

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Prostep

Program Prostep memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengembangkan kompetensi tidak hanya melalui kegiatan magang, tetapi juga melalui kegiatan. Kegiatan kewirausahaan ini bertujuan untuk mendorong mahasiswa dalam menciptakan dan mengelola usaha secara mandiri, serta mengaplikasikan ilmu manajemen yang telah dipelajari selama perkuliahan ke dalam praktik bisnis nyata.

Seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pola hidup sehat, permintaan terhadap produk makanan dan minuman sehat juga mengalami pertumbuhan yang signifikan. Salah satu produk yang memiliki potensi besar adalah smoothies tanpa gula tambahan, yang dinilai lebih sehat dan sesuai dengan kebutuhan konsumen modern. Hal ini menjadi peluang bisnis yang menarik untuk dikembangkan, khususnya bagi mahasiswa yang ingin terjun langsung dalam dunia kewirausahaan.

Smooogo hadir sebagai sebuah inisiatif bisnis yang bergerak di bidang minuman sehat dengan menawarkan produk smoothies tanpa gula tambahan. Usaha ini tidak hanya berfokus pada inovasi produk, tetapi juga pada pengelolaan bisnis yang berkelanjutan. Dalam menjalankan kegiatan kewirausahaan ini, aspek manajemen keuangan menjadi salah satu faktor kunci yang menentukan keberhasilan usaha.

Sebagai mahasiswa Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis, penulis memiliki ketertarikan untuk mengkaji lebih dalam mengenai peran Chief Financial Officer (CFO) dalam mendukung pengembangan usaha. Peran CFO menjadi penting dalam mengelola arus kas, menyusun perencanaan keuangan, serta menentukan strategi harga yang tepat agar usaha dapat berkembang secara optimal.

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

Kegiatan Prostep ini dilaksanakan di Skystar Ventures Universitas Multimedia Nusantara (UMN). Selama pelaksanaan program, kegiatan operasional dilakukan secara terjadwal setiap hari kerja dengan jam operasional mulai pukul 09.00 WIB hingga 17.00 WIB. Dalam rentang waktu tersebut, peserta tidak hanya menjalankan aktivitas penjualan produk, tetapi juga mengikuti berbagai kegiatan pengembangan bisnis yang dirancang untuk meningkatkan kemampuan kewirausahaan dan manajerial secara komprehensif.

Universitas Multimedia Nusantara (UMN) memiliki komitmen dalam mendukung pengembangan kompetensi kewirausahaan mahasiswa melalui berbagai program yang terintegrasi dengan kegiatan akademik. Salah satu fasilitas yang disediakan untuk mendukung tujuan tersebut adalah Skystar Ventures, sebuah inkubator bisnis (*business incubator*) dan *coworking space* yang didirikan oleh Universitas Multimedia Nusantara bekerja sama dengan Kompas Gramedia Group (KGG). Kehadiran Skystar Ventures merupakan bentuk dukungan nyata universitas dalam menciptakan ekosistem kewirausahaan yang mampu mendorong lahirnya startup dan usaha rintisan yang inovatif, berdaya saing, serta berkelanjutan.

Sebagai inkubator bisnis, Skystar Ventures menyediakan berbagai program pendampingan yang dirancang untuk membantu mahasiswa dan pelaku usaha rintisan dalam mengembangkan bisnis mereka secara lebih terstruktur. Program yang diselenggarakan tidak hanya berfokus pada aspek pengembangan produk, tetapi juga mencakup penguatan model bisnis, strategi pemasaran, manajemen operasional, pengelolaan keuangan, hingga pengembangan sumber daya manusia. Melalui pendekatan inkubasi yang komprehensif, peserta memperoleh kesempatan untuk mempelajari berbagai aspek penting dalam membangun dan mengelola usaha secara profesional.

Selain menyediakan program pendampingan, Skystar Ventures juga menawarkan fasilitas fisik berupa ruang kerja (*coworking space*) yang dapat dimanfaatkan oleh peserta untuk menjalankan aktivitas bisnis sehari-hari. Fasilitas tersebut digunakan sebagai tempat untuk melakukan diskusi tim, rapat koordinasi, pengembangan produk, penyusunan strategi bisnis, hingga pelaksanaan berbagai kegiatan operasional lainnya. Lingkungan kerja yang kolaboratif ini memungkinkan peserta untuk berinteraksi dengan sesama pelaku usaha, mentor, serta berbagai pihak yang terlibat dalam ekosistem kewirausahaan, sehingga dapat memperluas wawasan dan jaringan bisnis yang dimiliki.

