

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Kewirausahaan memiliki peran yang penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi serta menciptakan peluang kerja baru di masyarakat. Melalui aktivitas kewirausahaan, individu tidak hanya belajar untuk mengembangkan ide kreatif, tetapi juga dituntut untuk mampu mengidentifikasi peluang pasar, mengambil risiko, serta memberikan solusi terhadap kebutuhan konsumen (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2023). Oleh karena itu, mahasiswa tidak hanya perlu memahami konsep kewirausahaan secara teoritis, tetapi juga perlu memiliki pengalaman langsung dalam mengembangkan dan menjalankan suatu usaha.

Universitas Multimedia Nusantara menyediakan sebuah program *tech incubator* yang bernama Skystar Ventures yang bertujuan untuk mendukung mahasiswa dalam mengembangkan usaha yang mereka rintis. Skystar Ventures merupakan inkubator bisnis sekaligus *coworking space* yang didirikan oleh Universitas Multimedia Nusantara dan berada di bawah naungan Kompas Gramedia Group. Melalui program ini, mahasiswa yang menjalankan startup memperoleh berbagai bentuk dukungan untuk membantu proses pengembangan bisnis mereka melalui program inkubasi yang komprehensif. Selain menyediakan program pembinaan, Skystar Ventures juga menyediakan fasilitas ruang kerja yang dapat dimanfaatkan oleh mahasiswa untuk menjalankan kegiatan operasional bisnis maupun melakukan pertemuan dengan tim atau mentor. Bagi mahasiswa program studi Manajemen dengan peminatan entrepreneurship di Universitas Multimedia Nusantara, partisipasi dalam program magang yang dilaksanakan di Skystar Ventures merupakan salah satu kewajiban akademik. Selama mengikuti program magang tersebut, mahasiswa juga mendapatkan pendampingan serta sesi mentoring dari para mentor profesional yang berpengalaman di bidangnya untuk membantu mengarahkan dan membimbing proses pengembangan bisnis yang sedang dijalankan.

Salah satu sektor bisnis yang mengalami perkembangan cukup pesat dalam beberapa tahun terakhir adalah industri makanan dan minuman, khususnya pada kategori dessert atau makanan penutup. Berdasarkan data dari Statista (2024), pasar dessert secara global menunjukkan pertumbuhan yang signifikan seiring dengan meningkatnya minat konsumen terhadap produk makanan yang tidak hanya memiliki rasa yang baik, tetapi juga memiliki tampilan visual yang menarik serta pengalaman konsumsi yang unik. Produk dessert yang menarik secara visual juga memiliki potensi lebih besar untuk dipromosikan melalui media sosial, sehingga semakin meningkatkan daya tariknya di kalangan konsumen.

Di Indonesia, perkembangan tren dessert modern juga dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah meningkatnya popularitas budaya Korea atau yang dikenal dengan fenomena Hallyu Wave. Pengaruh budaya tersebut tidak hanya terlihat dalam bidang hiburan, tetapi juga dalam gaya hidup dan preferensi kuliner masyarakat, terutama di kalangan remaja dan dewasa muda. Berbagai produk dessert seperti boba drink, soft serve, serta Korean dessert semakin banyak diminati karena menawarkan pengalaman konsumsi yang berbeda serta tampilan produk yang menarik secara visual (Katadata.co.id, 2023).

Sebagai mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara dengan peminatan *entrepreneurship*, penulis mengikuti program magang di Skystar Ventures. Dalam program magang ini, penulis bersama rekan lainnya yang totalnya terdiri dari 4 orang dalam satu tim, mengembangkan bisnis dessert bernama ShaveSpace yang berfokus pada penjualan Korean shaved ice dengan konsep modern dan harga yang relatif terjangkau. Produk utama yang ditawarkan berupa es serut premium dengan beberapa varian rasa, seperti matcha, cokelat, dan taro. Selain itu, konsumen juga diberikan kebebasan untuk menambahkan berbagai topping sesuai preferensi mereka, seperti oreo crumbs, pudding, jelly, maupun boba. Produk disajikan dalam kemasan cup transparan yang dirancang agar terlihat menarik secara visual serta cocok untuk dibagikan melalui media sosial.

