

## HAND OUT

### MANAJEMEN BISNIS JASA KATERING

Pertemuan ke : 1  
Pokok Bahasan : Gambaran Program Perkuliahan Satu Semester  
*Brainstorming* pengembangan program perkuliahan di dalam rencana implementainya

### **Pendahuluan**

Katering merupakan salah satu bentuk usaha dari industri jasa ( Hospitality Industry), dimana produk utamanya adalah penjualan makanan dan minuman dengan pelayanan jasa lainnya yang berorientasi pada kepuasan konsumen. Pada pengelolaan usahanya, katering menangani penyediaan makanan dan minuman di tempat dimana produk usaha itu diselenggarakan ( In-side catering) atau produk makanan dan minuman di bawa ke luar tempat produksinya ( out-side catering). Penanganan tersebut mencakup dua aspek yaitu aspek pertama berkaitan dengan **penyediaan** makanan dan minuman yang memenuhi harapan konsumen seperti kualitas produk dilihat dari sisi organoleptik dan visual, keamanan , kenyamanan, jumlah yang sesuai dengan pesanan, ketepatan waktu, dan harga yang relatif terjangkau bagi konsumennya. Aspek kedua berkaitan dengan **penjualan** makanan dan minuman produk usaha katering.

Penanganan usaha jasa katering ada yang berada di bawah koordinasi perusahaan tertentu, hotel atau organisasi sejenis, sehingga menjadi bagian yang selama ini populer dengan divisi *food and beverage* di bawah manajemen tingkat menengah atau manajemen operasi lembaga bersangkutan. Ada juga usaha jasa katering yang berdiri sendiri - independent - bukan merupakan bagian dari satu unit usaha lembaga tertentu. Pada dasarnya pengorganisasian tersebut tidak memberikan perbedaan yang prinsip

sebab merupakan bagian dari pendekatan manajemen untuk menjalankan fungsi bisnis dalam menghasilkan output yang baik.

Para penulis buku sumber yang berkaitan dengan usaha jasa katering, memfokuskan kajian utama mereka lebih tajam pada pengelolaan dan penanganan penyediaan makanan dan minuman secara profesional sehingga membutuhkan orang-orang untuk suatu system pengelolaan yang memiliki profesi di bidangnya. Produk bisnis jasa katering terfokus pada makanan dan minuman yang memberi dampak *sensitif* terhadap kesehatan konsumennya, oleh karena itu pengendalian kualitas produk berkaitan dengan suatu system pengelolaan bahan makanan oleh orang-orang yang kompeten di bidangnya, memanfaatkan berbagai metoda penanganan bahan makanan dengan berbagai teknik mengolah bahan makanan sehingga menjadi makanan yang aman – sehat dan berpenampilan menarik, menggunakan peralatan yang tepat dan akurat ditunjang oleh pengendalian dana dan upaya pemasaran yang dapat memberikan kontribusi pada lancarnya arus perjalanan suatu “ Bisnis” yang memiliki nilai *benefit* bagi produsen dan konsumen.

Motivasi konsumen datang ke bisnis jasa katering sangat beragam, namun bisa dikelompokkan pada 3 katagori utama yaitu : pertama konsumen datang untuk memenuhi kebutuhan fisiknya sebagai pemenuhan kebutuhan dasar ( betul betul karena rasa lapar ) , kedua ; konsumen datang untuk memenuhi kebutuhan “rasa aman dan harga diri” ( selain lapar dia membutuhkan makanan dan lingkungan makan yang sehat dan nyaman, dan cenderung mencari suasana baru yang bertujuan rekreatif) , ketiga konsumen datang ke bisnis jasa katering untuk memenuhi kebutuhan “aktualisasi diri” ( konsumen yang datang bukan karena lapar secara fisik namun dia memiliki tujuan menempatkan dirinya

atau kelompoknya dalam status sosial ekonominya yang menurut persepsi dia *berkelas atau di atas standar- kadang-kadang bagi konsumen kelompok ini makan hanya sebagai media untuk mencapai tujuan lain misalnya dalam rangka membangun jaringan komunikasi di antara rekan usaha atau aktivitas lain atau sekedar ingin mendapat pengakuan dari peer groupnya* ). Berangkat dari kecenderungan motivasi konsumen tadi maka bermunculan bisnis jasa katering yang bisa melayani kebutuhan konsumennya di berbagai tempat yang potensial, sehingga dalam perkembangannya di Indonesia lahir macam-macam istilah untuk tempat usaha jasa katering seperti ; *café – kantin – rumah makan - restoran – katering pesta, dan masih banyak istilah lain dengan memiliki karakteristik khusus.*

*Café* istilah dari bahasa Prancis, yang dalam bahasa Inggris coffee di Amerika atau kopi dalam bahasa Indonesia, istilah ini di Amerika dan Eropa berkembang tertuju pada suatu tempat di pinggir jalan raya yang dilalui kendaraan tujuan jarak jauh semacam antar kota atau antar provinsi menyediakan penjualan minuman khususnya “kopi” disertai dengan sejenis makanan camilan yang sifatnya tidak mengenyangkan. Di Indonesia khususnya di kota besar berkembang istilah kafe untuk suatu tempat penjualan makanan dan minuman yang menggunakan system service dengan jenis makanan terbatas/ tidak banyak pilihan dalam pengaruh *menu statis* baik makanan utama atau makanan camilan, dan atau makanan sepinggan yang cenderung mengenyangkan. Banyak tempat yang bernama kafe di Indonesia bernuansa *klab malam* yaitu selain tempat itu menjual makanan dan minuman untuk umum juga menyediakan *live musik* yang diselenggarakan pada sore menjelang malam, sampai dini hari bagi konsumen yang datang ke tempat itu.

*Kantin* dalam sejarahnya berawal dari suatu tempat yang menyediakan makanan untuk “captive consumer” yaitu mereka yang terperangkap oleh suatu rutinitas aktivitas pekerjaan, sehingga tidak memiliki banyak waktu untuk makan atau memilih tempat makan, bahkan memilih makanan yang dikehendakinya, seperti terjadi pada pegawai pabrik perusahaan tertentu, warga sekolah, atau para warga kampus yang memiliki jeda istirahat pendek di antara kegiatan yang harus dilaluinya. Di Indonesia kantin tertuju pada tempat menjual makanan secara langsung pada perorangan, atau menjual makanan untuk kelompok berdasarkan pesanan penyediaan makanan secara kolektif melalui seorang penanggungjawab kesejahteraan karyawan yang menyiapkan makanan di lokasi-lokasi dalam komunitas tertentu yang terperangkap oleh kegiatan rutinitas sehingga waktu makan terasa terbatas. Makanan yang dijual melalui kantin ada di bawah pengaruh *cycle menu dalam rotasi minimal 10 hari*. Harga jual makanan di kantin relatif murah, bisa menyiapkan makanan sepinggan yang disukai oleh konsumennya semacam mie baso.

*Rumah Makan*. Di Indonesia berkembang istilah rumah makan yang tertuju pada satu tempat usaha jasa boga komersial yang sifatnya *independent*, menjual makanan dan minuman sebagai produk utamanya bukan kue dan roti, terutama makanan untuk kebutuhan makan siang atau makan malam. Menu yang ditawarkan pada umumnya merujuk pada kekhasan etnis kedaerahan tertentu ditawarkan di bawah pengaruh *menu statis khas rumah makan itu*, ditambah dengan menjual daya tarik pelayanan, lokasi atau tata ruang yang mencerminkan nuansa kedaerahan sesuai dengan menu yang ditawarkan; seperti yang populer di wilayah pulau Jawa adalah rumah makan sunda - rumah makan

padang- rumah makan khas Jogja - Rumah Makan khas Jawa Timur - Rumah makan Makasar – Rumah Makan Nusatenggara - dan lainnya.