Dalam pelaksanaan Program PROSTEP, mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara, khususnya yang mengambil peminatan Entrepreneurship, memperoleh kesempatan untuk mengembangkan usaha secara langsung melalui pendampingan yang diberikan oleh Skystar Ventures. Program ini dirancang sebagai sarana pembelajaran berbasis praktik yang menghubungkan teori manajemen dan kewirausahaan yang diperoleh selama perkuliahan dengan implementasinya dalam dunia bisnis nyata. Melalui keterlibatan aktif dalam pengembangan usaha, mahasiswa didorong untuk mengasah kemampuan dalam mengidentifikasi peluang pasar, merancang strategi bisnis, mengelola sumber daya perusahaan, serta mengambil keputusan yang mendukung pertumbuhan usaha.

Selama mengikuti Program PROSTEP, mahasiswa mendapatkan bimbingan dan pendampingan dari mentor yang memiliki pengalaman profesional di bidang bisnis dan kewirausahaan. Para mentor berperan dalam memberikan arahan, masukan, serta evaluasi terhadap perkembangan usaha yang dijalankan oleh mahasiswa. Pendampingan dilakukan secara berkala melalui sesi konsultasi, diskusi strategi bisnis, evaluasi kinerja usaha, serta pemberian rekomendasi untuk mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi selama proses pengembangan bisnis. Dengan adanya dukungan tersebut, mahasiswa tidak hanya memperoleh pengalaman praktis dalam menjalankan usaha, tetapi juga mendapatkan

pemahaman yang lebih mendalam mengenai dinamika dunia bisnis dan pentingnya pengambilan keputusan yang berbasis pada analisis yang tepat.

Dalam konteks pengembangan bisnis Smoogo sebagai merek smoothies tanpa gula tambahan, keberadaan Skystar Ventures memberikan kontribusi yang signifikan dalam mendukung proses pengembangan usaha. Berbagai kegiatan seperti penyusunan model bisnis, riset dan pengembangan produk (*Research and Development*), perencanaan keuangan, strategi pemasaran, pelaksanaan penjualan, hingga evaluasi kinerja usaha dilakukan dengan memanfaatkan fasilitas dan pendampingan yang tersedia. Oleh karena itu, Skystar Ventures tidak hanya berperan sebagai tempat pelaksanaan Program PROSTEP, tetapi juga sebagai ekosistem pembelajaran kewirausahaan yang mendukung pertumbuhan bisnis serta pengembangan kompetensi manajerial mahasiswa secara berkelanjutan.

Aktivitas harian diawali dengan diskusi dan evaluasi terkait perkembangan bisnis yang telah dijalankan. Tim melakukan pembahasan mengenai pencapaian target penjualan, umpan balik konsumen, kondisi pasar, serta berbagai tantangan yang dihadapi selama operasional berlangsung. Hasil evaluasi tersebut kemudian digunakan sebagai dasar dalam menyusun strategi pengembangan bisnis yang lebih efektif. Melalui proses ini, setiap anggota tim memperoleh pemahaman mengenai pentingnya pengambilan keputusan berbasis data dalam menjalankan sebuah usaha.

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

Dalam aspek pemasaran, tim secara rutin melakukan pembahasan mengenai strategi promosi dan penguatan identitas merek. Kegiatan ini meliputi penyusunan kalender konten media sosial, pembuatan materi promosi digital, pengelolaan akun Instagram bisnis, serta analisis performa kampanye pemasaran yang telah dijalankan. Selain itu, dilakukan pula identifikasi target pasar berdasarkan karakteristik demografis dan perilaku konsumen agar strategi komunikasi pemasaran dapat dilakukan secara lebih efektif. Melalui kegiatan tersebut, Smoogo berupaya membangun kesadaran merek (brand awareness) sekaligus meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

Pada aspek penjualan, tim melakukan perencanaan target penjualan, penyusunan strategi distribusi, serta pelaksanaan kegiatan penjualan secara langsung melalui bazar dan berbagai acara kewirausahaan. Kegiatan ini memberikan kesempatan untuk berinteraksi secara langsung dengan konsumen sehingga tim dapat memperoleh masukan terkait kualitas produk, harga, kemasan, maupun pelayanan. Informasi yang diperoleh kemudian digunakan sebagai bahan evaluasi untuk meningkatkan daya saing produk dan kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan.

