

**STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE SWOT
UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK DI
MIAMI CHICKEN**

LAPORAN MAGANG



**LOUIS NATALIA
NIM : 112110040**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MA CHUNG
MALANG
2024**

**STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE SWOT
UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK DI
MIAMI CHICKEN**

LAPORAN MAGANG



**LOUIS NATALIA
NIM : 112110040**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MA CHUNG
MALANG
2024**

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Magang yang berjudul :

"STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE SWOT UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK DI MIAMI CHICKEN"

yang di persiapkan dan disusun oleh:

Nama : Louis Natalia

NIM : 112110040

Program Studi : Manajemen

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ma Chung, Pada tanggal 11 Desember 2024 dan memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Manajemen Strata 1 (S1).

Dosen Penguji



Seno Aji Wahyono SE, ST, MM,
NIP. 20180012

Dosen Pembimbing



Santi Widyaningrum, S.P., MBA.
NIP. 20200006

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Sapala Manalu, S.E., M.M.
NIP. 20100023

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa laporan magang yang berjudul,

”STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE SWOT UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK DI MIAMI CHICKEN”

merupakan hasil karya saya sendiri dan bukan karya plagiat yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar sarjana di universitas lain, kecuali pada bagian-bagian sumber informasi dicantumkan dengan cara referensi sebagaimana semestinya, baik sebagian maupun seluruhnya. Semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan apabila terdapat kekeliruan, saya bersedia menerima sanksi sesuai aturan yang berlaku.

Malang, 09 Oktober 2024

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Louis Natalia', with a stylized flourish at the end.

Louis Natalia
NIM. 112110040

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga Penulis dapat menyelesaikan laporan magang ini dengan baik. Laporan ini disusun sebagai syarat untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan kegiatan magang bagi Mahasiswa dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Ma Chung.

Pelaksanaan magang ini berlangsung di Miami Chicken, yang berlokasi di Malang. Penulis mengikuti program magang ini selama 3 bulan, mulai dari tanggal 12 Agustus 2024 hingga 25 Oktober 2024. Selama periode tersebut, penulis mendapatkan banyak pengalaman berharga yang tidak hanya memperkaya pengetahuan dan keterampilan penulis, tetapi juga memperluas wawasan penulis tentang dunia kerja yang sesungguhnya. Penulis dapat merancang dan menyelesaikan Laporan Magang yang berjudul "STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE SWOT UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK DI MIAMI CHICKEN" dengan lancar serta tepat pada waktunya.

Penulis juga ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan, bimbingan, dan masukan serta doa selama penyelesaian Laporan Magang ini. Ucapan terima kasih khusus penulis sampaikan kepada:

1. Bapak **Prof. Dr. Ir. Stefanus Yufra Menahen Taneo, M.S., M.Sc.** selaku Rektor dari Universitas Ma Chung.

2. Bapak **Sahala Manalu, S.E., M.M.**, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ma Chung.
3. Bapak **Uki Yonda Aseptia, S.E., M.M.**, selaku Kepala Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ma Chung.
4. Ibu **Santi Widyaningrum, S.P., MBA.** selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing dan memberikan arahan selama proses penyusunan laporan ini. Sehingga laporan ini dapat diselesaikan dengan baik dan sesuai standar akademik.
5. Bapak **Seno Aji Wahyono SE, ST, MM**, selaku Dosen Penguji yang telah memberikan saran, masukan, dan evaluasi konstruktif dalam penyempurnaan laporan ini.
6. Bapak **Felik Sad Windu Wisnu Broto, SS, M.Hum**, selaku Dosen Pembimbing Akademik yang juga memberikan banyak saran, masukan serta dukungan dalam penyusunan laporan ini.
7. Bapak **Suhendar**, selaku *Manager* Operasional Miami Chicken sekaligus pembimbing lapangan yang telah dengan sabar membimbing serta membagikan banyak ilmu dan wawasan dalam penyusunan laporan. Selain itu memberikan arahan untuk penulis mendapatkan kesempatan berpartisipasi langsung dalam berbagai kegiatan yang sangat bermanfaat bagi pengembangan keterampilan penulis.
8. **Seluruh Karyawan dan Staff Miami Chicken**, yang telah menerima penulis dengan baik dan memberikan pengalaman yang sangat berharga, serta membantu penulis selama kegiatan magang.

9. Orang Tua dan Saudara yang selalu memberikan dukungan moral dan *support* jarak jauh selama menjalani kegiatan magang, dan dalam menyelesaikan laporan magang ini.
10. Teman magang penulis yaitu **Angeline Putri Victoria** yang merupakan *partner* satu divisi telah memberikan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan Laporan Magang.
11. Teman-teman seangkatan prodi Manajemen 2021 maupun prodi lainnya di Universitas Ma Chung yang telah memberikan dukungan kepada penulis dalam penyusunan laporan magang ini.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna, karena keterbatasan penulis dalam pengetahuan dan pengalaman. Oleh karena itu, penulis terbuka untuk menerima kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan laporan ini di masa mendatang. Semoga laporan magang ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi positif bagi pembaca, serta dapat dijadikan referensi bagi mahasiswa yang akan menjalani program magang di kemudian hari.

Malang, 09 Oktober 2024



Louis Natalia
NIM. 112110040

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Tujuan Kegiatan Magang.....	5
1.3 Manfaat Kegiatan Magang.....	6
BAB II PELAKSANAAN MAGANG	7
2.1. Perencanaan Magang.....	8
2.1.1 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Magang	8
2.1.2 Pelaksanaan Kegiatan Magang	8
2.2 Paparan Kegiatan Magang.....	11
2.2.1 Fokus Kegiatan Magang	11
2.2.2 Jurnal Kegiatan Magang	12
2.3 Gambaran Umum Perusahaan	19
2.3.1 Logo Perusahaan	19
2.3.2 Sejarah Perusahaan.....	19
2.3.3 Visi dan Misi Perusahaan.....	25
2.3.4 Struktur Organisasi Perusahaan	25
2.3.5 <i>Job Description</i> Miami Chicken	26
2.3.6 Produk Miami Chicken	38
BAB III EVALUASI MAGANG.....	48
3.1 Permasalahan	48
3.2 Pembahasan	51
3.2.1 Strategi Pemasaran.....	51
3.2.2 Analisis SWOT (<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats</i>)	

3.3	Solusi.....	54
3.4	Pengalaman Belajar.....	58
3.4.1	Pengalaman Hard Skill.....	59
3.4.2	Pengalaman Soft Skill.....	59
BAB IV	PENUTUP	61
4.1	Kesimpulan	61
4.2	Saran.....	62
4.2.1	Saran Bagi Perusahaan Miami Chicken.....	62
4.2.2	Saran Bagi Mahasiswa	63
4.2.3	Saran Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ma Chung....	63
DAFTAR PUSTAKA		64
LAMPIRAN.....		66

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 1. Paparan Kegiatan Mingguan.....	8
Tabel 2. Paparan Kegiatan Magang	12
Tabel 3. <i>Price List</i> Produk Miami Chicken	38
Tabel 4. Analisis SWOT Keseluruhan <i>Outlet</i> Miami Chicken.....	55
Tabel 5. Hasil Analisis SWOT Keseluruhan <i>Outlet</i> Miami Chicken.....	56

DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 1. Survei Statistik <i>Fast Food</i> Favorit Rakyat Indonesia	2
Gambar 2. Data Statistik Penjualan Miami Chicken	4
Gambar 3. Logo Miami Chicken	19
Gambar 4. Lokasi Kantor Miami Chicken Malang.....	20
Gambar 5. Lokasi <i>Outlet</i> Miami Chicken di Sarangan.....	21
Gambar 6. Lokasi <i>Outlet</i> Miami Chicken di Arif Margono.....	22
Gambar 7. Lokasi <i>Outlet</i> Miami Chicken di Sulfat	22
Gambar 8. Lokasi <i>Outlet</i> Miami Chicken di Kepanjen.....	23
Gambar 9. Lokasi <i>Outlet</i> Miami Chicken di Singosari.....	23
Gambar 10. Lokasi <i>Outlet</i> Miami Chicken di Lawang.....	24
Gambar 11. Lokasi <i>Outlet</i> Miami Chicken di Purwosari.....	24
Gambar 12. Struktur Organisasi Miami Chicken.....	26

DAFTAR LAMPIRAN

	Hal
Lampiran 1. Surat Pengantar Magang.....	66
Lampiran 2. Formulir Penilaian Magang	66
Lampiran 3. Formulir Kehadiran Bimbingan Magang	66
Lampiran 4. Kondisi Kantor Miami Chicken	67
Lampiran 5. Membantu Memantau Event Mewarnai Miami Chicken di <i>outlet</i> Singosari.....	67
Lampiran 6. Kegiatan Lomba 17-an Bersama Seluruh Karyawan Tidar Property Group.....	68
Lampiran 7. Dokumentasi Jalan Sehat Bersama.....	68
Lampiran 8. Ibadah Jumat Bersama Umat Kristiani	69
Lampiran 9. Membantu Pengisian Absensi Event Mewarnai Miami Chicken di <i>Outlet</i> Singosari.....	69
Lampiran 10. Pertemuan Dosen dengan Pimpinan Miami Chicken	70
Lampiran 11. Perpisahan Magang dengan Staff dan Pimpinan	70

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Universitas Ma Chung mewajibkan mahasiswa untuk melakukan kegiatan magang agar mahasiswa mendapat pengalaman secara langsung di lapangan untuk menambah pengalaman dan wawasan mengenai dunia kerja di sebuah perusahaan. Kegiatan magang dilakukan untuk memenuhi syarat kelulusan di Universitas Ma Chung dan bertujuan untuk mempersiapkan mahasiswa menghadapi tantangan di dunia profesional. Kegiatan berlangsung selama 3 bulan atau setara dengan 453 jam kerja di perusahaan yang merupakan rekanan dari Universitas Ma Chung.

Penulis melaksanakan magang di anak perusahaan Tidar Property Group, yaitu Miami Chicken. Disana penulis ditempatkan di bagian operasional bersama Mahasiswa lain yang juga melakukan magang. Penulis belajar bagaimana sistem pengoperasian di Miami Chicken dan menganalisis kekurangan serta peluang untuk meningkatkan penjualan produk. Dengan latar belakang pendidikan di bidang manajemen bisnis, penulis merasa penting untuk menerapkan teori yang telah dipelajari dalam konteks nyata. Oleh karena itu penulis memilih judul "Strategi Pemasaran Menggunakan Metode SWOT untuk Meningkatkan Penjualan Produk di Miami Chicken" sebagai fokus laporan ini.

Industri makanan cepat saji (*fast food*) telah menjadi salah satu sektor yang paling dinamis dan kompetitif dalam beberapa dekade terakhir. Dengan berbagai jenis produk seperti ayam goreng, kentang goreng, *burger*, serta minuman yang menyegarkan. Dari semua produk tersebut ayam goreng menjadi salah satu menu favorit di berbagai restoran cepat saji. Dalam beberapa tahun terakhir, industri makanan cepat saji telah mengalami perkembangan yang pesat, terutama di kota-kota besar. Berdasarkan survei KPI Center Kisah Data (2024), dengan jumlah responden lebih dari 15.000. Top Brand merilis daftar "*Fast Food Favorit Rakyat Indonesia*" melalui laman Instagramnya. Berikut foto hasil survei yang diunggah, @topbrandaward



Gambar 1. Survei Statistik *Fast Food* Favorit Rakyat Indonesia

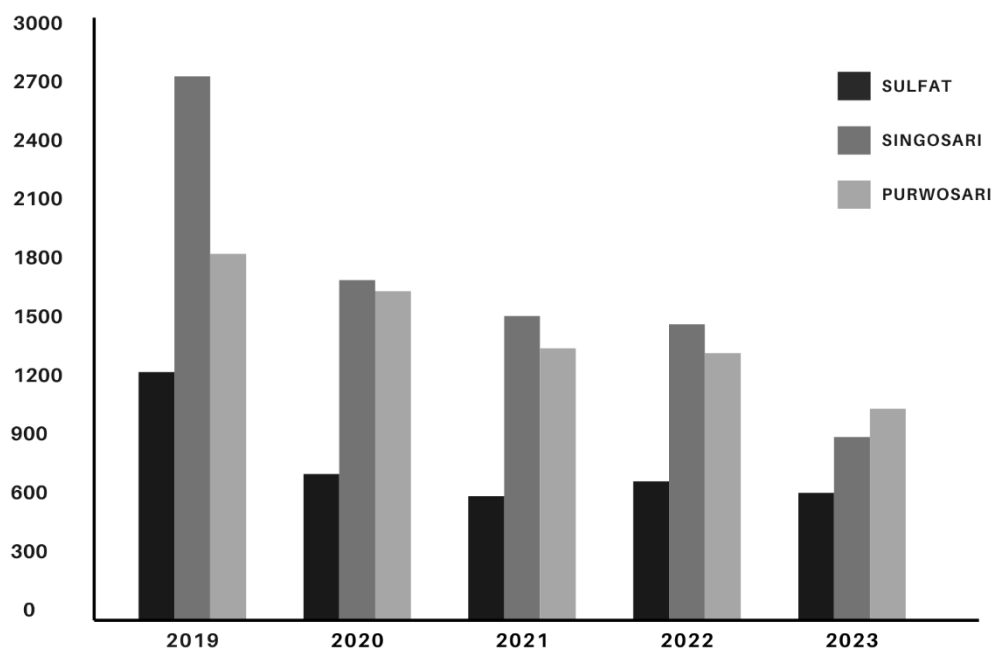
Sumber: Instagram Top Brand (2024)

Dari data tersebut diperoleh pilihan *fast food* yang paling dicari orang yaitu ayam goreng dan *burger*. Karena itu, banyak restoran cepat saji yang telah membuka *outlet* dan memiliki cabang di berbagai lokasi, sehingga membuat persaingan di industri ini semakin ketat. Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan di industri ini harus terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produk dan layanan mereka untuk dapat bersaing di pasar.

