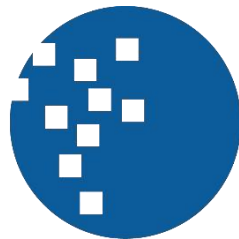


**PERAN CHIEF OPERATING OFFICER DALAM STRATEGI
PENJUALAN DI ANGKRINGAN NANGKRING**



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Nohan Hasanadyuta

0000059865

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

**UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA TANGERANG
2023**

**PERAN CHIEF OPERATING OFFICER DALAM STRATEGI
PENJUALAN DI ANGKRINGAN NANGKRING**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen

Nohan Hasanadyuta

00000059865

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA TANGERANG

2023

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini penulis,

Nama : **Nohan Hasanadyuta**

Nomor Induk Mahasiswa : **00000059865**

Program studi : **Manajemen**

Laporan MBKM Penelitian dengan judul:

Peran Chief Operating Officer Dalam Strategi Penjualan di Angkringan Nangkring merupakan hasil karya penulis sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah penulis nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/ penyimpangan, baik dalam pelaksanaan maupun dalam penulisan laporan MBKM, penulis bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk laporan MBKM yang telah penulis tempuh.

Tangerang, 5 Juni 2024

A 1000 Rupiah postage stamp from Indonesia, featuring the Garuda Pancasila emblem and the text 'METERAI TEMPEL'. The stamp is cancelled with a signature in black ink. The serial number '6D80FALX110996125' is visible at the bottom.

(Nohan Hasanadyuta)

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul
Peran Chief Operating Officer Dalam Strategi Penjualan di Angkringan
Nangkring

Oleh

Nama : Nohan Hasanadyuta
NIM : 00000059865
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah diujikan pada hari Rabu, 5 Juni 2024
Pukul 08.00 s/d 09.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



Angelina Theodora Ratna
Primantina, S.E., M.M.
NIDN: 0313097403

Penguji



Helena Dewi, S.E., M.S.M.
NIDN:0310098303

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M

NIDN: 0323047801

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan Magang dengan judul

PERAN CHIEF OPERATING OFFICER DALAM STRATEGI PENJUALAN DI ANGKRINGAN NANGKRING

Oleh

Nama : Nohan Hasanadyuta
NIM : 00000059865
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada Sidang Ujian laporan magang Universitas
Multimedia Nusantara.

Tangerang,

Pembimbing



Angelina Theodora Ratna Primantina, S.E., M.M.

NIDN: 0313097403

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M

NIDN: 0323047801

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Multimedia Nusantara, penulis yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Nohan Hasanadyuta

NIM : 00000059865

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

JenisKarya : Laporan MBKM

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah penulis yang berjudul:

Peran *Chief Operating Officer* Dalam Strategi Penjualan di Angkringan Nangkring Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalih media / format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir penulis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 20 Mei 2024

Yang menyatakan,


(Nohan Hasanadyuta)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas selesainya penulisan laporan ini dengan judul: “Peran Chief Operating Officer Dalam Strategi Penjualan di Angkringan Nangkring” dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Strata 1 Jurusan Manajemen Pada Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara. penulis menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ninok Leksono MA, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
2. Ibu Dr. Florentina Kurniasari T, S.Sos., selaku Dekan Fakultas Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Purnamaningsih, S.E., M.S.M., selaku Ketua Program Studi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Angelina Theodora Ratna Primantina, S.E., M.M., sebagai Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan dan motivasi atas terselesainya tesis ini.
5. Michelle Greysianti Mutak, S.I. Kom., sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan MBKM Penelitian.
6. Kepada Perusahaan Angkringan Nangkring yang telah mengizinkan penulis melakukan kegiatan kerja magang.
7. Orang Tua penulis Bapak Muswalin dan Ibu Wahyu Sulistyorini, yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan MBKM ini.
8. Kepada kekasih peneliti Stevany Edilia yang selalu memberikan semangat dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan laporan MBKM ini.

9. Kepada teman-teman tim Angkringan Nangkring yaitu Risyaf Nabil, Calvin Lie, Raihan Rasendriya dan Oswald Eldi yang senantiasa membantu penulis dalam melaksanakan kegiatan kerja magang.

Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat dan menjadi pembelajaran serta motivasi bagi para pembaca khususnya seluruh mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara.

Tangerang, 20 Mei 2024


(Nohan Hasanadyuta)

PERAN CHIEF OPERATING OFFICER DALAM STRATEGI PENJUALAN ANGKRINGAN NANGKRING

Nohan Hasanadyuta

ABSTRAK

Angkringan Nangkring merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam bidang *Food and Beverages (FnB)* yang berlokasi di Perumahan Serpong Park Blok E, Jl. Jelupang Raya, Jelupang, Tangerang, Kota Tangerang Selatan, Banten. Angkringan Nangkring berdiri pada tahun 2023 yang baru saja beroperasi selama kurang lebih satu tahun. Penulis telah melaksanakan Praktek Kerja Magang dalam kurung waktu 640 jam di Angkringan Nangkring dan ditempatkan pada bagian *Chief Operating Officer*. Penelitian yang penulis lakukan berjudul *Peran Chief Operating Officer dalam Strategi Penjualan di Angkringan Nangkring*, tujuan penulisan ini untuk mengetahui peranan *Chief Operating Officer* dalam proses penjualan yang dijalankan oleh Angkringan Nangkring dalam memasarkan produk. Dalam penjualan, Angkringan Nangkring banyak menemui masalah – masalah seperti adanya kesalahan dalam pembuatan makanan, adanya kesalahan dalam pelayanan, adanya ketidakefektifan jam operasional, kehabisan bahan makanan saat jam operasional, kendala alat masak yang rusak atau hilang saat jam operasional. Untuk mengatasi permasalahan *operation management*, Angkringan Nangkring selalu berupaya mempersiapkan antisipasi yang dilakukan saat terjadi masalah saat operasional, maka dari itu, Angkringan Nangkring terus berupaya melakukan penelitian dan pengembangan dalam penjualan produknya, hasil penelitian yang diperoleh menyimpulkan bahwa dalam meningkatkan penjualan produk, peranan *Chief Operating Officer* sangat mendukung kegiatan penjualan, karena dengan adanya *Chief Operating Officer* seluruh kegiatan operasional Angkringan Nangkring dapat berjalan dengan baik.

