

LAPORAN MAGANG

Di The Riz Cafe Surabaya



**Disusun oleh :
Rizki Hidayat
NIM 22110004**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA SENI KULINER
AKADEMI SAGES
2024**

LAPORAN MAGANG

Di The Riz Cafe Surabaya



**Disusun oleh :
Rizki Hidayat
NIM 22110004**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA SENI KULINER
AKADEMI SAGES
2024**

HALAMAN PENGESAHAN

INTERNSHIP

Nama Mitra Magang : *The Riz Cafe*

Lokasi : Citraland Vittorio Babatan Wiyung Surabaya

Yang telah dilaksanakan oleh mahasiswa Program Studi Diploma Tiga Seni Kuliner Akademi Sages berikut:

Nama : Rizki Hidayat

NIM : 22110004

Telah disetujui dan disahkan sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku, pada hari senin, tanggal 25 November 2024.

Surabaya, 21 Desember 2024

Disetujui oleh:

Pembimbing Lapangan,



Rulita Wijyaningdyah
Komisaris CV. Rizki Sukses Makmur

Dosen Pembimbing,



Drs. Bawa Mulyono Hadi, M.M.
NIDN 0725126601

Disahkan oleh:
Ketua Program Studi



Ivy Dian P. Prabowo., S.TP., M.P.
NIDN 0703049302

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rizki Hidayat

NIM : 22110004

Program Studi : Seni kuliner

Judul : Laporan Magang di *The Riz Cafe*

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Laporan *Internship* yang telah disusun sebagai syarat untuk memenuhi mata kuliah *Internship* pada Program Studi Diploma Tiga Seni Kuliner Akademi Sages merupakan karya ilmiah sendiri.

Apabila dikemudian hari ditemukan adanya indikasi plagiat dalam karya ilmiah ini, saya bersedia menerima hukuman/sangsi sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku, yaitu mengulang pelaksanaan magang.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan kesadaran, serta tidak dipaksakan oleh pihak manapun.

Surabaya, 20 Desember 2024

Yang Menyatakan,



Rizki Hidayat
NIM 22110004

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat-Nya, penulis bisa menyelesaikan *Internship* yang berjudul “Laporan Magang di *The Riz Cafe*”. Penulis mengucapkan terima kasih kepada bapak Bawa Mulyono Hadi selaku dosen pembimbing yang telah membantu penulis dalam mengerjakan laporan *Internship* ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada teman-teman yang telah berkontribusi dalam pembuatan laporan *Internship* ini.

Laporan *Internship* ini sebagai referensi dan pengetahuan umum. laporan *Internship* ini juga sebagai bahan penelitian bagi peneliti selanjutnya dan dapat dijadikan bahan acuan dalam pengembangan di bidang seni kuliner. Bagi orang-orang yang sangat tertarik dalam pengembangan seni kuliner, laporan *Internship* ini bisa menjadi referensi bagi orang yang membutuhkan. Penulis menyadari ada kekurangan pada laporan *Internship* ini. Oleh sebab itu, saran dan kritik senantiasa diharapkan demi perbaikan karya penulis.

Surabaya, 20 Desember 2024

Penulis

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Profil Usaha Magang Kewirausahaan Merdeka.....	2
1.2.1 Visi.....	2
1.2.2 Misi	3
1.2.3 Struktur Organisasi.....	3
1.3 Tujuan dan Manfaat	5
1.3.1 Tujuan Magang	5
1.3.2 Manfaat Magang	6
1.4 Waktu Pelaksanaan Magang	8
BAB II PELAKSANAAN MAGANG.....	9
2.1 Bidang Pekerjaan	9
2.2 Pelaksanaan Kerja	9
2.2.1 Pengembangan Bisnis dan Strategi	9
2.2.2 Manajemen Operasional Harian	9
2.2.3 Pengelolaan Keuangan	10
2.2.4 Manajemen SDM dan Tim	10
2.2.5 Pemasaran dan Promosi	10
2.2.6 Pengelolaan Fasilitas dan Peralatan	11
2.2.7 Pelayanan dan Hubungan dengan Pelanggan	11
2.2.8 Kepatuhan Hukum dan Regulasi	11
2.2.9 Analisis dan Evaluasi Kinerja	12
2.3 Rencana dan Penjadwalan Kerja	12
2.4 Realisasi Pelaksanaan Magang	12
BAB III EVALUASI PELAKSANAAN DAN ANALISIS KEGIATAN MAGANG	15
3.1 Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan Magang	15
3.2 Analisis Pelaksanaan Kegiatan Magang	15
3.3 Refleksi Diri	15
BAB IV PENUTUP	18
4.1 Kesimpulan	18
4.2 Saran	19
DAFTAR PUSTAKA	20
LAMPIRAN	21

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Realisasi Pelaksanaan Magang.....	12
---	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Stuktur Organisasi <i>The Riz Cafe</i>	3
---	---

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Aktifitas di Cafe.....	21
Lampiran 2. Operasional Harian.....	22
Lampiran 3. Sarasehan Bird Community.....	23
Lampiran 4. Rekapitulasi Laporan Keuangan	24

