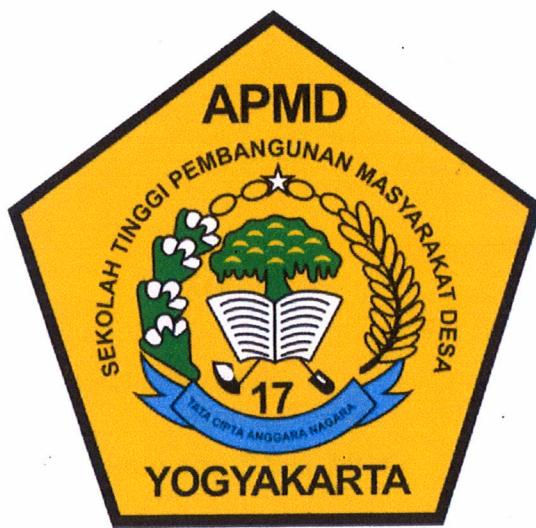


**PENDAMPINGAN PENGELOLAAN USAHA KULINER RAMEN DI
RESTORAN JOFFI RAMEN KALURAHAN CATURTUNGGAL
KAPANEWON DEPOK KABUPATEN SLEMAN**

LAPORAN TUGAS AKHIR



Disusun Oleh:

HERNI WARUWU

21330009

**PROGRAM STUDI PEMBANGUNAN MASYARAKAT DESA DIPLOMA TIGA
SEKOLAH TINGGI PEMBANGUNAN MASYARAKAT DESA "APMD"
YOGYAKARTA
2025**



HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini telah disetujui dan dipertahankan di depan Tim Penguji untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Ahli Madya pada Sekolah Tinggi Pembangunan Masyarakat Desa “APMD” Yogyakarta pada :

Hari : Jumat
Tanggal : 24 Januari 2025
Jam : 10.00 WIB
Tempat : Ruang Ujian



Andre Leonard Wurarah

Dra. Zulianti, M.A.

NIY: 170230294

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa Laporan Tugas Akhir (LTA) sebagai syarat memperoleh gelar Ahli Madya merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis disitasi dalam dokumen ini dan disebutkan sumbernya secara lengkap dalam daftar pustaka. Dengan demikian saya menyatakan bahwa dokumen LTA ini bebas dari unsur-unsur plagiasi dan apabila dokumen ini dikemudian hari terbukti merupakan hasil plagiasi dari karya penulis lain, maka penulis bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik atau sanksi-sanksi lainnya sesuai peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, Januari 2025



Herni Waruwu

NIM: 21330009

MOTTO

“In the name of Jesus Christ”

“Direndahkan Dimata Manusia, Ditinggikan Dimata Tuhan, *Prove Them Wrong*”

(Matius 23:12)

“Aku ditolak dengan hebat sampai terjatuh, Tetapi TUHAN Menolong Aku”

(Mazmur 118:13)

“Aku tahu, Bahwa Engkau Sanggup Melakukan Segala Sesuatu dan Tidak Ada Rencana-Mu yang gagal”

(Ayub 42:2)

“Jangan Takut, Percaya Saja”

(Markus 5:36)

“Apapun juga yang kamu perbuat, perbuatlah dengan segenap hatimu seperti untuk Tuhan dan bukan untuk manusia”

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan LTA ini dengan baik dan lancar guna memenuhi salah satu syarat untuk menempuh gelar Ahli Madya.

Penulis menyadari bahwa penulisan LTA ini tidak lepas dari dukungan dari beberapa pihak yang mengajari rasa cinta dan arti hidup penulis:

1. Bapak Elikana Waruwu dan Ibu Meliana selaku orang tua, Verlin selaku kakak, dan Linda, Ivan, Masi selaku adik yang selalu memberikan kasih sayang, dorongan, dan nasehat dalam setiap langkah perjalanan penulis, serta doa yang penuh rasa sayang dan yang tidak pernah putus bagi penulis.
2. Firman Syukur Waruwu, Velix Waruwu selaku saudara sepupu penulis yang senantiasa memberikan semangat dan motivasi bagi penulis.
3. Henrikus Kristanto Diaz Raditya selaku pihak khusus yang tetap setia membantu penulis di balik layar.
4. Hermawan, Imel, Danik, Dhiya, Azzahra, selaku aekelompok keluarga Rimba liar yang selalu mengingatkan, mendorong dan memberi masukan untuk dapat menyelesaikan kegiatan magang, hingga LTA ini tepat pada waktunya.
5. Seluruh pihak yang telah memberikan semangat, motivasi serta doa dalam penyelesaian Laporan Tugas Akhir ini

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis mengucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Berkat dan karunia-Nya yang telah dilimpahkan sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini dengan judul Pendampingan Pengelolaan Usaha Kuliner Ramen di Restoran Joffi Ramen di Kelurahan Caturtunggal, Kapanewon Depok, Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta.

Pada kesempatan ini penulis banyak mengucapkan terimakasih sedalam-dalam nya kepada semua pihak yang telah ikut serta dalam penyelesaian Laporan Tugas Akhir Ini. Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih banyak kepada:

1. Bapak Dr. Sutoro Eko Yunanto selaku Ketua Sekolah Tinggi Pembangunan Masyarakat Desa “APMD” Yogyakarta.
2. Ibu Dra. Zulianti, MA selaku Ketua Program Studi Pembangunan Masyarakat Desa DiplomaTiga.
3. Ibu Siti Sumaryatiningsih, S.Si.,M.IP selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberi ilmu, bimbingan dan arahan selama masa perkuliahan.
4. Ibu Ir. Rini Dorojati, Ms selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktunya untuk membimbing penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan LTA ini.
5. Seluruh dosen STPMD “APMD” terkhusus dosen prodi pembangunan masyarakat desa yang telah banyak memberikan bekal Ilmu selama penulis berada di bangku perkuliahan.
6. Bapak Andre Leonard Wurarah dan bapak Erick selaku pengelola Restoran Joffi Ramen yang telah memberi kesempatan kepada penulis untuk melakukan kegiatan magang .

7. Seluruh karyawan Restoran Joffi Ramen yang telah ikut serta membantu penulis dalam pelaksanaan magang.
8. Kedua orang tua, bapak Elikana Waruwu dan Ibu Meliana Nazara yang selalu membekali penulis dengan Doa dan Dukungan serta saudara penulis Verlin, Linda, Ivan, dan Masi yang selalu memberikan semangat dan dorongan kepada penulis.
9. Seluruh teman-teman kuliah prodi Pembangunan Masyarakat Desa, yang banyak memberikan motivasi kepada penulis.
10. Semua pihak yang telah ikut serta membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini.

Yogyakarta, Januari 2025

Penulis

Herni Waruwu

21330009

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I	1
A. Latar Belakang	1
B. Tujuan.....	4
C. Sasaran dan Lokasi Magang	4
D. Metode	4
E. Rangkaian Aktivitas dan Strategi Magang	6
1. Aktivitas Magang.....	6
2. Strategi Magang.....	8
F. PERAN MAHASISWA DALAM KEGIATAN MAGANG	9
G. HASIL YANG DIHARAPKAN	10
BAB II	11
A. Profil Umum Wilayah Kalurahan Caturtunggal	11
1. Letak Geografis.....	11
2. Kondisi Perekonomian	13
B. Deskripsi Wilayah Padukuhan Mrican	13
1. Keadaan Geografi.....	13
2. Keadaan Demografis	14
3. Sarana dan Prasarana	14
C. Profil Restoran Joffi Ramen.....	16

1. Sejarah Restoran Joffi Ramen.....	16
2. Visi dan Misi.....	17
3. Struktur Organisasi Pusat usaha Joffi Ramen	19
4. Sarana dan Prasarana	22
BAB III.....	23
A. Proses Pelaksanaan Kegiatan Magang.....	23
1. Persiapan Magang	24
2. Pelaksanaan Magang.....	40
BAB IV	58
DAFTAR PUSTAKA	59
LAMPIRAN.....	60

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1. 1 Matriks SWOT	5
Tabel 2. 1 Fasilitas Keagamaan	14
Tabel 2. 2 Fasilitas Pendidikan	15
Tabel 3. 1 Jenis dan Harga Menu utama	31
Tabel 3. 2 Jenis dan Harga Dimsum	34
Tabel 3. 3 Jenis dan Harga Additional	34
Tabel 3. 4 Jenis dan Harga Minuman	35
Tabel 3. 5 Jenis dan Harga Agemono	35
Tabel 3. 6 Tabel Analisis SWOT	38

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 2. 1 Menu Ramen	16
Gambar 2. 2 Menu Dimsum, Agemono, Additional dan Beverage	16
Gambar 2. 3 Logo Restoran Joffi Ramen 2024.....	18
Gambar 2. 4 Struktur pusat Pusat usaha Joffi Ramen tahun 2022	19
Gambar 3. 1 Pesanan Telur	44
Gambar 3. 2 Pesanan chicken katsu.....	45
Gambar 3. 3 Pesanan mie.....	46
Gambar 3. 4 Akun sosial media Restoran Joffi.....	47
Gambar 3. 5 Contoh hasil laporan keuangan	50
Gambar 3. 6 Tempat pelanggan melakukan pemesan.....	52
Gambar 3. 7 Tempat merebus mie ramen	53
Gambar 3. 8 Tempat mengukus dimsum	53
Gambar 3. 9 Tempat penggorengan	53
Gambar 3. 10 Mie ramen dan dimsum yang siap di sajikan	54

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu usaha yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat adalah melakukan usaha bisnis UMKM yaitu usaha mikro, kecil dan menengah. Perkembangan UMKM di Indonesia terus meningkat dari segi kualitasnya, karena dukungan kuat dari pemerintah. dengan adanya UMKM, perekonomian Indonesia meningkat karena mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar dan menjadi tulang punggung perekonomian nasional.

UMKM di Indonesia bergerak di berbagai sektor salah satunya adalah di sektor usaha kuliner. Dalam hal ini bersamaan dengan tumbuhnya UMKM juga tumbuhnya wirausaha-wirausaha baru di bidang kuliner. Wirausaha bisnis dalam bidang kuliner telah banyak kemajuan di Indonesia, banyak usaha-usaha yang kini beroperasi secara online baik dalam hal penyajian maupun pelayanan. Kewirausahaan dalam industri kuliner berkembang pesat dan berkontribusi signifikan terhadap perekonomian kreatif yang didukung dengan inovasi, kreativitas, dan pemanfaatan teknologi untuk menarik perhatian konsumen. Akses ke berbagai *platform digital* memungkinkan pengusaha kuliner untuk menjangkau pasar yang lebih luas, baik melalui pemesanan online, media sosial, hingga aplikasi khusus kuliner. Dengan memanfaatkan *platform* ini, pengusaha dapat meminimalkan biaya dan mempercepat proses pemasaran. Selain itu, industri kuliner juga berperan dalam menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat secara umum.

Wirausaha merupakan sebuah kegiatan ekonomi yang dilakukan seseorang dengan mendirikan usaha sendiri yang mendapatkan keuntungan dari hasil usaha tersebut. adapun manfaat keberagaman kegiatan wirausaha yaitu membantu pembangunan nasional dalam bidang industri, meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar tempat wirausaha, serta membantu menciptakan inovasi baru yang bermanfaat bagi masyarakat.

Masyarakat yang kini berada di era modern terutama di kawasan perkotaan, memiliki gaya hidup yang cenderung sibuk dan praktis. Hal ini menyebabkan mereka lebih memilih makanan yang siap saji atau mudah diakses. Bukan hanya pelaku masyarakat saja, generasi-generasi muda juga menjadi konsumen terbesar dalam dunia kuliner. Pengenalan kuliner yang terjadi pada masa sekarang terjadi akibat adanya teknologi melalui beberapa aplikasi yang mengenalkan makanan, baik dari dalam maupun luar. Pada saat ini, banyak juga makanan-makanan negara lain yang menjadi daya tarik kuliner di indonesia, baik yang berasal dari barat, timur tengah, hingga wilayah Asia. Salah satu kuliner yang cukup berkembang pesat di Indonesia adalah makanan yang berasal dari Jepang, banyak olahan dan modifikasi yang dihadirkan dalam penyajian kuliner Jepang.

