

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 2.1.1 Gambar Perusahaan Skystar Ventures

Skystar Ventures merupakan inkubator teknologi sekaligus ruang kerja bersama (coworking space) yang dibangun oleh Universitas Multimedia Nusantara (UMN) melalui kolaborasi dengan Kompas Gramedia Group (KGG). Lembaga ini berfokus pada pembinaan perusahaan rintisan (startup) tahap awal, khususnya yang bergerak di bidang internet, teknologi seluler, sosial, pendidikan, serta e-commerce. Sebagai bagian dari ekosistem inovasi yang berkembang di lingkungan UMN, Skystar Ventures memiliki komitmen untuk mendorong lahirnya startup yang mampu menghadirkan solusi kreatif di berbagai sektor industri sekaligus memberikan kontribusi terhadap perkembangan ekonomi digital di Indonesia. Melalui pendekatan

yang mengedepankan inovasi serta kolaborasi, Skystar Ventures menargetkan startup dengan potensi pertumbuhan tinggi dan kemampuan menciptakan perubahan dalam dunia bisnis digital.

Dalam mendukung perkembangan startup yang berada dalam ekosistemnya, Skystar Ventures menyediakan program inkubasi yang dirancang secara menyeluruh. Program ini bertujuan memberikan pendampingan intensif dan multidisiplin bagi para pendiri startup dalam mengembangkan bisnis mereka. Tahapan yang dilalui dalam program tersebut meliputi proses validasi ide dan model bisnis, pembuatan serta pengembangan produk minimum yang layak digunakan (Minimum Viable Product/MVP), pengujian serta validasi pasar, hingga pendampingan dalam pengembangan bisnis. Pendampingan tersebut mencakup berbagai aspek penting, seperti aspek hukum, strategi pemasaran, pengelolaan keuangan, hingga perencanaan ekspansi usaha agar startup dapat berkembang secara berkelanjutan.

Selain program inkubasi, Skystar Ventures juga didukung oleh jaringan mentor dan praktisi industri yang berasal dari berbagai latar belakang profesional. Para mentor ini memiliki pengalaman di bidang teknologi, pemasaran, keuangan, serta pengembangan bisnis. Kehadiran mereka memberikan bimbingan strategis sekaligus wawasan praktis kepada para startup binaan sehingga mereka dapat menghadapi berbagai tantangan bisnis dengan lebih siap serta meningkatkan daya saing di tengah industri yang semakin kompetitif.

Sebagai bagian dari salah satu kelompok media terbesar di Indonesia, Kompas Gramedia, Skystar Ventures memiliki keunggulan strategis berupa akses langsung terhadap jaringan media dan unit bisnis yang dimiliki Kompas Gramedia. Keunggulan ini membuka berbagai peluang bagi startup binaan, seperti memperoleh eksposur media yang luas, memperluas jaringan bisnis, serta mendapatkan dukungan dalam kegiatan pemasaran dan distribusi. Melalui akses tersebut, startup memiliki kesempatan yang lebih besar untuk memperluas jangkauan pasar dan mempercepat pertumbuhan bisnis mereka.

Di samping itu, Skystar Ventures juga menyediakan berbagai fasilitas yang dirancang untuk mendukung produktivitas serta inovasi para startup. Fasilitas tersebut antara lain ruang kerja bersama (coworking space), ruang pertemuan dan konferensi, serta akses ke ekosistem inovasi yang ada di UMN. Ekosistem ini mencakup berbagai kegiatan seperti seminar, pelatihan, serta forum diskusi yang bertujuan meningkatkan keterampilan kewirausahaan dan memperluas wawasan para pelaku startup.

