

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada era globalisasi ini, usaha makanan dan minuman menjadi salah satu sektor bisnis yang cukup menjanjikan dan banyak diminati oleh berbagai pihak. Hal ini tercermin dari banyaknya perusahaan yang memulai bisnisnya dari sektor makanan dan minuman atau *food and beverage (F&B)* (Kemenperin, 2022). UMKM saat ini merupakan salah satu pendorong perekonomian Nasional, karena tingginya pelaku UMKM membuat pertumbuhan ekonomi yang cukup signifikan.

Saat ini, bisnis makanan dan minuman (Food and Beverage) sedang mengalami peningkatan, berdasarkan data yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS), adanya peningkatan yang signifikan pada tahun 2024, jumlah pelaku usaha makanan dan minuman mencapai 4,85 juta, jumlah tersebut meningkat sekitar 21,13% dibandingkan tahun 2016 yang berjumlah 4,01% juta unit. Berdasarkan data tersebut, industri makanan dan minuman tidak akan kehilangan kesempatan dan peluang, karena makanan dan minuman merupakan kebutuhan utama manusia, hal tersebut dapat dibuktikan melalui banyaknya peningkatan pelaku usaha makanan dan minuman disekitar kita.

Data tersebut menunjukkan bahwa peluang pasar makanan dan minuman tetap besar, sehingga kami menilai industri makanan merupakan industri yang cukup besar tren dan peluangnya, kami melihat banyak perubahan tren makanan di masyarakat, hal tersebut mengisyaratkan bahwa industri makanan yang bergantung pada tren sulit untuk dijalani secara berkelanjutan, kecuali para pebisnis memiliki perbedaan dalam jenis makanan yang mereka jual, hal tersebut berdampak pada banyak bisnis makanan yang tidak berlangsung lama. Untuk mengatasi hal tersebut, kami melakukan perbedaan dalam bisnis kami, yaitu tetap dengan mempertahankan

keaslian dari produk makanan kami, dan kami menawarkan pengalaman kepada pelanggan untuk mencoba langsung proses pembuatan makanan yang kami jual.

Bisnis makanan dan minuman memiliki banyak jenis produk yang dijual, mulai dari makanan yang manis, pedas, asin gurih, dan untuk minuman dimulai dari minuman segar, manis, perkopian, beralkohol, dan masih banyak lagi. Banyaknya jenis dari produk makanan dan minuman membuat kami melihat bahwa banyak peluang yang terbuka untuk ikut terjun kedalam bisnis makanan dan minuman. Hidangan penutup (dessert) merupakan hidangan manis yang digemari hampir semua kalangan, sehingga hidangan penutup banyak jenisnya. Poffertjes atau kue bulat manis yang berasal dari Belanda merupakan salah satu dari banyaknya makanan manis yang ada.

Kue Manis merupakan salah satu jenis kue yang digemari di masyarakat, adanya perubahan tren terhadap jenis kue, membuat adanya pertumbuhan pembelian kue dengan jenis kue tertentu. Terlebih makanan manis, dengan adanya bisnis kue yang dilakukan oleh para selebriti Indonesia, membuat banyaknya pelaku usaha kue meningkat, masyarakat banyak yang tertarik untuk mencoba kue yang ada dipasaran, terlebih kue manis. Hal tersebut merupakan salah satu peluang besar untuk kami bisa memperkenalkan Poffertjes kepada masyarakat gading serpong untuk bisa mencoba poffertjes dengan resep asli tanpa harus mencoba langsung ke Belanda.

Poffertjes masih jarang dijual di daerah JABODETABEK, karena produk yang banyak orang belum tahu, namun akhir-akhir ini *Poffertjes* sedang *booming* karena banyak konten kreator mendatangi *Little Amsterdam* yang merupakan salah satu penjual *Poffertjes* yang hits di Bintaro. Hal ini membuat kami melihat ada peluang untuk menjual *Poffertjes* di Gading Serpong, sehingga kami hanya perlu menyiapkan tema penjualan dan konten marketing yang sesuai.

Latar belakang dari pembuatan ide bisnis ini, saya dan tim melihat adanya peluang pasar dari makanan tersebut, tingginya pertumbuhan umkm dan industri makanan membuat kami mengemas poffertjes secara menarik untuk dijadikan ide

bisnis kelompok kami. Sulitnya mencari poffertjes di daerah Tangerang menambah keyakinan kami untuk merealisasikan ide usaha kami, karena berdasarkan penelusuran kami, Poffertjes di Tangerang baru dijual di daerah Emerald Bintaro, Tangerang Selatan, sedangkan di daerah gading serpong, kami belum menemukan adanya penjual Poffertjes. Berdasarkan hal tersebut, kami merencanakan membuka De Poffertjes Bros, nama dari brand Poffertjes kami, yang akan dibuka di Pasar Moderen Gading Serpong. Wilayah yang sentral yang merupakan salah satu daerah jajan di gading serpong, sehingga menambah keyakinan kami untuk membuat keputusan menjalankan usaha di daerah tersebut.

