

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi



Gambar 3.1 1 Struktur Koordinasi Praktik Kerja Magang

Selama praktik kerja magang di Why2k, penulis menempati posisi sebagai *Chief Product Officer* (CPO) yang bertugas merancang dan mengembangkan produk dari Why2k. Tugas utama yang penulis lakukan setiap hari adalah merancang sebuah desain untuk kaos *oversize* dan menentukan warna bahan yang cocok untuk dijual secara umum. Meskipun sebagai CPO penulis dapat langsung membuat dan menentukan produk tetapi Selama proses perancangan desain

penulis tentunya tidak langsung memutuskan sendiri, penulis selalu berkordinasi dengan CEO untuk membahas mengenai proses perancangan seperti apakah desain yang dibuat sudah layak untuk dijadikan produk dari Why2k.

Penulis mempunyai mentor dari Skystar Ventures yaitu Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures) yang tentunya sudah mempunyai banyak pengalaman di bidang ini. Bimbingan ini dilakukan oleh penulis secara onsite di Universitas Multimedia Nusantara Gedung C Lantai 12 di ruangan Columba Skystar Ventures. Bentuk koordinasi mengenai tugas praktik kerja magang dilakukan bimbingan secara langsung oleh Pak Hoky Nanda, yang dilakukan dalam periode 1 bulan sekali. Biasanya penulis dan team diberikan tugas dan feedback mengenai jobdesk kami masing-masing oleh Pak Hoky Nanda. Pada bimbingan tersebut penulis juga berdiskusi mengenai apakah desain yang sudah dibuat dapat memberikan prospek bisnis yang baik pada Why2k, kira-kira harus berapa banyak kaos *Oversize* yang dibuat pada tahap awal ini dan setelah mentor memberikan saran atas pertanyaan tersebut beliau pun memberikan tugas yang harus dilakukan oleh penulis untuk minggu ini dan harus dijelaskan pada pertemuan bimbingan selanjutnya.

Berikut ini akan penulis jelaskan mengenai alur kordinasi tugas yang dikerjakan yaitu:

1. Strategi Produk

Sebelum menentukan produk yang diinginkan, pertama penulis mencari data mengenai tren pasar kaos oversize, memahami pesaing kaos oversize dan kebutuhan pelanggan. Dengan memahami semua masalah tersebut penulis baru bisa membuat sebuah produk yang tepat dan menyelesaikan masalah yang ada.

2. Riset

Setelah menentukan strategi produk yang tepat, maka selanjutnya penulis melakukan riset terhadap tren industri dan melakukan riset pelanggan. itu semua dilakukan agar membuktikan bahwa strategi yang digunakan sudah tepat.

3. Komunikasi

Agar tidak terjadi kesalahan non teknis seperti divisi pemasaran tidak mengerti mengenai konsep desain yang dibuat. Penulis selalu melakukan kordinasi dengan divisi pemasaran Why2k untuk membahas mengenai konsep-konsep desain yang telah dibuat sehingga saat bagian pemasaran membuat konten mengenai produk Why2k mereka tidak akan bingung harus membuat konten seperti apa.

4. Pengelolaan produk

Pada tahap ini merupakan salah satu bagian terpenting, penulis bertanggung jawab atas perencanaan, pengembangan, dan pemeliharaan produk Why2k, penulis harus memastikan produk yang telah dibuat memang sesuai dengan standar kualitas Why2k. Itu semua perlu diperhatikan agar para pelanggan tetap puas terhadap produk yang dibuat oleh Why2k.

5. *Lauching* produk

Penulis terlibat secara langsung saat *launching* sebuah produk baru tetapi penulis tidak bekerja sendirian, penulis dibantu oleh divisi pemasaran untuk membahas strategi yang tepat agar produk yang di *launching* dapat sukses dan menarik perhatian para pelanggan.

6. Inovasi

Agar Why2k dapat terus konsisten diantara para pesaingnya maka penulis terus mencari info-info terbaru dalam industri kaos oversize dan melakukan inovasi pada produk baru yang akan di *launching*. itu semua

dilakukan untuk memastikan Wky2k dapat terus kompetitif dan maju meninggalkan pesaingnya.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

Tugas dalam praktik kerja magang disusun dengan koordinasi dengan pihak Skystar Ventures selaku pembimbing magang penulis. Tugas-tugas yang diberikan dapat dibagi menjadi 4 bagian dan dapat dijelaskan dengan tabel dibawah ini:

3.2.1 Tugas Kerja Magang

Tugas dalam praktik kerja magang disusun dengan koordinasi dengan pihak Skystar Ventures selaku pembimbing magang penulis. Tugas-tugas yang diberikan dapat dibagi menjadi 9 bagian dan dapat dijelaskan dengan tabel dibawah ini:

No	Tugas yang dilaksanakan	Periode	Kordinasi	Output
A. Riset pasar dan menganalisis kebutuhan pelanggan.				
1.	Mencari tau tentang tren pasar baju oversize saat ini.	Week 1-2	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer	Riset tren baju oversize saat ini menunjukkan desain yang <i>simple</i> namun elegan.

			dari Skystar Ventures)	
2.	Mencari siapa aja kompetitor dari perusahaan Why2k	Week 1-2	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	Kompetitor perusahaan Why2k yaitu Soicale, Faitfade, Dbak.id, Kaizustr eetwear, Sins studio, First time round.
3.	Menganalisis para pelanggan terkait keinginan mereka terhadap baju <i>oversize</i> .	Week 1-3	.Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	Keinginan pelanggan kaos <i>oversize</i> adalah mereka ingin mempunyai kaos dengan warna yang tidak gelap
B. Perencanaan produk				

1.	Membuat konsep desain berdasarkan hasil riset sebelumnya.	Week 3-4	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	Berdasarkan riset penulis membuat 4 konsep desain baju <i>oversize</i> .
2.	Menentukan bahan dan ukuran pada kaos <i>oversize</i> Why2k.	Week 3-4	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures).	Bahan yang digunakan yaitu cotton combed 24s dan ukuran ukuran normal seperti M,L,XL.
C. Mendesain produk				
1.	Membuat sketsa desain dan prototipe, Penulis bekerja bersama CEO karena CEO mempunyai pengalaman yang sangat banyak tentang desain	Week 3-4	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku	Dari konsep yang telah dibuat, penulis bekerja sama dengan CEO membuat 4 prototipe.

			Program Officer dari Skystar Ventures)	
	Membuat desain dan prototipe pertama	Week 3-4	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	Penulis menyelesaikan desain dan prototipe pertama
	Membuat desain dan prototipe kedua	Week 3-4	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	Penulis menyelesaikan desain dan prototipe kedua.
	Membuat desain dan ketiga	Week 3-4	Ibu Michelle Greysianti	Penulis menyelesaikan

			(selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	desain dan prototipe ketiga.
	Membuat desain dan prototipe keempat	Week 3-4	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	Penulis menyelesaikan desain dan prototipe keempat
	Membuat desain pada untuk stiker Why2k	Week 3-4	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku	Penulis menyelesaikan desain dan prototipe keempat

			Program Officer dari Skystar Ventures)	
2.	<i>Review</i> sampai sudah yakin memang ini desain yang terbaik untuk Why2k.	Week 3-4.	.Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	Penulis memastikan bahwa produk siap untuk dibuat.
D.				
1.	Memilih vendor yang tepat sesuai dengan kriteria yang ada.	Bulan ke 2	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	Compnion house merupakan vendor dari perusahaan Why2k.
E. Kontrol kualitas produk				
1.	Memastikan bahwa produk yang dihasilkan memang sesuai dengan	Pekerjaan ini dilakukan saat produk sudah tiba.	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari	Penulis memastikan ke bagian operation bahwa produk

	standar kualitas yang ditetapkan. Seperti memeriksa apakah terdapat kesalahan saat produksi.		Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	tidak ada yang cacat.
F. Packaging				
1.	Memastikan packaging yang digunakan menarik bagi pelanggan dan harus mencerminkan Why2k.	Pekerjaan ini dilakukan saat sudah siap untuk penjualan.	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	Penulis sudah memastikan dan memang sesuai dengan kriteria.
G. Launching produk				
1.	Menyusun rencana dengan Marketing terkait promosi dan akan menjual produk melalui media apa saja.	Bulan ke 3.	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku	Produk Why2k akan di jual di <i>e-commerce</i> seperti Tiktok shop, Shoppe dan Whatsapp.