Salah satu perusahaan cepat saji yang terkenal di Malang yaitu Miami Chicken. Sebuah restoran yang terus berusaha untuk meningkatkan kualitas produk dan layanannya untuk dapat mempertahankan posisi di pasar. Dimana sistem operasi di industri makanan cepat saji ayam diharuskan memiliki strategi pemasaran yang sangat kompetitif. Dalam situasi ini penting bagi perusahaan untuk memiliki strategi pemasaran yang tidak hanya menarik tetapi juga relevan dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan dimana konsumen memiliki banyak pilihan.

Maka dari itu judul ini dipilih karena penulis ingin mengeksplorasi bagaimana alat analisis yang sederhana namun efektif seperti SWOT dapat membantu perusahaan dalam merumuskan strategi pemasaran yang lebih baik di tengah persaingan yang ketat. Metode analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) menjadi alat yang sangat berguna untuk mengevaluasi posisi perusahaan saat ini. Analisis ini mencakup penilaian terhadap kekuatan Miami Chicken, seperti kualitas produk yang tinggi, pelayanan pelanggan yang ramah, dan lokasi strategis yang mudah diakses.

Selain itu, penulis juga mengidentifikasi kelemahan yang perlu diperbaiki, seperti keterbatasan dalam variasi menu dan kurangnya promosi yang efektif. Di sisi lain, analisis juga mencakup peluang pasar yang dapat dimanfaatkan, seperti tren konsumen yang semakin peduli terhadap makanan sehat dan potensi penggunaan media sosial sebagai sarana pemasaran yang efektif.



Gambar 2. Data Statistik Penjualan Miami Chicken

Sumber: Data diolah (2024)

Data *Outlet* yang mengalami penurunan berdasarkan data perusahaan Miami Chicken yaitu ada 3: *outlet* Sulfat, *outlet* Singosari, dan *outlet* Purwosari. Dikarenakan penjualan produk yang kurang dan dampak dari Covid-19 lalu. Serta ada beberapa *outlet* yang mengalami peningkatan penjualan berdasarkan pengamatan yang dilakukan selama magang, terdapat di *Outlet* Arif Margono, dan *Outlet* Kepanjen.

Namun, penulis juga menyadari adanya ancaman dari persaingan yang semakin ketat, serta perubahan perilaku konsumen yang dapat memengaruhi penjualan. Dengan menggunakan metode SWOT, laporan ini bertujuan untuk memberikan rekomendasi konkret dan strategis bagi Miami Chicken dalam meningkatkan penjualannya. Diharapkan, pemahaman yang lebih baik tentang posisi perusahaan di pasar dapat membantu manajemen dalam merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif dan berorientasi pada pertumbuhan.

Melalui laporan ini, penulis berharap dapat memberikan wawasan yang berguna bagi manajemen Miami Chicken dan *stakeholder* lainnya dalam merumuskan strategi pemasaran yang lebih baik. Selain itu, pengalaman yang diperoleh selama magang diharapkan dapat menjadi bekal berharga bagi penulis dalam menghadapi tantangan di dunia kerja di masa depan. Dengan latar belakang yang telah disampaikan, penulis berharap laporan ini dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi pengembangan strategi pemasaran Miami Chicken dan meningkatkan penjualan produk secara keseluruhan.

1.2 Tujuan Kegiatan Magang

Adapun tujuan kegiatan magang ini adalah:

- a) Memastikan bahwa mahasiswa memiliki pengalaman yang sejalan dengan tujuan akademik dan pembelajaran. Karena magang merupakan salah satu persyaratan untuk kelulusan di Universitas Ma Chung.
- b) Memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengimplementasikan materi yang telah diterima, dengan penerapan yang ada mahasiswa

diharapkan dapat mengembangkan sikap profesionalisme, disiplin serta tanggung jawab atas pekerjaannya.

- c) Menambah pengalaman, keterampilan, wawasan dan pengetahuan mahasiswa yang tidak diperoleh selama kegiatan perkuliahan melalui program magang, terutama dalam sistem manajemen inovasi bisnis pada konteks industri restoran cepat saji.
- d) Menyiapkan mahasiswa untuk siap mental dalam menghadapi tantangan dunia kerja dan mampu bersaing secara sehat saat lulus dari bangku perkuliahan.
- e) Membangun relasi dengan seluruh pegawai perusahaan dengan melalui interaksi langsung, sehingga mempercepat pemahaman dalam menerapkan konsep inovasi untuk konteks realitas kerja.
- f) Mengetahui pengelolaan manajemen dalam divisi yang ada dalam industri restoran cepat saji, terutama divisi operasional.

1.3 Manfaat Kegiatan Magang

Adapun manfaat dari adanya kegiatan magang terbagi menjadi tiga, antara lain bagi mahasiswa, bagi Universitas Ma Chung, dan bagi perusahaan yaitu Miami Chicken. Berikut ini adalah penjabarannya:

1.3.1 Manfaat Bagi Mahasiswa

- a) Dapat mengimplementasikan ilmu teoritik manajemen saat perkuliahan ke dalam kegiatan magang.
- b) Mampu beradaptasi dengan lingkungan baru terhadap situasi, kondisi, dan rekan kerja yang beragam di dalam perusahaan.

- c) Memperoleh pengalaman dan pengetahuan di dunia kerja, serta meningkatkan keterampilan secara *hard skill* maupun *soft skill* sehingga mampu bersaing dalam dunia industri properti.
- d) Mampu mengembangkan *skill* dalam diri sendiri yang sesuai dengan bidang pekerjaan saat kegiatan magang.

1.3.2 Manfaat Bagi Universitas Ma Chung

- a) Menjalinkan kerja sama antara Universitas Ma Chung dengan Miami Chicken.
- b) Meningkatkan citra dan popularitas Universitas Machung di mata perusahaan dan masyarakat.
- c) Universitas Ma Chung dapat meningkatkan kualitas lulusan dengan pengalaman kerja dan kemampuan beradaptasi dengan baik, terutama dalam industri restoran cepat saji.
- d) Miami Chicken menjadi referensi tempat magang untuk mahasiswa kedepannya

1.3.3 Manfaat Bagi Miami Chicken

- a) Menjalinkan kerja sama antara Universitas Ma Chung dengan Miami Chicken, sehingga perusahaan mampu dikenal dalam dunia Pendidikan.
- b) Miami Chicken mendapatkan bantuan tenaga tambahan dari mahasiswa yang sedang melakukan kegiatan magang.
- c) Miami Chicken dapat mempertimbangkan strategi pemasaran baru untuk meningkatkan penjualan produk yang diusulkan oleh mahasiswa yang sedang melakukan kegiatan magang.

BAB II

PELAKSANAAN MAGANG

2.1. Perencanaan Magang

2.1.1 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Magang

Kegiatan magang dilaksanakan di Miami Chicken Malang yang berlokasi di Jalan Esberg T2 No 1, Ruko D, Tidar, Kota Malang. Perusahaan memiliki waktu kerja yang dimulai pada hari Senin hingga Sabtu dengan jam kerja dimulai pada pukul 08.00 WIB hingga 16.00 WIB (Khusus untuk hari Sabtu jam kerja dimulai pada pukul 08.00 hingga 13.00 WIB), sehingga pelaksanaan magang dalam satu harinya sebanyak 8 jam (Khusus hari Sabtu 5 jam). Keseluruhan total hari dan jam kerja yang ditempuh selama tiga bulan dari 12 Agustus 2024 – 25 Oktober 2024 adalah 54 hari kerja dengan total waktu 453 jam kerja (Jumlah jam kerja yang ditempuh selama kegiatan magang telah memenuhi standar minimum yaitu 450 jam kerja).

2.1.2 Pelaksanaan Kegiatan Magang

Tabel 1. Paparan Kegiatan Mingguan

Keterangan	Rincian Kegiatan	Waktu
Minggu ke-1	Penulis terlibat dalam berbagai kegiatan yang beragam dan penuh tantangan. Diantaranya melakukan beberapa kali kunjungan ke berbagai <i>outlet</i> , memantau operasional dan membantu memastikan kebersihan restoran dengan menggunakan <i>checklist</i> yang telah dibuat. Setiap kunjungan juga diakhiri	40 Jam

	dengan menulis kritik dan saran di buku kunjungan untuk perbaikan <i>outlet</i> . Selain itu, penulis juga mengunjungi Miami Logistics untuk melihat proses produksi ayam siap goreng dan pembuatan saus <i>salted egg</i> . Pengalaman ini sangat berharga karena dapat melihat langsung bagaimana produk-produk berkualitas dipersiapkan. Juga saat di Miami Logistik ikut serta membantu dalam melakukan uji coba satu ekor Miami Chicken.	
Minggu ke-2	Penulis terlibat dalam berbagai kegiatan yang beragam dan penuh tantangan. Diantaranya melakukan beberapa kali kunjungan ke berbagai <i>outlet</i> , memantau operasional dan membantu memastikan kebersihan restoran dengan menggunakan <i>checklist</i> yang telah dibuat. Serta membantu tim <i>marketing</i> properti dalam pembuatan konten di GR Kepanjen dan mengerjakan analisa SWOT untuk semua <i>outlet</i> yang telah dikunjungi. Kegiatan ini diakhiri dengan jalan sehat bersama tim yang dilaksanakan setiap hari sabtu, yang menjadi momen santai dan menyenangkan setelah dua minggu yang penuh aktivitas.	53 Jam
Minggu ke-3	Penulis Kunjungan ke <i>outlet</i> Miami untuk melakukan pemantauan <i>event</i> anak TK dan terlibat dalam berbagai kegiatan yang beragam mulai dari melakukan analisa SWOT yang berujung pada presentasi yang dilakukan pada saat <i>meeting</i> bersama GM dan Manajer Operasional dan jajaran Miami Chicken lainnya.	57 Jam
Minggu ke-4	Penulis Kunjungan ke <i>outlet</i> Miami untuk melakukan pemantauan <i>event</i> anak TK, sampai membantu menjadi panitia dalam persiapan <i>game</i> lomba 17-an yang diadakan kantor dari awal sampai akhir.	27 Jam
Minggu ke-5	Penulis terlibat dalam berbagai kegiatan yang beragam yaitu melakukan analisis	52 Jam

	SWOT untuk setiap <i>outlet</i> Miami, yang bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman yang dihadapi oleh masing-masing <i>outlet</i> . Selain itu, ikut serta dalam kunjungan dan pemantauan acara <i>cooking class</i> , di mana memastikan jalannya acara sesuai dengan standar operasional yang telah ditetapkan.	
Minggu ke-6	Penulis melakukan analisis kompetitor untuk Miami Chicken guna memahami posisi perusahaan dibandingkan dengan pesaing di pasar. Berkesempatan juga membantu dalam penyelenggaraan acara bazar Miami Chicken di sebuah sekolah, berpartisipasi dalam berbagai aspek persiapan dan pelaksanaan. Kunjungan ke <i>outlet</i> di Kepanjen, Lawang, Singosari, dan Purwosari juga dilakukan untuk memantau operasi harian serta mengumpulkan data untuk laporan magang. Di samping kegiatan lapangan, penulis fokus pada penulisan laporan magang serta pembuatan survei kepuasan konsumen.	32,5 Jam
Minggu ke-7	Penulis terlibat dalam berbagai kegiatan yang beragam, serta melakukan kunjungan ke <i>outlet</i> Singosari untuk mempersiapkan dekorasi dan hadiah untuk acara yang akan diadakan di sana. Selain itu, penulis juga membantu memantau dan mengarahkan jalannya acara di <i>outlet</i> Singosari,	34 Jam
Minggu ke-8	Penulis ikut serta melakukan pengecekan kebersihan di <i>outlet</i> Alif Margono. Dan turut serta dalam kegiatan <i>mapping</i> ke beberapa taman kanak-kanak untuk menawarkan paket <i>event cooking class</i> di <i>outlet</i> Miami Chicken bersama <i>marketing</i> . Penulis juga ikut membantu membeli perlengkapan untuk acara lomba mewarnai yang akan diadakan di <i>outlet</i> Miami Singosari.	16 jam
Minggu ke-9	Penulis terlibat dalam berbagai kegiatan yang beragam, dimulai dengan kunjungan ke <i>outlet</i> Sarangan untuk	53,5 Jam

	pengecekan kebersihan. Selain itu, penulis membuat kuesioner kepuasan konsumen yang kemudian di sebar di <i>outlet</i> .	
Minggu ke-10	Penulis bersama tim <i>marketing</i> , melakukan <i>mapping</i> ke TK dan menawarkan paket <i>event cooking class</i> di <i>outlet</i> Miami Chicken Sulfat. Serta ikut membantu membuat konsep video SOP pelayanan. Dalam kegiatan pengambilan video, penulis dan teman magang berkolaborasi dengan Manajer Operasional untuk mendokumentasikan blunder ayam, serta di <i>outlet</i> Arif Margono untuk merekam proses pembuatan <i>Ricebox Garlic</i> dan <i>Cheese</i> serta penyambutan pelanggan. Setelah itu, membantu mengedit video-video tersebut dan mendesain ulang bagian <i>Guest Comment</i> di Miami Chicken untuk meningkatkan umpan balik pelanggan.	55,5 jam
Minggu ke-11	Penulis fokus untuk mengerjakan laporan magang dengan memastikan keseluruhan data yang didapatkan sesuai dengan yang dibutuhkan untuk penyelesaian laporan	32,5 Jam

Sumber: Penulis (2024)

2.2 Paparan Kegiatan Magang

2.2.1 Fokus Kegiatan Magang

Fokus Pelaksanaan kegiatan magang telah dilakukan dengan berbagai macam aktivitas dan memperoleh pengalaman serta pembelajaran yang baru dalam dunia operasional, seperti pemahaman alur kerja divisi operasional Miami Chicken, *checklist* kebersihan dan kesesuaian prosedur di setiap *outlet* Miami Chicken, *mapping* bersama *marketing* ke berbagai TK dan Gereja, kunjungan lapangan di setiap *outlet* Miami Chicken, dan membantu memantau berlangsungnya *event cooking class* dan lomba mewarnai TK. Penulis melakukan kegiatan dalam divisi

operasional dengan bantuan, arahan, dan bimbingan dari Bapak Suhendar selaku *Manager Operasional Miami Chicken*.

