

BAB I

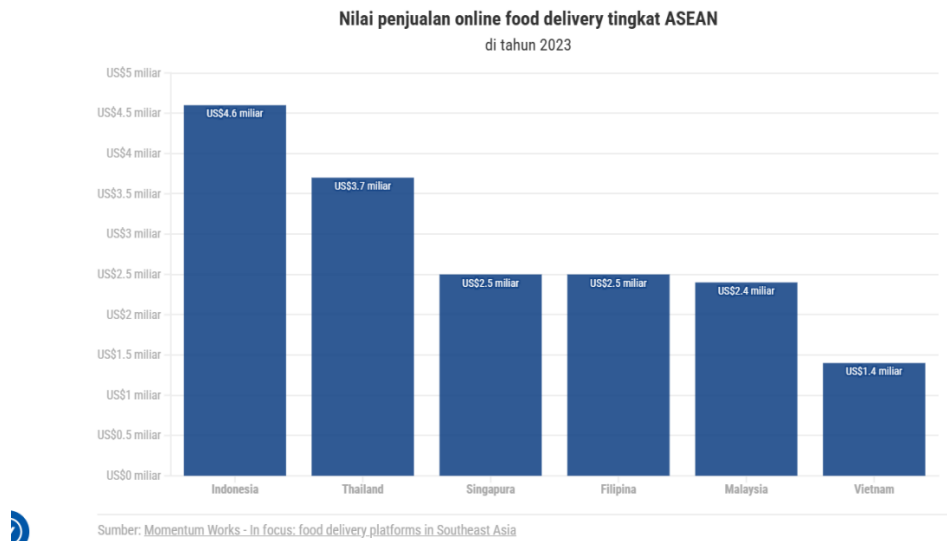
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Food and Beverage (F&B) telah terbukti menjadi sektor yang iociali bagi Indonesia, terutama dengan kebangkitan iocialia pariwisata dan perhotelan setelah pandemi berakhir. Saat ini, dengan semakin banyaknya orang yang ingin iociali bersosialisasi dan menikmati pengalaman bersantap di restoran, Sektor F&B telah mencatat pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 5,33% Year-on-Year di kuartal pertama tahun 2023, di atas pertumbuhan PDB Indonesia yang hanya sebesar 5,03% YoY.

Selain itu, konsumsi F&B juga merupakan salah satu pendorong utama PDB konsumsi nasional, menjadikannya yang terbesar kedua setelah transportasi dan komunikasi. Hal ini pun didorong oleh kelas menengah Indonesia yang telah tumbuh lebih cepat daripada kelompok lainnya. Sebesar 52 juta penduduk Indonesia termasuk kelas menengah, dan mereka telah menjadi pendorong utama pertumbuhan ekonomi dengan menyumbang 43% dari total konsumsi rumah tangga, menurut laporan Bank Dunia. Data tersebut menunjukkan bahwa makanan merupakan pengeluaran terbesar untuk kelas menengah, diikuti oleh perumahan, kendaraan, iocialiaa, dan lainnya.

Pemesanan dan pengantaran makanan secara *online* (*online food delivery*) juga telah menjadi infrastruktur utama dalam mendukung pemulihan di sektor ini. Sebuah laporan dari Momentum Works menunjukkan bahwa Asia Tenggara mencatat *Gross Merchandise Value* (GMV) sebesar US\$17,1 miliar untuk pengantaran makanan online. Indonesia tercatat sebagai iocialiaani terbesar dari angka tersebut, dengan US\$4,6 miliar untuk penjualan layanan pesan-antar makanan online.



Gambar 1.1 Data Nilai Penjualan Online Food Delivery Tingkat ASEAN

Sumber: <https://east.vc/id/berita/insights-id/fnb-startup-indonesia/>

Tahun ini, industri F&B telah pulih dari krisis COVID-19, seiring dengan diangkatnya pembatasan sosial, kini orang-orang dapat melakukan aktivitas fisik dan makan di restoran. Kami melihat adanya peningkatan dalam jumlah orang yang makan di restoran, dan melihat pasar F&B akan tumbuh secara eksponensial setelah mengalami pertumbuhan yang lambat dalam dua tahun terakhir.

Dari permasalahan yang kami dengar dari teman teman sekitar kami adalah bosan nya jajanan yang itu itu saja dan jajanan yang dominan manis Moofs hadir menyediakan jajanan yang unik yang memiliki rasa yang tidak terlalu manis dan dari data diatas bahwa kami melihat bahwa data dari online food delivery mengalami kenaikan yang sangat signifikan khusus nya di negara Indonesia dan ini bisa menjadi peluang besar untuk industry UMKM di Indonesia dan makin maju nya teknologi Indonesia makin memudahkan para Masyarakat memesan makanan atau minuman secara online bisa melalui Shopee Food, GrabFood, Dan GoFood dan sejauh ini yang kami ketahui kami tidak memiliki kesamaan dengan competitor kami karena kami memang full menggunakan adonan mochi kalau competitor kami

menggunakan adonan mochi untuk dalam nya dan luarnya menggunakan adonan waffle dan ini bisa menjadikan tren jajanan atau kuliner yang baru untuk di daerah BSD maupun Luar BSD.

Dalam pengembangan produk Moofs ini kami mengikuti program bisnis yang di bekali dengan materi dan seminar yang di selenggarakan oleh Skystar Ventures di Universitas Multimedia Nusantara dari program tersebut kami mendapatkan banyak efek positif seperti pembekalan mentor dan pembimbing yang kompeten dalam bidang FnB dan kami juga bisa menggunakan Meeting Room yang disediakan oleh Skystar Ventures dan kami pun bisa mendapatkan akses akses mengenai supplier ataupun customer yang lebih meluas

Berdasarkan latar belakang tersebut penulis ingin menjelaskan Peran CEO dalam bisnis FnB yang penulis kembangkan melalui pembekalan dari Skystar Ventures untuk menjadikan Moofs brand yang bisa meluas dari segi branding, penjualan, dan perkembangan yang pesat

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud dan tujuan kerja magang pada Skystar Ventures adalah, yang pertama pastinya untuk memenuhi syarat dari program kampus yang mewajibkan saya untuk berkerja magang di Skystar Ventures dan maksud dari kerja magang ini adalah untuk mengasah dan meningkatkan skill Entrepreneur saya agar bisa lebih matang lagi untuk mengelola bisnis Bersama tim sekelompok penulis melalui pembelajaran materi, serta mentoring dengan dosen pembimbing

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Waktu pelaksanaan kerja magang ini dimulai pada tanggal 3 February 2025. Prosedur dari kegiatan magang ini adalah mahasiswa harus mengikuti setiap rangkaian yang ada seperti Workshop yang di adakan setiap minggu berupa pertemuan atau video youtube yang diberikan oleh Skystar Ventures dan diberikan beberapa tugas di setiap pertemuannya seperti paper atau pun tugas berkelompok