

## BAB II

# PELAKSANAAN PROFESSIONAL SKILL ENHANCEMENT PROGRAM

### 2.1. Tahapan Pekerjaan

Sebagai Chief Executive Officer (CEO) dalam program *Professional Skill Enhancement Program* (ProStep), saya bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan seluruh kegiatan tim, memastikan setiap divisi menjalankan tugasnya sesuai rencana, serta menjadi penghubung antara kelompok dan dosen pembimbing. Saya juga berperan dalam pengambilan keputusan strategis, memantau progres, dan menjaga efektivitas kerja tim melalui komunikasi yang baik. Adapun tahapan pekerjaan yang telah saya lakukan selama menjalankan peran sebagai CEO dijabarkan pada limimasa berikut.

**Tabel 2.1** Detail Pekerjaan yang Dilakukan Selama Prostep

Pekan	Tanggal	Proyek	Keterangan
1	25 - 31 Agustus 2025	Penyusunan Timeline dan Deadline Kelompok	Menyusun jadwal kegiatan dan menetapkan tenggat waktu untuk alur kerja terstruktur.
2	01 - 07 September 2025	Koordinasi Desain dan Pengumpulan Ide Menu	Mencari desainer logo/desain cup dan mengumpulkan ide menu awal dari tim R&D.
3	08 - 14 September 2025	Revisi Desain dan Pelaksanaan R&D Tahap 1	Melakukan revisi desain serta mengarahkan tim operasional memulai Tahap 1 R&D produk.

4	15 - 21 September 2025	Pelaksanaan R&D Tahap 2 dan Supervisi Lapangan	Mendampingi <i>R&amp;D</i> Tahap 2, serta mencatat penggunaan bahan/perlengkapan sebagai data awal Finansial.
5	22 - 28 September 2025	Pelaksanaan R&D Tahap 3 dan Demonstrasi Produk	Mengarahkan tim untuk <i>R&amp;D</i> akhir, demonstrasi produk di kelas, dan mengumpulkan masukan untuk evaluasi.
6	29 September - 05 Oktober 2025	Evaluasi Produk dan Persiapan Pasca-UTS	Melaksanakan UTS dan mengevaluasi masukan/saran dari teman sekelas untuk perbaikan produk.
7	06 - 12 Oktober 2025	Tindak Lanjut <i>R&amp;D</i> dan Persiapan Media Promosi	Melaksanakan <i>R&amp;D</i> lanjutan, mobilisasi tim <i>marketing</i> , dan penugasan tim <i>financial</i> untuk mencatat pengeluaran <i>R&amp;D</i> serta membuat rekening.
8	13 - 19 Oktober 2025	Finalisasi Produk dan Persiapan Produksi	Finalisasi produk, koordinasi pemotretan, transfer dana produksi, perhitungan HPP/NPV/IRR/Harga Jual, dan mencari potensi lokasi penjualan.
9	20 - 26 Oktober 2025	Riset Kualitatif: Persiapan dan Pencarian Narasumber FGD	Fokus mencatat perkembangan terakhir produk dan mencari narasumber yang sesuai untuk <i>Focus Group Discussion (FGD)</i> .

10	27 Oktober - 02 November 2025	Riset Kualitatif: Eksekusi Focus Group Discussion (FGD)	Melakukan <i>FGD</i> dengan calon pelanggan untuk mendapatkan wawasan mendalam ( <i>insight</i> ) mengenai produk, preferensi, dan strategi pemasaran.
11	03 - 09 November 2025	Validasi Pasar Optimis (Optimistic Market)	Melakukan uji coba penjualan tahap awal pada segmen pasar terdekat (teman/keluarga) untuk mengukur respons beli dan kepuasan rasa.
12	10 - 16 November 2025	Validasi Pasar Abu-abu (Grey Market)	Memperluas jangkauan uji coba ke segmen pasar yang lebih luas dan belum dikenal akrab untuk menguji ketahanan produk di pasar kompetitif.
13	17 - 23 November 2025	Validasi Pasar Final (Big Market) dan Bazar	Berpartisipasi dalam kegiatan bazar di lingkungan universitas sebagai bentuk validasi pasar tahap akhir dan simulasi penjualan <i>offline</i> .
14	24 - 30 November 2025	Analisis Keuangan dan Kelayakan Bisnis	Menghitung ulang proyeksi arus kas ( <i>cashflow</i> ), serta melakukan analisis kelayakan investasi menggunakan metode <i>NPV</i> dan <i>IRR</i> .
15	01 - 07 Desember 2025	Finalisasi Laporan dan Persiapan Sidang	Menyusun laporan akhir <i>Validated Commercial Product</i> , merevisi bab pendahuluan, dan mempersiapkan materi presentasi untuk sidang akhir.