			Program Officer dari Skystar Ventures)	
H. Evaluasi dan <i>Feedback</i>				
1.	Mengumpulkan feedback dari para pelanggan.	Bulan ke 3	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	Penulis mempunyai beberapa hasil Feedback yang menunjukkan kepuasan terhadap produk Why2k. dari Skystar Ventures)
I. Perbaikan dan Pengembangan				
1.	Berdasarkan Evaluasi, melakukan perbaikan produk.	Bulan ke 3	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	Dari hasil evaluasi menunjukkan kekurangan dan penulis segera memperbaiki.

2.	Mengembangkan produk dan varian baru pada produk Why2k.	Bulan ke 3.	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	Membuat varian baru yang lebih baik berdasarkan analisis yang telah dilakukan sebelumnya.
J Proses bimbingan dengan mentor skystar dan bimbingan skystar				
1.	Membahas tugas dan hal-hal yang harus dikerjakan selama proses magang di skystar ventures.	Bulan 1 sampai 3	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	Lebih mengerti tentang apa yang harus dilakukan sebagai CPO di Why2k.
K Tugas dari Skystar Ventures melalui google classroom				
1.	Mempelajari dan mengerjakan tugas di google classrom	Bulan 1 sampai 3	Ibu Michelle Greysianti (selaku Head of Program dari	Mendapatkan Insight baru tentang

			Skystar Ventures) dan Pak Hoky Nanda (selaku Program Officer dari Skystar Ventures)	materi-materi baru.
--	--	--	---	---------------------

3.2.2 Uraian Kerja Magang

Berdasarkan tugas magang yang ditulis oleh penulis pada tabel di 3.2.1, pada bagian ini penulis akan uraikan setiap tugas yang penulis lakukan.

A. Riset pasar dan menganalisis kebutuhan pelanggan.

1. Pada tahap ini penulis melakukan riset terlebih dahulu seperti mencari data untuk mengetahui bahwa sekarang ini masyarakat cenderung untuk berbelanja kebutuhan apa. Berdasarkan data tersebut bisa disimpulkan bahwa orang indonesia lebih suka untuk berbelanja pakaian dibandingkan produk-produk lainnya seperti barang eletronik, sepatu dan kosmetik.

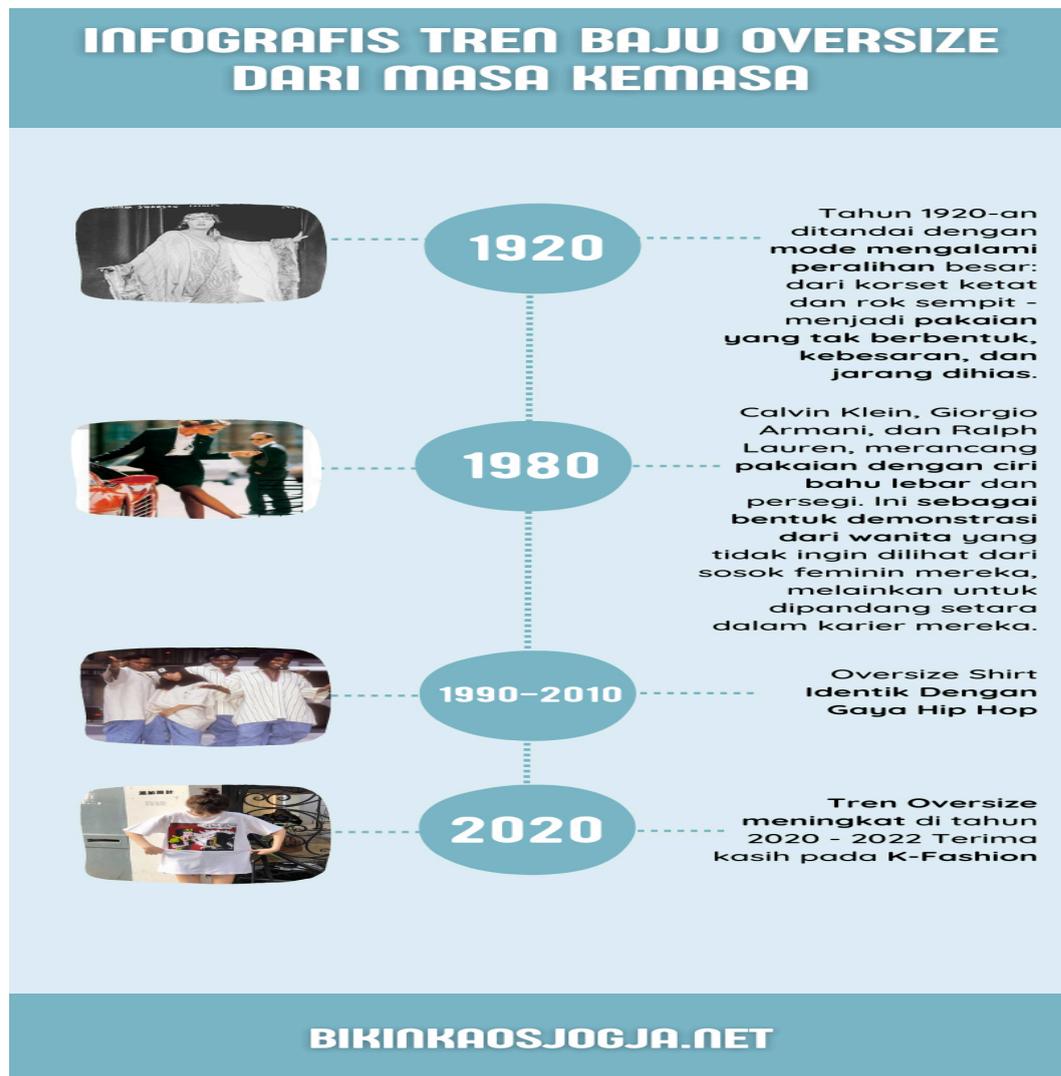


Gambar 3.2.2 1 Data Perbelanjaan Indonesia

Sumber: data.tempo

Dalam beberapa tahun terakhir ini *market fashion* sudah dipenuhi oleh para GenZ yang beralih dari kaos reguler mejadi kaos *oversize*, para GenZ menganggap baju *oversize* lebih nyaman dipakai dari kaos reguler pada umumnya karena *oversize* mencerminkan gaya berpakaian yang simple dan dapat menutupi kekurangan fisik pada seseorang. berdasarkan data tersebut sebenarnya dari tahun 1920 orang-orang sudah memakai baju *oversize* namun sempat terhenti dan dipenuhi oleh brand-brand seperti Calvin Klein dan Giorgio Armani. tetapi saat ini sudah berbeda, Penulis yakin bahwa Why2k dapat mendominasi pasar kaos *Oversize*.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.2.2 2 Gambar tren baju *oversize*

2. Setelah mengetahui bahwa pasar kaos *oversize* sangat luas dan mempunyai peluang besar untuk dapat mendominasi pasar, penulis mencari kompetitor serupa yang sudah ada terlebih dahulu sebelum Why2k .Why2k memiliki beberapa kompetitor di bidang yang sama yaitu di bidang *fashion oversize*. Kompetitor Why2k menjual produk yang mirip yaitu kaos oversize dengan design-design yang berbeda. Berikut adalah kompetitor dari Why2K.

