

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang PROSTEP Kewirausahaan

Pemilihan program PROSTEP Kewirausahaan pada semester genap ini didasari oleh keinginan penulis untuk mengembangkan usaha di bidang minuman sehat, khususnya melalui brand **Smoogo**. Latar belakang utama pemilihan ini berangkat dari meningkatnya tren gaya hidup sehat di kalangan masyarakat, terutama di perkotaan, yang mendorong permintaan terhadap produk minuman berbasis buah yang praktis, segar, dan bernutrisi.

Selain itu, keputusan ini tidak hanya berdasarkan inisiatif pribadi, tetapi juga didukung oleh hasil observasi dan riset pasar sederhana. Penulis mengamati bahwa bisnis minuman seperti smoothies, jus, dan healthy drinks mengalami pertumbuhan yang signifikan, ditandai dengan banyaknya brand baru bermunculan serta tingginya minat konsumen terhadap produk yang mendukung gaya hidup sehat. Namun, masih terdapat peluang untuk menghadirkan produk yang memiliki diferensiasi dari segi rasa, kualitas bahan, branding, serta kemudahan akses.

Melalui program PROSTEP Kewirausahaan ini, penulis melihat peluang untuk mengembangkan Smoogo sebagai brand minuman sehat yang tidak hanya fokus pada rasa, tetapi juga pada pengalaman konsumen, konsistensi kualitas, serta potensi skalabilitas bisnis ke depannya. Program ini juga menjadi sarana untuk mengaplikasikan ilmu kewirausahaan secara langsung, mulai dari riset pasar, pengembangan produk, hingga strategi pemasaran.

Adapun jenis usaha yang dikembangkan adalah minuman berbasis buah (smoothies dan jus), dengan spesifikasi teknis sebagai berikut:

- Menggunakan bahan baku utama berupa buah segar berkualitas (pisang, stroberi, semangka, jambu, dll.).
- Dipadukan dengan bahan pendukung seperti air, susu, yogurt dan stevia.
- Tanpa tambahan pengawet buatan.
- Diproses menggunakan blender berkapasitas tinggi untuk menghasilkan tekstur yang konsisten dan halus.
- Disajikan dalam kemasan praktis dan siap minum (cup & botol) yang mudah dibawa (*grab & go*).

Dengan konsep tersebut, Smoogo diharapkan mampu menjawab kebutuhan pasar akan minuman sehat yang praktis, enak, dan terjangkau, sekaligus memiliki potensi untuk berkembang menjadi bisnis yang berkelanjutan.

Sebagai mahasiswa Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis, penulis memiliki ketertarikan untuk mendalami lebih jauh mengenai peran Chief Operating Officer (COO) dalam mendukung pengembangan usaha. Peran COO dianggap penting dalam mengelola seluruh kegiatan operasional, memastikan kelancaran proses produksi dan penjualan, serta merancang strategi operasional yang efektif agar usaha dapat berjalan secara optimal dan berkelanjutan.

Dengan demikian, kegiatan kewirausahaan ini diharapkan dapat memberikan pengalaman langsung bagi penulis dalam mengelola operasional usaha secara nyata, sekaligus memahami peran strategis fungsi operasional dalam mendukung pertumbuhan bisnis, khususnya pada industri minuman sehat.

Program PROSTEP Kewirausahaan ini dilaksanakan di Skystar Ventures Universitas Multimedia Nusantara (UMN). Selama pelaksanaan program, kegiatan operasional dijalankan secara terjadwal setiap hari kerja dengan jam operasional pukul 09.00 WIB hingga 17.00 WIB. Dalam periode tersebut, peserta tidak hanya melakukan aktivitas penjualan produk, tetapi juga mengikuti berbagai kegiatan pengembangan bisnis yang dirancang untuk meningkatkan kemampuan kewirausahaan dan keterampilan manajerial secara menyeluruh.

Kegiatan harian diawali dengan diskusi serta evaluasi perkembangan bisnis yang telah berjalan. Tim membahas pencapaian target penjualan, masukan dari konsumen, kondisi pasar, serta berbagai kendala yang muncul selama proses operasional. Hasil evaluasi tersebut kemudian digunakan sebagai dasar dalam merancang strategi pengembangan operasional yang lebih efektif. Melalui proses ini, setiap anggota tim memperoleh pemahaman tentang pentingnya pengambilan keputusan berbasis data dalam menjalankan usaha.

