

## BAB V

### RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

#### C Hak cipta milik IBIKKG

#### 5.1 Proses Operasi

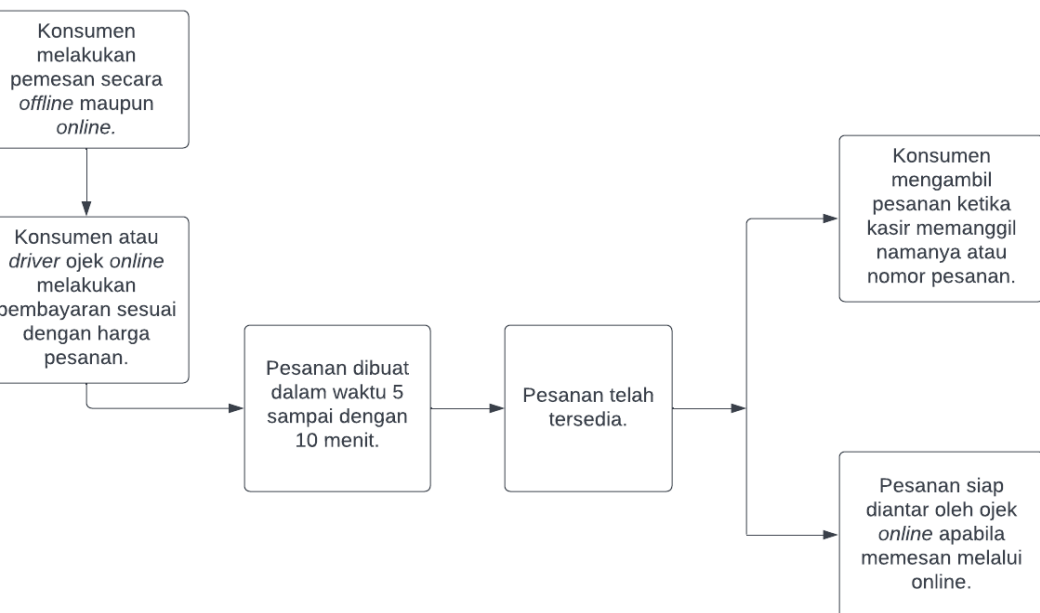
Setiap kegiatan usaha yang dijalankan seseorang atau kelompok tidak akan pernah terlepas dari sebuah proses operasi. Proses operasi akan menciptakan suatu produk atau jasa yang nantinya akan dijual kepada konsumen. Menurut Heizer dan Render (2015:3) "Manajemen Operasi adalah serangkaian aktivitas yang menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah *input* menjadi *output*".

*Core Coffee* merupakan usaha yang bergerak di bidang kuliner sehingga memiliki proses operasi dalam menjalankan bisnisnya. Tahap awal proses operasi dimulai dari mempersiapkan bahan baku untuk selanjutnya mengubah *input* tersebut menjadi *output* yaitu barang yang dihasilkan dari bahan baku yang diolah. Setelah *output* selesai dibuat, langkah terakhirnya adalah mengirim atau mendistribusikannya pada konsumen.

Berikut ini merupakan alur proses operasi yang terjadi dalam kegiatan usaha *Core Coffee*.

Gambar 5.1 Alur Proses Operasi *Core Coffee*

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.





Sumber: *Core Coffee*, 2022

Dari gambar 5.1 dapat dijelaskan alur proses operasi yang terjadi di *Core Coffee* sebagai

berikut:

1. Konsumen melakukan pemesanan secara *offline* maupun *online*

Konsumen yang datang secara langsung bisa melihat menu yang tersedia serta melakukan pemesanan secara langsung di kasir. Setelah melakukan pemesanan, kasir akan menulangi pesan konsumen agar tidak terjadi kesalahan.

2. Konsumen atau *driver* ojek *online* melakukan pembayaran sesuai dengan harga pesanan.

Konsumen atau *driver* ojek *online* dapat melakukan pembayaran secara tunai maupun menggunakan aplikasi yang disediakan oleh *Core Coffee* seperti OVO, Shopee-Pay, Go-Pay, dan menggunakan kartu debit sesuai dengan pesanan.

