

BAB I PENDAHULUAN

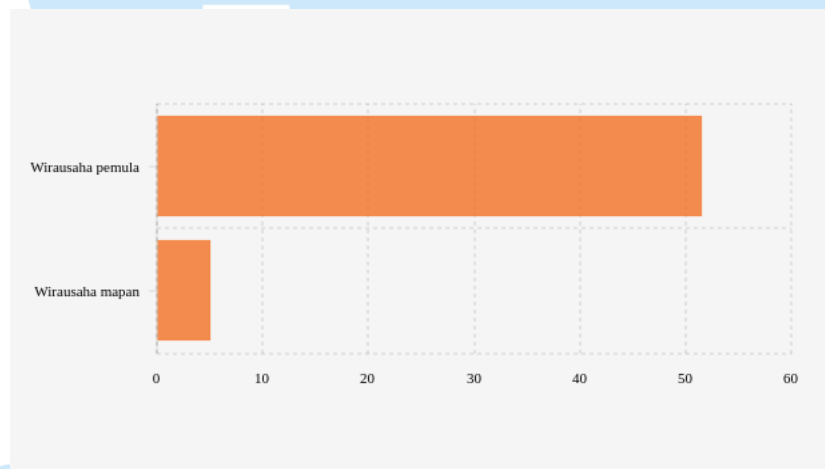
1.1. Latar Belakang

Kewirausahaan merupakan proses menciptakan nilai melalui inovasi, pengambilan risiko, serta pengelolaan sumber daya untuk menghasilkan produk atau layanan yang memiliki manfaat ekonomi. Aktivitas kewirausahaan tidak hanya berperan dalam menciptakan peluang usaha baru, tetapi juga berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja. Secara global, sekitar 1 dari 5 orang dewasa terlibat dalam aktivitas kewirausahaan pada tahap awal (*Global Entrepreneurship Monitor, 2025*). Di Indonesia sendiri, rasio kewirausahaan nasional pada tahun 2025 berada di angka 3,29% dari total populasi, yang masih berada di bawah standar negara maju sehingga menunjukkan masih terbukanya ruang pertumbuhan bagi wirausaha baru (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2025). Data tersebut menunjukkan bahwa pengembangan kewirausahaan, khususnya di kalangan generasi muda, menjadi urgensi strategis dalam mendorong daya saing ekonomi nasional.

Negara	Rasio Kewirausahaan (%)	Visualisasi Prosentase (Skala 10%)
Singapura	8,76%	
Malaysia	4,74%	
Thailand	4,27%	
Vietnam	3,50%	
Indonesia	3,29%	
Filipina	2,90%	

Gambar 1.1. Grafik Perbandingan Rasio Kewirausahaan ASEAN 2025
Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM RI 2025