- 
- 1) Sociale
 - 2) Faithfade
 - 3) Dbak.id
 - 4) Kaizustreetwear
 - 5) Sins Studio
 - 6) First Time Round

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.2.2 3 Kompetitor Why2k

Ini merupakan kompetitor lain dari why2k yaitu, Sociale.id, brand ini mempunyai media sosial yang sudah lumayan besar karena sudah dibuat dari 2022. Perbedaan Sociale.id dengan Why2k yaitu desain mereka yang lebih ke desain rock sementara Why2k lebih memilih memakai desain yang simple namun terlihat elegan.



Gambar 3.2.2 4 Kompetitor Why2k

Ini merupakan kompetitor lain dari why2k yaitu, Faithfade.co, brand ini mempunyai media sosial yang sangat besar khususnya di instagram yang mencapai 220k pengikut. Faithfade.co ini mempunyai konsep yang hampir mirip dengan Why2k yaitu memakai desain yang simple, namun perbedaannya adalah

Faithfade.co lebih banyak memakai warna yang gelap pada bajunya sementara Why2k selalu memakai warna yang lebih terang.



Gambar 3.2.2 5 Kompetitor Why2k

Penulis melakukan survey secara langsung terhadap beberapa orang yang memang suka berbelanja kaos oversize, survey ini dilakukan untuk mengetahui keinginan para pelanggan terkait baju oversize. Dalam survei tersebut penulis bertanya tentang kriteria desain baju oversize yang disukai oleh pelanggan dan warna yang mereka sukai.



Gambar 3.2.2 6 Kompetitor Why2k

Ini merupakan kompetitor lain dari why2k yaitu, Sins, studioss. brand ini mempunyai konsep desain yang sangat ramai dan cerah namun warna yang dipakai selalu warna gelap, sangat berbeda dengan Why2k.



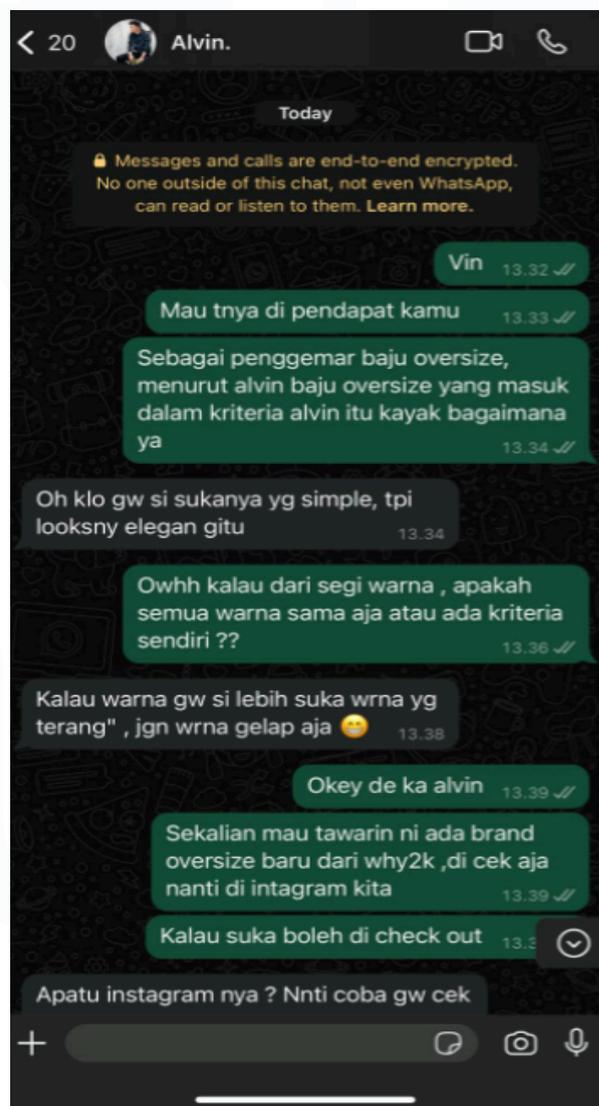
Gambar 3.2.2 7 Kompetitor Why2k

Ini merupakan kompetitor lain dari why2k yaitu, Kaizustreetwear, brand ini mempunyai media sosial yang banyak dan sudah lumayan besar. Kaizustreetwear ini mempunyai konsep bebek bersama tulisan, hampir semua desain dia seperti. Brand ini sangat unik karena memakai hewan yang sama dan warna-warna yang gelap.



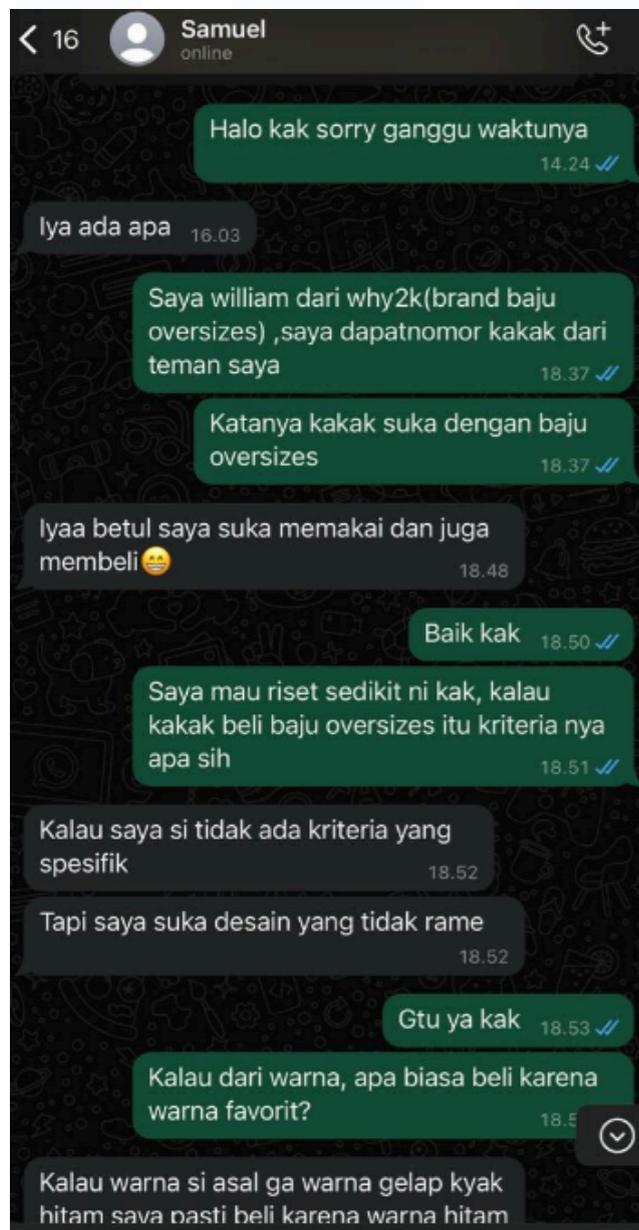
Gambar 3.2.2 7 Kompetitor Why2k

Ini merupakan kompetitor lain dari why2k yaitu, First time, brand ini mempunyai media sosial yang cukup besar khususnya di instagram yang mencapai 59,1k pengikut. Faithfade.co ini mempunyai konsep tulisan-tulisan yang estetik berbeda dengan Why2k yaitu memakai desain yang simple.

