

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Praktik kerja magang dilakukan oleh penulis di Perusahaan Skystar Ventures yang merupakan perusahaan forum wirausaha di Universitas Multimedia Nusantara. Penulis melaksanakan program magang bersama dengan tim yang beranggotakan 3 orang. Setiap orang memiliki jabatan dan tugas yang difokuskan guna mencapai tujuan bersama. Penulis memiliki peran sebagai Chief Marketing Officer yang bertanggung jawab dalam tugas pemasaran bisnis tim yaitu Smoky Bowl. Selama pelaksanaan magang, penulis dan tim dibimbing langsung oleh mentor dari perusahaan Skystar Ventures yaitu kak Michelle Greysianti



Gambar 3.1 Struktur Smoky Bowl

Sumber : Data Penulis (2025)

Perusahaan Skystar memberikan tanggung jawab penuh dan kepercayaan penuh kepada masing masing tim untuk mengatur dan menjalankan bisnis tim. Setiap tim akan berdiskusi secara mandiri dan juga membuat rancangan bisnis dalam bentuk pitch deck. Mentor pada skystar bertugas untuk memantau dan membimbing serta mengoreksi hal yang masih kurang di dalam tim

Sebagai Chief Marketing Officer (CMO), penulis memiliki tanggung jawab penuh untuk meningkatkan penjualan Smoky Bowl melalui pemasaran. Setiap Pre Order mulai dibuka, penulis akan mulai mendesain poster dan mengupload di social media Smoky Bowl. Hasil dari kinerja tim akan selalu dilaporkan kepada mentor untuk dievaluasi dan diberi arahan agar bisa mencapai hasil yang maksimal.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1 Tugas Kerja Magang

Praktik kerja magang di Skystar Ventures sebagai tim kewirausahaan Smoky Bowl memiliki tugas untuk membuat Pitch Deck terkait bisnis yang ingin dikembangkan. Bisnis tim penulis bernama Smoky Bowl yang merupakan bisnis yang bergerak di bidang F&B (Food and Beverages) dengan keunikan menu utama asap. Pitch Deck ini berisikan mengenai gambaran umum dari bisnis Smoky Bowl seperti Problem yang ingin diangkat, Solution dari permasalahan yang fokuskan, Market size dan Revenue Streams dari Smoky Bowl.

Selain membuat Pitch deck, tentunya penulis dan tim juga selalu melakukan RnD (Research and Development) pada menu menu Smoky Bowl. hal ini dilakukan untuk mencapai rasa dan kualitas yang terbaik agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Smoky Bowl selalu memberikan form evaluasi kepada konsumen ketika membeli produk kami agar dapat menjadi evaluasi bagi Smoky Bowl.

Business Model Canvas - SmokyBowl

Key Partners <ul style="list-style-type: none"> • Pemasok Bahan Baku • Pemasok Kemasan • Platform Pengantaran 	Key Activities <ul style="list-style-type: none"> • Pengasapan Makanan • Pengembangan Menu • Pemasaran • Operasi Harian (Mengelola Produksi makanan, Pengemasan) 	Value Propositions <ul style="list-style-type: none"> • Cita Rasa yang unik dan Inovatif (Menu Asap) • Harga Terjangkau • Kemasan yang praktis 	Customer Relationship <ul style="list-style-type: none"> • Interaksi di Media Sosial • Pelayanan pelanggan yang cepat 	Customer Segments <p>kami menyediakan makanan yang mudah untuk mahasiswa, karena banyak mahasiswa yang ingin makan makanan yang mudah efisien dan juga terjangkau</p>
	Key Resources <ul style="list-style-type: none"> • Bahan baku Berkualitas • Kemasan yang unik dan praktis • Chef dan Tim Dapur 		Channel <ul style="list-style-type: none"> • Aplikasi Pengantar Makanan (GoFood, ShopeeFood, GrabFood) • Media Sosial 	
Cost Structure <ul style="list-style-type: none"> • Biaya Bahan Baku • Biaya Kemasan • Biaya Operasional dan Produksi • Biaya Layanan Platform 			Revenue Stream <ul style="list-style-type: none"> • Penjualan Ricebowl • Paket Bundling • Acara 	

Gambar 3.2 BMC Smoky Bowl

Sumber : Data Penulis (2025)