Selain evaluasi, program ini juga mencakup kegiatan Research and Development (R&D) yang dilakukan secara berkelanjutan untuk meningkatkan kualitas produk Smoogo. Kegiatan R&D meliputi pengembangan formulasi smoothies, pengujian kombinasi bahan, evaluasi rasa dan tekstur, serta penyesuaian resep berdasarkan preferensi konsumen. Proses ini bertujuan memastikan produk tidak hanya memiliki cita rasa yang baik, tetapi juga tetap mempertahankan nilai utama Smoogo sebagai minuman sehat tanpa tambahan gula. Setiap inovasi produk juga dianalisis dari sisi biaya serta potensi penerimaan pasar untuk memastikan kelayakan bisnisnya dari sisi operasional.

Pada aspek pemasaran, tim secara rutin membahas strategi promosi serta penguatan identitas merek. Aktivitas ini mencakup penyusunan kalender konten media sosial, pembuatan materi promosi digital, pengelolaan akun Instagram bisnis, serta analisis kinerja kampanye pemasaran yang telah dilakukan. Selain itu, dilakukan juga identifikasi target pasar berdasarkan karakteristik demografis dan perilaku konsumen agar strategi komunikasi dapat diterapkan secara lebih tepat sasaran. Melalui kegiatan tersebut, Smoogo berupaya meningkatkan brand awareness sekaligus mendorong minat beli konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

Dalam aspek penjualan, tim menyusun target penjualan, merancang strategi distribusi, serta melaksanakan penjualan langsung melalui bazar dan berbagai kegiatan kewirausahaan. Aktivitas ini memberikan kesempatan untuk berinteraksi langsung dengan konsumen sehingga tim dapat memperoleh masukan mengenai

kualitas produk, harga, kemasan, maupun pelayanan. Masukan tersebut kemudian dijadikan bahan evaluasi untuk meningkatkan efektivitas operasional serta kualitas layanan kepada pelanggan.

Sejalan dengan fokus laporan mengenai peran Chief Operating Officer (COO), penulis juga terlibat dalam berbagai aktivitas yang berkaitan dengan pengelolaan operasional dan pengembangan bisnis. Kegiatan tersebut mencakup perencanaan kebutuhan produksi, pengelolaan stok bahan baku, pengawasan proses pembuatan produk, pengaturan alur kerja tim, serta koordinasi kegiatan penjualan di berbagai event. Selain itu, penulis turut berperan dalam mengevaluasi efektivitas operasional harian, termasuk menyesuaikan jumlah produksi dengan kondisi penjualan, mengurangi potensi waste, serta memastikan setiap kegiatan operasional berjalan sesuai rencana. Dengan demikian, peran COO tidak hanya berfokus pada pelaksanaan teknis di lapangan, tetapi juga berkontribusi secara strategis dalam menjaga kelancaran dan keberlanjutan operasional bisnis Smoogo.

SKYSTAR  
VENTURES



M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A

GAMBAR 1.1 LOGO SKYSTAR

Sumber: Perusahaan Skystar Ventures (2026)

## 1.2 Maksud dan Tujuan PROSTEP Kewirausahaan

Pelaksanaan kegiatan kewirausahaan dalam program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (PROSTEP) dilaksanakan sebagai sarana pembelajaran berbasis pengalaman (*experiential learning*) yang memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk terlibat secara langsung dalam proses perencanaan, pengelolaan, serta pengembangan sebuah usaha. Melalui kegiatan ini, mahasiswa tidak hanya memperoleh pemahaman teoritis mengenai dunia bisnis, tetapi juga mendapatkan pengalaman nyata dalam menghadapi berbagai tantangan yang muncul dalam aktivitas kewirausahaan. Dengan demikian, program ini menjadi wadah bagi mahasiswa untuk mengembangkan kemampuan berpikir kritis, pengambilan keputusan, kepemimpinan, komunikasi, serta pemecahan masalah yang sangat dibutuhkan dalam lingkungan bisnis yang dinamis dan kompetitif.