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Magang adalah kegiatan pelatihan ataupun kursus yang dilakukan oleh mahasiswa untuk meningkatkan kompetensi *soft skill* yang dimiliki. Magang yang dilakukan oleh mahasiswa tidak hanya dapat memberikan manfaat kepada mahasiswa yang mengikuti program magang, tetapi dengan kegiatan magang juga perusahaan bisa mendapat banyak manfaat, salah satunya bisa meningkatkan citra perusahaan di mata orang banyak. Selain itu, dengan menerima mahasiswa untuk melakukan program magang di perusahaannya itu bisa memberikan peluang kepada perusahaannya untuk merekrut karyawan baru jadi perusahaan bisa lebih menghemat biaya yang harusnya dikeluarkan untuk melakukan perekrutan. Beberapa penelitian pun sudah membuktikan bahwa dengan melakukan kegiatan magang, dapat meningkatkan kompetensi yang dimiliki oleh peserta yang sedang mengikuti program magang. Penelitian yang dilakukan oleh Rugaiyah (2011) menyimpulkan bahwa program magang dapat meningkatkan kemampuan soft skills yang dimiliki oleh mahasiswa. Soft skills tersebut yang dimaksud antara lain seperti, kemampuan berkomunikasi dengan baik di lingkungan sekitar, kemampuan beradaptasi, kemampuan mengelola kerja tim, kemampuan bersosialisasi, dan ketelitian dalam bekerja.

Program magang juga penting untuk membangun jaringan profesional. Selama magang, peserta memiliki kesempatan untuk bertemu dengan berbagai profesional di bidangnya, yang dapat menjadi mentor atau koneksi penting di masa depan. Memiliki jaringan yang kuat dalam industri dapat membuka peluang karier lebih luas dan memberikan keunggulan dalam mencari pekerjaan. Dengan demikian, magang bukan hanya tentang mendapatkan pengalaman kerja, tetapi juga tentang membangun hubungan yang bermanfaat untuk pengembangan karier jangka panjang.

Selain magang di Perusahaan, berdasarkan program Kurikulum Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM), yang memberikan pilihan pengganti magang adalah berwirausaha. Program Kewirausahaan Merdeka mengajak mahasiswa untuk berkolaborasi, mengambil tindakan dan mengabdikan pada negeri. Mahasiswa

diharapkan menjadi agen perubahan, berkontribusi dalam peningkatan kualitas sosial ekonomi dan menjadi agen yang termotivasi memberikan solusi inovatif yang membuka lapangan kerja melalui peluang usaha dan pengembangan bagi mahasiswa, serta menjadi pionir (agen kreatif) untuk memajukan hal-hal baru yang menjadi potensi bisnis di Indonesia (kemdikbud.go.id).

Berdasarkan kedua jenis pilihan magang yang diuraikan di atas, maka pada kesempatan ini penulis memilih untuk melakukan praktek magang berdasarkan kurikulum MBKM dalam bentuk Program Kewirausahaan Merdeka melalui usaha *start up* yang penulis rintis yaitu *The Riz Cafe*.

1.2 Profil Usaha Magang Kewirausahaan Merdeka

The Riz Cafe adalah sebuah kafe yang penulis dirikan pada tanggal 20 April 2024 beralamat di ruko 106 citraland vittorio Babatan Wiyung Surabaya Konsep cafe yang diusung adalah Konsep kafe dengan tema "pengganti ruang tamu" adalah ide desain dan pengalaman yang menjadikan kafe sebagai perpanjangan dari ruang tamu atau ruang keluarga bagi pelanggan. Ini bertujuan untuk menciptakan suasana yang nyaman, akrab, dan intim, seolah-olah pelanggan sedang berada di ruang tamu rumah sendiri. Kafe ini cocok untuk mereka yang mencari tempat bersantai, bertemu teman, atau bekerja dengan suasana yang tidak terlalu formal, dengan fasilitas : Gedung 2 lantai : Lantai 1 memiliki *bar* tempat pembuatan minum dan kursi, meja yang digunakan untuk pengunjung, sedangkan lantai 2 memiliki 2 ruangan yaitu lounge dimana pengunjung bisa menggunakan fasilitas karaoke dan *smoking room* dimana pengunjung bisa merokok, sedangkan produk yang dijual adalah makanan contohnya nasi the riz dan aneka jajanan dan minuman contohnya teh, kopi, susu yang kami produksi sendiri.

The Riz Cafe memiliki visi dan misi, sebagai berikut :

1.2.1 Visi:

Menjadi kafe yang memberikan pengalaman kuliner terbaik dengan suasana yang nyaman dan hangat, serta menjadi pilihan utama bagi komunitas untuk bersantai, bekerja, dan bersosialisasi. Kami bercita-cita untuk terus berinovasi dalam menyajikan hidangan dan minuman berkualitas

tinggi, serta menciptakan tempat yang dapat menyatukan orang-orang dari berbagai latar belakang.