Gambar diatas adalah Business Model Canvas Smoky Bowl. Pada Key Partners Smoky Bowl menjalin kerja sama dengan beberapa pihak yang menjadi mitra utama. Mitra ini meliputi pemasok bahan baku seperti daging, sayuran dan bumbu yang menjadi poin utama dalam produk Smoky Bowl. Selain itu, Smoky Bowl juga bekerja sama dengan pemasok kemasan yang menyediakan wadah makanan yang unik dan praktis sesuai dengan konsep Smoky Bowl yang praktis dan siap saji. Smoky Bowl juga akan menjalin kerja sama dengan platform pengantaran seperti GoFood, GrabFood dan Shopee Food agar dapat mendistribusikan produk kepada konsumen dengan cepat dan efisien

Pada bagian Key Activities, Smoky Bowl memiliki beberapa aktivitas utama yang menjadi fondasi bisnis. Aktivitas ini mencakup proses pemasakan dengan teknik pengasapan yang menjadi ciri khas produk. Selain itu, Smoky Bowl juga secara konsisten melakukan Research and Development untuk menjaga kualitas dan cita rasa dari Smoky Bowl. Aktivitas Pemasaran

pun selalu dilakukan secara rutin untuk meningkatkan brand awareness dan penjualan Smoky Bowl.

Pada Key Resources, Smoky Bowl mengandalkan beberapa sumber daya utama sebagai fondasi Smoky Bowl. Bahan baku berkualitas tinggi menjadi komponen paling penting dalam menjaga cita rasa dan kualitas produk yang konsisten. Selain itu, kemasan yang praktis tentu menjadi nilai utama dalam penyajian khususnya untuk konsumen.

Pada value propositions, Smoky Bowl menawarkan keunikan yang membedakan produknya dari para kompetitornya salah satunya adalah cita rasa unik dan inovatif yang dihasilkan dari teknik pengolahan makanan asap. Selain itu, Smoky Bowl juga menawarkan produk dengan kualitas tinggi tetapi dengan harga yang terjangkau agar dapat relevan dengan mahasiswa dan pekerja muda.

Untuk membangun hubungan yang baik dengan pelanggan (Customer Relationships), Smoky Bowl fokus kepada 2 pendekatan utama yaitu menjalin interaksi aktif di media sosial seperti instagram dan TikTok, dimana pelanggan dapat memberikan masukan dan mengikuti perkembangan produk terbaru. Selain itu, Smoky Bowl selalu memberikan form evaluasi untuk menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan dan menciptakan loyalitas pelanggan.

Pada Channels, Smoky Bowl memanfaatkan berbagai saluran distribusi untuk menjangkau pelanggan secara efektif, saluran utama meliputi aplikasi pengantar makanan seperti GoFood, GrabFood dan ShopeFood yang mempermudah pelanggan untuk melakukan pemesanan dari mana saja. Selain itu, media sosial juga digunakan sebagai saluran komunikasi dan promosi untuk memberikan informasi mengenai promo, menu dan sebagainya.

Segmentasi Pelanggan (Customer Segment) Smoky Bowl difokuskan kepada mahasiswa dan Gen Z yang membutuhkan makanan praktis, efisien dan terjangkau serta tetap enak dan bernutrisi. Penulis dan tim melihat bahwa segmen ini cenderung memiliki kebiasaan konsumsi yang cepat dan dinamis sehingga Smoky Bowl menyajikan produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka yaitu makanan lezat, sehat, praktis dan ramah dikantong.

Cost Structure atau struktur biaya dalam operasional Smoky Bowl terdiri dari beberapa komponen utama. Dalam Smoky Bowl, tentunya biaya bahan baku menjadi pengeluaran terbesar dan disusul dengan biaya kemasan yang menjadi pondasi dalam Smoky Bowl.

Pada Revenue streams, Smoky Bowl memperoleh pendapatan dari beberapa sumber utama, pendapatan utama berasal dari penjualan Rice Bowl melalui sistem Pre Order kepada mahasiswa kampus. Pendapatan lainnya juga dapat diperoleh dari partisipasi dalam acara-acara seperti bazaar kuliner, event kampus dan sebagainya.

3.2.2 Uraian kerja magang

Sebagai Chief Marketing Officer (CMO), Penulis memiliki tanggung jawab penuh terhadap pemasaran bisnis. Penulis memiliki strategi marketing untuk meningkatkan penjualan Smoky Bowl. Penulis menggunakan platform media sosial yang paling banyak digunakan oleh masyarakat di Indonesia saat ini yaitu Instagram. Hal ini dilakukan oleh penulis agar masyarakat Indonesia lebih mengenal Produk dari Smoky Bowl dan dapat meningkatkan brand awareness. Penulis memulai perencanaan pemasaran dengan melakukan content planning yaitu jadwal konten yang akan di Publish untuk memberikan informasi. Ketika Smoky Bowl akan membuka Pre Order, Penulis akan membuat sebuah content design yang berupa poster untuk membentuk brand awareness.

