

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Penulis merupakan seorang mahasiswa magang yang berposisi sebagai mahasiswa yang sedang menjalankan praktik wirausaha dengan anggota kelompok. Penulis berposisi sebagai pelaku usaha yang nantinya akan dibimbing oleh mentor langsung yang berasal dari Skystar Ventures selaku tempat atau instansi magang berada.



Gambar 3.1 Kedudukan Magang Penulis

Sumber: SoYou, 2025

Seperti yang ditunjukkan pada susunan organisasi diatas yang terdiri dari 5 anggota pelaku usaha dengan 1 mentor sekaligus pebimbing lapangan. Dalam alur program magang ini, penulis diwajibkan untuk melakukan pengembangan terkait usaha yang sedang dijalankan, mendapatkan materi dan pelatihan terkait keperluan usaha. Dalam proses program magang ini, penulis dan 4 anggota lainnya rutin melakukan bimbingan dengan mentor paling sedikit satu kali dalam satu bulan dan penulis juga melakukan *weekly meeting* dengan anggota rutin setiap minggunya. Selain itu, penulis disini berposisi sebagai *Chief Operating Officer (COO)*, Steven Fernando Phangjaya sebagai *Chief Executive Officer (CEO)*, Michelle Angelica

Salim sebagai *Chief Financial Officer* (CFO), Ferdinand Dwidiantra Sukardi sebagai *Chief Marketing Officer* (CMO), dan Claudio Khafyilino sebagai *Public Relations* (PR). Penulis akan melaporkan bagaimana kinerja usaha yang telah berjalan selama proses magang wirausaha dan nantinya akan melakukan dengan mentor untuk mendapatkan masukan dan juga evaluasi.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1 Tugas Kerja Magang

Selama pelaksanaan magang di Skystar Ventures dengan perkiraan jumlah jam yang mencapai 847 jam, berikut merupakan uraian dan penjelasan mengenai tugas yang dilakukan penulis agar dapat mengembangkan dan mengelola usaha yang sedang dijalani dengan bimbingan langsung oleh Skystar Ventures.

No.	Proyek	Keterangan
1	Merancang Struktur Operasional	COO bertanggung jawab membentuk sistem kerja dasar untuk produksi, pengadaan bahan baku, dan logistik internal. Termasuk Menyusun SOP awal dan alur komunikasi tim yang efisien.
2	Perencanaan Produksi dan Pengadaan Material	Penulis menyusun rencana kebutuhan bahan baku (fragrance oil, absolute, botol, packaging, dll) dan sistem inventaris untuk meminimalisir pengeluaran.
3	Menentukan Strategi Operasional Dalam Proses Prototyping Produk	Penulis melakukan proses prototyping untuk menentukan strategi operasional dalam proses produksi yang efisien.

4	Menentukan Strategi Operasional dan Kapasitas Produksi	Penulis menyesuaikan kapasitas produksi dengan permintaan awal pasar, mengelola jadwal produksi batch kecil namun konsisten untuk menjaga efisiensi dan kualitas.
5	Melakukan Produksi	Penulis melakukan produksi berdasarkan rancangan strategi yang telah ditentukan.
6	Menyusun Sistem Distribusi dan Logistik	Penulis merancang strategi distribusi produk baik melalui e-commerce maupun penjualan langsung, serta memilih jasa pengiriman yang sesuai untuk target pasar, tetapi efektif untuk bisnis.
7	Mengelola Operasional Harian	Penulis harus memastikan bahwa proses produksi, pengemasan, serta pengelolaan inventaris berjalan dengan baik
8	Meningkatkan Efisiensi dan Produktivitas Tim	Untuk memastikan bahwa seluruh proses berjalan dengan optimal, penulis melakukan evaluasi rutin terhadap alur kerja, waktu produksi, dan pembagian tugas tim.
9	Menganalisis Kinerja dan Mengembangkan Inovasi	Menggunakan data penjualan, <i>feedback</i> dari konsumen, dan efisiensi biaya untuk Menyusun strategi pengembangan produk baru, menyesuaikan harga, dan merespons tren pasar.

Tabel 3.1 Pekerjaan Selama Proses Kerja Magang

Sumber: Penulis, 2025

3.2.2 Uraian Kerja Magang

1. Merancang Struktur Operasional

Perancangan struktur operasional merupakan hal yang penting pada tahap awal pengembangan bisnis SoYou, salah satu tugas penting yang dilakukan oleh penulis adalah merancang struktur operasional dasar yang akan menjadi fondasi untuk seluruh aktivitas bisnis ke depannya. Aktivitas tersebut dimulai dengan pemetaan bahan baku, penulis melakukan riset secara mendalam mengenai komposisi dasar dan teknik pembuatan parfum. Penulis mengkaji berbagai sumber, termasuk jurnal formulasi parfum, referensi perfumers, serta mentor yang kebetulan juga berpengalaman di bidang *fragrance formulation*. Dari hasil riset tersebut, penulis mencatat beberapa bahan baku yang dibutuhkan dalam produksi parfum, seperti fragrance oil (bahan pewangi utama), absolute (bahan pelarut utama), dan fixative (penstabil agar aroma parfum tahan lebih lama) untuk bagian *liquid* dari parfumnya. Penulis juga mempertimbangkan rasio pencampuran bahan berdasarkan kategori parfum, yaitu *Eau de Toilette* (EDT), *Eau De Parfum* (EDP), dan *Extrait de Parfum*. Setelah mempelajari berbagai kategori tersebut, penulis memutuskan untuk mengembangkan SoYou dalam bentuk *Eau de Parfum* (EDP). Pilihan ini didasari pada konsentrasi fragrance oil EDP yang tinggi, sehingga menghasilkan aroma yang lebih tahan lama dan memberi kesan yang premium.

Selain itu, penulis menyusun alat bantu yang diperlukan untuk mendukung proses produksi dan menjaga akurasi formulasi. Beberapa peralatan penting yang dicatat antara lain gelas ukur, batang pengaduk, timbangan digital, alat semi press botol parfum, pipet, suntikan, botol parfum sementara, heater, dan plastik shrink. Penulis juga menyiapkan perlengkapan pengemasan seperti botol kaca, sticker, dan box kemasan yang sesuai dengan konsep dari SoYou. Semua alat dan bahan tersebut

dicatat dalam bentuk spreadsheet agar memudahkan proses inventarisasi dan pengecekan rutin.

Setelah mengidentifikasi kebutuhan dasar, penulis membuat skema alur kerja yang menggambarkan secara visual urutan proses produksi mulai dari pencampuran bahan hingga proses pengemasan. Selanjutnya, bagan ini digunakan sebagai dasar untuk membangun Standard Operating Procedure (SOP) awal, yang akan digunakan sebagai pedoman operasional untuk seluruh tim produksi. Proses operasi standar (SOP) tersebut menjelaskan secara menyeluruh setiap langkah kerja, termasuk proporsi bahan, waktu pencampuran, prosedur pengemasan, dan standar keamanan dan kebersihan kerja.