Restoran ( *dari bahasa Inggris Re-Store = menyimpan/mengisi kembali*) adalah, salah satu usaha jasa boga komersial yang menjual makanan dan minuman sebagai produk utamanya, bukan kue dan roti. Ada berbagai perlengkapan di ruang makan yang disesuaikan dengan standar restoran tertentu biasanya ditunjukkan dengan jenis tata ruang, fasilitas hiburan pendukung, dan kualitas pelayanan. Istilah Restoran yang berkembang secara umum di masyarakat Indonesia memiliki makna tempat menjual makanan dan minuman yang komersial identik dengan rumah makan yang menjual selain makanan dan minuman berkualitas juga pelayanan makannya betul-betul memberikan “kenyamanan” tersendiri bagi konsumennya. Menu yang dijual ada di bawah pengaruh “menu statis” yang cenderung mengikuti pola menu kontinental walaupun makanan yang dijualnya bernuansa etnis kedaerahan atau etnis oriental. Restaurant dikelompokkan berdasarkan jenis produk yang dijualnya baik itu makanan maupun pelayanan makan. Dalam berbagai sumber tertulis , restoran yang ada di bawah koordinasi organisasi food and beverage department di dalam hotel dibedakan berdasarkan jenisnya yaitu:

1. *Coffee shop* : Ciri yang menonjol adalah di tempat ini ada suasana yang tidak formal, pelayanannya cepat, table cover “sederhana” hanya sesuatu yang dianggap terpenting yang ada di meja makan.
2. *Continental restaurant* : Ciri yang menonjol biasanya atmosfirnya lebih nyaman yang dipersiapkan bagi pengunjung yang mau makan dengan waktu yang cukup lama dan santai. Pelayanannya lebih istimewa/ spesipik.

3. *Specialty Restaurant*: Keseluruhan atmosprere dan dekorasi dikondisikan untuk suatu tema khusus. Misalnya restoran yang menawarkan nuansa China, Jepang, Padang. Pelayanan yang diberikan sesuai dengan thema yang dijual di restoran itu.
4. *Dining Room* biasanya ditemukan di hotel-hotel yang “ lebih kecil” seperti bintang tiga ke bawah, atau di penginapan dimana di tempat itu hanya ada satu tempat untuk menjual jasa pelayanan makanan. Dinning room ini biasanya terbatas diperuntukan bagi tamu yang menginap di hotel itu.
5. *Snak Bar, Café, Milk Bar* : Jenis restoran yang tidak formal dan menawarkan pelayanan yang cepat. Di Snack bar biasanya disiapkan konter *self service* untuk makanan-mankanan kecil atau kue-kue yang berukuran kecil, minuman ringan ice cream, dan dekorasi ruang nampat tidak terlalu mewah namun memiliki ciri khas.
6. *Discotheque* : Restoran yang pada prinsipnya melayani tamu yang “ berdansa/ berjoged” makanan yang ditawarkan pada umumnya yang masuk pada katagori snacks.
7. *Night club*. Biasanya restoran yang hanya buka pada malam hari melayani tamu-tamu yang datang untuk tujuan dansa diiringi live music dengan tata ruang yang mewah , tamu datang harus dengan pakaian yang formal untuk meningkatkan suasana yang terasa mewah dan memiliki *dignity* yang tinggi.

Restoran yang independen - dimana ada pemilik dan ada karyawan dalam satu manajemen yang *mandiri* - ada yang mengikuti model “franchaissee” yaitu pengelolaannya di bawah koordinasi hak paten merk dagang tertentu dengan aturan perjanjian dagang yang khusus sehingga memiliki standar yang unik berdasarkan

ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan induknya. Di Indonesia bahkan secara mendunia dikenal restaurant semacam ini seperti *Mack Donald* , *Kentucky*, *Hoka-Hoka Bento* . Peraturan Pariwisata Indonesia mengklasifikasikan restoran ke dalam tiga kelompok yaitu Talam Talam Selaka, Talam Gangsa dan Talam Kencana. Pengelompokan tersebut didasarkan atas produk barang dan jasa yang dijual di dalam pengelolaan restoran bersangkutan, Makin beragam jenis menu yang ditawarkan yang disertai dengan makin meningkatnya fasilitas ruang yang di tawarkan menunjukkan tingkat yang makin tinggi yaitu Talam Kencana. Namun demikian ada batasan standar untuk kategori masing-masing restoran. Tugas peserta didik/ mahasiswa dalam pengayaan modul ini , adalah mencari batasan kriteria yang menjadi standar dalam tiga kelompok restoran dimaksud

### **Ruang Lingkup**

Modul ini khusus membahas mengenai “ manajemen bisnis jasa katering dimana di dalamnya berkaitan dengan prinsip-prinsip manajemen operasi untuk usaha jasa boga; café, kantin, rumah makan dan restoran” untuk mahasiswa program spesialisasi pendidikan tata boga yang mengontrak mata kuliah ini dengan bobot 2 sks / semester.

### **Prasyarat**

Pengetahuan , sikap, dan keterampilan yang perlu dikuasai mahasiswa sebelum mengontrak mata kuliah manajemen bisnis jasa katering adalah harus sudah menguasai materi prerequisit dari mata kuliah :

1. Telah lulus mata kuliah Manajemen Pengetahuan Katering .
2. Telah lulus mata kuliah Tata Ruang Penyelenggaraan Katering.

## Petunjuk penggunaan modul

### Untuk Mahasiswa:

1. Pelajari modul yang diberikan
2. Diskusikan materi modul dengan kelompok belajar.
3. Diskusikan hasil kerja kelompok dengan Tim Dosen
4. Mempresentasikan hasil diskusi kelompok
5. Praktek mengelola bisnis sebagai belajar melalui latihan di kampus

### Untuk Dosen

1. Membantu mahasiswa dalam merencanakan proses belajar
2. Membimbing mahasiswa melalui tugas latihan
3. Membantu mahasiswa melakukan pengkajian mendalam pada materi pembelajaran
4. Membantu mahasiswa melakukan akses sumber belajar
5. Mengorganisasikan kegiatan belajar kelompok
6. Melaksanakan penilaian, Melakukan dokumentasi atas prestasi proses belajar dan hasil belajar .

### Tujuan Akhir

Setelah mempelajari modul mahasiswa mampu menjelaskan, mengidentifikasi, pengelolaan usaha kafe, kantin, rumah makan dan restoran. Mahasiswa dapat mengoperasikan usaha jasa katering *dalam bentuk “model; kafe – kantin – rumah makan - restoran”* yang diselenggarakan di lingkungan kampus. Mahasiswa dapat melaksanakan “magang” mengelola kafe, kantin, rumah makan, dan restoran.

## Rencana Belajar

N0.	Pertemuan Ke	Materi Pembelajaran	Keterangan
1.	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gambaran Program Perkuliahan Satu Semester</li> <li>• <i>Brainstorming</i> pengembangan program di dalam rencana implementainya</li> </ul>	
2	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Konsep Manajemen Bisnis Jasa Katering sebagai Mata Kuliah</li> </ul>	
3	3 dan 4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perencanaan bisnis jasa katering untuk kafe, kantin, rumah makan dan restoran.</li> </ul>	
4	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manajemen Mutu Terpadu dan Desain barang dan jasa</li> </ul>	
5	6 - 11	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Magang di Industri Jasa Boga</li> </ul>	
6	12	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Latihan bisnis “model kantin”</li> </ul>	
7	13	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Latihan bisnis “model rumah makan”</li> </ul>	
8	14	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Latihan bisnis “model Restoran”</li> </ul>	
9	15	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Latihan bisnis “ Model Café atau Cafeteria”</li> </ul>	
10	16	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentasi Laporan Praktek di Industri Jasa Boga</li> </ul>	

Pertemuan ke : 2  
 Pokok Materi : Konsep Dasar Manajemen Bisnis Jasa Katering  
 Sub. Pokok Materi : 
 

1. Pengertian Manajemen Bisnis Jasa Katering
2. Fungsi Manajemen Bisnis Katering
3. Tujuan Manajemen Bisnis Katering
4. Karakteristik Manajemen Bisnis Katering

Manajemen bisnis jasa katering sebagai salah satu mata kuliah yang ada di dalam kurikulum jurusan PKK FPTK UPI Th 2004, sebagai salah satu dari paket program pendalaman keahlian bagi mahasiswa Program spesialisasi pendidikan Tata Boga Jurusan PKK FPTK UPI. Esesnsi dari mata kuliah ini adalah bagaimana mengelola suatu usaha

industri jasa katering yang di dalam program pembelajaran terangkum dalam hitungan 2 sks setara dengan 16 x 100 menit pertemuan tatap muka di dalam kelas. Pembobotan alokasi materi yang dibahas dibagi ke dalam dua kelompok besar yaitu alokasi materi atau bahan belajar yang bersifat teori sebanyak 40 % dan alokasi untuk praktikum sebanyak 60%.

