



## BAB IV

### PERENCANAAN JASA DAN OPERASIONAL

Menurut Heizer dan Render (2011:36), manajemen operasional menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah *input* menjadi *output*.

Untuk menciptakan barang dan jasa, semua organisasi melakukan tiga fungsi yang tidak hanya diperlukan untuk produksi tetapi juga untuk kelangsungan hidup organisasi.

Tiga fungsi tersebut yaitu :

1. Pemasaran, yang dipengaruhi oleh permintaan konsumen atau dengan kata lain hal ini tidak ada yang terjadi sampai ada penjualan
2. Produksi/operasi, kegiatan yang menghasilkan produk
3. Keuangan/akuntansi, yang melihat bagaimana perusahaan melakukan control organisasi, membayar tagihan dan mendapatkan uang/pendapatan.

Perencanaan operasional harus dirancang dalam perencanaan bisnis guna menjelaskan langkah-langkah dan tujuan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Perencanaan operasional yang dimaksudkan disini adalah proses layanan yang diberikan oleh Viva Soccer dalam menjalankan usahanya. Perencanaan ini akan menjelaskan tentang bagaimana proses layanan secara lengkap, bangunan fisik, produk, peralatan, dan perlengkapan yang akan dibutuhkan, serta nama-nama pemasok.

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



## A. Deskripsi Rencana Operasi

Kegiatan perusahaan yang harus direncanakan terdiri dari 2 bagian, yaitu kegiatan yang dilakukan sebelum perusahaan beroperasi dan kegiatan operasional perusahaan setelah perusahaan berjalan. Di bawah ini terlebih dahulu akan dijelaskan rencana pendirian *Viva Soccer* sebelum perusahaan beroperasi sampai dengan perusahaan melakukan *Grand Opening*.

### 1. Survei Lokasi

Melakukan survei dalam menentukan lokasi toko yang berada di Tanjung Duren, Jakarta Barat, serta memilih lokasi yang strategis sesuai dengan jenis usaha yang akan dilakukan.

### 2. Menyewa Ruko

Menghubungi pemilik ruko bersangkutan untuk kemudian menyewa ruko untuk toko dengan luas tanah 80m<sup>2</sup> Jl. Tanjung Duren. Dalam tahap ini akan terjadi kesepakatan dengan pemilik ruko, yaitu mengenai yang sewa sebesar Rp. 90.000.000,00 per tahun dan adanya rencana untuk merenovasi bangunan tersebut sebesar Rp. 40.000.000,00. Setelah itu terjadi pembayaran uang sewa dimuka dan penyerahan kunci ruko.

### 3. Merenovasi Tempat

Merenovasi tempat sesuai dengan model dan design yang telah diciptakan sebelumnya.

### 4. Pendaftaran NPWP

Setiap warga Negara Indonesia yang mempunyai penghasilan atas PTKP (Penghasilan Tidak Kena Pajak) wajib mendaftarkan diri ke Kantor Pelayanan Pajak (KPP). Pendaftaran NPWP juga dapat dilakukan secara elektronik yaitu melalui *internet* di situs Direktorat Jenderal Pajak dengan alamat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta dilindungi IBI BIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



<http://www.pajak.go.id> dengan mengklik *e-registration*. Selanjutnya dapat mengirimkan *print-outnya* melalui pos ke KPP yang wilayah kerjanya meliputi tempat tinggal atau kedudukan Wajib Pajak.

#### 5. Mendaftarkan SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)

Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 36/M-Dag/PER/9/2007 tentang penerbitan SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan). SIUP merupakan surat izin untuk dapat melakukan kegiatan usaha perdagangan yang dikeluarkan oleh instansi pemerintah melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan sesuai domisili perusahaan. Surat ini diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha dalam bidang perdagangan dan jasa. Permohonan siup untuk perusahaan yang berbentuk perseorangan adalah :

- a. Fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) Pemilik atau Penanggungjawab Perusahaan.
- b. Surat pernyataan dari pemohon SIUP tentang lokasi usaha Perusahaan.
- c. Foto pemilik atau Penanggungjawab Perusahaan ukuran 3x4 cm (2 lembar).

