**BAB IV**

**RENCANA PRODUK,**

**KEBUTUHAN OPERASIONAL DAN MENAJEMEN**

1. **Proses Operasi**

Heizer dan Render (2015:3), mendefinisikan manajemen operasi sebagai proses menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa, artinya kegiatan operasi merupakan kegiatan menciptakan produk baru yang tidak ada sebelumnya tetapi didasarkan pada kebutuhan pasar yang telah ada. Sebuah proses operasi memiliki peran penting bagi kegiatan operasional perusahaan dalam menghasilkan produk maupun jasa. Proses operasi merupakan proses mengubah *input* menjadi *output* yang kemudian didistribusikan kepada konsumen.

Grosir Kaos *KENO* Merupakan sebuah bisnis yang bergerak dalam bisnis grosir pakaian jadi. Dalam hal ini Grosir Kaos *KENO* juga memiliki proses operasi dalam menjalankan usahanya. Proses operasi terdapat proses pembelian (*Input*) dan penjualan (*Output*), proses pembelian bahan baku (*Input*) dilakukan dengan cara distributor/pemasok melakukan kunjungan ke toko ataupun ke kantor Grosir Kaos *KENO* untuk menawarkan bahan baku berupa kain bahan yang digunakan untuk proses produksi pakaian jadi, kemudian akan dilakukan pemesanan dan dikirimkan ke gudang Grosir Kaos *KENO*.

Pada proses penjualan (*Output*) pelanggan akan mengunjungi Grosir Kaos *KENO* dan memilih produk yang diinginkan, setelah pelanggan memilih produk yang diinginkan, produk yang dipesan akan dihitung dan ditotalkan berapa jumlahnya untuk kemudian dilakukan proses pembayaran oleh pembeli. Setelah proses pembayaran selesai, barang yang sudah dibayar akan diserahkan ke pelanggan tersebut. Bila pembelian dilakukan dalam jumlah yang besar, maka barang tersebut akan diantarkan ke alamat yang diinginkan oleh pelanggan.

1. **Nama Pemasok**

Menurut Kotler dan Armstrong (2016:95) pemasok, atau juga dikenal *Supplier*, adalah rekan penting yang menyediakan sumber daya yang digunakan perusahaan untuk memproduksi produk ataupun jasanya.

Menurut Ismainar (2015:76), pemasok adalah mitra kerja. Pekerjaan dalam suatu organisasi selalu bersifat mengolah atau memroses masukan (barang atau jasa) yang dipasok orang lain. Mutu kinerja organisasi itu dipengaruhi oleh mutu masukannya. Kalau organisasi itu memperlakukan para pemasok sebagai mitra kerjanya, ia dapat mengharap mendapatkan mutu pasokan yang baik. Sebaliknya bila pemasok itu diperlakukan sebagai pesaingnya atau lawan bisnis, maka para pemasok itu sulit diharapkan mau memasok barang yang bermutu. Berikut adalah **Tabel 4.1** yang menampilkan nama-nama pemasok yang akan menyediakan yang menunjang jalannya kegiatan usaha Grosir Kaos *KENO*.

**Tabel 4.1**

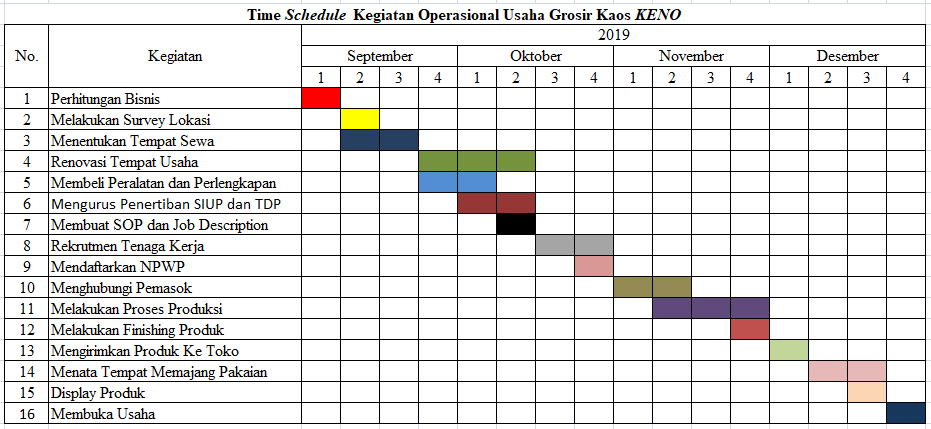
**Daftar Pemasok Usaha Grosir Kaos *KENO***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No. | Nama Pemasok | Nomor Telepon | Produk |
| 1. | PT. VISTA INDAH SANDANG | 021-63856679 | Kain Katun, Spandex |
| 2. | PT. FMG MANDIRI UTAMA | 021-6318791 | Kain Katun, Spandex |
| 3. | PT. SUMBER CIPTA HARAPAN | 021-29614181 | Kain Katun, Spandex |
| 4, | CV. MITRA ABADI | 021-5675755 | Kain Katun, Spandex |

