

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan Skystar Ventures

Skystar Ventures adalah inkubator bisnis yang didirikan oleh Universitas Multimedia Nusantara (UMN) dengan tujuan untuk mendukung perkembangan startup tahap awal, khususnya di sektor digital, pendidikan, *e-commerce*, dan sosial. Inkubator ini memberikan fasilitas berupa *mentoring*, *networking*, serta akses ke berbagai sumber daya untuk membantu para wirausahawan muda dalam mengembangkan bisnis mereka.

Sejak didirikan, *Skystar Ventures* telah menjadi wadah bagi banyak startup inovatif yang berpotensi berkembang di industri digital. Program inkubasi yang dijalankan meliputi pelatihan intensif, bimbingan dari para ahli industri, serta kesempatan untuk mendapatkan pendanaan dari investor. Dengan berbagai fasilitas modern dan ekosistem bisnis yang kuat, *Skystar Ventures* terus mendukung pertumbuhan startup di Indonesia, termasuk bisnis-bisnis mahasiswa UMN yang memiliki visi dan potensi besar.

Skystar Ventures menawarkan program inkubasi selama enam bulan yang dirancang untuk mendukung startup tahap awal. Program ini mencakup pendidikan praktis dan mentorship mulai dari validasi ide, pengembangan produk minimum yang layak (*MVP*), hingga tahap validasi bisnis.

Selain itu, *Skystar Ventures* menyediakan ruang kerja kolaboratif yang memberikan kesempatan bagi anggota untuk berkembang melalui kolaborasi, pembelajaran, dan akses ke jaringan strategis mereka. Posisi strategis mereka di

dalam kampus UMN memungkinkan anggota mengakses dan berkolaborasi dengan mahasiswa dan lulusan terbaik universitas tersebut.



Gambar 2. 1 Logo Skystar Ventures

2.1.1 Visi Misi Perusahaan

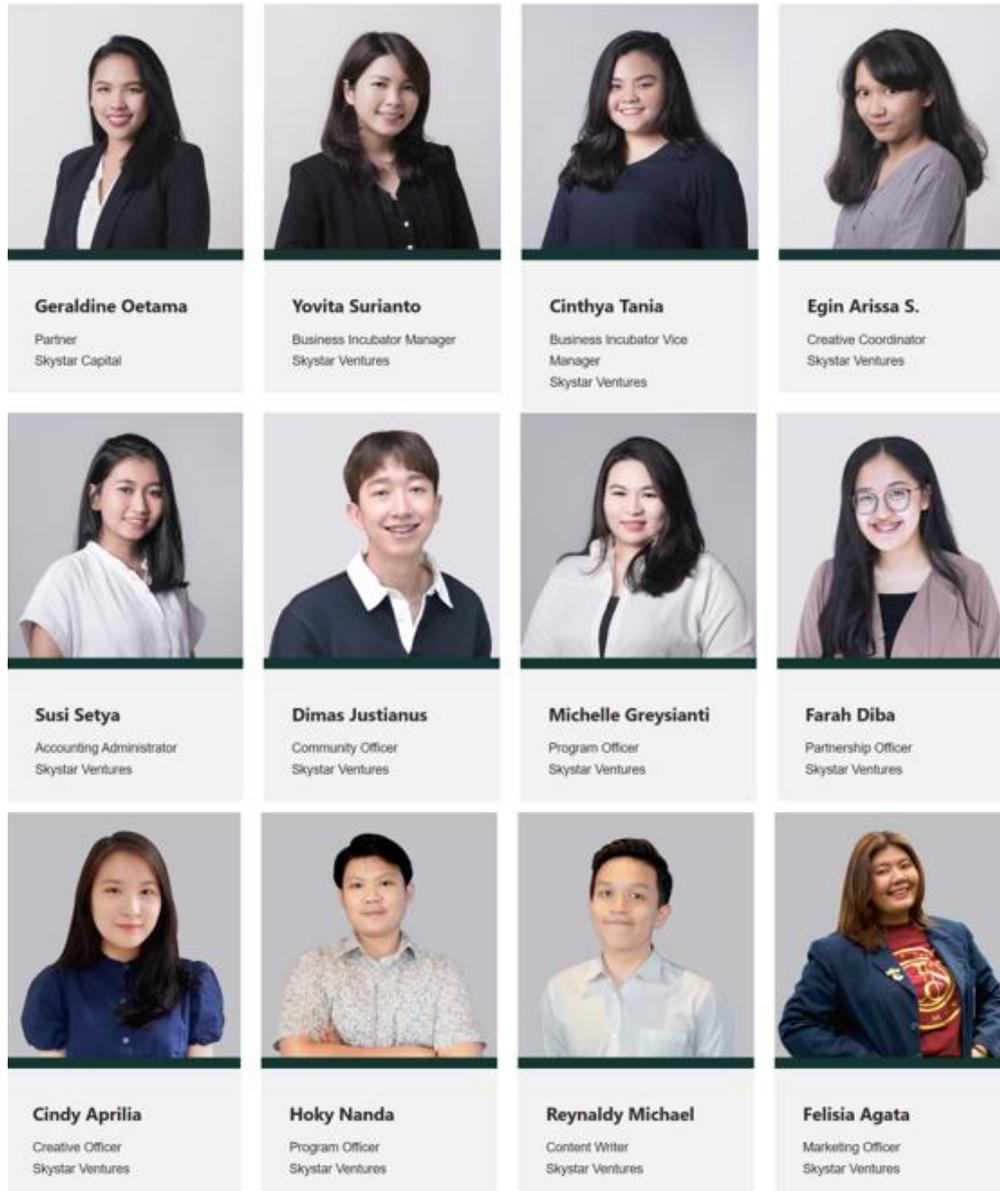
“*Skystar Ventures* UMN merupakan program inkubasi bisnis dan collaborative driven space yang didirikan oleh Universitas Multimedia Nusantara dan Kompas Gramedia Group. Kami berusaha untuk menciptakan ekosistem *startup* yang mampu, bekerja sama, dan berkelanjutan..”

