

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 mahasiswa. Setiap mahasiswa memiliki jabatan dan tugas masing - masing untuk mencapai tujuan bersama. Penulis memiliki peran sebagai Chief Operation Officer yang bertanggung jawab dalam mengelola supply chain smokybowl. Selama pelaksanaan magang, penulis dan tim dibimbing langsung oleh mentor dari perusahaan Skystar Ventures yaitu kak Michelle Greysianti.



Gambar 3.1 Struktur Smokybowl

Sumber : Penulis (2025)

Dalam struktur Perusahaan Smokybowl dibawah naungan Skystar Ventures, posisi Chief Operation Officer memiliki peran penting dalam memastikan kelancaran proses produksi harian, khususnya dalam hal pengelolaan supply chain. Penulis melakukan kerja sama secara insentif dengan beberapa divisi seperti divisi marketing dan

divisi finance. Posisi ini merupakan bagian dari tim inti yang secara langsung berkontribusi pada pelaksanaan strategi operasional.

Chief Marketing Officer (CMO) yang diperankan oleh rekan penulis yaitu Fabio yang bertugas untuk menentukan tujuan serta pencapaian pemasaran pada Smokybowl, menyesuaikan strategi pemasaran dengan budget, mengetahui tren marketing terbaru, membuat konten saat sedang promosi, serta mengedit konten - konten menarik untuk pelanggan Smokybowl.

Selain itu ada juga Decmarco Tri Surya yang berperan sebagai Chief Financial Officer (CFO) yang bertugas untuk mengawasi serta mengelola rencana keuangan Smokybowl, CFO juga berperan untuk menentukan kebijakan keuangan Smokybowl serta memahami kondisi keuangan dan menghitung resiko keuangan Smokybowl.

Sebagai Chief Operation Officer (COO), penulis bertanggung jawab dalam pengelolaan supply chain, seperti pengadaan bahan baku, penyimpanan hingga distribusi. Penulis juga memiliki peran dalam perencanaan dan pengendalian produksi, mengecek kualitas bahan baku, melakukan koordinasi dengan divisi marketing untuk menyelaraskan kapasitas produksi dengan promosi, serta melakukan koordinasi dengan divisi finance untuk membahas tentang efisiensi biaya operasional.

3.2 Tugas dan Uraian Kerja Magang

3.2.1 Tugas Kerja Magang

Praktik kerja magang yang dilakukan di Skystar Ventures sebagai tim kewirausahaan Smokybowl memiliki tugas untuk membuat Pitch Deck terkait bisnis yang akan dikembangkan. Pitch Deck ini akan berisikan mengenai gambaran umum dari bisnis Smokybowl seperti masalah yang akan diangkat, solusi dari permasalahan yang muncul, market size dan revenue streams dari Smokybowl.

Penulis beserta tim tentunya tidak hanya membuat Pitch deck, namun penulis dan tim tentunya juga melakukan RnD (Research and Development) pada menu yang di tawarkan oleh Smokybowl. Hal ini tentunya dilakukan untuk mendapatkan cita rasa yang diinginkan dan kualitas makanan yang terbaik agar penulis dan tim dapat memenuhi

kebutuhan konsumen. Smokybowl selalu memberikan form evaluasi kepada konsumen agar penulis dan tim dapat meningkatkan kinerja produksi Smokybowl.

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 Operational dan Produksi • Biaya Layanan Platform 			Revenue Stream <ul style="list-style-type: none"> • Penjualan Ricebowl • Paket Bundling • Acara 	

Gambar 3.2 BMC Smokybowl

Sumber : Data Penulis (2025)

Gambar diatas merupakan Business Model Canvas dari bisnis SmokyBowl.

Pada bagian Key Partners, mitra bisnis sangatlah penting karena bisnis F&B (Food and Beverages) tidak dapat berjalan sendiri. Mitra ini meliputi pemasok bahan baku seperti daging, ayam, sayuran dan bumbu yang menjadi bahas dasar dalam proses produksi smokybowl. Pemasok bahan baku ini tentunya akan menjadi keberlangsungan proses produksi makanan. Pemasok kemasan juga merupakan mitra penting sebab desain dan kualitas kemasan produk akan mempengaruhi keinginan konsumen untuk membeli produk smokybowl. Mitra yang terakhir adalah platform pengantaran, seperti GoFood, GrabFood dan ShopeeFood yang menjadi perantara utama untuk menjangkau konsumen.

