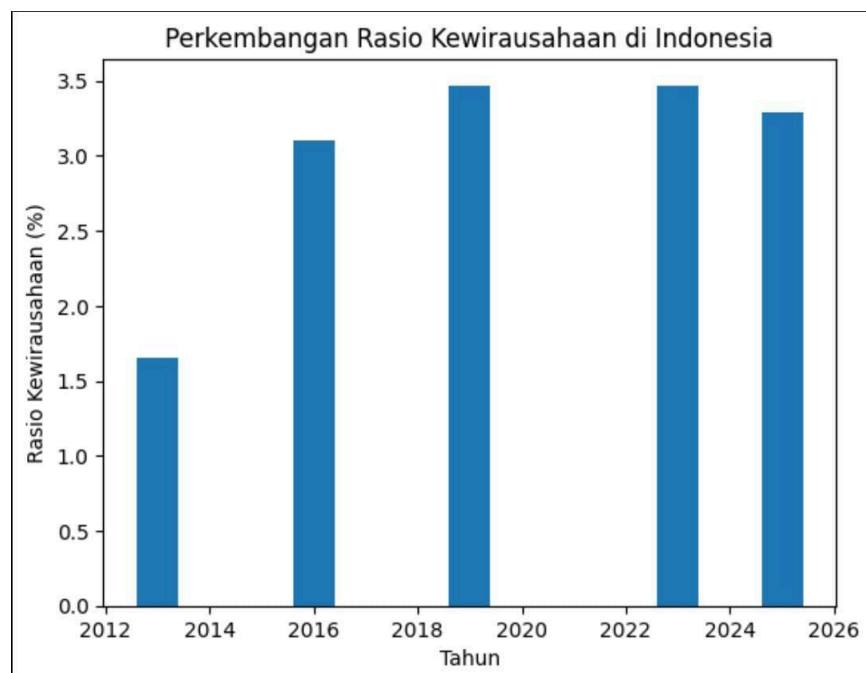


## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang

Perkembangan kewirausahaan pada era globalisasi saat ini menunjuk pertumbuhan yang cukup pesat. Kewirausahaan tidak hanya dipandang sebagai aktivitas ekonomi untuk memperoleh keuntungan, tetapi juga sebagai salah satu faktor penting dalam mendorong inovasi, penciptaan lapangan kerja, serta pertumbuhan ekonomi suatu negara. Seiring dengan perkembangan teknologi digital dan perubahan perilaku masyarakat, banyak peluang usaha baru yang muncul, terutama dalam bentuk startup yang mengandalkan inovasi serta pemanfaatan teknologi sebagai bagian utama dari model bisnisnya.



Gambar 1.1.1 Presentase Perkembangan Kewirausahaan di Indonesia

(Sumber ANTARA, 2025)

Berdasarkan data tersebut, rasio kewirausahaan di Indonesia mengalami peningkatan dari 1,65% pada tahun 2013 menjadi sekitar 3,47% pada tahun 2019 dan 2023. Peningkatan ini menunjukkan bahwa semakin banyak masyarakat yang mulai membuka usaha, didukung oleh perkembangan UMKM, teknologi digital, dan berbagai program pemerintah. Namun pada tahun 2025 rasio sedikit menurun menjadi sekitar 3,29%, meskipun masih berada di atas standar minimal negara berkembang. Secara keseluruhan, perkembangan ini menunjukkan bahwa kewirausahaan di Indonesia terus berkembang, tetapi masih perlu ditingkatkan agar dapat mendukung pertumbuhan ekonomi dan membuka lebih banyak lapangan kerja. Di Indonesia, perkembangan ekosistem kewirausahaan juga didukung oleh berbagai lembaga yang berperan dalam membantu para calon wirausaha mengembangkan ide bisnis mereka. Salah satu bentuk dukungan tersebut adalah melalui keberadaan inkubator bisnis. Inkubator bisnis memiliki peran penting dalam membantu startup maupun calon entrepreneur untuk mengembangkan ide bisnis menjadi usaha yang lebih terstruktur dan berkelanjutan. Melalui program pelatihan, mentoring, serta akses terhadap jaringan bisnis, inkubator bisnis dapat membantu pelaku usaha dalam menyusun strategi bisnis, mengembangkan produk, serta memperluas jangkauan pasar. Salah satu institusi yang berperan dalam mendukung perkembangan kewirausahaan dan startup di lingkungan akademik adalah *Skystar Ventures*. *Skystar Ventures* merupakan inkubator bisnis yang berada di bawah naungan Universitas Multimedia Nusantara yang berfokus pada pengembangan startup digital serta pembinaan wirausaha muda. Melalui berbagai program inkubasi, pelatihan kewirausahaan, serta pendampingan bisnis, *Skystar Ventures* memberikan dukungan kepada para startup untuk mengembangkan produk, menyusun strategi bisnis, serta meningkatkan daya saing di industri. Dalam proses pengembangan startup maupun program inkubasi, aspek pemasaran menjadi salah satu faktor yang sangat penting. Pemasaran berperan dalam memperkenalkan produk maupun layanan kepada masyarakat, membangun citra merek, serta meningkatkan kesadaran pasar terhadap suatu produk atau layanan. Strategi pemasaran yang tepat dapat membantu sebuah bisnis untuk menjangkau target audiens yang lebih luas serta meningkatkan efektivitas komunikasi dengan konsumen.