2.1.2 Struktur Organisasi Skystar Ventures

Melalui informasi yang penulis dapatkan, berikut ini merupakan struktur organisasi dari *Skystar Ventures* :

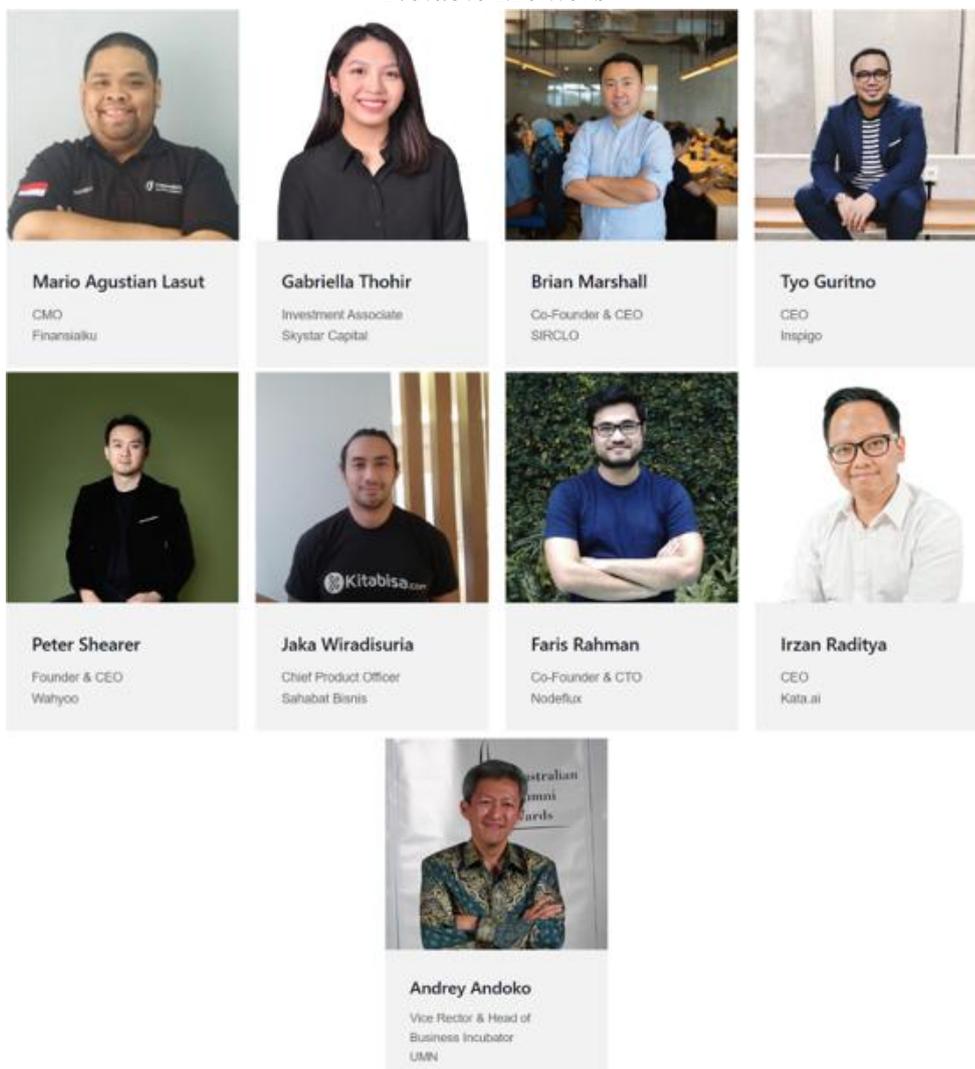
1. *Management Team*
2. *Notable Mentors*
3. *Current Mentors*