Gambar 3.2 Menunjukkan Skema Alur Kerja SoYou

Sumber: Canva, 2025

SOP (Standard Operating Procedure) Bisnis SoYou

No.	Keterangan	Tujuan	Langkah
1.	Riset & Pengembangan Produk	Mengembangkan varian parfum sesuai tren dan preferensi pasar.	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan survei kebutuhan pasar (misalnya melalui kuesioner). • Menentukan konsep aroma (sweet, fresh, woody, dll). • Menyusun daftar formula uji coba (prototyping). • Melakukan uji internal untuk seleksi aroma.
2.	Pengadaan Bahan Baku	Memastikan bahan baku tersedia tepat waktu dan sesuai standar.	<ul style="list-style-type: none"> • Menyusun daftar bahan: fragrance oil, alkohol, botol, pipet, label, kemasan. • Menghubungi vendor

			<p>rekanan dan meminta penawaran harga.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pengecekan kualitas bahan (sesuai standar internal). • Mencatat pembelian dalam sistem inventaris.
3.	Proses Produksi Parfum	Meracik parfum dalam jumlah batch kecil secara higienis dan konsisten.	<ul style="list-style-type: none"> • Siapkan ruang produksi yang bersih dan steril. • Campurkan bahan sesuai formulasi (menggunakan timbangan digital). • Diamkan campuran selama 24-72 jam untuk proses aging.

			<ul style="list-style-type: none"> • Pindahkan ke botol akhir (finishing).
4.	Quality Control (QC)	Menjamin kualitas aroma, warna, dan kemasan sebelum dipasarkan.	<ul style="list-style-type: none"> • Cek kembali aroma hasil akhir vs standar. • Pastikan tidak ada botol bocor, label miring, atau cacat visual. • Simpan sampel QC untuk arsip dan perbandingan.
5.	Pengemasan Produk	Memberikan tampilan produk yang menarik dan aman untuk pengiriman.	<ul style="list-style-type: none"> • Labeling sticker botol parfum. • Masukkan botol ke box yang telah dibuat. • Wrap box dengan plastic shrink yang dipanaskan.

6.	Penyimpanan & Manajemen Stok	Menyimpan produk jadi secara sistematis dan mudah ditrack.	<ul style="list-style-type: none"> • Gunakan sistem digital seperti Google Sheet untuk log stok. • Atur berdasarkan batch dan tanggal produksi. • Lakukan stock opname setiap stok sisa 10.
7.	Pemasaran & Promosi	Meningkatkan <i>brand awareness</i> dan penjualan produk.	<ul style="list-style-type: none"> • Buat konten untuk Instagram, TikTok, dan marketplace. • Luncurkan promo berkala (bundling, diskon soft launching). • Kolaborasi dengan influencer atau KOL.
8.	Penjualan & Distribusi	Menyalurkan produk secara	<ul style="list-style-type: none"> • Launching produk di Shopee,

		efektif ke konsumen.	<p>Tokopedia, atau website.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Periksa order masuk setiap hari. • Kirimkan paket maksimal H+1 setelah pembayaran (menggunakan JNE, Sicepat, dll).
9.	After-Sales Service & Feedback	Menjaga kepuasan pelanggan dan memperoleh insight untuk pengembangan.	<ul style="list-style-type: none"> • Kirim ucapan terima kasih & form feedback digital. • Tanggapi komplain pelanggan maksimal 24 jam. • Evaluasi feedback pelanggan per bulan.

Tabel 3.2 Standard Operating Procedure (SOP) SoYou

Sumber: SoYou, 2025

Dengan struktur operasional yang terencana, SoYou memiliki fondasi yang kuat untuk menjaga konsistensi kualitas produk dan efisiensi proses kerja, meskipun terkadang beberapa proses tidak berjalan sesuai dengan rencana. Perancangan ini juga memungkinkan Perusahaan untuk mengukur dan mengevaluasi performa produksi secara berkala, dan siap untuk beradaptasi jika skala produksi atau permintaan pasar berubah.

2. Perencanaan Produksi dan Pengadaan Material

Setelah struktur operasional dasar terbentuk, penulis membuat perencanaan produksi untuk parfum SoYou. Perencanaan ini didasari pada perkiraan jumlah permintaan awal, kapasitas tim, dan jumlah waktu yang dibutuhkan. Mulai dari pencampuran bahan, hingga pengemasan dan distribusi. Setiap proses produksi juga dilakukan penjadwalan dan pengecekan untuk memastikan proses produksi berjalan dengan teratur dan efisien, serta meminimalkan risiko kesalahan dan keterlambatan.

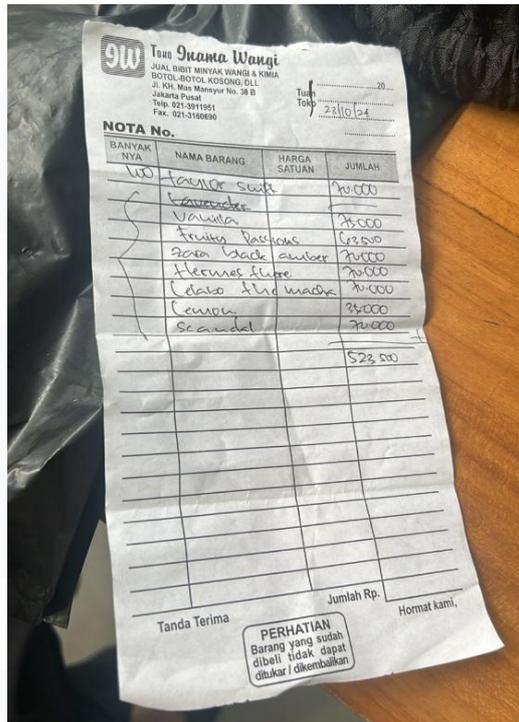
Dalam pengadaan material, SoYou Menyusun daftar kebutuhan produksi yang mencakup fragrance oil, absolute, fixative, botol parfum, sticker, dan box untuk bahan, serta gelas ukur, batang pengaduk, timbangan digital, alat semi press botol parfum, pipet, suntikan, heater, dan plastik shrink untuk alat. Untuk mendapatkan bahan dengan kualitas terbaik dan harga yang terjangkau, SoYou melakukan pencarian vendor melalui dua pendekatan, yaitu online dan offline. Secara online, tim membandingkan vendor melalui *marketplace* seperti Shopee dan Tokopedia, serta menghubungi supplier melalui Whatsapp dan media sosial untuk menanyakan MOQ, harga, dan estimasi pengiriman. Berdasarkan hasil diskusi yang panjang, SoYou mengeluarkan dua *batch* varian. *Batch* pertama adalah varian 4 Seasons Edition dan untuk *batch* kedua adalah Space Edition.

