**BAB V**

**RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL**

1. **Proses Operasi Produk**

Menurut Slack, Brandon dan Johnston (2016:5) “*Operations management is about how organizations create and deliver services and product. Everything you wear, eat, sit on, use, read or knock about on the sport field comes to you countesy of operations manager who organized its creation and delivery”.* Sebuah proses operasi berperan penting dalam berjalannya kegiatan operasional dalam menghasilkan produk maupun jasa. Proses operasi merupakan proses penciptaan barang atau jasa dengan mengubah *input* menjadi *output* yang kemudian didistribusikan kepada konsumen.

Usaha Tambak Bandeng Menclat memiliki alur proses produksi dari *input* hingga menjadi *output*, alur proses tersebut akan disajikan pada **Gambar 5.1.**

*Gambar 5.1*

*Alur proses produk “Tambak Bandeng Menclat”*

Pemeliharaan

Tidak

Pisahkan Ember Berbeda

Bibit Sesuai Ukuran

Ya

Ya

Bibit Berkualitas

Penyortiran Kualitas

Tidak

Ya

Masukan ke Kolam

Bandeng Ukuran Konsumsi

Tidak

Ya

Sumber : Tambak Bandeng Menclat, Tahun 2019

Dari diagram *flowchart* mengenai proses operasi usaha TambakBandeng Menclat yang disajikan pada **Gambar 5.1**, dapat dijelaskan poin-poin dalam proses produksi sebagai berikut:

1. Permintaan Bibit

Tahap awal dalam proses produksi adalah penyediaan *input* berupa bibit bandeng. Permintaan bibit bandeng ditujukan kepada pemasok bibit yang telah bekerja sama dengan Tambak Bandeng Menclat. Ketika bibit diterima oleh Tambak Bandeng Menclat, bibit bandeng tersebut diproses untuk mendapatkan *output* yang berkualitas.

Permintaan dan penebaran bibit dikolam pembesaran dilakukan secara rutin dengan jangka waktu 4 bulan sekali. Hal ini dimaksudkan agar panen dapat dilakukan secara rutin setiap 4 bulan sekali. Dengan panen yang rutin maka usaha Tambak Bandeng Menclat dapat mengurangi waktu tunggu masa panen, dapat melakukan pemasokan produk secara rutin kepada pelanggan, dan mendapatkan penjualan yang rutin.

1. Penyortiran ukuran

Penyortiran merupakan tahapan selanjutnya ketika usaha Tambak Bandeng Menclat mendapatkan bibit bandeng dari pemasok. Bibit bandeng yang sesuai seharusnya berukuran 9 cm hingga 12 cm. Untuk itu diharuskan melakukan penyortiran. Penyortiran ukuran dilakukan dengan menggunakan baskom atau ember yang telah diberi lubang-lubang berdiameter 1,5 cm. Bibit bandeng yang telah diterima dari pemasok akan dimasukkan ke dalam ember tersebut. Bibit bandeng yang tidak sesuai ukuran akan tereliminasi melalui lubang dan bibit yang sesuai akan tertinggal di dalam ember. Bibit yang sesuai dengan ukuran akan dipisahkan dengan yang berukuran kecil atau tidak sesuai ukuran.

Penyortiran ini dimaksudkan agar bandeng bertumbuh sesuai ukuran yang sama. Selain itu penyortiran dimaksudkan agar jangka waktu masa panen dapat seragam atau bersamaan waktu panennya.

1. Penyortiran kualitas

Penyortiran kualitas dimaksudkan agar bandeng yang dibesarkan memenuhi standar kualitas yang baik serta mencapai kualitas yang diharapkan konsumen. Penyortiran kualitas ini dapat dilakukan dengan berbagai cara. Salah satu cara yang paling efektif adalah dengan memberi pakan pada bibit. Namun Tambak Bandeng Menclat tidak memerlukan pakan karena Tambak Bandeng Menclat hanya menggunakan pakan alami.

Penyortiran kualitas selanjutnya dengan melihat kondisi fisik bibit tersebut. Bibit yang baik sebaiknya bebas dari parasit, bakteri, dan jamur. Bentuk tubuh juga dapat diperhatikan, yaitu hendaknya tidak cacat, baik cacat dari bawaan maupun cacat karena luka atau penyakit.

Bandeng yang memenuhi standar kualitas akan dimasukkan ke dalam kolam pembesaran. Tentu kolam pembesaran bandeng yang memiliki ukuran yang sesuai akan dipisahkan dengan bandeng yang memiliki ukuran tidak sesuai. Bandeng yang tidak memenuhi standar kualitas akan pisahkan.

1. Pemberian Obat atau Vitamin

Tahap selanjutnya dalam proses operasi adalah pemberian vitamin pada bandeng. Pemberian vitamin ini diharuskan yaitu 4 bulan sekali, agar bandeng bisa bertumbuh dengan merata dan memiliki kualitas yang cukup baik.