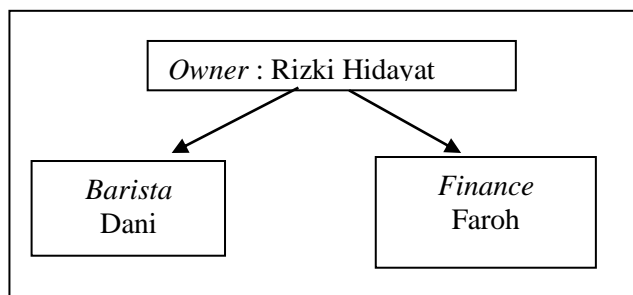
1.2.2 Misi:

1. Menyajikan makanan dan minuman yang lezat, sehat, dan berkualitas tinggi dengan bahan-bahan segar dan lokal.
2. Menciptakan lingkungan yang nyaman, ramah, dan inklusif untuk semua pengunjung, baik untuk bersantai, bekerja, atau bertemu dengan teman.
3. Memberikan pelayanan pelanggan yang ramah, cepat, dan penuh perhatian, sehingga setiap pengunjung merasa dihargai dan diperhatikan.
4. Berinovasi dalam menu dan konsep, mengikuti tren kuliner sambil tetap menjaga kualitas dan rasa khas yang menjadi ciri kafe kami.
5. Mendukung dan berkontribusi pada komunitas lokal melalui kemitraan dengan pemasok lokal dan partisipasi dalam kegiatan sosial serta lingkungan.

Dengan visi dan misi ini, kami berkomitmen untuk terus berkembang dan memberikan pengalaman yang lebih baik bagi semua pelanggan kami.

1.2.3 Struktur Organisasi

Mengingat profil mitra magang *The Riz Cafe* ini merupakan *Start up project* milik sendiri, dan baru memiliki satu orang pegawai maka Struktur organisasinya masih bersifat sederhana dan beberapa fungsinya dirangkap. Secara *organizational Structure*, dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 1.1 Stuktur Organisasi *The Riz Cafe*

Keterangan :

1. Deskripsi tugas seorang *owner* yaitu ;

a. Perencanaan dan Strategi Bisnis

Pemilik bertanggung jawab untuk merancang visi dan misi kafe, menentukan target pasar, dan membuat strategi bisnis yang mencakup anggaran, penentuan harga, dan tujuan jangka panjang. Ini juga termasuk perencanaan promosi untuk menarik dan mempertahankan pelanggan.

b. Manajemen Operasional Harian

Pemilik kafe mengawasi operasional sehari-hari, memastikan kafe berjalan dengan lancar. Ini mencakup pengawasan kualitas pelayanan, kebersihan, persediaan bahan baku, dan kenyamanan pengunjung. Pemilik perlu memastikan seluruh standar kafe terpenuhi agar pelanggan memiliki pengalaman yang konsisten dan memuaskan.

c. Manajemen Keuangan

Pemilik mengawasi dan mencatat pengeluaran serta pendapatan kafe. Tugas ini termasuk mengelola anggaran, memonitor arus kas, dan memastikan profitabilitas usaha. Pemilik juga bertanggung jawab terhadap pembayaran gaji, biaya bahan baku, sewa tempat, serta perbaikan alat atau fasilitas jika diperlukan.

d. Pengelolaan Sumber Daya Manusia

Pemilik bertanggung jawab untuk merekrut, melatih, dan mengelola tim, seperti barista, pelayan, dan staf dapur. Selain itu, pemilik juga perlu menciptakan lingkungan kerja yang positif, sehingga karyawan dapat bekerja secara optimal dan pelanggan mendapatkan pelayanan terbaik.

e. Pemasaran dan Promosi

Pemilik harus mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan kesadaran dan ketertarikan terhadap kafe. Ini bisa mencakup pemasaran online melalui media sosial, situs web, promosi di tempat, hingga kerjasama dengan komunitas atau bisnis lokal.

f. Inovasi Produk dan Layanan

Untuk mempertahankan daya tarik kafe, pemilik perlu berinovasi dalam menu dan layanan, mengikuti tren, dan mendengarkan masukan pelanggan. Memperbarui menu secara berkala atau mengadakan acara khusus dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.

g. Hubungan dengan Pelanggan

Pemilik kafe sering kali menjadi wajah bisnis dan perlu menjaga hubungan baik dengan pelanggan, baik secara langsung maupun melalui media sosial. Menerima umpan balik dan menunjukkan perhatian pada kebutuhan pelanggan dapat menciptakan hubungan yang kuat dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

h. Kepatuhan Hukum dan Regulasi

Pemilik harus memastikan bahwa kafe beroperasi sesuai dengan hukum yang berlaku, termasuk perizinan, sertifikasi kesehatan dan keselamatan, serta regulasi lainnya. Kepatuhan ini penting agar kafe tidak menghadapi masalah hukum di masa mendatang.

i. Pemeliharaan dan Perbaikan Fasilitas

Memastikan kondisi kafe, peralatan, dan fasilitas selalu dalam kondisi baik merupakan tanggung jawab pemilik. Pemeliharaan rutin dapat mencegah kerusakan besar dan menjaga kenyamanan pengunjung.

j. Analisis dan Evaluasi Kinerja

Pemilik perlu melakukan evaluasi berkala terhadap performa kafe untuk menilai apakah strategi yang diterapkan efektif. Analisis ini meliputi aspek finansial, kepuasan pelanggan, efisiensi operasional, serta produktivitas tim, yang akan menjadi dasar bagi pengambilan keputusan lebih lanjut.

2. **Deskripsi tugas *Barista*** yaitu pengerjaan operasional harian seperti membuat minuman dan melayani pengunjung.

3. **Deskripsi Tugas *Finance*** yaitu memnbuat laporan keuangan arus kas tiap harinya.