3. Pesanan dibuat dalam waktu 5 sampai dengan 10 menit.

Barista membuat pesanan setelah mendapatkan daftar pesanan dari kasir. Lama waktu membuat pesanan diperkirakan 5 sampai 10 menit tergantung dari pesanan yang diminta dan jumlah pesanan.

4. Pesanan telah tersedia.

Pesanan telah tersedia setelah barista meletakkannya di tempat *pick up*.

5. Konsumen mengambil pesanan ketika kasir memanggil namanya atau nomor pesanan.

Kasir memanggil konsumen dengan menyebutkan nama atau nomor pesanan agar konsumen segera mengambil pesanan di tempat *pick up*.

6. Pesanan siap diantar ojek daring apabila melakukan pemesanan secara daring.

Kasir akan menyebutkan nomor atau kode pesanan untuk ojek daring, dan pesanan siap diantar ke tempat konsumen.



## 5.2 Nama Pemasok

Menurut Kotler dan Amstrong (2012:32), pemasok adalah salah satu elemen utama dalam sistem pemasaran modern. Menurut Kotler keberadaan pemasok merupakan salah satu kunci bagi keberlangsungan suatu usaha apabila ingin meningkatkan nilai usaha tersebut.

Berikut ini merupakan nama pemasok untuk *Core Coffee*:

1. *Otten Coffee* yang beralamat di Jl. Gajah Mada No. 211, Glodok, Jakarta Barat. Citywalk Gajah Mada, Lantai Ground Unit 08-09. Alasan memilih *Otten Coffee* dikarenakan memiliki kualitas tinggi serta peralatan dan biji kopi yang dihasilkannya sudah tidak perlu diragukan lagi.
2. Informa yang beralamat di Jl. Boulevard Artha Gading, Kelapa Gading, Jakarta Utara. Alasan memilih Informa karena peralatan yang dijual memiliki kualitas sebanding dengan harga yang ditawarkan.
3. PT Packman Arga Jaya yang beralamat di Green Lake City Ruko Wallstreet No. 31, Cipondoh, Kota Tangerang, Banten. Alasan memilih PT Packman Arga Jaya karena produk yang berupa gelas ditawarkan dengan harga yang cukup rendah atau sesuai standar yang ditetapkan oleh *Core Coffee*. Selain itu kualitas plastik cup dan sablon logonya memiliki kualitas tinggi menurut penilaian penulis.
4. Indogrosir yang beralamat di Jl. Terusan Angkasa B-2 No. Kav 1, Kemayoran, Jakarta Pusat. Alasan memilih Indogrosir dikarenakan sering mengadakan *sale* yang membuat harga beli bahan baku menjadi lebih rendah.

## 5.3 Deskripsi Rencana Operasi

Sebuah rincian kebutuhan yang harus dilakukan untuk mengimplementasikan perencanaan strategi untuk mencapai tujuan strategi tersebut. Pembuatan rincian rencana operasi ini dibutuhkan pemilik usaha agar mempersiapkan segala aspeknya secara matang agar



usaha tersebut berjalan lancar saat dijalankan. Berikut ini merupakan deskripsi rencana operasi dari *Core Coffee*:

**Tabel 5.1 Deskripsi Rencana Kegiatan Operasional**

No	Kegiatan	2022												2023			
		Oktober				November				Desember				Januari			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Melakukan analisis bisnis atau survei pasar	■	■														
2	Melakukan survei lokasi		■	■													
3	Melakukan survei pemasok			■	■												
4	Menentukan pemasok dan menyewa lokasi usaha					■	■										
5	Melakukan renovasi tempat usaha						■	■									
6	Membeli perlengkapan dan peralatan usaha							■	■								
7	Membuat SOP dan <i>Job Description</i>								■								
8	Mengurus NPWP dan SIUP atau NIB									■	■						
9	Membeli bahan baku										■	■	■				
10	Melakukan rekrutmen pegawai											■	■				
11	Melakukan pelatihan terhadap pegawai												■	■			
12	Melakukan promosi														■	■	
13	Membuka usaha															■	

Sumber: *Core Coffee*, 2022

1. Melakukan analisis bisnis atau survei pasar

Langkah pertama yang penulis lakukan adalah melakukan analisis bisnis atau survei pasar untuk menambah informasi atau kemungkinan-kemungkinan lain yang bisa saja menghambat usaha maupun mengetahui peluang lainnya.