Selain sebagai media pembelajaran praktis, kegiatan kewirausahaan ini bertujuan untuk mengintegrasikan berbagai konsep dan teori yang telah dipelajari selama perkuliahan ke dalam praktik bisnis yang sesungguhnya. Sebagai mahasiswa Program Studi Manajemen, pelaksanaan usaha Smoogo memberikan kesempatan untuk mengimplementasikan pengetahuan yang berkaitan dengan manajemen keuangan, manajemen pemasaran, manajemen operasional, serta kewirausahaan dalam satu kesatuan aktivitas bisnis yang terintegrasi. Proses tersebut memungkinkan mahasiswa untuk memahami hubungan antara teori dan praktik serta mengevaluasi efektivitas penerapan konsep-konsep manajerial dalam mendukung keberhasilan usaha.

Secara khusus, kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kompetensi mahasiswa dalam bidang **manajemen operasional** melalui keterlibatan langsung dalam proses pengelolaan kegiatan usaha. Aktivitas yang dilakukan mencakup perencanaan proses produksi, pengelolaan stok bahan baku, pengaturan alur kerja operasional, pengawasan kegiatan produksi, hingga evaluasi efektivitas pelaksanaan operasional sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis. Melalui keterlibatan tersebut, mahasiswa dapat memahami pentingnya fungsi operasional

dalam menjaga kelancaran kegiatan usaha serta mendukung keberlangsungan bisnis secara berkelanjutan.

Dalam konteks pengembangan bisnis Smoogo sebagai merek smoothies tanpa gula tambahan, kegiatan kewirausahaan ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi peluang pasar yang muncul seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pola hidup sehat. Mahasiswa diberikan kesempatan untuk melakukan riset pasar, mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, menyusun strategi pemasaran, serta mengevaluasi respons pasar terhadap produk yang ditawarkan. Proses ini memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai bagaimana sebuah bisnis dapat menciptakan nilai tambah melalui inovasi produk dan strategi bisnis yang tepat.

Lebih lanjut, program PROSTEP Kewirausahaan diharapkan mampu menumbuhkan karakter kewirausahaan yang adaptif, kreatif, dan berorientasi pada solusi. Pengalaman dalam menjalankan usaha secara langsung mendorong mahasiswa untuk lebih memahami risiko bisnis, pentingnya perencanaan yang matang, serta kemampuan beradaptasi terhadap perubahan kondisi pasar. Oleh karena itu, pelaksanaan kegiatan ini tidak hanya berorientasi pada pencapaian keuntungan usaha, tetapi juga pada pengembangan kompetensi profesional dan jiwa kewirausahaan yang dapat menjadi bekal bagi mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja maupun membangun usaha secara mandiri di masa mendatang.

Adapun tujuan dari pelaksanaan kegiatan kewirausahaan ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengembangkan kemampuan dalam merancang dan menjalankan usaha di bidang minuman sehat, khususnya smoothies tanpa gula tambahan.
2. Untuk memahami penerapan fungsi manajemen, terutama dalam aspek perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian usaha.

3. Untuk menganalisis peran **Chief Operating Officer (COO)** dalam pengelolaan kegiatan operasional serta pengambilan keputusan strategis dalam usaha.
4. Untuk memperoleh pengalaman dalam pengelolaan proses produksi, pengaturan operasional, serta efisiensi kegiatan usaha.
5. Untuk meningkatkan kemampuan kewirausahaan, kreativitas, serta keterampilan dalam menghadapi tantangan bisnis.
6. Untuk memenuhi salah satu persyaratan akademik dalam Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis.

Dengan adanya kegiatan kewirausahaan ini, diharapkan mahasiswa mampu mengembangkan usaha yang berkelanjutan serta memiliki kesiapan dalam menghadapi dunia bisnis secara profesional

### **1.3 Deskripsi Waktu dan Prosedur Dalam PROSTEP Kewirausahaan**

Pelaksanaan Cluster Kewirausahaan dalam program PROSTEP dilakukan secara bertahap dan terstruktur, dimulai dari proses persiapan hingga evaluasi akhir kegiatan usaha. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pengalaman nyata kepada penulis dalam membangun dan mengelola bisnis secara mandiri, serta mengimplementasikan ilmu kewirausahaan dalam kondisi pasar yang sesungguhnya.

Secara keseluruhan, pelaksanaan kegiatan berlangsung sejak 2 Februari 2026 Namun, tim Smoogo telah memulai tahap persiapan sejak Juni 2025 sebagai langkah awal untuk membangun fondasi bisnis yang lebih matang.