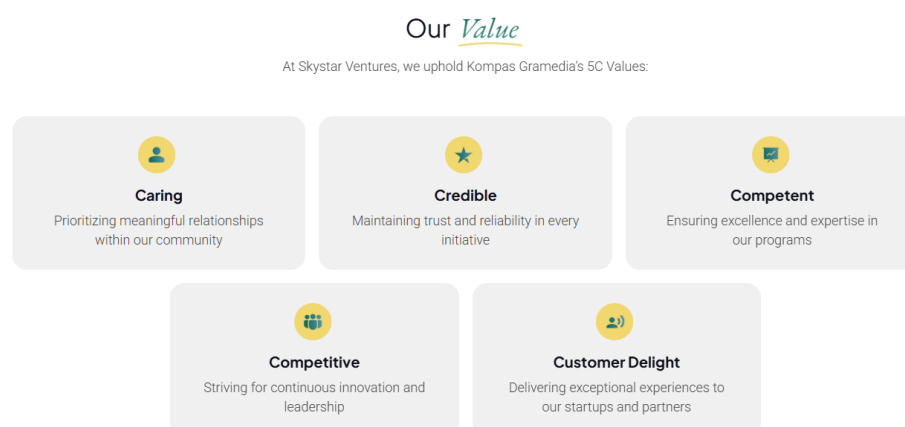
Dengan berbagai dukungan tersebut, Skystar Ventures tidak hanya berperan sebagai inkubator yang menyediakan fasilitas dan program pendampingan, tetapi juga sebagai mitra strategis dalam membangun ekosistem startup yang inovatif, kolaboratif, serta kompetitif. Melalui berbagai program dan inisiatif yang dijalankan, Skystar Ventures terus mendorong munculnya startup yang mampu memberikan kontribusi nyata bagi perkembangan industri digital di Indonesia. Komitmen ini diwujudkan melalui penyediaan sumber daya, pelatihan, serta peluang investasi bagi startup yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi. Dengan pendekatan yang menekankan kolaborasi, inovasi, dan keberlanjutan, Skystar Ventures berupaya menciptakan lingkungan yang kondusif bagi perkembangan ekonomi digital di Indonesia.



Gambar 2.1.2 Dampak dan Pencapaian Skystar Ventures

Bagian *Impacts & Achievements* pada gambar tersebut menjelaskan capaian dan kontribusi organisasi dalam mendukung ekosistem startup. Organisasi ini telah berhasil membina sebanyak 160 startup dalam portofolionya, yang menunjukkan pengalaman dan jangkauan pembinaan yang cukup luas. Selain itu, startup yang dibina telah memperoleh total pendanaan sekitar 221 ribu dolar Amerika Serikat, yang mencerminkan keberhasilan dalam membantu akses terhadap sumber pembiayaan. Dari sisi internal, organisasi ini didukung oleh 11 anggota tim yang berperan dalam menjalankan program dan operasional.

Lebih lanjut, organisasi ini juga telah menjalin lebih dari 10 kerja sama dengan berbagai pihak, termasuk instansi pemerintah dan program terkait, yang menunjukkan adanya sinergi dalam pengembangan startup. Status sebagai inkubator bisnis teknologi dengan kategori Class A mengindikasikan bahwa organisasi ini memiliki kualitas layanan dan standar pembinaan yang tinggi. Selain itu, adanya kolaborasi dengan dua universitas internasional turut memperkuat posisi organisasi dalam memperluas jejaring global serta meningkatkan kualitas program yang dijalankan. Secara keseluruhan, capaian ini menunjukkan bahwa organisasi memiliki peran yang signifikan dalam mendukung pertumbuhan dan pengembangan startup.