Usaha kuliner menjadi salah satu sektor bisnis yang berkembang sangat pesat di Indonesia. Peningkatan kebutuhan pangan masyarakat yang praktis, berkualitas, dan bervariasi dengan perubahan gaya hidup masyarakat. Usaha kuliner semakin diminati sebagai peluang usaha yang menjanjikan dan sangat menarik, bahkan sangat berpotensi besar terhadap peningkatan ekonomi baik individu maupun kelompok. Seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk dan

perkembangan ekonomi, kebutuhan masyarakat terhadap produk kuliner, baik itu makanan siap saji, camilan, maupun hidangan yang menjadi daya tarik semakin meningkat. Selain itu, tren konsumsi yang berubah dengan hadirnya preferensi makanan tertentu, seperti makanan sehat, organik atau berbasis *plant-based* membuka peluang pasar baru. (MA Mona, 2026).

Salah satu bisnis industri kuliner makanan khas Jepang yaitu Ramen. Ramen merupakan salah satu terbuat dari olahan mie berkualitas. Restoran joffi Ramen mengklaim bahwa ramen yang disajikan dibuat dengan bahan baku berkualitas dan 100% halal. Restoran satu ini menjadi daya tarik kalangan masyarakat karena harga menu yang ditawarkan relatif murah dan cocok dengan budget mahasiswa. Kebutuhan konsumtif masyarakat yang membutuhkan makanan cepat saji dan simple menjadi peluang bagi Joffi Ramen untuk mengembangkan usaha kulinernya. Selain itu, usaha Joffi Ramen juga berkembang di pusat Kota Yogyakarta dengan kondisi perekonomian yang mendukung, yaitu dengan adanya sistem pemesanan dan penyajian makanan secara online sehingga mempermudah usaha Joffi Ramen dalam memperluas jangkauan pasar (Hendry E. 2024).

Berdasarkan uraian di atas, pemagang tertarik untuk menggali lebih dalam terkait dengan industri kuliner. Selain memberikan daya tarik yang khas Jepang dari Restoran Joffi Ramen, pemagang sangat berminat dengan pengelolaan yang dilakukan oleh pelaku usaha. Sehingga pemagang memiliki keinginan untuk mengkaji semuah potensi dan permasalahan di Joffi Ramen sebagai bahan data informasi untuk penyusunan Laporan Tugas Akhir

B. Tujuan

1. Mengidentifikasi potensi dan permasalahan yang di hadapi restoran Joffi Ramen dalam mengelola
2. Memetakan kebutuhan dalam penyelesaian masalah
3. Pemagang bersama pengelola restoran mencari solusi dalam menyelesaikan masalah.

C. Sasaran dan Lokasi Magang

1. Sasaran Magang

Sasaran magang ini adalah pengelolaan usaha kuliner ramen.

2. Lokasi Magang

Lokasi magang dilaksanakan di Restoran Joffi Ramen, Gejayan Jl.Affandi Jl. Komp. Colombo No. 1, Mrican, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. 55281.

D. Metode

Metode yang digunakan penulis dalam melaksanakan magang ini menggunakan metode analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari *Strengths* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman). Analisis SWOT menganalisa berdasarkan Kekuatan, Kelemahan, Peluang serta Ancaman. Adapun uraiannya sebagai berikut :

Tabel 1. 1 Matriks SWOT

Analisis Internal	STRENGHT (S) / Kekuatan	WEAKNES (W) / Kelemahan
Analisis Eksternal	<ul style="list-style-type: none"> Menentukan faktor-faktor kekuatan yang berasal dari internal kelompok. 	<ul style="list-style-type: none"> Menentukan faktor-faktor kelemahan/kekurangan yang berasal dari kelompok internal.
OPPORTUNITIES (O)/ Peluang	STRATEGI SO	STRATEGI WO
Menentukan faktor peluang yang berasal dari eksternal kelompok.	<ul style="list-style-type: none"> Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada 	<ul style="list-style-type: none"> Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan peluang
THREATS (T) / Ancaman	ST	WT
Menentukan faktor ancaman yang berasal dari eksternal kelompok.	<ul style="list-style-type: none"> Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan yang ada dan menghindari ancaman 	<ul style="list-style-type: none"> Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dengan menghindari ancaman

Pemagang menggunakan metode Analisa SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*) pada Restoran Joffi Ramen Keterangan :

S – O : *Strengths* (Kekuatan) – *Opportunities* (Peluang)

W – O : *Weakness* (Kelemahan) – *Opportunities* (Peluang)

S – T : *Strengths* (Kekuatan) – *Threats* (Ancaman)

W – T : *Weakness*(Kelemahan) – *Threats* (Ancaman)

a. S – O : *Strengths* (Kekuatan) – *Opportunities* (Peluang)

Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan. Jika perusahaan memiliki banyak kelemahan, berarti perusahaan harus mengatasi kelemahan itu agar menjadi kuat.

b. W – O : *Weakness* (Kelemahan) – *Opportunities* (Peluang)

Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal

c. S – T : *Strengths* (Kekuatan) – *Threats* (Ancaman)

Melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal.

d. W – T : *Weakness*(Kelemahan) – *Threats* (Ancaman)

Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. Suatu perusahaan yang dihadapkan pada sejumlah kelemahan internal dan ancaman eksternal sesungguhnya berada dalam posisi yang berbahaya.

E. Rangkaian Aktivitas dan Strategi Magang

Rangkaian aktivitas dalam kegiatan magang memuat tahapan sebagai berikut :

1. Aktivitas Magang

a. Tahap Persiapan Magang

Persiapan yang dilakukan pemagang dalam kegiatan magang adalah sebagai berikut :

1.) Observasi

Observasi dilakukan di restoran Joffi Ramen serta kegiatan yang dilaksanakan di Kelurahan Caturtunggal, Kapanewon Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta

2.) Perizinan

Perijinan dilakukan dengan memberikan surat ijin kegiatan magang kepada manager restoran Joffi Ramen untuk melaksanakan kegiatan magang selama 40 hari kerja dengan minimal waktu yang ditempuh selama 180 jam di restoran Joffi Ramen.

3.) Koordinasi

Koordinasi dilakukan untuk menyampaikan tujuan dari pelaksanaan kegiatan magang untuk melakukan kegiatan pendampingan pengelolaan usaha kuliner di restoran Joffi Ramen.

b. Tahap Pelaksanaan Magang

Tahap pelaksanaan dalam kegiatan magang adalah sebagai berikut:

1) FGD

FGD merupakan kegiatan tanya jawab lisan yang diliakukan oleh lebih dari satu orang untuk memperoleh informasi. Wawancara yang dilakukan pemagang dengan dengan beberapa narasumber di Restoran Joffi Ramen bertujuan untuk mengetahui informasi tentang Restoran Joffi Ramen secara umum.

2) Pendampingan dan praktik langsung dalam pengelola usaha kuliner ramen di Restoran Joffi Ramen

Dalam pendampingan yang dilakukan pemagang mendampingi karyawan restoran dalam mengelola usaha kuliner Joffi Ramen serta mempraktikkan secara langsung proses administrasi dan pelayanan kepada pelanggan, serta menerapkan ilmu yang dipelajari dalam matakuliah kewirausahaan.

c. Waktu Pelaksanaan dan Pihak-Pihak Berperan

1.) Waktu Pelaksanaan

Waktu pelaksanaan magang yang dilakukan oleh pemagang selama 40 hari dengan jarak waktu yang di tempuh sebanyak 180 jam.

2.) Pihak-pihak yang berperan

- Owner Perusahaan Restoran Joffi Ramen
- *Manager* Restoran Joffi Ramen
- *Leader* Restoran Joffi Ramen
- Seluruh Karyawan Restoran Joffi Ramen
- Pemagang

2. Strategi Magang

a. Fasilitasi

Pemagang memfasilitasi restoran dalam bentuk sumber daya manusia untuk proses kegiatan berupa tenaga dan pikiran. Hal tersebut diperlakukan secara langsung dengan ikut serta memberi pelayanan kepada pelanggan, mengidentifikasi masalah, penyelesaian masalah, dan ide-ide untuk perkembangan serta kemajuan restoran.

b. Mediasi

Pemagang melakukan komunikasi dengan cara menjadi penghubung antar seluruh karyawan untuk melakukan evaluasi dan *feedback*. Hal ini dapat membantu pemagang memahami kinerja karyawan serta mengetahui area yang perlu diperbaiki.

c. Pendampingan

Menurut Deptan (2004), pendampingan adalah kegiatan dalam pemberdayaan masyarakat dengan menempatkan tenaga pendamping yang berperan sebagai fasilitator, komunikator, dan dinamisator.

Dalam hal ini Pemagang membantu kegiatan dalam pemberdayaan pengelola usaha Joffi Ramen yang berperan sebagai fasilitator, komunikator, dan dinamisator. Hal ini dapat memudahkan pemagang mengetahui secara langsung keadaan yang terjadi di Restoran Joffi Ramen dan memperoleh informasi tentang permasalahan yang terjadi di restoran. Dalam hal ini pendampingan yang berkaitan dengan proses pemberdayaan yang sejalan dengan tujuan dari Restoran Joffi Ramen.

F. PERAN MAHASISWA DALAM KEGIATAN MAGANG

Pemagang melakukan pendampingan selama kegiatan magang dalam bentuk sebagai berikut:

1. Fasilitator

Mahasiswa membantu meningkatkan daya tarik pengunjung Joffi Ramen dengan cara membuatkan konten promosi melalui media sosial

2. Mediator

Mahasiswa membantu menjembatani keluhan dan aspirasi karyawan maupun konsumen kepada Owner restoran Joffi Ramen

G. HASIL YANG DIHARAPKAN

1. Bagi pemagang
 - a. Pemagang mendapatkan pengetahuan dan keterampilan baru dalam bisnis usaha khususnya di bidang kuliner
 - b. Mendapatkan pengalaman kerja nyata di bidang industri kuliner serta meningkatkan kepercayaan diri
 - c. Pemagang memperoleh kesempatan untuk menerapkan ilmu yang di pelajari dalam mata kuliah kewirausahaan
2. Bagi Restoran Joffi Ramen Gejayan
 - b. Restoran Joffi Ramen memperoleh jaringan kerjasama dengan perguruan tinggi, sehingga dapat meningkatkan citra perusahaan
 - c. Adanya penguatan kapasitas bagi pegawai atau karyawan dalam bidang usaha
 - d. Kualitas pengelolaan semakin membaik, sehingga pelayanan kepada konsumen semakin meningkat.

BAB II

DESKRIPSI UMUM LOKASI DAN SASARAN MAGANG

A. Profil Umum Wilayah Kalurahan Caturtunggal

Kalurahan Caturtunggal merupakan Kalurahan yang berada di wilayah Kapanewon Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Kalurahan Caturtunggal merupakan wilayah dari penggabungan lima Kelurahan, yaitu Kelurahan Karangwuni, Kelurahan Mrican, Kelurahan Demangan, Kelurahan Ambarukmo, dan Kelurahan Kledokan. Berdasarkan Maklumat Sri Sultan Hamengkubuwono IX pada tanggal 19 April 1946 sehingga pada tanggal 19 April ditetapkan sebagai Hari Jadi Kalurahan Caturtunggal.

Kalurahan Caturtunggal saat ini terbagi dalam 20 Padukuhan dan disetiap padukuhan. setiap padukuhan dipimpin oleh seorang kepala wilayah yang disebut dukuh. Adapun nama-nama wilayah Padukuhan tersebut antara lain yaitu Manggung, Karangwuni, Kocoran, Blimbingsari, Sagan, Samirono, Karangmalang, Karanggayam, Mrican, Santren, Papringan, Ambarukmo, Gowok, Nologaten, Tempel, Janti, Ngentak, Tambakbayan, Kledokan, dan Seturan. Dari 20 Padukuhan dengan rincian sebanyak 93 RW dan 297 RT.