1. Pemanenan Bandeng

Bandeng yang siap dipanen merupakan bandeng ukuran konsumsi, yaitu berukuran 3 hingga 4 ekor per kilogram atau yang memiliki usia 120 hari sejak benih ditebar. Pemanenan bandeng dapat menggunakan jaring. Ikan bandeng dengan bibit yang sesuai, yaitu 30 hingga 40 cm akan dipanen dalam waktu 120 hari. Tentu setelah dipanen terdapat bandeng yang masih belum sesuai dengan ukuran konsumsi, yaitu ukuran sangkal dengan ukuran 7 hingga 8 ekor per kilogram. bandeng sangkal ini akan dikembalikan ke kolam pembesaran hingga ukurannya sesuai bandeng konsumsi, biasanya membutuhkan waktu 3 hingga 4 minggu siap panen.

Bandeng ukuran konsumsi akan dipisahkan menjadi berbagai ukuran sesuai kebutuhan konsumen yaitu ukuran 3-4 ekor/kg, dan 1-2 ekor/kg. Sedangkan bandeng yang berasal dari bibit yang tidak sesuai ukuran, akan dicampurkan bersama bandeng ukuran sangkal sehingga masa waktu panen akan ditunda selama 3 - 4 minggu hinggabandeng mencapai ukuran yang sesuai.

1. **Daftar Peralatan Operasional**

Dalam Bisnis Tambak Bandeng di perlukan peralatan guna memenuhi kelancarandalam suatu pekerjaan, juga tergantung pada sistem pengelolaan yang efektif. Memfasilitasi kantor bertujuan untuk mencapai produktifitas pekerjaan kantor yang seefisien mungkin secara tenaga, biaya maupun waktu.

Tabel 5.1

Kebutuhan Peralatan kantor “Tambak Bandeng Menclat”

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Peralatan | Harga Satuan (Rp) | Unit | Total (Rp) |
| Meja | 600,000 | 1 | 600,000 |
| Kursi Kantor | 300,000 | 1 | 300,000 |
| Kursi Ruang Tunggu | 200,000 | 5 | 1,000,000 |
| AC DAIKIN ½ PK | 3,500,000 | 1 | 3,500,000 |
| Mesin feeding | 5.000.000 | 4 | 20.000,000 |
| Dispenser | 800.000 | 1 | 800,000 |
| TV LED 17 inch Samsung | 900.000 | 1 | 900.000 |
| Komputer | 4,800,000 | 1 | 4,800,000 |
| Total | | 9 | 31,900,000 |

Sumber :Shopee, Bukalapak, Toko Pedia.com

Berdasarkan tabel 5.1 Peralatan merupakan suatu kebutuhan untuk membantu pekerjaan agar lebih mudah.

1. **Daftar Perlengkapan Operasional**

Adalah barang-barang yang digunakan untuk menghasilkan suatu pekerjaan

kantor sesuai dengan yang diharapkan. Tujuan kantor tidak akan tercapai maksimal tanpa adanya perlengkapan kantor. Perlengkapan kantor yang baik akan memperlancar suatu proses pekerjaan sehingga pencapain tujuan dapat di capai secara efektif.

Tabel 5.2

Kebutuhan Perlengkapan kantor “Tambak Bandeng Menclat”

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Perlengkapan | Harga Satuan (Rp) | Unit | Total (Rp) |
| Nota | 30,000 | 5 | 150,000 |
| Kalkulator | 35,000 | 1 | 35,000 |
| Sapu | 19,000 | 2 | 38,000 |
| Alat Pel | 35,000 | 1 | 35,000 |
| Keset | 12,000 | 2 | 24,000 |
| Lampu | 42,000 | 4 | 168,000 |
| Tempat Sampah | 20,000 | 2 | 40,000 |
| Tambang Nanas | 150,000 | 1 | 150,000 |
| Bambu | 15,000 | 100 | 1,500,000 |
| Aqua Galon 19 L | 17,000 | 100 | 1,700,000 |
| Karung Batu Bara | 12,000 | 10 | 120,000 |
| Total | | 128 | 3,960,000 |

Sumber :Shopee, Bukalapak, Tokopedia.com

Menurut sumber 5.2 Perlengkapan merupakan suatu kebutuhan dalam memenuhi perkerjaan.

## Nama Pemasok

Pemasok atau *Supplier* merupakan pihak yang berhubungan langsung dengan pemasukan input yang menunjang kelancaran operasional perusahaan. Menurut Kotler dan Amstrong (2018:93), “*Suppliers form an important link in the company overall customer value delivery network. They provide the resource needed by the company to produce its goods and services.”* Oleh karena itu, pemasok termasuk pihak yang berperan penting dalam menjaga keberlangsungan usaha.

Perlu adanya pertimbangan khusus untuk memilih pemasok, terutama pemasok yang akan bekerja sama secara jangka panjang dengan bisnis. Hal tersebut dilakukan untuk mengantisipasi kerugian dan ancaman yang mungkin ditimbulkan akibat salah memilih pemasok. Faktor yang perlu diperhatikan dalam memilih pemasok antara lain, pertimbangan kualitas, harga, lokasi, dan keandalan pemasok. Kualitas merupakan faktor utama alasan memilih suatu pemasok. Tentu bisnis yang berada di posisi konsumen mengaharapkan kualitas yang sesuai dengan ekspektasinya. Dengan baiknya kualitas produk dari pemasok memungkinkan bisnis juga akan menghasilkan produk yang baik.