Kajian teoritis tentang manajemen bisnis jasa katering cenderung membahas tentang *manajemen operasi* dalam sektor jasa pengadaan makanan. Barry Render (2001: 10) mengatakan bahwa “ Mengartikan jasa sebagai yang termasuk di dalamnya perbaikan dan pemeliharaan, pemerintahan, **makanan** , dan akomodasi transportasi, asuransi, perdagangan, keuangan, perumahan, pendidikan, kesehatan, hiburan, dan pekerjaan profesional lainnya”. Dia mengakui bahwa mendapat kesulitan untuk menjelaskan tentang pengertian jasa secara konsisten.

Produksi adalah penciptaan barang dan jasa. Manajemen operasi adalah serangkaian kegiatan yang membuat barang dan jasa melalui perubahan dari masukan menjadi keluaran. Untuk membuat barang dan jasa seluruh organisasi pada umumnya melakukan tiga fungsi. Fungsi tersebut adalah : **Pemasaran** yang membuat adanya permintaan atau paling tidak mendapatkan pesanan untuk pembuatan barang atau jasa, **Produksi/ Operasi** yang menghasilkan produk, **Keuangan/ Akuntansi** yang memantau apakah perusahaan berjalan dengan baik - membayar seluruh tagihan – dan mengumpulkan uang. Contoh penerapan tiga fungsi organisasi tersebut pada usaha jasa katering dapat dikaji pada gambar berikut

<b>Operasi</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rekayasa pesawat produksi makanan, distribusi makanan, penyajian makanan, serta alat bantu memasak.</li> <li>• Pengendalian produksi produk makanan dan jasa pelayanannya</li> </ul>

<b>Keuangan/ Akuntansi</b>
<p><i>Akuntansi :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utang usaha</li> <li>• Piutang usaha,</li> <li>• Buku besar</li> </ul> <p><i>Keuangan :</i> Pengendalian kas</p>

<b>Pemasaran</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promosi penjualan</li> <li>• Iklan</li> <li>• Riset Pasar</li> </ul>

Proses pembuatan barang dan jasa memerlukan *transformasi sumber daya* ( manusia dan non manusia) menjadi barang dan jasa. Produktivitas secara langsung menyatakan kemajuan dari perubahan ini. Peningkatan berarti perbandingan yang naik antara jumlah sumber daya yang dipakai ( input) dengan jumlah barang dan jasa yang dihasilkan (output) Pengurangan masukan, (input) pada saat keluaran (hasil) tetap, atau penambahan pada hasil, sementara masukan tetap, menunjukkan kemajuan pada produktivitas.

Jasa dibedakan dengan barang. Pada jasa biasanya tidak berwujud, diproduksi dan dikonsumsi pada saat yang bersamaan, tidak ada persediaan yang disimpan, bersifat unik, memiliki interaksi dengan pelanggan yang tinggi karena produk dirancang sedemikian rupa agar dapat memenuhi kepuasan pelanggan. Jasa memiliki definisi produk yang tidak konsisten. Usaha di bidang makanan tidak termasuk pada ***bisnis jasa murni***, karena masih ada barang yaitu *makanan dan minuman* yang ditawarkan pada konsumen sebagai wujud nyata. Contoh jasa murni adalah “ konsultasi”. Lebih dari setengahnya, barang yang dijual dalam bisnis katering mengandung jasa.

## Perbedaan Barang dan Jasa

No.	Ciri-Ciri Barang	Ciri-Ciri Jasa
1	Produk berwujud	Produk tidak berwujud
2	Produk bisa dijual kembali	Jasa sulit dijual kembali
3	Produk bisa disimpan	Banyak jasa tidak bisa <i>disimpan</i>
4	Produksi biasanya terpisah dari konsumsi	Produksi dan konsumsi bisa terjadi secara simultan
5	Beberapa aspek mutu bisa diukur	Banyak aspek mutu sulit diukur
6	Penjualan berbeda dari produksi	Penjualan menjadi bagian dari jasa
7	Interaksi pelanggan rendah	Interaksi pelanggan tinggi
8	Produk bisa diangkut	Penyedia, bukan produk, bisa diangkut
9	Tempat fasilitas adalah penting untuk biaya	Tempat fasilitas adalah penting untuk kontak pelanggan
10	Mudah untuk melakukan otomatisasi	Sulit untuk melakukan otomatisasi
11	Penerimaan terutama dihasilkan dari produknya	Penerimaan terutama dihasilkan dari kumpulan jasa

## Matrik Proses Jasa

	Rendah	Tinggi
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Ting Kat</p> <p>In Ten Si Tas</p> <p>Te Na ga</p> <p>Kerja</p> </div>	<p><b>Jasa Massal :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intensitas tenaga kerjanya tinggi</li> <li>• Interaksi konsumennya rendah</li> <li>• Penyesuaian produknya rendah</li> </ul> <p>Contoh : Eceran, perdagangan besar. Aspek eceran dari perbankan</p>	<p>Jasa Profesional</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intensitas tenaga kerjanya tinggi</li> <li>• Interaksi konsumennya tinggi</li> <li>• Penyesuaian produknya tinggi</li> </ul> <p>Contoh : Dokter, Pengacara, akuntan pajak, arsitek, penasihat keuangan.</p>
	<p><b>Pabrik Jasa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Intensitas tenaga kerjanya rendah</b></li> <li>• <b>Interaksi konsumennya rendah</b></li> <li>• <b>Penyesuaian produk rendah</b></li> </ul> <p>Contoh : <b>Penerbangan, pengangkutan dengan truk, Hotel, Fasilitas rekreasi, Restoran fast food .</b></p>	<p>Toko Jasa;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intensitas tenaga kerjanya rendah</li> <li>• Interaksi konsumennya tinggi</li> <li>• Penyesuaian produknya tinggi</li> </ul> <p>Contoh : Rumah sakit, servis sendiri, Restoran Mahal “ Luxurious Restaurant”.</p>

Sumber : Barry Render (2001: 184)

## Tugas Mahasiswa

Pada pertemuan ini anda diminta untuk :

1. Secara kelompok mengidentifikasi tiga fungsi organisasi pada usaha kafe, kantin, rumah makan dan restoran.
2. Secara kelompok membuat laporan tertulis hasil kajian tiga fungsi organisasi usaha jasa katering.
3. Secara kelompok mempresentasikan hasil kajian masing-masing kelompok.

Sumber Pengayaan : Barry Render Jay Heizer (2001). *Prinsip-Prinsip Manajemen Operasi*; Jakarta: Salemba Empat

Pertemuan ke	:	3 dan 4
Pokok Materi	:	Perencanaan usaha Kafe, Kantin, Rumah makan, dan restoran
Sub. Pokok Materi	:	Peramalan Produk Usaha Kafe Peramalan Produk Usaha Kantin Peramalan Produk Usaha Rumah Makan Peramalan Produk Usaha Restoran

Perencanaan yang efektif bergantung pada peramalan permintaan terhadap produksi-produksi perusahaan. Peramalan adalah seni dan ilmu memprediksi peristiwa-peristiwa masa depan yang memerlukan pengambilan data historis dan memproyeksikannya ke masa depan. ( Barry Render: 2001). Jenis peramalan yang dipergunakan di dalam usaha jasa katering bisa menggunakan jenis ramalan permintaan; yaitu proyeksi permintaan untuk produk barang dan jasa perusahaan. Kata lain peramalan ini bisa juga disebut ramalan penjualan, mengarahkan produksi, kapasitas dan sistem penjadwalan perusahaan dan bertindak sebagai masukan untuk *perencanaan keuangan, pemasaran, dan personalia* dalam horizon waktu jangka pendek – menengah – dan panjang. Pada pengembangan ramalan ini produk dan jasa mengalami daur hidup yang tidak konstant. Sebagian besar produk yang sukses melalui empat tahap : (1) pengenalan, (2) pertumbuhan, (3) dewasa, dan (4) penurunan. Dua tahap pertama dari daur hidupnya

produk barang maupun jasa membutuhkan ramalan yang lebih panjang. Peramalan di sektor jasa katering dapat ditelusuri melalui catatan jangka pendek yang baik. Misalnya untuk *kafetaria* mempertimbangkan tidak hanya pada permintaan mingguan atau harian tetapi permintaan per jam yang mempengaruhi penjualan.

Ada dua pendekatan umum yang bisa digunakan dalam peramalan usaha jasa katering yaitu peramalan kuantitatif dan peramalan kualitatif. Peramalan kuantitatif menggunakan model matematis yang menggunakan data historis dan atau variabel-variabel kausal untuk meramalkan permintaan. Peramalan subjektif atau kualitatif memanfaatkan faktor-faktor penting seperti intuisi, pengalaman pribadi, dan sistem nilai pengambilan keputusan. Keduanya bisa dipadukan untuk diterapkan di dalam peramalan usaha jasa katering.