1. Letak Geografis

Secara geografis letak Kalurahan Caturtunggal sangat strategis karena di wilayah tersebut terdapat berbagai perguruan tinggi seperti Universitas Gadjah Mada, Universitas Negeri Yogyakarta, UIN Sunan Kalijaga, UPN Veteran, Universitas Sanata Dharma, Universitas Atma Jaya. Kondisi tersebut menjadi nilai

pasar yang tinggi sebagai pendukung peningkatan perokonomian masyarakat setempat. Luas dari wilayah Kalurahan Caturtunggal \pm 889.748 Ha

Wilayah Kalurahan Caturtunggal dilintasi oleh tiga sungai, yaitu Sungai Code, Sungai Gajah Wong dan Sungai Tambakboyo ditambah selokan Mataram. Wilayah Kalurahan Caturtunggal sebagian besar diperuntukkan untuk pemukiman, sawah telah berubah berubah fungsi menjadi perumahan, rumah tinggal, dan pertokoan.

a. Batas Wilayah

Sebelah Utara: Kalurahan Condongcatur Kapanewon Depok

Sebelah Timur: Kalurahan Maguwoharjo Kapanewon Depok

Sebelah Selatan: Kapanewon Banguntapan dan Gondokusuman

Sebelah Barat: Kalurahan Sinduadi Kapanewon Mlati

b. Keadaan Alam

Ketinggian dari permukaan laut : \pm 150 mdpl

Curah Hujan rata-rata tiap tahun : \pm 2.704 mm

Topografi : Dataran Rendah

Suhu Udara : 26-32°C

c. Orbitase

Jarak dari Pemerintahan Kapanewon Depok : 2 km

Jarak dari Ibu Kota Kabupaten Sleman : 10 km

Jarak dari Pemerintaan DIY : 5,5 km

Jarak dari Ibu Kota Negara : 630 km

2. Kondisi Perekonomian

Wilayah Kalurahan Caturtunggal yang strategis sangatlah berpengaruh bagi perkembangan ekonomi di wilayah tersebut. Wilayah Kalurahan Caturtunggal yang sebagian besar sudah dipergunakan sebagai pemukiman dan juga pertokoan memberikan dampak ekonomi di masyarakat. Banyaknya toko, swalayan, mall, penginapan menyebabkan banyak penduduk mendapatkan mata pencaharian di lapangan pekerjaan non-pertanian. Novitasari (2015) menyatakan bahwa mata pencaharian penduduk di Kalurahan Caturtunggal sebagai karyawan swasta yang memiliki presentase tinggi yaitu sebesar 15,38%.

Masyarakat sangat diberikan peluang besar untuk membangun nilai pasar, sehingga masyarakat memanfaatkan peluang tersebut dan mencari mata pencaharian selain sebagai karyawan swasta, yaitu di bidang perdagangan dan jasa sebagai wiraswasta. Lokasi yang sangat menguntungkan, aksesibilitas yang mudah, dan fasilitas pendidikan yang banyak memberikan peluang bagi masyarakat untuk membuka warung dan pertokoan sebagai usaha. Novitasari (2015) menyatakan bahwa fasilitas perdagangan seperti warung kios mempunyai presentase 57,35%, melebihi dari separuh fasilitas yang ada di Kalurahan Caturtunggal.

B. Deskripsi Wilayah Padukuhan Mrican

1. Keadaan Geografi

Padukuhan Mrican merupakan salah satu dari 20 padukuhan yang ada di Kalurahan Caturtunggal, Kapanewon Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Padukuhan Mrican terbagi dalam 3 RW dan 24 RT. Selain itu mayoritas penduduk di padukuhan Mrican Yogyakarta berprofesi sebagai tenaga

kerja sektor informal, dengan kurang lebih dari 53% terlibat dalam usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) berdasarkan hasil data per agustus 2022 (*sumber Data pedukuhan Mrican 2022*). Selain itu beberapa penduduk di Padukuhan Mrican juga bekerja di sektor pertanian, perdagangan, dan jasa. Padukuhan ini merupakan salah satu padukuhan yang telah berkembang karna sebagian besar melibatkan partisipasi masyarakat dalam produksi dan penjualan hasil pertanian dari kegiatan urban farming yang telah berkembang.

Batas Wilayah Padukuhan Mrican

- Timur : Padukuhan Nologaten
- Barat : Padukuhan Sinduadi
- Utara : Padukuhan Condongcatur
- Selatan : Kelurahan Demangan

2. Keadaan Demografis

Wilayah Padukuhan Mrican memiliki jumlah penduduk keseluruhan kurang lebih dihuni oleh 4.173 jiwa. jika dilihat dari jumlah penduduk padukuhan Mrican, wilayah ini memiliki jumlah penduduk yang cukup padat, jika dibagi dalam 3 RW padukuhan mrican di tempati sekitar 1.391 jiwa per RW.

3. Sarana dan Prasarana

a. Sarana Ibadah

No	Keterangan	Jumlah
1	Masjid	3
2	Mushola	4
3	Gereja	1
4	Pura	1

Tabel 2. 1 Fasilitas Keagamaan

Sumber: Data Padukuhan Mrican 2024

Berdasarkan tabel dapat ketahui di Padukuhan Mrican terdapat prasarana tempat ibadah yang bervariasi. Jika dilihat berdasarkan tempat Ibadah, mayoritas penduduk Mrican beragama Muslim. prasarana tempat ibadah memiliki tujuan untuk memfasilitasi dan mempermudah masyarakat agar lebih taat dalam beribadah.

b. Sarana Pendidikan

Tabel 2. 2 Fasilitas Pendidikan

No	Keterangan	Jumlah
1	Taman Kanak-kanak	2
2	SD	3
3	SMA	1
4	Perguruan tinggi	1

Tabel 2. 3 Fasilitas Pendidikan

Sumber: Data padukuhan Mrican 2024

Berdasarkan tabel dapat dilihat bahwa di wilayah Padukuhan Mrican terdapat fasilitas Pendidikan. Ada dua bangunan TK, satu bangunan SD, satu bangunan SMA, dan satu Gedung perguruan tinggi. Adapun perguruan tinggi tersebut adalah kampus Sanata Dharma.

c. Sarana Kesehatan

Padukuhan Mrican memiliki satu fasilitas kesehatan, berupa satu bangunan Puskesmas Depok III.

d. Sarana Ekonomi

Berbagai macam sarana perekonomian di padukuhan mrican seperti Mini market, Hotel, Restoran, Toko, Rumah Kos, Bengkel, Wisata, dan Periklanan. namun jumlah nya masih belum diketahui.

C. Profil Restoran Joffi Ramen

1. Sejarah Restoran Joffi Ramen

Joffi Ramen merupakan salah satu Restoran yang menyajikan makanan khas Jepang. beberapa menu-menu Restoran khas Jepang ini terbagi dalam beberapa bagian yaitu Ramen, Dimsum, Agemono, *Additional*, dan *Beverarage*.



Gambar 2. 1 Menu Ramen



Gambar 2. 2 Menu Dimsum, Agemono, Additional dan Beverage

Restoran Joffi Ramen mengklaim bahwa ramen yang disajikan dibuat dengan bahan baku berkualitas dan 100% Halal. Selain menyajikan makanan,

desain bangunan Restoran Joffi juga terinspirasi dari bangunan khas Jepang. Hal tersebut tentunya memberikan nuansa kenyamanan dan estetika ketika pelanggan sedang menikmati makanan dari Restoran Joffi Ramen.

Restoran Joffi Ramen pertama kali didirikan pada tahun 2022 di kota Solo yang beralamat di Jalan Mendungan, Pabelan, Kecamatan Kartasura, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah. Hingga saat ini Joffi Ramen sudah memiliki 14 cabang restoran di Indonesia, antara lain di Solo, Jogja, Cimahi, Tangerang, Bandung, Jakarta, Serang, Lampung, Palembang, Bogor, Semarang, Surabaya, Bali dan Cianjur. Restoran Joffi Ramen yang terletak di Yogyakarta pertama kali di buka pada tahun 2022 yang terletak di Jalan Gerilya, Brontokusuman, Kecamatan Mergangsan, Yogyakarta. Selanjutnya Pada bulan Oktober tahun 2023, Joffi Ramen memutuskan untuk menambah *franchise* yang beralamat di Jalan Affandi, Mrican, Caturtunggal, Kapanewon Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

2. Visi dan Misi

Joffi Ramen memiliki Visi dan Misi yang jelas untuk mengembangkan bisnisnya.

a. Visi:

Menjadi Restoran Ramen yang dikenal dengan kualitas rasa otentik, terjangkau, dan memberikan pengalaman menyantap makanan Jepang yang modern.

b. Misi:

e. Menyediakan Ramen Halal berkualitas tinggi dengan harga terjangkau.

- f. Membangun konsistensi rasa untuk menciptakan pelanggan tetap.
- g. Berinovasi dalam produk dan pemasaran untuk tetap relevan di pasar yang kompetitif.

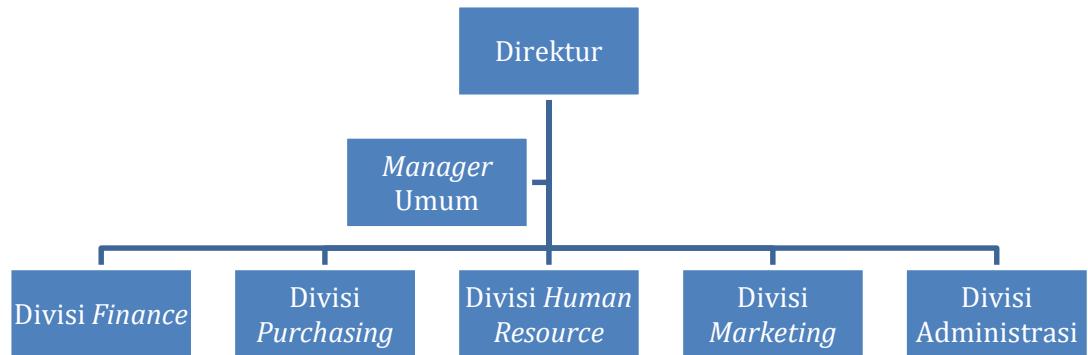


Gambar 2. 3 Logo Restoran Joffi Ramen 2024

Berkaitan dengan visi dan misi Restoran Joffi Ramen maka restoran Joffi Ramen Juga memiliki Tujuan antara lain:

- a.) Memperluas area pasar karena tata letak restoran yang strategis dikelilingi oleh area perguruan tinggi
- b.) Memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat
- c.) Memberikan pemberdayaan SDM berupa magang untuk mahasiswa-mahasiswa untuk menambah pengalaman *hardskill* di lapangan.
- d.) Membantu dalam proses perekonomian dari hulu ke hilir. Dalam arti ikut membantu membeli produk-produk lokal yang nantinya menjadi bahan-bahan olahan yang diproduksi oleh restoran.