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan Magang

Tujuan utama pelaksanaan magang kewirausahaan merdeka ini adalah melaksanakan program magang dengan memulai usaha *Start up Cafe*. Selain untuk memperoleh pengalaman kerja praktis yang relevan dengan bidang studi yang selama ini penulis pelajari di Akademi Sages, melalui magang ini penulis akan mengasah jiwa kewirausahaan (*entrepreneurship*) melalui penerapan keterampilan teknis dan profesional, mempelajari dinamika dunia kerja, serta memahami bagaimana proses, kendala dan tantangan dalam membuka suatu usaha, serta bagaimana mencari solusi-solusi atas setiap kendala dan permasalahan yang muncul.

Melalui usaha *The Riz Cafe* ini, penulis berharap akan memperoleh pembelajaran dan pengalaman langsung di tempat kerja (*experiential learning*), mendapatkan *hardskills* (keterampilan, *complex problem solving*, *analytical skills*, dsb.), maupun *soft skills* (etika profesi/kerja, komunikasi, kerjasama, dsb.). Demikian pula dengan peningkatan talenta yang diperlukan oleh dunia usaha dan dunia industri (DUDI) masa kini dan mendatang, rasa percaya diri sebagai calon wirausahawan, dan makin memahami permasalahan industri dan mencari solusinya, serta mendapatkan informasi relevan untuk memberikan masukan untuk pengembangan kurikulum program studi diploma tiga seni kuliner di Akademi Sages, di mana penulis berkuliah (<https://kampusmerdeka.uai.ac.id/home/magang>)

1.3.2 Manfaat Magang

a. Untuk Mahasiswa, ada 5 manfaat yaitu :

1. Memberikan Pengalaman Praktis

Magang memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman praktis di lapangan kerja yang sesuai dengan bidang studi mereka. Ini membantu mereka mengaplikasikan pengetahuan teoritis yang didapatkan di kelas ke dalam situasi dunia nyata.

2. Pembelajaran Keterampilan

Selain pengetahuan teoritis, magang juga memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengembangkan

keterampilan praktis yang dibutuhkan di tempat kerja. Ini termasuk keterampilan komunikasi, pemecahan masalah, manajemen waktu, dan berbagai keterampilan lainnya yang tidak selalu dapat dipelajari di lingkungan akademis.

3. Pembentukan Jaringan

Magang memungkinkan mahasiswa untuk membangun jaringan profesional. Interaksi dengan rekan kerja, atasan, dan profesional lainnya dapat membantu mereka memperluas lingkaran pergaulan mereka. Jaringan ini bisa menjadi sumber potensial untuk peluang pekerjaan di masa depan.

4. Peningkatan Kredibilitas

Pengalaman magang diresapi dengan prestasi di dunia nyata dapat memberikan keuntungan tambahan ketika mahasiswa tersebut melamar pekerjaan setelah lulus. Pengalaman praktis dapat meningkatkan kredibilitas mereka di mata calon pemberi kerja.

5. Pengembangan *Soft Skills*

Magang tidak hanya membantu dalam pengembangan keterampilan teknis, tetapi juga keterampilan lunak atau *soft skills* seperti kerjasama tim, adaptabilitas, kepemimpinan, dan kepemimpinan diri. Keterampilan ini sangat dihargai di lingkungan kerja (<https://ubl.ac.id/manfaat-magang-bagi-mahasiswa>)

b. Manfaat Untuk Mitra Magang

Manfaat magang bagi perusahaan umumnya adalah untuk mencari pekerja yang berkualitas, mendapatkan ide atau gagasan baru dari para anak muda, hingga memberikan *branding* positif yang berkaitan dengan keberlanjutan karir untuk calon karyawan. Paling tidak ada 9 hal yang diharapkan, yaitu : (1) memberikan Pengalaman bagi Para Mahasiswa, (2) membantu Mengembangkan Keahlian Peserta Magang, (3) mencari Ide atau Gagasan yang *Fresh*, (4) mencari

Kandidat sesuai Kualifikasi Perusahaan, (5) sebagai *Branding* bagi Perusahaan, (6) meningkatkan Kinerja dan Performa Perusahaan, (7) menjalin Kemitraan dengan Lembaga atau Institusi di Indonesia, (8) menghemat Beban Pengeluaran Perusahaan, dan (9) mengukur Produktivitas Peserta Magang sebagai Evaluasi Rekrutmen (<https://futureskills.id/blog/manfaat-magang-bagi-perusahaan>)

c. Manfaat Untuk Institusi

Manfaat magang bagi institusi, khususnya Akademi Sages adalah :

1. Terjalannya kerjasama yang baik antara Akademi Sages dengan Mitra Magang.
2. Sebagai wadah mengembangkan pemahaman mitra Magang tentang potensi yang dimiliki oleh Akademi Sages.
3. Memastikan bahwa ilmu perkuliahan di kelas sudah relevan dengan kebutuhan mitra Magang atau DUDI.
4. Meningkatkan kerjasama Antara Akademi Sages dengan mitra Magang peningkatan kualitas pendidikan dan kesiapan kerja lulusan (<https://bki.uin-suska.ac.id/wp-content/uploads/2023/04/MODUL-PKL-FAKULTAS-DAKWAH-KOMUNIKASI.pdf>)

1.4 Waktu Pelaksanaan Magang

Penulis memulai magang di *The Riz Cafe* dari 16 Juni – 15 Desember 2024 jam kerja saya 10.00 – 22.00 WIB.