Salah satu startup yang berada dalam ekosistem *Skystar Ventures* adalah *Amourre*, sebuah brand *dessert* yang berfokus pada produk *cheesecake* dengan konsep *dessert* yang lembut dan menyegarkan. Dalam proses pengembangan brand tersebut, kegiatan pemasaran memiliki peran penting untuk membangun identitas merek, menarik perhatian konsumen, serta meningkatkan minat beli terhadap produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, strategi komunikasi pemasaran yang tepat diperlukan agar brand dapat dikenal oleh pasar secara lebih luas.



Gambar 1.1.2 Logo Bisnis Amourre

Pada Gambar 1.2 ditampilkan logo Amourre sebagai representasi dari ide bisnis yang dikembangkan oleh penulis. Melalui pelaksanaan program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM), mahasiswa memperoleh kesempatan untuk mengimplementasikan konsep kewirausahaan secara langsung melalui kegiatan kerja magang. Pengalaman tersebut diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai proses pengembangan bisnis, baik dari sisi perencanaan, strategi pemasaran, maupun pengelolaan operasional usaha.

Melalui kegiatan magang yang dilaksanakan di *Skystar Ventures*, penulis memperoleh kesempatan untuk terlibat secara langsung dalam aktivitas pemasaran sebagai marketing pada brand *Amourre*. Dalam posisi tersebut, penulis terlibat dalam berbagai kegiatan yang berkaitan dengan komunikasi pemasaran, penyusunan konten promosi, serta aktivitas branding yang bertujuan untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik *brand Amourre*. Oleh karena itu, kegiatan magang ini menjadi sarana pembelajaran yang penting bagi penulis untuk memahami penerapan strategi pemasaran dalam pengembangan sebuah brand serta menghubungkan teori yang diperoleh selama perkuliahan dengan praktik yang terjadi di dunia kerja.

## **1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang**

### **1.2.1 Maksud Kerja Magang**

Program magang merupakan salah satu sarana penting bagi mahasiswa untuk memperoleh pengalaman langsung di lingkungan profesional, sekaligus mengembangkan kompetensi kerja serta memperluas jaringan relasi. Melalui kegiatan ini, penulis memiliki kesempatan untuk memperdalam pemahaman terhadap berbagai konsep dan teori yang telah dipelajari selama masa perkuliahan dengan menerapkannya secara langsung dalam situasi kerja yang nyata. Selain itu, program magang juga memberikan ruang bagi penulis untuk meningkatkan kemampuan dalam menghadapi dan menyelesaikan permasalahan bisnis, beradaptasi dengan budaya kerja yang ada, serta memahami dinamika industri yang terus mengalami perkembangan.

Pelaksanaan program magang ini juga bertujuan untuk memenuhi kewajiban akademik pada beberapa mata kuliah, yaitu Professional Business Ethics, Industrial Experience, Industry Model Validation, serta Evaluation and Reporting dengan total beban studi sebesar 20 SKS. Kewajiban tersebut merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi untuk menyelesaikan program pendidikan Sarjana (S1) Manajemen di Universitas Multimedia Nusantara. Pemenuhan kewajiban akademik ini dilakukan melalui partisipasi dalam kegiatan magang yang relevan dengan bidang

studi, yang difasilitasi melalui program dari Skystar Ventures. Melalui kegiatan magang ini, diharapkan pengetahuan, keterampilan, serta teori yang telah diperoleh selama perkuliahan dapat diterapkan secara nyata dalam dunia kerja di masa mendatang.

### **1.2.2 Tujuan Kerja Magang**

Tujuan pelaksanaan program magang di Skystar Ventures adalah sebagai berikut:

- 1) Memenuhi salah satu persyaratan dalam program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yang menjadi bagian dari ketentuan kelulusan program Sarjana (S1) pada Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
- 2) Meningkatkan kemampuan serta keterampilan dalam bidang kewirausahaan sekaligus memperluas wawasan mengenai dunia bisnis sebagai bentuk persiapan untuk menjadi wirausahawan yang kreatif dan kompetitif.
- 3) Memahami secara lebih mendalam proses perencanaan, implementasi, serta pengelolaan bisnis yang dilakukan sesuai dengan standar operasional dan etika profesional yang berlaku.
- 4) Mengidentifikasi dan menganalisis berbagai permasalahan yang muncul di masyarakat maupun industri, kemudian mengolahnya menjadi peluang usaha yang berpotensi untuk dikembangkan.
- 5) Mengembangkan serta mengoptimalkan strategi pemasaran dan penjualan pada proyek bisnis Grombi guna memperluas jangkauan pasar, mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan, serta memperkuat citra merek agar memiliki daya saing yang tinggi.