**Sumber: Grosir Kaos *KENO***

1. **Deskripsi Rencana Operasi**

Berikut pada **Tabel 4.2** adalah gambaran mengenai langkah-langkah rencana dan segala kebutuhan yang diperlukan Grosir Kaos *KENO* untuk membangun usaha:



**Sumber : Grosir Kaos *KENO***

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 sesuai dengan yang telah ditentukan. Berikut adalah Rencana Operasi dari usaha Grosir Kaos *KENO*:

1. Perhitungan Bisnis

Melakukan perhitungan rencana keuangan dan menilai apakah bisnis ini layak untuk dijalanakan atau tidak, serta melihat potensi bisnis di masa depan apakah potensinya besar atau tidak.

1. Rekrutmen Tenaga Kerja

Setelah menetapkan SOP dan *Job Description*, manajemen mencari tenaga kerja melalui iklan di media sosial, pencetakan brosur dan rekomendasi teman dan kerabat, melakukan *Interview* pada calon pekerja, dan jika diterima akan dilakukan pelatihan kerja agar dapat memulai proses adaptasi dalam menjalani perkejaannya.

1. Survei Lokasi

Survei lokasi dilakukan untuk mengetahui lokasi yang tepat untuk memulai suatu bisnis. Lokasi yang tepat ini merupakan lokasi yang memiliki potensi target pasar yang dituju, serta kemudahan akses menuju lokasi usaha.

1. Menentukan Tempat Sewa

Setelah penulis melakukan survei lokasi serta membandingkan setiap kelebihan dan kekurangan setiap lokasi, penulis akan menyewa lokasi tersebut sesuai dengan dana yang dimiliki dan juga memiliki lokasi paling strategis sesuai target pasar.

1. Renovasi Tempat Usaha

Setelah menentukan dimana lokasi usaha akan didirikan, akan dilakukan proses renovasi tempat usaha agar terlihat menarik dan indah dipandang. sehingga pelanggan dapat dengan nyaman melihat produk yang dipajang di toko.

1. Membeli Peralatan dan Perlengkapan

Membeli seluruh peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan guna mendukung kegiatan operasional Grosir Kaos *KENO*.

1. Mengurus Penerbitan SIUP dan TDP

Sebelum membuka usaha, manajemen Grosir Kaos *KENO* harus melengkapi semua surat perizinan yang dibutuhkan dalam membuka usaha, seperti penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP) guna memenuhi persyaratan sebelum membuka usaha.

Sebelum membuat Surat Izin Usaha Perdagangan atau yang dikenal dengan SIUP, perlu diajukan berbagai surat perizinan terlebih dahulu. Pembuatan surat perizinan tersebut dilakukan terlebih dahulu guna akan menjadi lampiran bagi pembuatan SIUP nantinya. Dalam pembuatan SIUP, perlu dipenuhi persyaratan sebagai berikut :

1. Mengisi formulir permohonan izin
2. Melampirkan *Fotocopy* KTP
3. Melampirkan *Fotocopy* akte Pendirian Perusahaan (untuk badan usaha)
4. Melampirkan surat pernyataan (belum memiliki SIUP)
5. Melampirkan *Softcopy* pas foto penanggung jawab
6. Melampirkan pernyataan kedudukan usaha/badan usaha
7. Membuat Standar Operasional Prosedur (SOP) dan *Job Description*

SOP merupakan standar operasional prosedur untuk dapat meningkatkan efektivitas dan efesiensi dari kegiatan bisnis, agar dalam menjalankan kegiatan operasional memiliki arahan yang jelas. Selain itu, *Job Description* dari setiap tenaga kerja yang akan direkrut juga akan dibuat agar setiap orang memiliki penugasan dalam perkerjaan yang jelas.

1. Mendaftarkan NPWP

Setiap warga negara yang memiliki penghasilan di atas PTKP (Penghasilan Tidak Kena Pajak) wajib untuk mendaftarkan diri ke kantor Pelayanan Pajak. Pendaftaran NPWP juga dapat dilakukan secara *Online* yaitu dengan mendaftarkan melalui situs Direktorat Jendral Pajak ([www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id)). 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 penunjukkan dari kantor pusat bagi bentuk usaha tetap.
  2. Fotokopi Kartu Nomor Pokok Wajib Pajak salah satu pengurus, atau fokokopi paspor dan surat keterangan tempat tinggal dari Pejabat Pemerintah Daerah sekurang-kurangnya Lurah atau Kepada Desa dalam hal penanggung jawab adalah Warga Negara Asing.
  3. Fotokopi dokumen izin usaha dan/usaha 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/bukti pembayaran listrik.

1. Menghubungi Pemasok

Melakukan pencarian pemasok dengan cara menghubungi distributor-distributor bahan baku pakaian jadi, sehingga dapat menjalin kerjasama dengan para pemasok dalam jangka waktu yang panjang.