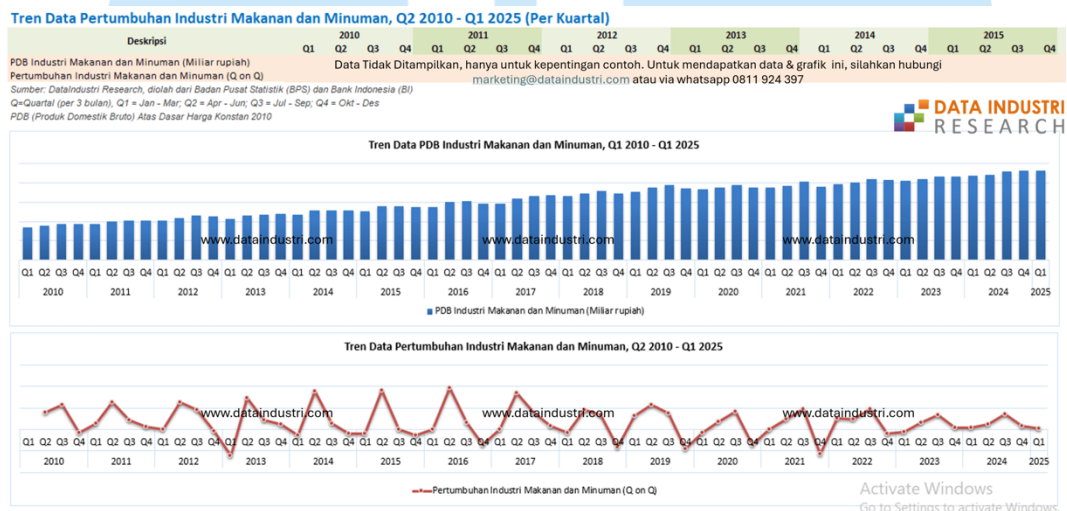
Meningkatnya minat terhadap *entrepreneurship* juga dipengaruhi oleh berbagai faktor pendorong. Perkembangan digitalisasi menjadi salah satu katalis utama dalam mempermudah akses pasar, pemasaran, serta sistem pembayaran berbasis teknologi (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2025). Selain itu, perubahan perilaku pasca pandemi turut memicu lahirnya wirausaha baru, di mana 65% calon wirausahawan Indonesia mengaku terdorong memulai usaha akibat perubahan kondisi ekonomi dan kebutuhan fleksibilitas kerja (*Global Entrepreneurship Monitor Indonesia Report, 2025*). Dukungan ekosistem seperti inkubator bisnis, *venture builder*, serta program PROSTEP turut memperkuat keberanian mahasiswa untuk mengembangkan bisnis sejak masa studi. Dalam konteks ini, Skystar Ventures sebagai *venture builder* menyediakan lingkungan inkubasi yang mendukung validasi ide, pengembangan model bisnis, serta penguatan manajemen sumber daya manusia dalam bisnis rintisan.



Gambar 1.2. Grafik Wirausaha Baru di Indonesia
Sumber: Databoks 2024

Pemilihan kategori bisnis *Food and Beverage (F&B)* dalam pengembangan Amourre dilandasi oleh potensi pasar yang signifikan dan pertumbuhan konsumsi yang stabil. Secara global, nilai industri *F&B* diproyeksikan mencapai *USD 10,4* triliun pada tahun 2031 dengan tren pertumbuhan yang konsisten sejak 2024 (*Global Food & Beverage Market Report, 2025*). Di Indonesia, sektor makanan dan

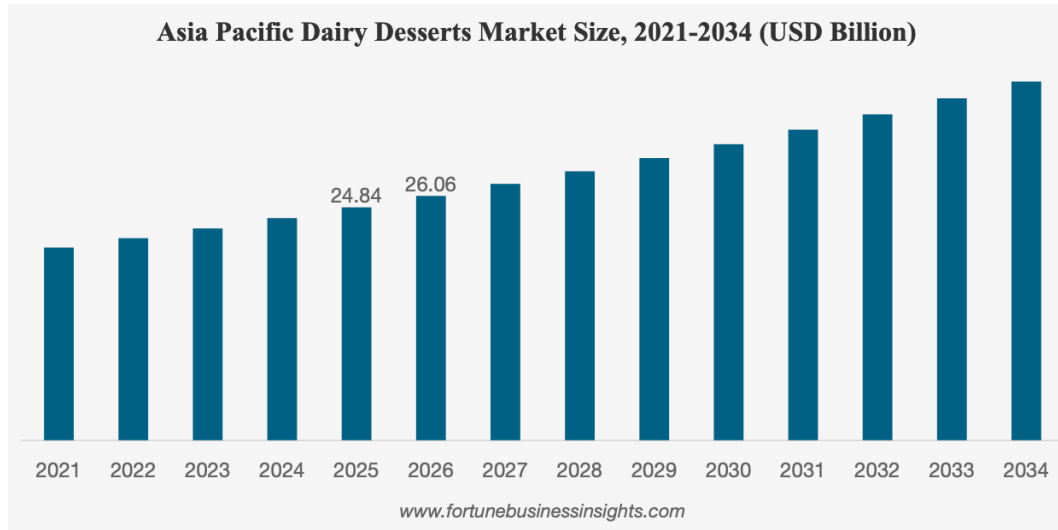
minuman tetap menjadi kontributor utama dalam konsumsi rumah tangga dengan nilai penjualan ritel pangan mencapai USD 101 miliar pada 2024 dan diproyeksikan terus meningkat pada 2025 (*USDA Indonesia Food Retail Report, 2025*). Selain itu, transaksi layanan pesan-antar makanan berbasis digital di Indonesia diperkirakan mencapai US\$6,4 miliar pada 2025, meningkat 18% dibanding tahun sebelumnya (*Momentum Works, 2025*). Data ini menunjukkan bahwa sektor *F&B* memiliki daya tahan dan peluang pertumbuhan yang kuat, terutama dengan dukungan digitalisasi dan perubahan gaya hidup masyarakat *urban*.