Sejalan dengan tema laporan mengenai peran Chief Financial Officer (CFO), penulis juga terlibat dalam berbagai aktivitas yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan dan pengembangan bisnis. Kegiatan tersebut mencakup penyusunan anggaran operasional, perhitungan harga pokok produksi (HPP), analisis biaya dan keuntungan, pencatatan transaksi keuangan, serta penyusunan laporan keuangan secara berkala. Selain itu, penulis turut berperan dalam mengevaluasi kelayakan finansial dari berbagai keputusan bisnis yang diambil, termasuk penentuan harga jual, pengembangan produk baru, serta alokasi anggaran pemasaran. Dengan demikian, peran CFO tidak hanya berfokus pada pengawasan keuangan, tetapi juga berkontribusi secara strategis dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis Smoogo.

Melalui rangkaian kegiatan yang terintegrasi antara pengembangan produk, pemasaran, penjualan, operasional, dan keuangan tersebut, program Prostep di

Skystar Ventures UMN memberikan pengalaman nyata dalam mengelola sebuah usaha. Pengalaman ini menjadi sarana pembelajaran yang berharga dalam mengaplikasikan teori manajemen yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik bisnis secara langsung, sekaligus memperkuat pemahaman mengenai pentingnya fungsi keuangan dalam mendukung pengembangan usaha yang berkelanjutan.



Gambar 1.1

## 1.2 Maksud dan Tujuan Prostep

Pelaksanaan kegiatan kewirausahaan dalam program 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 keuangan melalui keterlibatan langsung dalam proses pengelolaan keuangan usaha. Aktivitas yang dilakukan mencakup penyusunan anggaran operasional, pencatatan transaksi keuangan, perhitungan harga pokok produksi, pengendalian biaya, analisis profitabilitas, hingga penyusunan laporan keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis. Melalui keterlibatan tersebut, mahasiswa dapat memahami pentingnya fungsi keuangan dalam menjaga keberlangsungan usaha serta mendukung pertumbuhan 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 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 Financial Officer (CFO) dalam pengelolaan keuangan serta pengambilan keputusan strategis dalam usaha.
4. Untuk memperoleh pengalaman dalam penyusunan anggaran, perhitungan harga pokok produksi (HPP), serta penentuan strategi harga.
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**

Pelaksanaan kegiatan kewirausahaan dalam Program Prostep dilaksanakan selama kurang lebih satu semester akademik sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Universitas Multimedia Nusantara. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pengalaman pembelajaran berbasis praktik kepada mahasiswa melalui pengembangan dan pengelolaan usaha secara langsung. Dalam pelaksanaannya, kegiatan kewirausahaan dilakukan melalui pengembangan bisnis Smoogo, yaitu

merek minuman smoothies tanpa gula tambahan yang berfokus pada penyediaan produk minuman sehat bagi masyarakat modern.

Secara administratif, pelaksanaan program Prostep dimulai pada tanggal 2 Februari 2026 dan berlangsung hingga Juni 2026. Meskipun demikian, proses persiapan dan pengembangan bisnis telah dilakukan jauh sebelum program dimulai, yaitu sejak Juni 2025. Tahap persiapan tersebut menjadi bagian penting dalam membangun fondasi usaha yang kuat, mulai dari pembentukan tim, penyusunan konsep bisnis, pengembangan produk, hingga perencanaan strategi operasional dan keuangan. Dengan adanya masa persiapan yang cukup panjang, tim memiliki kesempatan untuk melakukan berbagai penyesuaian dan penyempurnaan sebelum usaha dijalankan secara lebih intensif dalam program PROSTEP.

Pelaksanaan kegiatan kewirausahaan diawali dengan proses pengajuan program kepada pihak universitas sebagai bentuk pemenuhan persyaratan akademik. Setelah memperoleh persetujuan, tim mulai melakukan penyusunan rencana usaha secara komprehensif yang mencakup identifikasi peluang pasar, analisis kebutuhan konsumen, pengembangan konsep produk, penyusunan model bisnis, serta perencanaan strategi pemasaran dan keuangan. Tahap ini menjadi landasan penting dalam menentukan arah pengembangan usaha agar mampu menciptakan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar dan memiliki potensi keberlanjutan dalam jangka panjang.