(<http://www.jakarta.go.id/>)

#### 6. Mendaftarkan Perusahaan

Sesuai dengan peraturan pemerintah Republik Indonesia bahwa perusahaan yang sudah menjalankan usahanya dalam bentuk Perseroan Terbatas wajib didaftarkan. Dalam hal ini tidak dipatenkan, melainkan didaftarkan dalam bentuk surat TDP atau Tanda Daftar Perusahaan sesuai yang tertuang dalam undang-undang Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 37/M-Dag/PER/0/2007 Tentang Penyelenggaraan Perusahaan. Berikut langkah-langkah mendaftarkan perusahaan :

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



- a. Membuat akte pendirian perusahaan yang disahkan oleh notaris. Pada akte pendirian tersebut dicantumkan pula nama-nama komisaris serta jajaran direksi yang mendirikan perusahaan.
- b. Mengurus SIUPP atau Surat Izin Umum Pendirian Perusahaan. Surat ini berisikan mengenai sub bidang usaha yang bergerak dalam perusahaan tersebut, serta mencantumkan modal awal perusahaan.
- c. Mendaftarkan nama perusahaan sebagai syarat utama dalam bentuk surat TDP atau Tanda Daftar Perusahaan.
- d. Mendaftarkan perusahaan pada asosiasi yang sesuai dengan sub bidang usaha. (<http://usaharumah.com/industri-kecil/cara-mendaftarkan-nama-perusahaan/>)

#### 7. Merekrut Tenaga Kerja

Sebelum usaha bisa dimulai, tentu harus melakukan perekrutan tenaga kerja. Perekrutan akan dilakukan pada saat renovasi, sehingga saat renovasi selesai, perusahaan bisa langsung berjalan.

#### 8. Membeli Peralatan dan Perlengkapan

Peralatan dan perlengkapan toko yang diperlukan dibeli sesuai dengan kebutuhan. Pemasangan peralatan dilaksanakan pada saat melakukan renovasi tempat, dan perlengkapan toko akan dibeli setelah renovasi selesai.

#### 9. Memesan Produk pada Pemasok

Produk dipesan dari pemasok dan akan tiba pada lokasi setelah tempat selesai direnovasi dan semua peralatan telah terpasang. Produk akan disimpan digudang yang tersedia pada bangunan toko.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



## 10. Mengatur dan Menyusun Produk di Toko

- Ⓒ Setelah barang datang, produk harus ditata di etalase toko dan diletakkan pada rak yang sudah tersedia agar bisa menarik pelanggan dan memudahkan pelanggan dalam mencari produk yang diinginkan.

### 1 Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Proses ini dilakukan sesaat setelah tempat selesai direnovasi. Design website akan menggunakan outsourcing, untuk melakukan promosi lain juga bisa lewat flyer yang akan diletakkan di beberapa tempat bermain futsal.

### 1 Pembukaan Toko

Setelah semua tahap sudah selesai dan dipersiapkan dengan baik, saatnya melakukan *grand opening*. Pada saat pembukaan, akan diberikan diskon special selama 5 hari untuk menarik pelanggan untuk datang.



**Tabel 4.1**  
**Viva Soccer**  
**Jadwal Persiapan Pembukaan Toko Tahun 2015**

Keterangan	Bulan											
	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sept	Okt	Nov	Des	Jan	
Survei Lokasi	X											
Menyewa Ruko	X											
Merencanakan lokasi		X										
Pendaftaran NPWP			X									
Pendaftaran SIUP			X									
Mendaftarkan Perusahaan			X									
Merencanakan Tenaga Kerja				X	X	X	X	X	X			
Membeli Peralatan dan Perlengkapan				X	X							
Memesan Produk pada Pemasok						X						
Mengatur dan Menyusun Produk di Toko							X	X				
Menyapkan Website dan Melakukan Promosi yang direncanakan								X	X	X		
Pembukaan Toko										X	X	

Sumber: Viva Soccer 2014

Waktu operasi *Viva Soccers* setiap hari Senin sampai Minggu mulai dari pukul 10.00 pagi sampai tutup pukul 22.00 WIB malam. Waktu buka dan tutup tidak dilakukan hari biasa dengan *weekend*, karena untuk pasar peralatan olahraga mengikuti jam kegiatan normal masyarakat. Diperkirakan diatas jam 22.00 tidak ada lagi yang beraktivitas mencari peralatan olahraga. Untuk hari besar toko diliburkan atau buka setengah hari sesuai dengan keputusan pemilik.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin BIKKG.