BAB II

PELAKSANAAN MAGANG

2.1 Bidang pekerjaan

Tempat magang Kewirausahaan Merdeka yang penulis jalani di *The Riz Cafe*, yang mana penulis juga sebagai pemilik maka tugas sehari-hari yang dijalankan yaitu memastikan operasional harian lancar, mengecek laporan keuangan, melakukan kegiatan promosi, pembuatan menu baru makanan dan minuman, evaluasi harian, perencanaan strategi bisnis kedepan.

2.2 Pelaksanaan Kerja

Sebagai pemilik kafe, tugas dan tanggung jawab saya sehari-hari cukup kompleks, karena melibatkan banyak aspek yang berkaitan dengan pengelolaan bisnis, manajemen tim, serta pelayanan pelanggan. Berikut adalah *job description* detail yang mencakup peran dan tanggung jawab seorang pemilik kafe:

2.2.1 Pengembangan Bisnis dan Strategi

- a. Menyusun Visi dan Misi: Mengidentifikasi visi dan misi kafe yang akan mencerminkan nilai-nilai bisnis serta tujuan jangka panjang.
- b. Perencanaan Bisnis: Menyusun rencana bisnis, termasuk analisis target pasar, strategi pemasaran, perkiraan keuangan, dan rencana ekspansi.
- c. Pengembangan Produk dan Inovasi Menu: Terlibat dalam pembuatan atau pengembangan menu baru yang mengikuti tren atau kebutuhan pasar untuk menarik pelanggan baru serta mempertahankan pelanggan tetap.

2.2.2 Manajemen Operasional Harian

- a. Pengawasan Layanan Pelanggan: Memastikan pelanggan mendapatkan pengalaman yang menyenangkan dari mulai kedatangan, pelayanan, hingga keberangkatan.
- b. Pengelolaan Persediaan: Mengontrol dan mengatur kebutuhan bahan baku, alat, dan perlengkapan kafe agar stok selalu tersedia

namun tetap efisien. Pemilik juga bekerja sama dengan pemasok untuk mendapatkan bahan baku berkualitas dengan harga terbaik.

- c. Kualitas dan Kebersihan: Menjamin standar kebersihan dan keamanan pangan sesuai regulasi kesehatan yang berlaku.

2.2.3 Pengelolaan Keuangan

- a. Pengawasan Arus Kas: Mencatat dan mengelola pengeluaran, pendapatan, serta keuntungan kafe secara berkala.
- b. Penganggaran dan Kontrol Biaya: Menyusun anggaran bulanan atau tahunan serta memastikan bahwa seluruh biaya, termasuk gaji, bahan baku, dan biaya operasional tetap dalam anggaran.
- c. Pelaporan Keuangan: Menyiapkan laporan keuangan yang akan menjadi dasar analisis kinerja bisnis, serta sebagai panduan untuk pengambilan keputusan strategis.

2.2.4 Manajemen SDM dan Tim

- a. Rekrutmen dan Pelatihan: Memastikan rekrutmen berjalan dengan baik, mencari kandidat yang sesuai dengan budaya dan kebutuhan kafe. Setelah itu, pemilik juga bertanggung jawab untuk memberikan pelatihan agar karyawan siap bekerja.
- b. Pemeliharaan Hubungan Kerja yang Positif: Menciptakan lingkungan kerja yang sehat dan produktif, serta mendukung kesejahteraan karyawan.
- c. Penilaian Kinerja: Mengawasi, mengevaluasi, dan memberikan umpan balik kepada tim. Pemilik juga bertanggung jawab untuk memberikan insentif atau penanganan bagi yang berkinerja tinggi atau rendah.

2.2.5 Pemasaran dan Promosi

- a. Strategi Pemasaran: Menentukan strategi pemasaran untuk meningkatkan daya tarik kafe, baik melalui media sosial, kolaborasi dengan influencer, atau promosi di tempat.
- b. Membuat Program Loyalitas: Menyusun program loyalitas pelanggan, seperti diskon khusus, kartu anggota, atau promosi rutin yang menarik minat pelanggan untuk berkunjung kembali.

- c. Hubungan dengan Komunitas: Mengadakan acara atau kolaborasi dengan komunitas lokal, yang membantu membangun relasi dan meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap kafe.

2.2.6 Pengelolaan Fasilitas dan Peralatan

- a. Pemeliharaan Rutin: Menjadwalkan dan mengawasi pemeliharaan peralatan utama seperti mesin kopi, kulkas, dan furnitur untuk menjaga kelancaran operasional.
- b. Pengelolaan Aset: Mengatur pembelian atau penggantian peralatan ketika diperlukan, memastikan bahwa aset-aset tersebut dalam kondisi baik dan layak digunakan.

2.2.7 Pelayanan dan Hubungan dengan Pelanggan

- a. Pengalaman Pelanggan: Membantu dalam interaksi dengan pelanggan, menerima masukan, dan bertindak atas keluhan untuk memastikan kepuasan pelanggan.
- b. Observasi Langsung: Mengamati pola dan perilaku pelanggan untuk memahami kebutuhan dan preferensi mereka. Observasi ini juga membantu pemilik menyesuaikan suasana, layanan, atau produk yang ditawarkan.
- c. Manajemen *Review Online*: Meninjau dan merespons ulasan pelanggan di media sosial atau platform online lainnya untuk menjaga citra positif kafe.