2. Melakukan survei lokasi

Survei lokasi bertujuan untuk mengetahui apakah lokasi yang akan dipilih strategis serta mendukung dari segala aspek atau tidak. Contoh aspek tersebut adalah kemudahan masuknya bahan baku, tersedianya lahan parkir, maupun keberadaan pesaing.

3. Melakukan survei pemasok

Survei pemasok diperlukan untuk mempermudah pemilik usaha mendapatkan segala sesuatu yang dibutuhkannya terutama bahan baku. Semakin dekat pemasok dengan lokasi usaha tentu mempermudah usaha mendapatkan bahan baku dengan waktu yang tidak lama.

Hak cipta dilindungi Undang-Undang. Informasi 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.



#### 4. Menentukan pemasok dan menyewa lokasi usaha

Setelah melakukan survei diatas, pemilik usaha harus melakukan pertimbangan untuk memilih lokasi usaha. beberapa kriteria yang wajib diperhatikan oleh pemilik usaha adalah harga sewa, lokasi usaha yang strategis, dan keberadaan pesaing. Yang kedua menentukan pemasok dengan berbagai kriteria, misalnya lokasi pemasok, harga yang ditawarkan, kualitas perlengkapan, peralatan, dan bahan baku, dan lain-lain. Pemilihan lokasi usaha dan pemasok akan menentukan proses keberhasilan dan keberlangsungan usaha.

#### 5. Melakukan renovasi tempat usaha

Langkah selanjutnya setelah menyewa lokasi usaha adalah melakukan renovasi usaha agar tempat usaha terlihat seperti baru dan mencegah kerusakan-kerusakan yang ada di lokasi usaha.

#### 6. Membeli perlengkapan dan peralatan usaha.

Membeli perlengkapan dan peralatan usaha dilakukan saat tempat usaha sudah siap memuat segalanya sehingga tidak terjadi penumpukan di satu tempat saja, selain itu apabila tempat usaha sudah siap bisa dilakukan penataan agar nantinya tidak melakukannya dengan terburu-buru.

#### 7. Membuat SOP dan *Job Description*

Langkah selanjutnya membuat SOP (*Standard Operational Procedure*) dan *Job Description* . SOP dibutuhkan agar usaha berjalan dengan lancar dan maksimal apabila memiliki suatu pedoman kerja.

#### 8. Mengurus NPWP dan SIUP atau NIB

SIUP adalah surat izin untuk melaksanakan kegiatan usaha perdagangan yang berfungsi sebagai bukti bahwa usaha memiliki izin untuk beroperasi.

NPWP atau Nomor Pokok Wajib Pajak diperlukan untuk setiap individu yang memiliki penghasilan. Setiap individu yang ingin memiliki usaha atau bekerja ditempat lain



diwajibkan memiliki NPWP. Berikut ini beberapa tahapan membuat NPWP yang diambil dari [www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id) :

