



## Bab IV

### PERENCANAAN JASA DAN OPERASIONAL

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

#### A. Deskripsi Rencana Operasi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Rencana operasi dilakukan dalam beberapa tahapan. Berikut adalah tahapan dalam rencana operasi pendirian usaha :

1. Membuat rancangan bentuk counter yang diinginkan, bentuk *counter* haruslah yang menarik, terang dan mempunyai foto-foto produknya agar produknya mudah dilihat oleh konsumen.
2. Mensurvei dan menyewa lokasi sebagai tempat menjalankan usaha. Pantai Indah Kapuk adalah lokasi yang dipilih untuk menjalankan usaha, karena tempatnya yang ramai pengunjung dan harganya yang tidak terbilang mahal serta target pasar yang pas menjadikan *booster tea* sebagai tempat yang paling ideal untuk berjualan.
3. Membuat, menyiapkan dan membeli list peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan oleh counter Booster Tea.
4. Merekrut tenaga kerja dan melatih tenaga kerja agar pada saat bekerja sudah mengerti apa yang harus dilakukan, dan agar tidak mengecewakan konsumen. pelayanan Booster Tea haruslah ramah dan murah senyum agar konsumen senang dan melakukan *repeat order*.
5. Membuat daftar harga produk yang akan dijual Booster Tea.
6. Menyusun rencana promosi yang akan dilakukan oleh Booster Tea
7. Mempersiapkan seluruh kebutuhan promosi Booster Tea
8. Membuka *counter* Booster Tea pada saat semua telah siap agar pada saat *counter* dibuka dapat beroperasi secara lancar.



9. Waktu Operasional Booster Tea

Tabel 4.1

Waktu operasional Booster Tea

Hari	Waktu Operasional
Senin – Jumat	17.00-23.00
Sabtu – Minggu	16.00-23.00

Sumber : Booster Tea

10. Melakukan Interaksi dengan konsumen agar konsumen senang dengan pelayanan yang diberikan oleh Booster Tea

11. Melakukan perbaikan terhadap kinerja Booster Tea dari kritik, saran dan masukan yang diberikan konsumen.

Tabel 4.2

Jadwal Rencana Operasi Booster Tea

Keterangan	November 2015				Desember 2015			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Membuat Rancangan								
Mensurvei dan menyewa tempat								
Membeli peralatan dan perlengkapan								
Merekrut dan melatih tenaga kerja								
Membuat daftar harga								
Menyusun rencana promosi								
Mempersiapkan kebutuhan promosi								
Membuka Counter								

© 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.



Melakukan interaksi dengan konsumen								
-------------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--

Sumber: Booster Tea

## B. Proses Produksi

Pada proses produksi, penulis membagi menjadi 3 tahapan, yaitu proses pengadaan bahan baku, proses pengolahan dan proses pelayanan.

### 1. Proses pengadaan bahan baku

Booster tea *memasok* bahan baku dari supplier yang telah terbukti kualitas dan keasliannya dan memiliki harga yang kompetitif, sehingga pada saat penjualan produkpun harganya bisa ditekan tetap tidak mengurangi keuntungan. bahan baku yang sudah diberikan oleh supplier kepada pemilik akan langsung dibayarkan secara tunai kepada supplier.

### 2. Proses pengolahan

Saat menerima pesanan minuman dari konsumen maka karyawan langsung membuatkan dan mengolah bahan baku menjadi bahan jadi. Cara pengolahannya dengan mencampurkan bahan baku dengan bahan pelengkap sehingga menjadi produk yang dipesan oleh konsumen.

### 3. Proses Pelayanan

Proses pelayanan yang diberikan oleh Booster Tea adalah pada saat konsumen datang ke counter Booster Tea para pelayan akan memberikan daftar menu dan menjelaskan produk pada konsumen, lalu membuatkan produk yang dipesan oleh konsumen, dan melakukan proses *packing* dengan rapi serta menyerahkan produk ke konsumen dengan ramah setelah pembeli sudah membayar produknya.

## C. Alur Jasa



proses pelayanan pada konsumen dimulai pada saat konsumen datang ke counter minuman Booster Tea, setelah itu kasir akan menjelaskan dan menawarkan produk yang terdapat pada Booster Tea. setelah konsumen memesan produk yang diinginkan selanjutnya karyawan akan memberikan daftar harga yang harus dibayar sebelum membuat produk minumannya. setelah konsumen membayar barulah produk minumannya akan dibuatkan oleh pelayannya. Dengan mengolahnya bahan baku yang dicampur dengan bahan pelengkap jadilah minuman yang diinginkan oleh pembelinya, setelah itu produk akan dimasukkan di dalam gelas plastik yang sudah disiapkan dan sudah dicampurkan oleh bahan pelengkap lainnya, barulah setelah itu produk minuman ditutup menggunakan sealing dan dibersihkan pada bagian gelasnya agar tangan konsumen tidak kotor karena ada sedikit air pada gelasnya. setelah selesai kasir memberikannya pada konsumen dalam kanton plastik dan tak lupa sedotan untuk konsumen meminum produk Booster Tea.