Content Planning	Menjadwalkan content yang akan di unggah di Social Media dan mencari referensi konten
Content Design	Melakukan Desain konten yang sudah ditentukan
Content Posting	Melakukan/Memposting konten yang sudah di desain

Tabel 3.1 Tugas Magang

Sumber : Data Penulis (2025)

1. Content Planning

Sebagai Chief Marketing Officer, penulis bertanggung jawab di bidang marketing Smoky Bowl. Kegiatan marketing ini bertujuan untuk mencapai pertumbuhan bisnis dengan cara memperkenalkan, mempromosikan dan menjual produk kepada konsumen. Penulis tentu harus merencanakan pembuatan konten yang menarik agar Smoky Bowl dapat dikenal masyarakat melalui platform media sosial. Content Planning oleh penulis dimulai dengan mencari referensi konten yang menarik. Beberapa referensi konten ini akan digabungkan oleh penulis sehingga menjadi satu kesatuan yang akan digunakan sebagai content design. Setelah membuat berbagai rancangan konten, penulis akan membuat jadwal konten yang akan diunggah di media sosial yaitu instagram. Jadwal konten dapat disesuaikan dari hari dan jam uploadnya disesuaikan dengan tujuan penguploadan.

	A	B	C	D	E	F
1	SMOKY BOWL CONTENT PLANNING					
2	TANGGAL	WAKTU	TUJUAN	ASET	STATUS	
3	03/03/2025	10:00	PREORDER 1	https://www.canva.com	DONE	
4	04/03/2025	10:00	PREORDER 1	https://www.canva.com	DONE	
5	05/03/2025	10:00	PREORDER 1	https://www.canva.com	DONE	
6	08/03/2025	10:00	PREORDER 1	https://www.canva.com	DONE	
7	10/03/2025	13:00	LAST DAY PO 1	https://www.canva.com	DONE	
8	11/04/2025	10:00	PREORDER 2	https://www.canva.com	DONE	
9	12/04/2025	10:00	PREORDER 2	https://www.canva.com	DONE	
10	13/04/2025	10:00	PREORDER 2	https://www.canva.com	DONE	
11	15/04/2025	10:00	PREORDER 2	https://www.canva.com	DONE	
12	19/03/2025	13:00	PREORDER 2	https://www.canva.com	DONE	
13						
14						

Gambar 3.3 Content Plan SmokyBowl

Sumber : Data Penulis (2025)