Fokus kegiatan magang yang dilakukan pada pembahasan yaitu ”Strategi Pemasaran Menggunakan Metode SWOT Untuk Meningkatkan Penjualan Produk”, yang mana Strategi Pemasaran dengan SWOT akan dikaji secara lebih dalam pada Laporan Magang ini.

2.2.2 Jurnal Kegiatan Magang

Kegiatan magang yang telah dilakukan penulis selama 54 hari efektif kerja yang dikalkulasikan selama total 453 jam kerja, yaitu mulai 12 Agustus 2024 hingga 25 Oktober 2024, dengan rincian tabel kegiatan harian magang adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Paparan Kegiatan Magang

No	Tanggal	Aktivitas	Rincian Aktivitas	Waktu Pelaksanaan (Jam)
1	12/08/24	Kunjungan ke <i>Outlet</i> dan Membantu <i>Checklist</i>	• Kunjungan ke <i>Outlet</i> Sarangan • Membantu <i>Checklist</i> kebersihan resto • Memantau operasional karyawan di <i>outlet</i>	08.00 – 16.00 (8 jam)
2	13/08/24	Kunjungan dan Membantu <i>Checklist</i> kondisi <i>outlet</i>	• Kunjungan ke 3 <i>Outlet</i> yang berada di utara Malang • Membantu <i>checklist</i> pemantauan kondisi di 3 <i>outlet</i>	08.00 – 16.00 (8 jam)
3	14/08/24	Kunjungan ke Miami Logistik	• Melakukan kunjungan ke Miami Logistik untuk memantau proses pembuatan produk ASG dan pembuatan saos <i>salted egg</i>	08.00 – 16.00 (8 jam)

4	15/08/24	Kunjungan Ke <i>Outlet</i>	Kunjungan ke <i>Outlet Sulfat</i>	08.00 – 16.00 (8 jam)
5	16/08/24	Kunjungan dan Membuat Konten	- Kunjungan ke <i>Outlet Miami Kepanjen</i> - Membantu <i>Marketing Property</i> Membuat Konten di GR Kepanjen	08.00 – 16.00 (8 jam)
6	19/08/24	Kunjungan ke 2 <i>outlet</i> Miami dan menulis buku kunjungan	- Kunjungan ke Miami Saxophone dan Miami Arif Margono - Menulis kritik dan saran pada buku kunjungan	08.00 – 16.00 (8 jam)
7	20/08/24	Menulis Analisa SWOT Miami	Menulis Analisa SWOT pada keseluruhan <i>Outlet Miami</i>	08.00 – 19.00 (11 jam)
8	21/08/24	Melanjutkan Menulis SWOT pada Keseluruhan <i>Outlet Miami</i>	- Melanjutkan Menulis Analisa SWOT pada keseluruhan <i>Outlet Miami</i> - Kunjungan ke Miami Logistik melakukan uji coba Miami Chicken 1 ekor	08.00 – 16.00 (8 jam)
9	22/08/24	Melanjutkan Analisa SWOT	Melanjutkan Melakukan Analisa SWOT	08.00 – 20.00 (12 jam)
10	23/08/24	Melanjutkan Analisa SWOT	Melanjutkan Melakukan Analisa SWOT	08.00 – 16.00 (8 jam)
11	24/08/24	Jalan Sehat dan Melanjutkan Analisa SWOT	- Jalan Sehat Bersama <i>Staff</i> Kantor - Melakukan Analisa SWOT	07.00 – 13.00 (6 jam)
12	26/08/24	Melakukan Analisa SWOT dan penulisan Lomba	- Melakukan Analisa SWOT - Membantu Penulisan Detail Lomba untuk 31 Agustus 2024	08.00 – 16.00 (8 jam)
13	27/08/24	Melakukan Analisa SWOT	Melakukan Analisa SWOT per <i>Outlet Miami</i>	08.00 – 19.00 (11 jam)
14	28/08/24	Kunjungan ke Saxophone dan Miami Logistic	Kunjungan ke Saxophone dan Miami Logistic untuk pemantauan proses pembuatan ASG dan pembuatan rasa baru pada menu <i>Burger</i>	08.00 – 20.00 (12 jam)

15	29/08/24	Memantau Pelaksanaan <i>Event</i> di Miami Saxophone	• Melakukan Pemantauan <i>Event</i> anak TK di <i>Outlet</i> Miami Saxophone • Melanjutkan menulis analisa SWOT	08.00 – 16.00 (8 jam)
16	30/08/24	Membantu persiapan keperluan lomba dan menulis SWOT	• Membantu mempersiapkan <i>game</i> untuk Lomba di Ibadah kantor • Menulis Analisa SWOT per <i>Outlet</i> • Membantu mempersiapkan keperluan lomba kantor di Olimpico	08.00 – 19.00 (11 jam)
17	31/08/24	Jalan Sehat Bersama dan Membantu acara lomba	• Jalan Sehat Bersama seluruh Karyawan Tidar • Ikut serta menjadi panitia dan membantu acara lomba mulai awal sampai akhir	06.00 – 13.00 (7 jam)
18	02/09/24	Menulis Analisa SWOT Miami	• Menulis Analisa SWOT pada keseluruhan <i>Outlet</i> Miami	08.00 – 19.00 (11 jam)
19	04/09/24	Menulis Analisa SWOT Miami dan Presentasi hasil SWOT	• Melanjutkan menulis Analisa SWOT pada keseluruhan <i>Outlet</i> Miami • Melakukan Presentasi hasil SWOT saat <i>Meeting</i> bersama GM dan Manajer Operasional	08.00 – 16.00 (8 jam)
20	06/09/24	Menulis Analisa SWOT Miami	• Melanjutkan Menulis Analisa SWOT pada keseluruhan <i>Outlet</i> Miami	08.00 – 16.00 (8 jam)
21	10/09/24	Melakukan Analisa SWOT	• Melakukan Analisa SWOT per <i>Outlet</i> Miami	08.00 – 16.00 (8 jam)
22	11/09/24	Memantau <i>Event</i> dan Melanjutkan Analisa SWOT	• Kunjungan dan pemantauan <i>event cooking class</i> TK Gerbang Indah di Miami Arif Margono • Melanjutkan Analisa SWOT per <i>Outlet</i>	08.00 – 19.30 (11,5 jam)

23	12/09/24	Melakukan analisa kompetitor Miami	• Melanjutkan analisa kompetitor Miami Chicken	08.00 – 20.00 (12 jam)
24	13/09/24	Menulis Laporan Magang	• Menulis Laporan terkait magang	08.00 – 16.00 (8 jam)
25	14/09/24	Jalan Sehat Bersama dan Membantu acara <i>bazaar</i> di SKKK Malang	• Jalan Sehat Bersama seluruh Karyawan Tidar • Mengikuti <i>Event Bazaar</i> Miami Chicken di Sekolah Kristen Kalam Kudus (SKKK) Malang	07.00 – 19.30 (12,5 jam)
26	18/09/24	Menulis laporan dan pembuatan <i>survey</i> kepuasan konsumen	• Menulis Laporan terkait Magang dan melakukan pembuatan <i>survey</i> kepuasan konsumen untuk Tugas Akhir	08.00 – 19.30 (11,5 jam)
27	19/09/24	Kunjungan ke <i>Outlet</i> dan <i>Checklist</i> kebersihan <i>Outlet</i>	• Melakukan Kunjungan ke <i>Outlet</i> Kepanjen, Lawang, Singosari, dan Purwosari • Menulis dan melakukan <i>checklist</i> Kebersihan <i>Outlet</i> serta mengisi <i>link checklist Google Form</i>	08.00 – 16.00 (8 jam)
28	20/09/24	Menulis Laporan	• Menulis Laporan Magang dan Tugas Akhir	08.00 – 16.00 (8 jam)
29	21/09/24	Menulis Laporan	• Menulis Laporan Magang dan Tugas Akhir	08.00 – 13.00 (5 jam)
30	23/09/24	Mengerjakan Laporan Magang dan Tugas Akhir	• Mengerjakan Laporan Magang dan Tugas Akhir	08.00 – 16.00 (8 jam)
31	24/09/24	Mengerjakan Laporan Magang dan Tugas Akhir	• Mengerjakan Laporan Magang dan Tugas Akhir	08.00 – 16.00 (8 jam)
32	26/09/24	Mengerjakan Laporan Magang dan Tugas Akhir	• Mengerjakan Laporan terkait magang	08.00 – 16.00 (8 jam)

33	27/09/24	Kunjungan ke <i>Outlet</i> Miami Chicken	• Melakukan Kunjungan ke <i>Outlet</i> Singosari • Mempersiapkan dekorasi dan hadiah untuk acara <i>event</i> besok hari	08.00 – 17.30 (9,5 jam)
34	28/09/24	Menulis laporan dan pembuatan <i>survey</i> kepuasan konsumen	• Membantu memantau <i>event</i> ke <i>Outlet</i> Singosari • Membantu mengarahkan pengisian daftar hadir	08.00 – 14.30 (6,5 jam)
35	30/09/24	Kunjungan ke <i>Outlet</i> dan <i>Checklist</i> kebersihan <i>Outlet</i>	• Melakukan Kunjungan ke <i>Outlet</i> Arif Margono • Pengecekan kebersihan <i>Outlet</i> serta mengisi daftar kunjungan	08.00 – 16.00 (8 jam)
36	02/10/24	Melakukan <i>Mapping</i> ke 3 TK di Kasin dan membeli perlengkapan <i>Event</i>	• Melakukan <i>Mapping</i> ke TK menawarkan paket <i>event cooking class</i> di <i>Outlet</i> Miami Chicken Arif Margono Bersama <i>Marketing</i> • Membeli perlengkapan untuk <i>event</i> Lomba mewarnai di Miami Singosari	08.00 – 17.00 (9 jam)
37	03/10/24	Mempersiapkan dan membeli perlengkapan <i>Event</i>	• Mempersiapkan dan Membeli perlengkapan untuk <i>event</i> Lomba mewarnai di Miami Singosari • Mengerjakan Laporan terkait Magang	08.00 – 20.00 (12 jam)
38	04/10/24	Memantau berlangsungnya <i>Event</i> Lomba Mewarnai	• Membantu dan Memantau berlangsungnya <i>Event</i> Lomba Mewarnai di Singosari	08.00 – 13.00 (5 jam)
39	07/10/24	Mengerjakan Laporan Magang dan Tugas Akhir	• Kunjungan ke <i>Outlet</i> Sarangan melakukan Pengecekan Kebersihan <i>Outlet</i> • Mengerjakan Laporan Magang dan Tugas Akhir	08.00 – 16.00 (8 jam)

40	08/10/24	Melakukan <i>Mapping</i> ke TK di Sulfat dan Mengerjakan Laporan	• Melakukan <i>Mapping</i> ke TK menawarkan paket <i>event cooking class</i> di <i>Outlet</i> Miami Chicken Sulfat Bersama <i>Marketing</i> • Kunjungan ke <i>outlet</i> Sarangan bersama <i>Marketing</i> • Mengerjakan Laporan Magang dan Tugas Akhir	08.00 – 16.00 (8 jam)
41	09/10/24	Mengerjakan Laporan Magang dan Tugas Akhir	• Mengerjakan Laporan terkait magang dan Tugas Akhir	08.00 – 16.00 (8 jam)
42	10/10/24	Membuat dan Menyebarkan Kuesioner Kepuasan Konsumen Miami Chicken	• Membuat Kuesioner Kepuasan Konsumen Miami Chicken • Menyebarkan Kuesioner Kepuasan Konsumen Miami Chicken di <i>Outlet</i> Arif Margono • Mengerjakan Laporan terkait magang dan Tugas Akhir	08.00 – 20.30 (12,5 jam)
43	11/10/24	Menyebarkan Kuesioner Kepuasan Konsumen Miami Chicken dan Membuat <i>Script Video</i>	• Menyebarkan Kuesioner Kepuasan Konsumen Miami Chicken di <i>Outlet</i> Arif Margono • Membuat <i>Script Dialog Video</i> • Mengerjakan Laporan terkait magang dan Tugas Akhir	08.00 – 18.00 (10 jam)
44	12/10/24	Jalan Sehat dan Mengerjakan Laporan Magang	• Mengikuti jalan sehat bersama • Mengerjakan Laporan terkait magang dan Tugas Akhir	07.00 – 14.00 (7 jam)
45	14/10/24	Kunjungan ke <i>Outlet</i> Membuat Video Blunder dan	• Kunjungan ke <i>Outlet</i> Sulfat untuk pengambilan video blunder ayam bersama Manajer Operasional	08.00 – 19.30 (11,5 jam)

		Menyebarkan Kuesioner	Menyebarkan kuesioner kepuasan pelanggan ke <i>Outlet</i>	
46	15/10/24	Kunjungan ke <i>Outlet</i> membuat video <i>Rice Box</i>	Kunjungan ke <i>Outlet</i> Arif Margono melakukan pengambilan video proses pembuatan <i>Rice Box Garlic</i> dan <i>Cheese</i> serta video penyambutan pelanggan	08.00 – 16.00 (8 jam)
47	16/10/24	Mengerjakan Laporan magang dan Tugas Akhir	Mengerjakan Laporan terkait magang dan Tugas Akhir	08.00 – 16.00 (8 jam)
48	17/10/24	Membantu Pengeditan Video Blunder dan mengerjakan Laporan Magang	- Konsultasi Magang dan Tugas Akhir ke Dosen Pembimbing - Membantu Pengeditan Video Blunder - Mengerjakan Laporan terkait magang	08.00 – 19.00 (11 jam)
49	18/10/24	Membantu pengeditan video dan mendesain <i>Guest Comment</i>	- Membantu Pengeditan Video Proses pembuatan <i>Rice Box</i> - Mendesain Ulang <i>Guest Comment</i> Miami Chicken - Menyebarkan Kuesioner ke <i>Outlet</i>	08.00 – 20.00 (12 jam)
50	19/10/24	Kunjungan ke <i>Outlet</i> Sarangan menyebarkan Kuesioner	- Mengerjakan Laporan Magang dan Tugas Akhir - Kunjungan ke <i>Outlet</i> Sarangan melakukan Penyebaran Kuesioner kepuasan pelanggan - Membantu mempersiapkan sertifikat peserta <i>cooking class</i>	08.00 – 13.00 (5 jam)
51	21/10/24	Mengerjakan Laporan Magang	Mengerjakan Laporan Magang dan Tugas Akhir	08.00 – 16.30 (8,5 jam)
52	23/10/24	Mengerjakan Laporan Magang	Mengerjakan Laporan Magang dan Tugas Akhir	08.00 – 16.00 (8 jam)

