

BAB II

PELAKSANAAN

PROFESSIONAL SKILL ENHANCEMENT PROGRAM

2.1. Tahapan Pekerjaan

Tahapan pekerjaan selama melakukan Prostep dilakukan agar setiap anggota kelompok menjalankan tugas sesuai dengan peran masing-masing sehingga seluruh kegiatan usaha Conechick bisa berjalan dengan efektif. Berikut tahapan pelaksanaan kegiatan :

1. Perencanaan Awal dan Pembagian Peran
 - Menentukan ide bisnis dan konsep produk Conechick
 - Membagi peran menjadi CEO, CMO, CFO, COO agar setiap anggota kelompok memiliki tanggung jawab yang spesifik.
 - Membuat daftar kebutuhan bisnis.
2. Produksi dan Operasional
 - Melakukan pembelian bahan baku dan alat produksi.
 - Menyiapkan SOP produksi, resep, penyajian, kebersihan dan pengemasan.
 - Melakukan proses memasak sesuai standar.
 - Melakukan R&D porsi, rasa, dan kemasan
3. Riset Pasar dan Validasi Produk
 - Melakukan Interview, FGD, Survei untuk memahami kebutuhan konsumen dan melakukan penjualan di lokasi potensial pasar untuk validasi pasar.
 - Melakukan uji coba porsi, rasa, dan kemasan.
 - Memfinalisasi resep dan varian produk.
4. Pemasaran dan Penjualan
 - Melakukan foto produk dan membuat konten untuk sosial media.

- Menjalankan strategi promosi secara digital dan offline.
- Melakukan penjualan langsung seperti, event, bazaar, kegiatan kampus.

5. Evaluasi Kinerja dan Perbaikan

- Melakukan evaluasi terkait penjualan, produksi, dan pemasaran.
- Memperbaiki rasa, visual produk, dan SOP berdasarkan feedback konsumen.

No .	Proyek	Keterangan
1	Perencanaan penganggaran keuangan	Menyusun konsep bisnis, anggaran awal, kebutuhan modal kelompok, serta perencanaan keuangan jangka pendek
2	Pengendalian Biaya dan analisis profitabilitas	Melakukan perhitungan HPP dan BEP, menentukan harga jual, efisiensi bahan baku, serta analisis produk yang paling menguntungkan
3	Manajemen Operasional Keuangan	Mengelola arus kas, validasi transaksi, rekap biaya produksi per batch, serta memastikan seluruh pencatatan keuangan akurat dan transparan.
4	Penyusunan Laporan Produksi & Penjualan	Membuat proyeksi penjualan harian, laporan penjualan per batch maupun keliling, serta laporan terkait omzet, profit, dan kinerja penjualan.
5	Koordinasi Produksi & Monitoring Kinerja Batch	Membantu proses produksi setiap batch, mengevaluasi biaya dan hasil penjualan per batch.

Tabel 2 | Detail Pekerjaan yang Dilakukan CFO

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

2.2. Uraian Pelaksanaan Kerja Chief Financial Officer

Sebagai Chief Financial Officer (CFO) Conechick, penulis memiliki tanggung jawab yang sangat besar dan menyeluruh dalam mengelola semua aspek finansial perusahaan. Tugas utama penulis mencakup perencanaan modal, pengaturan arus kas, penyusunan biaya produksi, serta evaluasi terhadap profitabilitas dan kelayakan usaha. Dalam peran ini, penulis tidak hanya memastikan bahwa semua keputusan finansial diambil dengan dasar data yang valid dan relevan, tetapi juga harus memiliki pemahaman strategis yang mendalam tentang kondisi operasional dan potensi bisnis jangka panjang Conechick. Oleh karena itu, keberadaan seorang CFO menjadi kunci penting dalam menjaga kelangsungan operasional perusahaan, memastikan bahwa semua proses berjalan efisien, dan menjaga kondisi keuangan perusahaan tetap stabil meskipun dalam situasi pasar yang penuh tantangan. Tanpa peran ini, perusahaan bisa berisiko menghadapi pemborosan sumber daya atau pengelolaan dana yang buruk yang dapat mempengaruhi keseluruhan kinerja dan pertumbuhannya.

