

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. Mendapatkan ilmu tentang bisnis dibidang kuliner.
4. Mendapat pembelajaran seputar foto produk.
5. Menambah wawasan mengenai marketing komunikasi, khususnya pada bagian manajemen *branding* melalui media sosial.
6. Menambah pengetahuan dan relasi.

3.2. Saran

Dalam kesempatan ini peserta memberikan sedikit saran yang mungkin dapat bermanfaat dan berguna untuk kemajuan Java Cafe, Kampus, maupun untuk mahasiswa yang melaksanakan kegiatan magang dimasa mendatang. Adapun saran-saran yang diberikan sebagai berikut:

3.2.1. 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. Ada baiknya Universitas menjalin kerjasama yang baik dengan berbagai instansi, sehingga mempermudah mahasiswa dalam melakukan pencarian tempat magang.

3.2.2. 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 kegiatan magang.
2. Peserta magang harus lebih mempersiapkan diri, baik itu dari segi akademik maupun kemampuan lainnya sehingga ketika kegiatan magang dimulai peserta magang tidak 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 di suatu saat akan bermanfaat untuk mendapatkan kesempatan magang atau pekerjaan dari relasi yang kita kenal.
4. Peserta magang harus bekerja dengan disiplin dan penuh tanggung jawab.

3.2.3. Untuk Pihak Perusahaan

1. Instansi 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 dijaga dan dipertahankan untuk mendapatkan kepercayaan publik/pelanggan, karena dalam hal ini bisa menjadi *brand awareness* dari Java Cafe.
3. Instansi diharapkan 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 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.