### ***Tinjauan Metode Kualitatif***

Ada tempat teknik peramalan kualitatif yang berbeda bisa diterapkan untuk usaha jasa katering :

1. Juri dari opini eksekutif. Metode ini mengambil opini dari sekelompok kecil *manajer tingkat tinggi*.
2. Gabungan armada penjualan. Pada pendekatan ini setiap *wiraniaga* mengestimasi penjualan di wilayahnya, ramalan ini kemudian dikaji ulang untuk meyakinkan kerealistisannya, lalu dikombinasikan pada tingkat yang lebih tinggi , misalnya per tingkat cabang ke tingkat pusat.
3. Survei pada konsumen. Metode memperbesar masukan dari pelanggan atau calon pelanggan tanpa melihat rencana pembelian masa depannya. Metode ini

membantu tidak hanya menyiapkan ramalan tetapi juga dalam memperbaiki desain produk baru.

4. Pendekatan naif. Cara sederhana untuk peramalan ini mengasumsikan bahwa permintaan dalam periode berikutnya adalah sama dengan permintaan dalam periode sebelumnya. Misalnya pada bulan Desember th lalu permintaan produk paket pesta ada 6 kali dalam bulan itu maka kita bisa meramalkan di bulan yang sama tahun yang berbeda permintaan produk akan sama.

### ***Tinjauan Metode Kuantitatif***

Ada dua model utama dalam peramalan kuantitatif :

1. Model seri waktu; terdiri atas *metode rata-rata bergerak*, dan *metode penghalusan eksponensial*.
2. Model Kausal terdiri atas; *Proyeksi trends dan Regresi Liniear*.

Model seri waktu ( time series) memprediksi berdasarkan asumsi bahwa masa depan adalah fungsi dari masa lalu. Dengan kata lain model ini melihat pada apa yang terjadi selama periode waktu dan menggunakan seri data masa lalu untuk membuat ramalan.

Contoh : Jika kita memprediksi penjualan *mie kocok* secara mingguan, maka kita gunakan penjualan mingguan untuk membuat ramalan.

Model Kausal. Regresi linear, model kausal, bergabung menjadi model variabel atau hubungan yang bisa mempengaruhi jumlah yang sedang diramal. Model kausal penjualan

mie kocok bisa mencakup hubungan seperti ; *jam istirahat, hari libur, usia konsumen, lokasi usaha.*

Seri waktu didasarkan pada tahapan dari titik data yang sudah tertentu. ( Mingguan , bulanan, kuartalan) Contoh mengenai penjualan mingguan mie kocok. Meramalkan data seri waktu memberikan implikasi bahwa nilai masa depan diprediksi hanya dari nilai masa lalu dan variabel lain diabaikan.

Menganalisis seri waktu berarti membongkar data masa lalu menjadi komponen-komponen dan kemudian memproyeksikannya ke masa depan. Seri waktu biasanya memiliki empat komponen yaitu trend, musim, siklus, variasi acak.

1. Trend (T) adalah gerakan ke atas atau ke bawah secara berangsur-angsur dari data sepanjang waktu.
2. Musim (S) adalah pola data yang berulang setelah periode harian, mingguan, bulanan atau kuartalan.
3. Siklus © adalah pola data yang terjadi setiap beberapa tahun.
4. Variasi acak ® adalah “tanda” dalam data yang disebabkan oleh peluang dan situasi yang tidak biasa; variabel acak mengikuti pola yang tidak dapat dilihat.

Salah satu contoh model perkalian banyak digunakan di dalam bentuk model seri waktu dengan asumsi bahwa permintaan adalah hasil dari empat unsur :

$$\text{Permintaan} = T \times S \times C \times R$$

Atau dengan menambahkan keempat unsur tersebut

$$\text{Permintaan} = T + S + C + R$$

### **Tugas Untuk Mahasiswa**

1. Secara Individu kaji dan buat laporan contoh perhitungan yang telah diaplikasikan pada produk usaha jasa catering : Barry Render Jay Heizer (2001: 50 – 60). *Prinsip-prinsip manajemen operasi. Jakarta; Salemba empat.*
2. Secara kelompok buat kajian peramalan jumlah produk yang akan diproduksi berdasarkan pendekatan kualitatif untuk bisnis kafe, kantin, rumah makan, dan restoran.
3. Secara kelompok buat peramalan permintaan produk berdasarkan pendekatan kuantitatif dengan model seri waktu dan model kausal untuk bisnis kafe, kantin, rumah makan, dan restoran.
4. Data dapat diperoleh melalui penyebaran alat pengumpul data ( angket - daftar ceklis) ke kafe, kantin, rumah makan dan restoran yang ada di kota Bandung.
5. Tugas ini dipresentasikan setelah dikerjakan di luar jam perkuliahan rentang waktu 15 hari dari saat penugasan.

Pertemuan ke	:	5
Pokok Materi	:	Manajemen Mutu Terpadu , Dan Desain Produk Jasa Katering
Sub. Pokok Materi	:	Definisi Mutu Mutu Dan Kemampuannya Meraih Laba Faktor Yang Mempengaruhi Mutu Jasa Desain Produk Jasa Katering

Mutu merupakan isu yang dominan pada banyak perusahaan termasuk pada perusahaan jasa boga. Mutu mempengaruhi seluruh organisasi, dari pemasok sampai konsumen dan dari rancangan produk sampai aspek dalam pemeliharaan peralatan. American Society for quality Control dalam Barry Render (2001:92) mutu adalah “ Totalitas bentuk dan karakteristik barang atau jasa yang menunjukkan kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan-kebutuhan yang tampak jelas maupun yang tersembunyi “. Definisi lain menyatakan “ mutu tergantung pemakai menganggapnya” Mutu yang lebih tinggi berarti kemampuan pemuasan kebutuhan yang lebih baik, bentuk produk yang lebih menarik, dan kelebihan lainnya. Bagi manajer produksi mutu tergantung pada pengerjaan. Mereka percaya bahwa mutu berarti keharusan menyesuaikan dengan lebih baik pada standar yang berlaku dan membuatnya dengan benar pada waktu yang tepat. *Jadi pendekatan mutu itu ada yang berorientasi pada pemakainya, berorientasi pada produknya, berorientasi pada pengerjaannya.* Ketiga pendekatan mutu ini dapat diterapkan di dalam sistem manajemen mutu terpadu untuk usaha jasa katering.

Barry Render mengatakan bahwa mutu jasa lebih sulit diukur daripada mutu barang-barang manufaktur, akan tetapi pengguna jasa memiliki beberapa karakteristik dan atribut yang digunakan sebagai landasan untuk melakukan perbandingan atas

beberapa alternatif. Wawancara ekstensif dengan customer focus group mengidentifikasi 10 atribut atau penentu umum dari mutu jasa yaitu :

1. Reliability meliputi konsistensi dari kinerja dan dapat dipercaya. Ini berarti bahwa perusahaan melakukan pelayanan dengan benar dan juga berarti bahwa jasa perusahaan tersebut dijanjikan untuk diberikan.
2. Responsiveness berkaitan dengan kemauan atau kesiapan dari karyawan untuk memberikan pelayanan. Termasuk pada katagori ini adalah ketepatan waktu pelayanan jasa.
3. Kecakapan berarti penguasaan skill dan pengetahuan yang dibutuhkan untuk memberikan jasa pelayanan.
4. Akses termasuk kedekatan dan kemudahan dihubungi.
5. Kesopan- santunan meliputi kesopanan, rasa hormat, perhatian, dan keramahan dari karyawan.
6. Komunikasi berarti menjaga menginformasikan kepada konsumen dalam bahasa yang dimengerti. Ini berarti perusahaan harus menyesuaikan bahasa yang digunakan untuk konsumen yang berbeda-beda meningkatkan tingkat keteknisan bahasa pada konsumen berpendidikan tinggi dan berbicara dengan sederhana pada konsumen baru.
7. Kredibilitas termasuk kepercayaan dan kejujuran. Termasuk juga harus mempunyai perhatian yang paling baik di hati konsumen.
8. Keamanan adalah bebas dari bahaya, resiko, dan keraguan.
9. Mengerti akan konsumen meliputi usaha-usaha untuk mengerti kebutuhan konsumen.