Secara teoritis, peran Chief Financial Officer dalam tahap awal bisnis sangat erat kaitannya dengan konsep financial planning dan financial control. Menurut Brigham dan Houston (2019), perencanaan keuangan merupakan proses penentuan kebutuhan dana, pengalokasian modal, serta pengendalian penggunaan dana agar tujuan perusahaan dapat tercapai secara efektif dan efisien. Dalam konteks usaha rintisan seperti Conechick, perencanaan keuangan jangka pendek menjadi krusial karena keterbatasan modal menuntut pengelolaan dana yang disiplin dan terukur. Selain itu, konsep working capital management juga relevan, di mana Penulis bertanggung jawab memastikan keseimbangan antara aset lancar dan kewajiban jangka pendek agar operasional bisnis tetap berjalan tanpa gangguan likuiditas. Dengan penerapan teori ini, penulis tidak hanya berperan sebagai pencatat keuangan, tetapi juga sebagai pengambil keputusan strategis yang memastikan keberlanjutan usaha melalui pengelolaan dana yang optimal dan berbasis analisis.

Pada tahap awal, penulis memulai dengan menyusun anggaran biaya yang mencakup kebutuhan modal awal yang sangat penting. Ini bukan sekadar pencatatan angka-angka atau estimasi kasar, tetapi merupakan perencanaan yang sangat detail dan mendalam. Anggaran biaya ini meliputi pembelian alat produksi utama, bahan baku, serta kebutuhan pendukung lainnya seperti kemasan, peralatan operasional, dan biaya lainnya yang tidak bisa diabaikan. Salah satu aspek penting dari penyusunan anggaran ini adalah perhitungan kelayakan penggunaan dana yang tersedia untuk masing-masing kebutuhan. Dalam hal ini, penulis harus melakukan proyeksi biaya jangka pendek dan panjang, guna memastikan bahwa dana yang dialokasikan dapat mencakup seluruh kebutuhan operasional tanpa mengorbankan efisiensi atau kualitas produk. Perhitungan yang matang ini juga dilakukan untuk mendukung kegiatan R&D (riset dan pengembangan) serta mempersiapkan produksi batch pertama yang sangat krusial bagi keberhasilan jangka panjang Conechick. Dengan analisis yang mendalam, tim bisa mengetahui batas penggunaan dana yang aman dan menghindari pemborosan yang dapat berdampak negatif pada arus kas perusahaan.

Setelah penyusunan anggaran biaya, penulis kemudian berfokus pada perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), yang merupakan komponen vital dalam menentukan harga jual produk. HPP ini tidak hanya melibatkan biaya langsung seperti bahan baku, tetapi juga berbagai elemen biaya lainnya seperti biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik, serta biaya distribusi yang juga berkontribusi pada harga produk. Penulis harus memastikan bahwa seluruh komponen biaya yang terkait dengan produksi tercatat dengan akurat dan diperhitungkan dengan tepat. Dengan hasil perhitungan HPP yang akurat, penulis dapat memberikan rekomendasi harga jual yang optimal, yang tidak hanya terjangkau bagi konsumen, tetapi juga dapat memastikan margin keuntungan yang sehat bagi perusahaan. Selain itu, untuk memitigasi risiko kerugian, penulis menghitung Break Even Point (BEP), yang sangat penting untuk mengetahui berapa banyak unit yang perlu dijual agar perusahaan tidak mengalami kerugian. BEP ini memberikan gambaran yang jelas tentang volume penjualan minimal yang harus dicapai agar bisnis tetap

berkelanjutan secara finansial. Dengan analisis yang lebih mendalam tentang BEP, penulis dapat memberikan wawasan yang sangat berharga kepada tim manajemen tentang apakah target penjualan yang ada sudah realistik dan apakah strategi bisnis yang diterapkan sudah tepat.

