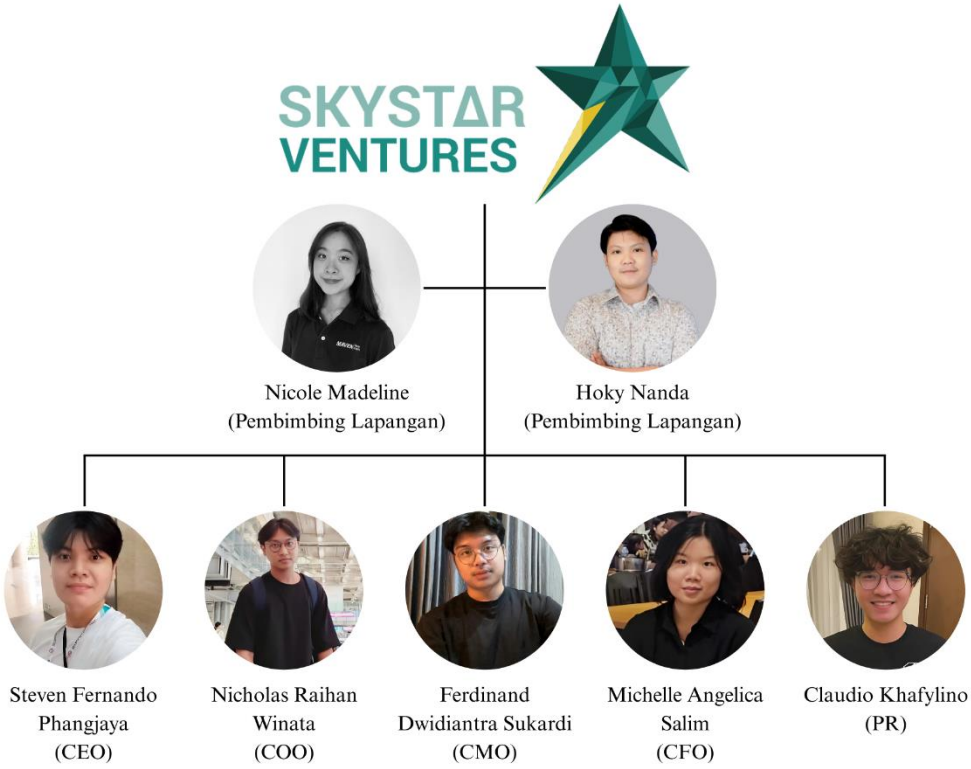
BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi



Gambar 3.1 Kedudukan Magang
Sumber: Penulis (2025)

Penulis melakukan praktik kerja magang berposisi sebagai CEO (*Chief Executive Officer*) pada perusahaan bernama SoYou. Selain itu terdapat juga tim seperti Nicholas Raihan Winata sebagai *Chief Operation Officer*, Ferdinand Dwidiantra Sukardi sebagai *Chief Marketing Officer*, Michelle Angelica Salim sebagai *Chief Financial Officer*, dan Claudio Khafylino sebagai *Public Relation*.

Penulis melaksanakan program kerja magang selama 640 jam dibimbing langsung oleh pembimbing lapangan dari lembaga Skystar Ventures. Pembimbing melakukan pengawasan dan memberikan arahan berupa materi dan saran kepada tim SoYou. Terdapat pembimbing lapangan dari Skystar Ventures bernama Hoky Nanda yang memberikan target mingguan dan bulanan terhadap bisnis SoYou dan

pembimbing lapangan bernama Nicole Madeline yang memberikan arahan dan masukan atas pengembangan dan ide yang dapat diimplementasikan terhadap bisnis SoYou.