53	24/10/24	Mengerjakan Laporan Magang	Mengerjakan Laporan Magang dan Tugas Akhir	08.00 – 16.00 (8 jam)
54	25/10/24	Mengerjakan Laporan Magang	Mengerjakan Laporan Magang dan Tugas Akhir	08.00 – 16.00 (8 jam)

Sumber: Penulis (2024)

2.3 Gambaran Umum Perusahaan

2.3.1 Logo Perusahaan

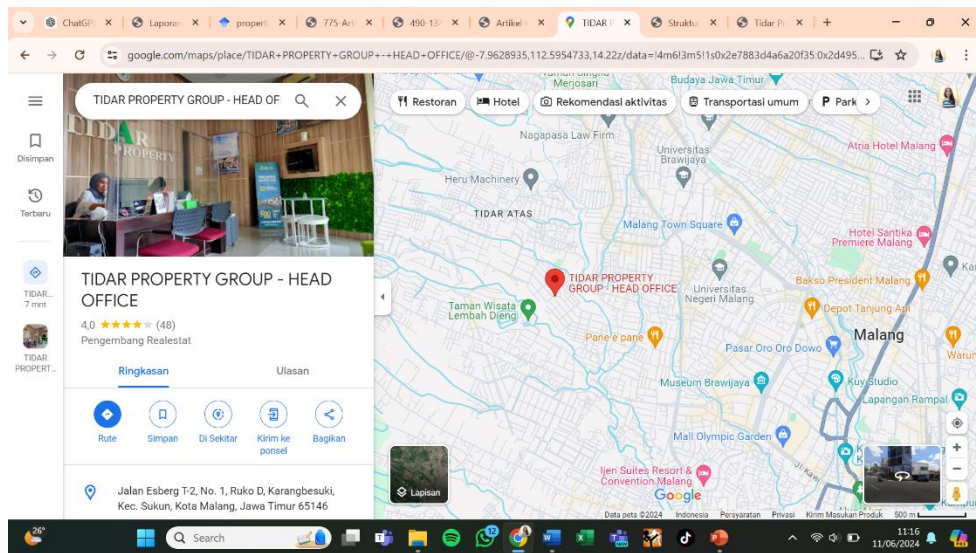


Gambar 3. Logo Miami Chicken

Sumber: CP Miami Chicken (2024)

2.3.2 Sejarah Perusahaan

Restoran Cepat Saji Miami Chicken didirikan pada tahun 2012 tepatnya pada 10 Maret 2012 oleh Bapak Dr. Margo Mulyono, S.E., M.M., seorang pengusaha yang melihat peluang besar di sektor makanan cepat saji. Miami Chicken merupakan anak Perusahaan Tidar Property Group yang bergerak di bidang *food and beverage*., Tempat Lokasi kantor Miami Chicken berada di Jalan Esberg T2 No 1, Ruko D, Tidar Kota Malang yang dapat dilihat melalui *google maps* berikut ini:



Gambar 4. Lokasi Kantor Miami Chicken Malang

Sumber: Google Maps (2024)

Pada tahun-tahun awal, Miami Chicken menghadapi tantangan besar dalam memperkenalkan *brand* nya ke masyarakat. Namun dengan kualitas produk dan pelayanan yang ditawarkan, Miami Chicken berhasil menarik minat konsumen. Di tahun 2013, perusahaan mulai memperluas sayapnya dengan membuka cabang di berbagai daerah besar di Malang, serta meluncurkan inovasi produk baru. Hingga saat masa pandemi covid tahun 2020 lalu, beberapa *outlet* Miami Chicken mengalami penurunan penjualan yang sangat drastis hingga menyebabkan beberapa cabang *outlet* terpaksa mengalami penutupan permanen. Tapi Miami Chicken tidak berhenti disitu saja, perusahaan membuat sebuah inovasi baru dengan menyajikan produk *frozen food* isian ayam yang diberi nama Ayam Siap Goreng (ASG). Produk tersebut berhasil membuat Miami Chicken bertahan ditengah pandemi sampai sekarang.

Miami Chicken bertekad menjadi restoran *fried chicken* yang sebenarnya (*it's truly fried chicken*) dengan rasa unik dan berbeda, serta harga yang terjangkau untuk memberikan pengalaman yang menyenangkan bagi seluruh segmen *customer* kami khususnya anak-anak. Hingga kini Miami Chicken telah memiliki 7 Cabang yang tersebar di Malang Raya. Berikut adalah 7 Cabang yang tersebar:

1. Restoran pertama Miami Chicken berlokasi di Sarangan, Malang.



Gambar 5. Lokasi Outlet Miami Chicken di Sarangan

Sumber: Profil Perusahaan (2024)

2. Restoran kedua Miami Chicken berlokasi di Arif Margono, Malang.



Gambar 6. Lokasi *Outlet* Miami Chicken di Arif Margono

Sumber: Profil Perusahaan (2024)

3. Restoran ketiga Miami Chicken berlokasi di Sulfat, Malang.



Gambar 7. Lokasi *Outlet* Miami Chicken di Sulfat

Sumber: Profil Perusahaan (2024)

4. Restoran keempat Miami Chicken berlokasi di Kepanjen, Malang



Gambar 8. Lokasi Outlet Miami Chicken di Kepanjen

Sumber: Profil Perusahaan (2024)

5. Restoran kelima Miami Chicken berlokasi di Singosari, Malang



Gambar 9. Lokasi Outlet Miami Chicken di Singosari

Sumber: Profil Perusahaan (2024)

6. Restoran keenam Miami Chicken berlokasi di Lawang



Gambar 10. Lokasi *Outlet* Miami Chicken di Lawang

Sumber: Profil Perusahaan (2024)

7. Restoran ketujuh Miami Chicken berlokasi di Purwosari



Gambar 11. Lokasi *Outlet* Miami Chicken di Purwosari

Sumber: Profil Perusahaan (2024)

Perusahaan menjunjung Komitmen dan tekad untuk mewujudkan restoran dengan pelayanan ramah dan menjaga mutu, serta kualitas terbaik Miami Chicken sampai ke seluruh Indonesia.

2.3.3 Visi dan Misi Perusahaan

Miami Chicken sendiri sudah berdiri selama 12 tahun dan mengalami berbagai macam perkembangan. Oleh sebab itu, Miami Chicken memiliki visi, dan misi sebagai berikut:

a. Visi Miami Chicken

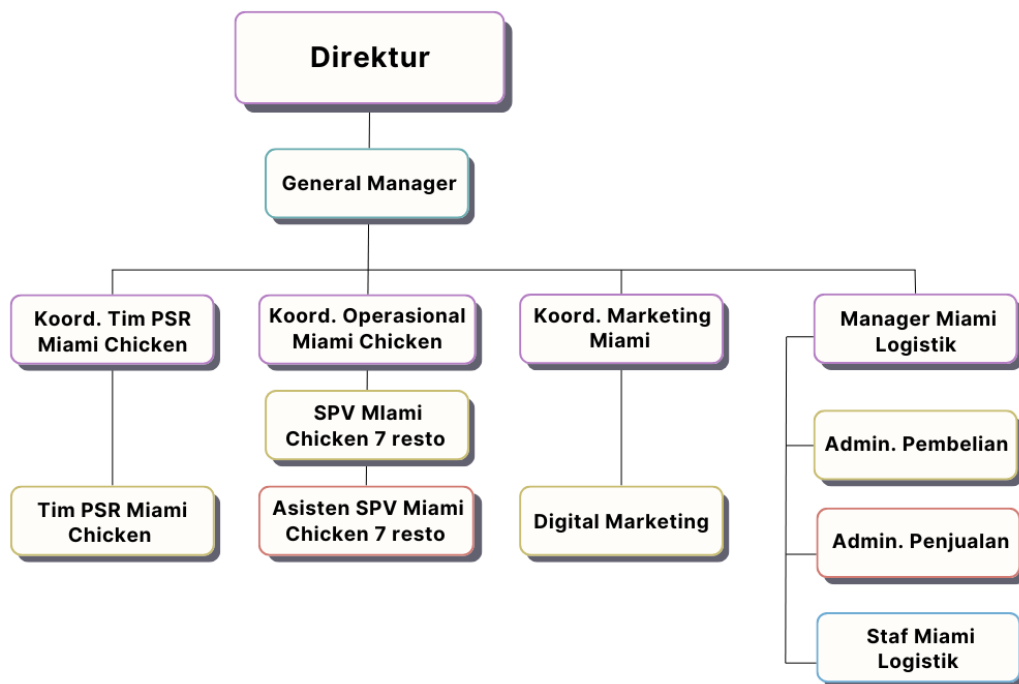
Menjadi restoran dengan pelayanan ramah dan menjaga mutu serta kualitas terbaik di Indonesia.

b. Misi Miami Chicken

- Mengoptimalkan sistem operasional, dengan mengutamakan keselamatan dan keberlanjutan untuk mendukung tercapainya keuntungan bersama.
- Memberikan kepada setiap konsumen pengalaman yang memuaskan dengan melayani penuh komitmen.
- Mengembangkan keunggulan *brand*, menjadi salah satu kontribusi positif dengan tujuan terciptanya lingkungan kerja yang harmonis dan kesejahteraan karyawan.
- Menyeimbangkan kebutuhan prosedural dan pengelolaan perusahaan secara baik agar kegiatan usaha saat ini, berkelanjutan bagi para pemilik kepentingan.

2.3.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Adapun struktur organisasi perusahaan tahun 2024 adalah sebagai berikut:



Gambar 12. Struktur Organisasi Miami Chicken

Sumber: Penulis (2024)

2.3.5 *Job Description* Miami Chicken

Dalam Struktur Organisasi perusahaan secara keseluruhan terdapat 12 divisi yang pada masing-masing bagiannya terdapat struktur organisasi sendiri. Dikarenakan penempatan posisi magang berada di Miami Chicken, beberapa bagian yang terkait dengan Miami Chicken yaitu *Direktur*, *General Manager*, *Koord. Tim PSR Miami*, *Koord Operasional*, *Koord. Marketing Miami*, *Manager Miami Logistik*, dan para *staff* lainnya yang ada dalam bagian Struktur Organisasi. Bagian-bagian tersebut memiliki *job description* sebagai berikut:

1. *Direktur*
 - a. Merancang rencana untuk membawa bisnis ke tingkat yang lebih baik lagi kedepannya

- b. Menata visi dan misi perusahaan secara keseluruhan.
- c. Mengadakan pertemuan rutin dengan para *investor* untuk menyampaikan laporan perusahaan
- d. Menugaskan orang untuk memimpin divisi tertentu dan mengawasi kinerjanya.
- e. Mengevaluasi keberhasilan perusahaan seperti kerugian atau keuntungan perusahaan

2. *General Manager*

- a. Menyelaraskan kegiatan operasional di antara departemen-departemen.
- b. Penerapan kebijakan dan prosedur yang telah diberikan
- c. Mengelola keseluruhan dana dan sumber daya yang tersedia bagi perusahaan.

3. Koordinator Tim PSR Miami Chicken (Audit)

- a. Melakukan *cross check cash* opname (*back up*, modal kasir, kas kecil, CID omset) dengan didampingi oleh kasir dan *SPV* atau asisten.
- b. Melakukan *cross check* stok opname
- c. Melakukan *cross check* ulang apabila ada produk yang *minus* atau *over* dengan *SPV* atau asisten.
- d. Melakukan analisa jika ada produk yang jumlahnya tidak sesuai antara yang di opname oleh PSR dengan fisik yang ada.
- e. Meminta *buffer* di resto untuk menganalisa *void* dan *refund*.
- f. Melakukan *cross check* ulang data *void* dan *refund* yang sudah dikerjakan oleh *SPV* atau asisten.

- g. Meminta tanda tangan *SPV* atau Asisten yang sedang bertugas hasil dari proses pengecekan.
4. Tim PSR Miami Chicken
- a. Mengumpulkan informasi lengkap tentang audit
 - b. Melakukan peninjauan dan memeriksa setiap dokumen dan syarat-syarat yang diperlukan
 - c. Melakukan *cross check cash* opname
 - d. Mengikuti perintah Koor PSR
5. Koordinator operasional Miami Chicken
- a. Bertanggungjawab dalam menjaga kebersihan dan kerapian seluruh area *outlet*.
 - b. Bertanggungjawab dalam menjaga kelayakan tempat, peralatan dan perlengkapan produksi, media promosi *outlet*, dan pendukung operasional lainnya.
 - c. Bertanggung jawab dalam kecukupan SDM di *outlet*, disiplin kehadiran atau absensi dan pelaksanaan lembur yang benar-benar sesuai kebutuhan perusahaan.
 - d. Bertanggung jawab dalam menjaga motivasi agar tetap memberikan kontribusi yang baik dan menjaga sikap kerja karyawan agar tidak melanggar peraturan dan norma yang berlaku.
 - e. Bertanggung jawab dalam menjaga penampilan karyawan yang rapih dan bersih sesuai dengan peraturan yang telah ditentukan manajemen dalam hal pakaian (seragam), sepatu dan rambut serta tidak

menggunakan aksesoris yang dilarang, juga tidak bau badan (terutama yang berhubungan langsung dengan *customer*).