Untuk varian 4 Seasons, penulis memutuskan untuk melakukan pembelian bahan secara offline, penulis dan kelompok melakukan survei langsung ke beberapa pusat grosir di Jakarta. Salah satu daerah yang SoYou datangi adalah Tanah Abang untuk mencari vendor fragrance oil, yang akhirnya memberikan Gambaran langsung soal kualitas, jenis, dan harga pasar. Tim juga beberapa kali bertemu langsung dengan vendor box di Jakarta agar bisa mengecek kualitas bahan dan melakukan negosiasi harga secara langsung.



Gambar 3.3 Dokumentasi di Tanah Abang

Sumber: SoYou, 2025



Gambar 3.4 Bukti Pembelian Fragrance Oil di Tanah Abang

Sumber: SoYou, 2025

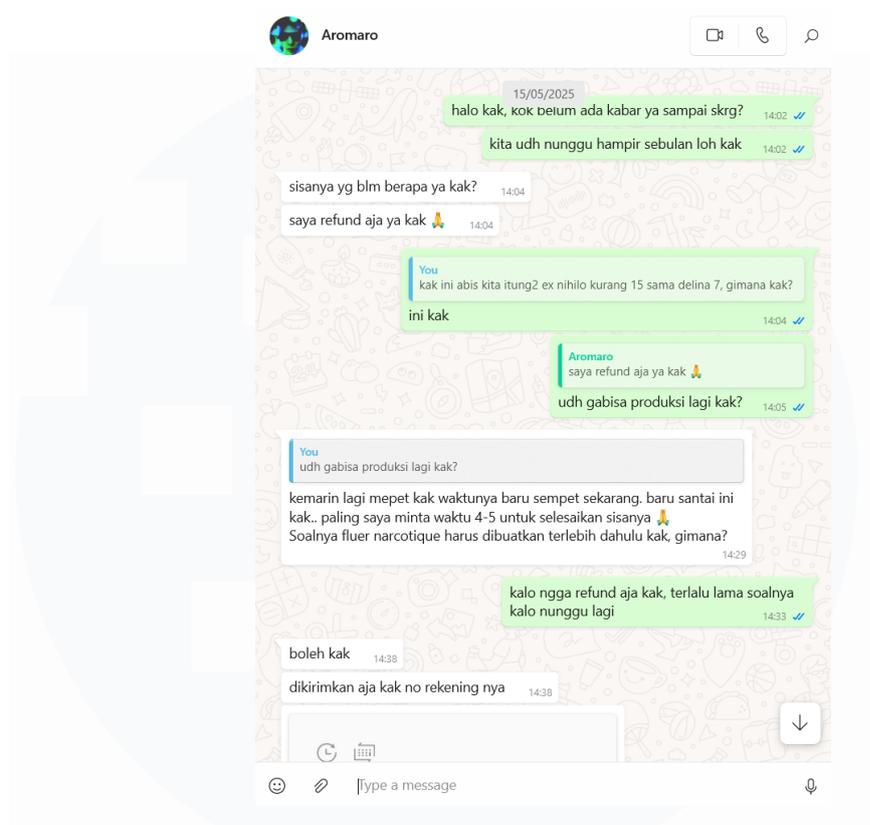
SoYou juga memutuskan untuk melakukan pembelian Fragrance oil secara offline di Tanah Abang. Setelah vendor dipilih serta seluruh alat dan bahan sudah dibeli, penulis menyusun sistem inventaris di spreadsheet untuk memudahkan pemantauan stok masuk dan keluar. Dengan begitu, proses produksi SoYou dapat berjalan lebih stabil dan siap memenuhi kebutuhan pasar secara konsisten.

Bibit parfum Warm Spicy 100ml	1	pcs	Rp84,000	Rp84,000
Bibit parfum Sweet 100ml	1	pcs	Rp45,000	Rp45,000
Bibit parfum Green 100ml	1	pcs	Rp67,500	Rp67,500
Bibit parfum Fruity 100ml	1	pcs	Rp69,822	Rp69,822
Bibit parfum Fresh 100ml	1	pcs	Rp36,000	Rp36,000
Bibit parfum Tropical 100ml	1	pcs	Rp53,000	Rp53,000
Bibit parfum Vanilla 100ml	1	pcs	Rp45,000	Rp45,000
Bibit parfum Lavender 100ml	1	pcs	Rp40,937	Rp40,937
Bibit parfum Mint 100ml	1	pcs	Rp30,000	Rp30,000
Box Pakaging	10	pcs	Rp5,000	Rp50,000
Botol Pakaging 10ml	10	pcs	Rp6,500	Rp65,000
Decanting Perfume (Suntikan Pemindah Perfume)	3	pcs	Rp8,000	Rp24,000
Alkohol 5 liter	1	pcs	Rp71,050	Rp71,050
Pipet Tetes 3ml	14	pcs	Rp1,500	Rp21,000
Metanol 1 liter	1	pcs	Rp12,000	Rp12,000
Corong Kecil	2	pcs	Rp6,000	Rp12,000
Gelas Takar 500ml	4	pcs	Rp10,100	Rp40,400

Gambar 3.5 Data Inventaris SoYou

Sumber: Spreadsheet SoYou, 2025

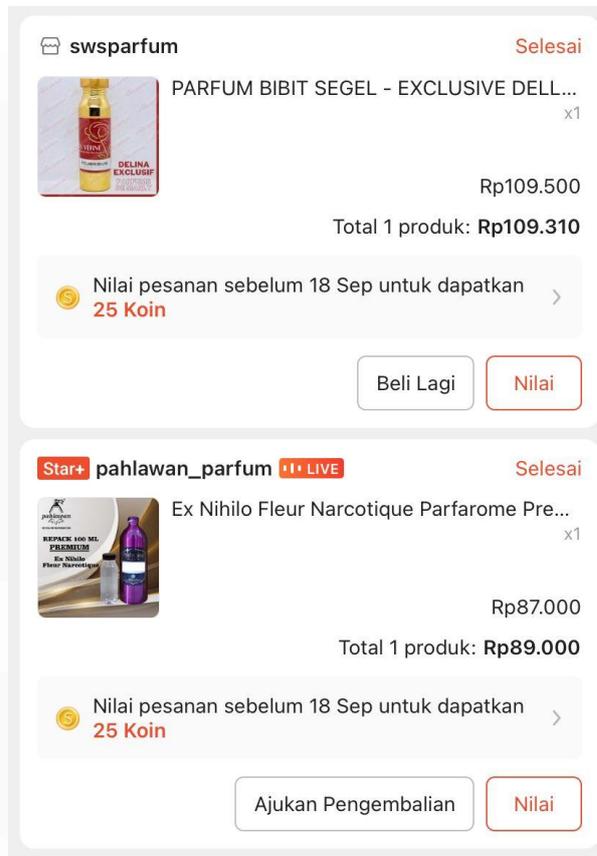
Untuk varian Space Edition, SoYou mencari vendor untuk fragrance oil, absolute, dan fixative. Setelah beberapa hari mencari vendor, penulis dan tim memutuskan untuk menggunakan jasa perfumers bernama Aromaro untuk memproduksi parfum SoYou. Jadi penulis dan tim hanya melakukan proses pengemasan karena proses peracikan sudah dilakukan oleh Aromaro. Akan tetapi setelah berjalan 1 bulan dengan Aromaro vendor tersebut sangat tidak profesional, seperti *slow respond*, pengiriman tidak sesuai (telat 2 minggu), dan kualitas produk juga tidak konsisten.