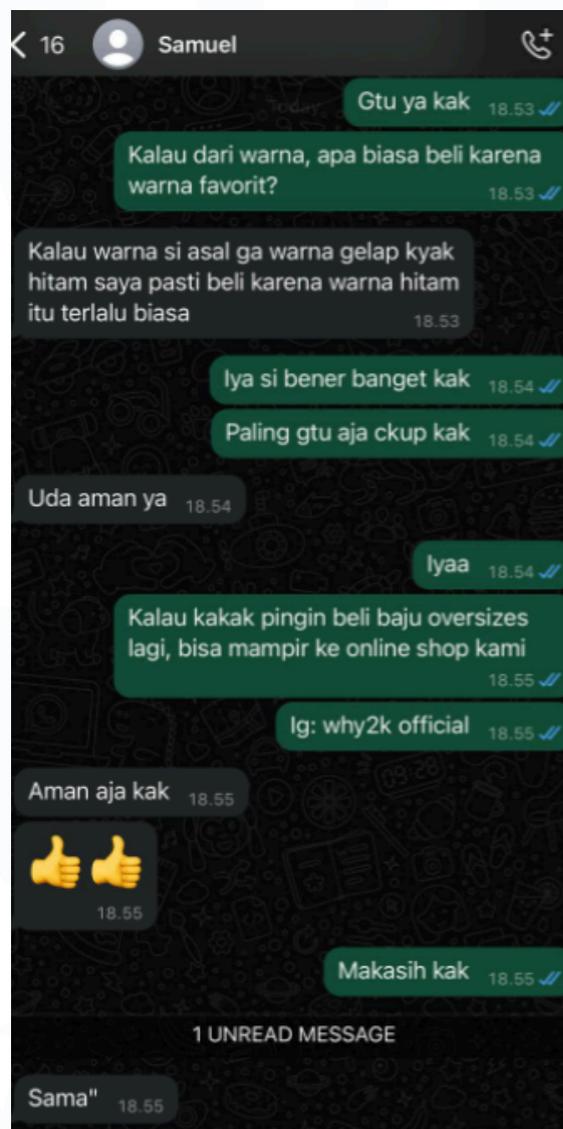


Gambar 3.2.2 8 Dokumentasi Why2k

Gambar di atas merupakan hasil riset tentang keinginan pelanggan terhadap kaos oversize, pada survei tersebut pelanggan lebih memilih baju dengan desain yang simple dan pelanggan lebih menyukai desain yang terlihat terang. Berdasarkan data tersebut Penulis menyimpulkan bahwa rata-rata pelanggan kaos oversize suka dengan tipe seperti itu dan Why2k dapat mencoba membuat desain yang seperti itu.



Gambar 3.2.2 9 Dokumentasi Why2k



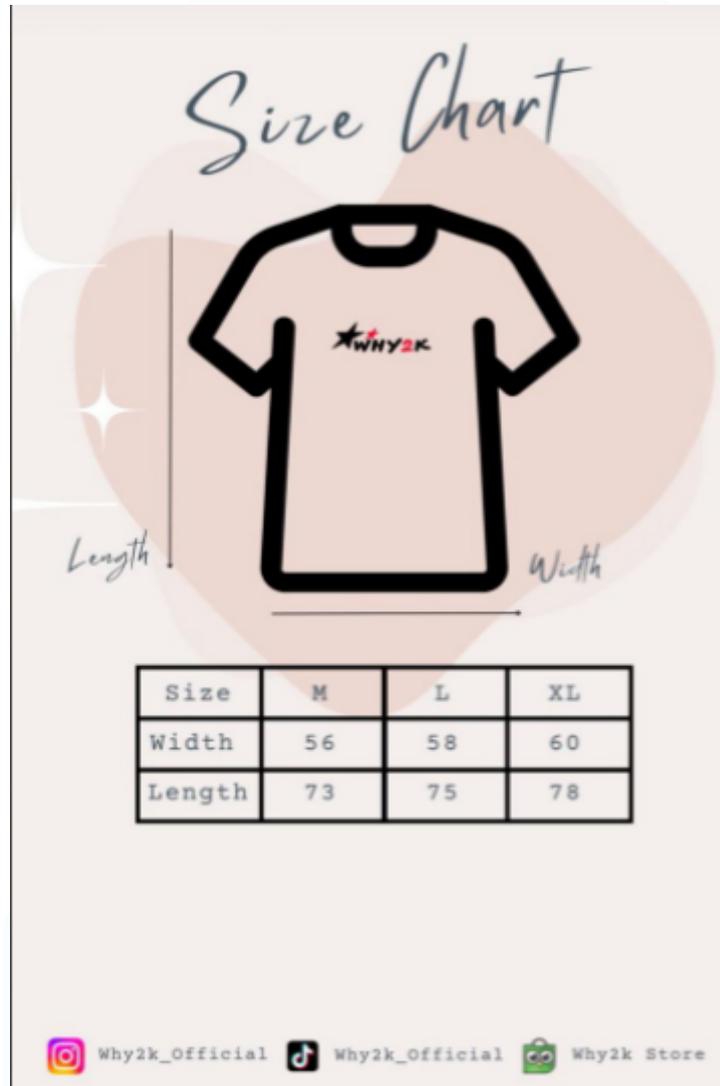
Gambar 3.2.2 10 Dokumentasi Why2k

Gambar di atas merupakan hasil riset tentang keinginan pelanggan terhadap kaos oversize, pada survei tersebut pelanggan lebih memilih baju dengan desain yang tidak norak dan pelanggan lebih menyukai desain yang tidak gelap. Berdasarkan data tersebut Penulis menyimpulkan bahwa rata-rata pelanggan kaos oversize suka dengan tipe seperti itu dan Why2k dapat mencoba membuat desain yang seperti itu.

B. Perencanaan Produk

1. Setelah melakukan semua riset, Penulis sudah mendapatkan bayangan tentang konsep produk yang akan dibuat. Penulis berencana membuat 4 desain baju *Oversize* yang nantinya konsep ini akan menjadi desain pada produk Why2k.
 - Pada desain pertama penulis memakai konsep simple yaitu bagian depan baju akan ada tulisan Why2k dan orang kartun yang memakai baju *oversize*.
 - Pada desain kedua penulis tetap memakai tulisan why2k di depan baju tetapi di bagian belakang baju akan ada gambar seperti logo batman yang akan disertai dengan tulisan.
 - Pada desain ketiga penulis hampir mirip dengan desain pertama tetapi bedanya di bagian depan akan ada tulisan Why2k dan bagian belakangnya akan ada gambar orang kartun.
 - Pada desain keempat terinspirasi dari karakter kartun yang bernama allucard, desain ini agak berbeda dengan karakter pada desain sebelumnya karena tampak agak seram tetapi simple.
 - Desain kelima ini agak berbeda dengan sebelumnya, kali ini akan membuat desain yang digunakan untuk produk stiker, konsep desain ini lebih diambil dari karakter anime yang lucu.
2. Selanjutnya memastikan bahan apa yang akan dipakai oleh Why2k dan ukuran apa saja yang akan dijual. Penulis membahas ini dengan anggota

yang lain dan telah menyepakati untuk memakai bahan katun combed 24s dan hanya ukuran M,L,XL yang akan dijual.