Faktor kedua adalah harga, dimana pemasok yang memiliki harga yang kompetitif dan sesuai dengan produk yang ditawarkan akan dilirik oleh bisnis sebagai konsumennya. Faktor ketiga adalah lokasi yang dekat dengan tempat usaha. Hal ini untuk mengefisiensikan biaya transportasi dan serta menjaga kualitas bahan baku, terlebih bahan baku yang rentan akan perjalanan jarak jauh. Faktor yang terakhir adalah keandalan pemasok, yaitu berkaitan dengan bagaimana pemasok mampu memenuhi kebutuhan bahan baku yang diminta oleh bisnis serta pemasok tersebut dapat dipercaya oleh bisnis dalam men*­-supply­* bahan bakunya.

Berikut nama-nama pemasok yang akan menyediakan bahan baku, peralatan dan perlengkapan yang menunjang jalannya kegiatan usaha Tambak Bandeng Menclat :

1. Nama Pemasok : Toko Lancar Jaya

Alamat : Jl. Beting, Muara Gembong

Nama barang : pompa air, selang

1. Nama Pemasok : CV Rizki Purnama

Alamat : Jl. Beting, Muara Gembong

Nama barang : Perahu

1. Nama Pemasok : Toko Abadi

Alamat : Pasar Beting, Muara Gembong

Nama barang : Baskom besar,baskom sortir, timbangan, sarung tangan senter

1. Nama Pemasok : Toko Subur

Alamat : Jl. Pantai Bahagia

Nama Barang : Bambu

1. Nama Pemasok : CV. Mubarok Maju

Alamat : Jl. Pantai Bahagia, Muara Gembong

Nama Barang : Mobil *Pick Up Grand Max*

1. Nama Pemasok : Toko Indah

Alamat : Jl. Pantai Bahagia, Muara Gembong

Nama Barang : Obat dan Vitamin

7. Nama Pemasok : Pak Mumin

Alamat : Jl. Beting, Muara Gembong

Nama Barang : Benih Ikan Bandeng

1. Nama Pemasok : Toko Permata

Alamat : Jl. Pantai Bahagia, Muara Gembong

Nama Barang : Karung Batu Bara, Tambang Nanas.

1. **Deskripsi Rencana Operasi**

Rencana operasi merupakan sebuah rincian kegiatan yang akan dilakukan pebisnis sebelum usaha didirikan. Rencana ini akan memberikan target bagi pebisnis terhadap pencapaian kegiatan hingga bisnis akan dapat didirikan dengan tepat waktu. Rencana operasi yang baik akan memberikan pengaruh positif bagi proses produksi dan manajemen operasi.

Berikut adalah gambaran rencana operasi pembesaran bandeng “ Tambak Bandeng Menclat ’’.

* + - 1. Melakukan survei pasar

Untuk melihat keadaan pasar serta pesaing bisnis pembesaran bandeng di daerah Muara Gembong, penulis melakukan survei pasar dengan berkunjung ke tempat usaha bandeng yang menjadi kompetitor yang berlokasi di daerah Jl. Beting, Muara Gembong, Bekasi Jawa Barat.

Penulis juga akan melakukan survei dengan mendatangi langsung pasar tradisional dan restoran–restoran atau warung nasi yang menjual bandeng di kawasan Muara Gembong dan Bekasi.

* + - 1. Menyusun rencana usaha

Rencana usaha adalah sebuah dokumen tertulis yang berisi rincian mengenai seluk beluk usaha atau bisnis. Rencana usaha (*Business Plan)*akan mencangkup informasi-informasi yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha berupa informasi saat ini, kebutuhan mendatang, dan hasil yang diharapkan untuk usaha yang akan didirikan.

Penyusunan rencana usaha tamabak bandneg menclat berguna untuk merencanakan bisnis yang akan didirikan oleh penulis meliputi konsep bisnis, menentukan *budget* yang diperlukan untuk medirikan dan menjalankan bisnis tambak, menentukan lokasi untuk mendirikan tambak, menentukan pelayanan dan produk yang akan ditawarkan, menentukan saluran distribusi dan promosi, menentukan peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis tambak, menentukan kriteria dan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan, prosedur kerja yang akan diterapkan, serta memperhitungkan resiko yang akan dihadapi pada pembuatan bandeng menclat.

* + - 1. Melakukan survey pemasok

Tentu saat pebisnis akan memasuki industri, hal yang perlu menjadi pertimbangan adalah pemasok yang akan mendukung secara signifikan jalannya kegiatan bisnis. Pemasok yang dipilih tentu harus terpercaya, dapat diandalkan, memberikan barang yang berkualitas baik, serta harga yang ditawarkan sesuai dengan produk yang diberikan. Untuk mencari pemasok tersebut, perlu dilakukan survey terlebih dahulu. Pemasok juga sebisa mungkin dekat dengan lokasi usaha. hal ini akan membantu dalam efesiensi waktu pembelian serta mengurangi biaya transportasi pembelian bahan baku.

Diharapkan juga pemasok tetap yang akan bekerja sama dalam usaha pembesaran bandeng ini lebih dari satu. Bisnis sebaiknya tidak bergantung kepada satu pemasok saja, untuk berjaga–jaga jika pemasok tidak dapat memenuhi kebutuhan bahan baku usaha. selain itu, pemasok yang beragam juga dapat memperkecil daya tawar pemasok yang akan menjadi ancama bagi bisnis.