Setiap pelaksanaan implementasi ide bisnis dari setiap tim didiskusikan terlebih dahulu terhadap penulis yang memiliki posisi sebagai CEO. Informasi dan teknis yang dilakukan tim akan diinformasikan melalui Whatsapp Group, sehingga anggota tim dapat mengoptimalkan ide yang diimplementasikan agar lebih efektif. Setelah semua informasi diterima dan disetujui oleh CEO beserta masukan dari tim lainnya, ide tersebut langsung diimplementasikan atau dilaksanakan.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1 Tugas Kerja Magang

Penulis yang memiliki posisi sebagai CEO memiliki tanggung jawab dan kewajiban yang harus dilaksanakan dalam berbagai aspek pembangunan bisnis SoYou. Berikut penjelasan umum pekerjaan yang dilakukan penulis selama praktik kerja magang:

Tabel 3.1 Tugas Kerja Magang

No	Pekerjaan	Keterangan	Koordinasi	Hasil
1	Merumuskan Visi dan Misi Perusahaan.	Menetapkan visi yang dipegang oleh keseluruhan tim dalam membangun bisnis di industri kosmetik parfum dan mengembangkan misi jangka pendek berupa target dan strategi untuk pertumbuhan keseluruhan perusahaan.	CFO, CMO, COO, PR, dan Pembimbing Lapangan.	Penulis mempelajari untuk menetapkan visi dan misi yang sejalan dengan keseluruhan tim. Sehingga, semua tim dapat memiliki kerjasama dan pandangan yang baik dalam

				mencapai visi misi tersebut.
2	Pengambilan Keputusan yang Strategis	Mengambil suatu keputusan yang krusial dan strategis dalam bisnis. Menyetujui strategi dan kebijakan yang akan diterapkan pada keseluruhan tim, melakukan mitigasi risiko dalam bisnis, dan menilai keseluruhan keputusan dan arah diskusi tim.	CFO, CMO, COO, dan PR.	Penulis mempelajari untuk menilai suatu risiko dalam setiap keputusan yang akan diambil dalam pengembangan bisnis. Sehingga bisnis SoYou dapat berjalan dengan baik dan sesuai target pasar.
3	Mengembangkan Strukturisasi dan Manajemen Tim	Mengatur struktur perusahaan dan proses dalam manajemen internal agar efisien. Membangun strategi dan kebijakan atas internal manajemen keseluruhan tim dan budaya kerja yang produktif. Memimpin tim eksekutif dan memastikan komunikasi dan koordinasi masing-	CFO, CMO, COO, dan PR.	Penulis mempelajari manajemen tim yang baik dan pembangunan tim internal agar komunikasi dan koordinasi antar departemen tim berjalan dengan baik.

		masing tim berjalan dengan baik.		
4	Mengawasi Keuangan dan Operasional Bisnis	Mengawasi penjualan beserta laporan penjualan dari bisnis, mengawasi aspek operasional seperti inventaris barang, distribusi, dan *stock* barang. Memastikan bahwa penggunaan anggaran sesuai dengan dana operasional yang dipakai, serta menyetujui pengeluaran dan penggunaan inventaris. Melakukan pengawasan terhadap kinerja operasional dan membuat KPI.	CFO dan COO.	Penulis mempelajari laporan keuangan dan penjualan yang baik, membuat manajemen inventory yang baik, membuat KPI untuk tim, dan mengawasi pengeluaran bisnis.
5	Mengelola Komunikasi dengan Eksternal Tim	Menjaga hubungan baik dengan pembimbing lapangan, menginformasikan segala bentuk informasi kepada seluruh tim dari eksternal, dan	CFO, CMO, COO, PR, Pembimbing Lapangan, Vendor, dan Konsumen.	Penulis mempelajari bentuk komunikasi internal dan eksternal yang baik demi menjaga

		menyampaikan kinerja perusahaan kepada Pembimbing Lapangan. Penulis juga mewakili perusahaan dalam pertemuan dengan vendor, dosen, konsumen, dan pihak eksternal lainnya.		hubungan perusahaan dengan eksternal.
6	Pengembangan *Branding* dan identitas SoYou	Melakukan pengembangan branding perusahaan melalui berbagai platform seperti media sosial ataupun dari pengembangan produk untuk disampaikan kepada konsumen potensial. Membuat keputusan dalam pemasaran, desain produk, kemasan, campaign media sosial, dan segala bentuk strategi penetrasi pasar.	COO dan CMO.	Penulis mempelajari strategi penetrasi pasar melalui marketing denga sosial media, pembuatan campaign, pengembangan produk dari desain kemasan dan botol atau produk secara keseluruhan, dan strategi penetrasi pasar lainnya.
7	*Budgeting* dan Alokasi dana	Melakukan pembuatan *budgeting* untuk setiap departemen dalam	CFO, CMO, dan COO.	Penulis mempelajari cara alokasi dana yang