3. Struktur Organisasi Pusat usaha Joffi Ramen



Gambar 2. 4 Struktur pusat Pusat usaha Joffi Ramen tahun 2022

Sumber: data primer tahun 2024

Gambar diatas menyatakan bahwa struktur lembaga pusat di Restoran Joffi Ramen dipimpin oleh Direktur dan jajaran setelahnya yaitu Manager umum yang menangani divisi-divisi yang memiliki tugas dan tanggung jawabnya masing-masing. Divisi yang diawasi oleh manager umum yaitu divisi *finance*, divisi *purchasing*, divisi *human resource*, divisi *marketing*, dan divisi *administrasi*. Berdasarkan gambar struktur organisasi usaha Ramen, maka tugas dan fungsinya dapat di kutip penjelasan sebagai berikut:

a. Divisi *Finance*

Divisi *finance* memiliki tugas untuk mengatur dan mengelola keuangan operasional Restoran sehari-hari. Selain itu divisi ini juga harus menganalisis keuangan *cash inflow* dan *cash outflow*. Tugas tersebut merupakan bagian dari bentuk pengendalian dan penganggaran keuangan. *Cash inflow* merupakan bentuk pemasukan bagi perusahaan seperti laba usaha yang diterima restoran. Sedangkan

cash outflow merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan seperti menggaji karyawan, pembayaran perawatan toko, pembelian stock untuk produksi dan lain-lain. Selain itu tugas divisi keuangan ini juga wajib memberikan laporan keuangan setiap bulan dan laporan tahunan.

b. Divisi *Purchasing*

Divisi *Purchasing* memiliki tugas untuk mengatur segala bentuk keperluan barang-barang yang dibutuhkan perusahaan. Bagian ini harus bisa melakukan analisis segala keperluan dari divisi terkait. Selain mengurus segala pembelian barang, bagian ini harus bisa melakukan tawar menawar terhadap segala vendor yang tentunya telah melakukan kerja sama. Selain itu tentunya bagian ini juga harus menjalin relasi terhadap perusahaan-perusahaan yang telah memenuhi kebutuhan restoran.

c. Divisi *Human Resource*

Divisi *Human Resource* memiliki tugas untuk mengatur segala keperluan umum terkait dengan kepegawaian. Antara lain melakukan *recruitment* calon-calon pegawai, menulis keperluan kontrak pekerja, mengurus segala bentuk kesejahteraan karyawan baik dari upah dan fasilitas perusahaan yang diberikan ke karyawan. Fasilitas tersebut bisa berupa pemberian BPJS kesehatan ataupun ketenagakerjaan yang ditanggung oleh perusahaan.

d. Divisi *Marketing*

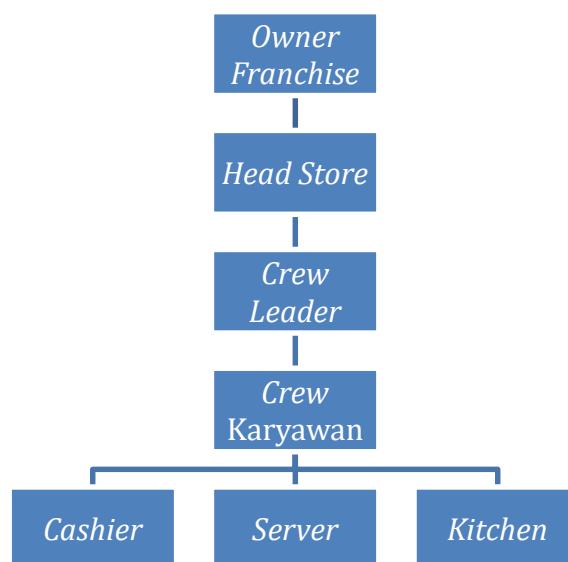
Divisi *Marketing* bertugas mengelola segala bentuk pemasaran produk produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Selain bertugas untuk mempromosikan produk, bagian ini juga harus bisa dalam bidang distribusi produk secara langsung

ke pelanggan. Pemasaran yang dilakukan tentunya bisa dilakukan dalam banyak cara, baik itu secara *online* ataupun *offline*. Pemasaran *online* saat ini sangat gencar dilakukan melalui bantuan *social media*, seperti melalui Instagram dan promosi melalui *E-Commerce*. Sedangkan pemasaran secara *offline* bisa dilakukan dengan cara pembagian brosur ataupun promosi di *event-event* besar yang dikunjungi khalayak ramai.

e. Divisi Administrasi

Divisi ini memiliki tugas untuk mengatur dan mencatat segala bentuk informasi yang diperlukan di perusahaan. Administrasi ini diperlukan di setiap divisi lainnya, karena segala bentuk hasil ataupun laporan dari divisi lain akan dibukukan oleh bagian administrasi. Selain itu bagian ini juga mengelola, baik dalam membuat ataupun penyimpanan segala bentuk dokumen-dokumen penting perusahaan baik dalam bentuk fisik ataupun digitalnya.

Struktur Organisasi *Franchise* usaha Joffi Ramen



Gambar 2.5 Strukur Lembaga Franchise Joffi Ramen Yogyakarta

Untuk *franchise* Restoran Joffi Ramen yang berlokasi di Jalan Affandi untuk saat ini memiliki sebanyak 7 karyawan masing-masing memiliki posisi, tugas, dan tanggung jawabnya masing-masing. Tanggung jawab dan tugas di setiap posisinya di antara lain posisi *Leader, Server, dan Kitchen*.

- a. *Leader* yang bertugas untuk membuat laporan keuangan bulanan, jadwal *shift* karyawan, dan mengatur *stock opname* harian ataupun bulanan;
- b. *Server* yang bertugas melayani pelanggan sekaligus bertanggung jawab dalam mengatur keuangan harian di bagian kasir;
- c. *Kitchen* yang bertugas memasak dan menyiapkan segala bentuk pesanan makanan.

4. Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana yang disediakan oleh Restoran Joffi Ramen antara lain berupa perlengkapan restoran, perlengkapan kebersihan, peralatan dapur, peralatan makan, dan fasilitas umum.

- a. Perlengkapan Restoran yang disediakan meliputi meja, kursi, alat kasir dan sebagainya
- b. Perlengkapan kebersihan meliputi sapu, alat pel, lap meja dan sebagainya
- c. Peralatn dapur yang disediakan berupa kompor, gas, *freezer*, *cooler*, bahan-bahan ramen dan sebagainya
- d. Peralatan makan berupa piring, gelas, sendok dan sebagainya
- e. Fasilitas umum yang disediakan berupa ruangan *indoor* yang dilengkapi pendingin ruangan (AC), *WI-FI*, area parkir, dan toilet.

BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN MAGANG

A. Proses Pelaksanaan Kegiatan Magang

Pada Bab III ini pemagang akan menguraikan hasil pelaksanaan kegiatan dan aktivitas yang telah dilakukan di Restoran Joffi Ramen di Kalurahan Caturtunggal, Kapanewon Depok, Daerah Istimewa Yogyakarta. Adapun tahapan yang dilakukan selama magang dibagi menjadi tiga tahapan meliputi persiapan, pelaksanaan dan koordinasi.

Pada tahap persiapan, pemagang melaksanakan koordinasi dengan pemilik usaha, observasi, perizinan, dan koordinasi dengan karyawan. Tahapan ini merupakan tahapan yang dilaksanakan pemagang untuk memperoleh segala bentuk informasi di lapangan. Untuk memperoleh data informasi dilakukan dengan metode observasi dan wawancara dengan pihak terkait Joffi Ramen. Metode tersebut dilakukan agar informasi yang didapat memiliki kevalidan dan kerincian yang sesuai dengan keadaan kondisi di lapangan. Tentunya untuk memperoleh informasi tersebut sudah melakukan koordinasi dengan pemilik, perizinan yang telah disetujui oleh pihak terkait, bahwa data informasi tersebut bertujuan hanya digunakan untuk kebutuhan LTA pemagang.

Adapun tahap pelaksanaan, dalam tahapan ini pemagang berdiskusi dengan pihak manager Restoran Joffi Ramen, segala bentuk penjelasan umum hingga perincian segala *jobdesc* telah disampaikan ke pemagang. Tahapan ini merupakan segala bentuk aktivitas-aktivitas implementasi magang. Kemudian pemagang baru bisa diperbolehkan untuk melakukan pendampingan serta praktik kerja secara

langsung dari proses pelayanan *customer*, menggunakan alat kasir, pembuatan laporan keuangan harian dan bulanan, *serving* pesanan, proses produksi di *kitchen*, hingga pelaksanaan kebersihan di restoran. Pada diakhir tahap pelaksanaan, pemagang melakukan evaluasi bersama dengan pengelola pemilik yaitu pengelola baik pemilik maupun karyawan. Hasil Evaluasi tersebut bisa dilaporkan ke pihak manager Joffi Ramen sekaligus pemagang dapat memberikan solusi ataupun inovasi untuk perkembangan restoran.

1. Persiapan Magang

Tahap Persiapan adalah bentuk proses awal yang dilakukan oleh pemagang sebelum dilakukan tahap pelaksanaan. Tahapan ini akan menentukan pondasi agar tahap pelaksanaan berjalan dengan sesuai, efektif, dan tepat pada waktunya. Berikut adalah tahapan-tahapan kegiatan dalam proses persiapan magang antara lain, observasi, perizinan, dan koordinasi.

a. Observasi

Observasi merupakan proses kegiatan yang dilakukan untuk pengumpulan data informasi serta mengamati objek secara langsung di lokasi magang. Sebelum melakukan observasi mandiri sebagai proses awal.

Pada kegiatan observasi pemagang melakukan pengamatan secara langsung di area restoran. Hal-hal yang dapat diamati antara lain tata letak area bangunan Restoran Joffi Ramen di dirikan, menu apa saja yang dijual, cara melayani customer, pelaksanaan *jobdesk* karyawan di bagianya masing-masing, dan menganalisis permasalahan yang sering muncul. Kegiatan observasi dilakukan pada:

Hari/tanggal : Jumat 6 Desember 2024

Jam : 12.00-18.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Acara : Observasi

Berdasarkan hasil observasi dapat diketahui bahwa tata letak bangunan Joffi Ramen di dirikan secara strategis di jalan Affandi, Mrican, Caturtunggal, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Tata letak atau lokasi Restoran Joffi Ramen sangatlah strategis apabila diamati dari segi pemasaran pruduknya. Lokasi yang dikelilingi oleh Universitas-universitas ternama di Yogyakarta seperti Universitas Gadjah Mada, Universitas Negeri Yogyakarta, Universitas Sanata Dharma, Universitas Atma Jaya, UPN Veteran dan lain-lain. Sehingga Restoran Joffi Ramen kedepannya memiliki potensi untuk berkembang dengan menargetkan pasar yaitu para mahasiswa.

Observasi yang kedua mengamati tentang menu apa saja yang dijual dan juga mengamati cara melayani customer di Restoran Joffi Ramen. Kegiatan obeservasi dan wawancara yang kedua di lakukan pada:

Hari/tanggal : Sabtu, 7 Desember 2024

Jam : 10.00- 18.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Acara : Observasi tentang produk dan pelayanan

Observasi yang kedua dilakukan untuk mengenal menu-menu serta cara pelayanan terhadap pelanggan di Restoran Joffi Ramen. Pada tahap ini pemagang di perkenalkan terkait apa saja menu-menu yang ada di Restoran Joffi Ramen, salah

satu menu ramen yang disediakan yaitu Ramen Shoyu Original dengan perpaduan mie dan kuah asin gurih dengan rasa khas dari kedelai Jepang, kemudian pemagang di ajak langsung untuk mengamati cara pelayanan terhadap pelanggan, mulai dari pelanggan datang, melakukan proses pemesanan hingga makanan di sajikan.

b. Perizinan Magang

Untuk melaksanakan magang secara resmi, pemagang harus menyusun proposal dari hasil observasi yang telah selesai dilakukan. Proposal tersebut disusun oleh pemagang dan harus disetujui oleh dosen pembimbing serta pihak manager dari Restoran Joffi Ramen. Untuk mendapatkan persetujuan tersebut pemagang telah berdiskusi dengan dosen pembimbing maupun manager Restoran Joffi Ramen terkait bahasan proposal yang sudah sesuai. Setelah itu pemagang mengurus surat izin dan surat tugas yang diterbitkan langsung oleh pihak Kampus STPMD “APMD” Yogyakarta.