Pada bagian Key Activities, Smokybowl melakukan berbagai macam aktivitas produksi yang meliputi, pengasapan makanan yang merupakan teknik khas yang membuat Smokybowl memiliki diferensiasi, pengembangan menu yang dapat meningkatkan daya tarik dan mencegah konsumen bosan, pemasaran digital yang merupakan strategi penting untuk menjangkau banyak konsumen, serta melakukan

operasi harian yang merupakan tulang punggung proses bisnis agar produksi dapat berjalan dengan lancar.

Pada bagian Key Resources, Smokybowl tentunya akan memilih sumber daya dengan baik agar Smokybowl dapat menjadi bisnis makanan cepat saji yang berkualitas. Oleh sebab itu ada beberapa hal yang dilakukan oleh tim Smokybowl untuk mencapai itu, diantaranya, memilih bahan baku berkualitas agar tim Smokybowl dapat menjamin cita rasa makanan yang konsisten dan sehat, kemasan yang unik dan praktis yang dapat mendukung efisiensi operasional dan yang terakhir adalah chef dan tim dapur yang merupakan elemen inti dalam menjaga kualitas dan ketepatan produksi.

Pada bagian Value Propositions, Smokybowl ingin melakukan diferensiasi dengan bisnis ricebowl lain, seperti menawarkan cita rasa unik dan inovatif yaitu menghadirkan menu asap yang memberikan kesan premium dan meningkatkan rasa penasaran kepada calon konsumen, harga yang terjangkau agar dapat meningkatkan potensi pembelian berulang terutama di kalangan mahasiswa, kemasan praktis yang dapat memudahkan konsumen saat menyantap Smokybowl sambil beraktivitas.

Pada bagian Customer Relationship, Smokybowl akan terus membangun hubungan yang interaktif dengan konsumen dengan melakukan beberapa hal, diantaranya melakukan interaksi di media sosial, hal ini penting dilakukan karena mahasiswa suka melakukan interaksi lewat komentar, story atau konten di media sosial. Selanjutnya adalah pelayanan pelanggan yang cepat untuk memberikan pengalaman positif sehingga akan meningkatkan loyalitas pelanggan.

Pada bagian Channel, Smokybowl akan terus berusaha menjangkau konsumen secara efisien, dengan cara hadir di aplikasi seperti GoFood, GrabFood dan ShopeeFood yang umum digunakan oleh konsumen untuk memesan makanan tanpa harus keluar rumah, Smokybowl juga akan aktif di berbagai media sosial seperti TikTok dan Instagram yang merupakan tempat umum bagi sebagian orang untuk menghabiskan waktu dan mencari rekomendasi makanan.

Pada bagian Customer Segments, Smokybowl memilih mahasiswa sebagai segmen utama sebab mereka memiliki kebutuhan makan yang tinggi namun waktu mereka yang terbatas akibat aktivitas kuliah yang ada, mahasiswa juga memiliki keterbatasan anggaran sehingga mereka membutuhkan makanan dengan harga yang

terjangkau, smokybowl hadir di kalangan mahasiswa sebagai makanan yang praktis, cepat saji dan mudah dibawa kemana - mana.

Pada bagian Cost Struture, Smokybowl menyusun biaya utama berdasarkan key activities dan kebutuhan. Biaya bahan baku dan kemasan merupakan komponen biaya terbesar, biaya operasional dan produksi yang mencakup gaji, listrik dan peralatan dapur, biaya platform pengantaran yang merupakan beban tetap dalam platform online.

Pada bagian Revenue Streams, sumber pendapatan utama dan berulang Smokybowl adalah penjualan ricebowl, paket bundling dapat meningkatkan nilai beli dan menggoda pelanggan dengan harga yang lebih terjangkau per itemnya, serta Smokybowl juga akan hadir di berbagai event untuk menjadi strategi promosi sekaligus pemasukan tambahan.