## B. Proses Operasi

Proses operasi dari *Viva Soccer* diawali dari pemesanan produk kepada pemasok. Pemasok adalah pihak yang memproduksi atau bisa juga pedagang besar atau pedagang grosir yang mengambil barang langsung ke produsen. Produk yang dipesan kepada produsen kemudian dikirim kepada *Viva Soccer*. Produk inilah yang kemudian akan dijual oleh *Viva Soccer*. Pemasok mengharuskan pemesanan terlebih dahulu lalu kemudian akan diproduksi. Hal ini menyebabkan jika adanya kehabisan persediaan satu model atau ukuran, *Viva Soccers* tidak dapat melakukan pemesanan secara langsung kepada pemasok, karena harus menunggu beberapa waktu untuk produksi terlebih dahulu. Untuk mencegah hal ini terjadi, *Viva Soccer* memiliki supplier lain yang merupakan pedagang grosir dan pedagang besar, agar dapat menutupi kekurangan saat terjadi kehabisan persediaan ukuran dan model suatu merek sepatu. Kendala yang dihadapi jika hal ini terjadi adalah penurunan keuntungan, karena harga yang ditetapkan oleh pedagang besar akan lebih tinggi dari harga yang ditetapkan oleh pemasok.

## C. Asur Jasa dan Proses Pelayanan

*Viva Soccer* merupakan unit usaha yang bergerak dalam bidang penjualan perlengkapan olahraga khususnya sepakbola dan futsal atau dengan kata lain, *Viva Soccer* menjual produk jadi yang siap untuk dipasarkan kepada konsumen. Sehingga *Viva Soccer* tidaklah perlu untuk melakukan proses *manufaktur*. *Viva Soccer* dalam pengoperasiannya berperan sebagai perantara atau *authorized seller* produk dengan merek-merek tertentu yang menjual produknya kepada konsumen akhir maupun kepada *re-seller*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



Dalam prakteknya, transaksi penjualan *Viva Soccer* dikategorikan menjadi 2 macam, yaitu transaksi penjualan secara langsung maupun transaksi penjualan secara tidak langsung. Di mana penjualan secara langsung terjadi pada saat konsumen datang ke *Viva Soccer* untuk membeli produk yang ia inginkan. Untuk transaksi penjualan secara langsung, *Viva Soccer* melayani metode pembayaran konsumen dapat secara tunai maupun *debit card* atau *credit card*. Berikut adalah proses transaksi penjualan secara langsung yang terjadi di *Viva Soccer*:

1. Konsumen mendatangi *Viva Soccer* dengan maksud untuk membeli produk yang diinginkan.
2. Pramuniaga mendatangi konsumen untuk menanyakan produk apa yang dicari oleh konsumen.
3. Konsumen yang sudah menentukan produk apa yang akan dibeli menanyakan ketersediaan produk kepada pramuniaga.
4. Pramuniaga menanyakan kepada bagian operasi gudang untuk memeriksa stok barang yang dipesan untuk memastikan ketersediaan produk yang ditanyakan.
5. Pramuniaga menginformasikan ketersediaan barang beserta harganya setelah mendapatkan kepastian dari bagian operasi gudang kepada konsumen.
6. Setelah konsumen setuju dengan produk yang akan dibelinya, pramuniaga mengantarkan produk dan konsumen ke meja kasir untuk dilayani lebih lanjut oleh kasir untuk melakukan proses pembayaran.
7. Kasir melayani proses transaksi pembayaran yang diberikan oleh konsumen dengan membuat nota dan dapat dibayarkan secara tunai, *debit card* maupun *credit card*.
8. Setelah proses pembayaran selesai, kasir akan memberikan produk yang telah dibeli kepada konsumen dan tidak lupa untuk memberikan ucapan terima kasih dan senyuman ramah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta dilindungi IBI IKKG (G) Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.