#### **Prosedur Pelaksanaan Cluster Kewirausahaan**

1. **Tahap Persiapan dan Pembentukan Tim (Juni – Agustus 2025)**

2. Pada tahap awal, tim Smoogo dibentuk secara mandiri dan dilakukan pembagian peran sesuai dengan keahlian masing-masing anggota. Selain itu, tim juga melakukan brainstorming ide bisnis, menentukan konsep usaha, serta melakukan riset pasar sederhana untuk memahami tren dan kebutuhan konsumen.

**3. Tahap Ideasi dan Validasi Awal (Agustus 2025)**

Tim menetapkan produk utama berupa minuman smoothies sehat tanpa gula tambahan. Keputusan ini didasarkan pada peluang pasar dan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap gaya hidup sehat. Pada tahap ini juga dilakukan riset kompetitor, pengembangan identitas brand, serta uji coba awal produk.

**4. Tahap Research & Development (September 2025)**

Fokus kegiatan pada tahap ini adalah penyempurnaan produk, termasuk formulasi rasa, tekstur, serta standarisasi proses produksi. Tim juga mulai menyusun sistem kerja sederhana, seperti SOP produksi dan pencatatan keuangan.

**5. Tahap Produksi dan Validasi Pasar (Oktober 2025)**

Tim mulai melakukan produksi dalam jumlah lebih besar dan melakukan penjualan langsung kepada konsumen. Feedback dari pelanggan digunakan sebagai dasar untuk melakukan perbaikan produk dan layanan. Selain itu, tim mulai mengembangkan sistem pelayanan dan pengelolaan pesanan yang lebih terstruktur.

**6. Tahap Implementasi Strategi Bisnis dan Pemasaran (November 2025)**

Pada tahap ini, tim melakukan penguatan branding, perbaikan desain

kemasan, serta penerapan strategi pemasaran yang lebih efektif. Tim juga mulai menggunakan metode pembayaran digital serta memperluas jangkauan pasar melalui kegiatan bazaar.

#### **7. Tahap Evaluasi dan Penyusunan Laporan Akhir (November 2025)**

Tahap akhir difokuskan pada evaluasi menyeluruh terhadap seluruh kegiatan usaha yang telah dilakukan, termasuk aspek operasional, pemasaran, dan keuangan. Seluruh hasil kegiatan kemudian didokumentasikan dalam bentuk laporan akhir.

### **Pencapaian Pelaksanaan Program**

Selama menjalankan Cluster Kewirausahaan, tim Smoogo berhasil mencapai beberapa hasil yang dapat dipertanggungjawabkan, antara lain:

- Berhasil membangun dan menjalankan usaha minuman sehat berbasis smoothies secara nyata.
- Menghasilkan produk yang telah melalui proses riset, uji coba, dan validasi pasar.
- Menyusun sistem operasional dasar seperti SOP produksi dan pelayanan.
- Menerapkan pencatatan keuangan sederhana dalam pengelolaan usaha.
- Mengembangkan identitas brand, kemasan, serta strategi pemasaran.

Selain itu, tim Smoogo juga berhasil melakukan validasi pasar secara langsung melalui partisipasi dalam beberapa kegiatan bazaar, yaitu:

- Regina Pacis Jakarta (15 November 2025)
- U-Fest UMN (22 November 2025)
- Orange Groves PIK 2 (29 November 2025)
- UPH College (23 Februari 2026)
- UMN (20 April- 23 April 2026)
- Dari kelima kegiatan bazaar yang telah dilaksanakan, Smoogo berhasil menjual lebih dari 900 cup produk kepada konsumen. Pencapaian ini

menunjukkan bahwa produk yang ditawarkan memiliki tingkat penerimaan pasar yang baik dan mampu menarik minat konsumen dari berbagai kalangan, khususnya mahasiswa dan masyarakat yang mulai menerapkan gaya hidup sehat. Tingginya jumlah penjualan yang berhasil dicapai juga menjadi indikator bahwa konsep smoothies tanpa gula tambahan yang diusung oleh Smoogo memiliki potensi untuk terus berkembang dan bersaing di industri makanan dan minuman sehat.