Selain tugas - tugas diatas, penulis juga memiliki tugas utama sebagai Chief Operation Officer, yaitu sebagai berikut :

1	Perencanaan Kebutuhan Bahan Baku	Koordinasi dengan Chief Financial Officer	Untuk menghindari terjadinya kelebihan bahan baku.
2	Menjaga Hubungan dengan Pemasok	Chief Operation Officer	Untuk menjaga hubungan jangka panjang
3	Mengatur Penyimpanan Bahan Baku	Chief Operation Officer	Untuk mencegah terjadinya kerusakan bahan baku.
4	Melakukan Koordinasi dan Pengawasan	Seluruh anggota tim	Untuk meminimalisir terjadinya miss communication.

Tabel 3.1 Tugas Magang

Sumber : Data Penulis (2025)

3.2.2 Uraian Kerja Magang

Sebagai Chief Operation Officer (COO) dalam praktik magang ini, penulis memiliki peran dan tanggung jawab utama dalam mengelola supply chain Smokybowl yang bertujuan untuk memastikan kelancaran operasional Smokybowl. Uraian kerja dari tugas kerja selama masa magang meliputi beberapa aktivitas, yaitu sebagai berikut :

1. Perencanaan Kebutuhan Bahan Baku

Sebagai Chief Operation Officer (COO) tentunya perencanaan bahan baku ini penting dilakukan untuk mengidentifikasi serta menghitung bahan baku harian berdasarkan penjualan dan kapasitas produksi. COO juga perlu untuk membuat jadwal belanja untuk bahan mentah seperti daging, ayam, beras, telur dan bumbu pelengkap lainnya. Sebagai COO penulis juga mengantisipasi terjadinya pemborosan dengan selalu menghitung estimasi bahan agar tidak terjadi overstock atau stockout. Berikut merupakan contoh sheets perencanaan kebutuhan bahan baku Smokybowl :

Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan
A	B	C	D
Raw Material SmokyBowl	Beras	10	KG
	Bumbu Bakar/Asap	500	Gr
	Telur	5	KG
	Daging Ayam Fillet Paha	7	KG
	Daging Sapi	7	KG
	Cabe Rawit Merah	500	Gr
	Bawang Merah	500	Gr
	Bawang Putih	500	Gr
	Daun Jeruk	100	Gr
	Jeruk Limo	200	Gr
	Batang Serai	200	Gr
	Gula Pasir	1	KG
	Terasi	20	Pcs
	Minyak Sayur	2	Liter
	Garam	1	KG
	Brokoli	1	KG
	Wortel	1	KG
	Lada	40	Bungkus
Saus Tiram	500	Gr	

Gambar 3.3 Tugas Perencanaan Bahan Baku

Sumber : Data Penulis (2025)

2. Menjaga Hubungan dengan Pemasok

Sebagai Chief Operation Officer (COO) menjaga hubungan dengan pemasok merupakan hal yang penting, hal ini dikatakan penting agar penulis dapat melakukan negosiasi harga yang mudah dengan pemasok, menjaga hubungan yang baik dengan pemasok juga penting agar pengadaan bahan baku tetap stabil dan bahan dapat datang tepat waktu, penulis juga perlu menyusun daftar alternatif pemasok apabila suatu saat terjadi kendala pasokan. Contoh kerja nyata nya adalah selalu bersikap baik dengan supplier bahan baku, murah senyum dan sering melakukan komunikasi baik dengan supplier bahan baku.

3. Mengatur Penyimpanan Bahan Baku

Sebagai Chief Operation Officer (COO) penulis akan memastikan bahwa seluruh bahan yang masuk dicatat dan tersimpan sesuai dengan standar penyimpanan yang sudah ditetapkan, penulis juga membuat sistem pencatatan stok untuk memantau keluar masuknya bahan di dapur produksi, sebagai COO penulis juga memastikan bahwa bahan baku tidak mengalami kerusakan atau kehilangan. Contoh kerja nyata nya adalah sebagai COO, penulis selalu memastikan bahwa bahan - bahan yang disimpan harus sesuai dengan tempatnya, misalkan ayam dan daging harus selalu dalam keadaan beku apabila belum waktunya dimasak.

