KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

BAB V

RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

A. Proses Operasi

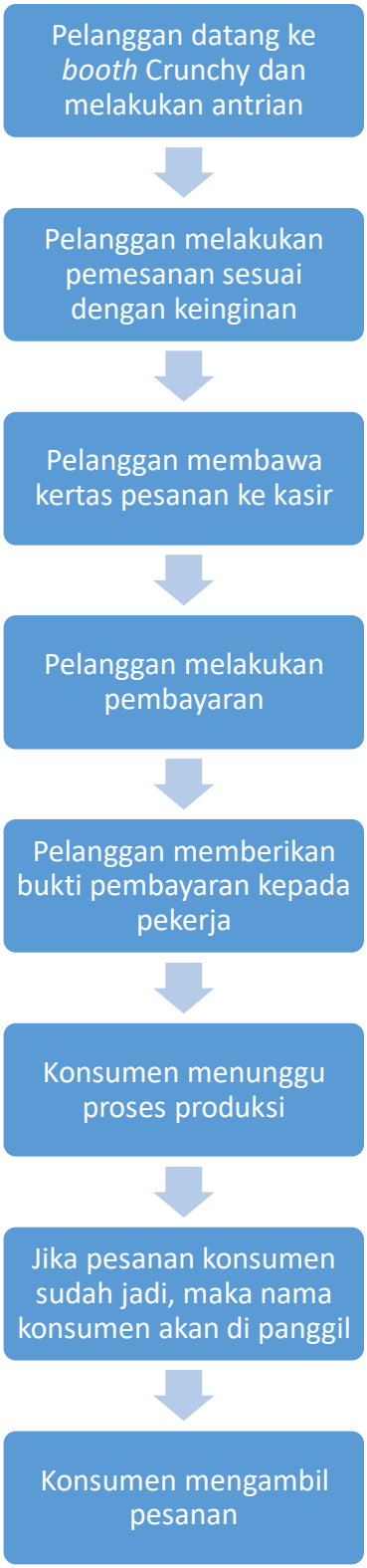
Setiap usaha yang akan menjalankan suatu usaha pasti akan melakukan proses operasi dalam memproduksi produknya. Menurut Jay Heizer dan Barry Render (2015 : 3) manajemen operasi merupakan serangkaian aktivitas yang menciptakan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah masukan menjadi hasil.

Setiap proses operasi terlebih dahulu membutuhkan *input* atau masukan awal dalam bentuk bahan baku untuk memulai proses produksinya. Ketika suatu perusahaan sudah memiliki bahan baku, maka selanjutnya yang akan dilakukan adalah proses mengubah *input* menjadi *output* yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan perusahaan.

Crunchy dalam menjalankan usahanya juga memiliki proses operasi untuk keberlangsungan usahanya. Proses operasi ini melibatkan interaksi antara penjual dengan konsumen. Berikut adalah proses operasi yang terjadi dalam kegiatan usaha Crunchy:

Gambar 5.1

Alur Proses Operasi Crunchy



Sumber: Crunchy, 2019.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

B. Nama Pemasok

Bahan baku merupakan salah satu faktor penting dalam suatu produksi. Bahan baku yang berkualitas tinggi, akan membuat hasil akhir barang memilik kualitas yang tinggi juga. Oleh sebab itu, setiap usaha harus berhati-hati dalam memilih bahan bakunya. Penyedia bahan baku tersebut dapat dipilih dari pemasok-pemasok yang ada.

Crunchy sudah memiliki pemasok-pemasok yang sudah teruji memiliki kualitas yang tinggi, sehingga bahan baku yang akan dipakai Crunchy juga memiliki kualitas yang baik. Berikut adalah daftar pemasok bahan baku Crunchy:

Tabel 5.1

Daftar Pemasok Crunchy

No.	Nama Pemasok	Alamat	Nomor Telepon	Produk
1.	PT. Mutiara Gemilang Indonesia	Jl. Raya Daan Mogot KM 18, Kalideres, Jakarta Barat	021-22527226	Seasoning Powder
2.	PT. Toko Mesin Maksindo	Jl. Taman Palem Lestari Blok B18 No. 22C, Cengkareng, Jakarta Barat	021-22555975	Mesin Gas Fryer
3.	Pasar Mitra	Jl. KH.Moh.Mansyur, Tambora, Kota Jakarta Barat, 11250	-	1. Tempe 2. Tahu 3. Cireng 4. Wortel 5. Daun bawang 6. Terigu 7. Garam

Sumber: Crunchy, 2019.

