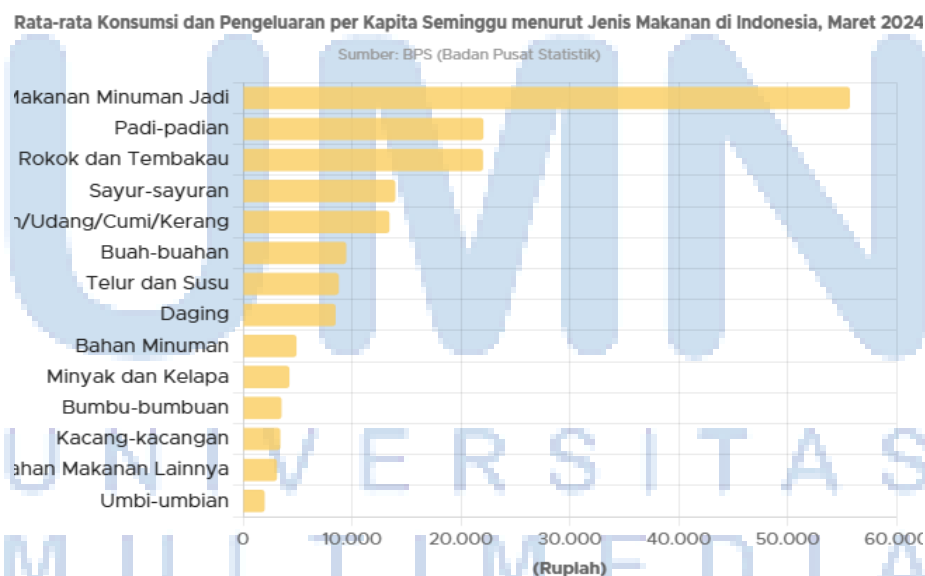


BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring berkembangnya waktu, pasar terus mengalami perubahan terhadap tren, setiap sektor dalam pasar tentunya memiliki tren yang berbeda-beda sesuai dengan respons ekonominya. Salah satu pasar yang terus mengalami perkembangan pesat adalah dalam sektor kuliner. Saat ini, konsumsi terhadap produk dari industri tersebut sebagian besar diisi oleh lini makanan dan minuman jadi. Preferensi ini dapat tercermin pada urbanisasi dan kesibukan masyarakat yang juga membawa respons pada pola konsumsi. Menurut hasil Survei Sosial Ekonomi Nasional (Susenas) Maret 2024 yang dirilis oleh Badan Pusat Statistik (BPS), rata-rata pengeluaran dalam seminggu untuk makanan dan minuman jadi per kapita penduduk Indonesia mencapai Rp55.744 (Badan Pusat Statistik, 2024). Hal ini menjadikannya sebagai kategori pengeluaran tertinggi dibandingkan jenis makanan lainnya.



Gambar 1.1 Rata-Rata Pengeluaran Seminggu di 2024, Indonesia

Sumber: Goodstats.id, diolah oleh (Fajarati, 2024)

Makanan dan minuman jadi merujuk pada produk yang telah melalui proses pengolahan serta pengemasan sehingga dapat langsung dikonsumsi tanpa memerlukan persiapan tambahan yang rumit. Hal ini mengindikasikan bahwa pasar industri kuliner mengutamakan konsumsi makanan yang praktis dan bisa langsung jadi. Sementara itu, laporan dari Nielsen memperkirakan bahwa industri makanan berbasis kesehatan di Indonesia juga akan mengalami pertumbuhan sebesar 15% dalam lima tahun ke depan (dalam Purwanto, 2025). Dengan semakin banyak orang yang menyadari pentingnya pola makan bergizi, hal ini membuka peluang bagi bisnis kuliner berbasis kesehatan untuk terus berkembang. Ini menunjukkan adanya potensi besar pada pasar makanan sehat yang juga praktis dan jadi. Salah satu jenis makanan yang dapat memenuhi kedua kriteria tersebut adalah granola. Selain praktis, granola juga dikenal bergizi tinggi.

Di tengah dinamika pasar ini, muncul peluang usaha bagi pelaku usaha mikro untuk memasarkan produk inovatif yang mampu menjawab kebutuhan konsumen. Salah satunya adalah Granofit, sebuah usaha mikro yang memformulasikan produknya sedemikian rupa agar menarik bagi konsumen. Granofit tidak hanya memastikan produknya bergizi dan praktis, tetapi juga memiliki daya simpan yang baik. Meski demikian, formulasi produknya disesuaikan agar tidak menggunakan zat aditif yang dapat menurunkan minat pasar. Sebab, peluang pasar dalam produk tidak hanya boleh berdasarkan atas proyeksi tren dan memerlukan pertimbangan aktual dari perilaku konsumen yang mendasari konsumsinya. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa preferensi konsumen terhadap makanan yang bersifat alami sangat signifikan, baik dari segi asal bahan, metode produksi, maupun kandungan dalam produk akhir (Román *et al.*, 2017). Oleh karena itu, penting untuk mempertimbangkan aspek keawetan produk, tanpa mengesampingkan kualifikasinya sebagai makanan sehat.