		SoYou agar pengeluaran tetap efisien seperti CAC (*Customer Acquisition Cost*) untuk marketing dan *R&D Expenses* untuk operasional. Menentukan keputusan alokasi dana perusahaan untuk strategi lain.		baik, pembuatan RAB (Rencana Anggaran Biaya), CAC (*Customer Acquisition Cost*), dan *R&D Expenses.*
8	Pengembangan Produk	Melakukan teknis pengembangan produk seperti riset pasar, menentukan konsep produk, memilih bahan baku, melakukan *research and development*, mendesain kemasan, dan melakukan produksi.	COO	Penulis mempelajari cara membuat suatu produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

Sumber: Penulis (2025)

3.2.2 Uraian Kerja Magang

1. Merumuskan Visi dan Misi Perusahaan:

Penulis menetapkan visi jangka panjang SoYou untuk meningkatkan motivasi tim untuk berinovasi dan mengembangkan bisnis bersama-sama, serta memiliki pandangan yang sama dalam menciptakan produk yang diminati pasar di industri kosmetik parfum. Sehingga visi tersebut sangat penting untuk menyatukan keseluruhan tim agar dapat berkembang dalam lingkungan bisnis SoYou.

Visi tersebut mempengaruhi perkembangan bisnis SoYou dari segi pengembangan produk, menggapai pasar dengan strategi marketing, dan pertumbuhan secara keseluruhan. Produk disesuaikan dengan visi, dimulai dari desain, pengemasan produk, desain box packaging, segel plastil, dan wewangian di dalam parfum yang memiliki aroma unik tersendiri. Dari segi marketing, SoYou ingin membawakan produk kepada oleh masyarakat menyesuaikan misi yang telah dibuat sebelumnya. Berikut visi dan misi SoYou:

Visi:

Menyediakan parfum lokal yang memiliki aroma khas dan berkualitas tinggi, serta menjadi pilihan parfum yang sangat terjangkau oleh semua lapisan masyarakat.

Misi:

- Mempertahankan kualitas parfum terbaik dengan harga yang terjangkau.
- Menggunakan bahan-bahan berkualitas tinggi agar menciptakan aroma yang unik dan tahan lama.
- Mempertahankan *engagement* dan pelayanan terhadap konsumen yang baik.
- Membangun *brand awareness* yang kuat melalui berbagai platform digital untuk menjangkau audiens yang luas.

2. Pengambilan Keputusan yang Strategis

Penulis menjadi penentu keputusan strategis terkait segala strategi dan hasil diskusi yang ingin diimplementasikan oleh tim, terutama keputusan yang krusial seperti pengeluaran untuk inventaris, pemilihan vendor, dan desain produk. Terdapat banyak hambatan yang dilalui tim dalam menentukan banyaknya keputusan melalui diskusi antar tim. Dengan begitu, tugas penulis sebagai CEO adalah menentukan keputusan akhir yang akan diimplementasikan.

Penulis juga harus melakukan analisa dan mitigasi resiko dalam mengambil keputusan strategis tersebut. Setiap diskusi dengan tim akan menghasilkan pro dan

kontra pada setiap keputusan yang ingin diambil. Oleh karena itu penulis menjabarkan resiko pada setiap keputusan dan memilih keputusan strategis yang memiliki resiko yang sudah diminimalisir. Hal ini dapat menuju ke efisiensi biaya atau pemanfaatan SDM yang sangat baik.

Selain itu penulis juga mengarahkan tim untuk berpartisipasi dalam lomba seperti P2MW selama praktik kerja magang untuk mendapatkan pendanaan. Pendanaan ini menjadi pendorong bagi SoYou untuk mengembangkan bisnisnya seperti mempebanyak produksi, alokasi dana terhadap marketing, dan lainnya.