Gambar 3.2.2 11 Dokumentasi *Sizechart*

C. Desain Produk

1. Pada tahap ini penulis bekerja sama dengan CEO Why2k untuk membuat desain dan sekaligus menentukan warna baju yang cocok untuk desain-desain tersebut. Pertama penulis memberikan konsep desain

kepada CEO dan menyarankan beberapa warna yang cocok untuk pasaran kaos oversize. Penulis yakin dengan hasil yang dibuat CEO karena CEO mempunyai pengalaman yang banyak tentang desain.

- **Prototipe 1**



Gambar 3.2.2 12 Desain Prototipe Why2k

Berikut contoh desain baju Why2k pertama, desain ini akan dipadukan dengan warna putih yang pastinya akan sangat menarik.

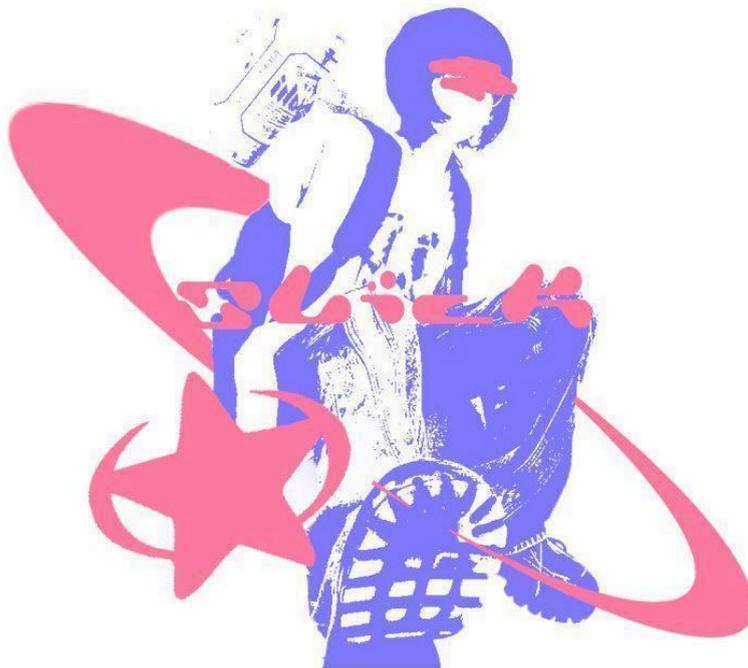
- Prototipe 2



Gambar 3.2.2 13 Desain Prototipe Why2k

Berikut contoh desain baju Why2k pertama, desain ini akan dipadukan dengan warna putih yang pastinya akan sangat menarik.

- **Prototipe 3**



Gambar 3.2.2 14 Desain prototipe Why2k

Berikut contoh desain baju Why2k ketiga, desain ini akan berbeda dibandingkan yang lainnya karena akan dipadukan dengan baju berwarna neo. Warna neo ini jarang sekali dipakai namun menurut penulis warna ini akan sangat menarik perhatian pelanggan.

- **Prototipe 4**



Gambar 3.2.2 15 Desain Prototipe Why2k

Berikut contoh desain baju Why2k keempat , desain ini akan dipadukan dengan warna abu-abu yang pastinya akan sangat menarik.perhatian karena Why2k akan mencoba menjual dengan warna yang gelap.

- **Prototipe 5**



Gambar 3.2.2 16 Desain Prototipe Why2k

2. Setelah desain telah selesai dibuat sekarang masuk ke tahap final yaitu me review desain tersebut dengan warna baju yang sudah dipilih. Warna baju pada desain tersebut ada 2 baju berwarna putih, 1 berwarna neo, dan satu lagi berwarna abu. Berikut produk kaos oversize dari Why2k.

- **Produk 1**



Gambar 3.2.2 17 Produk Why2k

- Produk 4



Gambar 3.2.2 20 Produk Why2k

Untuk produk yang keempat ini agak berbeda dengan yang lainnya karena tidak langsung ready untuk barangnya, harus menggunakan sistem Pre Order. Penulis melakukan itu agar dapat mengurangi resiko barang tidak terjual dan penulis melakukan sistem PO untuk mengetahui antusias pembeli terhadap produk baru dari Why2k. jika memang respon yang di dapat sangat baik, maka akan langsung di produksi agar barangnya bisa ready stock.

4. Pemilihan tempat produksi

Selanjutnya penulis mencoba mencari vendor yang sesuai dengan kriteria dari Why2k namun dari banyaknya vendor banyak sekali tidak cocok dari segi harga maupun stok bahan mereka. Akhirnya penulis memberi tau kepada CEO karena CEO mempunyai banyak kenalan vendor akhirnya diberikan beberapa rekomendasi. Dari rekomendasi tersebut akhirnya terdapat satu yaitu Compnionhouse.

Berikut bukti bahwa Companionhouse merupakan vendor yang bekerja sama dengan Why2k:



Gambar 3.2.2 21 Vendor Why2k

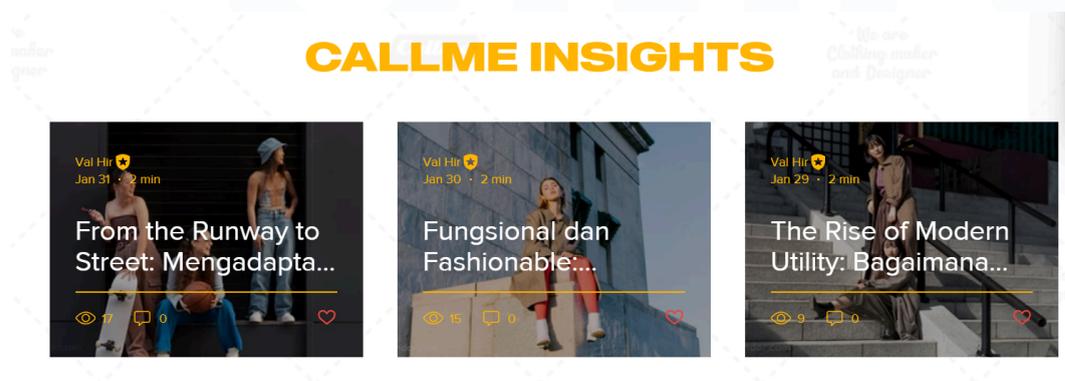
Tiga desain baju yang di produksi oleh companionhouse berjumlah 3 lusin dan dibagi rata sesuai dengan ukurannya yaitu M,L,XL. Penulis hanya mencetak 3 lusin karena tidak ingin menyimpan terlalu lama desain tiap produk, itu dilakukan agar Why2k dapat terus mengeluarkan desain baru jika produk lama sudah habis.

Sebelum companionhouse penulis juga ada datang ke vendor yang ada di daerah jembatan besi jakarta barat, sebenarnya vendor disana sudah cocok dari segi harga namun karena mereka tidak bisa memproduksi untuk produk yang sedikit sehingga penulis tidak bekerja sama dengan vendor tersebut.



Gambar 3.2.2 22 Calon vendor

Vendor kedua yaitu call me, ini merupakan vendor yang sangat terkenal, call me merupakan brand yang sudah bekerja sama dengan banyak client besar, namun Why2k tidak bekerja sama karena harga yang sangat tinggi yang tentunya tidak sesuai dengan anggaran Why2k.