Dalam kegiatan operasional sehari-hari, aktivitas pengembangan usaha dilaksanakan di lingkungan Skystar Ventures Universitas Multimedia Nusantara sebagai ekosistem inkubasi bisnis yang mendukung pengembangan startup mahasiswa. Kegiatan operasional dan koordinasi tim umumnya berlangsung pada pukul 09.00 hingga 17.00 WIB. Pada rentang waktu tersebut, tim melakukan berbagai aktivitas bisnis seperti diskusi pengembangan produk, evaluasi strategi pemasaran, analisis penjualan, pengelolaan keuangan, penyusunan rencana operasional, serta kegiatan penelitian dan pengembangan (*research and development*) untuk meningkatkan kualitas produk. Lingkungan kerja yang

terstruktur tersebut memberikan kesempatan bagi anggota tim untuk mengembangkan kemampuan manajerial dan kewirausahaan secara lebih optimal.

Tahap implementasi usaha dilakukan melalui serangkaian kegiatan produksi dan pemasaran produk kepada konsumen. Proses produksi meliputi pengadaan bahan baku, pengolahan produk sesuai standar yang telah ditetapkan, pengendalian kualitas, serta pengemasan produk sebelum dipasarkan. Di sisi lain, aktivitas pemasaran dilakukan melalui berbagai saluran, baik secara langsung maupun digital, termasuk partisipasi dalam kegiatan bazaar kewirausahaan, promosi melalui media sosial, serta berbagai kegiatan branding untuk meningkatkan kesadaran konsumen terhadap merek Smoogo. Selama proses tersebut, tim secara aktif melakukan pengumpulan umpan balik dari pelanggan sebagai dasar evaluasi dan pengembangan produk secara berkelanjutan.

Selain berfokus pada aspek pemasaran dan operasional, kegiatan kewirausahaan juga melibatkan pengelolaan keuangan yang dilakukan secara sistematis. Setiap transaksi pemasukan dan pengeluaran dicatat secara berkala untuk menghasilkan informasi keuangan yang akurat dan dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan. Aktivitas ini mencakup penyusunan anggaran, perhitungan harga pokok produksi, pengendalian biaya operasional, analisis profitabilitas, serta evaluasi kinerja keuangan perusahaan. Dalam konteks ini, fungsi keuangan menjadi salah satu aspek yang memiliki peran penting dalam menjaga keberlangsungan usaha sekaligus mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan.

Pada tahap akhir program, seluruh kegiatan yang telah dilaksanakan dievaluasi secara menyeluruh melalui analisis aspek operasional, pemasaran, dan keuangan. Hasil evaluasi tersebut kemudian didokumentasikan dalam bentuk laporan Prostep sebagai bentuk pertanggungjawaban akademik sekaligus refleksi terhadap proses pengembangan usaha yang telah dilakukan. Dengan prosedur pelaksanaan yang sistematis dan terstruktur, program ini diharapkan mampu memberikan pengalaman nyata kepada mahasiswa dalam mengelola bisnis, memahami dinamika dunia usaha, serta mengembangkan kompetensi profesional yang relevan dengan bidang manajemen dan kewirausahaan.



Gambar 1.2

### Prosedur Pelaksanaan Cluster Kewirausahaan

1. **Tahap Persiapan dan Pembentukan Tim (Juni – Agustus 2025)**  
 Pada tahap awal, tim Smoogo dibentuk secara mandiri dengan pembagian tugas yang disesuaikan dengan kompetensi masing-masing anggota. Selain itu, tim melakukan diskusi dan pengembangan ide bisnis, penentuan konsep usaha, serta riset pasar awal guna mengidentifikasi tren dan kebutuhan konsumen.
2. **Tahap Ideasi dan Validasi Awal (Agustus 2025)**  
 Pada tahap ini, tim menetapkan produk utama berupa minuman smoothies sehat tanpa gula tambahan. Keputusan tersebut didasarkan pada potensi pasar serta meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap gaya hidup sehat. Selain itu, dilakukan analisis kompetitor, pengembangan identitas merek, serta uji coba awal produk.

### **3. Tahap Research and Development (September 2025)**

Kegiatan pada tahap ini difokuskan pada pengembangan dan penyempurnaan produk, meliputi formulasi rasa, tekstur, serta standarisasi proses produksi. Tim juga mulai menyusun sistem operasional sederhana, seperti standar operasional prosedur (SOP) dan pencatatan keuangan dasar.

### **4. Tahap Produksi dan Validasi Pasar (Oktober 2025)**

Tim mulai melakukan produksi dalam skala yang lebih besar dan memasarkan produk secara langsung kepada konsumen. Umpan balik dari pelanggan dimanfaatkan sebagai dasar untuk melakukan perbaikan terhadap produk dan layanan. Selain itu, mulai dikembangkan sistem pengelolaan pesanan yang lebih terorganisir.

