

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Latar Belakang Skystar Ventures

Ekosistem *startup* dan inovasi teknologi di Indonesia mengalami perkembangan pesat dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini didorong oleh penetrasi internet dan *smartphone* yang tinggi, pertumbuhan kelas menengah, serta potensi pasar yang besar. Melihat peluang ini, Universitas Multimedia Nusantara (UMN), sebuah institusi pendidikan tinggi yang memiliki fokus kuat pada bidang teknologi dan komunikasi, berkolaborasi dengan Kompas Gramedia Group (KGG), salah satu konglomerasi media terbesar di Indonesia, untuk mendirikan sebuah wadah yang dapat mengakselerasi pertumbuhan *startup* di tanah air.

Kolaborasi strategis ini melahirkan **Skystar Ventures** pada tahun 2013. Pendirian Skystar Ventures didasari oleh visi untuk tidak hanya mencetak lulusan yang kompeten di bidang teknologi, tetapi juga untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan dan menciptakan lapangan kerja melalui pengembangan *startup* inovatif. Kemitraan dengan Kompas Gramedia Group memberikan Skystar Ventures akses ke jaringan bisnis yang luas, sumber daya media, serta pemahaman mendalam mengenai dinamika pasar Indonesia.

Lokasi Skystar Ventures yang berada di dalam lingkungan kampus UMN di Tangerang merupakan keputusan strategis. Hal ini memungkinkan Skystar Ventures untuk menjangkau talenta-talenta muda potensial dari kalangan mahasiswa dan alumni UMN, yang memiliki pemahaman mendalam mengenai perkembangan teknologi terkini. Selain itu, keberadaan di lingkungan akademis juga menciptakan sinergi antara dunia pendidikan dan industri *startup*.

Sejak awal pendiriannya, Skystar Ventures hadir dengan model bisnis yang terintegrasi, mencakup tiga pilar utama: **program inkubasi bisnis**, penyediaan **ruang kerja kolaboratif (*co-working space*)**, dan **investasi modal ventura (melalui Skystar Capital)**. Model ini dirancang untuk memberikan dukungan holistik kepada *startup* mulai dari tahap ideasi hingga pertumbuhan yang berkelanjutan.

Program inkubasi bisnis Skystar Ventures bertujuan untuk membekali para *founder* dengan pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk membangun bisnis yang sukses. Kurikulum yang komprehensif mencakup berbagai aspek penting seperti validasi pasar, pengembangan produk, strategi pemasaran, hingga penggalangan dana. Sementara itu, *co-working space* menyediakan lingkungan yang kondusif untuk berkolaborasi, bertukar ide, dan membangun jaringan antar *startup* dan para profesional.

Sebagai bagian dari upaya untuk mendukung pertumbuhan *startup* lebih lanjut, Skystar Ventures juga meluncurkan **Skystar Capital**, sebuah dana modal ventura yang berfokus pada investasi tahap awal. Melalui Skystar Capital, Skystar Ventures tidak hanya memberikan pendanaan, tetapi juga pendampingan strategis dan akses ke jaringan yang lebih luas, membantu *startup* portofolionya untuk berkembang dan mencapai potensi maksimal.

Dengan kombinasi antara program inkubasi, ruang kerja kolaboratif, dan investasi modal ventura, Skystar Ventures telah memposisikan diri sebagai salah satu pemain kunci dalam ekosistem *startup* Indonesia. Mereka berperan aktif

dalam menciptakan lingkungan yang mendukung inovasi, kolaborasi, dan pertumbuhan bisnis berbasis teknologi di Indonesia. Keberadaan Skystar Ventures menjadi jembatan penting antara dunia akademis, industri, dan investasi dalam memajukan ekosistem *startup* nasional.