10. Tangibles termasuk bukti nyata (fisik) dari jasa.

Contoh poin-poin inspeksi untuk peningkatan mutu pada organisasi usaha jasa boga

Area Dapur	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ruang Bersih dan Tertata Secara Proporsional</li><li>• Penyimpanan Bahan Makanan Baik sesuai dengan sifat bahan dan Penanganannya</li><li>• Penyimpanan alat sesuai dengan teknik inventori alat dapur</li><li>• Produk makanan dibuat sesuai dengan standar mutu yang berorientasi pada konsumennya, pada produknya, dan pada pengerjaannya.</li><li>• Ada Wilayah Persiapan Penyajian Makanan</li></ul>
Area Kasir	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kecepatan</li><li>• Ketepatan</li><li>• Performance Personal Petugas</li></ul>
Area Penyajian	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bersih</li><li>• Nyaman</li><li>• Dimonitor secara teratur oleh karyawan yang bertugas dengan sigap, cekatan, teliti, dan akurat.</li></ul>

**Konsep Umum Desain Produk dan Jasa yang dapat diaplikasikan pada Usaha Jasa Katering**

Pilihan produk atau seleksi produk adalah kegiatan pemilihan barang atau jasa yang akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Manajemen biasanya menentukan pilihan produk pada saat memutuskan produk apa atau jasa apa yang akan ditawarkan pada masyarakat di saat awal pendirian usahanya.

Kegiatan seleksi, pencarian manfaat dan desain produk terjadi secara terus menerus karena ada peluang hadirnya produk baru. Ada lima faktor yang mempengaruhi peluang pasar, yaitu :

1. Perubahan ekonomi , dalam jangka panjang perubahan ekonomi mendorong kenaikan tingkat kekayaan masyarakat, tetapi dalam jangka pendek memicu perubahan siklus ekonomi dan harga.
2. Perubahan sosiologi dan demografi, yang dapat terjadi pada faktor-faktor seperti menurunnya jumlah anggota keluarga.
3. Perubahan teknologi, yang memungkinkan akan terjadi alat bantu dalam berbagai aktivitas kehidupan cenderung “ membuat nyaman, efektif – efisien”
4. Perubahan politik, yang menimbulkan persetujuan-persetujuan perdagangan baru, persyaratan tarif, upah buruh dan lainnya
5. Perubahan-perubahan lain, yang bisa timbul dari dinamika pasar, standar profesi, pemasok, dan penyalur.

#### Tugas Untuk Mahasiswa

1. Buat laporan hasil analisis saudara berkaitan dengan pengaruh demografi terhadap kebutuhan produk usaha jasa katering terutama pada kafe, kantin, dan rumah makan.
2. Berikan contoh rancangan produk usaha jasa katering kafe, kantin, dan restoran, yang dipengaruhi oleh perubahan teknologi di dalam penanganan bahan pangan dan peralatan bidang boga.
3. Buat Laporan Isi Bab 4 : Barry Render (2001:145). Prinsip-Prinsip Manajemen Opreasi.

#### Lembar Informasi 4

Pertemuan ke	:	6 - 11
Pokok Materi	:	Pendekatan Pembelajaran Magang
Sub. Pokok Materi	:	Rencana Magang di Industri Jasa Katering: Katering Pelayanan Industri Katering Pelayanan Pesta Katering Pelayanan Orang Sakit/ Dapur R. Sakit Restoran yang ada di Hotel Rumah makan, Kafetaria, Fast Food Restaurant

Pendekatan Magang dilaksanakan dengan tujuan untuk mengembangkan mahasiswa pada aspek wawasan keilmuan dalam bisnis jasa catering, dan pendalaman proses produksi produk usaha jasa catering sesuai dengan perkembangan yang sedang berlaku secara aktual di masyarakat.

#### Tugas Dosen:

- Membuat MOU dengan Perusahaan Industri Jasa Katering
- Memberikan pembekalan praktis tentang operasional kegiatan pembelajaran melalui pendekatan magang terhadap mahasiswa
- Menempatkan Mahasiswa ke Industri yang jadi Mitra dalam Pembelajaran dengan pendekatan magang
- Memberikan pengalaman belajar kepada mahasiswa tentang strategi mengakses lembaga industri jasa catering yang bisa dijadikan tempat pembelajaran dengan pendekatan magang
- Melakukan evaluasi pembelajaran

Tugas Mahasiswa:

- Melakukan Persiapan diri untuk kegiatan pembelajaran magang
- Mengakses Lembaga Industri Jaka Katering yang akan dijadikan tempat belajar dengan pendekatan magang.
- Melaksanakan proses belajar dengan pendekatan belajar magang
- Melaksanakan evaluasi hasil belajar.

Lembar Informasi 5

Pertemuan ke	:	12 - 16
Pokok Materi	:	Pedoman Latihan Mengelola Usaha Jasa Katering
Sub Pokok Materi	:	Persiapan dan Pelaksanaan Praktikum: Kantin, kafetaria, Rumah Makan, Coffee shop, Counter Kue dan Minuman ringan.

Praktek mengelola organisasi usaha kantin, kafetaria, rumah makan, coffee shop, counter kue dan minuman ringan dengan melakukan empat fungsinya yaitu ; fungsi pemasaran, fungsi produksi, dan fungsi keuangan. Masing – masing fungsi organisasai melakukan *catatan-catatan nya* dan di tangani oleh orang yang tepat karena *keahliannya*.

- a. Persiapan Buku untuk melakukan administrasi pemasaran, administrasi proses produksi, administrasi keuangan, Administrasi Personalia.
- b. Lembar format Menu statis dengan model Ala Carte, untuk Kantin, Kafetaria, Rumah Makan, Coffee Shop, Counter kue dan Minuman Ringan.
- c. Persiapan modal uang

#### Model catatan untuk administrasi pemasaran

1. Lembar Promosi
2. Catatan Negosiasi dengan calon konsumen
3. Buku Daftar Pemesan dan penanganan distribusi
4. Buku catatan Komplain dan Layanan Konsumen

#### Model isi catatan untuk administrasi proses produksi

1. Lembar Inventaris alamat Suplyer dan Tempat pemasok / membeli bahan makanan
2. Daftar inventris alat
3. Daftar Inventaris Bahan Makanan
4. Kumpulan Resep Standar
5. Jadwal produksi
6. Mekanisme proses produksi
7. Mekanisme penanganan makanan pra distribusi

#### Model isi catatan untuk administrasi keuangan

1. Buku Kas harian
2. Buku Besar
3. Buku imbal jasa karyawan
4. Rancangan perhitungan Harga Jual
5. Buku catatan Biaya Promosi dan lainnya

#### Model isi catatan untuk administrasi personalia

1. Data Karyawan dan Perkembangannya
2. Struktur Organisasi “Perusahaan”

3. Job Deskripsi
4. Jadwal Rotasi Kerja
- 5.

Tugas Untuk Mahasiswa; mengadakan

- a. Buku untuk melakukan administrasi pemasaran, administrasi proses produksi, administrasi keuangan, Administrasi Personalia.
- b. Menu Cards dengan model Ala Carte, untuk Kantin, Kafetaria, Rumah Makan, Coffee Shop, Counter kue dan Minuman Ringan.
- c. Promosi pemasaran untuk merancang kebutuhan produksi
- d. Proses Produksi dan Pemasaran di Lingkungan Laboratorium Kampus

### **Rujukan Pustaka**

Barry Render, Jay Heizer ( 2001). *Prinsip Prinsip Manajemen Operasi*. Jakarta: Salemba Empat.

Buchari Alma. (1997). *Dasar-Dasar Bisnis dan Pemasaran*. Bandung Alfabeta

Nancy Loman Scanlon (1985). *Marketing Menu*. Australia: CBI

## PENDAHULUAN

### **A. Rasional**

Jurusan Pendidikan Kesejahteraan Keluarga merupakan salah satu jurusan yang ada di Fakultas Pendidikan Teknologi dan Kejuruan (FPTK) Universitas Pendidikan Indonesia , bertujuan menghasilkan tenaga kependidikan dalam bidang kesejahteraan keluarga baik di dalam sub sistem pendidikan sekolah maupun di dalam sub sistem pendidikan luar sekolah.

Kurikulum Jurusan PKK th 1993 mencantumkan mata kuliah Praktek Industri dengan bobot 3 ( Tiga ) SKS baik untuk Program Studi Spesialisasi Pendidikan Tata Boga maupun Program Studi Spesialisasi Pendidikan Tata Busana. Para program Studi Spesialisasi Pendidikan Tata Boga , mata kuliah diberi nama : *Praktek Industri Bidang Makanan*.