Setelah menghitung HPP dan BEP, penulis bersama CEO kemudian merancang harga jual produk dengan sangat cermat. Penetapan harga jual tidak hanya memperhitungkan hasil perhitungan HPP dan margin keuntungan yang diinginkan, tetapi juga harus mempertimbangkan daya beli pasar sasaran. Diskusi dengan CEO bertujuan untuk mencapai keseimbangan antara harga yang kompetitif di pasar dan keuntungan yang diinginkan perusahaan. Faktor-faktor seperti segmentasi pasar, positioning produk, dan tren harga pasar juga menjadi bagian dari diskusi untuk menetapkan harga jual yang tepat. Selain itu, penulis melakukan analisis lebih lanjut terhadap efisiensi penggunaan bahan baku dengan memantau penggunaan bahan baku secara harian. Hal ini dilakukan untuk mendeteksi potensi pemborosan atau overuse yang bisa meningkatkan biaya produksi. Penulis juga melakukan riset terhadap alternatif bahan baku yang lebih ekonomis namun tetap menjaga standar kualitas yang tinggi, yang penting untuk mempertahankan daya tarik produk di pasar. Evaluasi efisiensi bahan baku ini dilakukan secara berkala, dengan melibatkan CEO dan COO, untuk memastikan bahwa setiap keputusan terkait biaya produksi selalu didasarkan pada data yang valid dan relevan.

Di sisi operasional, penulis juga sangat terlibat dalam pemilihan kemasan produk. Pemilihan kemasan tidak hanya bertujuan untuk melindungi kualitas produk, tetapi juga untuk menciptakan kesan pertama yang positif bagi konsumen. Penulis bersama tim melakukan riset pasar untuk mengetahui tren desain kemasan yang dapat menarik perhatian konsumen dan memperkuat identitas merek Conechick. Kemasan yang dipilih harus mampu mempertahankan kualitas produk dalam jangka panjang, khususnya dalam kondisi distribusi yang bervariasi. Selain itu, faktor biaya juga sangat dipertimbangkan, sehingga kemasan yang digunakan tidak hanya menarik tetapi juga efisien dari sisi finansial. Sebelum keputusan final diambil, beberapa desain kemasan diuji coba terlebih dahulu untuk melihat respon

pasar dan efektivitasnya dalam meningkatkan penjualan. Penulis juga berperan besar dalam menyusun sistem inventaris bahan baku yang efisien, guna memastikan bahwa stok bahan baku selalu tersedia dalam jumlah yang memadai dan produksi tidak terhambat oleh kekurangan bahan. Sistem inventaris ini diperbarui secara berkala, dengan mempertimbangkan kebutuhan produksi yang terus berkembang dan tingkat penjualan yang dicapai.

Dalam pelaksanaan operasional produksi, penulis bekerja sama erat dengan COO untuk memastikan pembelian dan restock bahan baku dilakukan secara tepat waktu dan sesuai kebutuhan. Pembelian bahan baku tidak hanya didasarkan pada perkiraan produksi, tetapi juga berdasarkan analisis permintaan pasar yang terus berubah. Pembelian yang tepat waktu dan dalam jumlah yang sesuai dapat menghindari pemborosan atau kekurangan bahan yang dapat mengganggu kelancaran produksi. Penulis juga bertugas untuk memvalidasi setiap transaksi pembelian dan pengeluaran dana dengan mencocokkan bukti pembayaran atau faktur yang ada. Proses validasi ini memastikan bahwa semua transaksi tercatat dengan akurat dan tidak ada pemborosan atau kesalahan dalam pencatatan keuangan. Dengan pendekatan yang hati-hati ini, penulis membantu menjaga transparansi keuangan dan memastikan bahwa laporan keuangan yang disusun selalu mencerminkan kondisi yang sebenarnya.

Saat produksi PO Batch 1 dimulai, penulis terlibat langsung dalam kegiatan produksi untuk memastikan kebutuhan bahan baku tercukupi. Selain itu, penulis juga terlibat dalam pengolahan produk, memonitor penggunaan bahan, serta mencatat pengeluaran yang terjadi langsung di lapangan. Keterlibatan penulis dalam tahap produksi batch pertama ini tidak hanya sebagai pelaksana tugas, tetapi juga sebagai pengawas untuk memastikan bahwa proses produksi berjalan sesuai dengan anggaran yang telah ditetapkan. Penulis melakukan pengecekan secara berkala untuk mencegah terjadinya pemborosan dan memastikan bahwa segala sesuatunya tetap efisien. Setelah produksi batch pertama selesai, penulis menyusun laporan penjualan yang mencakup informasi mengenai omzet dan profit yang dihasilkan, yang kemudian menjadi bahan evaluasi terhadap efektivitas strategi

pemasaran yang diterapkan pada batch tersebut. Laporan ini memberikan gambaran yang jelas mengenai seberapa sukses strategi penjualan yang diterapkan dan apakah perlu ada penyesuaian pada strategi pemasaran untuk batch berikutnya.