2.2.8 Kepatuhan Hukum dan Regulasi

- a. Perizinan dan Sertifikasi: Memastikan seluruh izin usaha, seperti izin kesehatan dan keamanan pangan, pajak, serta sertifikasi lainnya tetap berlaku dan diperbarui jika perlu.
- b. Kepatuhan terhadap Regulasi Keamanan: Mengikuti regulasi yang mengatur keamanan kafe, seperti menyediakan alat pemadam kebakaran atau mengadakan pelatihan keselamatan kerja bagi karyawan.

2.2.9 Analisis dan Evaluasi Kinerja

- a. Analisis Penjualan dan Tren Pasar: Mengamati pola penjualan dan memahami tren untuk mengidentifikasi produk yang laris atau waktu-waktu ramai, sehingga strategi bisnis bisa disesuaikan.
- b. Evaluasi Kepuasan Pelanggan: Mengukur kepuasan pelanggan dari umpan balik atau survei yang dilakukan untuk memperbaiki layanan atau produk.
- c. Pembuatan Laporan Berkala: Menyusun laporan kinerja kafe setiap bulan, mencatat peningkatan atau penurunan dalam penjualan, dan menyusun langkah perbaikan.

2.3 Rencana dan Penjadwalan Kerja

Periode magang penulis di *The Riz Cafe* dari tanggal 16 Juni sampai dengan 15 Desember 2024 jam kerja saya 10.00 – 22.00 WIB.

2.4 Realisasi Pelaksanaan Magang

Tabel 2.1 Realisasi Pelaksanaan Magang

Hr Ke -	Hari/Tanggal	Jenis Aktivitas	Tugas yang Diberikan	Pencapaian (<i>Output</i>)
1.	Minggu, 16 Juni 2024	memastikan operasional harian lancar, mengecek laporan keuangan, melakukan kegiatan promosi, evaluasi harian.	1) Operasional Kafe lancar 2) cek laporan keuangan 3) promosi 4) evaluasi harian	1) Operasional Kafe tidak ada masalah 2) dokumen arus kas tidak ada masalah 3) promosi melalui media sosial 4) melakukan <i>meeting</i> setelah <i>closing</i>
2.	Senin, 17 Juni 2024	memastikan operasional harian lancar, mengecek laporan keuangan, melakukan kegiatan promosi,	1) Operasional Kafe lancar 2) cek laporan keuangan 3) promosi 4) evaluasi harian	1) Operasional Kafe tidak ada masalah 2) dokumen arus kas tidak ada masalah

		evaluasi harian.		3) promosi melalui media sosial 4) melakukan <i>meeting</i> setelah <i>closing</i>
3.	Selasa, 18 Juni 2024	memastikan operasional harian lancar, mengecek laporan keuangan, melakukan kegiatan promosi, evaluasi harian.	1) Operasional Kafe lancar 2) cek laporan keuangan 3) promosi 4) evaluasi harian	1) Operasional Kafe tidak ada masalah 2) dokumen arus kas tidak ada masalah 3) promosi melalui media sosial 4) melakukan <i>meeting</i> setelah <i>closing</i>
4.	Rabu, 19 Juni 2024	memastikan operasional harian lancar, mengecek laporan keuangan, melakukan kegiatan promosi, evaluasi harian.	1) Operasional Kafe lancar 2) cek laporan keuangan 3) promosi 4) evaluasi harian	1) Operasional Kafe tidak ada masalah 2) dokumen arus kas tidak ada masalah 3) promosi melalui media sosial 4) melakukan <i>meeting</i> setelah <i>closing</i>
5.	Kamis, 20 Juni 2024	memastikan operasional harian lancar, mengecek laporan keuangan, melakukan kegiatan promosi, evaluasi harian.	1) Operasional Kafe lancar 2) cek laporan keuangan 3) promosi 4) evaluasi harian	1) Operasional Kafe tidak ada masalah 2) dokumen arus kas tidak ada masalah 3) promosi melalui media sosial 4) melakukan <i>meeting</i> setelah

				<i>closing</i>
6.	Jumat, 21 Juni 2024	memastikan operasional harian lancar, mengecek laporan keuangan, melakukan kegiatan promosi, evaluasi harian.	1) Operasional Kafe lancar 2) cek laporan keuangan 3) promosi 4) evaluasi harian	1) Operasional Kafe tidak ada masalah 2) dokumen arus kas tidak ada masalah 3) promosi melalui media sosial 4) melakukan <i>meeting</i> setelah <i>closing</i>
7.	Sabtu, 22 Juni 2024	memastikan operasional harian lancar, mengecek laporan keuangan, melakukan kegiatan promosi, evaluasi harian.	1) Operasional Kafe lancar 2) cek laporan keuangan 3) promosi 4) evaluasi harian	1) Operasional Kafe tidak ada masalah 2) dokumen arus kas tidak ada masalah 3) promosi melalui media sosial 4) melakukan <i>meeting</i> setelah <i>closing</i>

Selama 30 hari kerja, pemilik kafe telah menjalankan berbagai kegiatan untuk memastikan kelancaran dan keberhasilan operasional bisnis. Aktivitas mencakup perencanaan strategi pemasaran, pengelolaan keuangan, serta pengawasan kualitas layanan dan kebersihan. Pemilik juga melakukan pemantauan persediaan bahan baku, mengawasi serta melatih tim, dan mengelola hubungan baik dengan pelanggan. Selain itu, pemilik secara aktif merespons umpan balik pelanggan untuk menjaga kepuasan dan loyalitas mereka, serta menjalankan evaluasi kinerja bulanan untuk menganalisis tren penjualan dan tingkat keberhasilan strategi yang diterapkan. Seluruh kegiatan ini membantu memastikan kafe beroperasi secara efektif, dengan daya tarik dan pelayanan yang terus ditingkatkan sesuai harapan pasar.