Selain memberikan kontribusi terhadap peningkatan penjualan, kegiatan bazaar juga menjadi sarana bagi tim untuk memperoleh umpan balik secara langsung dari konsumen mengenai rasa, kualitas produk, harga, kemasan, serta pelayanan yang diberikan. Masukan tersebut menjadi bahan evaluasi yang sangat berharga dalam proses pengembangan produk dan strategi bisnis ke depannya. Melalui interaksi langsung dengan pelanggan, tim dapat memahami preferensi konsumen dengan lebih baik sehingga mampu melakukan berbagai penyesuaian yang diperlukan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.

Keberhasilan menjual lebih dari 900 cup produk juga membuktikan kemampuan tim dalam mengelola operasional bisnis dalam skala yang lebih besar. Selama pelaksanaan bazaar, tim harus memastikan ketersediaan bahan baku, menjaga kualitas produk, mengatur proses produksi, mengelola stok, serta melaksanakan kegiatan pemasaran dan penjualan secara efektif. Seluruh proses tersebut memerlukan koordinasi yang baik antaranggota tim agar kegiatan operasional dapat berjalan lancar dan tujuan penjualan dapat tercapai. Pengalaman ini memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai pentingnya perencanaan, efisiensi operasional, serta kerja sama tim dalam menjalankan sebuah usaha.

Secara keseluruhan, pelaksanaan Cluster Kewirausahaan memberikan pengalaman belajar yang sangat berharga bagi penulis dalam memahami

proses membangun dan mengembangkan bisnis dari tahap perencanaan, pengembangan produk, pemasaran, hingga implementasi di lapangan. Melalui berbagai kegiatan yang telah dilakukan, penulis memperoleh kesempatan untuk menerapkan teori-teori yang dipelajari selama perkuliahan ke dalam situasi bisnis yang nyata. Selain itu, program ini juga membantu meningkatkan kemampuan dalam bidang manajemen usaha, komunikasi, kepemimpinan, kerja sama tim, serta pengambilan keputusan dalam menghadapi berbagai tantangan yang muncul selama menjalankan bisnis. Pengalaman tersebut menjadi bekal penting bagi penulis dalam mengembangkan kompetensi kewirausahaan serta mempersiapkan diri untuk menghadapi dunia kerja maupun membangun usaha secara mandiri di masa depan.

#### **1.4 Rumusan masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam kegiatan PROSTEP Kewirausahaan ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagian besar merek minuman sehat di pasaran masih menawarkan produk dengan harga yang relatif tinggi, sehingga kurang terjangkau bagi sebagian konsumen, khususnya mahasiswa.
2. Masih banyak produk minuman yang diklaim sebagai sehat, namun pada kenyataannya mengandung kadar gula yang tinggi, baik dari tambahan gula maupun bahan campuran lainnya, sehingga mengurangi nilai kesehatannya.
3. Proses pembuatan smoothies dan jus secara mandiri dinilai kurang praktis karena membutuhkan waktu, persiapan bahan, serta peralatan tertentu, sehingga tidak sesuai dengan gaya hidup masyarakat yang serba cepat.

Maka dari itu, pertanyaan penelitian dari laporan ini adalah bagaimana Smoogo dapat menyediakan produk minuman dengan harga yang terjangkau, tanpa menggunakan gula tambahan, dan praktis untuk dikonsumsi secara rutin.

### **1.5 Tujuan Program**

Setelah pelaksanaan program PROSTEP Kewirausahaan, terdapat beberapa capaian yang berhasil diraih oleh tim Smoogo sebagai bentuk implementasi nyata dari proses kewirausahaan yang telah dijalankan. Pencapaian ini tidak hanya bersifat konseptual, tetapi juga terukur dan dapat dipertanggungjawabkan secara praktis.

#### **1. Terbentuknya Usaha Nyata (Smoogo)**

Tim berhasil membangun dan menjalankan usaha minuman sehat berbasis smoothies dari tahap ide hingga implementasi. Usaha ini telah memiliki konsep bisnis yang jelas, target pasar, serta nilai diferensiasi dibandingkan kompetitor.

#### **2. Pengembangan Produk yang Teruji Pasar**

Produk Smoogo telah melalui proses riset, uji coba (trial), dan perbaikan berulang berdasarkan feedback konsumen. Hal ini menghasilkan produk dengan rasa, tekstur, dan kualitas yang lebih konsisten serta sesuai dengan preferensi pasar.