Pada pelaksanaan PO Batch 2, penulis kembali terlibat dalam kegiatan produksi dan pengawasan. Pencatatan biaya produksi dilakukan lebih rinci dan mendetail, memungkinkan penulis untuk membandingkan biaya antara Batch 1 dan Batch 2. Dengan perbandingan ini, penulis dapat menilai efektivitas proses produksi serta mengidentifikasi area-area yang perlu diperbaiki atau ditingkatkan untuk mencapai efisiensi yang lebih tinggi. Laporan penjualan untuk Batch 2 kemudian disusun dengan format yang serupa dengan laporan Batch 1, namun kali ini penulis menyertakan analisis yang lebih mendalam mengenai perbedaan biaya, efektivitas produksi, serta perubahan dalam strategi pemasaran yang diterapkan. Perbandingan kedua laporan ini sangat berguna untuk menilai apakah ada peningkatan dalam kinerja penjualan, serta untuk mengidentifikasi langkah-langkah yang perlu dilakukan agar penjualan dan produksi semakin efisien di masa mendatang.

Selain penjualan berbasis PO, penulis juga berperan penting dalam kegiatan penjualan keliling yang dilakukan untuk menguji pasar Grey Market. Dalam kegiatan ini, penulis memastikan bahwa semua bahan baku siap dan distribusi produk berjalan lancar. Penulis juga mengatur pencatatan omzet harian serta total pendapatan yang dihasilkan dari penjualan langsung. Data yang dikumpulkan selama penjualan keliling ini sangat berguna untuk menilai respons pasar terhadap produk secara langsung. Informasi yang diperoleh dari pasar Grey Market ini kemudian dianalisis untuk menilai efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan, serta memberikan insight yang lebih dalam mengenai preferensi konsumen yang bisa diterapkan dalam pengembangan produk dan pemasaran di masa depan.

Pada tahap akhir Prostep, penulis menyusun laporan evaluasi keuangan yang sangat komprehensif. Laporan ini tidak hanya mencakup analisis mengenai tingkat profitabilitas usaha, tetapi juga mengevaluasi efisiensi biaya produksi, manajemen modal, dan memberikan rekomendasi terkait strategi finansial yang dapat

diterapkan untuk memastikan keberlanjutan Conechick dalam jangka panjang. Laporan evaluasi ini menjadi referensi penting dalam merancang rencana pengembangan usaha, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Penulis mengidentifikasi potensi area yang dapat diperbaiki dan memberikan rekomendasi terkait langkah-langkah yang perlu diambil untuk mencapai tujuan perusahaan, sambil mempertahankan kestabilan keuangan yang diperlukan untuk tetap bersaing di pasar yang semakin ketat.



Gambar 2 2 Proses Produksi



Gambar 2 1 Research And Development



Gambar 2 3 Penjualan Keliling

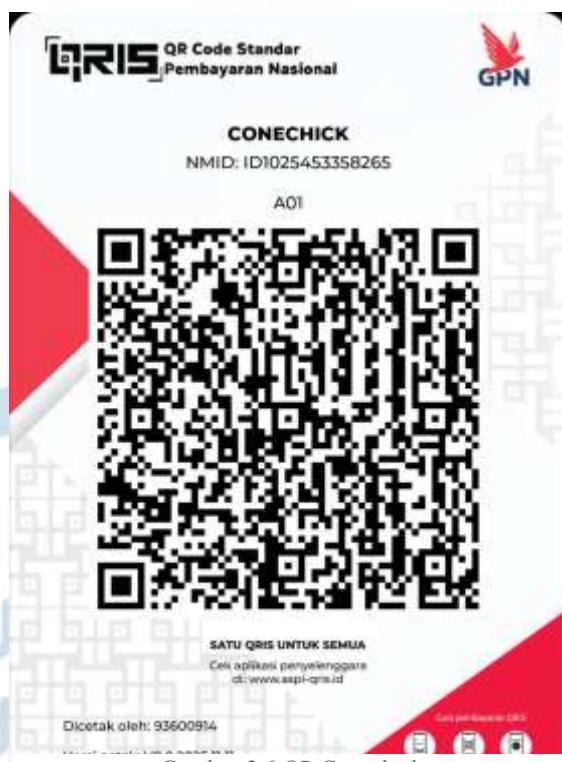
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA