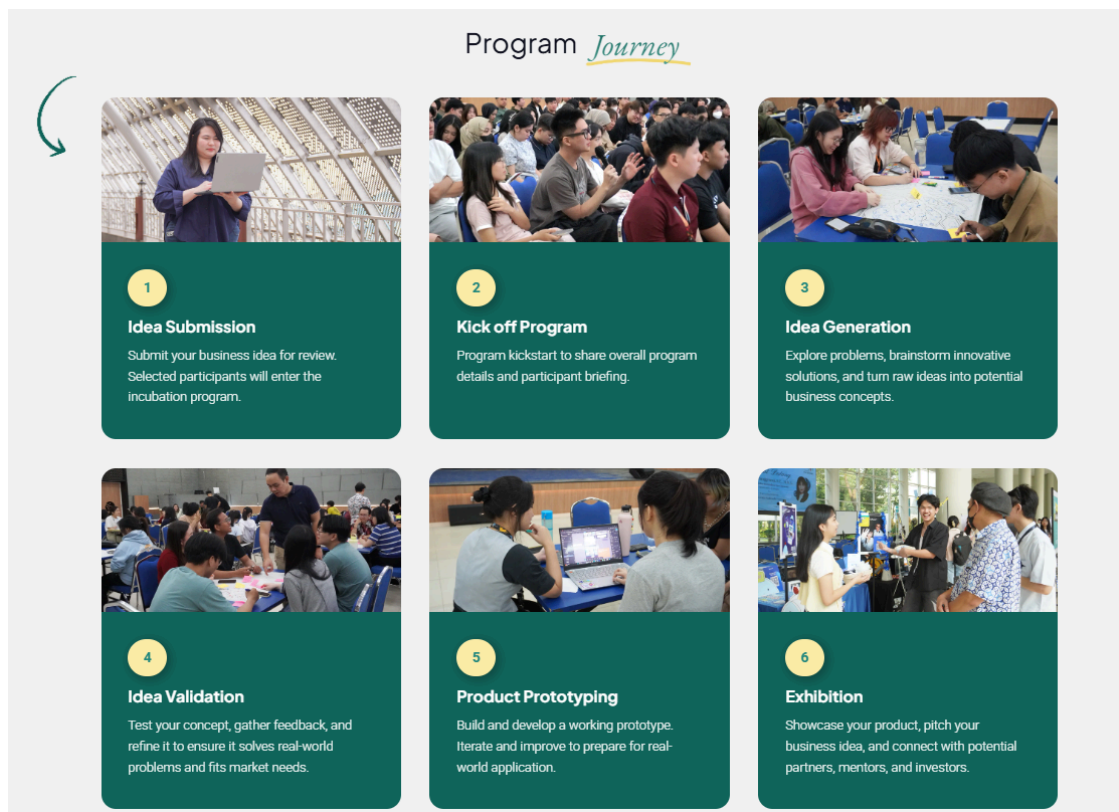


Gambar 2.1.3 Nilai yang Dikembangkan oleh Skystar Ventures

Bagian *Our Value* pada gambar tersebut menjelaskan nilai-nilai utama yang dijadikan pedoman oleh Skystar Ventures dalam menjalankan kegiatan dan programnya. Nilai-nilai ini mengacu pada prinsip 5C yang diadopsi dari Kompas Gramedia, yaitu *Caring*, *Credible*, *Competent*, *Competitive*, dan *Customer Delight*.

Nilai *Caring* menekankan pentingnya membangun hubungan yang bermakna dan saling mendukung dalam komunitas. Selanjutnya, *Credible* mencerminkan komitmen untuk menjaga kepercayaan dan keandalan dalam setiap inisiatif yang dilakukan. Nilai *Competent* menunjukkan bahwa organisasi berupaya memastikan kualitas, profesionalisme, serta keahlian dalam setiap program yang dijalankan.

Selain itu, *Competitive* menggambarkan semangat untuk terus berinovasi dan menjadi unggul dalam persaingan, sehingga mampu beradaptasi dengan perkembangan industri. Terakhir, *Customer Delight* menekankan pentingnya memberikan pengalaman terbaik dan bernilai bagi para startup maupun mitra yang terlibat. Secara keseluruhan, kelima nilai ini menjadi landasan dalam membentuk budaya kerja dan arah strategis organisasi.



Gambar 2.1.4 Perjalanan Program *Ideation*

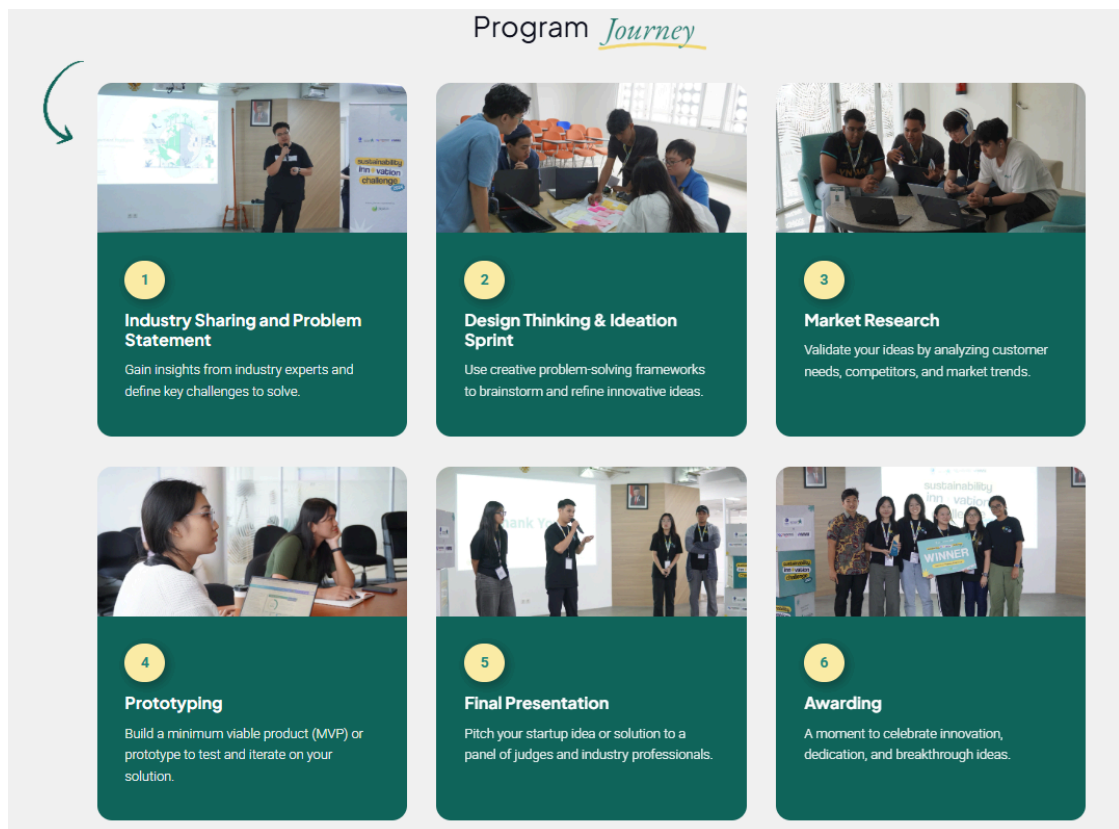
Bagian *Program Journey* pada gambar tersebut menjelaskan tahapan yang harus dilalui oleh peserta dalam mengikuti program inkubasi bisnis. Tahapan ini dirancang secara sistematis untuk membantu peserta mengembangkan ide bisnis hingga menjadi produk yang siap dipresentasikan kepada publik maupun calon investor.