* + - 1. Melakukan pelatihan secara rinci

Untuk membuka usaha pembesaran Bandeng, perlu bekal pengetahuan dan ilmu yang lebih mendalam yang tidak dapat diperoleh dari buku saja. Oleh karena itu, penulis berencana untuk terlibat atau praktik langsung dalam teknik pembesaran bandeng yang diperoleh dari komunitas budidaya ikan air payau.

* + - 1. Pengurusan surat perizinan

Pengurusan surat izin diwajibkan oleh setiap orang pribadi atau badan yang akan menjalankan kegiatan usaha. Setiap surat izin yang diajukan akan berbeda jenisnya karena hal tersebut tergantung pada jenis usaha yang akan dijalankan serta karakteristik usaha tersebut.

Sebelum membuat Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), perlu diajukan berbagai surat perizinan terlebih dahulu. Pengurusan surat perizinan tersebut dilakukan terlebih dahulu guna akan menjadi lampiran bagi pembuatan SIUP nantinya. Berbagai surat izin yang perlu diajukan adalah:

1. Izin Mendirikan Bangunan (IMB)
2. Izin Gangguan biasa juga disebut HO (Hinderordonnantie) yang merupakan surat izin pada usaha yang berpotensi menimbulkan bahaya dan gangguan terhadap ketenteraman dan ketertiban umum.
3. Surat Izin Pemanfaatan Air Tanah (SIPA)
4. Izin Peruntukkan Penggunaan Tanah
   * + 1. Pengurusan SIUP

Pengurusan Surat Izin Usaha Perdagangan merupakan surat izin yang wajib dimiliki oleh seluruh pebisnis yang berorientasi untuk melakukan perdagangan dengan tujuan mendapatkan keuntungan. Syarat pengurusan SIUP tentu berbeda-beda, hal tersebut tergantung pada industri yang akan dimasuki oleh bisnis. Dalam pembuatan SIUP perikanan, perlu dipenuhi persyaratan sebagai berikut :

1. Mengisi formulir permohonan izin
2. Melampirkan fotokopi KTP
3. Melampirkan fotokopi Akte Pendirian Perusahaan (untuk badan usaha)
4. Melampirkan Izin Lokasi atau Izin Peruntukan Penggunaan Tanah (IPPT), Izin Pemanfaatan Perairan Umum kecuali Izin Usaha Penampungan Ikan
5. Melampirkan Izin Mendirikan Bangunan (IMB)
6. Melampirkan Izin Undang-undang gangguan (HO) atau Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
7. Melampirkan salinan NPWP pribadi
8. Melampirkan Rekomendasi dari Dinas yang lingkup tugas dan tanggung jawabnya meliputi Bidang Pengairan (khusus untuk izin usaha budidaya ikan di perairan umum).
   * + 1. Mendaftarkan NPWP

Setelah mendapatkan SIUP, maka kewajiban pebisnis selanjutnya adalah membuat Nomor Pokok Wajib Pajak atas badan usaha yang didirikan. Tatacara dan persyaratan pengajuan pembuatan NPWP diatur oleh Direktorat Jendral Pajak Nomor PER-20/PJ/2013 tentang tata cara pendaftaran dan pemberian Nomor Pokok Wajib Pajak, pelaporan usaha dan pegukuhan pengusaha kena pajak, penghapusan Nomor Pokok Wajib Pajak dan pencabutan pengukuhan pengusaha kena pajak, serta perubahan data dan pemindahan wajib pajak.

Berikut persyaratan pengajuan pembuatan NPWP untuk wajib pajak badan :

* + - 1. Fotokopi akta pendirian atau dokumen pendirian dan perubahan bagi Wajib Pajak badan dalam negeri, atau surat keterangan penunjukan dari kantor pusat bagi bentuk usaha tetap;
      2. Fotokopi Kartu Nomor Pokok Wajib Pajak salah satu pengurus, atau fotokopi paspor dan surat keterangan tempat tinggal dari Pejabat Pemerintah Daerah sekurang-kurangnya Lurah atau Kepala Desa dalam hal penanggung jawab adalah Warga Negara Asing; dan
      3. Fotokopi dokumen izin usaha danatau kegiatan yang diterbitkan oleh instansi yang berwenang atau surat keterangan tempat kegiatan usaha dari Pejabat Pemerintah Daerah sekurang-kurangnya Lurah atau Kepala Desa atau lembar tagihan listrik dari Perusahaan Listrik atau bukti pembayaran listrik.
      4. Renovasi pembuatan kantor

Setelah diperoleh hak untuk memakai lahan dan Izin Mendirikan Bangunan (IMB), maka perlu direncanakan untuk kegiatan pembangunan kantor usaha. Penulis menempatkan kantor ke dalam satu lokasi yang sama dengan kolam pembesaran sehingga kontrol atas kegiatan operasi dapat berjalan dengan baik dan pengawasan akan lebih ketat. Pelanggan yang berkeinginan datang ke lokasi juga dapat langsung bertransaksi di kantor. Kenyamanan bertransaksi juga lebih tinggi karena disediakan ruang tamu untuk pelanggan yang datang ke lokasi.