Mata kuliah tersebut dinilai strategis agar bisa menjembatani tercapainya tujuan proses pembelajaran yang dilaksanakan di dalam sub sistem pendidikan sekolah khususnya yang terjadi di Jurusan PKK FPTK UPI . Hasil belajar bagi mahasiswa diharapkan, dapat memberikan kontribusi terhadap kemampuan mereka dalam menguasai kelompok mata kuliah proses belajar mengajar dan bidang studi keahlian yang dipilihnya. Melalui mata kuliah Praktek Industri Bidang Makanan, mahasiswa dapat memahami konsep budaya bekerja, dan tuntutan keahlian tenaga kerja di perusahaan industri bidang makanan baik yang berskala kecil *home industri* maupun berskala besar bersifat *ekspenditur*. Pengalaman mengenal budaya bekerja dan wawasan dalam wacana indudtri bagi mahasiswa yang mengikutinya , merupakan masukan tambahan untuk profesionalitas tenaga kependidikan . Atas dasar rasional yang telah diuraikan maka, perlu ada panduan yang dapat digunakan oleh mahasiswa Prosrnam Studi Pendidikan Spesialisasi Tata Boga PKK- FPTK- UPI. Panduan ini hanya berlaku untuk mata kuliah Praktek Industri Bidang Makanan.

### **B. Tujuan**

Tujuan program praktek lapangan bidang industri makanan secara umum adalah :

1. Terjalannya kerjasama antara Jurusan PKK FPTK UPI dengan pihak perusahaan yang mengelola usaha industri dalam bidang makanan.
2. Meningkatkan wawasan dan pengalaman dalam wacana industri bagi mahasiswa Program Studi Pendidikan Spesialisasi Tata Boga.
3. Meningkatkan kualitas proses belajar melalui kerja lapangan atau *Internship*.

### **C. Hasil yang Diharapkan**

Hasil yang diharapkan dari praktek lapangan (Internship) dalam bidang industri makanan adalah mahasiswa;

1. Memiliki pengalaman belajar bekerja pada pekerjaan tertentu dalam proses produksi bidang produk makanan yang dibuat secara masal .
2. Memiliki wawasan dalam mengenal pekerjaan proses produksi bidang produk makanan yang dibuat secara masal.
3. Memahami karakteristik industri dalam aspek budaya bekerja, peraturan kerja, dan spesifikasi tenaga kerja.
4. Memiliki wawasan dalam organisasi perusahaan usaha industri bidang makanan.

5. Memiliki wawasan dalam mengakses berbagai sumber untuk kelancaran mengelola usaha industri bidang makanan.

**D. Peserta, Tempat, Waktu Pelaksanaan**

Peserta praktek kerja lapangan dalam mata kuliah Praktek Industri bidang Makanan adalah mahasiswa Program Studi Pendidikan Spesialisasi Tata Boga Jurusan PKK yang memenuhi ketentuan berikut :

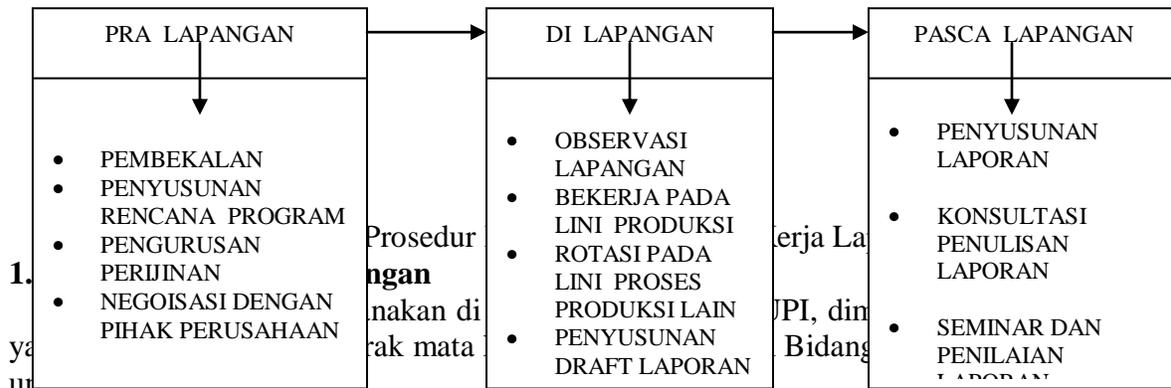
1. Telah lulus mata kuliah Manajemen Usaha Boga
2. Telah mengontrak mata kuliah Praktek Industri Bidang Makanan.
3. Telah menempuh mata kuliah paket keahlian dalam bidang tata boga sesuai dengan prasyarat yang ditetapkan dalam kurikulum jurusan PKK th 1993.
4. Setiap mahasiswa memahami dan menerima konsekwensi logis dari “kontrak kerja lapangan”, yang telah disepakati oleh pihak industri (perusahaan) dengan dosen penanggung jawab mata kuliah yang ditunjuk oleh Jurusan PKK FPTK UPI.
5. Tempat praktek kerja lapangan harus memenuhi syarat sebagai berikut:
  - Perusahaan industri yang mengelola produk makanan atau minuman.
  - Perusahaan Industri yang dapat dijadikan sebagai sumber belajar bagi mahasiswa dalam menumbuh kembangkan kreativitas.
  - Perusahaan industri yang bersedia mendorong mahasiswa belajar bekerja sesuatu dalam proses produksi produk makanan melalui cara magang, (metoda tiga langkah : menunjukkan. meniru, mengerjakan sendiri.).

Waktu pelaksanaan disesuaikan dengan jadwal yang disepakati bersama antara Jurusan PKK FPTK UPI dengan Pihak Perusahaan rekanan dalam kurun waktu satu semester dimana mahasiswa mengontrak mata kuliah Praktek Industri Bidang Makanan. Adapun sebagai pedoman waktu pelaksanaan adalah ; 1 (satu) SKS mata kuliah setara dengan 180 menit waktu praktikum. Alokasi waktu praktek di lapangan dari 3 SKS bobot mata kuliah adalah 2 ( dua ) SKS. Artinya 16 kali pertemuan  $\times 2 \times 180 = 5760$  ` = 96 jam nyata, dikonversikan ke dalam jam kerja yang berlaku sesuai dengan waktu

yang ada di perusahaan. Misalnya kalau mahasiswa bekerja 5 ( lima ) jam nyata per hari , seminggu 5 ( lima) hari kerja, maka mereka latihan bekerja di perusahaan sama dengan 96 : 5 jam kerja = **antara 19 – 20 hari kerja.**

**E. Prosedur Pelaksanaan**

Pelaksanaan praktek kerja lapangan dalam memenuhi tugas mata kuliah Praktek Industri Bidang Makanan dilaksanakan berdasarkan prosedur yang dikembangkan seperti dapat di telaah pada gambar 1.



- Mengikuti pembekalan materi secara teoritik untuk pelaksanaan praktek lapangan dalam bobot 1 (satu) SKS.
- Menyusun rencana program praktek melalui pembimbingan dosen penanggungjawab mata kuliah.
- Mengajukan perijinan setelah di ketahui dan disetujui oleh dosen penanggung jawab mata kuliah, selanjutnya diajukan ke jurusan dan disetujui oleh Dekan FPTK UPI.
- Melaksanakan pelamaran ke Perusahaan yang dituju setelah memperoleh ijin dan persetujuan Dekan FPTK UPI atau sebelumnya dari pihak industri yang telah menerimanya.
- Jika telah diberi ijin oleh pihak perusahaan yang relevan, harus melakukan kontrak kerja praktek melalui format yang disediakan (lampiran) dengan pihak industri..

**2. Pelaksanaan Lapangan**

Setiap mahasiswa yang telah memperoleh tempat praktek industri yang relevan maka diwajibkan untuk melakukan kegiatan :

- Melaksanakan observasi, adaptasi dan sosialisasi diri di lingkungan perusahaan, mengikuti segala peraturan yang berlaku dan ditetapkan oleh perusahaan.
- Melakukan kegiatan belajar bekerja pada lini produksi produk boga sesuai dengan petunjuk dan pengarahan dari pihak instruktur di perusahaan.
- Selama ada di lapangan harus mengisi daftar kehadiran dan membuat catatan-catatan penting, kemudian ditunjukkan kepada tim dosen mata kuliah PI pada saat sedang melakukan supervisi atau kunjungan lapangan. Pada kasus tertentu mahasiswa dapat melapor langsung ke tim dosen PI di kampus UPI.