### 1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

#### 1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Aktivitas pelaksanaan kerja magang berlangsung pada tanggal 2 Februari 2026 hingga 4 Juni 2026. Berdasarkan panduan MBKM Magang Track 1 serta arahan dari Program Studi Manajemen, kegiatan magang dilaksanakan selama 80 hari kerja atau setara dengan 640 jam kerja. Waktu pelaksanaan kerja magang tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

Nama Perusahaan	: Skystar Ventures
Hari Kerja	: Senin hingga Jumat
Waktu Kerja	: 08:00 - 17:00 WIB
Posisi Jabatan	: <i>Chief Marketing Officer (CMO)</i>
Alamat Perusahaan	: Multimedia Nusantara University, New MediaTower Lv.11 & 12, Jl. Boulevard Raya Gading Serpong, Curug Sangereng, Kec. Klp. Dua, Kabupaten Tangerang, Banten

Tabel 1.3.1 Waktu Pelaksanaan Magang Perusahaan

<b>Timeline Program</b>					
<b>Ideation Program Activity</b>	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 <i>Workshop</i>					
Pro-STEP Administrative Procedures before Evaluation				Week 3-4	
Final Evaluation & Demoday (UAS)					Week 1

### 1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Proses pelaksanaan kerja magang diawali dengan beberapa tahapan yang secara umum dapat dibagi menjadi tiga bagian utama, yaitu sebagai berikut:

1. Mengikuti kegiatan orientasi dan sosialisasi program magang yang diselenggarakan oleh Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
2. Memperoleh penjelasan mengenai ketentuan, mekanisme, dan alur pelaksanaan program magang yang bekerja sama dengan Skystar Ventures.
3. Mengajukan ide bisnis melalui platform website Skystar Ventures yang disertai dengan penjelasan singkat mengenai konsep usaha yang akan dikembangkan.
4. Mengikuti proses seleksi ide bisnis yang dilakukan oleh Skystar Ventures.
5. Menghadiri acara pembukaan program magang bersama Skystar Ventures pada tanggal 2 Februari 2026.

6. Menerima informasi mengenai jadwal pelaksanaan magang, sistem pendampingan, serta penugasan mentor dari Skystar Ventures dan mentor pendamping dari universitas.
7. Melaksanakan pembagian peran dalam tim, termasuk penentuan divisi, tugas, dan tanggung jawab masing-masing anggota.
8. Menjalankan tugas sebagai Chief Marketing Officer (CMO) dalam proyek bisnis Amourre selama periode magang.
9. Melaksanakan kegiatan magang dari tanggal 2 Februari 2026 hingga 4 Juni 2026 dengan total 80 hari kerja atau setara dengan 640 jam kerja.
10. Mengisi laporan aktivitas harian (daily task) secara rutin melalui portal Prostep UMN sesuai dengan kegiatan yang telah dilaksanakan.
11. Menyusun laporan magang yang mendokumentasikan seluruh aktivitas, pengalaman, dan proses pembelajaran selama pelaksanaan magang.
12. Melakukan konsultasi dan bimbingan penyusunan laporan magang dengan dosen pembimbing.
13. Memperoleh persetujuan akhir atas laporan magang dari dosen pembimbing dan Ketua Program Studi.
14. Melengkapi seluruh dokumen pendukung yang diperlukan sebagai persyaratan administrasi akhir program magang.
15. Mengikuti sidang laporan magang untuk mempresentasikan dan mempertanggungjawabkan hasil kegiatan magang yang telah dilaksanakan.

#### **1.4 Sistematika Penulisan**

Bab ini berisi latar belakang pelaksanaan kerja magang yang menjelaskan alasan dilakukannya kegiatan magang serta keterkaitannya dengan pengembangan bisnis yang dijalankan. Selain itu, bab ini juga memuat tujuan pelaksanaan kerja magang, waktu dan prosedur pelaksanaan kegiatan magang, serta sistematika penulisan laporan.

##### **1.4.2 Bab II Gambaran Umum Instansi**

Bab ini menjelaskan profil instansi tempat pelaksanaan kerja magang, yaitu Skystar Ventures sebagai inkubator bisnis yang mendukung pengembangan startup mahasiswa. Pada bab ini juga dijelaskan mengenai sejarah singkat instansi, visi dan misi, struktur organisasi, serta peran instansi dalam mendukung kegiatan kewirausahaan mahasiswa.

##### **1.4.3 Bab III Pelaksanaan Kerja Magang**

Bab ini menguraikan secara rinci kegiatan yang dilakukan selama pelaksanaan kerja magang. Pembahasan mencakup proses pengembangan bisnis Amourre, strategi pemasaran yang diterapkan, pengelolaan operasional usaha, serta berbagai pengalaman dan pembelajaran yang diperoleh selama menjalankan kegiatan magang.

##### **1.4.4 Bab IV Simpulan dan Saran**

Bab ini berisi simpulan dari keseluruhan kegiatan kerja magang yang telah dilaksanakan berdasarkan pengalaman dan pembelajaran yang diperoleh selama kegiatan berlangsung. Selain itu, bab ini juga memuat saran yang diharapkan dapat menjadi masukan bagi pengembangan kegiatan magang di masa mendatang maupun bagi pengembangan bisnis Amourre agar dapat terus berkembang dan beradaptasi dengan kebutuhan pasar.