Gambar 3.2.2 23 Calon vendor

5. Kontrol kualitas

Setelah barang di kirim oleh vendor, penulis memastikan bahwa produk yang di buat oleh vendor memang sesuai dengan standar dari Why2k. Tidak hanya itu penulis juga melakukan pemeriksaan pada setiap desain dan ukuran apakah ada cacat pada produk. Jika memang ada kesalahan produksi, produk ini harus segera dikembalikan agar dapat diperbaiki oleh vendor.



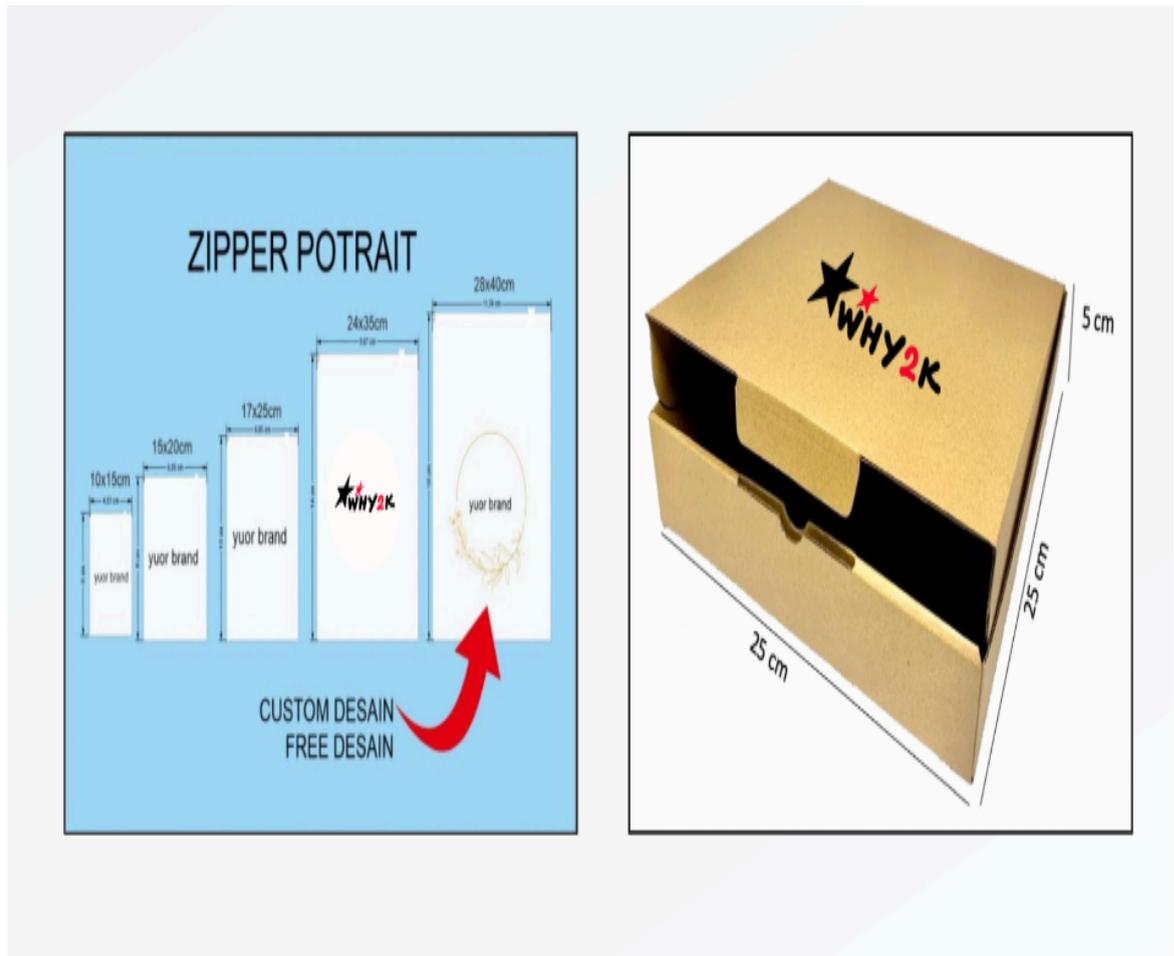
Gambar 3.2.2 24 Gambar Pengecekan Produk



Gambar 3.2.2 25 Gambar Pengecekan Produk

6. Packaging

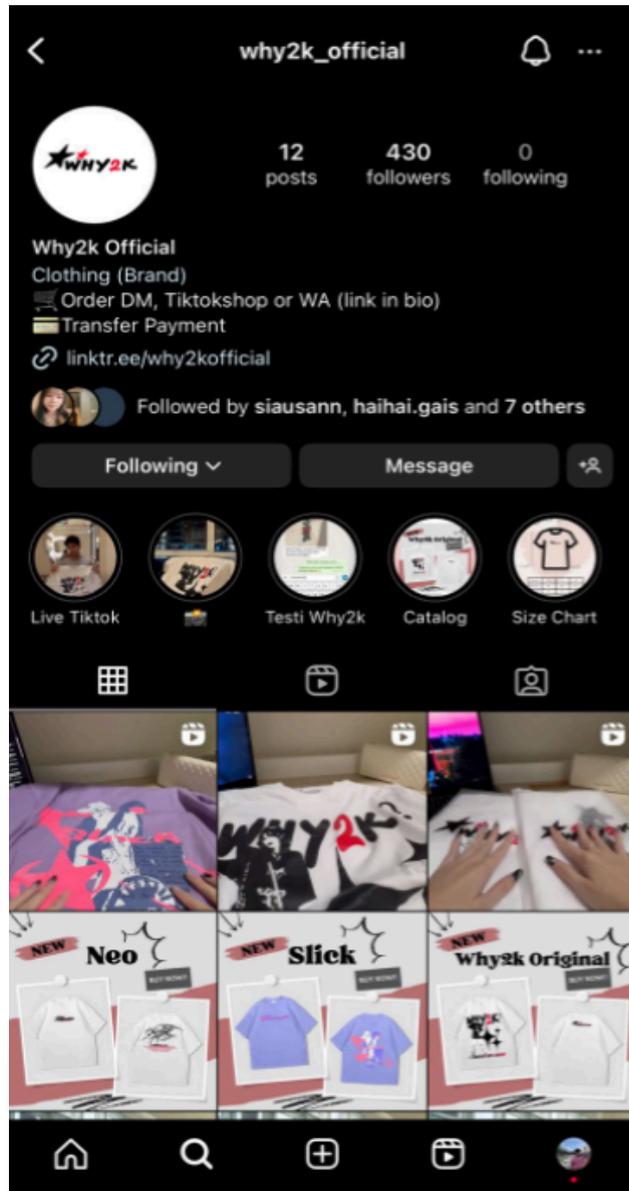
Tahap selanjutnya yaitu membahas dengan anggota yang lain mengenai packaging yang akan digunakan. Dalam pembahasan tersebut di putuskan bahwa packaging yang digunakan harus mencerminkan Why2k dan menarik untuk pelanggan.