### **3. Pasca Lapangan**

Setiap mahasiswa yang telah menyelesaikan praktek lapangan, maksimum satu minggu setelah selesai diwajibkan :

- Menyusun laporan sesuai dengan format ( lampiran), yang memuat pendahuluan, tinjauan konsep tentang usaha industri, laporan kegiatan praktek, nalaisis kasus, kesimpulan dan saran.
- Melaksanakan bimbingan dan konsultasi penulisan laporan kepada tim dosen.
- Melakukan pemutusan kontrak praktek dan menyelesaikan administrasi dengan pihak perusahaan tempat latihan praktek.
- Melaksanakan seminar laporan dan penilaian oleh tim dosen mata kuliah Praktek Industri Bidang Makanan.

## **MATERI PEMBEKALAN**

Materi pembekalan yang harus dipelajari oleh mahasiswa peserta praktek Industri Bidang Makanan adalah :

No.	Materi	Waktu Pertemuan	Keterangan
1.	<b>PROGRAM UMUM</b> 1. Wawasan Industri: Jenis dan Klasifikasi Industri, Organisasi dan sasarannya. 2. Analisis potensi industri <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fasilitas Produksi</li> <li>• SDM</li> <li>• Produk</li> <li>• Budaya Kerja</li> <li>• Perundang-undangan</li> </ul>	2 x 50` 2 x 25`	Disampaikan oleh Tim Dosen Mata Kuliah
2.	<b>PROGRAM INTI</b> 1. Pemantapan dan kesiapan memasuki lapangan praktek. 2. Pemetaan keterampilan produktif yang relevan dengan keahlian. 3. Pemetaan kelompok praktikum dan penetapan rencana program.	2 x 50` 2 x 50` 2 x 50`	
3.	<b>PENUNJANG</b> 1. Diskusi penulisan laporan	2 x 50`	

**MATERI PRAKTEK DI INDUSTRI  
PAKET KEAHLIAN PRODUK MAKANAN / MINUMAN**

No.	Materi Praktek	Tujuan
1.	Sejarah Perkembangan Perusahaan	Mahasiswa memahami : 1. Sejarah perkembangan perusahaan 2. Bentuk dan jenis perusahaan 3. Struktur Organisasi Perusahaan 4. Tata letak pabrik.
2.	Divisi non produksi di lingkungan perusahaan	Mahasiswa mengetahui peran dan fungsi: 1. Kantor pusat administrasi 2. Bagian Keuangan 3. Bagian pengelolaan bahan baku 4. Sistem kontrol perusahaan 5. Bagian kontrol produksi & Distribusi 6. Bagian pengembangan SDM

		7. Bagian Humas
3.	Divisi Produksi di Lingkungan Perusahaan	<p>Mahasiswa dapat mengetahui peran dan fungsi:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bahan baku produksi</li> <li>2. Penimbangan bahan makanan</li> <li>3. Persiapan pembuatan produk</li> <li>4. Pembuatan adonan</li> <li>5. Pencetakan adonan</li> <li>6. Pemasakan adonan</li> <li>7. Persiapan pengepakan produk</li> <li>8. Pengepakan produk</li> <li>9. Penyimpanan sementara produk</li> <li>10. Pendistribusian produk</li> </ol>
4.	Klasifikasi tenaga kerja	<p>Mahasiswa dapat mengetahui peran dan fungsi pekerja :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tenaga kerja tidak langsung dengan produksi : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suvervisor</li> <li>• Publik relation</li> <li>• Marketing</li> <li>• Accountan</li> <li>• Instruktur R&amp;D</li> <li>• Manajer</li> </ul> </li> <li>2. Tenaga kerja langsung dengan produksi <ul style="list-style-type: none"> <li>• Operator, Teknisi</li> <li>• Tenaga ahli</li> <li>• Tenaga pelaksana bagian proses produksi</li> </ul> </li> <li>3. Tenaga kerja pendukung <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sekertaris</li> <li>• Staf Keamanan</li> <li>• Cleaning Service</li> <li>• Kurir</li> </ul> </li> </ol>
5.	Aliran Proses	Mahasiswa dapat menggambarkan minimal aliran proses divisi produksi di lingkungan pabrik makanan atau minuman.
6.	Keselamatan Kerja	Mahasiswa mengetahui dan dapat menggunakan alat keselamatan kerja di

		ruang produksi: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pakaian kerja dan kelengkapannya</li> <li>• Mengetahui P3K</li> <li>• Dapat menggunakan alat pemadam kebakaran</li> </ul>
7.	Praktek produksi	Mahasiswa dapat turut serta melakukan aktivitas produksi dengan metoda magang, termasuk praktek quality control.
8.	Membuat laporan	Mahasiswa dapat membuat laporan hasil praktek industri sesuai dengan sistematika penulisan yang ditetapkan.
9.	Seminar Laporan	Mahasiswa dapat melaksanakan presentasi laporan praktek industri.

## PENILAIAN

Praktek industri bidang makanan merupakan mata kuliah wajib bagi seluruh mahasiswa Program Studi Pendidikan Spesialisasi Tata Boga dengan bobot 3 SKS. Setiap mahasiswa berhak memperoleh penilaian dengan merujuk pada criteria yang ditetapkan oleh sistem penilaian yang berlaku di lingkungan UPI.

Sebagai bahan pertimbangan maka, ditetapkan rumus sebagai berikut:

$$NP^{PR} = (NPM \times 10\%) + (NPI \times 60\%) + (NS \times 20\%) + (NL \times 10\%)$$

NA<sup>PR</sup> = Nilai Akhir Praktek Industri

NPM = Nilai Materi Pembekalan ( Oleh Dosen Mata Kuliah)

NPI = Nilai Praktek Industri ( Oleh *Dosen Luar Biasa* di industri/ pihak Yang ditunjuk oleh industri perusahaan).

Komponen penilaian praktek di industri adalah :

1. Kehadiran
2. Disiplin kerja
3. Keterampilan kerja ( keselamatan kerja, prosedur kerja )

NS = Nilai seminar laporan ( dari dosen mata kuliah )  
NL = Nilai Fisik Laporan ( dari dosen mata kuliah )

Batas kelulusan:

Mahasiswa yang telah mengikuti praktek industri dinyatakan lulus jika telah memenuhi

kriteria sebagai berikut:

1. Aktif mengikuti pembekalan minimal 80% kehadiran.
2. Menunjukkan rencana program praktek.
3. Mengumpulkan nilai dari lapangan (oleh dosen LB dari lapangan)
4. Mengikuti test pertengahan semester
5. Mengikuti test akhir semester
6. Mengikuti seminar laporan praktek lapangan

Konversi nilai :

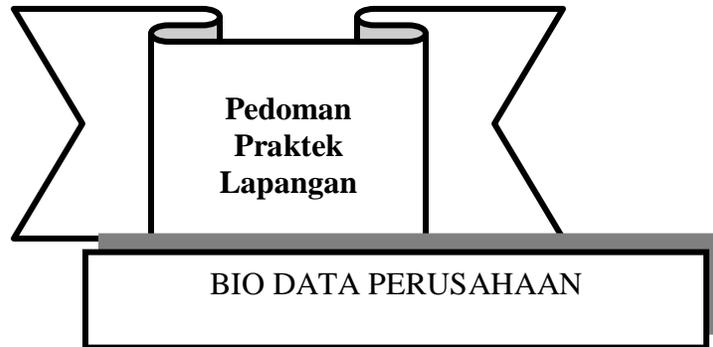
< 65 = E

66 - 75 = C

76 - 85 = B

86 - 100 = A

Bagi mahasiswa yang tidak memenuhi kriteria tersebut walaupun sudah mengontrak dinyatakan gagal dan diwajibkan mengontrak kembali.



**IDENTITAS PERUSAHAAN**

NAMA PERUSAHAAN : .....

ALAMAT : .....

NAMA DIREKTUR/PMPINAN : .....

BERDIRI TH : .....

STATUS KANTOR PERUSAHAAN: Pusat / Wilayah / Cabang

BIDANG USAHA : 1).....

(2).....

(3).....

SPELIALISASI PRODUK : .....

KAPASITAS PRODUKSI : ..... Jam, .....Hari.....Minggu

JANGKAUAN PEMASARAN : .....