Gambar 2 5 Pembuatan HPP

Bahan baku	Pemasukan	Tarif per	Harga per satuan
Flour	1000 gram	47000	47
Sugar	1000 gram	18000	18
Vanilla (LSD)	1 gram	80	80
Mental extract	1000 gram	40000	40
Butter (lebur)	500 gram	25000	250
Butter (solid)	500 gram	110000	110
Eggs	1000 gram	40000	40
Chocolate	1000 gram	95000	95
Vanilla	1000 gram	20000	20
Butter (solid)	450 gram	80000	220
Butter (lebur)	1000 ml	25000	25
Yogurt	1000 gram	10000	10
Cream	1000 gram	90000	90
Yoghurt	1000 gram	11000	11
Butter (solid) lebur	1000 gram	35000	35
Chocolate	1000 gram	38000	38
Butter (lebur)	300 gram	10000	30
Adult chocolate	1000 gram	21000	21
Chocolating	2000 ml	13000	65
Vanilla	450 gram	11000	24
Butter (solid)	600 gram	25000	42
Yoghurt	1000 gram	12000	12

Gambar 2 4 Pembuatan BEP



Gambar 2 6 QR Conechick

2.3. Kendala yang Ditemukan

Selama pelaksanaan prostep, kelompok menghadapi beberapa kendala , yaitu :

- Perhitungan Modal Awal Tidak Akurat Karena Harga Bahan Baku Berubah-Ubah**

Salah satu tantangan besar yang dihadapi penulis adalah ketidakpastian harga bahan baku yang sering kali berubah-ubah. Fluktuasi harga bahan baku menjadi kendala signifikan dalam perencanaan modal awal, karena harga yang tercatat pada awal perencanaan tidak selalu mencerminkan kondisi pasar yang berlaku saat itu. Perubahan harga bahan baku, yang merupakan komponen utama dalam biaya produksi, sangat mempengaruhi perhitungan anggaran dan dapat menyebabkan selisih antara proyeksi dan realisasi biaya. Ketidakakuratan dalam perhitungan ini berpotensi menambah beban biaya yang tidak terduga, yang pada gilirannya mempengaruhi kelancaran produksi dan kestabilan arus kas perusahaan. Untuk mengatasi masalah ini, penulis perlu lebih berhati-hati dalam melakukan proyeksi biaya bahan baku dan mempertimbangkan adanya cadangan dana atau buffer untuk menanggulangi fluktuasi harga yang tidak terduga.

- Keterbatasan modal karena seluruh pendanaan berasal dari uang pribadi**

Keterbatasan modal menjadi tantangan utama yang dihadapi penulis dalam tahap awal pendirian Conechick. Karena seluruh pendanaan pada awalnya bersumber dari uang pribadi, perusahaan tidak memiliki sumber pembiayaan eksternal yang bisa diandalkan. Hal ini menyebabkan penulis harus sangat berhati-hati dalam mengelola dana yang terbatas, dengan memastikan bahwa setiap pengeluaran dilakukan dengan efisiensi yang maksimal dan hanya untuk kebutuhan yang paling mendesak. Keterbatasan modal ini juga berdampak pada kemampuan perusahaan untuk mempercepat ekspansi atau meningkatkan kapasitas produksi

dengan cepat. Oleh karena itu, penulis harus bekerja lebih keras untuk merencanakan alokasi dana yang lebih tepat dan berusaha mencari sumber pendanaan alternatif, seperti investor atau pinjaman bank, untuk memperkuat kestabilan finansial perusahaan di masa depan.