Gambar 3 2 Pencarian Vendor
Sumber: Penulis (2025)

3. Mengembangkan Strukturisasi dan Manajemen Tim

Penulis melakukan analisa terhadap bisnis SoYou dan tim untuk membangun efektivitas dan kinerja yang semakin baik setiap harinya. Dengan begitu, pengelolaan dan manajemen tim menjadi penting untuk dilakukan. Penulis yang memiliki posisi sebagai CEO harus memberikan arahan, alur kerja, dan dukungan dalam bentuk apapun terhadap tim untuk mencapai tujuan perusahaan. Selain itu, penulis juga harus mencari ilmu baru dan sudut pandang yang berbeda demi kepentingan masing-masing anggota tim agar mendapatkan kepercayaan.

Penulis harus menegaskan dan melakukan pembagian atau distribusi tugas terhadap masing-masing tim sesuai dengan posisi masing-masing. Hal ini termasuk struktur atau began perusahaan yang baik. Setiap anggota harus memiliki jobdesk yang jelas dan memiliki goals harian dan mingguan. Dengan begitu produktivitas dan efisiensi perusahaan akan meningkat. Penulis juga harus memastikan setiap anggota tim yang memiliki kebutuhan tertentu dalam perusahaan dapat terpenuhi. Hal ini meliputi kebutuhan untuk melakukan koordinasi, memberikan pendapat, dan kebutuhan lainnya Berdasarkan tujuan dari perusahaan. Hal ini dilakukan untuk mengurangi konflik internal.

Selanjutnya, penulis juga harus menjadi mediasi jika terjadi konflik internal dalam tim perusahaan. Penanganan setiap konflik juga harus dihadapi dengan berbeda tergantung pada situasi yang terjadi. Oleh karena itu pembuatan SOP atau penetapan prosedur penanganan konflik harus jelas. Komunikasi juga berperan penting untuk meminimalisir hal seperti konflik dapat terjadi.

Hal terakhir dalam manajemen tim yang baik adalah dengan melakukan pengawasan terhadap kinerja masing-masing anggota tim. Penentuan KPI (*Key Performance Inde*x) berperan penting dalam pengawasan dari CEO agar tidak bias dan tetap melakukan penilaian yang objektif terhadap kinerja anggota. Penulis melakukan review bulanan untuk anggota tim dan melakukan evaluasi dengan menyampaikan hal yang perlu dibenah oleh masing-masing anggota. Hal ini dilakukan melalui pendekatan komunikasi yang membangun.

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

Gambar 3.3 Weekly Meeting Tim
Sumber: Penulis (2025)

4. Mengawasi Keuangan dan Operasional Bisnis

Analisa keuangan menjadi hal penting lain yang perlu diperhatikan oleh penulis. Keuangan menjadi bagian vital dalam suatu perusahaan. Jika terjadi overspending dalam pengeluaran, hal ini akan berdampak buruk bagi perusahaan. Penulis harus memastikan dan mengontrol Keuangan agar sesuai dengan kebutuhan dan tujuan perusahaan dalam jangka Panjang. Penulis melakukan koordinasi dan diskusi dengan pihak finance SoYou terkait anggaran pembelian inventaris, produksi, dana marketing, dan pengeluaran lainnya.

Dalam melakukan pengawasan Keuangan, penulis harus mengetahui teknis melakukan pengawasan itu sendiri. Sebagai contoh adalah dalam melakukan analisa dan pembacaan dari berbagai laporan Keuangan seperti laporan laba rugi, neraca Keuangan, arus kas, dan data penjualan. Dengan begitu penulis harus mengarahkan anggota tim yang berposisi di finance untuk membuat laporan Keuangan tersebut. Tahap awal dalam memulai pengawasan adalah dengan melakukan review laporan HPP yang dibuat oleh pihak operation. Penulis memastikan bahwa pengeluaran produksi tidak melebihi dana yang telah dianggarkan sebelumnya. Penulis juga harus memproyeksikan apakah penjualan dapat mencapai BEP (Break Even Point) atau tidak.

Dalam menjalankan bisnisnya, SoYou membuka rekening baru khusus perusahaan untuk memisahkan Keuangan pribadi dengan Keuangan perusahaan. Hal ini mempermudah pembuatan laporan Keuangan dan meminimalisir penyalahgunaan dana oleh anggota tim. Dengan begitu, Keuangan perusahaan dapat terjaga dan aman.