Gambar 3.6 Komunikasi dengan Vendor

Sumber: WhatsApp, 2025

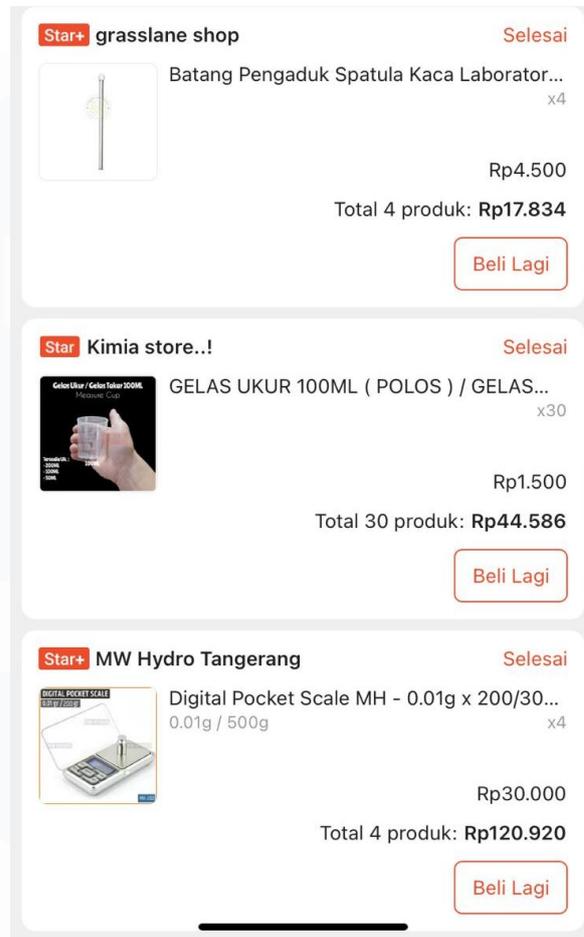
Saat awal komunikasi, vendor terlihat cukup kompeten dan vendor juga mengirim portofolionya. Satu bulan pertama bekerja sama dengan Aromaro juga berjalan dengan lancar. Akan tetapi, setelah satu bulan lebih tiba-tiba vendor mulai tidak konsisten dari segi kualitas dan beberapa parfum juga terlihat sedikit kotor. Vendor juga mulai *slow respond* ketika kita melakukan komplain terhadap kinerjanya akhir-akhir ini. Oleh karena itu, penulis memutuskan untuk mengganti vendor untuk fragrance oil, absolute, dan fixative. Beberapa menggunakan vendor secara online di *marketplace* (Shopee dan Tokopedia) dan beberapa menggunakan vendor secara langsung di Rumah Parfum Rahayu, Tangerang. Berkat penggantian vendor tersebut, SoYou juga bisa menghemat biaya produksi menjadi sekitar 33%.



Gambar 3.7 Pembelian Fragrance Oil di Shopee

Sumber: Shopee, 2025

Setelah menentukan bahan material untuk pembuatan parfum, penulis mulai melakukamn pembelian alat untuk memproduksi parfum, seperti gelas ukur, batang pengaduk, timbangan digital, alat semi press botol parfum, pipet, suntikan, heater, dan plastik shrink. Penulis memutuskan untuk melakukan pembelian di Shopee, karena lebih menghemat waktu dan memudahkan penulis untuk melakukan pendataan stok.



Gambar 3.8 Bukti Pembelian Alat Pembuatan Parfum

Sumber: Shopee, 2025

Setelah vendor alat dan bahan untuk cairan parfum telah ditentukan, penulis lanjut untuk mencari vendor botol parfum, sticker, dan box kemasan. Penulis memulai pencarian vendor botol di marketplace (Shopee dan Tokopedia), setelah melakukan riset dan diskusi dengan tim, penulis memutuskan untuk menggunakan vendor di Shopee dengan nama toko Popa Pack untuk varian 4 Seasons Edition dan Parfum Grosir Surabaya untuk varian Space Edition.



Gambar 3.9 Botol Parfum SoYou Varian 4 Seasons

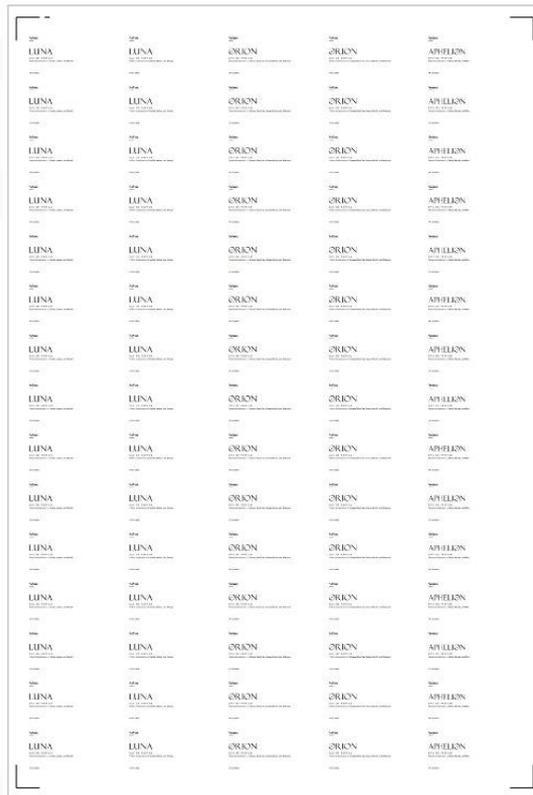
Sumber: SoYou, 2025



Gambar 3.10 Botol Parfum SoYou Varian Space Edition

Sumber: SoYou, 2025

Untuk vendor sticker, penulis mengunjungi beberapa tempat printing, seperti Instaprint, Labagus, Pigma, dan Spectrum. Tetapi setelah melakukan survei mengenai harga, kualitas, dan lokasi, penulis memutuskan untuk bekerja sama dengan pihak Labagus untuk memproduksi sticker. Karena segi harga lebih terjangkau dari yang lainnya, kualitas juga kurang lebih sama, dan Lokasi yang dekat dengan tempat operasional SoYou. Ada banyak jenis sticker, seperti vinyl, chromo, HVS, Gold Foil, dan sebagainya. Tetapi SoYou memutuskan untuk menggunakan bahan vinyl matte karena cocok dengan botol dan konsep dari brand SoYou, serta sticker juga tahan air dan minyak dari parfum.