4. Melakukan Koordinasi dan Pengawasan

Sebagai Chief Operation Officer (COO) penulis bertugas menyampaikan jumlah dan jenis bahan yang tersedia kepada tim produksi agar proses produksi dapat disesuaikan, penulis juga bertugas untuk mengawasi kesesuaian antara bahan baku yang digunakan dengan jumlah porsi yang diproduksi, penulis juga bertugas untuk memastikan bahwa bahan baku yang diterima berkualitas baik dan layak dikonsumsi, penulis juga menerapkan SOP kebersihan dan standar yang baik dalam pengolahan bahan makanan. Penulis selalu membuat alur kerja di setiap proses produksi, sehingga proses kerja tidak berantakan dan meminimalisir terjadinya miss communication. Selain itu penulis juga membuat status yang apabila sudah di ceklis, maka tim sudah melaksanakan tanggung

jawabnya dengan baik. Berikut adalah bukti nyata penulis dalam melakukan koordinasi dan pengawasan :

Tanggal	Kegiatan	Tanggung Jawab	Status
Demo Day 1	Masak Nasi, Platting	Vito	<input checked="" type="checkbox"/>
	Potong ayam & daging, Masak, Rebus sayur	Decmarco	<input checked="" type="checkbox"/>
	Torch, Cuci alat masak	Fabio	<input checked="" type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>
Demo Day 2	Masak Nasi, Platting	Decmarco	<input checked="" type="checkbox"/>
	Potong ayam & daging, Masak, Rebus sayur	Fabio	<input checked="" type="checkbox"/>
	Torch, Cuci alat masak	Vito	<input checked="" type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>
Demo Day 3	Masak Nasi, Platting	Fabio	<input checked="" type="checkbox"/>
	Potong ayam & daging, Masak, Rebus sayur	Vito	<input checked="" type="checkbox"/>
	Torch, Cuci alat masak	Decmarco	<input checked="" type="checkbox"/>

Gambar 3.4 Tugas Koordinasi dan Pengawasan

Sumber : Data Penulis (2025)

3.3 Kendala yang Ditemukan

Dalam melaksanakan praktik kerja magang di Skystar Ventures, penulis menemukan beberapa kendala, diantaranya :

1. Permintaan konsumen terhadap produk Smokybowl bersifat dinamis, hal ini seringkali menyebabkan lonjakan permintaan yang tidak sesuai sehingga menyebabkan bahan baku cepat habis.
2. Beberapa kali sering mengalami kehabisan di supplier bahan baku, contohnya supplier ayam yang biasa dipesan smokybowl mengalami kehabisan stok, sehingga menyebabkan tim smokybowl membeli di supplier lain yang mengakibatkan perubahan harga modal.
3. Di awal masa magang, sistem pencatatan stok masih dilakukan secara manual yang menyulitkan penulis dalam melakukan pengawasan keluar masuknya bahan baku.
4. Jumlah tim operasional yang terbatas, sehingga proses produksi menjadi kurang efisien dan tidak optimal, terutama saat menghadapi pesanan yang melonjak. Tentunya hal ini berdampak pada waktu penyajian kepada konsumen.

3.4 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Dari kendala - kendala yang ditemukan oleh penulis selama melakukan praktik kerja magang di Skystar Ventures, Penulis menemukan solusi atas kendala tersebut :

1. Melakukan analisis menggunakan data penjualan sebelumnya untuk memproyeksikan kebutuhan bahan baku yang lebih akurat.
2. Penulis membuat daftar alternatif pemasok untuk menghindari kendala kehabisan stok di supplier utama. Penulis mencari supplier yang menawarkan harga yang sama dengan supplier utama.
3. Menggunakan Google sheets untuk mencatat stok masuk dan keluar yang membuat penulis dapat memonitoring stok secara real time dan lebih akurat.
4. Penulis membuat alur kerja di dapur, sehingga hal ini dapat membantu meningkatkan kapasitas produksi tanpa harus menambah personil.