Dalam hal operasional perusahaan, penulis melakukan koordinasi dengan pihak *operation* untuk segala hal yang berkaitan dengan proses produksi dan bisnis sehari-hari. Penulis memastikan produksi yang dilakukan berjalan lancar dan mengidentifikasi hambatan yang dilalui oleh pihak *operation*. Hal ini meliputi penyetujuan pengeluaran anggaran untuk proses produksi dari kuantitas produksi, penentuan vendor, pemakaian inventaris, penyimpanan inventaris, distribusi produk dan inventaris, dan koordinasi dengan tim lainnya yang berkaitan.

Penulis harus memastikan jumlah produk yang diproduksi sesuai dengan laporan inventaris dan produk yang terjual. Dengan begitu, laporan penjualan dan laporan inventaris berperan sangat penting untuk memastikan stok produk. Proses produksi juga harus mengikuti SOP yang telah dibuat dan disetujui agar setiap produk yang diproduksi terdapat konsistensi. Contohnya dari teknis pengemasan, pemasangan stiker, teknis QC (*Quality Control*), dan pengisian cairan parfum.

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Penulis juga harus melakukan review penjualan dan menganalisa performa yang dilakukan oleh pihak *operation*. Jika terdapat penyimpangan dari tujuan perusahaan, maka penulis memberlakukan konsekuensi terhadap performa yang menurun atau evaluasi untuk meningkatkan kinerja tim di kemudian hari. Sama halnya dengan hambatan yang ditemui oleh pihak *operation*, penulis dapat menentukan strategi bulan berikutnya agar memenuhi target penjualan.

Gambar 3 4 QC Produksi
Sumber: Penulis (2025)

5. Mengelola Komunikasi dengan Eksternal Tim

Penulis melakukan mediasi antara anggota tim terhadap eksternal tim seperti Pembimbing Lapangan, Dosen, Vendor, Konsumen, Mentor, dan relasi lainnya. Membangun relasi dengn eksternal tentunya penting dalam pertumbuhan bisnis dan citra baik dari perusahaan. Selama mendapatkan masukan-masukan demi pengembangan bisnis dari konsumen, pembimbing lapangan, dan mentor, penulis menyampaikan masukan tersebut kepada anggota tim lainnya.

Penulis juga menghubungi mentor dan pembimbing lapangan untuk melakukan sesi mentoring dengan anggota tim lainnya. Sesi tersebut dijadwalkan

secara rutin, pembimbing lapangan dilakukan 1-2x dalam sebulan dan sesi dengan mentor dilakukan 2-4x dalam sebulan. Sementara pertemuan dengan dosen praktisi terkait dilakukan jika penulis atau tim merasa membutuhkan bimbingan dan pengetahuan terkait hal tertentu.

Dalam relasi dengan vendor, penulis harus memastikan hubungan yang baik. Hal ini bertujuan untuk negosiasi dan koordinasi yang baik terhadap pihak vendor, sehingga bahan material yang didapatkan berkualitas dengan harga yang baik. Selain itu, penulis melakukan *approach* terhadap brand bisnis lain untuk membuka kesempatan kerjasama bisnis.

Gambar 3 5 Bimbingan Dosen
Sumber: Penulis (2025)

6. Pengembangan *Branding* dan identitas SoYou

Branding sangat penting untuk meningkatkan engagement dan tingkat pembelian dari konsumen potensial. Cara sebuah brand menyampaikan pesan, narasi, dan nilai-nilai yang terkandung dalam produk sangat menentukan Keputusan pembelian pelanggan. Penulis berperan dalam pengembangan branding SoYou dari penentuan logo, warna, diferensiasi produk, konten, dan persona branding SoYou.

Penulis melakukan koordinasi dengan pihak *operation* dalam pembuatan produk dan kepada pihak *marketing* untuk membuat penyampaian produk yang jelas dari berbagai platform seperti media sosial, pembuatan katalog produk, dan teknis penyampaian USP (*Unique Selling Proposition*) dari brand. Contoh