Tahap pertama adalah *Idea Submission*, di mana peserta mengajukan ide bisnis untuk melalui proses seleksi. Ide yang terpilih kemudian akan melanjutkan ke tahap *Kick Off Program*, yaitu sesi pembukaan yang berisi penjelasan mengenai alur program, tujuan, serta pembekalan awal bagi peserta. Selanjutnya, peserta memasuki tahap *Idea Generation*, yaitu proses eksplorasi masalah dan pencarian solusi inovatif yang kemudian dikembangkan menjadi konsep bisnis yang lebih terarah.

Setelah itu, peserta akan melalui tahap *Idea Validation*, yaitu pengujian konsep bisnis dengan cara mengumpulkan umpan balik dan melakukan penyesuaian agar solusi yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan pasar. Tahap berikutnya adalah *Product Prototyping*, di mana peserta mulai membangun dan mengembangkan prototipe produk sebagai bentuk implementasi nyata dari ide yang telah dirancang. Pada tahap ini, produk akan terus disempurnakan agar siap digunakan dalam kondisi nyata.

Tahap terakhir adalah *Exhibition*, yaitu kegiatan presentasi atau pameran produk, di mana peserta berkesempatan untuk mempromosikan bisnisnya, melakukan pitching, serta menjalin koneksi dengan mentor, mitra, dan calon investor.

Program inkubasi ini merupakan program yang saat ini sedang dijalani oleh kelompok bisnis penulis, yaitu Amourre. Melalui program ini, Amourre memperoleh pendampingan secara terstruktur dalam mengembangkan ide bisnis, memvalidasi kebutuhan pasar, hingga mempersiapkan produk agar siap bersaing dan diperkenalkan kepada khalayak yang lebih luas.



Gambar 2.1.5 Perjalanan Program *Innovation*

Gambar tersebut menggambarkan alur “Program Journey” yang terdiri dari enam tahapan utama dalam sebuah program inovasi atau pengembangan bisnis. Tahap pertama adalah *Industry Sharing and Problem Statement*, di mana peserta memperoleh wawasan dari para ahli industri serta mengidentifikasi permasalahan utama yang perlu diselesaikan. Tahap ini menjadi fondasi penting karena membantu peserta memahami konteks dan kebutuhan nyata di lapangan.

Selanjutnya, pada tahap *Design Thinking and Ideation Sprint*, peserta mulai mengembangkan ide-ide kreatif dengan menggunakan pendekatan design thinking. Proses ini melibatkan kegiatan brainstorming untuk menghasilkan berbagai solusi inovatif yang relevan dengan permasalahan yang telah diidentifikasi sebelumnya. Ide-ide tersebut kemudian dipertajam agar lebih terarah dan aplikatif.

Tahap ketiga adalah *Market Research*, yaitu proses validasi ide melalui riset pasar. Peserta menganalisis kebutuhan konsumen, perilaku pasar, serta kondisi kompetitor guna memastikan bahwa solusi yang dirancang memiliki potensi untuk diterima dan bersaing di pasar. Hasil riset ini menjadi dasar dalam penyempurnaan konsep bisnis atau produk.