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

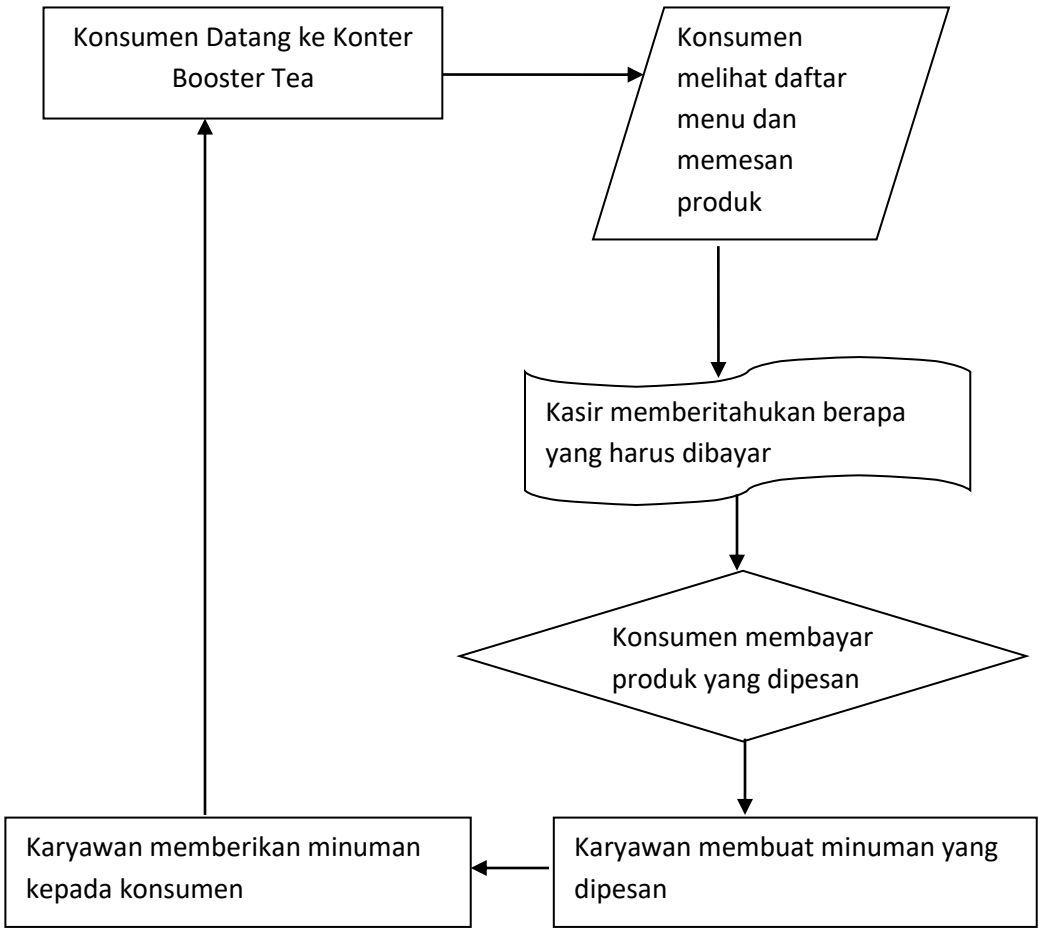
**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian**

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.

Gambar 4.1

Proses Penjualan



Sumber : Booster Tea

**C 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.





#### D. Nama Pemasok

Supplier merupakan pihak yang berkaitan untuk operasional suatu perusahaan. Oleh karenanya sangat penting bagi setiap perusahaan agar mempunyai supplier yang produknya benar-benar sama seperti yang diinginkan oleh pemilik perusahaan, agar nama perusahaan tidak jatuh karena bahan baku yang berkualitas rendah dan tidak dapat memuaskan ekspektasi konsumen.

1. Jakarta Bubble Drink

Alamat : Jl. Gading Hijau Raya SF 07 No 74. Pondok Indah Jakarta

Selatan

No telp : 021 - 7090603

2. Sweet Lil Things

Alamat : Jalan Karang Anyar Permai Ruko 55 Blok D No 23, Jakarta

Pusat

No telp : 0815165492521

3. Toko Sejahtera

alamat : Jln Bungur Besar Raya no 57

No telp : 081785299944

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
© Hak cipta dimiliki IBI IKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



## E. Teknologi

Ⓒ Teknologi digunakan untuk membantu menyelesaikan seluruh pesanan yang dipesan oleh konsumen, teknologi ini akan membuat pekerjaan menjadi lebih efisien dan efektif dibandingkan hanya menggunakan tenaga manusia, teknologi Booster Tea antara lain :

- a. Sealing : Alat yang digunakan untuk menutup gelas plastik agar isinya tidak tumpah
- b. Cooler box : Alat yang digunakan untuk menyimpan bahan baku agar tidak rusak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian**

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.