Management Team



Gambar 2. 2 Managemnt Team Skystar Ventures

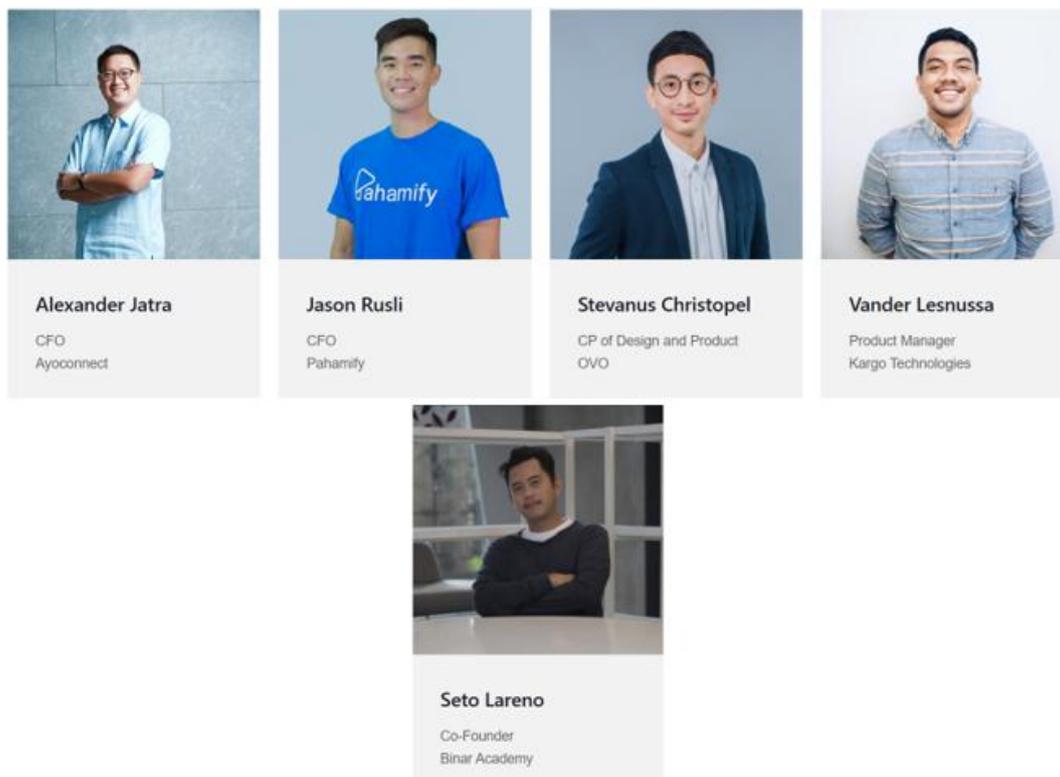
Notable Mentors



Gambar 2. 3 Notable Mentors

MULTIMEDIA
NUSANTARA

Current Mentors



Gambar 2. 4 Current Mentors

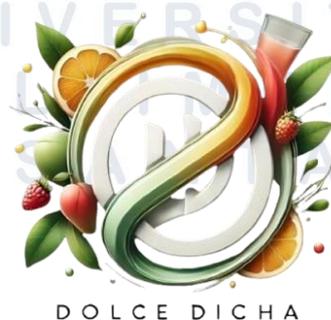
2.2 Sejarah Dolce Dicha

Dolce Dicha adalah bisnis yang didirikan oleh Gunawan Lardo, Dea Natali Manurung, dan Eka Nurlailasari, mahasiswa manajemen di UMN, *Dolce Dicha* adalah merek yang menawarkan produk smoothies, jus buah, dan salad buah yang dirancang khusus untuk menjawab permasalahan konsumen. Nama brand "*Dolce Dicha*" sendiri memadukan dua kata dari bahasa yang berbeda "*Dolce*" yang berarti "manis" dalam bahasa Italia dan "*Dicha*" yang berarti "kebahagiaan" dalam bahasa Spanyol. Nama ini mencerminkan kebahagiaan yang dirasakan saat menikmati produk yang sehat dan lezat, dengan rasa manis

alami dari buah segar. Kombinasi dua bahasa ini memberikan kesan internasional, modern, dan elegan, menggambarkan filosofi *brand* yang ingin memberikan pengalaman menyenangkan dan sehat kepada konsumen.

Kami menggunakan bahan-bahan berkualitas seperti gula stevia rendah kalori, *whipped cream homemade* untuk menciptakan rasa manis alami tanpa mengorbankan kesehatan. Stevia adalah semak perenial (dikenal dengan *Stevia rebaudiana*) bagian dari keluarga aster yang telah digunakan selama ratusan tahun sebagai pemanis. Stevia alami, non kalori, tanaman yang dikenal dengan rasa manisnya tanpa meninggalkan rasa pahit jika dicicipi. Daunnya mengandung *stevioside* dan *rebaudioside* Keduanya memiliki *antihyperlicemic* dan berpotensi menurunkan tekanan darah. (Raini, M., & Isnawati, A. (2011). Selain itu, produk kami dikemas secara praktis, memudahkan konsumen untuk menikmati manfaat buah segar kapan saja dan di mana saja.