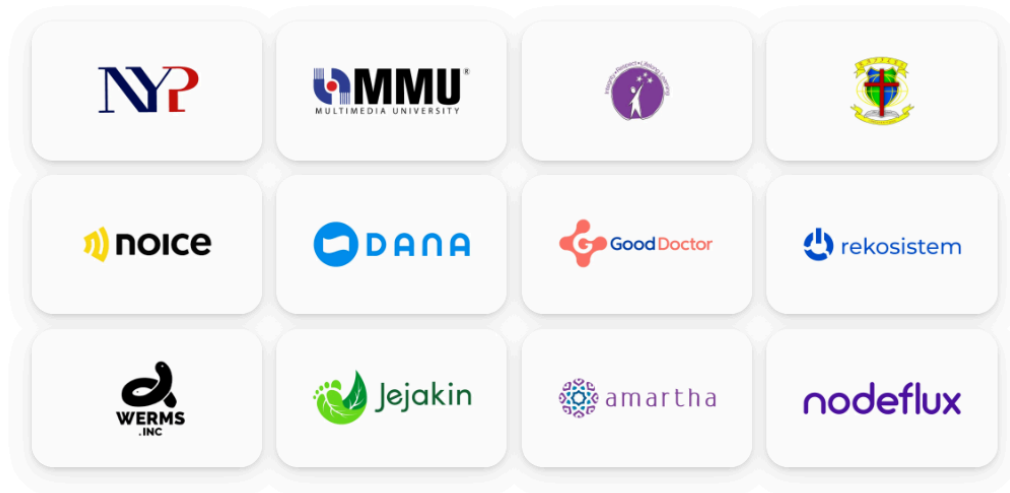
Pada tahap keempat, yaitu *Prototyping*, peserta mulai merealisasikan ide dalam bentuk produk awal atau *minimum viable product* (MVP). Prototipe ini digunakan untuk menguji fungsi, konsep, serta respons pengguna terhadap solusi yang ditawarkan. Tahap ini bersifat iteratif, sehingga memungkinkan adanya perbaikan berkelanjutan.

Tahap kelima adalah *Final Presentation*, di mana peserta mempresentasikan hasil pengembangan ide atau produk mereka di hadapan juri atau profesional. Presentasi ini bertujuan untuk menunjukkan nilai inovasi, kelayakan bisnis, serta dampak dari solusi yang diusulkan.

Terakhir, tahap *Awarding* merupakan penutup dari rangkaian program, di mana dilakukan pemberian penghargaan kepada peserta atau tim terbaik. Tahap ini tidak hanya menjadi bentuk apresiasi, tetapi juga motivasi bagi peserta untuk terus mengembangkan inovasi yang telah dirancang. Secara keseluruhan, program ini menggambarkan proses sistematis dari identifikasi masalah hingga penyampaian solusi yang siap diuji dan dikembangkan lebih lanjut.

## Program *Partners*

Supported by leading investors, mentors, and industry players, our network ensures participants gain valuable insights and potential funding opportunities.



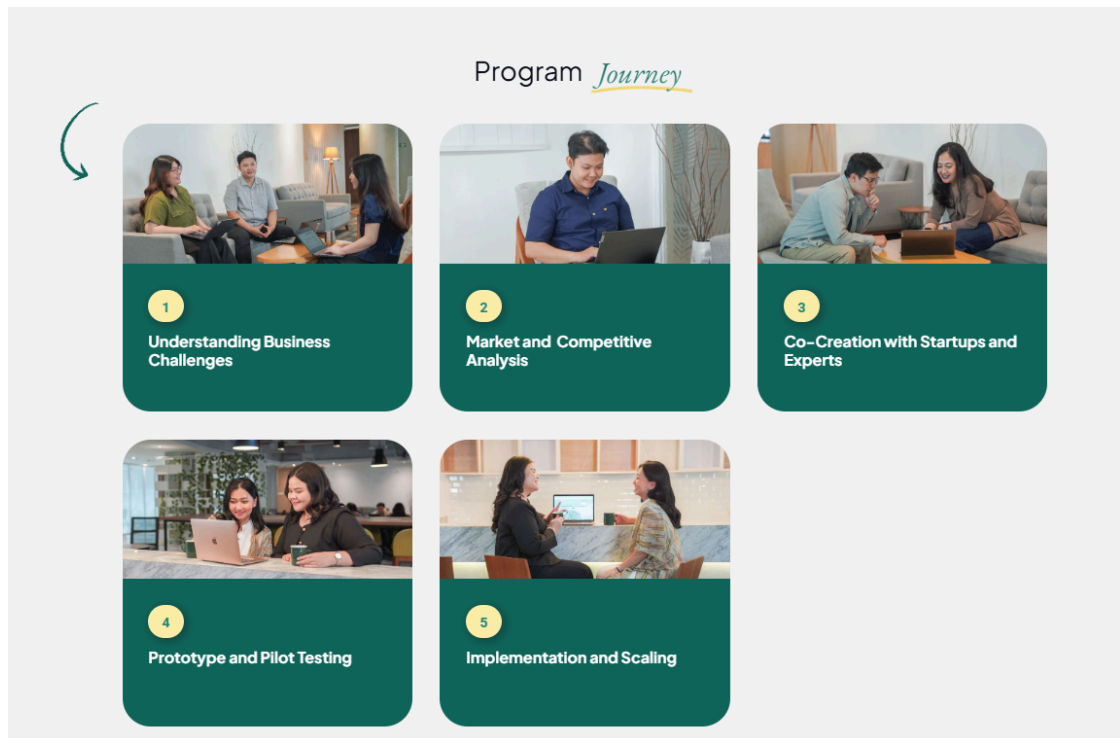
Gambar 2.1.6 Program *Partners* Skystar Ventures