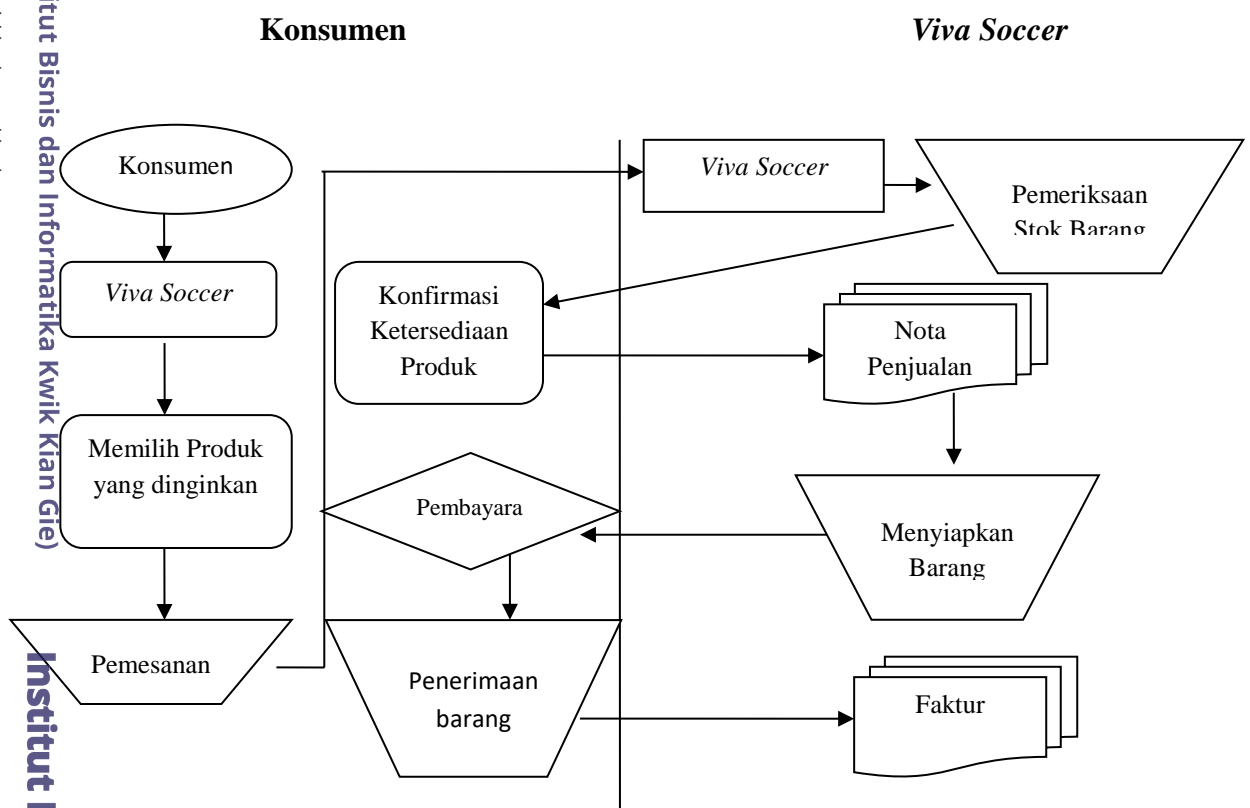
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



9. Konsumen meninggalkan area *Viva Soccer* setelah mendapatkan produk yang diinginkan.

Alur transaksi penjualan secara langsung yang terjadi antara konsumen dengan *Viva Soccer* akan digambarkan pada gambar dibawah ini.

**Gambar 4.1**  
***Viva Soccer***  
**Alur Transaksi Penjualan Secara Langsung**



Berikutnya adalah transaksi penjualan secara tidak langsung yang dapat dilakukan melalui pemesanan via telepon untuk konsumen yang berada maupun di luar wilayah DKI Jakarta. Untuk konsumen yang memesan produk via telepon dan barang dikirimkan via jasa pengantaran, *Viva Soccer* melayani metode pembayaran yang digunakan konsumen melalui transfer via bank. Proses transaksi penjualan secara tidak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



langsung menggunakan layanan jasa layanan antar dalam prosesnya yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Konsumen memesan barang melalui via telepon pada *Viva Soccer*.
  2. Pramuniaga wajib mencatat pesanan konsumen.
  3. Pramuniaga memeriksa stok barang yang dipesan untuk memastikan ketersediaan barang pesanan.
  4. Pramuniaga menginformasikan ketersediaan barang, total biaya pesanan yang harus ditransfer oleh konsumen ke nomor rekening *Viva Soccer* yang sudah ditetapkan.
  5. Barang yang dipesan dikumpulkan dan dibuatkan nota tagihan untuk konsumen.
  6. Barang dan nota dibungkus dan siap untuk dikirimkan via TIKI/JNE.
  7. Konsumen mengkonfirmasi kepada Pramuniaga *Viva Soccer* bahwa jumlah dana sudah ditransfer sesuai dengan total biaya pesanan.
  8. Pramuniaga akan memeriksa kebenaran dana yang masuk melalui *Internet Banking*.
  9. Jika sudah dipastikan dana telah masuk, barang pesanan langsung dikirimkan kepada TIKI/JNE yang selanjutnya akan dikirimkan ke alamat konsumen.
  10. Dua atau tiga hari kemudian Pramuniaga akan menelepon konsumen untuk memastikan bahwa barang pesanan telah sampai di tangan konsumen dan sesuai dengan yang dipesan.
- Alur transaksi penjualan secara tidak langsung yang terjadi antara konsumen dengan *Viva Soccer* akan digambarkan pada gambar dibawah ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