- f. Bertanggung jawab dalam mencegah maupun mengungkap pelanggaran (pencurian/penyalahgunaan) bahan atau inventaris perusahaan yang digunakan diluar kepentingan perusahaan diseluruh *outlet*.
- g. Bertanggung jawab dalam mengatur kecukupan bahan di seluruh *outlet*, tidak berlebihan, sesuai dengan standar mutu yang ditetapkan, penempatan dan penyimpanan bahan dengan benar. Melakukan stok opname 3 kali sehari sesuai waktu yang telah ditentukan dan tertib pelaporan dari PSR.
- h. Melakukan pengawasan dalam pelaksanaan produksi, penyajian dan pelayanan sesuai dengan ketentuan perusahaan di seluruh *outlet*.
- i. Melakukan upaya untuk mencapai target omset yang ditentukan manajemen.
- j. Menyediakan data yang dibutuhkan apabila diminta oleh manajemen pusat untuk pengambilan keputusan.
- k. Membuat laporan rutin kepada tim *holding* mengenai *progress* pengembangan SDM, pelaksanaan kepatuhan operasional, *branding* dan omset.
- l. Membuat tim kerja yang solid dan efektif dengan bagian terkait untuk kemajuan perusahaan.

- m. Seluruh persoalan yang berkaitan di resto selain yang tersebut diatas menjadi tanggung jawab manager operasional resto dan bila tidak dapat menyelesaikannya sendiri dapat mengkonsultasikan ke tim holding untuk dicarikan solusi.
- n. Menerima dan mengerjakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan langsung.

6. *Supervisor (SPV)*

- a. Bertanggung jawab dalam mengawasi kelancaran kegiatan operasional di masing-masing *outlet*.
- b. Bertanggung jawab dalam menjaga kebersihan dan kerapian seluruh area masing-masing *outlet*.
- c. Bertanggung jawab dalam memelihara kelayakan tempat, peralatan dan perlengkapan produksi, media promosi, dan pendukung operasional lainnya di masing-masing *outlet*.
- d. Bertanggung jawab dalam menjaga penampilan karyawan yang rapih dan bersih sesuai dengan peraturan yang telah ditentukan manajemen dalam hal pakaian (seragam), sepatu dan rambut serta tidak menggunakan aksesoris yang dilarang, juga tidak bau badan (terutama yang berhubungan langsung dengan customer).
- e. Melakukan laporan harian omset dan *petty cash* ke *manager* operasional.

- f. Melakukan laporan harian *cash*, cek uang, dan PLU yang terdiri dari *back up*, modal kasir + cek posisi CID (Rp. 0,-), kas kecil, omset semalam
 - g. Melakukan setor omset harian ke bank.
 - h. Melakukan verifikasi ke *accounting* setiap hari Rabu dan Sabtu yang terdiri dari : laporan kas kecil, hasil penjualan beserta slip setoran ke bank (lengkap dengan tanggal omset yang disetorkan, dan tagihan *supplier* (lengkap dengan stempel resto, penerima tagihan, dan stempel PSR).
 - i. Bertanggung jawab dalam mengatur kecukupan bahan di *outlet*, tidak berlebihan, sesuai dengan standar mutu yang ditetapkan, penempatan dan penyimpanan bahan dengan benar. Melakukan stok opname 3 kali sehari sesuai waktu yang telah ditentukan dan tertib melakukan laporan stok ke PSR.
 - j. Menjaga agar SDM yang menjadi tanggung jawabnya di *outlet* tetap memberikan *service excellent* kepada *customer*.
 - k. Membuat rekapitulasi absen seluruh karyawan di dalam *outlet*, yaitu : absensi (berapa hari masuk kerja, sakit dengan surat dokter atau tidak dengan surat dokter, ijin, dan alpa), keterlambatan, lembur, dan jadwal bulan berikutnya.
 - l. Menerima dan mengerjakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan langsung.
7. Asisten SPV (*Supervisor*) 7 *outlet* Miami Chicken

- a. Bertanggung jawab dalam mengawasi kelancaran kegiatan operasional di *outlet*.
- b. Bertanggung jawab dalam menjaga kebersihan dan kerapian seluruh area *outlet*.
- c. Bertanggung jawab dalam memelihara kelayakan tempat, peralatan dan perlengkapan produksi, media promosi, dan pendukung operasional lainnya di *outlet*.
- d. Bertanggung jawab dalam menjaga penampilan karyawan yang rapih dan bersih sesuai dengan peraturan yang telah ditentukan manajemen dalam hal pakaian (seragam), sepatu dan rambut serta tidak menggunakan aksesoris yang dilarang, juga tidak bau badan (terutama yang berhubungan langsung dengan *customer*).
- e. Melakukan laporan harian omset dan *petty cash* ke *Manager* Operasional.
- f. Melakukan laporan harian *cash*, cek uang, dan PLU yang terdiri dari *back up*, modal kasir + cek posisi CID (Rp. 0,-), kas kecil, omset semalam
- g. Melakukan setor omset harian ke bank.
- h. Melakukan verifikasi ke *accounting* setiap hari Rabu dan Sabtu yang terdiri dari laporan kas kecil, hasil penjualan beserta slip setoran ke bank (lengkap dengan tanggal omset yang disetorkan, dan tagihan *supplier* (lengkap dengan stempel resto, penerima tagihan, dan stempel PSR).

- i. Bertanggung jawab dalam mengatur kecukupan bahan di *outlet*, tidak berlebihan, sesuai dengan standar mutu yang ditetapkan, penempatan dan penyimpanan bahan dengan benar. Melakukan stok opname 3 kali sehari sesuai waktu yang telah ditentukan dan tertib melakukan laporan stok ke PSR.
 - j. Menjaga agar SDM yang menjadi tanggung jawabnya di *outlet* tetap memberikan *service excellent* kepada *customer*.
 - k. Membuat rekapitulasi absen seluruh karyawan di dalam *outlet*, yaitu absensi (berapa hari masuk kerja, sakit dengan surat dokter atau tidak dengan surat dokter, ijin, dan alpa), keterlambatan, lembur, dan jadwal bulan berikutnya.
 - l. Menerima dan mengerjakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan langsung.
8. Koordinator *Marketing* Miami Chicken
- a. Menyusun rencana kerja dan mengevaluasi pelaksanaannya, kemudian melaporkan hasilnya kepada *general manager*.
 - b. Mengawasi inventaris fisik yang berada di dapur, layanan dan area depan.
 - c. Mengevaluasi kinerja bawahannya
 - d. Menangani masalah yang tidak dapat diselesaikan oleh bawahan untuk dilaporkan kepada *general manager*.
9. *Digital Marketing* Miami Chicken

- a. Mengembangkan strategi pemasaran digital yang selaras dengan visi dan misi perusahaan.
- b. Menentukan target audiens yang spesifik untuk kampanye digital.
- c. Merencanakan kalender konten media sosial untuk mempromosikan produk dan kegiatan *outlet*.
- d. Membuat, mengelola, dan memantau akun media sosial perusahaan (Instagram, Facebook, dan TikTok).
- e. Membuat konten visual seperti foto, video, dan infografis yang menarik untuk media sosial.
- f. Menulis caption yang engaging untuk meningkatkan interaksi dengan pelanggan.
- g. Merancang dan menjalankan kampanye iklan berbayar (*Google Ads*, *Facebook Ads*, *Instagram Ads*) untuk meningkatkan penjualan dan *Brand Awareness*.
- h. Berkoordinasi dengan tim operasional atau PSR untuk mempromosikan *event* dan kegiatan spesial di *outlet*.
- i. Mencari peluang kerjasama dengan *influencer* atau media untuk meningkatkan *Brand Exposure*.
- j. Menyusun laporan bulanan tentang kinerja pemasaran digital untuk disampaikan ke *General Manager* atau tim *holding*.

10. Manajer Miami Logistik

- a. Mengkoordinir tim Miami Logistik dalam mengawasi kelancaran pekerjaan logistik terhadap pengadaan bahan dan barang baik dari *supplier* maupun ke seluruh *outlet* Miami Chicken.
- b. Mengawasi kelancaran penerimaan bahan dan barang agar selalu tepat waktu, tempat jumlah, dan kualitas bahan dan barang yang diterima sesuai dengan kesepakatan.
- c. Memastikan penyimpanan bahan dan barang yang diterima rapi dan teratur, sesuai dengan FIFO, serta penyimpanan bahan dan barangnya sesuai perencanaan kebutuhan sehingga tidak terjadi penumpukan.
- d. Mengawasi kelancaran pekerjaan penyaluran bahan dan barang ke *outlet* Miami Chicken lainnya dengan tepat waktu, tepat jumlah, serta kualitasnya sesuai dengan yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- e. Melakukan pengawasan terhadap administrasi dan kelancaran pembayaran Miami Logistik yang merupakan keuangan milik perusahaan.
- f. Menginformasikan ke *Manager* Operasional Resto bila terdapat bahan dan barang yang akan *discontinuous* atau sedang langka di pasaran.
- g. Bekerjasama dengan *Manager* Operasional Resto dalam pengadaan bahan yang akan digunakan dalam rencana pembuatan produk baru (mulai dari perencanaan bahan-bahan yang akan digunakan hingga memastikan *supplier* yang akan menyediakannya).

- h. Mencari *supplier* baru untuk mendapatkan bahan dan barang dengan kualitas sama namun dengan harga yang lebih murah, serta mampu memenuhi *order* perusahaan dengan pelayanan yang baik.
- i. Melayani permintaan sampel bahan dan barang kepada Manajemen HO Miami dalam rangka inoasi atau pengembangan produk.
- j. Mengusulkan pengembangan produk atau produk baru pada Manajemen Pusat atas rekomendasi *Manager* Operasional Resto.
- k. Menerima dan mengerjakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan langsung.

11. *Admin* Pembelian

- a. Membeli bahan baku ke *supplier* ayam
- b. Menulis bahan baku yang masuk dan keluar di Miami Logistik
- c. Mengatur dan memonitor keuangan logistik
- d. Berkomunikasi dengan *SPV outlet* bila terdapat kekurangan atau keperluan produk tambahan.

12. *Admin* Penjualan Miami Logistik

- a. Melakukan *order* barang ke *supplier*.
- b. Mengerjakan laporan pembelian dan penjualan Milog.
- c. Mengerjakan kartu stok.
- d. Mengerjakan pembukuan kas kecil.
- e. Membuat *voucher* pembayaran faktur dari *supplier* ke *Accounting*
- f. Membantu mempersiapkan barang untuk dikirim ke seluruh *outlet* Miami Chicken.

- g. Merekap absen Miami Logistik
- h. Menerima dan mengerjakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan langsung.

13. Staf Gudang Miami Logistik

- a. Menerima *Purchase Order* (PO) dari *Admin*. Milog untuk pengiriman barang ke *outlet*.
- b. Melakukan *First In First Out* (FIFO) atas barang yang diterima dari *supplier*.
- c. Melakukan pengecekan harian stok fisik barang (stok opname) untuk barang yang tergolong berat, seperti: *Breader*, bag ayam besar dan kecil, galon saos sambal dan tomat, *french fries*, kardus *sachet* saos sambal dan tomat, air mineral Cleo, *shortening*, dll.
- d. Memiliki dan menerima data stok opname harian dari staf gudang Milog untuk barang yang tergolong ringan, seperti: sedotan, gelas plastik, cup untuk saos, *fry bag*, *cone* es krim, *chicken box*, dll.
- e. Bekerjasama dengan staf gudang Miami Logistik (Milog) mempersiapkan barang-barang untuk pengiriman ke *outlet*.
- f. Memastikan barang yang dikirim sesuai dengan *PO* (*Pre-Order*) yang diberikan.
- g. Menerima barang dari *supplier* serta menandatangani tanda terima serta menerima salinannya.

- h. Mendata ulang stok yang ada setelah pengiriman bersama staf gudang dan setelah *diupdate* oleh *admin* gudang data tersebut di pilah ke staf gudang.
- i. Mengatur tata letak barang yang baru diterima dari *supplier* (barang yang tergolong berat) ditempat masing-masing yang rapi dan sesuai *FIFO*.
- j. Menerima dan mengerjakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan.

2.3.6 Produk Miami Chicken

Tabel 3. Price List Produk Miami Chicken

Produk	Deskripsi
	<i>French Fries</i> dengan tiga macam bumbu yaitu original, <i>barbeque</i> dan <i>cheese</i> .
	<i>Chicken Nugget</i> dilapisi dengan tepung kemudian digoreng hingga <i>golden crispy</i> .
	<i>Skin Crispy</i> dilapisi tepung dan digoreng hingga matang dengan cita rasa asin dan gurih.

 Chicken Soup 6.5k	<i>Chicken Soup</i> dengan isian potongan wortel, ayam, dan kacang panjang. Direbus hingga matang dengan cita rasa asin dan gurih.
 BEEF (MAYO/BBQ) RP 20.000	<i>Burger</i> dengan isian <i>beef</i> yang di buat dari daging asli dengan tomat dan sayuran <i>fresh</i> yang di lumurin dengan saus mayo <i>mustard</i> atau <i>barbeque</i>
 BEEF CHEESE (MAYO/BBQ) RP 22.000	<i>Burger</i> dengan isian <i>beef</i> dan <i>cheese</i> yang di buat dari daging asli dengan tomat dan sayuran <i>fresh</i> yang di lumurin dengan saus mayo <i>mustard</i> atau <i>barbeque</i>.
 DELUXE (MAYO/BBQ) RP 23.000	<i>Burger</i> dengan isian <i>beef</i> dan <i>cheese</i> yang di buat dari daging asli dengan tomat dan sayuran <i>fresh</i> yang di lumurin dengan saus mayo <i>mustard</i> atau <i>barbeque</i>.
 DOUBLE BEEF (MAYO/BBQ) RP 33.500	<i>Burger</i> dengan isian <i>double beef</i> yang di buat dari daging asli dengan tomat dan sayuran <i>fresh</i> yang di lumurin dengan saus mayo <i>mustard</i> atau <i>barbeque</i>.
 DOUBLE BEEF CHEESE (MAYO/BBQ) RP 39.000	<i>Burger</i> dengan isian <i>double beef</i> dan <i>double cheese</i> yang di buat dari daging asli dengan tomat dan sayuran <i>fresh</i> yang di lumurin dengan saus mayo <i>mustard</i> atau <i>barbeque</i>.