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

Pada tahap ini, dilakukan penguatan branding, penyempurnaan desain kemasan, serta penerapan strategi pemasaran yang lebih efektif. Tim juga mulai mengadopsi metode pembayaran digital serta memperluas jangkauan pasar melalui partisipasi dalam kegiatan bazar.

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

Tahap akhir difokuskan pada evaluasi menyeluruh terhadap seluruh aktivitas usaha yang telah dijalankan, mencakup aspek operasional, pemasaran, dan keuangan. Seluruh hasil kegiatan kemudian disusun dan didokumentasikan dalam bentuk laporan akhir sebagai bentuk pertanggungjawaban kegiatan.

#### **1.4 Rumusan masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam kegiatan kewirausahaan ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang dan mengembangkan produk smoothies tanpa gula tambahan yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi konsumen modern?
2. Bagaimana menyusun strategi pengelolaan keuangan yang efektif untuk mendukung keberlanjutan usaha Smoogo?
3. Bagaimana menentukan harga jual produk yang kompetitif tanpa mengurangi kualitas serta margin keuntungan?

4. Bagaimana mengelola biaya produksi agar tetap efisien di tengah fluktuasi harga bahan baku?
5. Bagaimana peran Chief Financial Officer (CFO) dalam mendukung pengambilan keputusan strategis untuk pengembangan bisnis Smoogo?
6. Bagaimana merancang strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan daya saing produk di pasar minuman sehat?

### **1.5 Tujuan Program**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditetapkan, tujuan dari pelaksanaan program Prostep ini adalah sebagai berikut:

1. Mengembangkan produk smoothies tanpa gula tambahan yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi konsumen, serta memiliki nilai jual di pasar minuman sehat.
2. Menerapkan sistem pengelolaan keuangan yang terstruktur, meliputi perencanaan anggaran, pencatatan transaksi, dan penyusunan laporan keuangan secara berkala.
3. Menentukan strategi penetapan harga yang kompetitif dan berorientasi pada keberlanjutan usaha, dengan mempertimbangkan biaya produksi dan nilai produk.
4. Mengoptimalkan efisiensi biaya produksi melalui analisis harga pokok produksi (HPP) dan pengendalian pengeluaran usaha.
5. Menganalisis dan mengimplementasikan peran Chief Financial Officer (CFO) dalam mendukung pengambilan keputusan strategis dan pengembangan bisnis.
6. Mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan brand awareness dan daya saing produk di pasar.
7. Meningkatkan kompetensi mahasiswa dalam bidang kewirausahaan, khususnya dalam aspek manajerial, analitis, dan pengambilan keputusan bisnis secara profesional.

### **1.6 Manfaat**

Pelaksanaan program Prostep ini diharapkan dapat memberikan manfaat

yang lebih luas, baik bagi penulis, perusahaan, maupun masyarakat secara umum. Adapun manfaat yang diharapkan adalah sebagai berikut:

1. **Bagi Mahasiswa**

Program ini memberikan pengalaman praktis dalam merancang dan menjalankan usaha secara mandiri, serta meningkatkan pemahaman dalam mengaplikasikan ilmu manajemen, khususnya dalam bidang keuangan, pemasaran, dan operasional. Selain itu, kegiatan ini juga mengembangkan kemampuan analitis, problem solving, serta pengambilan keputusan dalam konteks bisnis nyata.

2. **Bagi Pengembangan Usaha (Smoogo)**

Program ini berkontribusi dalam pengembangan bisnis Smoogo melalui penerapan sistem manajemen yang lebih terstruktur, khususnya dalam aspek keuangan dan strategi bisnis. Selain itu, produk smoothies tanpa gula tambahan yang dihasilkan diharapkan mampu menjadi alternatif minuman sehat yang memiliki daya saing di pasar.

3. **Bagi Universitas**

Program ini dapat menjadi sarana implementasi kurikulum berbasis praktik yang mendukung pengembangan kompetensi mahasiswa. Selain itu, kegiatan kewirausahaan ini juga dapat memperkuat hubungan antara dunia akademik dan dunia usaha.

4. **Bagi Masyarakat**

Produk yang dihasilkan diharapkan dapat memberikan pilihan minuman sehat yang lebih baik bagi masyarakat, serta meningkatkan kesadaran akan pentingnya pola konsumsi tanpa gula tambahan. Dengan demikian, program ini turut berkontribusi dalam mendukung gaya hidup sehat di masyarakat.

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