Gambar tersebut menampilkan bagian “**Program Partners**”, yaitu daftar mitra yang mendukung pelaksanaan suatu program. Mitra-mitra ini terdiri dari berbagai pihak seperti investor, institusi pendidikan, perusahaan teknologi, hingga organisasi industri. Kehadiran mereka berperan penting dalam memberikan dukungan baik dalam bentuk pendanaan, mentoring, jaringan profesional, maupun akses terhadap peluang pengembangan bisnis.

Dalam gambar terlihat beberapa mitra seperti Multimedia University yang mewakili institusi pendidikan, serta perusahaan teknologi dan startup seperti DANA, Good Doctor, NOICE, dan Amartha. Selain itu, terdapat juga organisasi atau perusahaan lain seperti Rekosistem, Jejakin, Nodeflux, serta Worms Inc yang bergerak di berbagai sektor inovasi.

Secara keseluruhan, keberadaan para mitra ini menunjukkan bahwa program tersebut memiliki ekosistem pendukung yang kuat. Dukungan dari berbagai sektor ini memungkinkan peserta untuk memperoleh wawasan yang lebih luas, validasi ide dari

praktisi industri, serta peluang kolaborasi dan pendanaan yang dapat membantu pengembangan ide bisnis menjadi lebih matang dan berkelanjutan.



Gambar 2.1.7 Program *Journey* Coporate Program

alur “**Program Journey**” yang menggambarkan tahapan dalam proses pengembangan bisnis atau inovasi secara lebih ringkas dan terfokus. Tahap pertama adalah *Understanding Business Challenges*, di mana peserta mengidentifikasi serta memahami berbagai permasalahan bisnis yang ada. Pada tahap ini, fokus utama adalah menggali kebutuhan pasar dan menemukan akar permasalahan yang relevan untuk diselesaikan.

Tahap kedua adalah *Market and Competitive Analysis*, yaitu proses analisis pasar dan kompetitor. Peserta melakukan riset untuk memahami kondisi pasar, perilaku konsumen, serta strategi yang digunakan oleh pesaing. Hal ini penting untuk menentukan posisi bisnis dan menemukan keunggulan kompetitif.

Selanjutnya, tahap *Co-Creation with Startups and Experts* menekankan kolaborasi antara peserta dengan startup maupun para ahli di bidang terkait. Dalam tahap ini, ide bisnis dikembangkan bersama melalui diskusi, masukan profesional, serta pertukaran pengalaman guna menghasilkan solusi yang lebih matang dan inovatif.

Tahap keempat adalah *Prototype and Pilot Testing*, di mana ide yang telah dikembangkan mulai diwujudkan dalam bentuk prototipe. Produk atau layanan tersebut kemudian diuji coba secara langsung kepada pengguna dalam skala terbatas untuk memperoleh umpan balik awal.

Tahap terakhir adalah *Implementation and Scaling*, yaitu proses penerapan solusi secara nyata di pasar serta pengembangan bisnis ke skala yang lebih luas. Pada tahap ini, fokus utama adalah meningkatkan kapasitas, memperluas jangkauan pasar, dan memastikan keberlanjutan bisnis.