BAB III

EVALUASI PELAKSANAAN DAN ANALISIS KEGIATAN MAGANG

3.1 Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan Magang

1. Investasi Awal : Rp. **838,913,637** dari investasi awal dan biaya operasional selama 1 tahun dengan perhitungan penyusutan 5 tahun, sehingga perhitungan investasi bulanan Rp. **13,981,894**/bulan menjadi Rp **6,900,000**

2. Nett Profit bulanan = Rp. 25.281.000 - (Rp. 15,000,000 + Rp. 6,900,000)
= **Rp. 3.381.000**
 - Periode tgl 21 Agustus 2024 sd tgl 20 September 2024 = Rp. 8.752.000
 - Periode tgl 21 September 2024 sd tgl 20 Oktober 2024 = Rp. 12.576.000
 - Periode tgl 21 Oktober 2024 sd tgl 20 November 2024 = Rp. 14.576.000
 - Periode tgl 21 November 2024 sd tgl 20 Desember 2024 = Rp. 13.576.000

3. Profit and Loss
berdasarkan Periode Magang Penulis selama 6 bulan dari tgl 16 Juni 2024 sd tgl 15 Desember 2024, penulis mendapatkan keuntungan bersih sebesar
= **Rp. 22.510.000**

Keterangan : Perhitungan detail terlampir

3.2 Analisis Pelaksanaan Kegiatan Magang

Berdasarkan laporan keuangan tersebut *The Riz Cafe* sudah menguntungkan dan masih bisa ditingkatkan dengan cara melakukan promosi di media sosial dan menambah menu-menu baru sehingga menarik konsumen untuk datang. Secara Umum kegiatan mingguan secara rutin sama, sedangkan unsur pembeda hanya jika ada event-2 tertentu. Misalnya : sarasehan *Bird Community*, sedangkan keramaian/penjualan paling laris untuk setiap minggunya adalah pada *Weekday* dikarenakan banyak orang bekerja dan berkumpul bersama kolega perusahaan di *The Riz Cafe*.

3.3 Refleksi Diri

Selama perkuliahan, banyak hal positif yang saya terima dan sangat relevan terhadap pekerjaan saya saat magang. Perkuliahan telah memberikan pemahaman mendalam mengenai teori-teori yang mendasari bidang saya, sehingga membantu saya dalam mengatasi tantangan di lingkungan kerja. Melalui tugas-tugas praktikum dan studi kasus, saya belajar cara berpikir kritis dan terstruktur dalam menyelesaikan masalah, yang merupakan keterampilan penting dalam dunia kerja. Selain itu, kerja sama dalam proyek kelompok di kampus telah mengasah kemampuan kolaborasi dan komunikasi saya, yang sangat bermanfaat saat bekerja dalam tim selama magang. Semua ini tidak hanya meningkatkan kompetensi teknis, tetapi juga memperkuat soft skills yang dibutuhkan dalam situasi kerja nyata.

Salah satu kekurangan soft-skill yang saya miliki adalah kemampuan manajemen waktu dan komunikasi antar tim, terutama dalam menyampaikan ide secara efektif. Dalam beberapa situasi, saya sering merasa kesulitan untuk mengatur prioritas tugas-tugas dan mengekspresikan pemikiran saya dengan jelas. Magang memberikan manfaat besar dalam membantu saya mengembangkan keterampilan ini karena saya harus bekerja dalam lingkungan yang dinamis, di mana komunikasi dan manajemen waktu sangat penting untuk menyelesaikan pekerjaan dengan baik. Melalui pengalaman magang, saya belajar untuk lebih proaktif dalam berkomunikasi, meminta bantuan ketika diperlukan, serta mengatur jadwal dan prioritas dengan lebih baik. Situasi-situasi nyata di tempat magang mendorong saya untuk memperbaiki kekurangan soft-skill ini secara langsung dan lebih cepat dibandingkan jika hanya belajar di lingkungan akademik.

Salah satu kekurangan dalam kemampuan kognitif saya adalah kecenderungan untuk sulit berpikir cepat dan fleksibel saat menghadapi masalah tak terduga. Dalam beberapa situasi, saya merasa kurang gesit dalam menganalisis masalah yang kompleks dan membutuhkan waktu lebih lama untuk menemukan solusi yang tepat. Magang memberikan manfaat

besar dalam membantu saya mengatasi kekurangan ini karena lingkungan kerja sering kali menuntut kemampuan berpikir cepat dan tanggap terhadap perubahan. Dalam pengalaman magang, saya dihadapkan pada situasi di mana saya harus segera mencari solusi dan membuat keputusan dengan informasi yang terbatas. Hal ini melatih kemampuan kognitif saya untuk berpikir lebih kritis dan adaptif, serta mempercepat proses analisis dan pengambilan keputusan. Melalui pengalaman ini, saya belajar untuk lebih percaya diri dan efisien dalam menghadapi tantangan baru, yang merupakan keterampilan penting untuk pengembangan profesional saya.