Gambar 3.2.2 26 Gambar *Packaging*

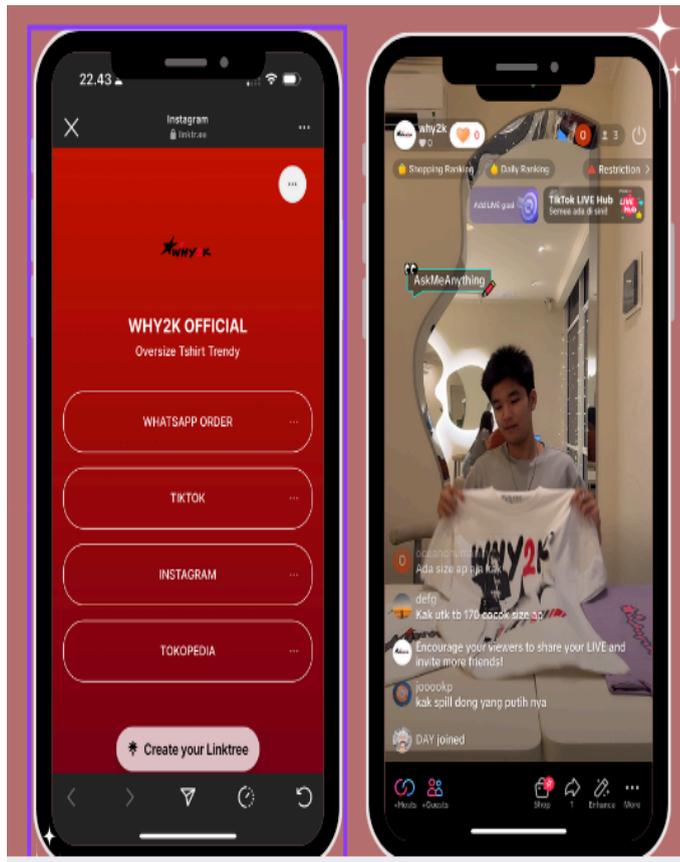
7. Launching Produk

Penulis dibantu oleh marketing saat ingin launching produk, disini peran marketing sangat banyak karena mereka harus memikirkan promosi yang tepat untuk produk pertama Why2k dan membuat konten menarik untuk media sosial Why2k. Selain itu produk Why2k yang akan di launching hanya dijual secara online saja karena Why2k belum mempunyai toko fisik.



Gambar 3.2.2 27 Gambar *Launching Produk*

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 3.2.2 25 Live TikTok

Penulis membantu divisi marketing untuk melakukan live di TikTok shop, penulis melakukan itu agar para penonton tidak bosan dengan pembawa acaranya, dengan begitu para penonton dan pembeli bisa mendapatkan *experience* yang berbeda.

8. Evaluasi dan Feedback

Setiap ada yang membeli Penulis akan meminta kepada bagian penjualan untuk meminta feedback dari para pelanggan. dengan upaya seperti itu penulis bisa mengetahui bagaimana respon para pelanggan terhadap produk baru Why2k.



Gambar 3.2.2 29 Gambar *Feedback* pelanggan



Gambar 3.2.2 30 *Feedback* pelanggan

9. Perbaikan dan Pengembangan

Berdasarkan hasil *Feedback* dari pelanggan, penulis dapat menambahkan kekurangan apa saja yang ada dalam produk Why2k dan menambahkan inovasi yang baru pada produk selanjutnya. Penulis yakin bahwa bisa memberikan varian produk yang lebih baik untuk para pelanggan Why2k .

10. Proses bimbingan dengan mentor skystar dan bimbingan skystar

Penulis dan kelompok melakukan bimbingan dengan kak Hoky Nanda dari Skystar Ventures, bimbingan pertama dilaksanakan pada 2 april 2024 jam 16.00 di lantai 11 gedung c. Pada bimbingan tersebut Penulis dan kelompok telah mengerjakan rancangan bisnis ini selama beberapa bulan sebelumnya, kami sekelompok telah melakukan berbagai tugas yang harus dilakukan untuk membuat suatu bisnis seperti melakukan riset pasar, analisis kompetitif, dan perencanaan strategis lainnya untuk memastikan bahwa bisnis oversize ini layak dan memiliki potensi sukses. Namun, setelah dievaluasi oleh Kak Hoky, dia pun memberikan banyak saran dan perbaikan yang harus dilakukan.



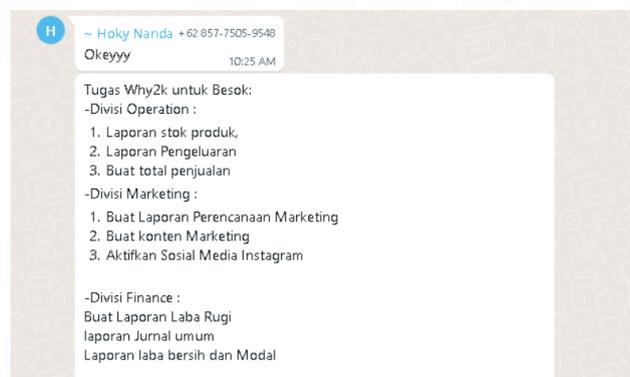
Gambar 3.2.2 31 Bimbingan pertama

Setelah merevisi tugas yang diberikan sebelumnya menurut kak hoky masih tidak realistis di bagian keuangan dan kurangnya ide untuk memasarkan baju Why2k secara luas dan harus segera di atasi masalah tersebut, dan tugas yang diberikan untuk penulis yaitu mempersiapkan produk -produk yang akan dijual secepat dan sebaik mungkin.



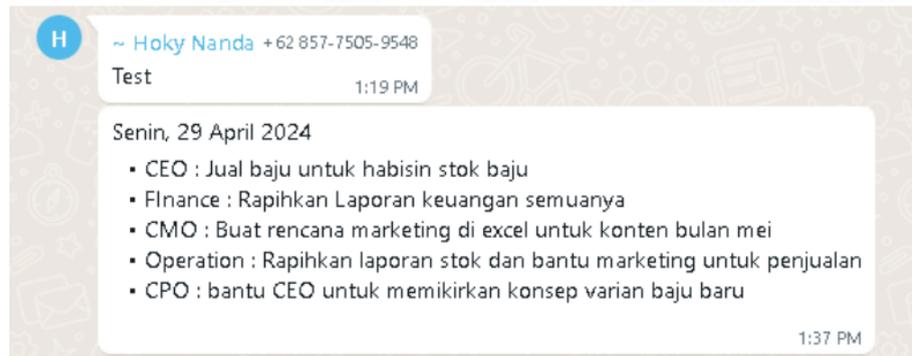
Gambar 3.2.2 32 Bimbingan kedua

Pada bimbingan ketiga ini penulis tidak mendapatkan tugas tambahan namun Kak Hoky lebih memperhatikan divisi operation, marketing dan finance karena mereka mendapatkan tugas-tugas baru yang harus dilakukan untuk kedepannya.



Gambar 3.2.2 33 Bimbingan ketiga

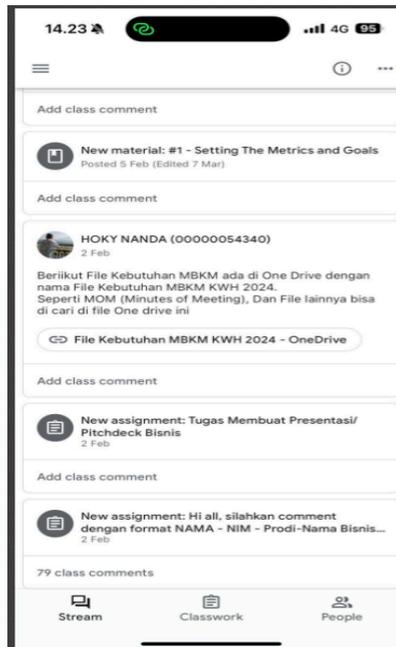
Pada bimbingan keempat kami sekelompok dan Kak hoky membahas mengenai keseluruhan dari produksi, penjualan dan keuangan, dari masing-masing tersebut diberi tugas dan penulis disuruh untuk membantu CEO untuk memikirkan konsep varian baju baru untuk Why2k.