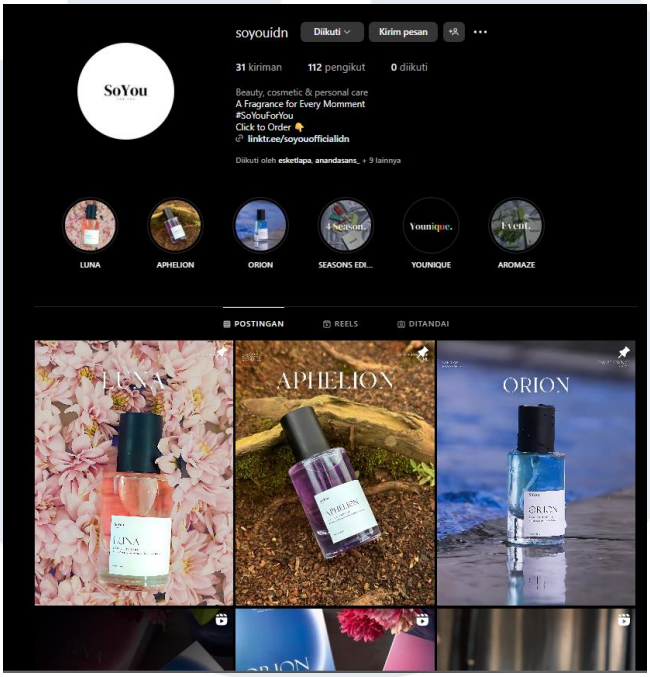
sederhananya adalah dengan menyetujui penggunaan warna, font, dan visualisasi atau elemen desain lainnya yang dapat mencerminkan nilai produk.

Salah satu strategi yang diterapkan penulis dengan tim *marketing* dari SoYou adalah meningkatkan engagement pelanggan sebanyak-banyaknya melalui semua platform digital yang tersedia. Contohnya pembuatan konten di sosial media seperti Instagram dan TikTok, maupun pembuatan video di shopee. Selain itu penulis juga memberlakukan jadwal live shopee dan TikTok Shop untuk menjangkau dan meningkatkan engagement calon konsumen potensial.

SoYou juga menggunakan semua fitur platform yang tersedia secara maksimal. Contohnya adalah fitur *affiliate solution marketing* pada aplikasi Shopee, dimana SoYou melakukan kerjasama dengan berbagai *affiliate* untuk mempromosikan produk Soyou. Promosi tersebut berupa pembuatan konten atau *live* dari berbagai platform e-commerce maupun sosial media. SoYou mengirimkan produk secara gratis ke mitra *affiliate* sebagai bahan pembuatan konten. Setelah bermitra dengan beberapa *affiliator, engagement* berupa jumlah penonton dan followers dari SoYou meningkat secara signifikan. Akan tetapi, strategi tersebut masih belum efektif dari segi penjualan.

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Contoh lainnya adalah dengan menerapkan iklan pada konten TikTok dan Instagram. Penulis juga memastikan bahwa semua konten yang dibuat menggunakan *storytelling* dan kepribadian SoYou yang kuat. Hal ini diperlukan agar konsistensi dan citra SoYou tetap melekat pada pikiran pelanggan.



Gambar 3 6 Instagram Brand
Sumber: Penulis (2025)

7. *Budgeting* dan Alokasi dana

Penulis beserta pihak *finance* melakukan *budgeting* untuk pengeluaran setiap kebutuhan perusahaan. Penulis harus memastikan anggaran setiap departemen maksimal dan efisien. Dalam *marketing*, penulis harus memastikan bahwa pengeluaran yang dianggarkan dapat menjangkau target audiens yang maksimal. Dalam hal ini penulis harus menghitung CAC (*Customer Acquisition Cost*).

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

Dari pihak *operation*, penulis harus memastikan bahwa pengeluaran proses produksi dapat dilakukan dengan biaya yang minimal, tetapi tetap mendapatkan *output* yang maksimal. Dalam hal ini, penulis harus membuat HPP dan *R&D Expenses* agar dapat mereview dan mengevaluasi pengeluaran yang tidak diperlukan atau biaya yang dapat dipangkas.