Setelah surat izin diterima oleh pemagang, pemagang sudah bisa menghubungi pihak manager Joffi Ramen untuk mengkonfirmasi bahwa pemagang telah menyelesaikan perizinan dari kampus dan surat izin tersebut bisa segera disampaikan ke manager Joffi Ramen. Penyerahan surat izin magang telah dilakukan pada:

Hari/tanggal : Senin, 9 Desember 2024

Jam : 15.00-20.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Acara : Penyampaian surat izin magang

Pada hari Minggu, 9 Desember 2024 pukul 15.00 pemagang telah berada dilokasi magang bertemu Manager Joffi Ramen dengan tujuan untuk memberikan surat izin magang. Dalam surat izin tersebut dijelaskan bahwa waktu pelaksanaan kegiatan magang sudah dapat dimulai pada tanggal 9 Desember 2024 sampai dengan 18 Januari 2025. Dengan adanya surat izin tersebut, kegiatan magang sudah bisa dilaksanakan secara resmi.

c. Koordinasi

Tahap Koordinasi dilakukan dengan pemilik usaha, karyawan dan pemagang. Pemilik usaha yang akan menjelaskan tentang pelaksanaan *jobdesc* karyawan di baginya masing-masing, dan menganalisis permasalahan yang sering muncul di Restoran Joffi Ramen

Hari/tanggal : Selasa, 10 Desember 2024

Jam : 13.00- 19.00WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Acara : Koordinasi tentang *jobdesc* karyawan dan permasalahan di Restoran Joffi Ramen

Koordinasi dilakukan pemagang untuk mengetahui *jobdesc* karyawan, pemagang diarahkan langsung untuk melihat bagaimana setiap karyawan melaksanakan tugas sesuai dengan divisi masing-masing. Dari hasil observasi yang pemagang lakukan, didapat bahwa *jobdesc* yang ada di Restoran Joffi Ramen diantaranya kasir, *server*, dan *kitchen*. Ketiga *jobdesk* dilakukan sesuai dengan kriteria dan kerja masing-masing sehingga Restoran Joffi Ramen dapat memberikan pelayanan dan kualitas terhadap para konsumen dan pelanggan.

d. Hasil Wawancara

1) Wawancara dan Diskusi dengan *Crew Leader*

Wawancara yang dilakukan dengan Bapak Andre selaku *Manager* di Restoran Joffi Ramen Gejayan dilaksanakan pada:

Hari/tanggal : Rabu, 11 Desember 2024

Jam : 10.00-18.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Acara : Wawancara dan Diskusi

Wawancara yang dilakukan pemagang dengan *Manager* bertujuan untuk mengetahui kondisi umum di Restoran Joffi Ramen, serta bagi pemagang untuk memperoleh data informasi serinci mungkin untuk bahan dalam pembuatan laporan. Pertanyaan-pertanyaan yang diberikan pemagang kepada Bapak Andre berupa pertanyaan yang mengacu pada garis besar umum seperti pengarahan karyawan, tata laksana pengelolaan sebuah usaha kuliner atau sering kita sebut sebagai *Food and Beverage* (FnB), pemasaran produk, pelayanan *customer*, dan pengambilan keputusan.

Diskusi yang dilakukan bertujuan untuk bertukar pendapat terkait proses perkembangan usaha kuliner seperti produk ramen di kalangan masyarakat. Pada saat ini yang bisa kita lihat bahwa usaha ramen telah menjamur di Yogyakarta dan tentunya tidak sepi peminat dari berbagai kalangan masyarakat. Selain itu berbagi ilmu terkait proses pengelolaan sebuah usaha kuliner yang mampu menghasilkan profit bagi kalangan masyarakat yang hendak memulai usaha kuliner.

Bapak Andre menyampaikan bahwa “ pondasi dari sebuah usaha kuliner adalah konsep ciri khas dan cita rasa menu produk yang dibuat. Hal tersebut tentunya ditopang dengan faktor lain seperti letak tempat yang strategis, pemasaran produk yang memadai, kualitas bahan baku, harga produk yang bersaing, dan karyawan-karyawan yang kompak.”

Dari hasil diskusi dengan Pak Andre selaku Manager Joffi Ramen, dapat disimpulkan bahwa bentuk pengelolaan dari usaha kuliner ini di dukung oleh banyak faktor, sehingga banyak memberi kemajuan pada Restoran Joffi untuk mencapai suatu tujuan.

2) Hasil koordinasi dengan Bapak Irvaldo *Crew Leader* Restoran

Hasil koordinasi dengan salah satu *Crew Leader*, pemagang mendapatkan informasi mengenai produk-produk, pelayanan terhadap pelanggan serta cara pemasaran atau cara menawarkan produk kepada pelanggan. Kegiatan ini dilaksanakan pada:

Hari/tanggal : kamis 12 Desember 2024

Jam : 13.00-20.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Acara : koordinasi produk-produk Restoran Joffi Ramen

a. Produk-Produk Restoran Joffi Ramen

Restoran Joffi Ramen memiliki produk utama, produk tambahan, dan produk minuman. Produk utama ini merupakan hidangan utama yang wajib dipesan dan tentunya proses pemasakannya dilakukan setiap hari disaat menu tersebut di pesan. Sedangkan produk tambahan merupakan menu hidangan untuk menunjang

cita rasa dan variasi dari produk utama. Produk minuman adalah menu-menu sajian minuman sebagai pelengkap saat *customer* menikmati makanan di Joffi Ramen.

- Produk Utama

Menu hidangan yang wajib dipesan dan tentunya hidangan yang menjadi ciri khas restoran ini yaitu olahan ramen. Variasi ramen yang disediakan Restoran Joffi Ramen sangatlah beragam, antara lain:

1. Ramen Shoyu

Ramen Shoyu merupakan salah satu hidangan utama olahan ramen yang bernama ramen shoyu. Ramen shoyu merupakan perpaduan mie dan kuah yang memiliki rasa asin dan gurih dengan rasa khas kedelai Jepang. Rasa asin tersebut diperoleh dari bumbu masakan yaitu shoyu. Shoyu sendiri merupakan bumbu makanan yang berbahan dasar kacang kedelai kemudian diolah, yang nantinya bisa disebut sebagai kecap asin. Sedangkan rasa gurih pada kuah ramen didapat dari rebusan daging ayam yang menghasilkan kaldu gurih.

2. Ramen Mala

Ramen Mala merupakan salah satu perpaduan mie dan kuah yang memiliki rasa pedas dan gurih. Perpaduan kuah pedas gurih yang dimiliki menu yang satu ini merupakan rempah-rempah pedas khas dari Asia. Rasa pedas diperoleh dari bumbu dapur berbahan dasar cabai, merica dan lada Sichuan yang dikeringkan dan ditumbuk menjadi bubuk. Sedangkan rasa gurih pada kuah ramen didapat dari rebusan daging ayam yang menghasilkan kaldu gurih.

3. Ramen Kari

Selain kuah rasa gurih asin dan kuah rasa pedas gurih, restoran ini juga menyediakan kuah yang memiliki rasa *creamy*. Ramen kari merupakan perpaduan mie dan kuah yang memiliki rasa *creamy* dengan rempah Kari Jepang yang gurih dan susu *full cream* yang menghasilkan rasa yang unik. Menu satu ini merupakan salah satu menu yang paling *best seller*.

4. Ramen Miso *Original*

Tidak hanya memiliki dua rasa pada setiap satu menu Ramen, pada bulan Agustus 2024 lalu, Joffi Ramen menciptakan menu baru yaitu Ramen Miso yang memiliki tiga rasa sekaligus dalam satu menu. Ramen yang satu ini memiliki rasa *creamy*, asin, dan gurih yang diolah dari bumbu kedelai fermentasi khas Jepang.

- Jenis dan harga Produk Utama

Daftar harga ramen di Restoran Joffi sebagai berikut

Tabel 3. 1 Jenis dan Harga Menu utama

No	Jenis Ramen	Harga
1	Ramen Shoyu <i>Original</i>	Rp. 13.900
2	Ramen Shoyu <i>Chicken katsu</i>	Rp. 25.900
3	Ramen Shoyu ekstra <i>Beef</i>	Rp. 26.900
4	Ramen Shoyu Ebi Furai	Rp. 29.900
5	Ramen Shoyu pilihan varian Dimsum	Rp. 26.900
6	Ramen Kari <i>Original</i>	Rp. 19.900
7	Ramen Kari <i>Chicken katsu</i>	Rp. 28.900
8	Ramen Kari ekstra <i>Beef</i>	Rp. 29.900
9	Ramen Kari Ebi Furai	Rp. 29.900
10	Ramen Kari pilihan varian Dimsum	Rp. 28.900
11	Ramen Mala <i>Original</i>	Rp. 15.900

12	Ramen Mala <i>Chicken</i> katsu	Rp. 26.900
13	Ramen Mala ekstra <i>Beef</i>	Rp. 29.900
14	Ramen Mala Ebi Furai	Rp. 29.900
15	Ramen Mala pilihan varian Dimsum	Rp. 28.900
16	Ramen Miso <i>Original</i>	Rp. 18.900
17	Ramen Miso <i>Chicken</i> katsu	Rp. 26.900
18	Ramen Miso Ekstra <i>Beef</i>	Rp. 29.900
19	Ramen Miso Ebi Furai	Rp. 29.900
20	Ramen Miso pilihan varian Dimsum	Rp. 28.900

Keterangan: Harga yang tertera belum termasuk PPN 10%;

Sumber: Hasil Wawancara dengan Leader Store Restoran Joffi Ramen

Beberapa menu varian ramen di Restoran Joffi Ramen dapat dilihat di tabel tersebut. Varian Ramen juga di lengkapi dengan berbagai jenis topping seperti *Chicken katsu, Ebi Furai, Beef*, dan varian dimsum lain nya. Adapun menu paling *Best Seller* yaitu Ramen varian kari.

5. Produk Tambahan

Selain menu utama yaitu Ramen, Restoran ini juga menyediakan beberapa menu tambahan berupa topping. Pada menu ramen sendiri yang dapat ditambahkan dengan beberapa pilihan topping seperti telur setengah matang, tambahan daging sapi, tambahan ayam katsu, tambahan ebi furai, dan tentunya tambahan mie. Selain menu topping Ramen, beberapa menu variasi juga menjadi menu tambahan di Restoran Joffi Ramen

a.) Dimsum

Dimsum sendiri memiliki arti hidangan kecil yang dinikmati sembari meminum teh. Pada kalangan umum dimsum diketahui sebagai menu jajanan seperti pangsit atau bakpao yang disajikan dalam kukusan ataupun digoreng.

Produk dimsum di Joffi Ramen memiliki berbagai macam varian rasa dan isian antara lain Dimsum Nori, Gyoza, Siomay, Wonton *Soup*, *Spicy* Wonton, dan Gohyong.

b.) Agemono (Gorengan)

Agemono merupakan istilah dalam sajian khas Jepang yang merujuk pada makanan yang digoreng atau dibalur dengan adonan yang dihidangkan untuk cemilan. Agemono memiliki variasi dalam olahannya, biasanya mencakup *seafood*, sayuran dan daging yang dilapisi adonan tepung. Produk agemono di Joffi Ramen memiliki berbagai macam varian antara lain Enoki Takiage, Ekado, Pangsit Goreng, *Corn Ribs*, Gyoza *Crispy*, Sinore (Siomay Nori Goreng), dan Sigore (Siomay Goreng).

- Produk Minuman

Minuman merupakan jenis cairan yang dikonsumsi manusia dengan tujuan untuk menghilangkan rasa haus, selain itu beberapa minuman juga berfungsi untuk memberikan tambahan nutrisi. Tentunya saat kita mengonsumsi makanan, kurang lengkap rasanya apabila sebuah restoran tidak menyajikan pilihan minuman pada menunya. Maka dari itu Joffi Ramen memiliki beberapa pilihan menu minuman antara lain *Sweet Greentea*, *Ocha*, *Lychee Tea*, *Lemon Tea*, *Mango Peach*, *Coca-Cola*, dan *Mineral Water*.

- Jenis dan Harga Produk Tambahan

Tabel 3. 2 Jenis dan Harga Dimsum

No	Jenis Produk Dimsum	Harga
1	Gyoza	Rp. 14.900
2	Siomay	Rp. 14.900
3	Dimsum Nori	Rp. 14.900
4	Gohyong	Rp. 14.900
5	Wonton <i>Soup</i>	Rp. 14.900
6	<i>Spicy</i> Wonton	Rp. 14.900

Sumber : Hasil Wawancara dengan Leader Store Restoran Joffi Ramen

Dimsum adalah olahan dari berbagai macam jenis daging seperti ayam, sapi, ikan dan udang dengan campuran sayuran, tepung, dan rempah-rempah. Selain dijadikan topping pada Ramen, Dimsum juga dapat dibeli secara terpisah dengan harga yang lebih terjangkau. Setiap menunya berisi sebanyak 3pcs. Dari berbagai menu dimsum yang disedikan, menu paling *Best seller* yaitu Gyoza..