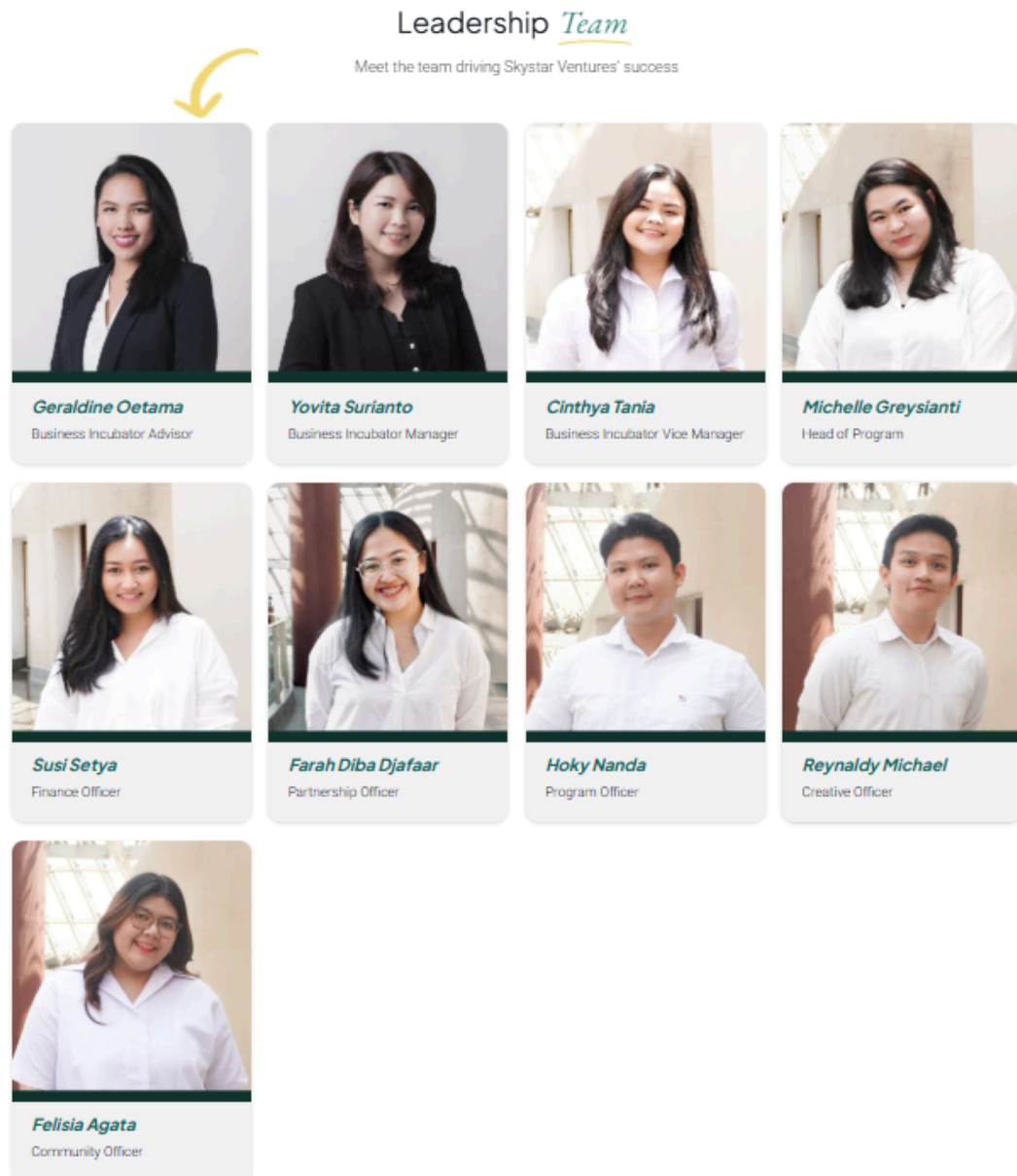
### **2.1.1 Visi Misi**

Visi Skystar Ventures adalah ekosistem startup yang kompeten, kolaboratif dan berkelanjutan di lingkungan kampus UMN . Visi ini lahir dari upaya menjadikan UMN sebagai wadah berkembang digital yang saling terhubung dan mendukung.

Adapun misi Skystar Ventures adalah membantu para founder startup untuk menciptakan bisnis yang berkelanjutan, melalui pendampingan intensif, pendidikan praktis, dan pembentukan komunitas yang solid . Misi ini diwujudkan dalam setiap kegiatan Skystar Ventures sebagai organisasa melalui program inkubasi yang memberikan bimbingan mulai dari validasi ide, pembuatan MVP (minimum viable product), hingga validasi bisnis bagi para

startup binaan.

## 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.2.1 Anggota Team Skystar Ventures

### **2.2.1 Job Description Leadership Team Skystar Ventures**

#### 1. Business Incubator Advisor (Geraldine Oetama)

- Memberikan arahan strategis terkait pengembangan program inkubasi bisnis.
- Memberikan masukan dan rekomendasi berdasarkan pengalaman profesional dalam bidang kewirausahaan dan bisnis.
- Membimbing tim manajemen dalam pengambilan keputusan strategis.
- Membantu memastikan program berjalan sesuai dengan tujuan dan visi organisasi.

#### 2. Business Incubator Manager (Yovita Surianto)

- Mengelola dan mengawasi keseluruhan pelaksanaan program inkubasi bisnis.
- Menyusun perencanaan program serta mengoordinasikan seluruh tim yang terlibat.
- Memastikan setiap kegiatan berjalan sesuai target, jadwal, dan anggaran yang telah ditetapkan.
- Melakukan evaluasi terhadap efektivitas program dan kinerja tim.