- **Kendala manajemen waktu dalam mengatur jadwal meeting, produksi, dan pemasaran secara bersamaan.**

Sebagai CFO yang juga terlibat dalam pengambilan keputusan operasional dan strategis lainnya, penulis sering menghadapi kendala dalam manajemen waktu, terutama saat harus mengatur jadwal pertemuan dengan tim manajemen, mengawasi proses produksi, dan memantau kegiatan pemasaran secara bersamaan. Tuntutan untuk memastikan ketiga aspek ini berjalan secara simultan memerlukan keterampilan organisasi yang sangat baik. Terkadang, pertemuan atau keputusan finansial yang perlu dibuat tidak dapat ditunda, sementara proses produksi dan pemasaran juga membutuhkan perhatian penuh agar hasil yang diinginkan tercapai. Kesulitan ini sering kali menyebabkan penulis harus memilih prioritas yang terkadang berdampak pada kelancaran salah satu aspek tersebut. Untuk mengatasi kendala ini, penulis berusaha untuk meningkatkan efisiensi dalam manajemen waktu dengan memperketat pengaturan jadwal dan mungkin mempertimbangkan untuk mendelegasikan beberapa tugas kepada anggota tim lainnya.

- **Pencatatan arus kas awal kurang rapi**

Pada awal operasional Conechick, salah satu kendala yang ditemui adalah pencatatan arus kas yang belum cukup rapi dan terstruktur. Hal ini menyebabkan kesulitan dalam memantau aliran dana perusahaan secara real-time, yang sangat penting untuk memastikan bahwa pengeluaran tetap dalam batas anggaran dan arus kas tetap positif. Ketidakrapihan dalam pencatatan arus kas ini juga meningkatkan risiko kesalahan dalam perhitungan dan pemantauan keuangan, yang bisa berujung

pada kekurangan dana untuk keperluan operasional yang mendesak. Penulis menyadari bahwa pencatatan yang lebih rapi dan penggunaan sistem akuntansi yang lebih baik sangat diperlukan untuk mengatasi kendala ini. Oleh karena itu, penulis berupaya untuk memperkenalkan sistem pencatatan keuangan yang lebih terintegrasi dan memperkuat pengawasan terhadap laporan keuangan untuk memastikan kelancaran arus kas di masa depan.

- **Kesalahan dalam Perkiraan Kebutuhan Bahan Baku
(Overstock/Understock)**

Kesalahan dalam perkiraan kebutuhan bahan baku juga menjadi kendala yang signifikan selama proses produksi. Kadang-kadang, penulis mengalami masalah overstock (kelebihan stok bahan baku) atau understock (kekurangan stok), yang masing-masing membawa konsekuensi berbeda bagi perusahaan. Overstock dapat menyebabkan pemborosan sumber daya dan biaya penyimpanan yang tinggi, sementara understock dapat menghambat kelancaran produksi dan mengganggu jadwal pemasaran produk. Perkiraan yang tidak akurat terhadap kebutuhan bahan baku sering kali terjadi karena fluktuasi permintaan pasar yang tidak dapat diprediksi dengan tepat atau kurangnya data historis yang dapat dijadikan acuan dalam perencanaan. Penulis bekerja untuk lebih meningkatkan akurasi dalam memprediksi kebutuhan bahan baku dengan menggunakan sistem yang lebih canggih untuk memantau stok dan memanfaatkan data penjualan sebelumnya untuk proyeksi yang lebih akurat. Dalam jangka panjang, penulis juga berencana untuk menerapkan strategi pengelolaan persediaan yang lebih dinamis, dengan mempertimbangkan adanya fluktuasi pasar.

- **Proyeksi penjualan harian tidak sesuai kenyataan**

Proyeksi penjualan harian yang tidak sesuai kenyataan juga menjadi tantangan yang signifikan bagi penulis. Pada awalnya, proyeksi penjualan sering kali dibuat berdasarkan asumsi yang terlalu optimistis atau data yang tidak cukup mendalam, yang menyebabkan prediksi penjualan lebih tinggi dari realitas yang terjadi di

lapangan. Akibatnya, hal ini dapat mempengaruhi perencanaan produksi, pengelolaan inventaris, serta perencanaan arus kas yang berpotensi tidak akurat. Kesalahan dalam proyeksi penjualan ini membuat penulis harus beradaptasi dengan cepat untuk mengoreksi rencana operasional dan strategi pemasaran yang diterapkan. Untuk memperbaiki proyeksi penjualan di masa depan, penulis berencana untuk mengumpulkan lebih banyak data pasar yang valid, menganalisis tren penjualan lebih mendalam, dan melibatkan lebih banyak tim pemasaran dalam proses perencanaan agar proyeksi yang dibuat lebih realistik dan sesuai dengan dinamika pasar yang ada.