- a. Membuka laman resmi dirjen pajak di [www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id) atau [ereg.pajak.go.id/login](http://ereg.pajak.go.id/login), lalu pilih menu sistem *e-registration*.
  - b. Daftar akun.
  - c. Aktivasi akun setelah mendapat *email* dari Dirjen Pajak, lalu ikuti petunjuk tersebut.
  - d. Isi formulir pendaftaran dengan benar (terdapat 10 langkah apabila mengisi secara daring), bila data diisi dengan benar akan muncul surat keterangan terdaftar sementara.
  - e. Kirim formulir pendaftaran secara elektronik ke Kantor Pelayanan Pajak tempat Wajib Pajak terdaftar.
  - f. Cetak dokumen Formulir Registrasi Wajib Pajak dan Surat Keterangan Terdaftar Sementara.
  - g. Tanda-tangani formulir registrasi wajib pajak dan lengkapi dokumen.
  - h. Kirimkan formulir registrasi wajib pajak ke KPP.
  - i. Scan dokumen jika ingin mengirimkan secara daring melalui aplikasi *e-registration*.
  - j. Cek status dan tunggu kiriman kartu NPWP. Jika statusnya ditolak maka harus memperbaiki beberapa data yang kurang lengkap. Apabila statusnya sudah disetujui, kartu NPWP akan dikirimkan ke alamat Anda melalui pos tercatat.
9. Membeli bahan baku
- Setelah mendapatkan harga terbaik dari pemasok, pemilik usaha melakukan pembelian bahan baku utama untuk penjualan *Core Coffee*.

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.



## 10. Melakukan rekrutmen pegawai

Setelah membuat SOP dan *job description* untuk pegawai nantinya, *Core Coffee* akan mengadakan rekrutmen pegawai. Proses rekrutmen pegawai akan dilakukan melalui media sosial *Core Coffee* maupun mencari dari teman-teman terdekat yang memiliki pengalaman menjadi barista.

## 11. Melakukan pelatihan terhadap pegawai

Setelah melakukan rekrutmen pegawai yang diterima akan melakukan pelatihan terlebih dahulu. Pelatihan ini dilakukan agar proses kerja yang akan berjalan di *Core Coffee* sesuai dengan SOP yang dibuat oleh perusahaan.

## 12. Melakukan promosi

Kegiatan promosi dilakukan oleh *Core Coffee* sebelum usaha dibuka, fungsinya agar calon konsumen mengetahui atau mengenalnya. Promosi dilakukan melalui media sosial seperti *Instagram* dan *Facebook*.

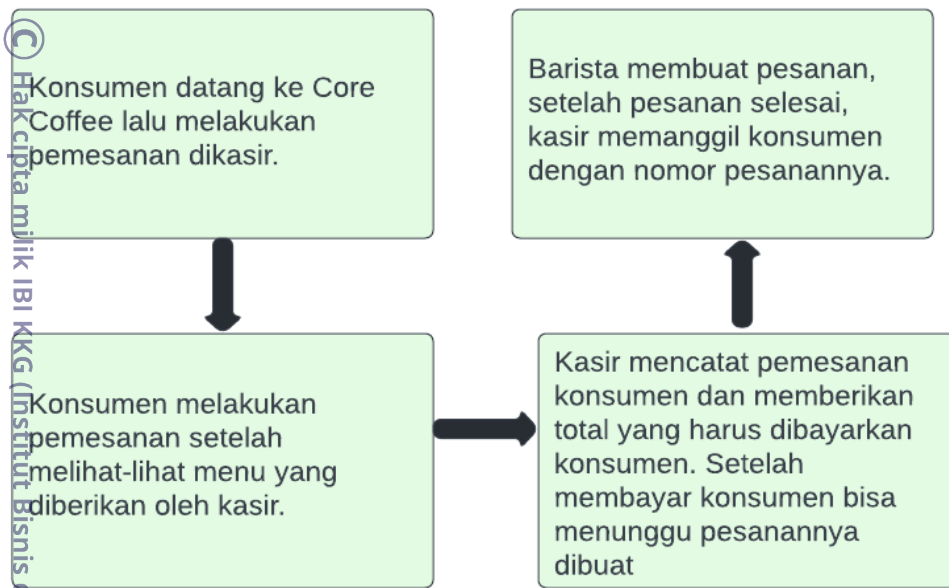
## 13. Membuka usaha

Setelah seluruh tahapan dilewati dan dirasa sudah siap, langkah terakhir adalah melakukan eksekusi dengan membuka usaha sesuai dengan tanggal yang sudah direncanakan.