C. Deskripsi Rencana Operasi

Rencana operasi adalah seebuah rincian kegiatan yang akan dilakukan seorang pengusaha dalam mempersiapkan untuk membuka usahanya pada saat pertama kali. Pembuatan rincian ini diperlukan pengusaha agar dapat memiliki kejelasan dalam apa saja yang perlu dipersiapkan, dan kapan perlu dipersiapkan. Dengan demikian, pengusaha sudah memiliki kesiapan yang matang sebelum usaha tersebut dibuka. Berikut adalah deskripsi rencana operasi dari Crunchy:

1. Melakukan analisis bisnis

Langkah pertama yang perlu dilakukan adalah menganalisis bisnis yang ada. Langkah ini dijalankan, untuk melihat, apakah peluang yang ada masih dapat dimasuki oleh bisnis atau tidak. Selain itu juga untuk melihat kembali keinginan dan kebutuhan konsumen yang ada di pasar.

Langkah ini juga menolong pemilik usaha dalam melakukan langkah selanjutnya. Analisis bisnis yang didapatkan oleh pemilik usaha, akan mempengaruhi tempat dimana usaha tersebut akan dibuka.

2. Melakukan survei lokasi

Setelah melakukan analisis bisnis, maka langkah selanjutnya adalah melakukan survei lokasi usaha sesuai dengan analisis bisnis yang sudah dilakukan. Survei ini dilakukan dengan tujuan untuk mencari lokasi yang tepat dan dengan harga yang sesuai. Dalam langkah ini, pemilik usaha harus mencari lokasi usaha di berbagai tempat agar memiliki beberapa pilihan dalam menentukan lokasi usahanya. Hal ini diperlukan, sebagai sebuah acuan dan pertimbangan dalam memilih lokasi usaha yang akan berpengaruh terhadap langkah selanjutnya, yaitu pemasok.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

3. Melakukan survei pemasok

Setelah melakukan survei lokasi usaha, langkah selanjutnya adalah melakukan survei pemasok. Dalam melakukan survei pemasok, hal yang perlu diperhatikan selain dari kualitas bahan bakunya, adalah kedekatan dengan lokasi usaha. Sehingga, dapat memotong biaya agar bahan baku yang didapat lebih murah. Sama seperti survei lokasi usaha, pemilik usaha harus mencari beberapa pilihan pemasok, agar dapat dipilih pemasok yang terbaik dan juga sejalan dengan pemilihan lokasi usaha.

4. Menyewa tempat usaha dan menentukan pemasok

Setelah survei-survei tersebut dilakukan, langkah selanjutnya bagi pemilik usaha adalah melakukan pertimbangan dan memilih lokasi usaha yang sesuai. Kriteria-kriteria yang dapat menolong pemilik usaha dalam menentukan adalah, biaya sewa, lokasi usaha, lokasi pemasok, kualitas bahan baku pemasok, dan lain-lain.

Dengan kriteria tersebut, pemilik usaha dapat mencari dan menentukan tempat usaha dan pemasok yang sesuai. Pemilihan tempat dan pemasok akan menjadi kunci dalam menjalankan suatu usaha.

5. Membeli perlengkapan dan peralatan

Dalam langkah selanjutnya, pemilik usaha sudah harus memulai untuk membeli perlengkapan-perlengkapan dan peralatan-peralatan yang dibutuhkan dalam melakukan kegiatan usaha.

6. Membuat SOP dan *job description*

Langkah selanjutnya adalah membuat SOP (*Standard Operational Procedure)* dan *job description*. SOP diperlukan agar dalam kegiatan usaha, memiliki suatu standard tertentu sehingga kualitas produk yang dihasilkan, dapat tetap sama walaupun usaha sudah berjalan lama.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Job description diperlukan sebelum melakukan rekrutmen pekerja, agar pemilik usaha sudah mengetahui bidang apa saja yang dibutuhkan dalam menjalankan suatu usaha serta tugas-tugasnya.