**TENAGA KERJA**

Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Tingkat Jabatan
SD		
SLTP		
SMA/SMU		
SMEA		
SMK		
SARMUD / DIII		
SARJANA S-1		
MAGISTER		
DOKTOR		

Mengetahui,  
Pembimbing Industri

Bandung .....

Peserta,

**DAFTAR PENILAIAN DI ENSTRUKTUR**

<b>No.</b>	<b>Komponen Penilaian</b>	<b>Skor</b> 10 - 100	<b>Jumlah Jam / hari</b> (1-5 jam)	<b>Catatan Khusus</b>
<b>1.</b>	<b>Kehadiran</b>			
<b>2.</b>	<b>Disiplin Kerja:</b> 1. Mengikuti Peraturan Perusahaan 2. Kelengkapan pakaian kerja			
<b>3.</b>	<b>Keterampilan Kerja:</b> 1. Ketepatan Penggunaan Alat 2. Efektivitas waktu kerja 3. Produk yang dihasilkan 4. Inisiatif 5. Kerja sama dengan karyawan 6. Komunikasi dng pimpinan 7. Sopan santun waktu bekerja			

Nilai ditetapkan berdasarkan kewenangan  
Instruktur di Industri

Bandung, .....

KEDIRIAAN I ADIPATI

**SAMPUL/ COVER : BERWARNA BIRU / TULISAN HITAM / LOGO UPI**

HALAMAN JUDUL  
HALAMAN PENGESAHAN  
KATA PENGANTAR  
DAFTAR ISI  
DAFTAR TABEL  
DAFTAR GAMBAR  
DAFTAR LAMPIRAN

BAB I. PENDAHULUAN

- A. LATAR BELAKANG
- B. BATASAN PELAKSANAAN PRAKTEK INDUSTRI
- C. TUJUAN PELAKSANAAN PRAKTEK INDUSTRI
- D. MANFAAT PELAKSANAAN PRAKTEK INDUSTRI
- E. SISTEMATIKA PENULISAN LAPORAN

BAB II KONSEP TENTANG INDUSTRI BIDANG MAKANAN

BAB III LAPORAN PELAKSANAAN PRAKTEK INDUSTRI

- A. GAMBARAN DATA UMUM PERUSAHAAN
- B. PELAKSANAAN KEGIATAN DI LINI PRODUKSI
- C. ANALISIS KASUS PROSES PRODUKSI YANG RELEVAN DENGAN PAKET KEAHLIAN PROGRAM STUDI

BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN

- A. KESIMPULAN
- B. SARAN

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN ( MISALNYA FOTO, DAN DOKUMEN LAINNYA )

**KONTRAK KERJA *MAGANG***

Yang bertanda tangan di bawah ini , menerangkan bahwa:

Nama Perusahaan : .....  
Alamat : .....  
Nama Direktur/Pimpinan : .....  
Berdiri Th : .....  
Status Kantor Perusahaan: Pusat / Wilayah / Cabang  
Bidang Usaha : (1).....  
(2).....  
(3).....  
Spesialisasi Produk : .....

Bersedia menerima mahasiswa Jurusan PKK FPTK UPI, yang bernama ...../ NIM ..... sebagai praktikan/ trainee di perusahaan tersebut, dimulai dari tgl .....2003 Sampai tgl. ....2003, dengan ketentuan mahasiswa yang bersangkutan harus dapat mematuhi peraturan yang ditetapkan oleh pihak perusahaan selama mereka berada dalam masa praktek kerja lapangan.

Bandung, .....

Pimpinan Perusahaan

Ttd + cap

---

MODEL REKRUTMEN MAHASISWA LPTK (LEMBAGA PENDIDIKAN TENAGA KEPENDIDIKAN) MELALUI PENGUKURAN POTENSI CALON PENDIDIK BIDANG TEKNOLOGI DAN KEJURUAN

Oleh : Ade Juwaedah

Staf Pengajar Jurusan PKK FPTK UPI

Persoalan kualitas mutu pendidik di Indonesia ini menjadi isu yang menarik untuk selalu dikaji karena posisi pendidik di jalur pendidikan formal, khususnya di jalur pendidikan menengah ke bawah menjadi bulan-bulanan kambing hitam rendahnya mutu hasil pendidikan nasional di Indonesia. Pihak awam yang merasa prihatin terhadap hasil pendidikan nasional secara umum langsung menyoroti guru, dan LPTK ( Lembaga Pendidik Tenaga Kependidikan ) sebagai kambing hitamnya. Pemerhati mutu pendidikan yang kontra terhadap kinerja guru menuduh bahwa guru di Indonesia pada umumnya memegang peran sentral di dalam proses praktek pendidikan di sekolah, tidak memiliki kualifikasi yang layak sebagai seorang pendidik, sementara bagi mereka yang berpihak kepada sepak terjang perjuangan para guru menaruh dugaan bahwa karena tingkat kesejahteraan guru yang kurangnya sehingga para guru tidak memiliki gairah untuk mencintai profesinya yang bisa menjadikan out-put pendidikan ini *berkualitas*. Semua sepakat bahwa pendidikan memegang kunci di dalam mengembangkan potensi sumber daya manusia, termasuk di dalamnya mengembangkan potensi sumber daya manusia *yang sebagai calon pendidik yang professional*. Pendidikan sebagai suatu system mengandung muatan input- proses- dan output. Salah satu in-put system pendidikan adalah komponen sumber daya manusia sebagai pendidik dimana potensi mereka harus dikembangkan menuju pada penguasaan persyaratan profesional untuk menguasai bahan ajar, menguasai metoda dan teknik mengajar, administrasi pembelajaran, bimbingan belajar, pengelolaan kelas serta system evaluasi pembelajaran. Pengembangan tersebut dikonsisikan di dalam suatu lingkungan yang kondusif, namun apapun pengkondisian itu diduga akan berhasil dengan optimal manakala pihak peserta didik memiliki komitmen secara pribadi terhadap tugas keprofesionalannya yang ditunjukkan oleh kesungguhan mereka dalam menjalani proses “ pembekalan “ sebagai calon guru professional yang pendidik.

Ada peserta didik yang memiliki kesiapan untuk belajar baik secara fisik maupun psikologis. Ada lingkungan yang mendukung terhadap berlangsungnya proses pembelajaran sehingga mampu memberikan pengalaman belajar yang bermakna terhadap peserta didik.

Menyoroti tentang salah satu komponen input system pendidikan bagi LPTK , khususnya calon peserta didik untuk bidang kejuruan, sewajarnya LPTK kembali mensyaratkan kualifikasi minat dan bakat untuk menjadi seorang “guru” selain persyaratan kemampuan akademik yang ada pada grade tertentu sesuai dengan ke layakannya.

Di Tahun 1970-han LPTK khususnya IKIP Bandung waktu itu pernah menjanging calon mahasiswanya melalui psikotest untuk menelusuri kecenderungan minat dan bakat menjadi “guru” yang kemudian ditiadakan sampai saat ini. Mungkin bagi jurusan lain selain yang di Fakultas Pendidikan Teknologi dan Kejuruan masalah potensi kejuruan tidak dipermasalahkan. Bagi calon pendidik “Vokasional” seperti yang disiapkan FPTK UPI saat ini , penulis menganggap penting adanya penelusuran kemampuan minat dan bakat kandidat peserta didik yang “pantas” menjadi seorang kandidat guru bidang studi vocational. Asumsinya, seorang guru vokasional salah satu kompetensinya harus menguasai bidang studinya dimana pembelajaran yang berkaitan dengan kompetensi vokasionalnya akan mampu dimaknai sebagai pengalaman belajar yang bermakna oleh peserta didik apabila dia dilandasi oleh kemampuan prerequisite selain sisi akademis juga sisi potensi “ vokasionalnya”. Membandingkan dengan kandidat peserta didik di bidang olah raga, seni dan musik, mereka melalui suatu rekrutmen test tambahan selain tes akademis yang dilaluinya untuk memastikan bahwa mereka memiliki potensi actual bidang tersebut yang layak untuk seorang kandidat guru bidang dimaksud. Seorang kandidat guru vokasional semacam yang digodog di FPTK mengapa tidak pola tersebut diterapkan. Alasannya Keterampilan yang dipelajari memiliki keunikan yang akan berkembang dengan baik apabila individu yang mempelajarinya selain memiliki minat juga bakat di bidang teknik dan kejuruannya, sehingga out put pendidikan lebih dari standar kualitas sebagai calon guru yang bukan bidang vokasional.