2.4. Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Untuk mengatasi kendala-kendala tersebut, kelompok melakukan Langkah perbaikan sebagai berikut :

- Menggunakan Pemasok Alternatif untuk Menjaga Stabilitas Harga**

Untuk mengatasi fluktuasi harga bahan baku yang sering berubah, penulis mencari 2-3 pemasok alternatif yang dapat menyediakan bahan dengan harga yang lebih stabil. Dengan memiliki beberapa pilihan pemasok, Conechick dapat memilih pemasok yang menawarkan harga paling stabil, mengurangi ketergantungan pada satu pemasok, dan memastikan estimasi modal serta perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) lebih akurat. Langkah ini juga membantu memitigasi risiko jika terjadi lonjakan harga atau gangguan pasokan dari satu pihak saja.

- Melakukan Efisiensi Biaya dengan Memprioritaskan Pengeluaran Penting**

Untuk memastikan pengeluaran tetap terkontrol, penulis memprioritaskan pengeluaran yang benar-benar penting dan langsung berdampak pada kelangsungan operasional. Penyusunan anggaran dilakukan dengan lebih rinci dan detail, memastikan bahwa setiap pos anggaran jelas dan terukur. Pembelian bahan baku pun disesuaikan dengan kebutuhan harian berdasarkan analisis yang lebih realistik, bukan hanya perkiraan, sehingga perusahaan bisa menghindari overstock atau understock yang dapat mengganggu kelancaran produksi

- **Membuat jadwal produksi dan pemasaran agar bisa berjalan berdampingan.**

Menghadapi kendala manajemen waktu yang sering kali berbenturan antara jadwal produksi dan pemasaran, penulis menyusun jadwal yang jelas dan terstruktur. Dengan begitu, kegiatan produksi dan pemasaran dapat berjalan berdampingan tanpa mengganggu satu sama lain. Hal ini memastikan bahwa produk selalu siap tepat waktu untuk dipasarkan, sementara kegiatan pemasaran juga dilakukan sesuai dengan jadwal distribusi produk, sehingga keduanya saling mendukung untuk mencapai target penjualan

- **Menggunakan Google Sheets untuk pencatatan harian sehingga data lebih akurat, otomatis, dan rapi.**

Untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi kesalahan dalam pencatatan, penulis beralih menggunakan Google Sheets sebagai alat pencatatan harian. Dengan platform ini, data dapat diinput secara real-time dan diorganisir dengan lebih rapi. Fitur otomatisasi dalam Google Sheets juga membantu dalam mengurangi kesalahan manusia dan memastikan bahwa laporan arus kas serta stok bahan baku selalu akurat. Selain itu, Google Sheets memungkinkan seluruh tim mengakses data secara fleksibel.

- **Penulis dan COO sepakat membuat rekapan stok di akhir produksi untuk memastikan data selalu sama.**

Untuk mengatasi masalah stok yang tidak tercatat dengan akurat, penulis dan COO sepakat untuk membuat rekapan stok secara berkala di akhir setiap batch produksi. Dengan cara ini, jumlah bahan baku yang tersisa atau yang telah digunakan dapat dicatat dengan lebih akurat, memastikan bahwa data stok selalu sama antara tim produksi dan tim keuangan. Hal ini membantu menjaga kelancaran operasional dan mencegah adanya perbedaan data yang bisa memengaruhi perencanaan bahan baku dan produksi di batch berikutnya.

- **Melakukan evaluasi proyeksi penjualan setiap minggu.**

Untuk memastikan bahwa proyeksi penjualan tetap sesuai dengan kenyataan, penulis melakukan evaluasi mingguan terhadap hasil penjualan dan membandingkannya dengan proyeksi yang telah dibuat sebelumnya. Dengan evaluasi rutin, tim bisa lebih cepat mengidentifikasi perbedaan dan membuat penyesuaian strategi pemasaran jika diperlukan. Proses ini juga membantu untuk merencanakan kebutuhan bahan baku dan produksi secara lebih tepat, sehingga Conechick bisa lebih responsif terhadap perubahan tren pasar dan permintaan konsumen.