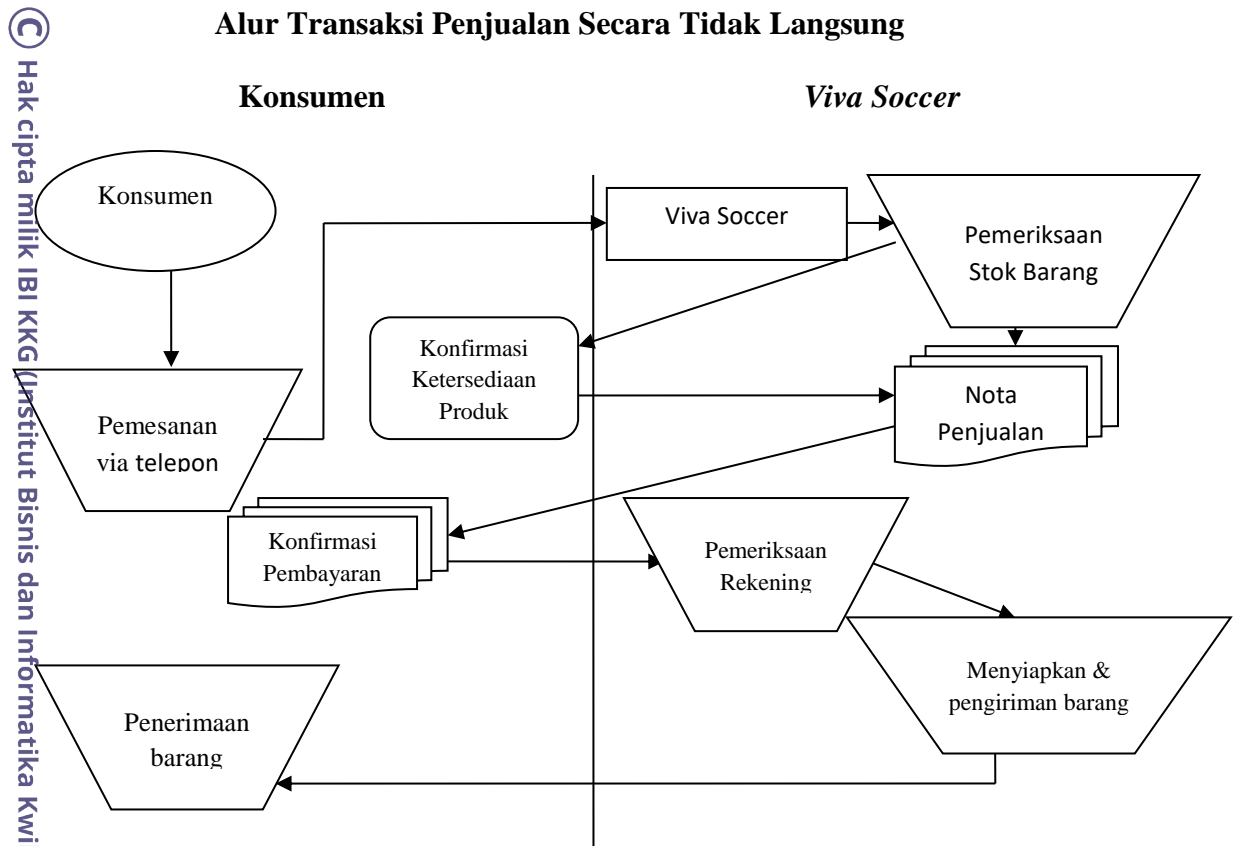
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