Granofit sendiri merupakan suatu usaha mikro yang mulanya dibangun melalui proses riset minimalis yang didukung oleh program kewirausahaan merdeka.

Melalui Pertimbangan akan respons pasar, model bisnis, dan ide yang terus dieksplorasi agar bisa sesuai pasar dan menjadi relevan. Dengan memanfaatkan tren kesehatan dan kepraktisan, Granofit berupaya mengisi celah di pasar dengan menawarkan produk yang tidak hanya mengenyangkan tetapi juga sehat, lezat dan bergizi. Demikian pula, riset yang dilakukan secara mandiri dalam *prototyping*, ternyata juga berkesinambungan dengan tren pasar yang ada dan mendorong keputusan manajemen dalam mengimplementasikan peluncuran produknya pada cakupan pasar makanan ringan sehat melalui pengemasan dan Pengembangan Produk yang terintegrasi dengan baik. Hingga, Granofit sudah menjadi stabil dan mampu beroperasi dalam Inkubasi Skystar Ventures.

Lini bisnis ini sudah sangat baik, meski demikian, kelayakan bisnis pada akhirnya memerlukan penilaian dari analisis dan pertimbangan yang komprehensif. Finansial adalah indikator utama yang berhubungan langsung dengan sebagian besar aspek bisnis. Sehingga penilaian dalam analisis ini tentu akan merepresentasikan Kondisi perusahaan yang sebenar-benarnya. Kinerja dan penilaian suatu finansial perusahaan dilakukan oleh pihak manajemen finansial yang perlu bijak terhadap prototipe usaha ini. Manajemen keuangan memiliki keterkaitan yang kuat dengan berbagai disiplin ilmu lain, termasuk manajemen produksi, pemasaran, sumber daya manusia, ekonomi mikro dan makro, metode kuantitatif, serta akuntansi, menjadikannya peran krusial dalam menjaga fundamental bisnis dengan berintegrasi langsung ke aspek manajerial lainnya (Rahayu, 2022). Penelitian yang ada sebelumnya menyoroiti usaha kecil hingga menengah menunjukkan bahwa pengelolaan finansial di luar aset yaitu, manajemen anggaran modal dan manajemen modal kerja telah terbukti memengaruhi performa dari suatu organisasi atau perusahaan (Otoo, 2024). Berdasarkan fakta itu, kita mengetahui betul bahwa pengelolaan aset lancar dan Kewajiban jangka pendek seperti mengelola khas, piutang, persediaan dan utang Telah menjadi poin penting dalam keberlangsungan usaha kecil dan menengah. Dalam konteks ini, keputusan

investasi jangka panjang seperti pembelian peralatan atau ekspansi bisnis serta pertimbangan analisis kinerja keuangan sangatlah diperlukan.

Meski demikian, fondasi dari berbagai proses divisi manajemen lain justru tetap merupakan yang paling krusial dalam membawa garis keberlanjutan usaha agar bisa berjalan dengan baik sesuai kesepakatan seluruh divisi dan membawa hasil finansial yang baik. Penulisan laporan ini sendiri lebih berupaya untuk menjabarkan seluruh perspektif akhir penilaian dan proses finansial dari hasil keputusan strategis bersama yang dijalankan oleh tim manajemen dalam usaha. Oleh karena itu, posisi manajemen keuangan seperti CFO sangatlah esensial. Posisi yang diambil dalam proses magang ini akan melingkupi tidak hanya analisis terhadap kinerja perusahaan, tetapi juga partisipasi keputusan strategis dan penyusunan laporan keuangan. Keputusan untuk menjadikan usaha ini sebagai tempat magang bukan hanya didasarkan pada kesinambungan program sebelumnya, tetapi juga pada relevansi peran dalam pengelolaan finansial yang telah dijalankan. Dalam dunia kewirausahaan, aspek finansial memegang peranan penting dalam menjamin keberlanjutan bisnis, sehingga kesempatan ini memberi kesempatan untuk memperdalam pemahaman mengenai pengelolaan keuangan usaha mikro. Selain itu, fleksibilitas dalam menjalankan bisnis memberikan ruang eksplorasi yang lebih luas terhadap strategi keuangan yang efektif dan adaptif dalam menghadapi berbagai tantangan bisnis.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

1.2.1 Maksud Kerja Magang

Penulis melakukan magang di Skystar Ventures adalah sebagai penuhi syarat wajib dalam memperoleh gelar Sarjana (S1) di Universitas Multimedia Nusantara. Di samping itu, magang ini juga bertujuan agar penulis dapat menerapkan keterampilan dan pengetahuan yang diperoleh selama masa perkuliahan serta mendapatkan pengalaman kerja secara konkret di lingkungan profesional.