De Poffertjes Bros merupakan UMKM yang kami kembangkan, menggunakan resep yang kami pelajari dari beberapa buku resep asli belanda, dan lewat wawancara kepada Ibu saya yang merupakan keturunan belanda, membuat kami bisa melakukan beberapa perubahan pada resep kami tanpa mengurangi keaslian dari makanan itu sendiri. Tepung serbaguna, Susu segar, Mentega tawar, Ragi, Telur, Gula dan Garam merupakan bahan-bahan untuk membuat adonan poffertjes, namun kami melakukan penambahan beberapa bahan untuk menyesuaikan dengan lidah masyarakat. De Poffertjes Bros, dibuat oleh penulis dan tim penulis, dalam program magang Skystar Ventures. Program ini mengajak mahasiswa untuk membuat ide bisnis dan mengembangkan ide bisnis tersebut yang secara bertahap akan direalisasikan.

Sehingga De Poffertjes Bros bisa menjadi UMKM yang mampu menggerakkan perekonomian daerah, sehingga tujuan kami berwirausaha dapat berdampak positif pada perkembangan daerah. Hal tersebut sesuai dengan tujuan dari program inkubasi Skystar Venture.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Praktik kerja magang sebagai *Chief Executive Officer (CEO)* dalam tim De Poffertjes Bros di Perusahaan Skystar Venture yang dilakukan penulis, merupakan salah satu syarat kelulusan perkuliahan di Universitas Multimedia Nusantara.

Dengan mengikuti program magang di Perusahaan Skystar Venture, penulis berharap akan belajar untuk:

1. Penulis bisa mengembangkan ide usaha dan merealisasikan ide tersebut sehingga bisa menjalankan suatu usaha dan menerapkan ilmu yang di dapatkan saat menjalani perkuliahan di Universitas Multimedia Nusantara.
2. Melatih Critical Thinking dan Problem Solving, ketika menghadapi suatu permasalahan saat menjalani usaha.
3. Mampu membuat keputusan berdasarkan beberapa sudut pandang guna bisa menjalankan dan terus melakukan inovasi dalam bisnis.
4. Mampu menjadi seorang Entrepreneur atau Wirausaha yang bisa berinovasi dan mengembangkan Usaha yang akan dijalankan di masa yang akan datang.

Berisi maksud dan tujuan membuat bisnis di perusahaan yang penulis ajukan. Berisi poin permasalahan yang ingin diciptakan solusinya menjadi suatu produk MBKM Kewirausahaan.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Berdasarkan peraturan yang di Universitas Multimedia Nusantara, Mahasiswa/i diharuskan menempuh minimal 800 jam untuk diselesaikan. Penulis melakukan program kerja magang atau MBKM Wirausahaan di Perusahaan Skystar Ventures yang dimulai pada tanggal 3 Februari 2025 sampai 28 Mei 2025, berjumlah kurang lebih selama 114 hari. Berikut adalah prosedur kerja magang yang akan dilakukan oleh penulis:

1. Pendaftaran Magang

Pendaftaran magang yang dilakukan oleh penulis pada bulan Januari, pada saat ada pemberitahuan informasi pendaftaran oleh Panitia WMK dan Ibu

Ningwaskita. Pendaftaran melalui link google form dan diisi secara individu.

2. Pelaksanaan Magang

Pelaksanaan magang dimulai pada Senin, 3 Februari 2025 di Function Hall, acara Kick Off yang dibuka oleh Dr. Ir. Andrey Andoko, M.Sc selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara, resmi dimulai.

Adapun jadwal pelaksanaan magang yang telah ditentukan adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Magang

Hari	Keterangan	Jam Operasional
Rabu	Jam Operasional Poffertjes Bros	17:00-20:00
Kamis	Jam Operasional Poffertjes Bros	17:00-20:00
Jumat	Jam Operasional Poffertjes Bros	17:00-22:00
Sabtu	Jam Operasional Poffertjes Bros	17:00-22:00
Minggu	Jam Operasional Poffertjes Bros	17:00-23:00