Bisnis Noir'e memilih bergerak di sektor fesyen karena sektor ini menunjukkan potensi pertumbuhan yang signifikan dalam industri ekonomi kreatif di Indonesia. Pada tahun 2019, industri fesyen mencatatkan pertumbuhan sebesar 19,86%, naik dari 6,96% di semester pertama tahun sebelumnya. Industri ini juga memberikan kontribusi sebesar 18% terhadap PDB ekonomi kreatif Indonesia, atau sekitar Rp 116 triliun, dan menyumbang 56% ekspor industri tersebut (Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif [Kemenparekraf], 2019; Badan Pusat Statistik [BPS], 2024).

Melalui program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM), penulis menjalani kegiatan kerja magang sebagai *Chief Marketing Officer* (CMO) untuk bisnis Noir'e. Dalam hal ini, penulis bertanggung jawab untuk mengambil keputusan terkait pengembangan citra brand dan perihal pemasaran produk.

Di bawah naungan Skystar Ventures, Noir'e yang merupakan bisnis yang bergerak di industri fashion wanita ditargetkan untuk berkembang secara organisasi dan bisnis dan dapat mencapai target penjualan yang sudah dibuat. Alasan mengapa penulis memilih untuk magang di Skystar Ventures karena untuk melanjutkan bisnis yang sudah dirintis pada program WMK 2024 kemarin. Selain itu juga alasan mengapa penulis memilih untuk magang di Skystar Ventures adalah karena dengan magang di Skystar Ventures, penulis tidak hanya belajar teori bagaimana membuat dan mengelola bisnis, tapi penulis bisa mendapatkan pengalaman langsung untuk praktik merintis dan mengelola bisnis secara langsung.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Sebagai *Chief Marketing Officer* (CMO) pada bisnis Noir'e yang berada di bawah naungan Skystar Ventures, penulis memiliki beberapa maksud dan tujuan dalam melaksanakan kegiatan magang ini.

Secara akademis, kegiatan magang ini bertujuan untuk memenuhi syarat kurikulum Program Studi yang mewajibkan mahasiswa menyelesaikan **minimal 640 jam kerja praktik** sebagai bagian dari persyaratan kelulusan, yang akan dikonversikan menjadi **20 Satuan Kredit Semester (SKS)**. Dengan demikian, kegiatan magang ini merupakan bagian dari proses pembelajaran formal yang harus ditempuh oleh penulis.

Di luar aspek akademis, penulis juga memiliki tujuan pengembangan pribadi dan profesional yang ingin dicapai melalui kegiatan magang ini, antara lain:

- **Mengalami secara langsung proses perintisan dan pengelolaan bisnis rintisan (startup)** di bawah bimbingan inkubator bisnis Skystar Ventures, guna memperoleh pemahaman praktis tentang dinamika dunia usaha.
- **Mengembangkan keterampilan teknis (hardskill)** di bidang pemasaran digital, branding, dan manajemen strategi pemasaran, terutama dalam konteks bisnis berbasis teknologi dan kreatif.
- **Meningkatkan keterampilan non-teknis (soft skill)** seperti komunikasi, kepemimpinan, pemecahan masalah, dan kerja sama tim lintas fungsi dalam lingkungan kerja profesional yang dinamis.
- **Membangun jejaring (networking)** dengan sesama pelaku startup, mentor industri, investor, serta ekosistem bisnis yang dibina oleh Skystar Ventures, yang diharapkan akan menjadi modal penting dalam

pengembangan karier maupun bisnis pribadi di masa mendatang.

- **Memahami proses inkubasi startup secara menyeluruh**, termasuk proses validasi ide, pengembangan produk, uji pasar, hingga pendanaan awal (*early-stage funding*), sehingga penulis memiliki kesiapan lebih untuk membangun bisnis secara mandiri di kemudian hari.
- **Mengaplikasikan ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan** ke dalam praktik nyata, sehingga memperkuat keterkaitan antara teori dan implementasi di lapangan.