 CHICKEN BURGER RP 11.300	<i>Chicken Burger</i> dengan isian <i>chicken crispy</i> di sajikan dengan sayuran dengan tomat dan sayuran <i>fresh</i>.
 BURGER CRISPY RP 13.364	Burger crispy dengan isian <i>chicken crispy</i> yang digoreng hingga <i>golden crispy</i> tanpa sayuran dan diberi saus mayo.
 CHICKEN BURGER CHEESE RP 15.700	<i>Chicken burger cheese</i> dengan isian <i>chicken burger</i>, sayuran yang <i>fresh</i> dan <i>cheese</i>.
 MIAMI CHICKEN WINGS A La Carte 4 pcs 4 Pcs chicken wings Rp. 17.000 PaNas 4 pcs 4 Pcs chicken wings Nasi + Es Teh Rp. 21.500 A La Carte 6 pcs 6 Pcs chicken wings Rp. 23.636 *Price before tax	1. Ala carte 4 pcs <i>chicken wings</i>, digoreng dengan tepung dan dilumuri dengan saus pedas dengan bumbu rempah khas Miami Chicken yang pedas dan gurih. 2. Ala carte 4 pcs <i>chicken wings</i>, dengan tambahan nasi dan es teh, digoreng dengan tepung dan dilumuri dengan saus pedas dengan bumbu rempah khas Miami Chicken yang pedas dan gurih 3. Ala carte 6 pcs <i>chicken wings</i>, digoreng dengan tepung dan dilumuri dengan saus pedas dengan bumbu rempah khas Miami Chicken yang pedas dan gurih.



Ayam Goreng *Crispy* pedas khas daerah Nashville, Tennessee, di Amerika Serikat.

1. Miami Nashville 1, Ayam (paha atas/ sayap) digoreng dengan tepung krispi lalu dicampur *chili oil* dan bubuk cabai. Disajikan dengan nasi dan es teh.
2. Miami Nashville 2, Ayam (paha bawah/ dada) digoreng dengan tepung krispi lalu dicampur *chili oil* dan bubuk cabai. Disajikan dengan nasi dan es teh.



1. Paket A (sayap/ paha bawah) Ayam *crispy* yang digoreng hingga *golden crispy* dan diberi bumbu hitam khas madura, nasi, sambal, serundeng. Disajikan dengan nasi dan es teh.
2. Paket B (dada/ paha atas) Ayam *Crispy* yang digoreng hingga *golden crispy* dan diberi bumbu hitam khas madura, nasi, sambal, serundeng. Disajikan dengan nasi dan es teh.



Skin Rice Box dari kulit ayam yang dilapisi tepung dan berbagai bumbu rahasia yang digoreng hingga matang dan disajikan dengan nasi, *skin crispy* dan saus mayo atau *barbeque*.



Ayam Crispy Frozen Food yang dilapisi tepung dan berbagai bumbu rahasia Miami Chicken yang sangat praktis dan hemat.

 Michi 1 paha bawah/ sayap <i>crispy</i> nasi TBK 17.9k	Michi 1 (paha bawah/ sayap <i>crispy</i>) Paket ayam <i>crispy</i> dengan nasi dan teh botol sosro.
 Michi 2 paha atas/ dada <i>crispy</i> nasi TBK 21.8k	Michi 2 (paha atas/dada <i>crispy</i>) Paket ayam <i>crispy</i> dengan nasi dan teh botol sosro.
 Michi 3 1 paha atas /dada <i>crispy</i> 1 paha bawah / sayap <i>crispy</i> nasi TBK 33.3k	Michi 3 1. (Paha atas/ dada <i>crispy</i>) 2. (Paha bawah/ sayap <i>crispy</i>) Paket ayam <i>crispy</i> dengan 2 pilihan ayam yang disajikan dengan nasi dan teh botol sosro.
 Michi 1 Red Velvet 19.4 K	Michi 1 <i>Red Velvet</i> (paha bawah/ sayap <i>crispy</i>) Paket ayam <i>crispy</i> dengan nasi disajikan dengan minuman <i>red velvet</i>.
 Michi 2 Red Velvet 25 K	Michi 2 <i>Red Velvet</i> (paha bawah/ dada <i>crispy</i>) Paket ayam <i>crispy</i> dengan nasi disajikan dengan minuman <i>red velvet</i>.

 miami chicken It's truly fried chicken MENU PakTaNa 1 (5) paha atas/ dada (4) paha bawah/ sayap 117.1k PakTaNa 2 (2) paha atas/ dada (3) paha bawah/ sayap 61.5k PakTaNa 3 (1) paha atas/ dada (1) paha bawah/ sayap 26.4k Paket Family 98.4 K *price exclude tax	PakTaNa 1 Berisi 5 paha atas/ dada dan 4 paha bawah/ sayap <i>crispy</i>. PakTaNa 2 Berisi 2 paha atas/ dada dan 3 paha bawah/ sayap <i>crispy</i>. PakTaNa 3 (Paket Family) Berisi 1 paha atas/ dada dan 1 paha bawah/ sayap <i>crispy</i>.
 Paket HOT CHILI A 18.9k Ayam Crispy paha bawah/sayap + saos pedas + Nasi + TBK B 23.3k Ayam Crispy paha atas/dada + saos pedas + Nasi + TBK	Paket Hot Chili Paket A Berisi ayam <i>crispy</i> paha bawah/ sayap + saos pedas <i>hot chili</i> + nasi + teh botol sosro Paket B Berisi ayam <i>crispy</i> paha atas/ dada + saos pedas <i>hot chili</i> + nasi + teh botol sosro
 Paket Miami Asli Geprek A 21.8k Ayam Crispy paha bawah/sayap + sambal bawang pedas + Nasi + TBK B 26.1k Ayam Crispy paha atas/dada + sambal bawang pedas + Nasi + TBK *price exclude tax	Paket Miami Asli Geprek Paket A Berisi ayam <i>crispy</i> paha bawah/ sayap + sambal bawang pedas + nasi + teh botol sosro. Paket B Berisi ayam <i>crispy</i> paha atas/ dada + sambal bawang pedas + nasi + teh botol sosro.



Miami Chicken *Rice Box*

1. Garlic
Rice box ayam *crispy* dengan bawang putih goreng dan cabe rawit yang disajikan dengan nasi putih hangat.
2. Hot Chili
Rice box dengan ayam *crispy* yang disajikan dengan saus pedas *hot chili* dan nasi putih yang hangat.
3. Cheese
Rice box dengan ayam *crispy* yang disajikan dengan saus *cheese* dan nasi putih yang hangat.
4. Rice box dengan ayam *crispy* yang disajikan dengan saus *salted egg* dan nasi putih yang hangat.



Beverage Miami Chicken:

1. Susu bubuk milo dengan campuran gula dan air lalu diaduk hingga tercampur rata.
2. Teh Pucuk Harum kemasan.
3. *Hot Tea*, dibuat dengan daun teh kemasan dan air hangat dicampur dengan gula dan diaduk hingga tercampur rata.
4. *Hot Coffee*, minuman yang dibuat dari bubuk kopi dan gula, kemudian diseduh dengan air panas.
5. *Hot Moccacino*, minuman dari bubuk *moccacino* dan gula lalu dicampur dengan air panas dan diaduk hingga merata
6. Teh kota sosro kemasan
7. Fruit tea kemasan
8. Air mineral kemasan

	1. Miami Chaca Scope, es krim <i>vanilla</i> dengan campuran permen chaca. 2. Miami Choco Scope, es krim <i>vanilla</i> dengan <i>topping</i> coklat lumer. 3. Miami Berry Scope, es krim <i>vanilla</i> dengan campuran <i>topping</i> berry yang lumer.
	1. Milo Scoope, milo bubuk diaduk dengan air panas dicampur dengan es batu lalu diberi topping es krim <i>vanila</i>. 2. Mocca Scoope, mocca bubuk diaduk dengan air panas dicampur dengan es batu lalu diberi topping es krim <i>vanila</i>.
	Cone, es krim <i>vanilla</i> dengan cone wafer.
	Miami Drink 1. Minuman yang terbuat dari bubuk <i>bubble gum</i>, susu, air dan es batu. 2. Minuman yang terbuat dari bubuk <i>mocachino</i>, susu, air dan es batu. 3. Minuman yang terbuat dari bubuk <i>red velvet</i>, susu, air dan es batu.

EVENT MIAMI CHICKEN

BIRTHDAY PARTY

PAKET MIMI 1 Pcs Paha Bawah / Sayap
29.920 Nasi Putih + Teh Kotak Sosro

PAKET MAMA 1 Pcs Paha Atas / Dada
34.870 Nasi Putih + Teh Kotak Sosro
 Include : Undangan ultah, topi ultah, balon lucu, MC/Pembawa acara, games, hadiah menarik

COOKING CLASS

PAKET A Paket Ayam Crispy A
20.350 (Ayam Crispy Paha Bawah/Sayap + Nasi + Teh Kotak)

PAKET B Paket Ayam Crispy B
24.750 (Ayam Crispy Paha Atas/Dada + Nasi + Teh Kotak)

GRADUATION PARTY

PAKET A 1 Pcs paha bawah / sayap crispy, Nasi putih +
29.920 Teh kotak sosro, Balon lucu, Hadiah menarik

PAKET B 1 Pcs paha atas / dada, Nasi putih +
34.870 Teh kotak sosro, Balon lucu, Hadiah menarik

* price include tax

Miami Chicken menyediakan berbagai paket event seperti *birthday party*, *cooking class* dan *graduation party*.

Sumber: Data diolah (2024)

BAB III

EVALUASI MAGANG

3.1 Permasalahan

Selama penulis melakukan magang pada Miami *Chicken* di Divisi Operasional, penulis menjalankan kegiatan magang yang berfokus pada kunjungan ke berbagai *outlet* untuk memantau operasional karyawan, kondisi kebersihan, dan memberikan masukan melalui buku kunjungan. Memantau proses produksi di Miami Logistik, seperti pembuatan produk Ayam Siap Goreng (ASG) dan saus *salted egg. Mapping* ke TK untuk menawarkan paket *event cooking class* bersama *marketing*. Membantu pengambilan dan pengeditan video promosi, seperti video proses pembuatan menu baru dan penyambutan pelanggan dan mendesain ulang formulir "*Guest Comment*" untuk meningkatkan pengalaman pelanggan. Serta membuat dan menyebarkan kuesioner kepuasan pelanggan di *outlet* Miami *Chicken*.

Dengan banyaknya *outlet* yang dikelola oleh perusahaan, penulis menemukan beberapa permasalahan yang terjadi di sejumlah *outlet* selama menjalani program magang di Miami Chicken. Berikut permasalahan yang ditemukan penulis selama magang di divisi Operasional:

1. Tampilan restoran yang terlihat kuno dan kurang terawat pada beberapa *outlet* sehingga mengurangi daya tarik konsumen untuk masuk. Beberapa *outlet* Miami Chicken menampilkan interior yang tampak usang, dengan

desain yang belum diperbarui, dan pencahayaan yang kurang optimal. Kondisi ini menciptakan kesan kurang menarik bagi pelanggan, terutama bagi mereka yang menjadikan suasana restoran sebagai salah satu pertimbangan utama dalam memilih tempat makan. Tampilan *outlet* yang kurang terawat sering kali menjadi faktor utama yang memengaruhi keputusan calon pelanggan untuk singgah atau mencari alternatif lain. Akibatnya, banyak pelanggan cenderung berpindah ke kompetitor yang menawarkan suasana lebih modern dan menarik, sehingga semakin sulit bagi Miami Chicken untuk menarik pelanggan baru.

2. Keterbatasan modal untuk pemasaran dan promosi. Miami Chicken menghadapi hambatan dalam mengalokasikan anggaran untuk aktivitas pemasaran dan promosi. Dengan anggaran yang terbatas, perusahaan kesulitan menjalankan pemasaran yang efektif dan menjangkau lebih banyak konsumen. Padahal, dalam industri makanan cepat saji, promosi yang kuat sangat penting untuk menarik pelanggan baru sekaligus mempertahankan loyalitas pelanggan lama.
3. Perubahan pola konsumsi masyarakat menuju gaya hidup sehat. Kecenderungan konsumen yang semakin memilih gaya hidup sehat menjadi tantangan besar bagi Miami Chicken. Saat ini, banyak pelanggan lebih memprioritaskan makanan dengan kandungan kalori rendah, rendah lemak, dan bernutrisi tinggi. Tren ini mengakibatkan menu makanan cepat saji tradisional, seperti ayam goreng yang diolah dengan cara digoreng, kurang diminati oleh sebagian pelanggan. Jika Miami Chicken tidak berinovasi

untuk menghadirkan menu yang lebih sehat dan sesuai dengan kebutuhan konsumen modern, hal ini dapat berdampak negatif pada tingkat penjualan dan kemampuan bersaing di pasar.

4. Rendahnya kesadaran masyarakat terhadap merek Miami Chicken. Masyarakat cenderung kurang mengenal merek Miami Chicken dibandingkan dengan kompetitor yang lebih besar dan memiliki eksposur lebih luas. Rendahnya *brand awareness* ini disebabkan oleh kurangnya aktivitas promosi yang konsisten dan efektif. Keterbatasan anggaran untuk pemasaran semakin memperparah situasi ini, sehingga Miami Chicken mengalami kesulitan dalam memperkenalkan merek mereka kepada *audiens* baru. Akibatnya, menarik pelanggan baru dan memperluas pangsa pasar menjadi tantangan yang signifikan bagi perusahaan.
5. Keterbatasan dalam pengelolaan sumber daya manusia. Miami Chicken menghadapi berbagai kendala terkait sumber daya manusia, termasuk jumlah karyawan berpengalaman yang terbatas, kurangnya program pelatihan berkelanjutan, dan tingkat pergantian karyawan yang tinggi. Hal ini menyebabkan kualitas pelayanan yang diberikan menjadi tidak konsisten di berbagai *outlet*. Pelanggan sering kali merasa tidak mendapatkan pengalaman pelayanan yang ramah, cepat, atau memuaskan. Pengalaman negatif ini dapat berdampak pada penurunan loyalitas pelanggan, yang pada akhirnya merugikan bisnis secara keseluruhan.
6. Persaingan yang semakin ketat dari UMKM *Fried Chicken*. Pasar makanan cepat saji, khususnya produk ayam goreng, semakin kompetitif dengan

hadirnya banyak UMKM *Fried Chicken* yang menawarkan harga lebih terjangkau dan inovasi produk yang kreatif. Kompetisi ini tidak hanya datang dari restoran besar, tetapi juga dari bisnis skala kecil yang lebih lincah dalam memenuhi kebutuhan pasar lokal.