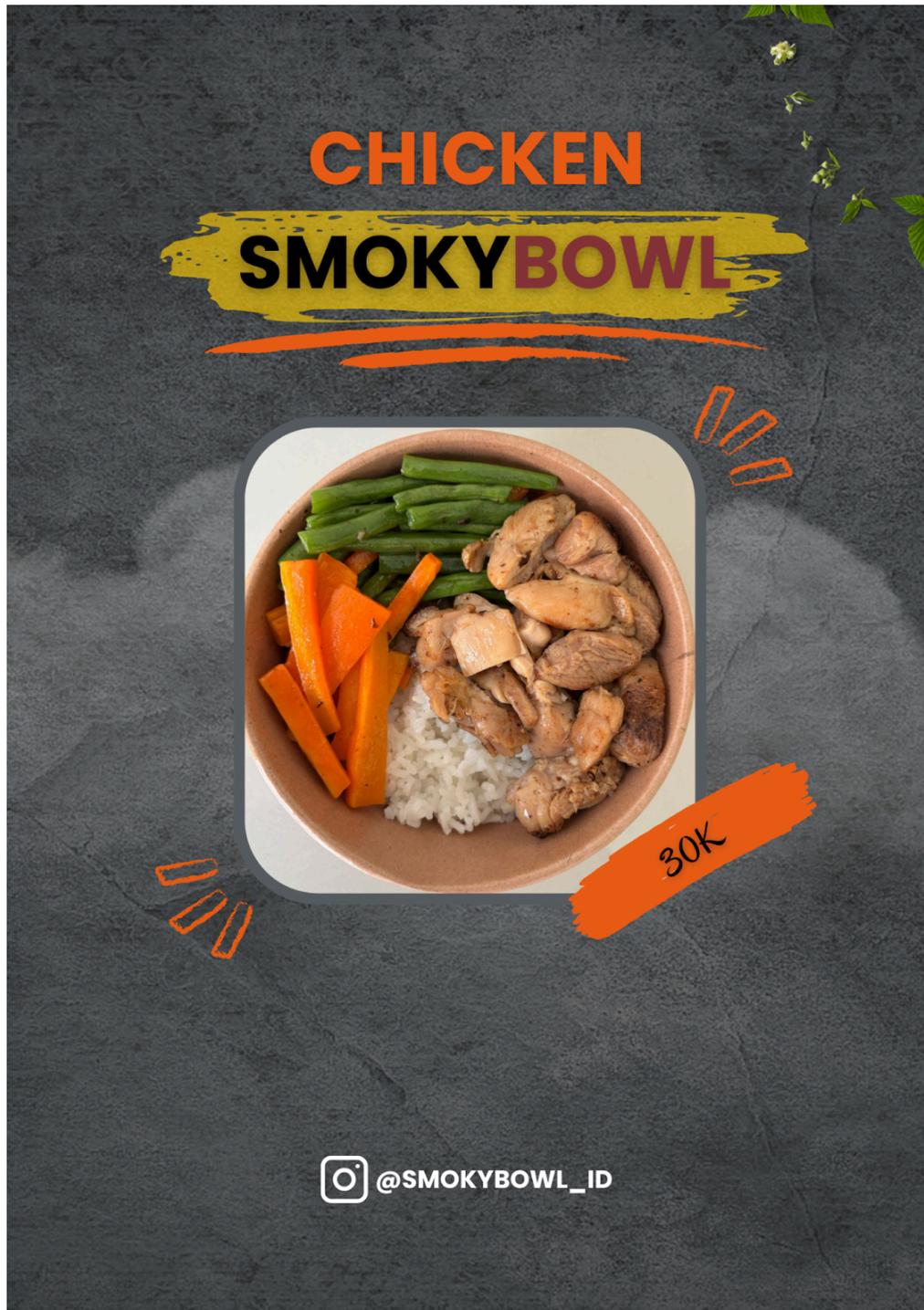
2. Content Design

Konten konten yang telah dirancang dengan tahap Content Planning selanjutnya akan didesain dengan visualisasi yang sesuai dengan gaya Smoky Bowl. Hal ini dilakukan agar dapat menarik ketika dilihat oleh konsumen. Desain Konten harus menggunakan kombinasi warna yang menyatu satu sama lain sehingga tidak memiliki warna yang mencolok dan tidak cocok