**Gambar 4.2**  
**Viva Soccer**  
**Alur Transaksi Penjualan Secara Tidak Langsung**



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

#### D. Nama Pemasok

Pemasok merupakan sebuah mata rantai penting dalam sistem "penyerahan nilai" kepada keseluruhan pelanggan dari sebuah pelanggan. Pemasok menyediakan sumber daya yang diperlukan bagi perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa. Perkembangan pemasok dapat secara serius mempengaruhi perkembangan pemasaran. Pemilik *Viva Soccer* harus mengawasi ketersediaan pasokan, kekurangan atau penundaan pengiriman pasokan, pemogokan tenaga kerja dan peristiwa lain yang dapat mengurangi penjualan dalam jangka pendek dan merusak kepuasan pelanggan dalam jangka panjang. Pemilik juga harus memantau kecenderungan harga dari sumber pemasok utama mereka. Kenaikan harga dari pemasok bisa memaksa untuk menaikkan harga yang dapat menurunkan *volume* penjualan. Berikut ini pemasok-pemasok yang ada di *Viva Soccer*:

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.



1. Pemasok produk Nike, Umbro, Kelme, Joma, dan League.

Ⓒ Nama Perusahaan : PT. Bercaindosports  
Alamat Perusahaan : Gedung CCM, *Ground Floor*, Jl. Cikini Raya 95,  
Jakarta.  
Telepon Perusahaan : (021) 310 2522

Alasan memilih PT. Bercaindosports sebagai pemasok produk Nike karena perusahaan ini sebagai distributor produk Nike untuk wilayah Indonesia (*exclusive Nike retail*) dan beberapa produk lainnya seperti Umbro, Kelme, Joma, dan League.

Pemasok produk ADIDAS dan REEBOK

Nama Perusahaan : PT. Adidas Indonesia  
Alamat Perusahaan : Plaza DM *11<sup>th</sup> floor*, Jl. Jend Sudirman, Kav. 25,  
Jakarta.  
Telepon Perusahaan : (021) 520 5566

Alasan memilih PT. Adidas Indonesia sebagai pemasok produk Adidas dan Reebok karena perusahaan ini sebagai distributor produk Adidas untuk wilayah Indonesia. Adidas dan Reebok merupakan *brand* besar yang cukup terkenal yang sudah banyak dikenal oleh masyarakat banyak.

Pemasok produk SPECS

Nama Perusahaan : PT. Panatrade Caraka  
Alamat Perusahaan : Jl. Daan Mogot 151, Jakarta Barat 11510  
Telepon Perusahaan : (021) 560 4669

Alasan memilih PT. Panatrade Caraka sebagai pemasok produk Specs karena perusahaan ini sebagai distributor produk Specs untuk wilayah Indonesia. Jenis produk yang dipasok kepada PT. Panatrade Caraka yaitu kaos bola, celana bola,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



kaos kaki bola, kaos kaki futsal, pelindung kaki (*shinpad*), tas sepatu, tas

olahraga, sepatu bola, dan sepatu futsal. Specs juga merupakan salah satu produk nasional yang kualitasnya tidak kalah saing dengan produk-produk buatan luar negeri.

Pemasok produk Diadora

Nama Perusahaan : PT. Mitra Adi Perkasa Tbk

Alamat Perusahaan : Wisma BNI 46 9<sup>th</sup> floor, Jl. Jend Sudirman, Kav. 1,  
Jakarta 10220

Telepon Perusahaan : (021) 574 6019

Alasan memilih PT. Mitra Adi Perkasa Tbk sebagai pemasok produk Diadora karena perusahaan ini sebagai distributor produk Diadora untuk wilayah Indonesia.

Pemasok produk Lotto

Nama Perusahaan : PT. Lotto Indonesia

Alamat Perusahaan : Jl. Casablanca Kav. 18. Wisma Staco Lt. 8, Jakarta

Telepon Perusahaan : (021) 831 7065

Alasan memilih PT. Lotto Indonesia sebagai pemasok produk Lotto karena perusahaan ini sebagai distributor produk Lotto untuk wilayah Indonesia.