RENCANA ANGGARAN BIAYA				
Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah
B	C	D	E	F
Bibit parfum Aromatic	250	ml		
Bibit parfum Woody	300	ml		
Bibit parfum Citrus	250	ml		
Bibit parfum Musky	250	ml		
Bibit parfum Amber	250	ml		
Bibit parfum Warm Spicy	250	ml		
Bibit parfum Sweet	250	ml		
Bibit parfum Fresh	300	ml		
Bibit parfum Tropical	250	ml		
Bibit parfum Vanilla	300	ml		
Bibit parfum Lavender	300	ml		
Bibit parfum Mint	250	ml		
Fixative	250	ml		
Perfumery Alcohol	7000	ml		
Softbox Custom	200	pcs		
Plastik & stiker segel	200	pcs		
Paper bag custom	200	pcs		
Laser Label	200	pcs		
TikTok ads	1			
Instagram ads	1			
Vial parfum 1ml	100	pcs		
TOTAL				

Gambar 3.7 Rencana Anggaran Biaya
Sumber: Penulis (2025)

8. Pengembangan Produk

Penulis melakukan pengembangan produk melalui berbagai macam tahap. Tahapan pertama adalah melakukan riset pasar dengan teknik *emphaty map*. Penulis mencari permasalahan yang sedang dialami oleh pasar saat ini dan keinginan pelanggan. Hal ini bertujuan untuk mengetahui permintaan atau kebutuhan pasar, serta mencari celah untuk inovasi produk. Dalam hal ini penulis mengetahui bahwa masyarakat membutuhkan produk parfum yang terjangkau, tahan lama, dan berkualitas dari segi aromanya.

Selanjutnya penulis mencari supplier yang memiliki bahan baku berkualitas dari bibit minyak dan pelarut yang dapat mempertahankan aroma lebih lama. Selain bahan baku, penulis juga membeli peralatan yang dibutuhkan dalam pembuatan parfum yang tentunya berkualitas. Setelah itu, penulis dan tim melakukan *research and development* terhadap aroma parfum yang unik, memiliki ketahanan yang lama,

dan berkualitas. Tentunya penulis juga memiliki tim untuk melakukan desain kemasan seperti pada botol, *packaging*, logo, desain label, dan aset visual lainnya untuk kebutuhan produk.

Lalu penulis melakukan produksi tahap pertama untuk segera melakukan penjualan. Setelah produk sampai ke pasar, penulis dengan tim melakukan survey feedback terhadap konsumen yang telah melakukan pembelian produk SoYou. Feedback ini dijadikan acuan untuk pengembangan produk menjadi lebih baik lagi selanjutnya.

Alhasil, tim SoYou dapat membuat varian berkonsep 4 season pada batch pertama sebanyak 4 varian. Varian tersebut adalah Spring, Summer, Autumn, dan Winter yang memiliki konsentrasi Eau De Parfum dan volume sebanyak 10ml. Tidak lama kemudian, tim SoYou berhasil membuat varian berkonsep Space Edition sebanyak 3 varian. Varian tersebut adalah Orion, Aphelion, dan Luna yang memiliki konsentrasi Eau De Parfum dan volume sebanyak 30ml pada batch kedua.

3.3 Kendala yang Ditemukan

Penulis merasakan beberapa kendala yang dihadapi selama proses kerja magang di brand kosmetik SoYou sebagai berikut:

1 Memiliki sumber daya yang terbatas dari segi manusia, keuangan, dan waktu. Dalam Pengelolaan operasional dan pelaksanaan *jobdesc* masing-masing anggota tim, penulis bersama anggota harus merangkap beberapa *jobdesc* dalam periode waktu yang sama. Dengan demikian efektivitas pekerjaan setiap anggota kurang terfokus. Modal yang dimiliki SoYou juga terbatas, sehingga membatasi inovasi bisnis sampai tahap tertentu dan tidak maksimal. Penulis juga merupakan mahasiswa aktif perkuliahan, sehingga harus membagi waktu antara perkuliahan dan proses kerja magang.

2 Kurangnya pengetahuan dalam membangun bisnis dan menerapkan strategi bisnis. Sehingga penulis kesulitan membaca tren pasar dan menerapkan strategi yang efektif untuk penetrasi pasar. Sama halnya dengan manajemen

keuangan dan pemasaran, penulis kesulitan memberikan keputusan alokasi dana dan strategi pemasaran yang efektif.