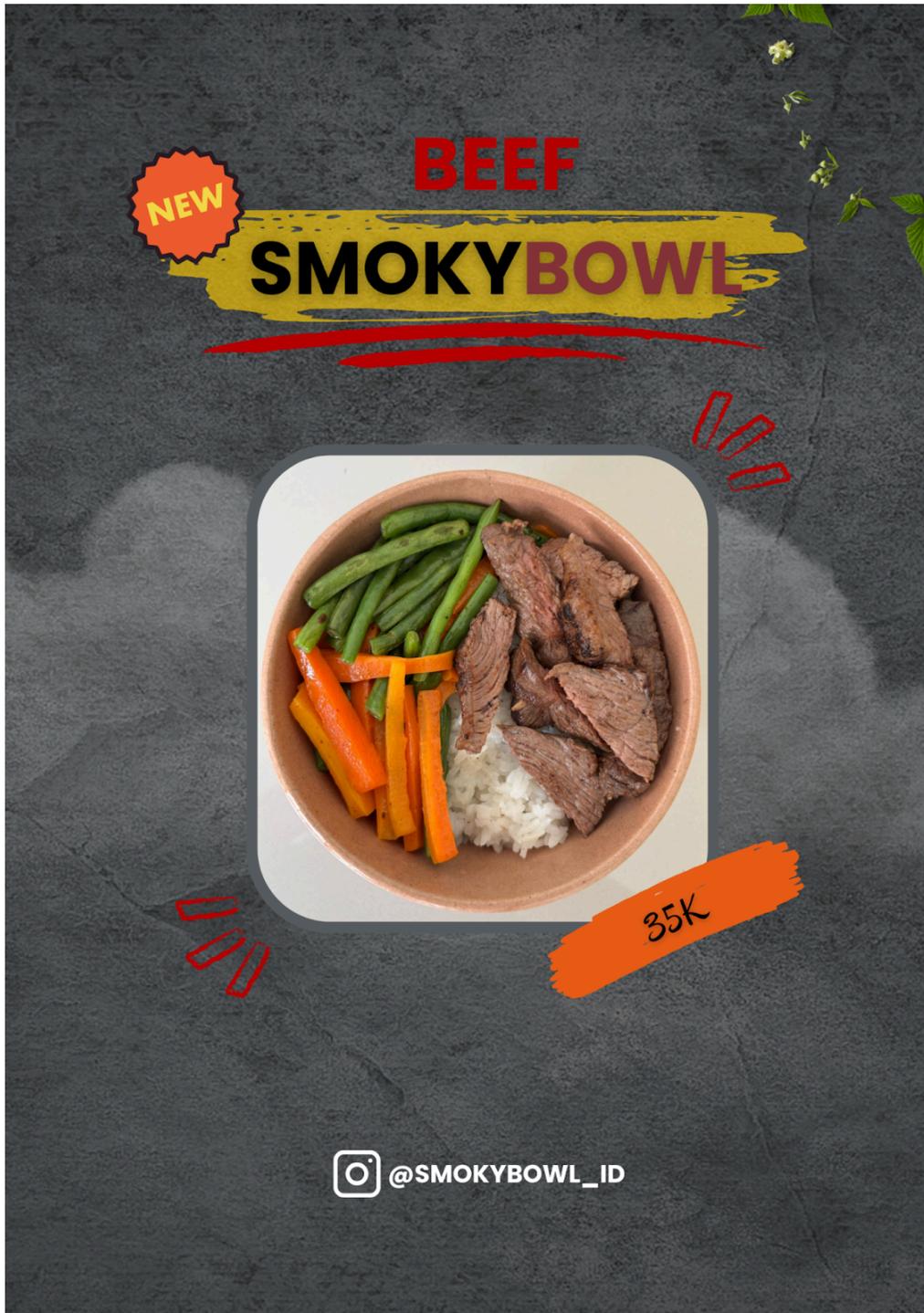
Gambar 3.4 Design Menu Smoky Bowl

Sumber : Data Penulis (2025)



Gambar 3.5 Chicken SmokyBowl Poster

Sumber : Data Penulis (2025)



Gambar 3.6 Beef SmokyBowl Poster

Sumber : Data Penulis (2025)

SMOKY BOWL

OPEN

Pre-Order

BATCH 2 NEW MENU!

NEW

BEEF
SMOKY BOWL

CHICKEN
SMOKY BOWL

APRIL 24
UNTIL
MEI 2

LINK

@SMOKYBOWL_ID

Gambar 3.7 Poster PO 2 Smoky Bowl

Sumber : Data Penulis (2025)

3. Content Posting

Setelah desain konten sudah dibuat, maka Penulis akan mengunggah konten tersebut sesuai jadwal yang sudah ditentukan pada content planning (Gambar 3.3). Waktu untuk mengunggah konten di media sosial tentu menjadi faktor yang sangat penting karena disesuaikan dengan waktu aktifnya pengguna media sosial agar dapat berpotensi untuk menjangkau lebih banyak target audiens

3.3 Kendala yang Ditemukan

Dalam melaksanakan praktik kerja magang pada perusahaan Skystar Ventures, Penulis memiliki beberapa kendala yang ditemukan sebagai berikut :

1. Kesulitan dalam membuat desain konten yang memiliki ciri khas dan bagus
2. Kesulitan dalam mengatur waktu setiap anggota tim agar dapat brainstorming dan berdiskusi
3. Kesulitan dalam menemukan ide konten yang sesuai dengan trend agar dapat *reach out* banyak audiens

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Dari kendala kendala yang dirasakan oleh penulis selama praktik kerja magang di perusahaan Skystar Ventures, penulis menemukan beberapa solusi untuk kendala tersebut yaitu :

1. Dalam kesulitan untuk membuat desain konten yang memiliki ciri khas, penulis membuat aset aset yang menjadi ciri khas Smoky Bowl sehingga aset tersebut dapat digunakan untuk desain desain konten kedepannya
2. Penulis dan anggota tim sepakat untuk menyediakan 1-2 hari dalam 1 minggu untuk Smoky Bowl sehingga di hari itu penulis dan anggota tim dapat melakukan brainstorming dan berdiskusi mengenai perkembangan Smoky Bowl dan juga melakukan evaluasi.
3. Melakukan riset riset secara rutin mengenai perkembangan trend pada sosial media khususnya di instagram