1.2.2 Tujuan Kerja Magang

Pelaksanaan magang ini bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada mahasiswa dengan pengalaman langsung dalam pengelolaan bisnis berbasis *startup*, dengan fokus utama pada aspek finansial. Secara khusus, tujuan magang ini meliputi:

1. Mengembangkan pemahaman yang lebih mendalam mengenai pengelolaan finansial dalam bisnis berbasis kewirausahaan mikro sebagai wawasan yang mungkin dapat menunjang karier di masa depan.
2. mempraktikkan penerapan konsep dan teori-teori dari Universitas Multimedia Nusantara dalam usaha nyata melalui pencatatan keuangan dasar dalam konteks usaha mikro.
3. Mengoptimalkan strategi keuangan agar dapat meningkatkan efisiensi serta profitabilitas usaha.
4. Melatih keterampilan analisis keuangan dalam menentukan profitabilitas, serta penyusunan laporan keuangan.
5. Mengidentifikasi serta menyelesaikan berbagai tantangan finansial yang muncul dalam operasional bisnis berbasis usaha mikro.
6. Meningkatkan kemampuan strategis dan komunikasi dalam tim untuk memastikan keberlanjutan bisnis.

1.3 Waktu dan Prosedur Pengerjaan Magang

Berikut ini adalah waktu serta prosedur pengerjaan magang ini, beserta penguraian lebih lanjutnya:

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Proses Magang sebagai *Chief Financial Officer* di Granofit yang diinkubasi oleh Skystar Ventures ini dijalani selama 640 jam. Magang ini dilakukan secara fleksibel dengan tetap terkoordinasi dan diikat oleh pembinaan dari *incubator* yaitu, Skystar Ventures dari jam 08:00 hingga 17:00 tiap hari Senin sampai Jumat dan jam 08:00 hingga 14:00 pada hari Sabtu. Sementara itu, proses

penyusunan laporan hasil kerja magang memerlukan setidaknya 207 jam dengan bimbingan terpadu di dalamnya juga. Semua rangkaian kerja magang ini dilakukan dari 3 Februari dan pengumpulan laporan hingga 2 Juni 2025.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Program magang ini berlangsung selama lima bulan, dimulai dari Februari hingga Juni, dengan prosedur yang ditetapkan sebagai berikut:

1. Mengajukan KRS untuk mendaftarkan mata kuliah Magang yang berlangsung dari 3 Februari hingga awal Juni 2025.
2. Menghadiri acara *Kick-Off* bersama tim Granofit secara langsung yang bertujuan memberikan gambaran teknis pelaksanaan program MBKM Kewirausahaan 2025 di Universitas Multimedia Nusantara pada 3 Februari 2025.
3. Mengikuti berbagai sesi lokakarya (*workshop*) dan tugas wajib yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures, baik secara daring maupun luring, untuk pembinaan bisnis dan penyusunan *pitch deck* yang lebih optimal.
4. Mengikuti proses penunjukan mentor yang akan membimbing serta memberikan masukan dalam pengembangan usaha bagi tiap kelompok yang lolos seleksi di Skystar Ventures.
5. Mengembangkan bisnis bersama tim Granofit dengan menitikberatkan pada pencatatan keuangan dan strategi mitigasi risiko finansial melalui sistem penjualan *pre-order* sejak Februari 2025 guna meningkatkan penjualan, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan transparansi keuangan.
6. Melakukan registrasi dalam program magang dan mengerjakan tugas harian yang diperbarui secara berkala sebagai bentuk dokumentasi aktivitas melalui platform Merdeka UMN, sesuai dengan jumlah jam yang telah ditentukan.

7. Menyusun laporan magang di bawah bimbingan Bapak Arief sebagai dosen pembimbing melalui delapan kali pertemuan sebelum pelaksanaan sidang magang.
8. Mengikuti sesi konsultasi dengan mentor dari Skystar Ventures, yaitu Kak Hoky Nanda dan Kak Octa Ramayana, masing-masing hingga enam kali, untuk memperoleh wawasan mendalam mengenai pengelolaan bisnis.
9. Mengikuti tahapan pra-evaluasi dan evaluasi melalui kegiatan *pitching* sesuai jadwal program serta berpartisipasi dalam pameran ide bisnis pada akhir semester sebagai bagian dari evaluasi akhir.
10. Menyusun dan mengirimkan laporan magang sesuai dengan pedoman yang ditetapkan oleh Program Studi Manajemen UMN.
11. Mengikuti sidang laporan magang yang dilaksanakan berdasarkan ketentuan Program Studi Manajemen UMN untuk memperoleh penilaian akhir atas keseluruhan pengalaman magang.

Langkah-langkah ini dirancang agar setiap proses dalam pelaksanaan magang berjalan optimal, sesuai dengan standar yang telah ditetapkan dalam program MBKM Kewirausahaan 2025 dan Program Studi Manajemen UMN. Secara Internal, Prosedur kerja Granofit dalam magang ini bersifat fleksibel, menyesuaikan dengan ritme bisnis *startup* yang tidak memiliki jadwal kerja yang kaku. Pembagian tugas dalam tim dilakukan berdasarkan bidang masing-masing dengan sistem kerja yang berbasis pada pemenuhan target dan pencapaian kesepakatan. Dalam struktur kerja ini, setiap anggota tim bertanggung jawab terhadap lini bisnis yang dikelola secara mandiri, termasuk dalam posisi penulis dalam pengelolaan finansial yang mencakup penyusunan laporan keuangan, analisis profitabilitas, serta perhitungan harga pokok produksi.