Gambar 1.3. Pertumbuhan Sektor Makanan & Minuman
 Sumber: Data Industri Research 2025

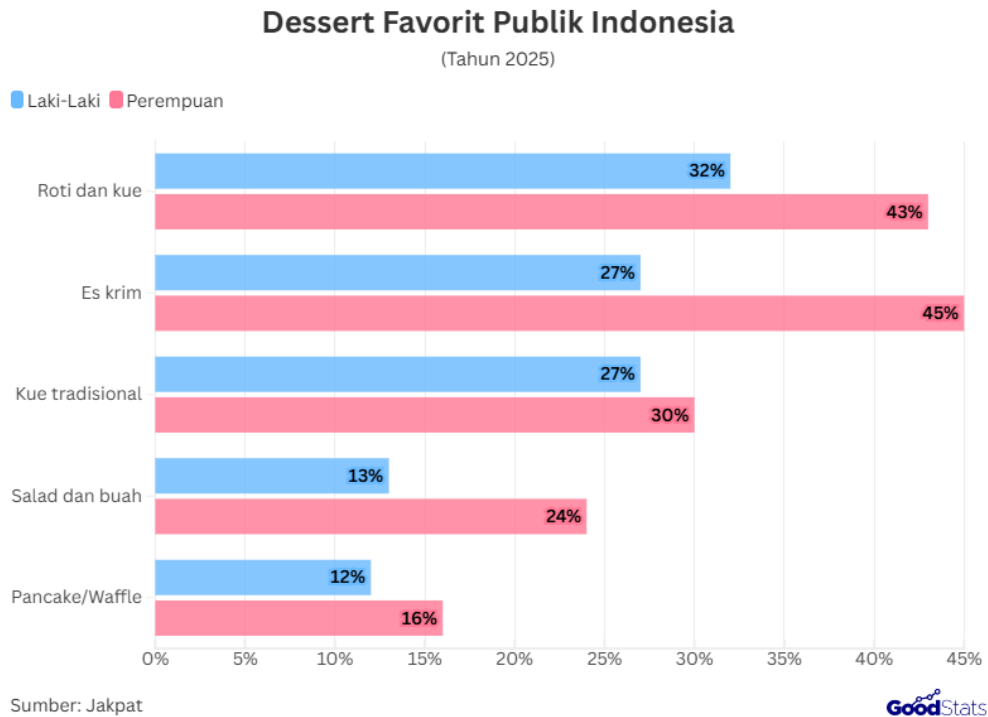
Dalam kategori *F&B*, segmen *dessert* menunjukkan daya tarik yang tinggi, terutama di kalangan generasi muda. Survei terhadap konsumen Gen Z di Indonesia menunjukkan bahwa es krim dan roti/kue menjadi dua kategori *dessert* paling diminati, mengindikasikan preferensi terhadap produk manis yang praktis dan estetis (*IDN Research Institute, 2025*). Secara global, pasar *dairy dessert* diperkirakan mencapai USD 61,75 miliar pada tahun 2025 dengan tren peningkatan permintaan pada produk *premium* dan inovatif (*Dairy Dessert Market Analysis, 2025*). *Dessert* yang memenuhi kriteria inovatif, memiliki diferensiasi rasa, serta memberikan pengalaman konsumsi yang unik cenderung memiliki daya tarik lebih

tinggi di pasar *modern* (*Global Dessert Consumer Trends, 2025*). Hal ini menjadi dasar strategis bagi Amourre untuk memilih segmen *dessert* sebagai fokus pengembangan produk.