1. Pembelian peralatan dan perlengkapan

Tentu sebuah usaha membutuhkan peralatan dan perlengkapan yang akan menunjang jalannya kegiatan operasional usaha serta guna menghasilkan output yang berkualitas. Untuk itu, usaha Tambak Bandeng Menclat turut melakukan pengadaan peralatan dan perlengkapan yang sesuai dengan standar kegiatan operasional pembesaran bandeng.

1. Pembuatan kolam

Setelah peralatan dibeli dan kantor usaha telah siap atau pada tahap *finishing*, pembutan kolam juga dilakukan bersamaan dengan pembuatan pintu air yang akan dilakukan oleh pekerjan bangunan dengan pengawasan penulis.

1. Pembuatan bauran pekerjaan (*job description)*

Penulis selaku pemilik usaha perseorangan tentu akan bertanggung jawab untuk mengatur penyusunan uraian pekerjaan bagi seluruh karyawan yang akan bergabung dalam usaha Tambak Bandeng Menclat ini. Penyusunan uraian pekerjaan ini berfungsi agar setiap karyawan mampu memahami lingkup pekerjaannya sehingga terdapat kejelasan pekerjaan yang akan dilakukan mampu bertanggung jawab atas pekerjaannya.

1. Perekrutan dan pelatihan tenaga kerja

Pemilik usaha akan segera melakukan perekrutan tenaga kerja pada tahap bangunan sudah pada tahap *finishing* agar karyawan yang telah sesuai kriteria dan telah diterima tidak terlalu lama menunggu hingga tahap pembukaan usaha. Setelah memilih karyawan yang sesuai dengan kriteria yang diinginkan penulis, maka dilakukanlah pelatihan kegiatan pembesaran Bandeng yang akan dibimbing langsung oleh penulis.

Pelatihan untuk pembesaran bandengakan diberikan pada karyawan yang memiliki *job description* untuk mengelola bandeng. Pada karyawan dengan bagian administrasi, akan diberikan gambaran dan informasi mengenai kriteria bandeng yang baik serta proses operasinya secara garis besar.

1. Pembelian bibit dan pembesaran bandeng

Dikarenakan usaha ini membutuhkan waktu yang cukup lama untuk produk dapat dijual, maka pembelian bahan baku yaitu bibit bandeng dilakukan sebulan sebelum usaha akan dibuka.

1. Melakukan promosi

Sebelum usaha Tambak Bandeng Menclat dibuka, diperlukan strategi promosi untuk mendapatkan kesadaran merek oleh pelanggan. Dengan adanya kesadaran masyarakat, maka penulis mendapatkan peluang yang besar untuk memperoleh pelanggan. Kegiatan promosi yang akan dilakukan berupa potongan harga sebesar 10% pada dua bulan pertama sejak pembukaan usaha, serta pengajuan proposal dan brosur ke beberapa rumah makan.

1. Pembukaan usaha

Setelah melalui seluruh tahap rencana tersebut dan telah dipastikan persiapan terencana dengan matang, usahaTambak Bandeng Menclat akan melakukan kegiatanpembukaan usahanya secara resmi. Pembukaan ini akan dilakukan pada bulan januari 2020.

Berikut ringkasan jadwal rencana operasi oleh Tambak Bandeng Menclat yang disajikan pada.

Tabel 5.3

Jadwal Rencana Operasi “Tambak Bandeng Menclat”

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Kegiatan | 2019 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Januari | | | | Febuari | | | | Maret | | | | April | | | | Mei | | | | Juni | | | | Juli | | | | Agustus | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Survey pasar |  | x | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Pelatihan |  | x | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Survey pemasok |  |  |  | x | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Pengurusan surat izin usaha |  |  |  |  |  | x | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Pengurusan SIUP |  |  |  |  |  |  |  | x | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Mendaftarkan NPWP |  |  |  |  |  |  |  |  | x | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Renovasi pembuatan kantor |  |  |  |  |  |  |  |  | x | x | x | x | X | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Pembelian peralatan dan perlengkapan |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | X | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Pembuatan kolam |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | x | x | X | x | x | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 | Pembuatan deskripsi kerja |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | x | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 | Perekrutan tenaga kerja |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | x | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 | Pembelian bibit dan pembesaran bandeng |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x |  |  |  |  |
| 13 | Melakukan promosi |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | x | x | x |  |  |  |  |  |
| 14 | Pembukaan usaha |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | x |  |  |  |