Dalam praktiknya, penulis juga mengidentifikasi adanya kesenjangan dalam pasar dessert yang ada saat ini. Di satu sisi, terdapat produk dessert premium seperti

Korean Bingsoo atau dessert café modern yang menawarkan kualitas produk yang tinggi serta pengalaman konsumsi yang nyaman, namun dengan harga yang relatif tinggi sehingga tidak selalu terjangkau bagi kalangan pelajar dan mahasiswa. Di sisi lain, terdapat produk dessert dengan harga yang lebih murah tetapi sering kali memiliki keterbatasan dalam hal inovasi produk, kualitas bahan, maupun konsep penyajian.

Kondisi tersebut menunjukkan adanya peluang untuk menghadirkan produk dessert yang mampu menjembatani kedua segmen tersebut, yaitu produk yang memiliki kualitas baik, tampilan menarik, serta harga yang tetap dapat dijangkau oleh target pasar utama. Oleh karena itu, keberadaan ShaveSpace diharapkan dapat memberikan alternatif pilihan dessert bagi konsumen, khususnya kalangan pelajar dan mahasiswa yang menginginkan produk dessert dengan konsep modern namun tetap terjangkau.

Selama proses pengembangan bisnis ShaveSpace, Skystar Ventures memberikan bantuan melalui program bimbingan dan pendampingan dari mentor. Mentor ini membantu tim dalam menjalankan dan mengembangkan usaha mereka. Para mentor tidak hanya memberikan panduan tentang strategi bisnis, tetapi juga memberikan berbagai saran yang bertujuan untuk membantu pertumbuhan dan pengembangan bisnis ShaveSpace di masa yang akan datang. Dalam pelaksanaan program magang ini, penulis diberikan kepercayaan untuk menjabat sebagai Chief Executive Officer (CEO) di tim ShaveSpace, yang bertanggung jawab untuk mengelola dan mengambil keputusan strategis terkait bisnis secara keseluruhan. Tanggung jawab ini mencakup mengarahkan visi dan tujuan perusahaan, mengatur semua divisi dalam tim, memastikan bahwa operasional bisnis berjalan dengan baik, serta membuat keputusan strategis yang mendukung pertumbuhan dan kelangsungan usaha. Peran ini sangat penting untuk menjaga stabilitas bisnis dan memastikan bahwa semua aktivitas perusahaan sesuai dengan tujuan jangka panjang ShaveSpace.

Pemilihan posisi Chief Executive Officer (CEO) dilakukan karena penulis ingin terlibat secara langsung dalam proses pengembangan bisnis secara keseluruhan dan

menjadi pengarah utama dalam pengambilan keputusan perusahaan. Dalam peran ini, penulis memiliki kesempatan untuk meningkatkan kemampuan dalam memimpin, menyelesaikan masalah, dan membuat keputusan strategis saat menghadapi berbagai tantangan dalam dunia bisnis. Menjadi seorang CEO memberikan pengalaman yang sangat berharga tentang cara mengelola sebuah bisnis dari berbagai sisi, termasuk operasional, pemasaran, keuangan, dan juga pengembangan strategi untuk jangka panjang. Pengalaman itu membentuk cara berpikir yang lebih kritis dan fleksibel dalam menghadapi peluang dan tantangan di tengah perubahan pasar yang terus berlangsung.

Nilai lebih yang diperoleh dari posisi ini adalah kemampuan untuk menghubungkan visi besar perusahaan dengan langkah-langkah operasional yang nyata dan dapat diukur. Sebagai CEO, penulis bertanggung jawab untuk memastikan semua anggota tim bisa bekerja dengan baik dan saling berkoordinasi untuk mencapai tujuan bisnis. Peran ini juga memberikan pengalaman dalam menciptakan komunikasi yang baik antar divisi, sehingga setiap strategi yang dibuat dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya. Selain itu, posisi ini membantu mengembangkan kemampuan kepemimpinan untuk mengelola tim, menyelesaikan masalah yang muncul di dalam tim, dan menjaga semangat anggota tim agar tetap produktif dan fokus pada kemajuan bisnis.

Peran sebagai CEO juga memberikan pengaruh baik bagi lingkungan dan masyarakat dengan mengembangkan bisnis yang tidak hanya fokus pada keuntungan, tetapi juga pada kualitas produk dan kepuasan pelanggan. Dalam menjalankan usaha, penulis berusaha memastikan bahwa ShaveSpace dapat memberikan pengalaman yang menyenangkan saat menikmati produk dessert yang berkualitas, menarik untuk dilihat, dan tetap memiliki harga yang terjangkau untuk pasar yang dituju. Pendekatan ini diharapkan bisa membangun hubungan yang baik antara bisnis dan konsumen, serta meningkatkan kepercayaan terhadap merek ShaveSpace.