7. Peluang untuk mendapatkan bahan baku dengan harga lebih terjangkau. Bahan baku yang di ambil dari *supplier* saat ini cenderung mahal. Sehingga Kondisi ini memberikan tekanan yang signifikan pada biaya produksi, sehingga secara langsung memengaruhi margin keuntungan yang diperoleh perusahaan. Tingginya harga bahan baku menjadi salah satu tantangan utama yang harus dihadapi dan dikelola dengan baik dalam upaya menjaga efisiensi serta stabilitas operasional perusahaan secara keseluruhan.
8. Dampak perubahan ekonomi terhadap daya beli konsumen. Perubahan dalam kondisi ekonomi, seperti inflasi atau penurunan daya beli masyarakat, memberikan tantangan bagi bisnis makanan cepat saji. Konsumen cenderung lebih selektif dalam mengatur pengeluaran mereka, termasuk untuk makan di luar. Jika harga menu di Miami Chicken tidak sesuai dengan daya beli pelanggan, ada kemungkinan pelanggan akan memilih alternatif yang lebih terjangkau.

3.2 Pembahasan

3.2.1 Strategi Pemasaran

Menurut (Nurmansyah & Burhan, 2021) Strategi yang efektif mencakup perencanaan yang tepat (*doing the right things*) dan eksekusi yang benar (*doing things right*). Keberhasilan tidak hanya bergantung pada apa yang dilakukan (*what*),

tetapi juga bagaimana melaksanakannya dengan benar (*how*). Perusahaan akan unggul dalam persaingan jika memiliki kemampuan eksekusi yang kuat.

Strategi pemasaran menurut (Fauzani, Akramiah, & Sutikno, 2018) merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu. Perusahaan melalui proses perencanaan strategis dengan mendefinisikan keseluruhan tujuan dan misinya. Menurut (Yatminiwati & Ermawati, 2022) Strategi pemasaran juga merupakan salah satu cara dalam mengenalkan produk kepada konsumen, dan hal ini menjadi penting karena akan berhubungan dengan laba yang akan dicapai oleh perusahaan. Oleh karena itu sebelum menentukan strategi pemasaran harus terlebih dahulu mengetahui fungsi strategi pemasaran. Berikut Fungsi strategi pemasaran menurut (Fawzi, Iskandar, Erlangga Heri, Nurjaya, & Sunarsi, 2022) ada 4, diantaranya:

1. Meningkatkan Motivasi untuk Melihat Masa Depan. Strategi pemasaran bertujuan mendorong manajemen perusahaan untuk mengembangkan cara pandang yang berbeda terhadap masa depan. Langkah ini penting untuk memastikan keberlanjutan perusahaan di waktu yang akan datang. Meskipun perusahaan perlu mengikuti dinamika pasar, terkadang diperlukan inovasi atau terobosan baru untuk menciptakan keunggulan.
2. Koordinasi Pemasaran yang Lebih Efektif. Setiap perusahaan tentu memiliki strategi pemasaran yang dirancang sesuai kebutuhan. Strategi tersebut berperan dalam menentukan arah perkembangan perusahaan

sekaligus menciptakan koordinasi tim yang lebih efisien dan terfokus pada tujuan yang ingin dicapai.

3. Merumuskan Tujuan Perusahaan. Setiap pelaku usaha tentunya ingin memiliki kejelasan mengenai tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan. Strategi pemasaran berperan penting dalam membantu pelaku usaha merumuskan tujuan secara rinci, baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang.
4. Pengawasan Kegiatan Pemasaran. Strategi pemasaran memungkinkan perusahaan menetapkan standar kinerja bagi setiap anggotanya. Hal ini mempermudah proses pengawasan terhadap kegiatan mereka, sehingga mutu dan kualitas kerja dapat terjaga dengan lebih efektif.

Adapun Tujuan Strategi Pemasaran secara umum ada 4, diantaranya adalah:

1. Untuk meningkatkan kualitas koordinasi antar individu dalam tim pemasaran
2. Sebagai alat ukur hasil pemasaran berdasarkan standar prestasi yang telah ditentukan
3. Sebagai dasar logis dalam mengambil keputusan pemasaran
4. Untuk meningkatkan kemampuan dalam beradaptasi bila terjadi perubahan dalam pemasaran

3.2.2 Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*)

Aplikasi strategi pemasaran dalam perusahaan akan sangat terbantu dengan metode SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) (Kolanus, Lopian, &

Poluan, 2024). Menurut (Tamara, 2016) SWOT adalah singkatan dari kata-kata *Strength* (kekuatan perusahaan), *Weaknesses* (kelemahan perusahaan), *Opportunities* (peluang bisnis), dan *Threats* (hambatan untuk mencapai tujuan). Sehingga Analisis SWOT menurut (Taufiqurokhman, 2016) merupakan alat yang membantu manajer menentukan dan mengembangkan strategi yang tepat dalam menghadapi persaingan. Dengan tujuan utama dari merumuskan strategi berdasarkan analisis SWOT adalah menghasilkan berbagai alternatif strategi yang layak dipertimbangkan, bukan untuk langsung menentukan strategi yang paling optimal. Dengan melihat kekuatan yang dimiliki serta mengembangkan kekuatan tersebut dapat dipastikan bahwa perusahaan akan lebih maju dibanding pesaing yang ada (Tamara, 2016).

3.3 Solusi

Berdasarkan permasalahan yang ditemukan selama Magang di Miami Chicken pada divisi Operasional, solusi dari penulis yaitu membuat strategi yang baik berdasarkan analisis SWOT. Dengan memaksimalkan semua kekuatan dan peluang yang ada sekaligus meminimalisir kelemahan dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan. Berikut tabel analisis SWOT yang telah dibuat oleh penulis yang telah disampaikan kepada perusahaan dan menerima respon positif:

Tabel 4. Analisis SWOT Keseluruhan *Outlet Miami Chicken*

Strength (S)	Weakness (W)	Opportunities (O)	Threats (T)
Lokasi yang cukup strategis pada beberapa <i>outlet</i>	Biaya produksi tinggi. Terutama bahan baku yang diperoleh masih relatif tinggi.	Membuat beberapa olahan menu ayam dengan arah sehat	Perubahan konsumen pada gaya hidup sehat
Bahan baku yang terjamin kualitasnya	Modal yang cukup terbatas untuk pemasaran dan promosi	Dibuka untuk waralaba dan kemitraan secara kecil (spt <i>outlet</i> hisana untuk potensi ekspansi tanpa kerugian besar)	Brand awareness oleh khalayak yang terbatas
Menggunakan bumbu tradisional sehingga rasa ayam lebih enak dan sedap	Sumber daya manusia yang terbatas	Memperluas sayap pada bidang pengiriman online (Aplikasi gojek, dsb)	Persaingan ketat oleh umkm <i>fried chicken</i> lain
Adaptif dan merespon perubahan pasar untuk tetap relevan dan kompetitif	Kuno dan tampilan kurang terawat pada beberapa <i>outlet</i> , sehingga kurang menarik perhatian konsumen untuk masuk	Melakukan kolaborasi dengan produk lain (bakery atau minuman untuk paket bundling)	Perubahan pada ekonomi mengurangi daya beli konsumen

Sumber: Data diolah (2024)

Melalui Tabel analisis SWOT diatas maka Strategi Pemasaran yang sebaiknya dilakukan yaitu:

Tabel 5. Hasil Analisis SWOT Keseluruhan *Outlet Miami Chicken*

	Strength (S)	Weakness (W)
Opportunities (O)	Membuat variasi produk olahan ayam secara lebih sehat (ayam yang dipanggang, atau <i>fillet</i> tanpa tulang)	Melakukan revitalisasi pada beberapa <i>outlet</i> dengan mengundang komunitas lokal untuk terlibat. Seperti lomba menghias <i>outlet</i> dengan insentif berupa voucher makan gratis.
	Membuat paket <i>bundling</i> yang hanya ada di aplikasi dan tidak ada di <i>off store</i> , untuk mengangkat penjualan yang ada <i>via online</i>	Modal yang terbatas membuat Miami dapat berevolusi dengan menciptakan wiralaba bisnis secara kecil sehingga tidak butuh operasional dan SDM yang besar
	Penetapan prioritas antara pelanggan <i>dine-in</i> dan pesan antar, sehingga tetap terkondisikan	Modal yang terbatas akan memberikan peluang untuk membuka <i>mini outlet</i> dengan fokus pengembangan secara <i>online</i> , sehingga tidak membutuhkan biaya operasional besar
	Melakukan Kolaborasi dengan brand produk lain seperti Tea Break, Kopi	Mengembangkan menu sehat untuk menambah pengambilan bahan baku untuk optimalisasi

	Kenangan, Warmindo untuk meningkatkan penjualan dan <i>brand awareness</i>	harga bahan baku yang lebih terjangkau.
Threats (T)	Peningkatan <i>Brand Awareness</i> melalui inovasi produk. Seperti nasi liwet, sambal lokal, atau olahan sayur pendamping.	Diversifikasi menu dengan membuat Inovasi Produk yang Memanfaatkan Bahan Lokal Murah. seperti Ayam Bakar Madu Serai.
	Mengadakan kampanye tertentu dengan fokus yang jelas, lalu mengubah <i>design</i> kemasan khusus untuk kampanye.	Mengadakan <i>event</i> bersama <i>micro influencer</i> seperti <i>review</i> restoran atau <i>event</i> makan besar dengan hadiah menarik
	Program kolaborasi atau diskon pada hari tertentu dengan menonjolkan unsur budaya tradisional lokal (mengacu pada perbumbuan yang masih beragam ke arah tradisional)	Menjalin kontrak kerja jangka panjang untuk memastikan mendapatkan bahan baku yang lebih kompetitif
	Melakukan pemasaran <i>virtual</i> di depan <i>outlet</i> , dengan menonjolkan poster	Membuat Program loyalitas seperti kartu anggota atau poin rewards, untuk mendorong

	promosi spesial atau menu andalan	pelanggan tetap mengonsumsi produk
--	-----------------------------------	------------------------------------

Sumber: Data diolah (2024)

Berdasarkan analisis SWOT yang penulis buat maka rangkuman Strategi Utama yang dapat dilakukan perusahaan yaitu:

1. Untuk Pengembangan Produk, ciptakan menu sehat dan inovatif.
2. Untuk Digitalisasi, perluas jangkauan melalui layanan pengiriman *online*.
3. Untuk Branding, tingkatkan *brand awareness* melalui promosi kreatif dan kolaborasi.
4. Untuk Efisiensi, optimalkan sumber daya, bahan baku, dan modal untuk mendukung ekspansi.

Dengan menerapkan strategi ini, Miami Chicken dapat meningkatkan daya saing, memperluas pasar, dan mendorong pertumbuhan penjualan secara berkelanjutan.

3.4 Pengalaman Belajar

Selama mengikuti dan menjalankan kegiatan magang di Miami Chicken, penulis memperoleh banyak pengalaman berharga, terutama terkait dunia kerja. Selain itu, saya juga mendapatkan wawasan tambahan yang meliputi bidang akademik maupun non-akademik. Keterampilan yang diperoleh mencakup *hardskill* dan *softskill* yang dijelaskan sebagai berikut:

3.4.1 Pengalaman *Hard Skill*

Kegiatan magang yang telah dilaksanakan memberikan wawasan yang relevan dengan teori yang dipelajari selama perkuliahan, khususnya dalam sistem operasional Miami Chicken, serta melibatkan interaksi dengan berbagai pihak yang berperan dalam proses operasional. Penulis memperoleh pemahaman mengenai sistem *checklist* kebersihan dan memberikan masukan melalui buku kunjungan. Selain itu, penulis melakukan kunjungan ke berbagai *outlet* untuk memantau operasional karyawan dan kondisi kebersihan, serta mengawasi proses produksi di Miami Logistik, termasuk pembuatan produk Ayam Siap Goreng (ASG) dan saus *salted egg*.

Penulis juga melakukan kegiatan *mapping* ke taman kanak-kanak (TK) untuk menawarkan paket acara *cooking class* bersama tim *marketing*. Selain itu, penulis membantu pengambilan dan pengeditan video promosi, seperti video proses pembuatan menu baru dan penyambutan pelanggan, serta mendesain ulang formulir "*Guest Comment*" guna meningkatkan pengalaman pelanggan. Penulis juga membuat dan mendistribusikan kuesioner kepuasan pelanggan di *outlet* Miami Chicken sebagai upaya evaluasi layanan.

3.4.2 Pengalaman *Soft Skill*

- a. Manajemen waktu dan Kedisiplinan, selama magang, mahasiswa belajar untuk menjadi profesional dengan disiplin dan manajemen waktu yang baik, seperti berpakaian sopan dan datang tepat waktu sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan.