Gambar 3.11 Design Sticker SoYou

Sumber: Labagus, 2025

Yang terakhir adalah menentukan vendor box, penulis memulai dengan melakukan riset di Google mengenai vendor-vendor box yang bisa mendesain box dengan konsep dari SoYou, serta memiliki MOQ yang cocok dengan budget SoYou. Penulis pun mencoba *approach* beberapa vendor box, seperti D'Pack Gading Serpong, Custombox.id, Pick and Pack, dan sebagainya. Akan tetapi dari seluruh vendor yang dipilih, tidak ada yang cocok dari segi MOQ dan harga. Setelah melakukan pencarian lagi, akhirnya penulis menemukan vendor dengan nama toko Aneka Boxes Paper di Jakarta Selatan. Penulis pun langsung menghubungi vendor tersebut dan melakukan negosiasi.



Gambar 3.12 *Approach* Vendor Box Melalui WhatsApp

Sumber: WhatsApp, 2025

Tetapi vendor sedikit *slow respond* karena sibuk mengurus pelanggan lainnya. Penulis dan tim pun langsung mengunjungi vendor secara langsung di Jakarta Selatan. Setelah bertemu dengan pihak dari vendor dan melalui komunikasi serta negosiasi yang panjang, akhirnya SoYou setuju untuk melakukan pembelian sejumlah 400 box 4 Seasons Edition (Rp7.000/box) dan 210 box Space Edition (Rp13.000/box)



Gambar 3.13 Box Varian 4 Seasons

Sumber: Aneka Boxes Paper, 2025



Gambar 3.14 Box Varian Space Edition

Sumber: Aneka Boxes Paper, 2025

Setelah vendor untuk alat dan bahan untuk pembuatan parfum selesai ditentukan. Penulis memastikan bahwa seluruh barang yang masuk dan keluar dari bisnis SoYou tercatat sepenuhnya di Spreadsheet, agar seluruh aktivitas operasional tercatat dengan baik dan memudahkan kegiatan bisnis SoYou kedepannya. Seluruh alat dan bahan juga dipilih dan disesuaikan agar bisa menghemat biaya. Misalnya, dalam pembelian secara online bisa sekaligus banyak agar biaya pengiriman bisa lebih rendah.

3. Menentukan Strategi Operasional Dalam Proses Prototyping Produk

Menentukan strategi operasional dalam proses prototyping merupakan hal yang penting. Dengan adanya strategi operasional, proses produksi akan berjalan secara efektif dan efisien. Oleh karena itu, penulis mencoba untuk membuat strategi operasional dengan

melakukan proses produksi untuk prototype parfum, agar proses produksi bisa berjalan dengan baik pada saat produksi massal.

Proses prototype parfum SoYou dilakukan secara manual dan dibagi menjadi beberapa tahapan, mulai dari peracikan hingga pengemasan. Setelah seluruh alat dan bahan baku berhasil dikumpulkan, tim memulai produksi dengan meracik setiap varian, yaitu varian 4 Seasons 10ml (Spring, Summer, Autumn, dan Winter) dan Space Edition 30ml (Orion, Aphelion, dan Luna). Peracikan dilakukan sesuai dengan komposisi yang telah ditentukan untuk setiap variannya, mulai dari pencampuran fragrance oil, absolute, hingga fixative menggunakan gelas takar, timbangan digital, serta alat bantu lain seperti pipet dan suntikan. Selama proses ini, penulis dan tim memastikan setiap komposisi takaran sesuai agar kualitas aroma tetap konsisten di setiap botol. Jika ada kesalahan dalam peracikan, produk tersebut akan di buang dan di buat ulang.



Gambar 3.15 Proses Prototyping Varian 4 Seasons SoYou

Sumber: SoYou, 2025



Gambar 3.16 Proses Prototyping Varian Space Edition SoYou

Sumber: SoYou, 2025

Setelah proses percampuran selesai, cairan parfum harus melalui fase maserasi atau aging selama setidaknya 3-7 hari. Tujuannya adalah agar setiap komponen aroma menyatu dengan baik dan menghasilkan aroma akhir yang konsisten dan stabil. Untuk menghindari merusak kualitas bahan, proses maserasi dilakukan di dalam botol kaca yang tertutup rapat dan di simpan di tempat yang sejuk dan gelap. Setelah proses maserasi selesai, parfum siap untuk di serahkan ke tim marketing, untuk melakukan validasi pasar.

4. Menentukan Strategi Operasional dan Kapasitas Produksi

Setelah proses percampuran selesai, cairan parfum harus melalui fase maserasi atau aging selama setidaknya 3-7 hari. Tujuannya adalah agar setiap komponen aroma menyatu dengan baik dan menghasilkan aroma akhir yang konsisten dan stabil. Untuk menghindari merusak kualitas bahan, proses maserasi dilakukan di dalam botol kaca yang tertutup rapat dan di simpan di tempat yang sejuk dan gelap. Setelah proses maserasi selesai, parfum siap untuk di serahkan ke tim marketing, untuk melakukan validasi pasar.

Penulis bersama tim menerapkan sistem make-to-stock (MTS), sistem tersebut merupakan strategi produksi di mana barang diproduksi sebelum ada pesanan dari pelanggan, dengan tujuan untuk memiliki stok yang siap dikirimkan saat ada permintaan. Dengan pertimbangan bahwa permintaan parfum bersifat fluktuatif namun dapat diprediksi berdasarkan tren promosi dan musim. Penulis Menyusun jadwal produksi dengan minimal stok masing-masing varian 10 pcs. Jadi ketika suatu varian sudah atau mendekati 10 pcs, SoYou akan melakukan produksi sesuai dengan jumlah bahan dari masing-masing varian, hal tersebut dilakukan untuk menjaga ketersediaan stok tanpa menciptakan penumpukan produk yang dimana dapat merugikan bisnis.

Dalam Menyusun strategi operasional, penulis merancang pembagian waktu kerja dalam beberapa tahapan, mulai dari persiapan alat dan bahan, peracikan, maserasi, proses pengemasan, hingga *quality control*. Proses ini disusun supaya alur kerja berjalan secara sistematis dan dapat dimonitor dengan baik.