7. Melakukan rekrutmen

Setelah memiliki SOP dan *job description* yang jelas, maka pemilik usaha dapat melakukan rekrutmen tenaga kerja yang dibutuhkan. Dalam melakukan rekrutmen ini, pemilik usaha harus memiliki kriteria yang dibutuhkan dalam memilih tenaga kerja yang sesuai. Setelah didapatkan tenaga kerja yang dibutuhkan, pemilik usaha mungkin perlu untuk melakukan pelatihan kepada para pekerja.

8. Membuat NPWP

NPWP atau Nomor Pokok Wajib Pajak diperlukan bagi setiap orang yang memiliki penghasilan. Begitupun dengan orang yang akan membuka suatu usaha, maka diperlukan NPWP sebagai suatu kewajiban. Untuk membuat NPWP, maka ada syarat yang perlu dipenuhi pemilik usaha, yaitu:

a. Dokumen identitas diri

b. Dokumen yang menunjukkan tempat dan kegiatan usaha:

1) Surat pernyataan bermaterai yang menyatakan jenis dan tempat/lokasi kegiatan usaha

Sumber: https://www.pajak.go.id/id/artikel/cara-mudah-daftar-npwp-orang-pribadi, diakses 29 Oktober 2019.

Setelah syarat-syarat tersebut dipenuhi, maka pemilik usaha dapat melakukan pendaftaran NPWP dalam beberapa saluran berikut:

a. secara elektronik melalui aplikasi e-Registration (https://ereg.pajak.go.id) [sementara hanya dapat digunakan oleh Wajib Pajak Badan dan Orang Pribadi]; atau

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

b. secara tertulis disampaikan ke Kantor Pelayanan Pajak atau Kantor Pelayanan Penyuluhan dan Konsultasi Perpajakan yang wilayah kerjanya meliputi tempat tinggal atau tempat kedudukan atau tempat kegiatan usaha dengan penyampaian:

1) secara langsung;
2) melalui pos dengan bukti pengiriman surat; atau
3) melalui perusahaan jasa ekspedisi atau jasa kurir dengan bukti pengiriman surat.

Sumber: https://pajak.go.id/id/saluran-pendaftaran-nomor-pokok-wajib-pajak-0, diakses 29 Oktober 2019.

9. Membuat SIUP

Surat Izin Usaha Perdagangan yang selanjutnya disebut SIUP adalah Surat Izin untuk dapat melaksanakan kegiatan usaha perdagangan. Perdagangan adalah kegiatan usaha transaksi barang atau jasa seperti jual-beli, sewa beli, sewa menyewa yang dilakukan secara berkelanjutan dengan tujuan pengalihan hak atas barang atau jasa dengan disertai imbalan atau kompensasi. Setiap Perusahaan yang melakukan usaha perdagangan wajib memiliki SIUP.

SIUP terdiri dari : SIUP Besar, SIUP Menengah, SIUP Kecil dan SIUP Mikro.

a. SIUP Kecil wajib dimiliki oleh perusahaan perdagangan yang kekayaan bersihnya lebih dari Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b. SIUP Menengah wajib dimiliki oleh perusahaan perdagangan yang kekayaan bersihnya lebih dari Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

c. SIUP Besar wajib dimiliki oleh perusahaan perdagangan yang kekayaan bersihnya lebih dari Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

d. SIUP Mikro dapat diberikan kepada Perusahaan Perdagangan Mikro.

SIUP berlaku selama perusahaan perdagangan menjalankan kegiatan usahanya dan wajib melakukan pendaftaran ulang setiap 5 (lima) tahun ditempat penerbitan SIUP. (Sumber: http://pelayanan.jakarta.go.id/site/detailperizinan/571, diakses 29 Oktober 2019)

Untuk melakukan pendaftaran SIUP diperlukan syarat-syarat sebagai berikut:

a. Surat Pernyataan Kedudukan Usaha / Badan Usaha

b. Fotokopi KTP pemohon, dan fotokopi KTP penerima kuasa (jika proses permohonan dikuasakan)

c. Fotokopi NPWP pemohon

d. Isi formulir permohonan (bermaterai cukup), dilengkapi dengan Surat Kuasa Pengurusan (jika proses permohonan dikuasakan)

e. Surat Pernyataan (belum memiliki SIUP, bukan *mini market*, dan peruntukan kantor)

f. *Softcopy* pas foto penanggung jawab perusahaan atau pemohon (berwarna, ukuran 3 x 4).