#### **3. Tersusunnya Sistem Operasional Dasar**

Tim berhasil menyusun dan menerapkan standar operasional sederhana (SOP), baik dalam proses produksi maupun pelayanan pelanggan. Hal ini mencakup alur produksi, pengelolaan pesanan, serta pembagian tugas antar anggota tim.

#### **4. Penerapan Manajemen Keuangan Sederhana**

Selama program berlangsung, tim telah melakukan pencatatan keuangan usaha secara sistematis, termasuk pencatatan pemasukan, pengeluaran, serta evaluasi biaya produksi. Hal ini menjadi dasar dalam pengambilan keputusan bisnis.

## 5. Penguatan Branding dan Strategi Pemasaran

Smoogo telah mengembangkan identitas brand yang lebih kuat, termasuk logo, kemasan, serta positioning sebagai minuman sehat tanpa gula tambahan. Selain itu, tim juga mulai menerapkan strategi pemasaran yang lebih terarah untuk menjangkau target konsumen.

## 6. Validasi Pasar Melalui Penjualan Langsung

Produk Smoogo telah berhasil dipasarkan secara langsung kepada konsumen, baik melalui penjualan harian maupun partisipasi dalam berbagai kegiatan bazaar, yaitu:

- Regina Pacis Jakarta (15 November 2025)
- U-Fest UMN (22 November 2025)
- Orange Groves PIK 2 (29 November 2025)
- UPH College (23 Februari 2026)
- UMN (20 April-23 April 2026)

Dari keempat kegiatan tersebut, tim berhasil menjual total sekitar 500 cup produk, yang menunjukkan adanya penerimaan pasar terhadap produk Smoogo.

## 7. Peningkatan Kapasitas Produksi dan Kerja Tim

Tim mampu menangani peningkatan permintaan, termasuk pesanan dalam jumlah besar, dengan melakukan penyesuaian alur kerja, pembagian tugas yang lebih efektif, serta pengelolaan waktu yang lebih baik.

## 8. Peningkatan Kompetensi Kewirausahaan

Melalui seluruh rangkaian kegiatan, penulis memperoleh peningkatan keterampilan dalam bidang kewirausahaan, seperti problem solving, pengambilan keputusan, manajemen operasional, serta kemampuan bekerja dalam tim secara profesional.

### 1.6 Manfaat

Tujuan pengembangan produk dalam program PROSTEP Kewirausahaan ini tidak

hanya terbatas pada penciptaan sebuah usaha yang mampu menghasilkan keuntungan, tetapi juga memiliki tujuan yang lebih luas dalam memberikan dampak positif bagi masyarakat serta menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan. Melalui produk Smoogo, penulis berupaya menghadirkan solusi yang relevan dengan kebutuhan masyarakat modern yang semakin menginginkan pilihan konsumsi yang sehat, praktis, dan mudah diakses. Perubahan pola hidup masyarakat yang semakin sadar akan pentingnya kesehatan menjadi peluang sekaligus tantangan untuk menghadirkan produk yang mampu menjawab kebutuhan tersebut secara efektif.

Secara lebih luas, tujuan utama dari pengembangan produk ini adalah meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya menerapkan pola hidup sehat melalui pilihan konsumsi sehari-hari. Saat ini, banyak produk minuman yang beredar di pasaran mengandung gula tambahan dalam jumlah yang cukup tinggi sehingga berpotensi memberikan dampak negatif apabila dikonsumsi secara berlebihan dalam jangka panjang. Oleh karena itu, Smoogo hadir sebagai alternatif minuman berbahan dasar buah yang tidak menggunakan gula tambahan, sehingga dapat menjadi pilihan yang lebih sehat bagi konsumen tanpa mengurangi cita rasa yang dinikmati. Dengan adanya produk ini, diharapkan masyarakat dapat lebih mudah mengakses minuman sehat yang sesuai dengan kebutuhan gaya hidup mereka.

Selain memberikan manfaat bagi konsumen, pengembangan produk Smoogo juga bertujuan untuk menciptakan peluang usaha yang berkelanjutan. Melalui proses pengembangan bisnis yang dilakukan selama program PROSTEP Kewirausahaan, penulis berupaya membangun model usaha yang memiliki potensi untuk terus berkembang dan memberikan manfaat ekonomi dalam jangka panjang. Apabila usaha ini dapat berkembang secara konsisten, maka peluang untuk membuka lapangan pekerjaan, menjalin kemitraan dengan pemasok bahan baku lokal, serta menciptakan kolaborasi bisnis dengan berbagai pihak akan semakin besar. Dengan demikian, Smoogo tidak hanya berfungsi sebagai produk konsumsi, tetapi juga sebagai sarana pemberdayaan ekonomi yang mampu memberikan dampak positif bagi berbagai pihak yang terlibat.