5. Melakukan Produksi

Setelah strategi operasional dan kapasitas produksi ditentukan, tahap berikutnya adalah mengimplementasikan strategi tersebut ke dalam proses produksi. Penulis melakukan pengawasan ketat untuk setiap

tahapan dari proses produksi. Proses produksi dimulai dengan penyiapan bahan baku yang sudah di pesan dari vendor pilihan. Resep dari setiap varian juga telah ditentukan hasil dari diskusi penulis bersama tim melalui proses prototyping.

Berikut adalah alat dan bahan yang dibutuhkan:

- **Alat:** gelas ukur, batang pengaduk, timbangan digital, alat semi press botol parfum, pipet, dan suntikan, heater, plastik shrink.
- **Bahan:** fragrance oil, absolute, fixative, pewarna parfum, sticker, box.

Bahan-bahan untuk pembuatan varian 4 Seasons 10ml (*Travel-Size*):

- **Spring:** Fragrance oil lemon (1ml), Hermes (1ml), Amber (0,5ml), Vanilla (0,5ml), Scandal (1,5ml), Absolute (5ml), Fixative (0,5ml).
- **Summer:** Fragrance oil fruity (1ml), Scandal (1ml), Citrus (0.5ml), Lychee (0,5ml), Fresh (0,5ml), Tropical (0,5ml), Absolute (4,5ml), Fixative (0,5ml).
- **Autumn:** Fragrance oil vanilla (1ml), Hermes (1ml), Amber (1ml), Woody (0,5ml), Absolute (6ml), Fixative (0,5ml).
- **Winter:** Fragrance oil Scandal (1ml), Aromatic (1ml), Fresh (1ml), Musk (1,5ml), Absolute (5ml), Fixative (0,5ml).

Bahan-bahan untuk pembuatan varian Space Edition 30ml:

- **Orion:** Fragrance oil LV Imagination (9ml), Absolute (20ml), Fixative (1ml), Pewarna parfum (biru).
- **Aphelion:** Fragrance oil Ex Nihilo Fleur Narqotuique (9ml), Absolute (20ml), Fixative (1ml), Pewarna parfum (Ungu).
- **Luna:** Fragrance oil Parfums De Marly Delina Exclusif (9ml), Absolute (20ml), Fixative (1ml), Pewarna parfum (Pink)

Setelah semua alat dan bahan siap, SoYou mulai melakukan tahap peracikan. Dimulai dari pencampuran fragrance oil dan absolute, lalu diaduk perlahan dengan Teknik khusus supaya tercampur dengan rata. Setelah itu, campur fixative cairan parfum agar konsentrasi parfum lebih kuat serta membuat parfum menjadi lebih tahan lama. Setelah tahap pencampuran selesai, cairan parfum diberi warna sesuai dengan jenisnya. Lalu parfum dipindahkan ke botol untuk dilakukan proses maserasi selama 3-7 hari dengan mendinginkan parfum di dalam tempat dan ruangan tertutup, gelap, dan sejuk supaya konsentrasi parfum bisa tercampur dengan baik dan menghasilkan aroma dan ketahanan yang maksimal.

Setelah proses maserasi selesai, lanjut ke proses pengemasan. Botol-botol parfum diambil dan di pisahkan sesuai dengan jenisnya. Lalu setiap botol diberi sticker dengan informasi jenis parfum, best notes, serta volume parfum. Setelah itu, setiap botol dimasukkan ke box dan di wrap menggunakan plastic shrink yang dipanaskan, supaya box menjadi lebih aman dan tidak basah ketika terkena air.



Gambar 3.17 Proses Produksi Varian 4 Seasons SoYou

Sumber: SoYou, 2025

52



Gambar 3.18 Proses Produksi Varian Space Edition SoYou

Sumber: SoYou, 2025

Setelah parfum dikemas produk melewati tahap *quality control* yang meliputi pengecekan isi botol, tampilan sticker, dan kebersihan kemasan. Setelah produk lolos melewati tahap tersebut, botol akan dikemas di box dan di beri plastik shrink yang dipanaskan agar box lebih aman dan tahan air.

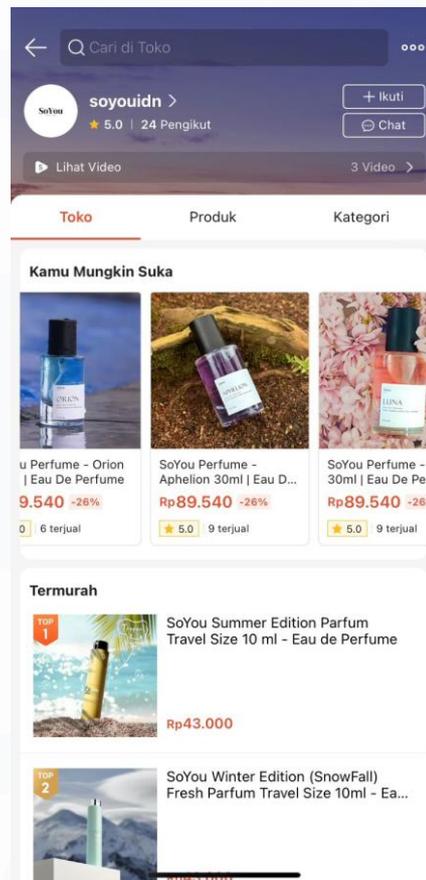
Setelah produk selesai diproduksi, penulis juga memutuskan untuk menyimpan produk di rumah pribadi, sehingga tidak perlu mengeluarkan dana tambahan dalam mengelola inventory.

6. Menyusun Sistem Distribusi dan Logistik

Setelah proses produksi selesai, dan parfum SoYou siap dipasarkan, langkah penting berikutnya adalah Menyusun sistem distribusi dan

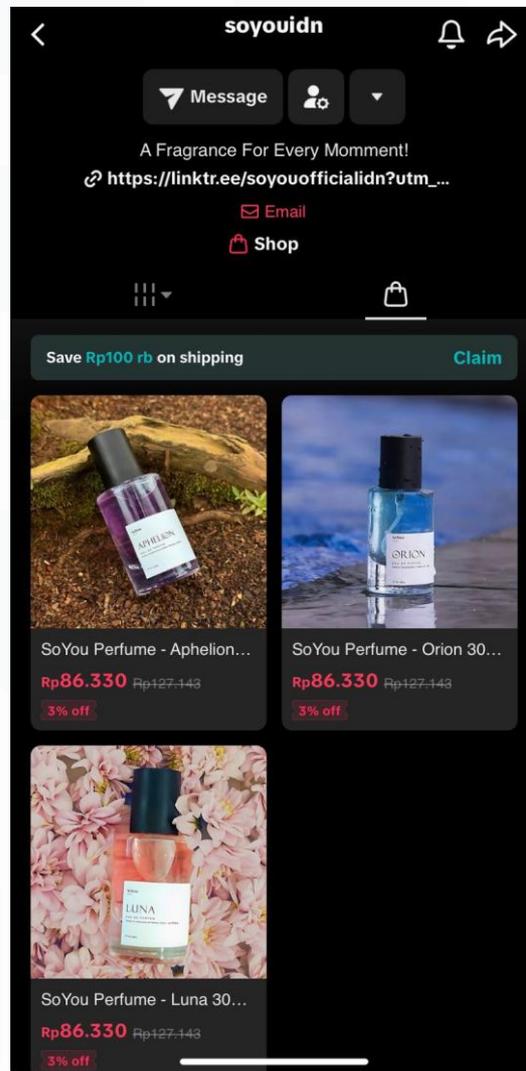
logistik yang efektif agar produk dapat sampai ke tangan konsumen dengan cepat dan dalam kondisi yang terbaik. Mengingat SoYou menjalankan bisnis mayoritas secara online, sistem distribusi dirancang khusus untuk mendukung efisiensi pengiriman dan meminimalkan risiko kerusakan produk, terutama karena parfum dikemas dalam botol kaca yang rentan pecah.