### 5.4 Rencana Alur Produk atau Jasa

Rencana alur produk adalah strategi yang dilakukan perusahaan untuk memproduksi suatu produk. Dalam perencanaan ini sudah termasuk produk apa yang akan dibuat, jumlah produksi, bahan yang diperlukan, dan kepada siapa produk akan dituju. Berikut ini rencana alur penjualan produk *Core Coffee* yang akan disajikan pada **Gambar 5.2**

Gambar 5.2 Rencana Alur Produk Core Coffee



Sumber: Core Coffee, 2022

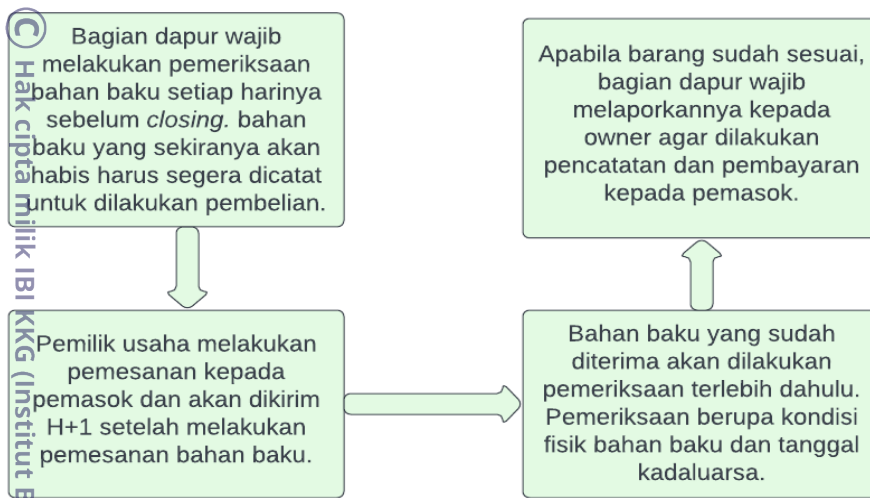
### 5.5 Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Rencana alur pembelian bahan baku adalah hal utama dalam berjalannya suatu proses bisnis atau usaha. Aturan atau prosedur tentunya sudah diatur oleh perusahaan untuk mendapatkan hasil terbaik. Dengan adanya rencana alur pembelian bahan baku ini untuk mengantisipasi pembelian bahan baku yang kurang berkualitas, selain itu pemilik usaha juga dapat mengetahui berapa lama bahan baku akan habis dan berapa banyak bahan baku yang harus kembali dibeli untuk memenuhi kebutuhan usaha. Dalam kegiatan usaha Core Coffee pastinya memiliki bahan baku yang akan digunakan untuk membuat setiap minuman maupun makanan. Setiap minggunya bagian dapur wajib melakukan pencatatan jumlah bahan baku yang tersedia sehingga pemilik usaha bisa mengontrol untuk penambahan bahan baku yang akan dilakukan.





Gambar 5.3 Rencana Alur Pembelian



Sumber: *Core Coffee*, 2022

## 5.6 Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Teknologi di zaman sekarang merupakan sesuatu yang wajib untuk mendukung jalannya usaha, terutama usaha yang bergerak di bidang kuliner (*Coffee Shop*), segala proses mulai dari produksi, pencatatan keuangan, pendataan bahan baku, dan yang lainnya pasti menggunakan teknologi modern. Berikut ini adalah daftar teknologi dan peralatan usaha yang digunakan oleh *Core Coffee* untuk mendukung jalannya usaha:





Tabel 5.2

Teknologi dan Peralatan Usaha *Core Coffee*

Teknologi dan Peralatan Usaha <i>Core Coffee</i>				
No	Nama Peralatan	Jumlah	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	La Spaziale - Espresso Coffee Machine	1	44.750.000	44.750.000
2	Eureka- Coffee Grinder Mignon Chrono			
3	Knock Box Ampas Kopi			
4	Tiamo Milk Pitcher Red with Scale			
5	Tiamo Drip Scale Black			
6	Glass Shot Square Glass			
7	Heavy Duty Blender	1	975.000	975.000
8	Mesin Kasir Andorid 10 Inch	1	3.680.000	3.680.000
9	AQUA Kulkas	1	2.100.000	2.100.000
10	1 set meja dan bangku	12	600.000	7.200.000
11	Midea Dispenser air	1	1.000.000	1.000.000
12	Microwave	1	800.000	800.000
13	Display Case	1	700.000	700.000
14	Timbangan	1	100.000	100.000
15	Meja Kasir	1	1.500.000	1.500.000
16	CC TV	4	230.000	920.000
17	1 set peralatan barista	1	1.250.000	1.250.000
18	AC Sharp 1 PK	1	2.300.000	2.300.000
19	Kompur Rinnai	1	270.000	270.000
20	Gas LPG 12 Kg	10	200.000	2.000.000
21	Alat pemadam api	2	175.000	350.000
<b>Total Biaya Peralatan (Rp)</b>				<b>69.895.000</b>

Sumber: *Core Coffee*, 2022

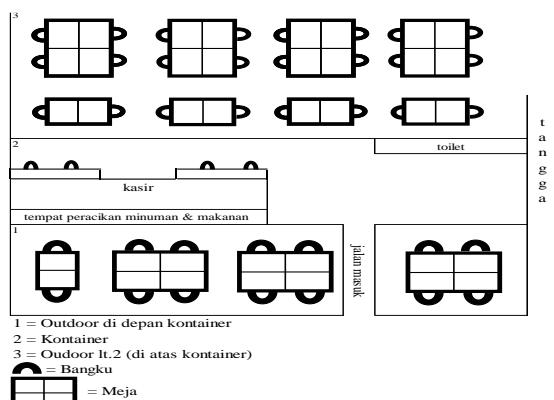
5.7 *Layout* Bangunan Tempat Usaha

*Layout* adalah tata letak dalam perencanaan suatu bangunan untuk menentukan bentuk serta penempatan fasilitas untuk mempermudah produksi dalam usaha. Berikut ini merupakan *layout* tempat usaha *Core Coffee*:

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

© Hak cipta dan hak milik (patent) oleh Kwik Kian Gie School of Business dan Informatika Kwik Kian Gie

Gambar 5.4 *Layout Tempat Usaha*



Sumber: *Core Coffee*, 2022

Gambar 5.5 *Gambaran Bangunan Tempat Usaha*



Sumber: Kontainer-JKT.

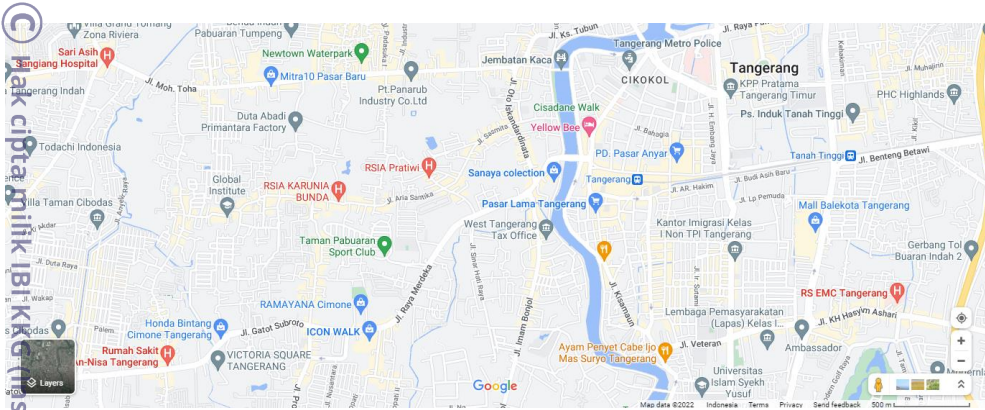
**© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

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



Gambar 5.6 Lokasi Tempat Usaha



Sumber: Google Maps.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Dilindungi IBIKKG 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.