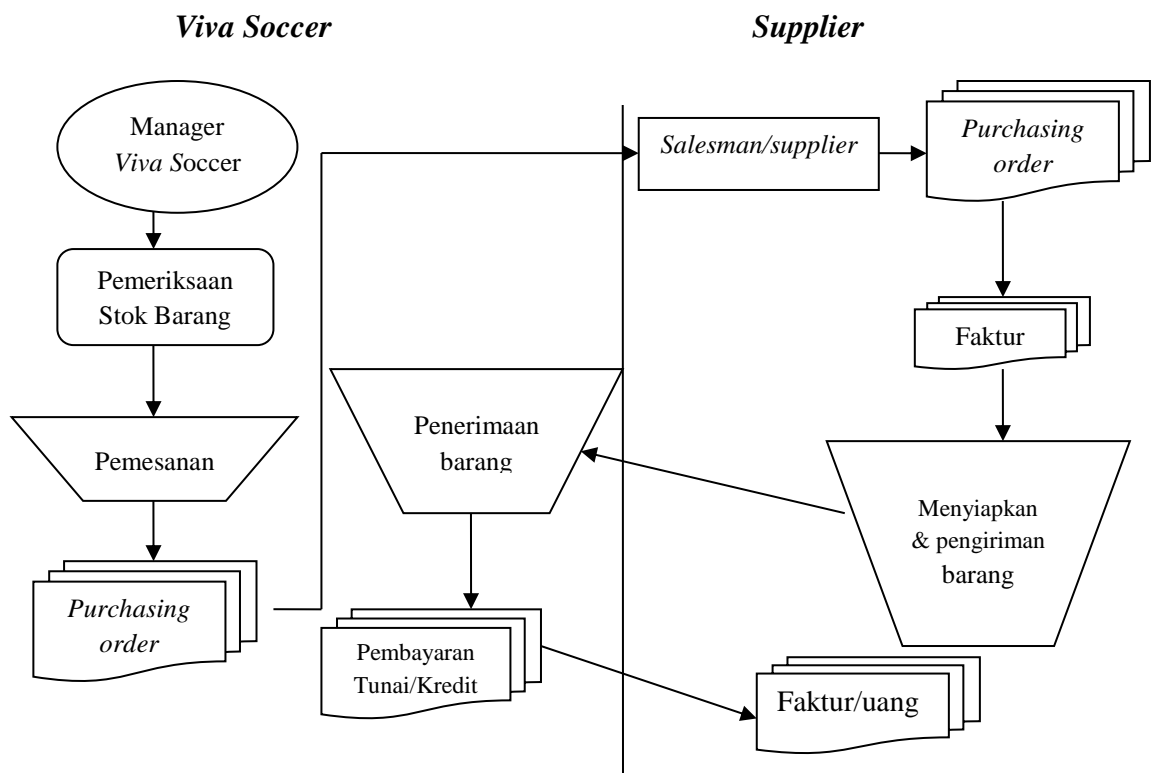
**C** Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.

**Gambar 4.3**  
**Viva Soccer**  
**Alur Pemesanan Barang Viva Soccer**



© 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.

## E. Teknologi

Seiring dengan berkembangnya teknologi masa kini, komunikasi antar masyarakat satu sama lain sudah menjadi semakin mudah. Bukan tidak mungkin dengan teknologi yang memadai bisnis pun bisa dipermudah dan menjadi semakin efisien. Teknologi-teknologi ini juga dipakai oleh *Viva Soccer* untuk memasarkan dan menjual produknya. Berikut teknologi-teknologi yang digunakan oleh *Viva Soccer*.

### 1. Internet

Internet menjadi salah satu teknologi yang dipakai oleh *Viva Soccer* dalam usahanya. *Viva Soccer* memiliki *website* yang dapat digunakan oleh konsumen untuk melihat produk yang ditawarkan dan melakukan pembelian secara *online*. Pembayaran dapat dilakukan dengan transfer ke rekening *Viva Soccer* atau dengan melakukan COD (*Cash on Delivery*).



## 2. *Software* transaksi dan *software stock*

Software transaksi dan *software stock* barang yang terdapat pada masing-masing PC (*personal computer*). *Software* transaksi bertujuan untuk memudahkan proses transaksi antara *Viva Soccer* dengan konsumen, sedangkan *software stock* barang bertujuan untuk mengetahui semua kegiatan keluar masuk *stock* barang agar dapat dengan mudah diperiksa ketersediaannya.

## 3. Situs Jual-beli Online

Berkembangnya penjualan *online* juga dapat digunakan oleh *Viva Soccer* untuk melakukan pemasaran. *Viva Soccer* melakukan promosi dan penjualan lewat situs-situs jual beli yang terkenal di Indonesia seperti, Kaskus, Tokobagus, atau belibeli.com. Konsumen yang tertarik pada produk yang ditawarkan akan diarahkan kepada situs resmi dari *Viva Soccer*.

## 4. Mesin EDC

Mesin EDC berguna untuk membantu proses transaksi yang dilakukan konsumen dalam hal pembayaran via *debit card* atau *credit card*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.