Sumber: http://pelayanan.jakarta.go.id/site/detailperizinan/571, diakses 29 Oktober 2019.

10. Melakukan promosi

Langkah selanjutnya adalah melakukan promosi untuk pertama kalinya. Promosi ini diperlukan sebagai sebuah usaha untuk memperkenalkan produk pertama kali kepada masyarakat, memberikan penjelasan-penjelasan singkat tentang produk yang dijual, serta promo-promo yang ditawarkan.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Diharapkan, dengan melakukan promosi untuk pertama kalinya, usaha yang dijalankan sudah dapat diketahui oleh masyarakat bahkan sebelum usaha mulai dijalankan.

11. Membuka usaha

Setelah semua langkah tersebut dijalankan, maka langkah terakhir yang dijalankan adalah membuka usaha untuk pertama kalinya. Dalam tahap ini, pemilik usaha harus sigap dan memberikan perhatian ekstra terhadap usaha yang dijalankan. Karena, walaupun sudah dipersiapkan dengan matang, setiap usaha pasti memiliki kesulitannya masing masing pada saat pertama kali memulai usaha.

Pemilik usaha diharapkan dapat langsung menghadapi masalah tersebut dan menyelesaikannya. Di sinilah peran pemilik usaha sangat dibutuhkan pada saat pertama kali usaha dijalankan. Berikut adalah jadwal rencana operasi Crunchy:

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Tabel 5.2

Jadwal Rencana Kegiatan Operasional Crunchy

No	Kegiatan	Bulan dan Tahun															
		Oktober 2020				November 2020				Desember 2020				Januari 2021			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Melakukan analisis bisnis																
2	Melakukan survei lokasi																
3	Melakukan survei pemasok																
4	Menyewa tempat usaha dan menentukan pemasok																
5	Membeli perlengkapan dan peralatan																
6	Membuat SOP dan *job description*																
7	Melakukan rekrutmen																
8	Membuat NPWP																
9	Membuat SIUP																
10	Melakukan promosi																
11	Membuka usaha																

Sumber: Crunchy, 2019.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

D. Rencana Alur Produk

Rencana alur produk menjelaskan mengenai bagaimana konsumen melakukan pemesanan hingga kepada bagaimana bisnis menanggapi pesanan konsumen hingga pesanan tersebut sampai kepada konsumen. Alur produk Crunchy memiliki 2 alternatif, yang pertama adalah dengan cara konvensional, yang kedua adalah dengan cara modern.

Alur yang konvensional dimulai dengan konsumen yang datang ke tempat penjualan Crunchy. Selanjutnya, konsumen akan melakukan antrian lalu memilih pesanan yang sesuai dengan keinginannya. Pesanan tersebut akan dicatat oleh bagian kasir, dan akan disebutkan

total jumlah pembayaran yang harus dilakukan oleh konsumen serta nama konsumen. Setelah melakukan pembayaran, maka pesanan konsumen akan diteruskan oleh bagian kasir ke bagian produksi, dan langsung di produksi. Setelah pembuatan pesanan konsumen selesai, maka nama konsumen akan dipanggil untuk dapat mengambil pesanananya.

Alur modern berarti pemesanan konsumen dilakukan melalui aplikasi ojek *online*. Alur ini dimulai ketika konsumen melakukan pemesanan sesuai dengan keinginannya melalui aplikasi ojek *online*. Setelah melakukan pemesanan tersebut, maka kurir akan mendatangi tempat penjualan Crunchy dan melakukan pemesanan konsumen tersebut. Selanjutnya, pesanan akan dibayarkan oleh kurir, dan akan langsung diteruskan kebagian produksi untuk dibuatkan pesanannya. Setelah selesai, maka kurir tersebut akan mengambil pesanan konsumen, dan akan diantarkan pesanannya kepada konsumen.

E. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Dalam bagian ini, pemilik usaha harus memiliki rencana pembelian dan penggunaan bahan baku usahanya. Hal ini dilakukan agar persediaan bahan baku untuk produksi tetap ada dan masih memiliki kualitas yang baik. Alur pembelian dan penggunaan bahan persediaan Crunchy akan dilakukan pengawasan setiap harinya setelah penjualan selesai dilakukan. Dengan demikian, bahan baku yang dimiliki oleh Crunchy dapat tetap terkontrol dengan baik setiap harinya dan juga dapat segera dilakukan pembelian atau penambahan bahan baku keesokan harinya.

F. *Lay out* Bangunan tempat Usaha

Lay out adalah penentuan tempat fasilitas-fasilitas yang ada di dalam kegiatan usaha Crunchy. Penentuan ini berfungsi agar setiap proses produksi yang dijalani dapat

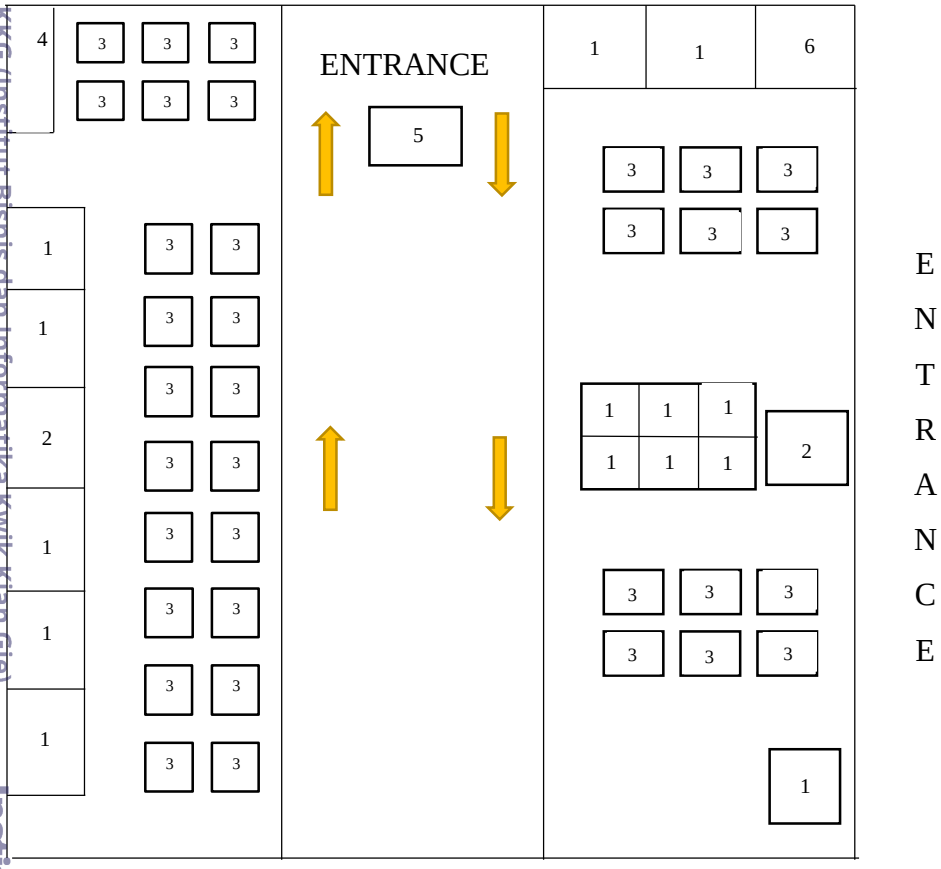
KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

menghasilkan efektifitas dan kemudahan dalam pekerjaannya. Berikut adalah *lay out* tempat usaha Crunchy:

Gambar 5.2

***Lay out* Bangunan Tempat Usaha**



Sumber: Crunchy, 2019.

Keterangan:

1. Tenant
2. Kasir
3. Tempat Makan
4. Toilet
5. Pintu Parkir
6. Dapur dan tempat gerobak

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.