Seiring dengan pertumbuhannya, *Dolce Dicha* terus berinovasi dalam produknya dan memperluas jaringan pelanggan. Dengan dukungan dari *Skystar Ventures*, bisnis ini mendapatkan peluang untuk berkembang lebih lanjut dalam skala yang lebih besar, baik dalam pemasaran maupun pengelolaan operasionalnya.



Gambar 2. 5 Logo Dolce Dicha

2.2.1 Visi Misi Dolce Dicha

Visi

“Menghadirkan kebahagiaan dalam setiap seruput, mewujudkan gaya hidup sehat yang simple dan bermanfaat”

Misi

“Menyajikan produk sehat, praktis, dan rendah kalori yang menekankan pada rasa manis alami, sehingga setiap pelanggan dapat merasakan kepuasan melalui pelayanan yang berkesan”

2.2.2 Struktur Dolce Dicha

Di dalam *Dolce Dicha* tentunya memiliki tim yang terdiri dari 3 orang yang memiliki perannya masing – masing yaitu, CEO, CMO, CFO, CCO, COO, dan CPO. Berdasarkan peran tersebut, memiliki tanggungjawab dan pekerjaan seperti :

1. CEO (*Chief Executive Officer*)

CEO adalah pemimpin tertinggi dalam struktur organisasi perusahaan. Ia bertanggung jawab atas keseluruhan arah dan strategi perusahaan, termasuk pengambilan keputusan penting yang menyangkut masa depan bisnis. Seorang CEO harus memastikan bahwa visi, misi, dan tujuan jangka panjang perusahaan tercapai dengan baik. Ia juga berperan dalam membangun budaya perusahaan, menjalin hubungan dengan investor, serta memimpin tim eksekutif agar semua bagian bergerak menuju tujuan yang sama.

2. CMO (*Chief Marketing Officer*)

CMO merupakan eksekutif yang memimpin divisi pemasaran dalam perusahaan. Tugas utamanya adalah merancang dan menjalankan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan kesadaran merek, menarik pelanggan baru, dan mempertahankan pelanggan lama. CMO juga harus memahami tren pasar, perilaku konsumen, serta mengelola kampanye digital dan tradisional. Peran ini sangat penting untuk memastikan produk atau layanan perusahaan dikenal dan diminati oleh pasar sasaran.