Sumber : Usaha Tambak Bandeng Menclat, Tahun 2019

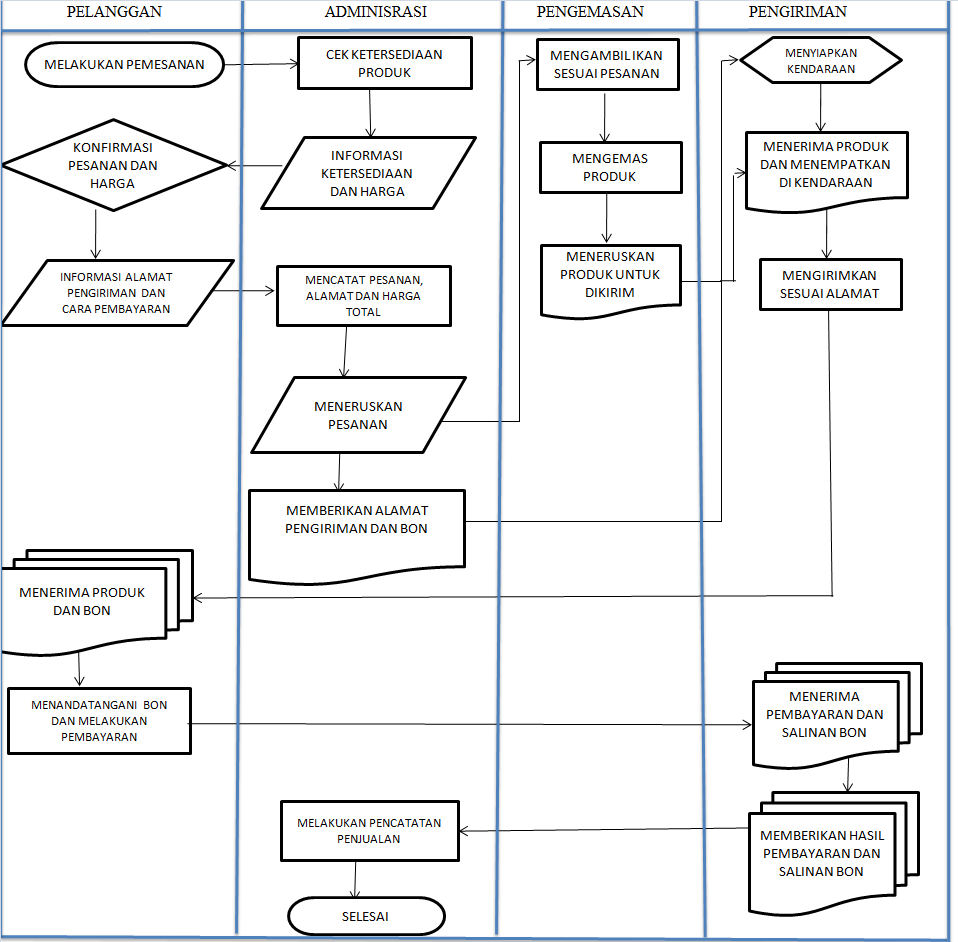
## Rencana Alur Produk

Usaha Tambak Bandeng Menclat merupakan usaha pembesaran bandeng yang menempatkan diri sebagai pemasok ikan bandeng untuk konsumsi jika dilihat dalam .jenis perusahaan terhadap tahapan produksi,usaha Tambak Bandeng Menclat menjadi pengolah bahan mentah menjadi bahan setengah jadi. Oleh karena itu rencana alur produk usaha Tambak Bandeng Menclat tidak langsung menyentuh konsumen penikmat bandeng, melainkan hanya menyentuh usaha yang menjual bandeng langsung kepada masyrakat, dan usaha yang mengolah ikan bandeng menjadi makanan siap santap.

Alur produk sendiri merupakan gambaran proses kegiatan bisnis dari pemesanan bahan baku hingga penjualan produk kepada pelanggan. Oleh karena itu alur produk usaha Tambak Bandeng Menclat terdiri dari dua bagian, yaitu alur pemesanan bahan baku dan alur penjualan produk kepada pelanggan. Alur pembelian bahan baku usaha Tambak Bandeng Menclat akan diuraikan pada **Gambar 5.2**

*Gambar 5.2*

*Alur Produk Tambak Bandeng Menclat*

****

Sumber: Usaha Tambak Bandeng Menclat, Tahun 2019

Pada alur produk usaha Tambak Bandeng Menclat yang tersebut dijelaskan bahwa terdapat beragam tahapan yang perlu dilalui hingga produk sampai ke tangan pelanggan. Tahapan tersebut akan dijelaskan lebih lanjut pada poin-poin **Gambar 5.3**berikut :

1. Melakukan pemesanan

Tahap pertama adalah tahap dimana pelanggan menghubungi usaha Tambak Bandeng Menclat utuk melakukan pemesanan. Pada tahap ini, bagian administrasi akan melayani pelanggan yang melakukan pemesanan baik melalui telepon atau langsung datang ke lokasi.

Bagian administrasi akan melakukan pengecekan ketersediaan barang yang diminta melalui koordinasi dengan karyawan operasional. Jika produk yang diminta pelanggan tersedia dan pelanggan menyetujui pembelian, maka bagian administrasi akan mencatat pesanan dan kemudian meneruskannya kepada bagian operasional, yaitu pengemasan dan pengantaran.

1. Memproses pesanan

Tahap kedua adalah memproses pesanan. Pesanan Bandeng yang telah diminta oleh pelanggan akan dicatat oleh bagian administrasi dan kemudian diteruskan kepada bagian operasional. Bagian operasional akan memroses pesanan dengan mempersiapkan Bandeng sesuai permintaan dan mengemas produk ke dalam jerigen atau tong sesuai dengan jarak tempuh dan kuantitas pesanan.

1. Mempersiapkan pengiriman

Tahap ketiga adalah mempersiapkan pengiriman Bandeng sesuai alamat yang telah dijanjikan. Pada tahap ini, bagian administrasi akan menyerahkan bon dan salinannya berupa daftar pembelian pelanggan dan total harga yang harus dibayarkan, sebagai alat bukti untuk memastikan pelanggan menerima barang yang telah dipesan. Kemudian produk akan diangkut menggunakan mobil *pick-up* yang disediakan menuju lokasi pelanggan.