Tabel 3. 3 Jenis dan Harga Additional

No	Jenis Additional	Harga
1	Ajitama <i>Egg</i>	Rp. 3.900
2	<i>Chicken</i> Katsu	Rp. 9.900
3	Extra <i>Beff</i>	Rp. 14.900
4	<i>Noodle</i>	Rp. 5.900
5	Ebi Furai	Rp. 13.900

Sumber: Hasil Wawancara dengan Leader Store Restoran Joffi Ramen

Beberapa menu *Additional* atau tambahan topping ramen yang disediakan restoran juga ada berbagai varian. Seperti Ajitama *Egg* yaitu telur omega setengah mateng yang di rendam dengan bumbu ajitama, *Chicken katsu*, *Beff*, *Noodle* dan Ebi furai. *Additional* ini disediakan agar topping pada ramen bisa dibeli terpisah.

Tabel 3. 4 Jenis dan Harga Minuman

No	Jenis Produk Dimsum	Harga
1	<i>Sweet Greentea</i>	Rp. 7.900
2	Ocha	Rp. 7.900
3	<i>Lychee Tea</i>	Rp. 7.900
4	<i>Lemon Tea</i>	Rp. 7.900
5	<i>Mango Peach</i>	Rp. 7.900
6	<i>Coca-cola</i>	Rp. 8.500
7	<i>Minerale Water</i>	Rp. 5.000

Sumber : Hasil Wawancara dengan Leader Store Restoran Joffi Ramen

Beberapa jenis minuman yang disediakan dapat dilihat pada tabel. Minuman yang disediakan berupa minuman hangat ataupun dingin yang terbuat dari powder atau bubuk perasa minuman. Jumlah takaran powder minuman yaitu sebanyak 20 gram per 16 oz setiap gelas nya.

Tabel 3. 5 Jenis dan Harga Agemono

No	Jenis Produk Dimsum	Harga
1	Enoki Takiage	Rp. 11.900
2	Pangsit Goreng	Rp. 14.900
3	Gyoza Crispy	Rp. 14.900
4	Sinore (Siomay Nori Goreng)	Rp. 14.900
5	Sigore (Siomay Goreng)	Rp. 14.900
6	Ekado	Rp. 17.900
7	<i>Corn Ribs</i>	Rp. 15.000
8	<i>Mix Platter</i>	Rp. 25.000

Sumber: Hasil Wawancara dengan Leader Store Restoran Joffi Ramen

Selain produk ramen, restoran ini juga menyediakan berbagai jenis Agemono atau gorengan. Enoki Takiage, Pangsit Goreng, Gyoza Crispy, Sinore (Siomay Nori Goreng), Sigore (Siomay Goreng), dan Ekado, yang disediakan berisi

3pcs setiap menunya. *Corn Ribs* berisi 8pcs sedangkan *Mix platter* berisi 5pcs dengan isi Pangsit Goreng, Gyoza Crispy, Sinore (Siomay Nori Goreng), Sigore (Siomay Goreng).

b. Sistem Pemasaran

Beberapa metode pemasaran yang dipakai Restoran Joffi Ramen seperti *offline* dan *online*. Pemasaran *offline* seperti *dine in*, dan *take away*, sedangkan pemasaran *online* seperti pemesanan lewat *Grab food* dan *Shopee food*.

- Pemasaran *Offline*

Untuk pemesanan melalui *take away* dan *dine in*, bisa langsung datang ke Store Restoran Joffi Ramen yang berada di alamat Jalan Affandi, Mrican, Caturtunggal, DIY. Jam operasional Restoran Joffi Ramen mulai dari pukul 10.00-22.00 WIB dan pelayanan untuk pesanan *close order* sampai pukul 21.45 Wib.

- Pemasaran *Online*

Pemasaran *online* dilakukan melalui aplikasi *Grab food* dan *Shopee Food* yang kemudian akan di proses oleh pihak restoran ketika ada orderan masuk sebelum *driver* tiba di Restoran. Pesanan yang telah jadi akan di berikan ke driver dan di sesuaikan terlebih dahulu dengan nomor orderan agar tidak terjadi kekeliruan.

c.) Pelaksanaan FGD

Untuk mengetahui peluang yang ada pada Restoran Joffi Ramen dari seluruh hasil wawancara dan observasi dalam pelaksanaan magang, Pemagang bersama pemilik usaha telah memetakan permasalahan yang ada di Restoran Joffi Ramen dengan menggunakan analisis SWOT.

Pemagang melaksanakan *Forum Group Discussion* (FGD) bersama pihak-pihak terkait untuk mendapatkan pandangan atau pendapat yang nantinya bisa mempermudah dalam penganalisisan strategi SWOT. Pelaksanaan FGD dilakukan pada:

Hari/tanggal : Jumat, 13 Desember 2024

Jam : 10.00-18.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Acara : FGD

Analisis ini digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman baik itu untuk mencari peluang eksternal atau kekuatan internal. Identifikasi SWOT dari Restoran Joffi Ramen adalah sebagai berikut:

1) Kekuatan (*Strengths*)

- Karyawan memiliki kemampuan sesuai dengan *jobdesc* masing-masing.
- Perusahaan memiliki Surat Izin Usaha
- Harga yang sesuai dengan kualitas produk yang dipasarkan
- Memiliki ciri khas yang unik dengan rasa yang diciptakan
- Bangunan restoran sudah memiliki SHM dari pemilik

2) Kelemahan (*Weaknesses*)

- Pembuatan video promosi pemasaran di media sosial kurang menarik
- Belum bisa diakses selama 24 jam

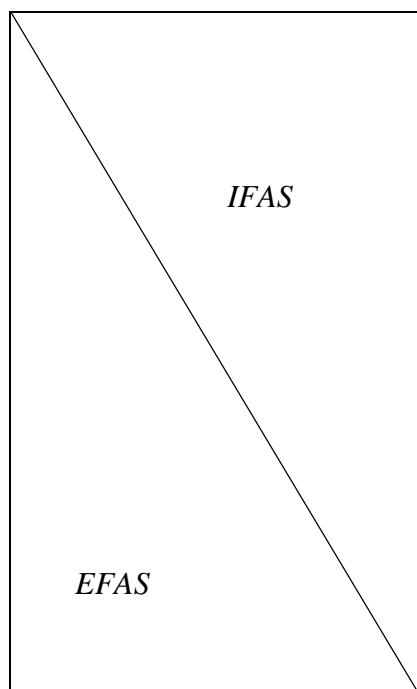
3) Peluang (*Opportunities*)

- Lokasi Restoran yang sangat strategis dekat dengan kampus-kampus
- Harga pada menu yang mampu bersaing dengan restoran lain

4) Ancaman (*Treaths*)

- Banyaknya persaingan ketat di bidang usaha kuliner yang sama
- Bahan baku yang ikut meningkat nilai harganya

Tabel 3. 6 Tabel Analisis SWOT

 <i>IFAS</i> <i>EFAS</i>	STRENGTHS (S) 1. Perusahaan memiliki Surat Izin Usaha 2. Harga yang sesuai dengan kualitas produk yang dipasarkan 3. Memiliki ciri khas yang unik dengan rasa yang diciptakan 4. Bangunan restoran sudah memiliki SHM dari pemilik	WEAKNESSES (W) 1. Pembuatan video promosi pemasaran di media sosial kurang menarik 2. Belum bisa diakses selama 24 jam
	OPPORTUNITIES (O) 1. Lokasi Restoran yang sangat strategis dekat dengan kampus-kampus 2. Harga pada menu yang mampu bersaing dengan restoran lain	STRATEGI (SO) 1. Meningkatkan kualitas dan variasi produk 2. Membangun relasi dengan <i>supplier</i> di sekitar restoran
TREATHS (T)	STRATEGI (ST)	STRATEGI (WT)

<p>1. Banyaknya persaingan ketat di bidang usaha kuliner yang sama</p> <p>3. Bahan baku yang ikut meningkat nilai harganya</p>	<p>1. Meningkatkan pelayanan <i>customer</i> pemagang mengusulkan kepada pemilik usaha dalam menambah karyawan</p> <p>2. Membeli bahan baku di pasar setempat tanpa mengurangi kualitas produk</p>	<p>1. Membuat inovasi baru pada restoran</p>
--	--	--

FGD dengan Pak Erick selaku pemilik *franchise* Restoran Joffi Ramen membahas mengenai jam kerja yang efisien dan *income* yang akan diberikan perusahaan kepada karyawan. Pak Erick menjelaskan bahwa seluruh karyawan yang bekerja di Restoran Joffi Ramen waktu untuk bekerja dibagi menjadi dua *shift*. Setiap *shift* karyawan bekerja selama 6 jam. Kemudian seluruh karyawan memiliki *income* yang berbeda, tergantung divisi yang di tempati. Divisi *kitchen* dan *leader* mendapatkan *income* sebesar Rp.1.700.000 perbulan sedangkan *server* dan *cashier* per bulannya sebesar Rp.1.500.000. Total hari kerja per karyawan setiap bulannya 26 hari. Jika restoran mendadak ramai, karyawan diwajibkan lembur dan akan dibayar dengan hitungan per jam. Jika ada karyawan yang izin sakit, harus mengirimkan surat dokter dan upah tidak mendapatkan potongan.

Kemudian Pak Erick juga membahas mengenai karyawan yang tidak disiplin atau melanggar SOP perusahaan akan di berhentikan secara sepikak sesuai dengan perjanjian kontrak yang di tanda tangani oleh karyawan di awal masuk perusahaan.

Jika karyawan mengajukan resign minimal H-30 sebelum hari H. Dari seluruh hasil FGD dalam pelaksanaan magang, pemagang bersama pemilik usaha telah memetakan permasalahan yang ada di Restoran Joffi Ramen dengan cara diskusi tersebut.

2. Pelaksanaan Magang

Identifikasi potensi dan permasalahan yang ada di Restoran Joffi Ramen dengan analisis SWOT, memberikan hasil berupa strategi-strategi yang dapat dilakukan untuk perkembangan Restoran Joffi Ramen. Strategi-strategi yang dapat dilakukan selama pelaksanaan magang adalah sebagai berikut:

A.) Strategi SWOT

1. Strategi SO (Menggunakan Kekuatan Untuk Memanfaatkan Peluang)

a. Meningkatkan kualitas dan variasi produk

Peningkatan kualitas dan variasi produk yang dilakukan pemagang membantu mencari *Supplier* terpercaya bahan dan produk-produk segar untuk menjaga kualitas dan cita rasa dari Restoran. Kemudian pemagang juga melakukan survei terhadap setiap pelanggan yang berkunjung untuk mendapatkan umpan balik dari pelanggan guna untuk peningkatan kualitas Restoran. Survei yang di lakukan pemagang berlangsung hari Sabtu, dan Minggu setiap ada pelanggan yang berkunjung.

Survei Hari pertama dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Sabtu, 14 Desember 2024

Jam : 13.00-21.30 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Acara : Survei pertama kepada pelanggan

Survei hari kedua dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Minggu, 15 Desember 2024

Jam : 10.00-18.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Acara : Survei Kedua kepada pelanggan

Survei hari kedua dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Senin, 16 Desember 2024

Jam : 13.00-21.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Acara : Survei Ketiga kepada pelanggan

Dari survei hari pertama, kedua dan ketiga hasil yang di dapatkan yaitu berupa Ratting bintang satu sampai bintang lima dari hasil kunjungan yang diisi langsung di *Google Maps* Joffi Ramen Gejayan. Kepuasan yang diisi berupa kepuasan terhadap layanan, makanan, dan suasana Restoran. Hal ini dilakukan pemagang agar dapat menaikkan citra Restoran serta menambah Ratting di *Google Maps* Joffi Ramen Gejayan.