## 2.2. Uraian Pelaksanaan Kerja Chief Executive Officer

Sebagai *Chief Executive Officer* (CEO) dalam pelaksanaan *Professional Skill Enhancement Program* (Prostep), saya bertanggung jawab untuk mengoordinasikan seluruh kegiatan tim yang terdiri dari tiga divisi, yaitu *Finance*, *Marketing*, dan *Operation*. Peran saya tidak hanya mencakup pengawasan terhadap jalannya proyek dan pengambilan keputusan strategis, tetapi juga memastikan komunikasi dan kolaborasi antaranggota tim berjalan dengan baik. Selain itu, saya berperan sebagai penghubung antara tim dengan dosen pembimbing untuk memastikan seluruh kegiatan dan laporan telah sesuai dengan ketentuan program.

Selama pelaksanaan kegiatan, saya secara rutin melakukan konsultasi dengan dosen pembimbing untuk memperoleh arahan serta umpan balik terhadap laporan dan proses kerja yang sedang berlangsung. Berdasarkan hasil konsultasi tersebut, saya merevisi Bab I dan menambahkan analisis *Net Present Value* (NPV) serta *Internal Rate of Return* (IRR) bersama divisi *Finance* sebagai alat ukur untuk menilai kelayakan usaha yang dijalankan tim.

Berikut adalah uraian pekerjaan berdasarkan linimasa yang telah ditetapkan:

- Pekan 1 (01–07 September 2025): Saya menyusun jadwal kegiatan tim secara keseluruhan dan menetapkan tenggat waktu (*deadline*) yang jelas untuk setiap divisi agar alur kerja terstruktur.
- Pekan 2 (08–14 September 2025): Saya mencari desainer untuk pembuatan logo dan desain cangkir, sekaligus berkoordinasi dengan divisi Operasi untuk mengumpulkan daftar ide menu teh sebagai dasar pengembangan produk.
- Pekan 3 (15–21 September 2025): Saya merevisi desain dan mengarahkan tim Operasi untuk memulai tahap pertama Riset dan Pengembangan (R&D) produk.
- Pekan 4 (22–28 September 2025): Saya mendampingi R&D Tahap 2 di lokasi, sekaligus memulai pencatatan penggunaan bahan dan perlengkapan untuk data awal divisi Finansial.

- Pekan 5 (29 September–05 Oktober 2025): Saya mengarahkan tim untuk memulai R&D tahap akhir dan mempersiapkan materi untuk demonstrasi produk awal.
- Pekan 6 (06–12 Oktober 2025): Saya memimpin demonstrasi produk di kelas dan mengevaluasi masukan yang diberikan oleh audiens/teman sekelas untuk perbaikan produk pasca-UTS.
- Pekan 7 (13–19 Oktober 2025): Saya mengarahkan tindak lanjut R&D berdasarkan evaluasi UTS serta memobilisasi tim Marketing untuk persiapan konten media sosial.
- Pekan 8 (20–26 Oktober 2025): Saya menugaskan tim Financial mencatat pengeluaran R&D serta menghitung HPP, NPV, IRR, dan harga jual produk. Secara bersamaan, saya mengawasi finalisasi produk fisik.
- Pekan 9 (27 Oktober–02 November 2025): Fokus utama beralih ke riset pasar kualitatif. Saya bertanggung jawab mencatat dan mendokumentasikan seluruh detail produk, serta mencari dan menyeleksi narasumber yang representatif untuk *Focus Group Discussion* (FGD).
- Pekan 10 (03–09 November 2025): Saya memimpin pelaksanaan FGD untuk menggali wawasan kualitatif yang mendalam dari calon pelanggan. Kegiatan ini bertujuan untuk memvalidasi ide bisnis dan menyempurnakan strategi pemasaran sebelum peluncuran resmi.
- Pekan 11 (10–16 November 2025): Berdasarkan hasil FGD, saya mengarahkan tim Marketing untuk memperluas validasi pasar ke segmen *Grey Market* (Pasar 3 & 4). Saya memantau respons pasar terhadap produk yang mulai diperkenalkan ke audiens yang lebih luas dan tidak dikenal (di luar lingkaran pertemanan), guna menguji objektivitas penerimaan produk.
- Pekan 12 (17–23 November 2025): Saya mengoordinasikan pelaksanaan validasi ke *Final Market* (Big Market 5) sebagai uji coba pasar skala besar. Pada tahap ini, saya bekerja sama dengan tim Operasi untuk memastikan konsistensi kualitas produk saat volume permintaan ditingkatkan, serta mengevaluasi data terakhir dari tim Marketing untuk strategi peluncuran final.