#### 3. Business Incubator Vice Manager (Cinthy Tania)

- Membantu Business Incubator Manager dalam mengelola operasional program.
- Mengawasi pelaksanaan kegiatan harian dan memastikan seluruh proses berjalan sesuai rencana.
- Menjadi penghubung antara manajemen dan anggota tim operasional.
- Membantu menyelesaikan permasalahan yang muncul selama pelaksanaan program.

#### 4. Head of Program (Michelle Greysianti)

- Memimpin pelaksanaan program inkubasi bisnis secara keseluruhan.

- Menyusun dan mengimplementasikan strategi program untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
- Mengoordinasikan seluruh kegiatan program dengan berbagai pihak terkait.
- Melakukan monitoring dan evaluasi terhadap pelaksanaan program.

#### 5. Finance Officer (Susi Setya)

- Mengelola seluruh aspek keuangan program.
- Menyusun perencanaan anggaran serta melakukan pengawasan terhadap penggunaan dana.
- Melakukan pencatatan transaksi keuangan dan penyusunan laporan keuangan.
- Memastikan seluruh aktivitas keuangan sesuai dengan prosedur dan kebijakan yang berlaku.

#### 6. Partnership Officer (Farah Diba Djafaar)

- Menjalin dan mengembangkan kerja sama dengan mitra eksternal.
- Mengidentifikasi peluang kolaborasi yang dapat mendukung keberhasilan program.
- Menjaga hubungan baik dengan seluruh mitra yang terlibat.
- Mengelola komunikasi dan koordinasi dengan pihak eksternal terkait kerja sama program.

#### 7. Program Officer (Hoky Nanda)

- Mengatur dan mengoordinasikan teknis pelaksanaan kegiatan program.
- Menyusun jadwal kegiatan serta memastikan pelaksanaan berjalan sesuai rencana.
- Memberikan dukungan administratif dan operasional selama program berlangsung.
- Melakukan monitoring terhadap kebutuhan peserta dan kelancaran kegiatan.

#### 8. Creative Officer (Reynaldy Michael)

- Mengelola aspek kreatif dan visual dalam program.
- Membuat desain grafis, materi promosi, dan konten komunikasi program.
- Memastikan identitas visual program tersampaikan secara konsisten.
- Mendukung kebutuhan publikasi dan pemasaran program melalui berbagai media.

#### 9. Community Officer (Felisia Agata)

- Membangun dan menjaga hubungan dengan komunitas peserta program.
- Meningkatkan keterlibatan (engagement) peserta dalam setiap kegiatan yang diselenggarakan.
- Menjadi penghubung antara peserta dan penyelenggara program.
- Mengelola komunikasi komunitas serta menampung masukan dan kebutuhan peserta.

**Leadership Team** yang terdiri dari beberapa individu dengan peran dan tanggung jawab yang berbeda dalam menjalankan program. Pada posisi strategis, terdapat **Geraldine Oetama** sebagai *Business Incubator Advisor* yang berperan memberikan arahan, masukan strategis, serta pengalaman dalam pengembangan program inkubasi bisnis. Selanjutnya, **Yovita Surianto** sebagai *Business Incubator Manager* bertanggung jawab dalam mengelola keseluruhan jalannya program, termasuk perencanaan dan koordinasi tim. Posisi **Cinthya Tania** sebagai *Business Incubator Vice Manager* memiliki peran membantu manajer dalam operasional program serta memastikan setiap kegiatan berjalan sesuai rencana. Sementara itu, **Michelle Greysianti** sebagai *Head of Program* berperan dalam memimpin pelaksanaan program secara keseluruhan dan memastikan tujuan program dapat tercapai dengan baik.

Pada bagian operasional, terdapat **Susi Setya** sebagai *Finance Officer* yang bertanggung jawab dalam pengelolaan keuangan program, termasuk perencanaan anggaran dan pencatatan transaksi. **Farah Diba Djafaar** sebagai *Partnership Officer* memiliki tugas menjalin dan menjaga kerja sama dengan berbagai mitra atau pihak eksternal. **Hoky Nanda** sebagai *Program Officer* berperan dalam mengatur teknis pelaksanaan kegiatan program agar berjalan lancar. Selanjutnya, **Reynaldy Michael** sebagai *Creative Officer* bertanggung jawab pada aspek kreatif, seperti desain, konten, dan komunikasi visual program. Terakhir, **Felisia Agata** sebagai *Community Officer* memiliki peran dalam membangun serta menjaga hubungan dengan komunitas peserta, termasuk meningkatkan keterlibatan dan komunikasi antara peserta dengan penyelenggara program.

Secara keseluruhan, setiap anggota tim memiliki peran yang saling melengkapi antara fungsi strategis dan operasional, sehingga program dapat berjalan secara efektif, terorganisir, dan mencapai hasil yang optimal.