Penulis Menyusun alur distribusi dimulai dari platform penjualan digital. Untuk saat ini, SoYou menggunakan 2 platform, yaitu Shopee dan TiktokShop. Karena ke duanya memberikan jangkauan pasar yang luas serta kemudahan dalam penggunaannya. Platform ini juga menyediakan fitur manajemen pesanan dan pelacakan yang membantu mempercepat proses pengiriman serta meningkatkan transparansi kepada pelanggan.



Gambar 3.19 Platform Penjualan SoYou di Shopee

Sumber: Shopee, 2025



Gambar 3.20 Platform Penjualan SoYou di TikTok

Sumber: TikTok, 2025

Untuk proses logistik, penulis memilih JNE dan SiCepat menjadi ekspedisi utama. Pamilihan ini didasarkan beberapa pertimbangan, yaitu keamanan dalam penanganan paket, kecepatan pengiriman, dan yang terpenting adalah fitur *pick-up* langsung ke lokasi SoYou. Dengan fitur tersebut, tim SoYou tidak perlu mengantar paket ke gerai ekspedisi,

sehingga bisa menghemat waktu, tenaga, dan biaya transportasi. Efisiensi ini sangat membantu terutama dalam mengelola pengiriman skala kecil hingga menengah secara harian.

Sebelumnya dari sisi pengemasan, ada beberapa complain dari konsumen karena kondisi box parfum dalam kondisi yang rusak ketika sampai ke tangan konsumen. Semenjak hal itu, penulis langsung memastikan bahwa setiap produk dikemas menggunakan bubble wrap berlapis, box pengaman yang kuat, dan diberi label “fragile” untuk memastikan kehati-hatian dan keamanan dalam proses pengiriman.



Gambar 3.21 Hasil Pengemasan Produk SoYou

Sumber: SoYou, 2025

7. Mengelola Operasional Harian

Kegiatan operasional harian menjadi aspek penting yang harus dikelola secara konsisten agar seluruh aktivitas bisnis bisa berjalan sesuai target. Dalam hal ini, penulis bertanggung jawab dalam memastikan bahwa proses produksi, pengemasan, pengiriman, serta pengelolaan inventaris berjalan dengan lancar dan efisien setiap harinya.

Setiap pagi, penulis memulai aktivitas dengan memeriksa rekap pesanan dari marketplace (Shopee dan TiktokShop) untuk menentukan jumlah produk yang harus disiapkan dan dikirimkan di hari tersebut. Berdasarkan data tersebut penulis mengatur urutan tugas untuk tim, baik dalam proses produksi, maupun menyiapkan paket kiriman. Penjadwalan ini membantu menghindari penumpukan pekerjaan dan memperlancar alur proses harian.

Selanjutnya, penulis juga melakukan pengecekan stok bahan baku dan kemasan untuk memastikan ketersediaan material cukup untuk memenuhi kebutuhan. Bila menemukan kekurangan, penulis segera melakukan *re-order* atau menghubungi vendor terkait untuk melakukan pembelian ulang. Selain itu, catatan di spreadsheet juga akan selalu di *update* ketika ada perubahan stok masuk dan keluar.

Penulis juga rutin melakukan *quality control* ringan setiap harinya, mulai dari aroma parfum, kebersihan, hingga kelayakan kemasan. Langkah ini cukup penting untuk menjamin konsistensi dan kualitas kepada konsumen.

8. Meningkatkan Efisiensi dan Produktivitas Tim

Untuk mendukung kelancaran operasional bisnis SoYou, penulis selalu memperhatikan kinerja tim melalui beberapa aspek, seperti alur kerja, eksekusi kerja, dan pelaporan. yang akan dibahas di *Weekly Meeting* bisnis SoYou.

Berikut adalah beberapa hal yang dilakukan penulis untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas tim;

- **Penataan Tugas dan Alur Kerja**

Langkah awal yang dilakukan adalah membahas tentang susunan sistem kerja harian yang terstruktur. Penulis membuat pembagian tugas berdasarkan tahapan operasional seperti produksi parfum,

pengecekan kualitas, pengemasan, pencatatan stok, dan penanganan pesanan. Setiap tugas akan dijabarkan dalam bentuk *to-do-list* harian dan mingguan, sehingga dapat meminimalkan kebingungan dan tumpang tindih antar pekerjaan/.

- Penggunaan Tools Digital untuk Koordinasi

Untuk mempercepat proses komunikasi dan pencatatan, penulis memanfaatkan tools digital sederhana seperti Google Sheets, Google Docs, Google Drive, dan WhatsApp Group. Semua anggota tim diminta untuk mencatat progres dan apa saja yang mereka kerjakan di periode tertentu.

- Evaluasi Berkala dan Feedback

Setiap *weekly meeting*, penulis mengadakan evaluasi kerja tim untuk meninjau kekurangan dan kelebihan dari sistem kerja yang dilakukan. Evaluasi ini juga menjadi ruang terbuka bagi anggota tim untuk menyampaikan kendala, usulan perbaikan, atau pembaruan sistem kerja yang lebih efisien.

- Membangun Budaya Kerja Positif

Selain aspek teknis, penulis juga menaruh perhatian pada Pembangunan budaya kerja yang positif dan saling mendukung. Dalam prosesnya, penulis memberikan apresiasi atas kontribusi setiap individu. Misalnya dari tim Marketing berhasil membuat konten yang viral, penulis akan mengapresiasi dalam bentuk pujian, pengakuan, dan memberikan istirahat tambahan jika diperlukan. Penulis juga senantiasa mengadakan bonding dengan sering berkumpul dan bermain diluar aktivitas SoYou.