- Pekan 13 (24–30 November 2025): Fokus saya adalah finalisasi aspek komersial dan finansial. Bersama tim Finance, saya menyusun rencana pembiayaan (*Financing Planning*) jangka panjang dan memastikan skema produksi massal (*Commercial Production*) yang disusun tim Operasi sudah efisien dan siap dijalankan secara mandiri.
- Pekan 14 (01–07 Desember 2025): Sebagai penutup rangkaian kegiatan, saya menyusun dan mempresentasikan *Validated Commercial Product Journey*. Saya mengonsolidasikan seluruh data validasi pasar, kesiapan operasional, dan kelayakan finansial menjadi satu laporan utuh yang menunjukkan kesiapan bisnis untuk diluncurkan secara profesional.

### 2.3. Kendala yang Ditemukan

Selama pelaksanaan program, tantangan terbesar yang dihadapi bersumber dari dinamika internal tim, khususnya terkait aspek komunikasi dan koordinasi. Kendala utama muncul berupa miskomunikasi antara saya selaku *Chief Executive Officer* (CEO) dengan anggota tim di divisi operasional. Situasi ini bermula ketika saya memutuskan untuk mengambil alih sebagian besar proses *Research and Development* (R&D) karena menilai *progress* penggeraan berjalan terlalu lambat, sementara tengat waktu untuk presentasi produk pada *Demo Day* semakin mendesak.

Keputusan intervensi tersebut, meskipun didasari oleh urgensi waktu, menimbulkan dampak psikologis di mana anggota divisi operasional merasa kurang dilibatkan dan peran mereka terpinggirkan. Saya menyadari bahwa gesekan ini terjadi akibat kurangnya komunikasi yang efektif dalam menyampaikan rasionalisasi dan urgensi di balik keputusan tersebut, sehingga memicu kesalahpahaman internal.

Selain masalah manajerial, kendala teknis juga ditemukan pada hasil akhir pengembangan produk. Meskipun proses *R&D* telah saya ambil alih, hasil yang diperoleh ternyata masih belum maksimal dan belum sepenuhnya memenuhi standar yang diharapkan. Hal ini mengindikasikan bahwa akar permasalahan tidak

hanya terletak pada kecepatan kerja, tetapi juga pada perencanaan waktu, pembagian tanggung jawab, serta kompetensi teknis yang perlu dievaluasi lebih lanjut.

#### **2.4. Solusi atas Kendala yang Ditemukan**

Untuk mengatasi permasalahan tersebut dan mengembalikan kinerja tim ke jalur yang tepat, saya menerapkan tiga langkah penyelesaian strategis, yaitu pendekatan interpersonal, kolaborasi keahlian, dan pelibatan kembali (*re-engagement*).

Langkah pertama berfokus pada pemulihan hubungan internal. Saya berinisiatif untuk menurunkan ego pribadi dan menyampaikan permohonan maaf secara terbuka kepada seluruh anggota tim atas kekurangcakapan dalam komunikasi. Kami kemudian mengadakan sesi diskusi terbuka dan evaluasi bersama untuk meluruskan kesalahpahaman, menampung aspirasi anggota, dan membangun kembali kepercayaan serta suasana kerja yang kolaboratif.

Langkah kedua ditujukan untuk mengatasi kendala teknis pada produk. Menyadari bahwa proses *R&D* sebelumnya kurang efektif akibat keterbatasan kompetensi internal, kami memutuskan untuk berkonsultasi dan meminta bantuan dari pihak ahli (*expert*) di bidang formulasi minuman. Langkah ini diambil untuk memastikan bahwa formulasi produk teh artisan yang dihasilkan memiliki kualitas yang optimal, aman, dan layak jual sesuai standar pasar.

Langkah ketiga adalah strategi inklusivitas operasional. Saya melibatkan kembali anggota tim yang sebelumnya merasa tertinggal untuk berperan aktif dalam tahap pengujian (*testing*) produk. Mereka diberikan tanggung jawab penuh untuk melakukan uji coba rasa, memberikan umpan balik (*feedback*) terhadap formulasi yang dikembangkan bersama ahli, serta memvalidasi hasil akhir. Strategi ini berhasil menumbuhkan kembali rasa kepemilikan (*sense of belonging*) dan

memastikan bahwa setiap anggota tim memiliki kontribusi nyata terhadap kesuksesan produk akhir.