3 Hubungan eksternal yang rumit. Dalam hal ini, penulis sebagai mahasiswa aktif memiliki perbedaan pandangan dan pengetahuan terhadap pihak eksternal selama berdiskusi. Terdapat perbedaan umur dan pengalaman dunia kerja dari penulis dengan pihak eksternal, sehingga menyulitkan penulis dalam melakukan aksi seperti negosiasi dengan vendor, menyanggupi permintaan pelanggan, dan merealisasikan saran dari mentor.

4 Media distribusi produk yang terbatas, menyebabkan penjualan produk dan pasar yang digapai tidak terlihat efektif. Penulis masih mencoba menerka media distribusi digital seperti melalui *Shopee*, Tiktokshop, dan media sosial, sehingga tidak memiliki pengetahuan yang dibutuhkan dalam menggunakan fitur-fitur yang efektif dalam media tersebut.

5 Pengembangan tim menjadi kesulitan tersendiri bagi penulis. Terdapat anggota tim yang memiliki motivasi yang sangat tinggi dalam pengembangan bisnis yang berpotensi memiliki perbedaan pendapat dalam strategi bisnis. Di lain sisi, terdapat anggota tim yang memiliki motivasi yang sangat kurang dalam membangun bisnis, sehingga pengerjaan *jobdesc* tidak dilakukan secara maksimal. Selain itu, terdapat beberapa masalah *personal* ataupun tim yang kesulitan membagi waktu antara perkuliahan, kehidupan pribadi, dan membangun bisnis SoYou.

6 Pemecahan masalah operasional dibutuhkan oleh penulis sebagai CEO untuk menanggapi permasalahan yang membutuhkan solusi cepat dan tepat. Jika solusi yang diambil kurang tepat, hal ini dapat menimbulkan beberapa masalah tambahan lainnya, ditambah waktu berpikir dan berdikusi dalam periode waktu yang cepat memberikan tekanan tersendiri.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Penulis menemukan beberapa solusi yang dapat diimplementasikan dalam menghadapi berbagai kendala di atas sebagai berikut:

1 Menggunakan sumber daya secara optimal. Mengalokasikan semua sumber daya dengan efisien dan membagi berbagai *jobdesc* dengan skala prioritas. *Jobdesc* dengan prioritas tertinggi akan didahulukan atau dikerjakan menggunakan sumber daya yang maksimal. Selain itu, pembagian *jobdesc* harus dilakukan secara adil, tepat, dan matang. *Time management* yang baik juga diperlukan untuk menyelesaikan setiap *jobdesc* yang ada dalam periode waktu yang singkat.

2 Menggali informasi mengenai tren pasar, strategi bisnis, dan pemasaran yang baik melalui berbagai sumber, melakukan mentoring dan bimbingan untuk mendapatkan saran dan pengetahuan lebih dari praktisi bisnis langsung, dan menjadi adaptif terhadap ide atau teknologi baru yang dapat mengembangkan bisnis.

3 Menjaga komunikasi dengan baik terhadap pihak eksternal dan lebih terbuka dengan berbagai kemungkinan peluang bisnis dan saran. Selain itu, penting untuk menambah pengetahuan mengenai bisnis demi kelancaran berdiskusi dan teknik untuk negosiasi bisnis.

4 Menggunakan semua media penetrasi pasar dengan baik. Mencari tahu cara penggunaan fitur-fitur penjualan *e-commerce*, Teknik pemasaran melalui media sosial, dan lebih fleksibel dalam menggunakan media penjualan tersebut.

5 Melakukan pengembangan tim melalui sesi *bonding* untuk mempererat hubungan tim ke bisnis SoYou, melakukan mentoring, pelatihan, dan pembimbingan untuk mengembangkan kesadaran dalam berbisnis. Selain itu membuat lingkungan internal yang inklusif, nyaman, dan saling membangun untuk memotivasi kinerja tim. Memilih tempat yang produktif jika melakukan *weekly meeting* dan penulis tetap menjadi pengingat skala prioritas anggota tim.

6 Membangun kemampuan untuk beradaptasi dengan berbagai ide dari berbagai sudut pandang atau pihak lain. Lalu melibatkan setiap anggota tim untuk proaktif berdiskusi dan membuat strategi baru atau keputusan. Bisnis harus selalu menyiapkan rencana cadangan untuk mitigasi hal seperti ini.