Gambar 1.4. Tren Peningkatan Permintaan Produk Dairy Dessert
Sumber: Fortune Business Insight 2025

Lebih spesifik lagi, *cheesecake* dipilih sebagai produk utama karena memiliki fleksibilitas inovasi rasa serta potensi pertumbuhan pasar yang menjanjikan. Pasar global *cheesecake* diproyeksikan mencapai USD 26,64 miliar pada tahun 2030 dengan tingkat pertumbuhan tahunan sekitar 4% sejak 2024 (*Cheesecake Market Forecast Report, 2025*). Konsumen menunjukkan peningkatan minat terhadap variasi *cheesecake* dengan inovasi *topping*, tekstur, serta konsep penyajian yang berbeda dari *cheesecake* konvensional (*Bakery & Confectionery Market Insight, 2025*). Dalam konteks ini, Amourre mengembangkan konsep *no-bake cheesecake* yang menawarkan tekstur lembut, cita rasa seimbang, serta fleksibilitas kustomisasi *topping* sebagai diferensiasi produk di pasar. Strategi ini selaras dengan tren konsumen yang mencari pengalaman *dessert* yang tidak monoton serta memiliki value yang sepadan dengan harga yang dibayarkan.



Gambar 1.5. Grafik *Dessert* Favorit Publik Indonesia
Sumber: GoodStats 2025

Berdasarkan keseluruhan data dan tren tersebut, pemilihan Skystar Ventures sebagai tempat pelaksanaan magang PROSTEP menjadi relevan karena menyediakan lingkungan pembelajaran berbasis pengembangan startup dan *venture building*. Sebagai *CEO* Amourre, penulis memerlukan wadah inkubasi yang tidak hanya mendukung perumusan strategi bisnis, tetapi juga penguatan manajemen sumber daya manusia, koordinasi tim, serta pengambilan keputusan strategis dalam bisnis yang telah berjalan dan memiliki penjualan. Dengan demikian, latar belakang ini tidak hanya menjelaskan urgensi kewirausahaan dan potensi pasar *F&B*, tetapi juga mempertegas relevansi pemilihan Skystar Ventures sebagai mitra pembelajaran dalam mengimplementasikan peran *Chief Executive Officer* secara komprehensif.

1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Subbab ini menjelaskan maksud dan tujuan pelaksanaan kerja magang yang dilakukan penulis di Skystar Ventures melalui program PROSTEP Cluster Kewirausahaan. Sebagai mahasiswa yang sekaligus menjalankan bisnis rintisan, pelaksanaan kerja magang tidak hanya bertujuan untuk memenuhi kewajiban akademik, tetapi juga menjadi sarana pembelajaran praktis dalam mengembangkan usaha secara nyata. Melalui lingkungan inkubasi yang terstruktur, penulis memperoleh kesempatan untuk mengimplementasikan peran sebagai *Chief Executive Officer (CEO)* dalam mengelola dan mengembangkan bisnis Amourre secara lebih profesional.

1.2.1. Maksud Kerja Magang

Pelaksanaan kerja magang di Skystar Ventures dimaksudkan sebagai sarana bagi penulis untuk memperoleh pengalaman belajar secara langsung dalam ekosistem startup dan kewirausahaan. Program kerja magang ini menjadi wadah bagi penulis untuk memahami proses pengembangan bisnis secara lebih komprehensif, mulai dari penyusunan strategi, validasi model bisnis, hingga pengelolaan organisasi usaha.

Selain sebagai pemenuhan kewajiban akademik dalam program PROSTEP, kerja magang ini juga dimaksudkan untuk mendukung pengembangan bisnis Amourre agar dapat tumbuh secara lebih terstruktur dan berkelanjutan. Sebagai bisnis yang bergerak di bidang *Food and Beverage* dengan produk utama *no-bake cheesecake*, Amourre membutuhkan penguatan dari sisi strategi bisnis, sistem operasional, serta manajemen tim agar mampu berkembang dan memiliki daya saing di pasar.

Pemilihan Skystar Ventures sebagai tempat pelaksanaan kerja magang didasarkan pada relevansinya sebagai inkubator bisnis startup yang menyediakan lingkungan pembelajaran berbasis praktik, pendampingan intensif, serta akses terhadap jejaring profesional. Melalui program mentoring, diskusi bisnis, dan

evaluasi berkala, penulis memperoleh ruang untuk mengembangkan kemampuan kepemimpinan, memperluas wawasan kewirausahaan, serta membangun relasi yang dapat mendukung pertumbuhan bisnis Amourre ke depannya.