1. Bandeng diterima pelanggan

Pada tahap ini, Bandeng telah sampai sesuai alamat yang telah dijanjikan pelanggan. Pelanggan akan menerima bandeng dan bon. Bon akan ditandatangani oleh pelanggan kemudian salinannya akan diambil oleh usaha Tambak Bandeng Menclat sebagai bukti bahwa bandeng telah diterima oleh pelanggan. Pelanggan kemudian membayar sesuai jumlah yang tertagih di dalam bon. Jika pelanggan memilih metode pembayaran transfer bank maka bon yang diberikan hanya sebagai bukti pesanan dan bukti pengantaran. Namun jika pelanggan memilih metode pembayaran tunai di tempat maka bon juga ditujukan sebagai tagihan untuk pelanggan, yang kemudian akan diterima pembayarannya oleh karyawan bagian pengantaran.

1. Pencatatan penjualan

Tahap terakhir adalah pencatatan penjualan. Pada tahap ini salinan bon dan hasil penjualan akan diserahkan kepada Bagian Administrasi. Bagian Adminsitrasi kemudian akan melakukan pencatatan penjualan, merekap surat jalan, menyimpan hasil penjualan dan pada akhirnya akan dilaporkan kepada manajer atau pemilik.

## Rencana Alur Pembelian

Persediaaan terhadap bahan baku yang dimiliki sebuah bisnis perlu dikendalikan pemakaiannya oleh perusahaan. Tentu dengan persediaan bahan baku yang terkendali, memungkikan efisiensi dalam penggunaan bahan baku tersebut. Terlebih jika persediaan terkendali, kemungkinan bahan baku yang rusak dan terbuang akan lebih kecil. Hal ini dapat menekan anggaran perusahaan terhadap pembelian bahan baku. Oleh karena itu, persediaan bahan baku yang dimiliki usaha Tambak Bandeng Menclat perlu dikendalikan pemakaiannya.

Pengendalian bahan baku dapat menggunakan dua cara, yaitu *First In First Out* (FIFO) dimana barang yang pertama masuk adalah yang pertama kali digunakan. Cara kedua adalah *Last In First Out* (LIFO) dimana barang terakhir yang masuk merupakan barang yang pertama digunakan.

Pada usaha Tambak Bandeng Menclat, bahan baku yang perlu dikendalikan adalah pakan Bandeng berupa tai air. Bibit Bandeng tidak dikendalikan persediaannya dikarenakan bibit yang dibeli akan langsung dimasukkan ke dalam kolam pembesaran, sehingga tidak ada penyimpanan bibit.

Untuk pengendalian pakan Bandeng, akan digunakan sistem FIFO dimana pakan atau vitamin yang pertama dibeli akan digunakan sebagai pakan yang pertama digunakan. Hal ini dikarenakan pakan Bandeng yang dapat kadaluarsa, sehingga ada batas waktu penggunaan pakan. Oleh karena itu, pakan atau vitamin yang pertama kali dibeli akan digunakan sebagai pakan/vitamin yang pertama, sehingga menghindari waktu kadaluarsa pakan tersebut.

Sistem FIFO ini juga akan digunakan dalam pengendalian produk Bandeng siap jual. Dimana Bandeng yang pertama kali mencapai masa panen akan dijual pertama kali, sehingga menghindari bandeng tersebut berada di luar ukuran konsumsi normal.

Alur produk sendiri merupakan gambaran proses kegiatan bisnis dari pemesanan bahan baku hingga penjualan produk kepada pelanggan. Oleh karena itu alur produk usaha Tambak Bandeng Menclat terdiri dari dua bagian, yaitu alur pemesanan bahan baku dan alur penjualan produk kepada pelanggan. Alur pembelian bahan baku usaha Tambak Bandeng Menclat akan diuraikan pada **Gambar 5.3**

*Gambar 5.3*

*Alur Pembelian Bahan Baku Tambak Bandeng Menclat*

****

Sumber: Tambak Bandeng Menclat, Tahun 2019

Alur pembelian bahan baku usaha Tambak Bandeng Menclat akan dijelaskan lebih lanjut dalam poin-poin **Gambar 5.3** berikut ini :

1. Mencari Pemasok

Pada tahap ini, dilakukan pencarian pemasok yang berkaitan dengan bahan baku yang akan dibeli. Penulis sebagai manajer bertugas untuk mencari pemasok yang terdapat didalam daftar pemasok tetap usahaTambak Bandeng Menclat. Selanjutnya manajer menghubungi pemasok tersebut dan kemudian menyepakati harga yang ditawarkan oleh pemasok. Jika harga yang ditawarkan tidak sesuai atau barang yang dipesan tidak tersedia, maka manajer akan mencari pemasok kedua sebagai pemasok alternatif hingga kesepakatan terjadi.

1. Memesan bahan baku

Jika kesepakatan telah terjadi, maka manajer memesan produk tersebut. Penyampaian informasi berupa kriteria produk yang dipesan, alamat dan metode pembayaran perlu dilakukan sejelasnya untuk menghindari kesalahpahaman antara manajer dengan pemasok.