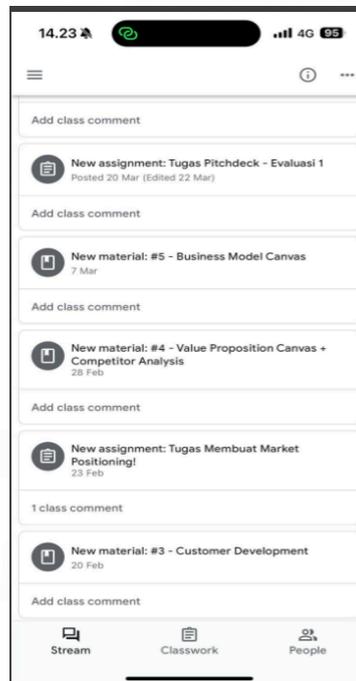
Gambar 3.2.2 34 Bimbingan keempat

11. Tugas dari Skystar Ventures melalui google classroom

Tidak hanya melakukan bimbingan dengan pihak Skystar, penulis juga mendapatkan tugas dari google classrom tentang video pembelajaran asinkron, pembuatan tugas-tugas yang harus dikumpulkan, ujian UTS maupun UAS dan melakukan exhibition di akhir magang. selama melakukan itu semua penulis mendapatkan banyak sekali pembelajaran baru dari materi maupun ujian yang sangat bermanfaat mengenai bidang kewirausahaan.



Gambar 3.2.2 35 Tugas Classroom



Gambar 3.2.2 36 Tugas Classroom



Gambar 3.2.2 37 Exhibition

Kendala yang Ditemukan

Kendala yang di temukan dalam proses pelaksanaan Magang sebagai berikut:

3.3.1 Kurangnya pengalaman dari para anggota.

Kurangnya pengalaman Penulis dan team dalam menjalankan bisnis tentunya merupakan sebuah kendala yang sangat menghambat, hanya mengandalkan teori yang dipelajari saja tidak cukup. Tetapi sebagai seorang founders yang sedang menjalankan suatu bisnis harus bisa *improve* dengan cepat. Dalam team Why2k hanya CEO yang mempunyai pengalaman karena sebelumnya sudah pernah menjalankan bisnis kaos oversize, sehingga penulis dan lainnya agak kesulitan untuk di awal-awal.

Dari kendala tersebut penulis mendapatkan banyak sekali pengetahuan baru seperti, apa saja yang harus dilakukan untuk membuat sebuah produk

3.3.2 Kurangnya pemahaman tentang desain

Seorang CPO harus mengerti semua yang melibatkan aspek pembuatan produk. Namun penulis kurang memahami tentang desain dan hanya bisa membuat konsep desain sebuah produk saja. Ini merupakan salah satu tantang tersulit dari penulis untuk mempelajari hal yang sangat baru dalam waktu singkat, utnungnya CEO Why2k sangat berpengalaman dalam desain dan dapat membantu penulis untuk menyelesaikan produk.

3.3.3 Komunikasi antar divisi yang tidak selalu lancar

Dalam internal Why2k sering sekali terjadi miskomunikasi antar divisi, sehingga menyebabkan terjadinya kesalahan yang sebenarnya tidak perlu terjadi. Selain itu penulis dan anggota yang lain mempunyai kesibukan masing-masing sehingga tidak bisa bertemu untuk membahas mengenai masalah yang sedang terjadi pada perusahaan Why2k.

3.3.4 Kurangnya mitra yang bekerja sama dengan Why2k

Dengan adanya mitra tentunya dapat membantu suatu bisnis menjadi lebih besar, namun Why2k belum memiliki jaringan seluas itu, hal tersebut membuat Penulis dan anggota lainnya harus terus mengeluarkan modal sendiri untuk memfasilitasi perusahaan Why2k.

3.3.5 Tidak berani untuk memproduksi secara besar

Penulis tidak berani untuk produksi dalam skala besar karena takut produk tidak kejual dan akan tersisa dalam kurun waktu lama, jika itu terjadi maka akan menimbulkan kerugian yang sangat besar untuk Why2k.

3.3.6 Pengeluaran modal yang besar

Untuk jangka panjang sangat dibutuhkan modal yang lebih besar untuk mendukung pembuatan produksi agar dapat terus berlanjut, karena

penulis dan lainnya masih mahasiswa sehingga sangat berat untuk mengeluarkan modal yang besar.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Solusi yang di temukan dalam proses pelaksanaan magang, Dalam menghadapi kendala yang Penulis dapatkan selama proses kerja magang, terdapat beberapa tindakan yang Penulis lakukan. Tindakan yang penulis dan tim ambil untuk menjadi solusi dari kendala yang dihadapi yaitu:

3.4.1 Kurangnya pengalaman dari para anggota.

Penulis dan para anggota tim lainnya masih seorang mahasiswa semester 6, sehingga bisa di katakan bahwa masih belum memiliki pengalaman di dunia bisnis. Namun untuk mengatasi kurangnya pengalaman tersebut, penulis dan anggota lainnya bertemu dengan orang-orang yang tentunya sudah mempunyai banyak pengalaman bisnis dan meminta *inside* dari mereka. dengan diskusi tersebut lumayan mengubah *mindset* kita tentang bisnis.

3.4.2 Kurangnya pemahaman tentang desain

Penulis merupakan mahasiswa manajemen, tentu saja hanya mengetahui tentang riset pasar, analisis kebutuhan pelanggan sehingga tidak kurang mengetahui cara men desain sebuah produk. oleh karena itu penulis sering kali meminta bantuan pada teman jurusan desain untuk membantu mengajari cara membuat desain menggunakan phoroshop. Dengan begitu lah penulis sudah mulai bisa men desain meskipun masih belum terlalu hebat.

3.4.3 Komunikasi antar divisi yang tidak selalu lancar

Untuk mengatasi masalah ini penulis dan anggota lainnya memutuskan untuk dapat bertemu secara langsung dan tidak boleh melalui via telepon kecuali memang ada urusan keluarga. Jika tidak dibuat seperti ini maka akan sangat untuk menjalin

komunikasi antar divisi dan tentunya untuk kedepannya akan merugikan perusahaan Why2k.

3.4.4 Kurangnya mitra yang bekerja sama dengan Why2k

Untuk mengatasi permasalahan ini penulis dan anggota lainnya selalu ikut dalam berbagai macam kegiatan yang diselenggarakan oleh Skystar Ventures, dimana dalam acara tersebut banyak sekali pemilik bisnis yang kemudian bisa dijadikan partner bisnis, selain itu Penulis dan anggota lainnya sering seminar seputar dunia bisnis.

3.3.5 Tidak berani untuk memproduksi secara besar

Untuk mengatasi masalah tersebut penulis melakukan sistem Pre Order untuk produk baru yang akan di launching, penulis berharap dengan melakukan sistem tersebut dapat mengetahui peminat para customer terhadap produk Why2k. jika memang baik maka penulis akan meningkatkan jumlah produksi.

3.3.6 Pengeluaran modal yang besar

Kedepannya Penulis akan membahas dengan kelompok untuk mencari partner bisnis yang dapat memberikan sponsor dan mengikuti beberapa lomba terkait bisnis dengan tujuan lebih mengenalkan brand Why2k sehingga lebih mempermudah untuk mencari investor.