Setelah melalui kegiatan magang, saya merencanakan pengembangan diri, karir, dan pendidikan yang lebih terarah. Dari sisi pengembangan diri, saya akan fokus memperkuat *soft-skill* seperti komunikasi, manajemen waktu, dan pemecahan masalah agar lebih siap menghadapi tantangan di dunia kerja. Dari segi karir, pengalaman magang ini memberi saya gambaran lebih jelas tentang bidang yang ingin saya tekuni, sehingga saya berencana untuk mencari posisi entry-level di industri yang relevan guna memperoleh pengalaman lebih dalam. Untuk pendidikan, saya berencana melanjutkan kursus-kursus spesifik yang dapat memperdalam keterampilan teknis yang dibutuhkan dalam karir, serta mempertimbangkan untuk melanjutkan studi ke jenjang yang lebih tinggi apabila memungkinkan. Rencana ini saya buat agar dapat terus berkembang secara profesional dan siap mengambil peran yang lebih besar di masa depan.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Selama menjalani program magang program kewirausahaan merdeka ini, khususnya sebagai pemilik usaha, penulis memperoleh berbagai pengalaman dan pembelajaran baru. Proses magang memberikan kesempatan untuk mengaplikasikan teori yang dipelajari selama kuliah ke dalam situasi nyata di lapangan. Hasil akhir yang dicapai meliputi:

1. Pemahaman Operasional Kafe: Kemampuan untuk mengelola operasional harian kafe, termasuk manajemen inventaris, pengelolaan keuangan, dan pelayanan pelanggan, telah meningkat secara signifikan.
2. Penerapan Strategi Bisnis: Magang ini juga memberikan pengalaman dalam merancang dan menerapkan strategi pemasaran serta promosi yang efektif, yang merupakan salah satu aspek penting dalam keberhasilan sebuah usaha.
3. Pengembangan *Soft Skills*: Keterampilan seperti komunikasi, manajemen waktu, dan penyelesaian masalah berkembang secara praktis.

Terdapat beberapa persamaan dan perbedaan antara teori yang diperoleh selama kuliah dengan praktik di lapangan:

1. Persamaan:
 - a. Konsep manajemen dan strategi bisnis yang dipelajari selama kuliah terbukti relevan dan dapat diterapkan secara langsung.
 - b. Prinsip-prinsip dasar akuntansi dan pengelolaan keuangan sesuai dengan praktik di lapangan.
2. Perbedaan:
 - a. Situasi di lapangan sering kali lebih kompleks daripada skenario teoretis. Misalnya, pengambilan keputusan sering membutuhkan penyesuaian yang cepat terhadap dinamika pasar dan perilaku pelanggan.
 - b. Dalam praktik, aspek emosional dan interpersonal memainkan peran besar, terutama dalam menghadapi pelanggan dan karyawan, yang tidak terlalu ditekankan dalam teori.

Secara keseluruhan, magang ini memberikan pengalaman berharga yang melengkapi pengetahuan teoretis dengan keterampilan praktis, sehingga mempersiapkan untuk tantangan nyata dalam mengelola sebuah usaha.

4.2 Saran

Untuk mengatasi perbedaan atau kekurangan antara teori dan praktik selama magang, saran konstruktif dapat diberikan kepada tiga pihak utama: perusahaan, institusi pendidikan, dan pelaku magang, sebagai berikut :

1. Perusahaan sebaiknya meningkatkan keterlibatan dalam program magang dengan memberikan pelatihan awal yang lebih terarah, termasuk simulasi pekerjaan dan penjelasan mengenai ekspektasi dunia kerja.
2. Institusi pendidikan dapat memperbarui kurikulum dengan menambahkan studi kasus nyata dari industri dan memperkuat program magang sebagai bagian integral dari pembelajaran, sehingga mahasiswa lebih siap menghadapi tantangan praktis.
3. Pelaku magang disarankan untuk lebih proaktif mencari tahu kebutuhan di lapangan, memanfaatkan kesempatan untuk bertanya, serta terus mengembangkan kemampuan interpersonal agar dapat beradaptasi dengan berbagai situasi kerja.

Kolaborasi ketiga pihak ini akan membantu mengurangi kesenjangan antara teori dan praktik, menciptakan pengalaman magang yang lebih bermakna.

DAFTAR PUSTAKA

Kemdikbud.go.id

Manfaat magang bagi mahasiswa dalam : <https://ubl.ac.id/manfaat-magang-bagi-mahasiswa>

Manfaat untuk institusi dalam : (<https://bki.uin-suska.ac.id/wp-content/uploads/2023/04/MODUL-PKL-FAKULTAS-DAKWAH-KOMUNIKASI.pdf>)

Manfaat untuk mitra magang dalam <https://futureskills.id/blog/manfaat-magang-bagi-perusahaan>)

Rugaiyah.2011.Pengembangan Kompetensi Mahasiswa Melalui Magang. *Jurnal Manajemen Pendidikan*. 212-217.

Tujuan Magang dalam :<https://kampusmerdeka.uai.ac.id/home/magang>