

BAB III

KESIMPULAN

3.1 Simpulan Aktivitas Magang

Berdasarkan dari pengalaman yang didapatkan selama satu bulan melakukan kegiatan magang di Java Cafe, maka peserta magang dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Setelah peserta magang mengetahui latar belakang Java Cafe, sebagai cafe yang mengusung nuansa klasik dan sejarah, maka di perlukan pembrandingan cafe yang tepat sesuai dengan value Cafe. Apalagi Java Cafe adalah cafe yang terbilang baru, sehingga memerlukan ekstra usaha dalam memperkenalkan cafe ini kepada publik.
2. Setelah mengetahui alur kerja divisi marketing komunikasi, diperlukan kerja tim yang solid dalam menjalankan tugas, sehingga dengan adanya kerja tim yang baik maka akan mempermudah dalam mencapai tujuan dari perusahaan.
3. Peran marketing komunikasi dalam sebuah perusahaan sangatlah dibutuhkan untuk mengkomunikasikan pemasaran, menjalin hubungan dengan mitra kerja, untuk merespon kebutuhan pelanggan dan untuk menjalin kedekatan dengan pelanggan/pengunjung.
4. Perhatian yang diberikan Java Cafe kepada pelanggan merupakan salah satu strategi Java cafe dalam memperoleh loyalitas pelanggan. Perhatian yang diberikan kepada pelanggan dapat berupa fasilitas yang tersedia, lalu memberikan voucher, promo, memberikan hiburan berupa live music dan lainnya.
5. Didapati tugas ganda yang harus dijalankan setiap divisi yang dimana tugas tersebut sangat tidak berkaitan dengan divisi, sehingga membuat tugas-tugas utama divisi kurang berjalan dengan baik.

Adapun manfaat yang diterima oleh peserta magang selama satu bulan melaksanakan kegiatan magang di Java Cafe sebagai berikut:

1. Mendapat pengetahuan bagaimana cara menulis caption yang menarik publik untuk berkunjung.
2. Penggunaan aplikasi mobile untuk mengelola foto maupun video yang akan di publikasikan.
3. Mendapat pengetahuan tentang bagaimana cara melakukan sesi foto produk yang baik.
4. Menambah pengetahuan

3.1.1 Saran

Dalam kesempatan ini penyusun akan menyampaikan beberapa saran kepada semua pihak, baik pihak perusahaan, kampus, maupun mahasiswa yang akan melaksanakan magang dimasa mendatang. Adapun saran-sarannya adalah sebagai berikut :

Untuk pihak Mahasiswa

1. Sebelum melaksanakan kegiatan magang, penting bagi peserta magang untuk mengetahui terlebih dahulu latar belakang perusahaan yang akan dijadikan sebagai tempat peserta magang melakukan proker.
2. Peserta magang harus lebih mempersiapkan diri, baik itu dari segi akademik maupun kemampuan lainnya sehingga ketika kegiatan magang dimulai peserta magang tidak terlalu kesulitan dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab yang diberikan oleh pihak perusahaan dan lebih siap untuk bekerja.
3. Peserta magang harus mau meminta bimbingan atasan atau rekan kerja lainnya ketika mengalami kesulitan dalam menyelesaikan tugas yang diberikan dan juga harus bisa menambah relasi baik itu di perkuliahan maupun di tempat magang. Dimana nantinya ini akan bermanfaat untuk mendapatkan kesempatan magang atau pekerjaan dari relasi yang kita kenal.
4. Peserta magang harus bekerja dengan disiplin dan penuh tanggung jawab.

Untuk pihak Untag Surabaya

1. Ada baiknya sebelum program magang berlangsung, Universitas mengadakan pelatihan khusus bagi mahasiswanya untuk menambah kesiapan mahasiswa dalam menjalani magang.
2. Setiap dosen yang diberi tanggung jawab oleh Universitas untuk membimbing peserta magang bisa memantau secara langsung, dengan cara sekali-kali berkunjung ke perusahaan tempat mahasiswa melakukan magang.
3. Ada baiknya Universitas menjalin kerjasama yang baik dengan berbagai instansi, sehingga mempermudah mahasiswa dalam melakukan pencarian tempat magang.

Untuk pihak Perusahaan

1. Perusahaan harus bisa mempertahankan loyalitas pelanggan bahkan jika bisa loyalitas pelanggan terus ditingkatkan untuk terus mendapat perhatian lebih dari pelanggan.
2. Kredibilitas yang telah dibangun harus tetap di jaga dan pertahankan untuk mendapatkan kepercayaan publik/pelanggan karena ini merupakan hal yang sangat penting.
3. Perusahaan kalau bisa memberi anggaran khusus kepada divisi marketing komunikasi untuk melakukan kegiatan-kegiatan pemasaran, promosi dan lainnya. Sehingga divisi marketing komunikasi bisa menjalankan kegiatan pemasaran, promosi dan lainnya dengan lebih maksimal.
4. Saran lainnya untuk Java Cafe yaitu melakukan penambahan karyawan baru. Karena selama peserta magang melaksanakan kegiatan magang didapati setiap karyawan memiliki tugas ganda yang dimana tugas tersebut sangat jauh dari jalur tugas setiap divisi. Contoh: Divisi Markom merangkap menjadi kasir, pelayan dan lain sebagainya. Sehingga hal ini membuat karyawan tidak fokus dan tidak melakukan pekerjaan utamanya dengan maksimal.