3. CFO (*Chief Financial Officer*)

CFO bertanggung jawab atas seluruh aspek keuangan perusahaan, termasuk pengelolaan anggaran, penyusunan laporan keuangan, dan perencanaan keuangan jangka panjang. Seorang CFO harus mampu mengontrol arus kas, mengelola risiko keuangan, serta memastikan bahwa perusahaan berada dalam kondisi keuangan yang sehat. CFO juga sering menjadi penghubung utama antara perusahaan dan para pemegang saham, investor, maupun auditor eksternal dalam hal transparansi dan akuntabilitas keuangan.

4. CCO (*Chief Customer Officer*)

CCO adalah eksekutif yang berfokus pada kepuasan dan pengalaman pelanggan. Ia bertugas memastikan bahwa setiap interaksi pelanggan dengan perusahaan berjalan baik, dari awal hingga akhir. CCO memimpin tim layanan pelanggan dan merancang strategi untuk meningkatkan loyalitas pelanggan, merespons keluhan secara cepat, dan membangun hubungan

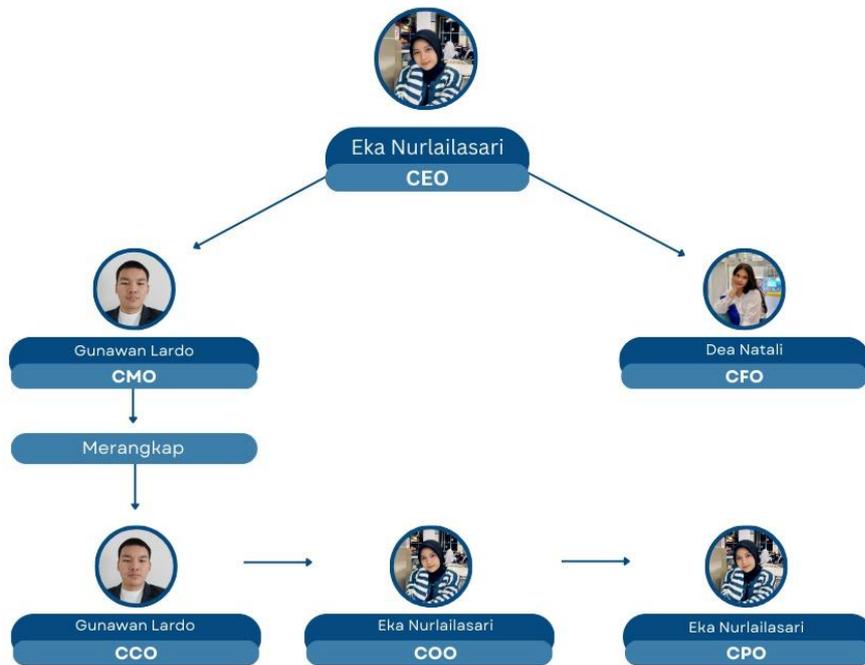
jangka panjang. Peran ini sangat penting, terutama di era digital di mana pengalaman pelanggan bisa sangat memengaruhi reputasi perusahaan.

5. COO (*Chief Operating Officer*)

COO bertanggung jawab atas operasional harian perusahaan. Ia memastikan bahwa seluruh proses bisnis berjalan lancar dan efisien, mulai dari produksi, distribusi, hingga pelayanan. COO bekerja erat dengan divisi lain untuk mengoordinasikan kegiatan internal, mengatur sumber daya manusia, serta meningkatkan efisiensi dan produktivitas. Dengan kata lain, COO adalah tangan kanan CEO dalam menjalankan kegiatan operasional sehari-hari perusahaan.

6. CPO (*Chief Product Officer*)

CPO adalah eksekutif yang memimpin pengembangan produk di perusahaan. Ia bertanggung jawab atas strategi produk, desain, pengujian, dan perbaikan produk yang ditawarkan. CPO harus memahami kebutuhan pasar dan memastikan produk yang dibuat relevan, inovatif, dan bernilai tambah bagi pelanggan. Ia bekerja sama dengan tim teknis, pemasaran, dan desain untuk menciptakan produk yang unggul.



Gambar 2. 6 Struktur Organisasi Dolce Dicha