1. Menerima Pesanan

Setelah manajer menyepakati pembelian dan memesan produk, maka pemasok akan memroses produk dan segera dikirimkan pada waktu dan alamat yang telah diinformasikan. Kemudian usaha Tambak Bandeng Menclat akan menerima pesanan bahan baku tersebut dan melakukan pembayaran sesuai dengan metode pembayaran yang disepakati sebelumnya. Jika telah mencapai tahap ini, alur pemesanan bahan baku dinyatakan selesai.

## Lay-out Bangunan Tempat Usaha atau Bangunan Fisik

Bangunan fisik merupakan tempat dan lokasi dimana usaha tersebut dijalankan. Setiap usaha tentu memiliki bangunan fisiknya sebagai pusat jalannya usaha. bangunan fisik yang dimiliki Tambak Bandeng Menclat, Muara Gembong. Bekasi jawa barat.

Usaha Tambak Bandeng Menclat menempati lahan seluas 45000 m2 dengan luas bangunan kantor sebesar 24 m2 dan sisanya dipergunakan untuk kolam serta parkiran kendaraan.

Kolam yang digunakan untuk pembesaran Bandeng terdiri dari 4 (empat) kolam dengan ukuran 100 x 100 meter. Satu buah kolam berukuran 100 x 100 meter dapat digunakan untuk menampung dan membesarkan 10.000 ekor benih Bandeng, sehingga total luas tanah yang digunakan untuk kebutuhan kolam sebesar 45000 m2.

Untuk bangunan kantor, digunakan lahan seluas 24 m2. Bangunan kantor dibagi menjadi 2 fungsi, yaitu digunakan untuk proses penjualan dan ruang tunggu pelanggan. Ruangan ini dilengkapi AC, sofa, dan meja.

Berikut *lay out* usaha Tambak Bandeng Menclat, digambarkan pada **Gambar 5.4**

*Gambar 5.4*

*Lay Out “Tambak Bandeng Menclat”*

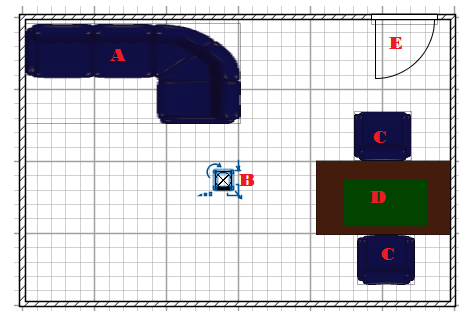
Sumber : Tambak Bandeng Menclat 2019

Pada **Gambar 5.4** telah tergambarkan tata letak dari keseluruhan tempat Usaha Tambak Bandeng Menclat yang akan berdiri di atas tanah seluas 45000 m2 dengan panjang sebesar 500 meter dan lebar sebesar 90 meter. Berikut rincian dan keterangan lebih lanjut mengenai **Gambar 5.4** :

* + 1. Huruf A merupakan tempat menyimpan mobil operasional / garasi usaha Tambak Bandeng Menclat yang tergambarkan dalam **Gambar 5.4**
    2. Huruf B merupakan tempat tinggal dari penjaga Tambak Bandeng Menclat yang tergambarkan dalam **Gambar 5.4**
    3. Huruf C merupakan kantor usaha Tambak Bandeng Menclat yang tergambarkan dalam **Gambar 5.4**
    4. Huruf D merupakan gudang / tempat penyimpanan yang tergambarkan dalam **Gambar 5.4** berfungsi untuk menyimpan pakan ikan, obat-obatan serta seluruh perlengkapan dan peralatan yang menunjang operasi Tambak Bandeng Menclat
    5. Huruf E merupakan kolam pembesaran ikan Bandeng yang tergambar pada **Gambar 5.4**. Kolam pembesaran pada usaha Tambak Bandeng Menclat terdiri dari 4 kolam. Masing-masing kolam berukuran 10.000 m2 dengan panjang 125 meter dan lebar 80 meter. Berikut *lay out* bangunan kantor serta *lay out* digambarkan pada **Gambar 5.5**

*Gambar 5.5*

*Lay Out Kantor “Tambak Bandeng Menclat”*



Sumber : Tambak Bandeng Menclat 2019

Pada **Gambar 5.5** telah tergambarkan tata letak dari keseluruhan kantor tempat Usaha Tambak Bandeng Menclat yang akan berdiri di atas tanah seluas 45000 m2 dengan panjang sebesar 500 meter dan lebar sebesar 90 meter. Berikut rincian dan keterangan lebih lanjut mengenai **Gambar 5.5** :

* + 1. Huruf A yang tergambarkan dalam **Gambar 5.5** merupakan sofa tempat duduk bagi pelanggan yang menunggu antrian
    2. Huruf B yang tergambarkan dalam **Gambar 5.5**merupakan lampu yang berguna sebagai pencahayaan kantor
    3. Huruf C yang tergambarkan dalam **Gambar 5.5** tempat duduk bagi pelanggan yang hendak menawar dan tempat duduk bagi manajer
    4. Huruf D yang tergambarkan dalam **Gambar 5.5** merupakan meja kantor
    5. Huruf E yang tergambar pada **Gambar 5.5** merupakan pintu yang berfungsi sebagai tempat keluar masuk kantor.