9. Menganalisis Kinerja dan Mengembangkan Inovasi

Sebagai bagian akhir dari siklus operasional yang dijalani, penulis bertanggung jawab dalam menganalisis performa bisnis secara berkala. Proses analisis ini mencakup evaluasi, penjualan, produk, efektivitas

distribusi, dan tingkat kepuasan pelanggan. Tujuannya adalah untuk mendapatkan data mengenai kelebihan dan kekurangan dari sistem operasional yang dijalankan, sekaligus sebagai dasar dalam pengembangan inovasi ke depan.

Langkah pertama dimulai dengan pengumpulan data penjualan, baik secara online maupun offline. Penjualan online SoYou tidak sebesar penjualan offline. Pada saat SoYou berjualan secara offline di booth yang disediakan oleh Universitas Multimedia Nusantara, SoYou berhasil menjual kurang lebih 160 pcs varian 4 Seasons dengan omzet sekitar Rp6.000.000 dalam 3 hari. Sedangkan, penjualan secara online SoYou hanya mendapatkan sekitar Rp2.000.000 selama 1 bulan dari varian 4 Seasons. Oleh karena itu, ini menjadi tantangan terbesar bagi SoYou untuk bisa meningkatkan *brand awareness* agar produk bisa terjual juga secara online.



Gambar 3.22 Menunjukkan Kegiatan Penjualam SoYou di Booth UMN

Sumber: SoYou, 2025

Kami juga selalu meminta feedback dari konsumen baik itu melalui event booth maupun pembelian secara online. Dan banyak dari konsumen yang membeli varian 4 Seasons 10ml SoYou, mereka meminta untuk dibuatkan varian baru dengan kapasitas 30ml karena mereka suka dengan aromanya tetapi cepat habis karena varian 4 Seasons hanya 10ml.

Oleh karena itu, dari banyaknya feedback konsumen SoYou memutuskan untuk menambah varian baru dengan konsep Space, yaitu varian Space Edition 30ml. Varian tersebut pun banyak menerima respon positif dari konsumen, karena penulis dan tim SoYou sudah memperbaiki kualitas dari varian yang sebelumnya. Tidak hanya dari segi aroma, inovasi varian baru ini juga mencakup pembaruan desain kemasan agar lebih menarik secara visual dan efisien dalam pengiriman.

3.3 Kendala yang Ditemukan

Selama proses magang dalam aktivitas operasional SoYou, penulis menghadapi beberapa kendala yang berdampak pada efisiensi dan kelancaran bisnis, Berikut adalah kendala-kendala yang dialami:

- **Keterbatasan Sumber Daya Manusia**
Penulis dan tim mengalami kesulitan dalam kegiatan produksi dan pencarian vendor. Karena terbatasnya sumber daya manusia, SoYou memerlukan waktu yang lebih lama dalam menentukan vendor dan kegiatan produksi juga menjadi memakan banyak waktu. Hal tersebut mempengaruhi efisiensi dan efektivitas dari proses operasional. Oleh karena itu, SoYou membatasi jumlah produksi setiap periode tertentu.
- **Kesulitan Pengadaan Bahan baku**
SoYou mengalami tantangan dalam memperoleh bahan baku, terutama fragrance oil yang harus dipilih secara cermat. Beberapa

vendor tidak konsisten dan kurang profesional. Fragrance oil dari beberapa vendor tidak konsisten dari segi kualitas, sehingga mempengaruhi aroma dan ketahanan parfum. Beberapa vendor juga sering menghilang dan susah dihubungi, mereka juga sering telat mengirim barang yang sudah di pesan. Hal tersebut menjadi tantangan bagi penulis dan mengharuskan penulis untuk mencari alternatif vendor lain.

- **Kendala Komunikasi Internal Tim**

Beberapa informasi mengenai jadwal produksi, ketersediaan stok, dan tanggung jawab lainnya sering kali tidak tersampaikan dengan merata ke seluruh anggota tim. Hal tersebut menyebabkan keterlambatan dan kesalahan dalam pelaksanaan tugas dan membutuhkan waktu tambahan untuk memperbaiki hal tersebut.

- **Keterbatasan Dana**

Sebagai COO, penulis merasakan adanya hambatan dalam melakukan *Research and Development* secara luas karena dana yang terbatas. Terutama dalam hal *Minimum Order Quantity* (MOQ), setiap vendor memiliki jumlah minimum order untuk produknya. Mayoritas dari mereka memiliki MOQ yang tinggi sehingga modal yang dibutuhkan juga besar. Karena keterbatasan dana, SoYou jadi memerlukan waktu lebih lama dan negosiasi yang panjang untuk menentukan vendor yang sesuai dengan budget.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Sebagai seorang *Chief Operating Officer* (COO), penting untuk selalu bisa memberikan solusi atas kendala-kendala yang mempengaruhi proses operasional. Oleh karena itu, berikut adalah solusi atas kendala yang dialami oleh penulis:

- Penulis menyusun jadwal produksi yang lebih terstruktur dan disesuaikan dengan kapasitas tim. Produksi dilakukan secara bertahap dalam jumlah yang disesuaikan dengan permintaan, sehingga tidak membebani tim dan tetap menjaga kualitas produk.

Penulis juga membagi bagian tugas secara merata dan masing-masing memiliki area fokus sendiri agar tidak bertabrakan dengan yang lain.

- Secara berkala melakukan evaluasi vendor secara rutin. Tim juga secara aktif mencari vendor alternatif terutama untuk fragrance oil, baik lewat internet maupun secara langsung. Penulis dan tim bahkan beberapa kali melakukan kunjungan ke daerah Tangerang hingga Tanah Abang untuk menemukan vendor alternatif sekaligus membandingkan dengan vendor yang ada. Informasi mengenai vendor-vendor tersebut dicatat untuk memudahkan proses di masa yang akan datang. Penulis juga menerapkan komunikasi yang lebih intensif kepada vendor untuk membuat perjanjian tertulis sederhana dan mengedepankan vendor yang memberikan layanan yang sesuai janji atau tepat waktu.
- Melakukan komunikasi tim dengan lebih merata dan memastikan bahwa seluruh anggota mengerti. Penulis juga memanfaatkan WhatsApp Group untuk mencatat seluruh informasi, pembagian tugas, *to-do-list* untuk periode tertentu. Catatan tersebut juga di pin agar memudahkan anggota tim untuk membaca mengenai kegiatan operasional. Penulis senantiasa selalu mengingatkan dan mengarahkan anggota tim mengenai apa saja yang harus dilakukan dalam kegiatan operasional SoYou.
- Penulis secara aktif mencari alternatif vendor dengan MOQ yang rendah. Penulis juga secara aktif melakukan negosiasi dengan vendor agar mendapatkan MOQ yang lebih fleksibel sesuai dengan kapasitas bisnis SoYou. Penulis dan tim juga langsung mengunjungi beberapa vendor secara langsung, agar proses negosiasi bisa lebih baik.