Peran CEO menjadi lebih efektif karena adanya kemajuan teknologi dan digitalisasi bisnis di zaman sekarang. Menggunakan media sosial, platform digital,

dan data penjualan membantu penulis untuk melihat perkembangan bisnis dan membuat keputusan dengan lebih cepat dan tepat. Dengan adanya dukungan teknologi itu, proses koordinasi antara divisi menjadi lebih efisien dan strategi bisnis bisa dilaksanakan dengan lebih terarah. Keunggulan ini membuat ShaveSpace bisa terus menyesuaikan diri dengan perubahan tren pasar dan juga meningkatkan daya saing usaha di tengah industri makanan dan minuman yang semakin ketat.

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

Program kerja magang dilaksanakan sebagai salah satu persyaratan akademik untuk menyelesaikan pendidikan Sarjana (S1) di Universitas Multimedia Nusantara. Proses pelaksanaan magang diawali dengan pengisian serta pengajuan data kepada Skystar Ventures yang berada di lingkungan Universitas Multimedia Nusantara. Setelah seluruh data yang diajukan diterima dan dinyatakan memenuhi persyaratan oleh pihak Skystar Ventures, mahasiswa diperbolehkan untuk memulai program kerja magang di institusi tersebut. Pelaksanaan kegiatan magang ini bertujuan untuk menambah pengetahuan serta memperluas wawasan penulis, khususnya dalam bidang kewirausahaan. Melalui kegiatan ini, penulis diharapkan dapat memperoleh pengalaman praktis yang berkaitan dengan proses pengelolaan dan pengembangan bisnis. Adapun tujuan dari pelaksanaan kerja magang yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Bertujuan untuk menerapkan strategi pemasaran yang tepat untuk bisa menarik lebih banyak pelanggan serta memperluas jangkauan pasar
2. Bertujuan untuk memperoleh pengetahuan tambahan dan juga keterampilan dalam menjalankan dan mengelola bisnis khususnya di bidang F&B dari berbagai aspek, seperti dalam aspek operasional, keuangan, marketing, dan juga strategi bisnisnya
3. Bertujuan untuk meningkatkan penjualan dan juga memperluas *brand awareness* ShaveSpace dari aktivitas promosi digital yang ada

4. Bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan S1 Program Studi Manajemen di Universitas Multimedia Nusantara.

### **1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang**

Berdasarkan ketentuan yang diberikan oleh Universitas Multimedia Nusantara, mahasiswa diwajibkan untuk menempuh minimal 640 jam kerja atau setara dengan 4 bulan. Penulis melaksanakan program magang di Skystar Ventures yang dimulai pada tanggal 2 Februari 2026 hingga 5 Juni 2026.

Adapun prosedur pelaksanaan kerja magang yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Tahap awal atau pendaftaran magang dilakukan pada bulan Desember, di mana penulis mendaftarkan tim bisnis melalui platform yang disediakan oleh Skystar Ventures. Proses pendaftaran dilakukan secara berkelompok sesuai dengan ketentuan program, dengan mengisi formulir yang mencakup informasi terkait bisnis yang dijalankan.

2. Tahap pelaksanaan magang dimulai pada tanggal 2 Februari 2026 yang diawali dengan kegiatan Kick-Off di Universitas Multimedia Nusantara sebagai tanda dimulainya program magang secara resmi. Selama periode tersebut, penulis bersama tim menjalankan kegiatan bisnis sekaligus mengikuti berbagai program pembinaan yang disediakan oleh Skystar Ventures.

Berikut merupakan data pelaksanaan kerja magang:

Nama Perusahaan : Skystar Ventures

Bidang Usaha : Business Incubator

Periode Pelaksanaan : 2 Februari 2026 – 5 Juni 2026

Waktu Kerja : Senin – Jumat

Posisi Magang : CEO (Chief Executive Officer) pada ShaveSpace

Alamat : Universitas Multimedia Nusantara, New Media Tower,

Jl. Scientia Boulevard, Summarecon Gading Serpong,

Tangerang, Banten, Indonesia, 15811