1.2.2. Tujuan Kerja Magang

Tujuan pelaksanaan kerja magang ini adalah untuk meningkatkan kapasitas penulis dalam menjalankan peran sebagai *Chief Executive Officer (CEO)* melalui penguatan kompetensi manajerial, strategis, dan kepemimpinan. Dalam konteks pengembangan bisnis Amourre, penulis menargetkan terciptanya sistem bisnis yang lebih stabil, terstruktur, dan siap untuk berkembang secara berkelanjutan.

Secara khusus, tujuan kerja magang ini meliputi penyempurnaan strategi bisnis Amourre, termasuk evaluasi model bisnis, penguatan *positioning* produk, serta optimalisasi saluran distribusi berbasis *pre-order* dan platform digital. Selain itu, penulis juga menargetkan peningkatan konsistensi penjualan produk *no-bake cheesecake* agar bisnis dapat berjalan secara lebih stabil dan memiliki pertumbuhan yang berkelanjutan.

Dalam aspek internal organisasi, kerja magang ini bertujuan untuk memperkuat sistem kerja tim melalui pembagian peran yang lebih jelas, penyusunan *Standard Operating Procedure (SOP)* produksi, serta peningkatan koordinasi antar divisi. Sebagai *CEO*, penulis juga menargetkan terciptanya tim yang lebih solid, komunikatif, dan efektif dalam menjalankan tanggung jawab masing-masing.

Selain tujuan bisnis, kerja magang ini juga bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pribadi penulis, khususnya dalam hal kepemimpinan, pengambilan keputusan strategis, serta manajemen sumber daya manusia. Melalui pengalaman langsung selama program berlangsung, penulis diharapkan mampu memahami peran *CEO* secara lebih optimal, baik dalam mengelola bisnis maupun dalam memimpin tim untuk mencapai tujuan bersama. Dengan demikian, kerja magang

ini tidak hanya memberikan manfaat akademik, tetapi juga menjadi proses pembelajaran yang berharga dalam membentuk kompetensi profesional penulis di masa depan.

1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Subbab ini menjelaskan waktu pelaksanaan serta prosedur kerja magang yang dilakukan penulis selama mengikuti program PROSTEP *Cluster* Kewirausahaan di Skystar Ventures. Selama program berlangsung, penulis menjalankan peran sebagai *Chief Executive Officer (CEO)* bisnis Amourre dengan fokus pada pengembangan strategi bisnis, manajemen organisasi, serta penguatan sumber daya manusia. Seluruh rangkaian kegiatan dilaksanakan secara terstruktur melalui kombinasi aktivitas *Work From Office (WFO)*, mentoring, tugas asinkron, serta implementasi langsung dalam operasional bisnis.

1.3.1. Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Pelaksanaan kerja magang berlangsung selama satu semester, yaitu sejak tanggal 2 Februari 2026 hingga 12 Juni 2026 dengan total durasi kurang lebih 14 minggu. Kegiatan magang dilaksanakan dengan sistem *Work From Office (WFO)* sebanyak dua hari dalam satu minggu, yaitu setiap hari Rabu dan Kamis, dengan jam operasional mulai pukul 09.00 hingga 17.00 WIB di kantor Skystar Ventures yang berlokasi di New Media Tower Universitas Multimedia Nusantara.

Selain kegiatan WFO, penulis juga tetap menjalankan aktivitas pendukung di luar hari kerja utama sebagai bagian dari pengembangan bisnis Amourre. Aktivitas tersebut meliputi koordinasi internal tim, proses produksi *no-bake cheesecake*, distribusi produk kepada mitra yang telah bekerja sama, pertemuan dengan calon mitra bisnis, serta penyelesaian tugas-tugas asinkron yang diberikan oleh pihak Skystar Ventures. Dengan demikian, pelaksanaan kerja magang tidak hanya terbatas pada jam operasional di kantor, tetapi juga mencakup implementasi langsung dalam kegiatan bisnis secara berkelanjutan.