Kata kunci: *Operation management, Bisnis Kuliner, Operasional*

THE ROLE OF CHIEF OPERATING OFFICER IN SALES STRATEGY AT ANGKRINGAN NANGKRING

Nohan Hasanadyuta

ABSTRACT (English)

Angkringan Nangkring is a business operating in the Food and Beverages (FnB) sector which is located in Serpong Park Housing Block E, Jl. Jelupang Raya, Jelupang, Tangerang, South Tangerang City, Banten. Angkringan Nangkring was founded in 2023 and has only been operating for approximately one year. The author has carried out an Internship Work Practice for 640 hours at Angkringan Nangkring and was placed in the Chief Operating Officer section. The research that the author conducted was entitled the role of the chief operating officer in the sales strategy at Angkringan Nangkring. The purpose of this writing is to determine the role of the Chief Operating Officer in the sales process carried out by Angkringan Nangkring in marketing products. In sales, Angkringan Nangkring discusses many problems such as errors in food production, errors in service, ineffective operational hours, running out of food ingredients during operational hours, cooking utensils that are damaged or lost during operational hours. To overcome operational management problems, Angkringan Nangkring always tries to prepare anticipation when operational problems occur, therefore, Angkringan Nangkring continues to strive to carry out research and development in selling its products. The results of the research concluded that in increasing product sales, the role of the Chief Operating Officers really support sales activities, because with the Chief Operating Officer all operational activities of Angkringan Nangkring can run well.

Keywords: *Operation management, culinary business, operation*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	2
HALAMAN PENGESAHAN	3
HALAMAN PERSETUJUAN	4
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	5
KATA PENGANTAR	6
ABSTRAK	8
<i>ABSTRACT (English)</i>	9
DAFTAR ISI	10
DAFTAR TABEL	12
DAFTAR GAMBAR	13
DAFTAR LAMPIRAN	14
BAB I PENDAHULUAN	15
1.1. Latar Belakang	15
Gambar 1.1 Data Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman.....	15
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang	17
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	18
Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Magang.....	18
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	21
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	21
Gambar 2.1 Logo Angkringan Nangkring.....	21
2.1.1 Visi Misi	22
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	22
Gambar 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	22
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	25
3.1 Kedudukan dan Koordinasi	25
3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang	25
Tabel 3.1 Jenis Kegiatan Kerja Magang.....	26

Gambar 3.1 Instagram Angkringan Nangkring.....	30
Gambar 3.2 Contoh Promosi Instagram.....	31
Gambar 3.3 Menu Makanan dan Minuman Dengan Format PDF.....	32
Gambar 3.4 Harga Pokok Penjualan (HPP) Produk Nasi Bakar.....	32
Gambar 3.5 Laporan Penjualan Produk per Bulan Januari.....	33
Gambar 3.6 Suasana Live Music di Angkringan Nangkring.....	34
Gambar 3.7 Suasana Nonton Bareng (Nobar) Timnas di Angkringan Nangkring	35
3.3 Kendala yang Ditemukan.....	37
3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan.....	38
Gambar 3.8 Jadwal Shift Baru Angkringan Nangkring.....	40
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN.....	41
4.1 Simpulan.....	41
4.2 Saran.....	42
DAFTAR PUSTAKA.....	44
LAMPIRAN.....	45
a. Surat Pengantar MBKM (MBKM 01).....	46
b. Kartu MBKM (MBKM 02).....	47
c. Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03).....	48
d. Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04).....	55
e. Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	56
f. Lampiran pengecekan hasil Turnitin.....	58

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Magang.....	18
Tabel 3.1 Jenis Kegiatan Kerja Magang.....	26

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman.....	15
Gambar 2.1 Logo Angkringan Nangkring.....	21
Gambar 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	22
Gambar 3.1 Instagram Angkringan Nangkring.....	30
Gambar 3.2 Contoh Promosi Instagram.....	31
Gambar 3.3 Menu Makanan dan Minuman Dengan Format PDF.....	32
Gambar 3.4 Harga Pokok Penjualan (HPP) Produk Nasi Bakar.....	32
Gambar 3.5 Laporan Penjualan Produk per Bulan Januari.....	33
Gambar 3.6 Suasana Live Music di Angkringan Nangkring.....	34
Gambar 3.7 Suasana Nonton Bareng (Nobar) Timnas di Angkringan Nangkring	35
Gambar 3.8 Jadwal Shift Baru Angkringan Nangkring.....	40

DAFTAR LAMPIRAN

a. Surat Pengantar MBKM (MBKM 01).....	46
b. Kartu MBKM (MBKM 02).....	47
c. Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03).....	48
d. Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04).....	55
e. Surat Penerimaan MBKM (LoA).....	56
f. Lampiran pengecekan hasil Turnitin.....	58