Gambar 3.1 Contoh pengadaan survei kepada Customer

- b. Membangun relasi dagang dengan *supplier* di sekitar restoran

Dalam hal ini, pemagang memanfaatkan pedagang di area sekitar restoran dengan menjalin kerjasama sehingga pemagang mendapatkan harga yang relatif terjangkau lebih murah, beberapa minuman yang disediakan di restoran seperti berkerjasama dengan PT. Coca-Cola Indonesia yang sudah berkerja sama dengan restoran langsung, selain itu juga pemagang melakukan kerjasama dengan minuman yang di produksi daerah Sleman sendiri seperti air mineral Daxu yang diprosuksi di daerah setempat. Pengusaha lain yang bekerjasama dengan restoran seperti beberapa supplier yaitu; *supplier* daging, telur, Mie dan *chicken katsu*.

1) Membangun relasi dagang dengan *Supplier* daging yang dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Rabu, 18 Desember 2024

Jam : 10.00-18.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Kegiatan : Pendampingan membangun relasi dagang dengan
Supplier daging

Pada kegiatan ini, pemagang melakukan komunikasi kepada Admin *Supplier* daging untuk melakukan pemesanan daging yang akan digunakan di Restoran Joffi Ramen.

2) Membangun relasi dagang dengan *Supplier* telur yang dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : kamis, 19 Desember 2024

Jam : 10.00-18.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Kegiatan : Pendampingan Membangun relasi dagang dengan
Supplier telur

Pada kegiatan ini, pemagang melakukan komunikasi dengan *Supplier* telur yang sebelumnya telah menawarkan dengan harga yang relatif rendah. Kegiatan ini berlangsung hingga barang yang telah di pesan di antarkan ke Restoran Joffi Ramen



Gambar 3. 2 Pesanan Telur

- 3) Membangun relasi dagang dengan *Supplier Chicken katsu* yang dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Senin, 23 Desember 2024

Jam : 13.00-21.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Kegiatan : pendampingan membangun relasi dagang dengan *Supplier Chicken katsu*

Pada kegiatan ini, pemagang melakukan komunikasi dengan *Supplier Chicken katsu* untuk melakukan pemesanan.



Gambar 3. 3 Pesanan chicken katsu

- 4) Membangun relasi dagang dengan *Supplier* Mie yang dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Jumat, 27 Desember 2024

Jam : 13.00-21.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Kegiatan : Pendampingan Membangun relasi dagang dengan
Supplier Mie

Pada kegiatan ini, pemagang melakukan komunikasi dengan *Supplier* Mie. Kegiatan ini berlangsung hingga barang yang telah di pesan di antarkan ke Restoran Joffi Ramen



Gambar 3. 4 Pesanan mie

2. Strategi WO (Memanfaatkan Peluang untuk menghadapi kelemahan)

- a) Melakukan promosi di Platform media sosial

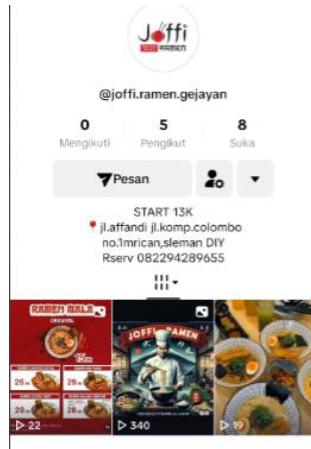
Pada kegiatan ini, pemagang bekerjasama dengan karyawan untuk melakukan pembuatan video menarik serta membuat konten melalui media sosial *Tik-tok*. dalam hal mempromosikan Restoran Joffi. Kegiatan ini dilakukan pada:

Hari/tanggal : Sabtu, 4 Januari 2025

Jam : 10.00-18.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Acara : Pembuatan konten dan akun sosial media



Gambar 3. 5 Akun sosial media Restoran Joffi

3. Strategi ST (Memanfaatkan Kekuatan Untuk Menghadapi Ancaman)

a) Meningkatkan kualitas Pelayanan kepada *Customer*

Pemangang mengusulkan kepada owner untuk memambah karyawan karena kurang nya server di bagian pelayanan *serving* terhadap customer. Dari usulan dari pemangang, owner Restoran menjelaskan bahwa pada saat ini belom bisa menambah karyawan karna kondisi pendapatan Restoran milih sangat Drop. Namun untuk kedepannya, akan ada penambahan karyawan ketika restoran tiba-tiba ramai. kegiatan ini di lakukan pada:

Hari/Tanggal : Minggu, 5 Januari 2025

Jam : 10.00-18.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Kegiatan : Pendampingan Peningkatan Kualitas Pelayanan kepada *Customer*

- b) Menyarankan pembelian bahan yang berkualitas

Pada kegiatan ini pemagang menyarankan pengadaan bahan berkualitas terutama berupa daun bawang dan jagung yang masih segar yang di gunakan di restoran joffi. pembelian bahan baku dilakukan pemagang dengan memilih bahan bahan yang masih segar agar tidak mengurangi kualitas produk restoran joffi ramen. Dalam hal ini pemagang juga ikut serta dalam pemilihan bahan baku yang berkualitas. Kegiatan ini dilaksanakan Pada:

Hari/Tanggal : Rabu, 8 Januari 2025

Jam : 09.00-15.00 WIB

Tempat : Pasar Demangan

Kegiatan : Pendampingan pemilihan bahan baku

4. Strategi WT (Mengurangi kelemahan dan menghadapi ancaman)

- a) Membuat Inovasi Baru pada Restoran

Pada kegiatan ini pemagang menciptakan suasana yang menarik seperti membuka pintu kepada pelanggan, melakukan *Greeting* dengan khas jepang ketika pelanggan datang. Hal ini dilakukan pemagang agar memberi kesan baik kepada pelanggan. Kegiatan ini dilaksanakan Pada:

Hari/Tanggal : Rabu, 8 Januari 2025

Jam : 10.00-18.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Kegiatan : Pendampingan pembuatan inovasi baru Di restoran

B.) Praktik kerja di unit usaha *cashier, server* dan *kitchen*

Pada kegiatan ini, selama pelaksanaan magang pemagang bekerja sebagai karyawan seperti karyawan lain yang bekerja setiap hari di Restoran Joffi Ramen. Jam kerja karyawan di mulai pada Pukul 10.00-22.00 Wib, namun di bagi jadi dua *shift*. Per *Shift* pemagang bekerja selama kurang lebih 6 Jam. Kegiatan yang dilakukan pemagang selama melakukan magang di Joffi Ramen yaitu membantu membuat laporan, pemesanan bahan baku, menghitung stok barang, membantu melayani pelanggan dan membantu membuat produk di *kitchen*.

1. Pemagang membuat laporan keuangan kasir

Kegiatan praktik yang dilakukan pemagang yaitu membuat laporan keuangan harian. Laporan keuangan yang dibuat yaitu laporan dari hasil pendapatan harian mulai dari *shift* pagi hingga *shift* sore. Dihitung mulai dari pembayaran *Cash* dan pembayaran *Qris* lalu di totalkan dan hasilnya di kurangi pengeluaran pada hari itu. Kegiatan pembuatan laporan dilakukan pada:

Hari/Tanggal : Jumat, 10 Januari 2025

Jam : 15.00-21.30 WIB

Tempat : Restoran Joffi ramen

Kegiatan : Pembuatan Laporan keuangan Harian

The screenshot displays a financial report for Joffi Ramen. The report is divided into two main sections: Sales (Penjualan) and Cash Flow (Pembukaan/Pembatalan).

Sales (Penjualan):

Tanggal	Uang
2024-12-01	1.463.200
2024-12-02	1.404.900
2024-12-03	1.638.200
2024-12-04	1.597.300
2024-12-05	959.000
2024-12-06	2.135.100
2024-12-07	1.942.200

Cash Flow (Pembukaan/Pembatalan):

Tanggal	Uang
2024-12-01	1.463.200
2024-12-02	1.404.900
2024-12-03	1.638.200
2024-12-04	1.597.300
2024-12-05	959.000
2024-12-06	2.135.100
2024-12-07	1.942.200

Total:

Total Penjualan	1.176.700
Satuan	1.276.000
Pajak	100.900
Pembatalan	-1.300
Kas	140.800
Kas Penjualan	190.500
Kas Pembatalan	0
Kas Pembatalan	52.100
Kas Masuk Keluar	0
Kas Kredit	35.000
Pembatalan	35.000
Pengembalian	0
Batal	0
Kas Dikur	1.000.900
Batal	1.000.900
Pengembalian	0
Batal	0
Total Dikurangkan	1.176.700

Gambar 3. 6 Contoh hasil laporan keuangan

2. Pemagang melakukan praktik kerja di bagian pemesanan bahan baku kitchen

Pada kegiatan ini pemagang melakukan praktik untuk pemesanan bahan baku yang stok nya telah menipis. Pemagang melakukan pemesan melalui komunikasi dengan admin bahan baku agar segera mengantarkan produk-produk yang telah di pesan pemagang ke Restoran Joffi Ramen. Kegiatan pembuatan laporan dilakukan pada:

Hari/Tanggal : Sabtu, 11 Januari 2025

Jam : 10.00-15.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi ramen

Kegiatan : Pemesanan bahan baku

3. Pemagang melakukan SO atau menghitung stok barang server

Perhitungan stok barang yang dilakukan pemagang yaitu dengan mengurangi sisa stok hari sebelumnya dengan penjualan hari ini. Pemagang juga melakukan perhitungan stok secara *Real* agar tidak adanya perselisihan barang. Perhitungan stok dilakukan setiap Akhir *Shift* membuat laporan yang akan dikirim di Grup yang dapat dilihat oleh Manager dan Owner Restoran Joffi Ramen. Kegiatan ini dilakukan pada:

Hari/Tanggal : Minggu, 12 Januari 2025

Jam : 13.00-22.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Kegiatan : Melakukan SO (*Stok Opname*)

4. Membantu melayani Pelanggan

Pada kegiatan ini pemagang melakukan pelayanan terhadap pelanggan mulai dari pelanggan datang ke Restoran, melakukan pemesanan hingga mengantarkan pesanan pelanggan yang dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Rabu, 15 Januari 2025

Jam : 13.00-22.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Kegiatan : praktik di bagian Server



Gambar 3. 7 Tempat pelanggan melakukan pemesan

5. Mambantu membuat pesanan pelanggan

Setalah melakukan proses pemesanan, makanan akan langsung di proses oleh bagian dapur. Dalam hal ini pemagang juga membantu membuat pesanan dari pelanggan. Mulai dari perebusan Mie Ramen hingga pembuatan Dimsum. Proses pembuatan pesanan juga tidak membutuhkan waktu yang lama. Proses perebusan mie dan dimsum hanya menggunakan waktu selama 3 menit. Kegiatan ini dilakukan pada:

Hari/Tanggal : Kamis, 16 Januari 2025

Jam : 13.00-21.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Kegiatan : praktik di bagian *Kitchen*



Gambar 3. 8 Tempat merebus mie ramen



Gambar 3. 9 Tempat mengkukus dimsum



Gambar 3. 10 Tempat penggorengan



Gambar 3. 11 Mie ramen dan dimsum yang siap di sajikan

A. Kesan dan Pesan pemagang

a) Kesan yang diperoleh pemagang

Selama melaksanakan magang di Restoran Joffi Ramen, pemagang mendapatkan banyak pengalaman yang sangat berharga yang mungkin belum tentu bisa di dapatkan di tempat lain. Pemagang juga di berikan benefit berupa seragam kerja seperti karyawan lain nya.

Kemudian, Pemagang juga bangga bisa langsung menerapkan ilmu yang di dapat dari perkuliahan Kewirausahaan. Pemagang juga banyak mendapatkan relasi dari orang-orang yang sudah lama berwirausaha di bidang ini. Pemagang juga sangat berterimakasih kepada pihak pengelola Restoran Joffi Ramen karna pemangang telah diberikan kepercayaan penuh dalam mendampingi pengelolaan usaha kuliner ramen di restoran joffi.