Timeline Program

Ideation Program Activity	Feb 2026	March 2026	April 2026	May 2026	June 2026
Kick off Program	Week 1				
Implementation of asynchronous Learning					
Midterm Evaluation *1 (UTS)		Week 4			
Offline & Online Workshop					
Pro-STEP Administrative Procedures before Evaluation				Week 3-4	
Final Evaluation & Demoday (UAS)					Week 1

Gambar 1.6. Timeline Program Magang

Proses mentoring dan evaluasi bisnis dilakukan secara berkala setiap satu hingga dua minggu sekali bersama *supervisor* dari Skystar Ventures, yaitu Michelle Greysianti Mutak. Sesi tersebut bertujuan untuk memantau perkembangan bisnis, memberikan arahan strategis, serta mengevaluasi hambatan yang dihadapi selama proses pengembangan usaha. Adapun tahapan akhir dari program kerja magang ini adalah penyusunan laporan Prostep dan pelaksanaan sidang akhir yang dijadwalkan pada tanggal 9–12 Juni 2026.

1.3.2. Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Prosedur pelaksanaan kerja magang diawali dengan proses pendaftaran program PROSTEP sesuai mekanisme yang ditetapkan oleh Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. Setelah dinyatakan lolos seleksi administrasi dan memenuhi seluruh persyaratan program, penulis resmi terdaftar sebagai peserta PROSTEP *Cluster* Kewirausahaan dan ditempatkan di Skystar Ventures sebagai mitra pelaksanaan kerja magang. Dalam pelaksanaannya, penulis memperoleh dosen pembimbing akademik, yaitu Rajesh Prettypal Singh, yang bertugas memberikan arahan serta melakukan evaluasi akademik selama program berlangsung.

Pada tahap awal pelaksanaan magang, penulis menyusun dan menyempurnakan *business plan* Amourre sebagai landasan utama dalam pengembangan usaha. Kegiatan ini mencakup analisis pasar, segmentasi konsumen, perumusan *value proposition*, penentuan strategi *positioning*, serta penyusunan proyeksi keuangan. *Business plan* tersebut kemudian menjadi dasar dalam penyusunan strategi pertumbuhan bisnis dan digunakan dalam sesi *pitching* maupun mentoring bersama pihak Skystar Ventures.

Selanjutnya, penulis melakukan perumusan strategi bisnis yang difokuskan pada penguatan diferensiasi produk *no-bake cheesecake*, optimalisasi sistem *pre-order*, pengembangan saluran distribusi, serta eksplorasi peluang kerja sama *business-to-business (B2B)*. Strategi yang telah dirumuskan dituangkan ke dalam bentuk *pitching deck* dan dipresentasikan dalam sesi *pitching* formal di hadapan *supervisor* dan mentor untuk memperoleh masukan, evaluasi, serta rekomendasi pengembangan lebih lanjut.

Dalam aspek manajemen organisasi, penulis menjalankan peran sebagai *Chief Executive Officer (CEO)* yang bertanggung jawab dalam mengoordinasikan jalannya bisnis secara keseluruhan. Penulis melakukan evaluasi terhadap struktur organisasi Amourre guna memastikan pembagian peran antara *CEO*, *COO*, *CMO*, dan *CFO* berjalan secara efektif. Selain itu, penulis juga berperan sebagai pengambil keputusan strategis sekaligus penengah dalam koordinasi antar divisi untuk menjaga efektivitas kerja tim.

Sebagai bagian dari implementasi peran *CEO*, penulis turut membantu *Chief Operating Officer (COO)* dalam menyusun dan menetapkan *Standard Operating Procedure (SOP)* produksi, mulai dari persiapan bahan baku, proses produksi, hingga *quality control* produk. Di sisi lain, penulis juga berkolaborasi dengan *Chief Marketing Officer (CMO)* dalam merancang konsep konten promosi yang akan dipublikasikan melalui media sosial sebagai bagian dari strategi *branding* dan pemasaran digital.