Dari perspektif inovasi, pengembangan produk Smoogo bertujuan untuk menciptakan minuman berbasis buah yang memiliki kualitas tinggi dan mampu bersaing di tengah pertumbuhan industri makanan dan minuman sehat yang semakin kompetitif. Inovasi yang dilakukan tidak hanya berfokus pada formulasi produk, tetapi juga mencakup aspek pengemasan, penyajian, strategi pemasaran, serta pengalaman konsumen secara keseluruhan. Melalui berbagai kegiatan penelitian dan pengembangan produk, tim berusaha menghasilkan smoothies yang memiliki rasa yang konsisten, tekstur yang baik, serta kandungan nutrisi yang tetap terjaga. Upaya tersebut dilakukan agar konsumen dapat memperoleh pengalaman konsumsi yang memuaskan sekaligus merasakan manfaat kesehatan dari produk yang dikonsumsi.

Tujuan lainnya adalah membangun identitas merek yang kuat dan memiliki nilai yang jelas di mata konsumen. Smoogo dikembangkan bukan hanya sebagai produk minuman, tetapi juga sebagai brand yang merepresentasikan gaya hidup sehat, sederhana, dan modern. Melalui berbagai aktivitas pemasaran dan interaksi langsung dengan konsumen, penulis berupaya membangun hubungan yang baik dengan pelanggan serta meningkatkan kepercayaan terhadap produk yang ditawarkan. Identitas merek yang kuat diharapkan dapat menjadi faktor pendukung keberlanjutan usaha dalam menghadapi persaingan pasar yang terus berkembang.

Dalam konteks akademik, pengembangan produk ini juga bertujuan untuk mengimplementasikan berbagai teori dan konsep yang telah dipelajari selama masa perkuliahan ke dalam praktik bisnis yang nyata. Program PROSTEP Kewirausahaan memberikan kesempatan kepada penulis untuk memahami secara langsung bagaimana sebuah ide bisnis dapat dikembangkan menjadi produk yang siap dipasarkan. Melalui pengalaman tersebut, penulis memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai proses perencanaan usaha, manajemen operasional, pengelolaan sumber daya, pemasaran, pengembangan produk, hingga evaluasi kinerja bisnis.

Lebih lanjut, proses pengembangan Smoogo juga bertujuan untuk meningkatkan

kompetensi kewirausahaan penulis secara menyeluruh. Kegiatan ini melatih kemampuan dalam mengidentifikasi peluang pasar, menyusun strategi bisnis, mengelola risiko, menyelesaikan permasalahan operasional, serta mengambil keputusan dalam situasi yang dinamis. Selain keterampilan teknis, program ini juga membantu mengembangkan kemampuan komunikasi, kepemimpinan, kerja sama tim, kreativitas, dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan yang terjadi selama menjalankan usaha.

Di samping itu, pengembangan produk Smoogo diharapkan dapat menjadi inspirasi bagi mahasiswa lainnya untuk berani memulai usaha dan mengembangkan inovasi yang bermanfaat bagi masyarakat. Pengalaman yang diperoleh selama proses pengembangan bisnis menunjukkan bahwa kewirausahaan tidak hanya berkaitan dengan pencarian keuntungan, tetapi juga tentang bagaimana menciptakan solusi atas permasalahan yang ada di lingkungan sekitar melalui pendekatan yang inovatif dan berkelanjutan.

Secara keseluruhan, tujuan dari pengembangan produk Smoogo adalah menciptakan produk minuman sehat yang mampu memberikan manfaat bagi konsumen, membangun peluang ekonomi yang berkelanjutan, mendorong inovasi dalam industri minuman sehat, serta mengembangkan kompetensi kewirausahaan penulis. Melalui berbagai tujuan tersebut, Smoogo diharapkan dapat memberikan dampak positif yang berkelanjutan baik dari aspek kesehatan, ekonomi, maupun pengembangan sumber daya manusia di masa mendatang.

U N I V E R S I T A S  
M U L T I M E D I A  
N U S A N T A R A