Semoga kedepan nya ilmu dan pengalaman yang telah di dapat pemagang di tempat ini ilmu nya bisa di kembangkan oleh pemagang dan dapat di terapkan dalam kehidupan sehari-hari.

b) Pesan pemagang untuk Restoran Joffi Ramen

Mengusulkan penambahan karyawan di bagian server, Usulan ini diberikan pemagang kepada pihak pengelola Restoran Joffi Ramen, hal ini bertujuan agar karyawan tidak *double job* dan tetap fokus pada *jobdesk* masing-masing. sehingga pelayanan terhadap pelanggan lebih maksimal lagi khusus nya dibagian server.

Kemudian, pengelola restoran seharusnya tetap memantau kinerja karyawan agar tetap bekerja SOP. Usulan ini diberikan pemagang karna selama melaksanakan magang di Restoran Joffi ramen, pemagang melihat beberapa karyawan bekerja tidak sesuai SOP. Seperti tidak mengenakan seragam kerja, datang telat, memakai sandal pada saat bekerja dan masih banyak lagi. Hal ini bertujuan agar meningkatkan citra perusahaan di kalangan orang-orang pecinta Ramen.

Pemilik seharus nya tetap ikut ambil bagian dari dalam mengelola usaha, pemagang selama melaksanakan magang di restoran Joffi Ramen, pemagang tidak pernah melihat pemilik usaha berkunjung di restoran. hal ini membuat restoran Joffi Ramen semakin tidak ter urus, karna pemilik terlalu mempercayakan restoran kepada karyawan. Oleh karna itu pemagang mengusulkan usulan ini bertujuan agar pemilik dapat melihat atau menyaksikan langsung kinerja karyawan Restoran Joffi Ramen

B. Evaluasi magang

Pemagang melakukan Diskusi dengan pemilik apakah pemagang sudah sesuai melakukan proses magang di Restoran Joffi Ramen. Diskusi ini dilakukan pemagang bersama pengelola Restoran Joffi Ramen dan karyawan yang bertujuan untuk saling memberikan masukan dan saran untuk kemajuan wirausaha kuliner Joffi Ramen. Kegiatan ini dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Sabtu 18. Januari 2025

Jam : 10.00-16.00 WIB

Tempat : Restoran Joffi Ramen

Kegiatan : evaluasi dan berpamitan

Dalam melaksanakan kegiatan magang ada beberapa faktor pendukung dan faktor penghambat disaat melakukan kegiatan magang

a. Faktor penghambat

- Kurang nya pemahaman tentang seluruh bagian-bagian unit Restoran
- Karyawan yang kurang respek terhadap kegiatan yang di lakukan oleh pemagang
- Faktor komunikasi menjadi salah satu penghambat kegiatan pemagang

b. Faktor pendukung

- Pemagang sudah sedikit mengetahui tentang menu-menu restoran Joffi Ramen
- Adanya partisipasi yang baik antara pemilik Restoran, karyawan dan pemagang

- Adanya hubungan kerjasama yang baik antara beberapa karyawan Restoran dan pemagang.

BAB IV

PENUTUP

Puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat-Nya penulis dapat menyelesaikan segala proses dan penulisan Laporan Tugas Akhir (LTA) dengan baik dan lancar guna memenuhi salah satu syarat untuk menempuh gelar Ahli Madya pada Sekolah Tinggi Pembangunan Masyarakat Desa “APMD” Yogyakarta. Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu penulis dengan senang hati dan berlapang dada untuk menerima segala bentuk kritikan dan saran yang tujuannya membangun demi kebaikan di masa yang akan datang serta demi kesempurnaan Laporan Tugas Akhir ini.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Dra. Zulianti, M.A. selaku dosen pembimbing yang telah banyak berjuang membantu dan membimbing penulis, mulai dari proses penyusunan proposal hingga proses penyusunan Laporan Tugas Akhir ini selesai. Penulis juga mengucapkan banyak terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan laporan ini, terkhusus pada pihak Restoran Joffi Ramen yang telah membantu pemagang dalam pelaksanaan magang berlangsung.

Akhir kata penulis berharap Laporan Tugas Akhir ini dapat memberikan kebermanfaatan khususnya bagi penulis, pembaca pada umumnya dalam meningkatkan wawasan pengetahuan serta bagi kampus STPMD “APMD” Yogyakarta.

DAFTAR PUSTAKA

- Admin. 2023. “Ramen Halal Kualitas Terjangkau dari Joffi Ramen Mendominasi IFBC 2023”. <https://kompasindo.co.id/2023/11/ramen-halal-kualitas-terjangkau-dari-joffi-ramen-mendominasi-ifbc-2023/>. diakses pada 15 November 2024. pukul 13.20 WIB.
- Novitasari, Linda. 2015. Kondisi Sosial Ekonomi Migran Di Desa Caturtunggal Kecamatan Depok Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. Universitas Negeri Yogyakarta. Hal: 8
- Profil Desa. 2019. Web Kalurahan Caturtunggal. <https://caturtunggal.id>
- Rangkuti, F. 1997. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Tim blog Amarta. 2024. “Pengertian Kewirausahaan: Manfaat, Jenis, dan Sikap Seorang Wirausaha”.<https://amartha.com/blog/usaha-mikro-ukm/tips-bisnis/pengertian-kewirausahaan/>. diakses pada 15 November 2024.pukul 13.46 WIB

LAMPIRAN

A. Curriculum Vitae Mahasiswa Magang

No	Nama Lengkap	Herni Waruwu
1	Alamat	Jl.Gendeng Gk 4 No 795 RT74 RW18
2	Tempat Tanggal Lahir	Hiliwa'ele 25 Mei 1999
3	Jenis Kelamin	Perempuan
4	Agama	Kristen Protestan
5	Tinggi Badan	156 Cm
6	Berat badan	44 Kg
7	Golongan Darah	O+
8	Email	herniwaruwu28@gmail.com
9	No Hp	082294289655
10	Status	Pelajar/Mahasiswa

B. Riwayat Pendidikan

Jenjang	Institusi	Bidang Ilmu	Tahun lulus
SD	SDN Lahewa II	-	2006-2011
SMP	SMP N 1 Lahewa	-	2011-2014
SMA	SMA N 1 Lahewa	IPS	2014-2017
D3	STPMD APMD YOGYAKARTA	PMD	2021-2025

Rekapitulasi Kegiatan Magang

No	Program	Hari/tanggal	Waktu	Jumlah
1	Observasi pertama	Jumat, 6 Desember 2024	12.00 –18.00	6 jam
2	Observasi kedua	Sabtu, 7 Desember 2024	10.00-18.00	8 jam
3	Pengantaran surat izin magang	Senin, 9 desember 2024	15.00-20.00	5 jam
4	Koordinasi Jobdesk karyawan	Selasa, 10 desember 2024	13.00-19.00	6 jam
5	Wawancara dan diskusi	Rabu, 11 Desember 2024	10.00-18.00	8 jam
6	Koordinasi Produk Restoran	Kamis, 12 Desember 2024	13.00-20.00	8 jam
7	FGD	Jumat, 13 desember 2024	10.00-18.00	8 jam
8	Survei pertama kepada pelanggan	Sabtu, 14 Desember 2024	13.00-21.30	8 jam 30 menit
9	Survei kedua kepada pelanggan	Minggu,15 Desember 2024	10.00-18.00	8 jam
	Survei ketiga kepada pelanggan	Senin, 16 Desember 2024	13.00-21.00	8 jam
10	Pendampingan membangun relasi dagang supllier daging	Rabu, 18 Desember 2024	10.00-18.00	8 jam
11	Pendampingan membangun relasi dagang supllier Telur	Kamis,19 Desember 2024	10.00-18.00	8 jam
12	Pendampingan membangun relasi dagang supllier Chiken katsu	Senin, 23 Desember 2024	13.00-21.00	8 jam

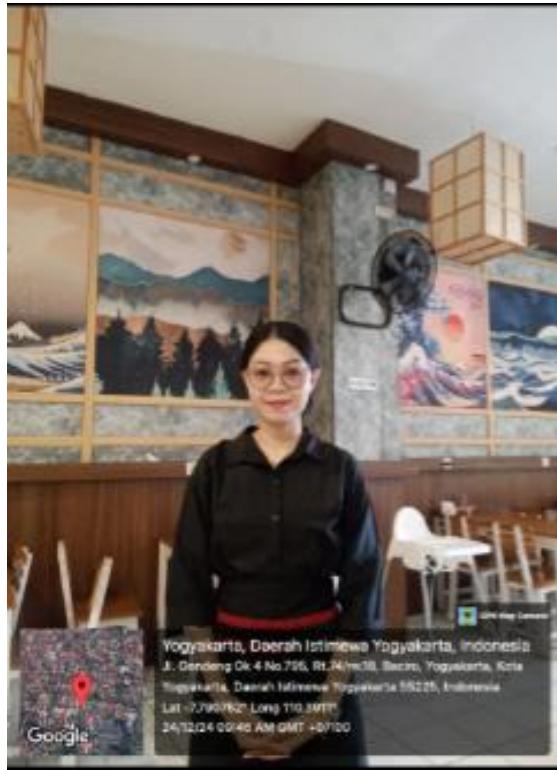
13	Pendampingan membangun relasi dagang supplier Mie	Jumat, 27 Desember 2024	13.00-21.00	8 jam
14	Pembuatan konten dan akun sosial media	Sabtu, 4 Januari 2025	10.00-18.00	8 jam
15	Pendaampingan peninggakatan kualitas pelayanan kepada <i>Customer</i>	Minggu, 5 januari 2025	10.00-18.00	8 jam
16	Pendampingan pemilihan bahan baku	Rabu, 8 januari 2025	09.00-15.00	7 jam
17	Pendampingan pembuatan inovasi bari di restoran	Kamis, 9 Januari 2025	10.00-18.00	8 jam
18	Pembuatan laoran keuangan harian	Jumat, 10 januari 2025	15.00-21.30	6 jam 30 menit
19	Praktik pemesanan bahan baku	Sabtu, 11 Januari 2025	10.00-15	5 jam
20	Praktik Melakukan SO (<i>Stock Opname</i>)	Minggu,12 Januari 2025	13.00-22.00	9 jam
21	Praktik di bagian server	Rabu, 15 Januari 2025	13.00-22.-00	9 jam
22	Praktik di bagian kitchen	Kamis,16 Januari 2025	13.00-21.00	8 jam
23	Evaluasi dan pamitan	Sabtu, 18 Januari 2025	10.00-16.00	6 jam
Total				180 jam

A. Dokumentasi

Surat Izin dan Surat Tugas



Contoh Presensi karyawan dan Pemagang



Laporan keuangan harian

Joffi Ramen Japanese Restaurant Penjualan	
Tercetak	21 Jan 2024 21:2
Dicetak Diolah	Joffi Ramen Gaja
Tanggal	Rab. 01 Jan 2024
Jumlah Trans.	26
Rabu	28
Pengembalian	0
Total Penjualan	2.613.000
Subtotal	2.381.000
Pajak	233.000
Pendekatan	-1.400
Kas	1.128.000
Kas Penjualan	1.128.000
Kas Penpendekatan	0
Kas Pendekatan	0
Kas Masuk-Masuk	0
Kas Kredit	57.000
Pembelian	57.000
Pengembalian	0
Batal	0
Kas Dikirim	1.433.000
Penjualan	1.433.000
Pengembalian	0
Batal	0
Total Dikirimkan	2.613.000



Serving pesanan Customer



foto kehadiran karyawan



Pembuatan laporan keuangan harian



Pelayanan kepada *Customer*



Area *cashier*



Kecamatan Depok, Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia
Jl. Affandi No.17, RW.02, Mrican, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55222, Indonesia
Lat -7779073°
Long 110.388548°
25/09/24 03:55 PM GMT +07:00



Tempat penyimpanan Alat makan



tempat stok air mineral



Indoor Lesehan



Ruangan *indoor* Vip



Tempat Outdoor



Tempat pembuatan Minuman



Tempat penyimpanan produk mentah