Selain kegiatan internal, penulis juga terlibat dalam pengembangan kerja sama *business-to-business (B2B)* dengan mitra usaha, khususnya kafe dan partner potensial lainnya. Aktivitas ini meliputi proses komunikasi, presentasi kerja sama,

pertemuan bisnis, hingga evaluasi kerja sama yang telah berjalan. Kegiatan tersebut bertujuan untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan *volume* penjualan, serta memperkuat *positioning* Amourre di pasar *dessert premium*.

Sepanjang periode kerja magang, penulis juga mengikuti berbagai *workshop*, kelas pengembangan *startup*, sesi mentoring, serta *business progress presentation* yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures. Kegiatan-kegiatan tersebut memberikan wawasan praktis terkait strategi bisnis, manajemen organisasi, kepemimpinan, dan pengembangan usaha berbasis *startup*. Seluruh aktivitas harian selama program berlangsung didokumentasikan melalui pengisian *Daily Task PROSTEP* secara rutin setiap hari sebagai bentuk pertanggungjawaban akademik dan monitoring perkembangan kegiatan.

Pada tahap akhir, penulis menyusun laporan Prostep yang memuat keseluruhan implementasi peran sebagai *CEO* dalam pengembangan bisnis dan manajemen sumber daya manusia Amourre. Laporan ini kemudian menjadi dasar dalam pelaksanaan sidang Prostep sebagai bentuk evaluasi akhir terhadap capaian, proses pembelajaran, serta hasil pengembangan bisnis selama program kerja magang berlangsung.

1.4. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan kerja magang ini disusun untuk memberikan gambaran mengenai struktur dan alur pembahasan yang terdapat dalam laporan. Penyusunan laporan ini dibagi ke dalam beberapa bab yang saling berkaitan sehingga memudahkan pembaca dalam memahami keseluruhan isi laporan. Adapun sistematika penulisan laporan ini adalah sebagai berikut.

1.4.1. Bab I Pendahuluan

Bab ini berisi latar belakang pelaksanaan kerja magang yang menjelaskan urgensi kewirausahaan serta alasan pemilihan program PROSTEP dan instansi Skystar Ventures sebagai tempat pelaksanaan magang. Selain itu, bab ini juga memuat maksud dan tujuan kerja magang, baik dari sisi pengembangan kompetensi maupun pengembangan bisnis yang dijalankan, serta waktu dan prosedur

pelaksanaan kerja magang yang mencakup tahapan kegiatan selama program berlangsung.

1.4.2. Bab II Gambaran Umum Instansi

Bab ini menjelaskan profil instansi tempat pelaksanaan kerja magang, yaitu Skystar Ventures sebagai inkubator bisnis berbasis teknologi di bawah Universitas Multimedia Nusantara. Pembahasan dalam bab ini meliputi sejarah singkat perusahaan, visi dan misi, serta struktur organisasi perusahaan. Selain itu, dijelaskan pula peran Skystar Ventures dalam membangun ekosistem *startup* serta mendukung pengembangan kewirausahaan mahasiswa melalui program inkubasi dan mentoring.

1.4.3. Bab III Pelaksanaan Kerja Magang

Bab ini menguraikan secara rinci mengenai pelaksanaan kerja magang yang dilakukan selama periode PROSTEP. Pembahasan mencakup kedudukan dan koordinasi penulis dalam organisasi, tugas dan uraian pekerjaan sebagai *Chief Executive Officer (CEO)* dalam pengembangan bisnis Amourre, serta berbagai aktivitas seperti penyusunan *business plan*, perumusan strategi bisnis, pengelolaan sumber daya manusia, hingga pelaksanaan kolaborasi bisnis. Selain itu, bab ini juga membahas kendala yang dihadapi selama proses magang serta solusi yang diterapkan untuk mengatasi kendala tersebut.

1.4.4. Bab IV Simpulan dan Saran

Bab ini berisi simpulan dari keseluruhan kegiatan kerja magang yang telah dilaksanakan, baik dari aspek teknis maupun non-teknis yang diperoleh selama proses pembelajaran. Selain itu, bab ini juga memuat saran yang ditujukan kepada perusahaan, universitas, serta mahasiswa yang akan melaksanakan kerja magang di masa mendatang, sebagai bentuk evaluasi dan rekomendasi untuk pengembangan yang lebih baik ke depan.