Dengan mengikuti program magang di Skystar Ventures, penulis berharap dapat memperoleh pengalaman yang tidak hanya bermanfaat dalam konteks akademik, tetapi juga membentuk fondasi yang kuat untuk menjadi seorang wirausahawan muda yang inovatif dan adaptif di era industri kreatif dan digital saat ini.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Penulis melakukan kegiatan kerja magang ini bertujuan untuk memenuhi syarat kurikulum Program Studi yang mewajibkan mahasiswa menyelesaikan minimal 640 jam kerja praktik atau 100 hari kerja, dengan jam kerja penuh per hari yaitu 8 jam.

Penulis menempati posisi sebagai *Chief Marketing Officer* (CMO) dalam tim bisnis Noir'e Clothing, dengan rincian waktu pelaksanaan kerja magang sebagai berikut.

Nama Perusahaan	Skystar Ventures
-----------------	------------------

Divisi	Noir'e Clothing
Posisi	<i>Chief Marketing Officer (CMO)</i>
Alamat	Universitas Multimedia Nusantara, Jl. Scientia Boulevard, Summarecon Gading Serpong, Kab. Tangerang, Banten, Indonesia, 15811
Hari Kerja	Senin s/d Jumat (Sabtu apabila diperlukan)
Jam Kerja	08:00 s/d 17:00

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Magang Perusahaan

Sumber : Data penulis (2025)

1.3.2 Prosedur Kerja Magang

Dalam menjalani program magang, ada beberapa tahapan yang harus dilalui oleh penulis sesuai aturan yang sudah ditetapkan oleh *Skystar Ventures*. Tahapan ini dibuat agar mahasiswa bisa belajar langsung bagaimana cara menjalankan sebuah bisnis. Berikut tahapannya:

1. Pendaftaran dan Seleksi

Mahasiswa mulai dengan mendaftar lewat platform *merdeka.umn*. Di sini, mahasiswa mengisi data diri dan mengunggah dokumen yang diminta. Setelah itu, dilakukan proses seleksi. Bagi yang lolos, akan diberikan surat penugasan sebagai peserta magang.

2. Orientasi dan Kick-Off

Mahasiswa mengikuti acara *Kick-Off Ideation Program* untuk klaster kewirausahaan. Di tahap ini, mahasiswa mendapatkan penjelasan tentang program magang, diperkenalkan pada struktur *Skystar Ventures*, dan mengikuti sesi mentoring pertama.

3. Pengembangan Strategi Bisnis

Mahasiswa dibimbing oleh supervisor dan mentor untuk menyusun *pitch deck*, melakukan riset pasar, dan membuat strategi pemasaran serta model bisnis untuk *Noir'e*. Pada tahap ini, mahasiswa mengikuti minimal 8 kali sesi bimbingan.

4. Pelaksanaan Bisnis dan Uji Pasar

Mahasiswa mulai mengembangkan produk fashion *Noir'e* dan mencoba memasarkannya kepada target pasar, yaitu mahasiswa dan pekerja muda. Strategi penjualan dilakukan secara online maupun offline. Mahasiswa juga terlibat langsung dalam proses produksi, distribusi, dan branding.

5. Evaluasi dan Laporan

Pada tahap ini, mahasiswa mengevaluasi hasil penjualan, perkembangan produk, dan mendokumentasikan seluruh kegiatan bisnis. Mahasiswa juga menyiapkan laporan akhir untuk magang.

6. Penilaian Akhir dan Sertifikat

Di tahap akhir, tim *Noir'e* mengikuti acara *Demo Day*. Dalam acara ini, mereka mempresentasikan *pitch deck*, memamerkan produk, dan membuka pre-order di booth yang disediakan. Tim mempresentasikan hasil kerja di depan penguji, mentor, dan tim *Skystar Ventures*. Mahasiswa juga mengumpulkan masukan dari pengunjung *Demo Day* dan membuat laporan magang untuk dipresentasikan dalam sidang akhir. Sidang ini bertujuan untuk menilai pemahaman mahasiswa terhadap proses magang dan pengalaman yang didapat. Mahasiswa yang lulus seluruh tahap ini akan mendapat sertifikat magang dari *Universitas Multimedia Nusantara*.