- b. Bekerja secara tim (*cooperate*), bekerjasama secara tim dengan berkontribusi dalam tugas yang diberikan bersama rekan kerja (*staff* Miami Chicken).
- c. Berkomunikasi, dalam kegiatan yang selama ini dilakukan, mahasiswa menyadari pentingnya komunikasi yang efektif antara atasan, sesama rekan kerja, dan pihak luar, terutama konsumen (pembeli produk Miami Chicken).
- d. Tanggung jawab juga menjadi hal yang ditekankan, mahasiswa dilatih untuk menyelesaikan tugas yang diberikan oleh atasan dengan baik dan tuntas.
- e. Beradaptasi dengan Bersosialisasi, kemampuan bersosialisasi dikembangkan saat mahasiswa bertemu dengan berbagai pribadi dari berbagai usia dan karakter, sehingga harus mampu beradaptasi, berbaur, saling membantu, dan bekerja sama dengan baik.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Program magang salah satu dari proses penting yang disediakan Universitas Ma Chung sebagai tempat mahasiswa dalam menyalurkan dan pengimplementasikan ilmu yang sudah didapatkan selama duduk di bangku perkuliahan. Kegiatan magang ini sangat berpengaruh pada kematangan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja di masa depan. Penulis melaksanakan magangnya di Miami Chicken divisi operasional yang berlokasi di kota Malang. Miami Chicken merupakan salah satu perusahaan makanan cepat saji yang berkomitmen menghadirkan cita rasa yang lezat, berkualitas, dan sesuai dengan selera konsumen lokal. Hal tersebut didukung oleh divisi operasional yang bekerja keras memastikan bahwa setiap *outlet* berjalan dengan lancar, aman, dan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan.

Divisi Operasional bertanggung jawab memastikan kelancaran kegiatan operasional termasuk pengawasan kebersihan, kualitas produk, dan pelayanan di *outlet* Miami Chicken, juga dalam menangani pemeliharaan fasilitas, koordinasi dengan tim lain, serta evaluasi operasional untuk meningkatkan efisiensi dan kepuasan pelanggan. Penulis belajar banyak mengenai manajemen operasional, termasuk pengelolaan kebersihan, kualitas produk, dan fasilitas, koordinasi antar divisi, evaluasi proses, serta peningkatan pelayanan pelanggan. Sehingga

perubahan dalam membangun operasional *outlet* Miami Chicken dengan metode analisis SWOT untuk meningkatkan penjualan produk diperlukan dan perlu dipertimbangkan. Menciptakan menu sehat dan inovatif, memperluas jangkauan melalui layanan pengiriman *online*, meningkatkan *brand awareness* melalui promosi kreatif/ kolaborasi, dan pengoptimalkan sumber daya, bahan baku, dan modal untuk mendukung ekspansi harus mengalami peningkatan dan membutuhkan perhatian ekstra.

Pengalaman ini tidak hanya memperkaya pengetahuan teknis penulis, tetapi juga membentuk sikap profesional dan keterampilan yang diperlukan untuk sukses di industri makanan cepat saji. Melalui magang ini, penulis merasa lebih siap untuk terjun ke dunia kerja dengan bekal pengalaman praktis yang sangat berharga. Dengan mengikuti langkah-langkah di atas, dapat mengimplementasikan analisis SWOT dengan baik untuk meningkatkan penjualan produk. Serta penting untuk memastikan bahwa setiap strategi yang dirumuskan dijalankan secara konsisten dan dievaluasi secara berkala untuk mencapai hasil yang maksimal.

4.2 Saran

4.2.1 Saran Bagi Perusahaan Miami Chicken

Memperhatikan etika dan profesionalisme dalam bekerja, terutama ketika berkomunikasi dengan rekan kerja atau pihak luar. Pastikan untuk menjaga sikap sopan dan profesional di tempat kerja.

4.2.2 Saran Bagi Mahasiswa

Memperhatikan waktu saat hadir, meningkatkan proaktif yang sudah dimiliki, dan lebih lagi memanfaatkan setiap kesempatan untuk belajar.

4.2.3 Saran Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ma Chung

Miami Chicken Malang dapat direkomendasikan sebagai lokasi magang yang cocok untuk mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Fauzani, M., Akramiah, N., & Sutikno, B. (2018). ANALISIS SWOT DALAM PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK PT. KARUNIA SENTOSA PLASTIK . *Jurnal EMA – Ekonomi Manajemen Akuntansi*, 2(2), 104–117. Retrieved from <https://ema-jurnal.unmerpas.ac.id/index.php/ekonomi/article/download/31/25>
- Fawzi, M., Iskandar, A., Erlangga Heri, Nurjaya, H., & Sunarsi, D. (2022). *Strategi Pemasaran Konsep, Teori, dan Implementasi* (1st ed.; D. Putri, Ed.). tangerang Selatan: Pascal Books. Retrieved from <http://repository.ibs.ac.id/4966/1/PUBLISHED%2C%20Book%2C%20e-Book%2C%20Dr.%20Marissa%20Grace%20Haque%2C%20et%20al%2C%20June%202022.pdf>
- Kolanus, J., Lopian, S., & Poluan, J. (2024). EVALUASI STRATEGI PEMASARAN PT. INDOFOOD SUKSES MAKMUR TBK SULAWESI UTARA TERHADAP PRODUK UNGGULAN PERUSAHAAN (INDOMIE) MENGGUNAKAN METODE SWOT. *Jurnal EMBA*, 12(1), 860–867. Retrieved from <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/emba/article/view/54491/45851>
- Nurmansyah, S., & Burhan. (2021). *MANAJEMEN STRATEGIK* (1st ed., Vol. 1). Pekanbaru: CV.EUREKA MEDIA AKSARA . Retrieved from <https://repository.penerbiteureka.com/media/publications/560956-manajemen-strategik-c85f68c9.pdf>
- Tamara, A. (2016). Implementasi Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis . *Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen*, 4(3), 395–406. Retrieved from <https://media.neliti.com/media/publications/128155-ID-implementasi-analisis-swot-dalam-strateg.pdf>
- Taufiqurokhman. (2016). *MANAJEMEN STRATEGIK* (1st ed.). Jakarta Pusat: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Prof. Dr. Moestopo

Beragama. Retrieved from
https://www.researchgate.net/profile/Taufiqurokhman-Taufiqurokhman/publication/362733420_Mengenal_Manajemen_Strategik/links/62fca0e6ceb9764f720282c1/Mengenal-Manajemen-Strategik.pdf

Yatminiwati, M., & Ermawati, E. (2022). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk. *Jurnal Manajemen Dan Penelitian Akuntansi (JUMPA)*, 14(2), 84–92. Retrieved from
<https://ejournal.stiekia.ac.id/index.php/JUMPA/article/download/217/177/>

<https://www.topbusiness.id/77690/laporan-gapmaps-restoran-cepat-saji-di-indonesia-belum-samai-standar-internasional.html>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Pengantar Magang



Malang, 16 Juli 2024

No : 0010/MACHUNG/FEB/MA/NS.PENGANTAR/VII/2024
 Hal : Surat Pengantar Magang
 Lamp : -

Kepada
 Yth. Bapak/Ibu HRD
 Tidar Group
 Jalan Esberg T-2, No. 1, Ruko D, Karangbesuki, Kec. Sukun, Kota Malang, Jawa Timur 65146

Dengan hormat,

Sehubungan dengan adanya kegiatan program Magang yang diselenggarakan oleh Program Studi Manajemen Universitas Ma Chung. Bersama ini kami hantarkan mahasiswa/ berikut:

NO	NIM	NAMA	NOMOR
1.	112110008	Angelina Putri Victoria	085236997305
2.	112110046	Nadya Maharani	
3.	112110014	Cindy Chenwidly	
4.	112110040	Louis Natalia	
5.	112110061	Tahta Wijaya	

Agar diperkenankan untuk melakukan kegiatan Magang di Perusahaan atau Instansi yang Bapak/Ibu pimpin pada **12 Agustus 2024 - 19 Oktober 2024** selama minimal 900 jam.

Demikian permohonan dari kami. Atas perhatian dan kerjasama yang diberikan, kami ucapkan terima kasih.

Salam hormat,
 Ketua Program Studi Manajemen


Uki Yonda Asapta, S.E., M.M.
 NIP: 20160015

Villa Puncak Tidar N-01, Malang 65151 Jawa Timur Indonesia
 Tel +62 341 550 971 Fax +62 341 550 975
 E-mail: info@machung.ac.id
<http://www.machung.ac.id>

Lampiran 2. Formulir Penilaian Magang


YAYASAN HARAPAN BANGSA SEJAHTERA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 Villa Puncak Tidar N-01, Telp. (0341) 550171, Malang 65151

PENILAI MAGANG

NAMA : I. Yuda Abetela
 PRADIKSI : I. Yuda Abetela / 100000
 INSTANSI/PERUSAHAAN TERPILIT MAGANG : Minori Ogawa
 ALAMAT INSTANSI / PERUSAHAAN : Jl. Esberg T-2 No. 1, Ruko D, Karangbesuki, Kota Malang

BIDANG TUJUAN : 1. Divisi / Divisi

No	Kompetensi Penilaian	Nilai Akhir (0-100)
1.	Ilmu mahasiswa saat bekerja	91
2.	Manajemen pada saat bekerja	91
3.	Kedisiplinan mahasiswa selama magang	94
4.	Keaktifan mahasiswa dalam mengikuti kegiatan waktu selama magang	92
5.	Kemampuan mahasiswa dalam menerapkan pengetahuan pada saat bekerja	91
6.	Kepercayaan bahasa Inggris mahasiswa (jika ada)	90
7.	Kemampuan mahasiswa dalam menggunakan teknologi informasi untuk menyelesaikan pekerjaan	92
8.	Kemampuan mahasiswa dalam berkomunikasi dengan rekan kerja	94
9.	Kemampuan mahasiswa dalam berkomunikasi dengan rekan kerja	91
10.	Kemampuan mahasiswa dalam berkomunikasi dengan customer (jika ada)	89
11.	Kemampuan mahasiswa dalam berkolaborasi dengan lingkungan/lingkaran di perusahaan	91
12.	Kemampuan mahasiswa dalam berkolaborasi dengan lingkungan/lingkaran di perusahaan	91
13.	Kemampuan mahasiswa dalam mengembangkan hubungan baik dengan rekan kerja	89
14.	Kemampuan mahasiswa dalam menyelesaikan tugas yang diberikan	92
15.	Kemampuan mahasiswa dalam menyelesaikan tugas yang diberikan	92
16.	Kemampuan mahasiswa dalam menyelesaikan tugas yang diberikan	91
17.	Kemampuan mahasiswa dalam menyelesaikan tugas yang diberikan	91
18.	Kemampuan mahasiswa dalam menyelesaikan tugas yang diberikan	89

Rata-rata (jumlah nilai / 18 komponen) = 164 / 18 = 91

Komentar (dari berupa saran dan rekomendasi): Bagus sekali, dan banyak hal yang bisa dipelajari dari lingkungan kerja di Minori Ogawa

I. Yuda Abetela Yang Berkedudukan sebagai
 Pembimbing Lapangan

SKALA	BENTANG	BOUNTY NILAI
A	95,00 s.d 100	5,00
AB	90,00 s.d 94,99	3,75
BA	85,00 s.d 89,99	3,50
B	80,00 s.d 84,99	3,00
BC	75,00 s.d 79,99	2,75
CB	70,00 s.d 74,99	2,50
C	65,00 s.d 69,99	2,25
CD	60,00 s.d 64,99	2,00
D	55,00 s.d 59,99	1,75
E	50,00 s.d 54,99	0,00

Malang,

Dosen Pembimbing Magang


 Pembimbing Lapangan

Diproses dengan CamScanner

Lampiran 3. Formulir Kehadiran Bimbingan Magang



UNIVERSITAS MA CHUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 Jl. Villa Puncak Tidar N-01, Malang 65151 Jawa Timur - Indonesia
 Telp: +62-341 550171 Faks: +62-341 550175
 Email: gb@machung.ac.id <http://www.machung.ac.id>

FORM-B PKL/FEB-03



KARTU BIMBINGAN MAGANG

NAMA : Louis Natalia
 NIM : 112110040
 DOSEN PEMBIMBING : Santi Widyaningrum, S.P., MBA.

No	Tanggal	Pembahasan	TTD Dosen Pembimbing
1.	Senin, 26 Agustus 2024	- Konsultasi memisahkan untuk laporan magang - Mengetik magang tahap 1 magang hal yang dilakukan di Kantor - menuliskan tentang tugas yang akan diambil	
2.	Selasa, 24 September 2024	- Konsultasi judul untuk laporan magang - Mengetik magang tahap 2 magang magang yang diberikan di Kantor - Sinta Kiki - Kiki dalam mengerjakan magang bagian ini adalah yang terkondisikan	
3.	Jumat, 12 Oktober 2024	- Konsultasi pelaksanaan magang hal yang dilakukan di Kantor - Revisi Bab I laporan magang	
4.	Selasa, 23 Oktober 2024	- Memeriksa tentang tugas yang terkondisikan - Mengetik magang dan hal yang dilakukan di Kantor - Menuliskan revisi Bab II di laporan magang - Revisi Bab I tentang latar belakang	
5.	Senin, 4 November 2024	- Memeriksa Bab I dan latar belakang - Mengetik magang Bab III dan konsultasi laporan magang	
6.	Jumat, 15 November 2024	- Revisi perbaikan Bab III dan konsultasi laporan magang - Mengetik progress laporan magang Bab III	
7.	Selasa, 26 November 2024	- Konsultasi laporan magang dan revisi Bab III dan IV - Konsultasi penjabaran magang yang disetujui	
8.	Senin, 03 Desember 2024	- Mengetik laporan magang dan - Mengetik laporan magang dan - Mengetik laporan magang dan	

Dipindai dengan CamScanner

Lampiran 4. Kondisi Kantor Miami Chicken



Lampiran 5. Membantu Memantau Event Mewarnai Miami Chicken di outlet Singosari



Lampiran 6. Kegiatan Lomba 17-an Bersama Seluruh Karyawan Tidar Property Group



Lampiran 7. Dokumentasi Jalan Sehat Bersama



Lampiran 8. Ibadah Jumat Bersama Umat Kristiani



Lampiran 9. Membantu Pengisian Absensi Event Mewarnai Miami Chicken di Outlet Singosari



Lampiran 10. Pertemuan Dosen dengan Pimpinan Miami Chicken



Lampiran 11. Perpisahan Magang dengan Staff dan Pimpinan