1. Melakukan Proses Produksi

Melakukan proses produksi pakain jadi dari bahan baku yang tersedia. Proses produksi meliputi berbagai langkah sebagai berikut:

* 1. Pemotongan kain sesuai patrun pakaian.
  2. Kain yang sudah dipotong dibawa ke proses penyablonan.
  3. Kain yang sudah disablon dijahit dengan rapih.
  4. Kain yang sudah dijahit digosok agar tidak kusut.
  5. Pakaian jadi yang sudah selesai digosok dibungkus di plastik dan dikemas dengan rapih.
  6. Pakaian jadi siap dijual di pasar.

1. Melakukan Finishing Produk

Produk yang sudah selesai dikemas dikirimkan kegudang akhir dan dihitung kembali serta dicatat kedalam pembukuan dan stok.

1. Mengirimkan Produk Ke Toko

Produk yang sudah dihitung dan dicatat digudang akan dikirimkan ke toko untuk dapat dilakukan proses jual beli.

1. Menata Tempat Memajang Pakaian

Setelah proses renovasi tempat usaha selesai dilakukan, penataan posisi gantungan pakaian dan hanger mulai dilakukan agar dapat segera memasang display.

1. *Display* Produk

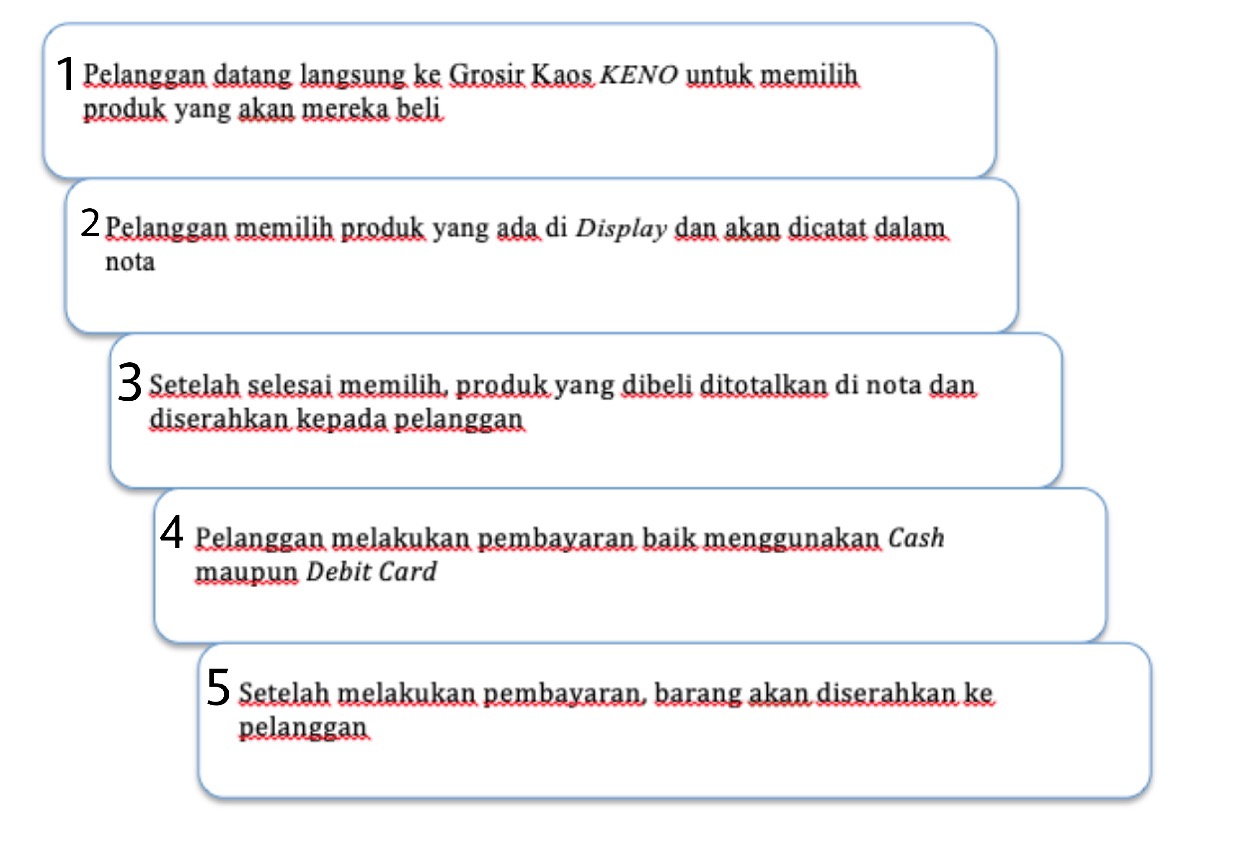
Setelah penataan dan pemasangan hanger selesai, mulai dilakukan proses pemasangan *Display* produk pakaian jadi.

1. Membuka Usaha

Setelah semua proses selesai dilakukan, maka tahap terakhir yang dilakukan yaitu membuka usaha Grosir Kaos *KENO*.

1. **Rencana Alur Produk**

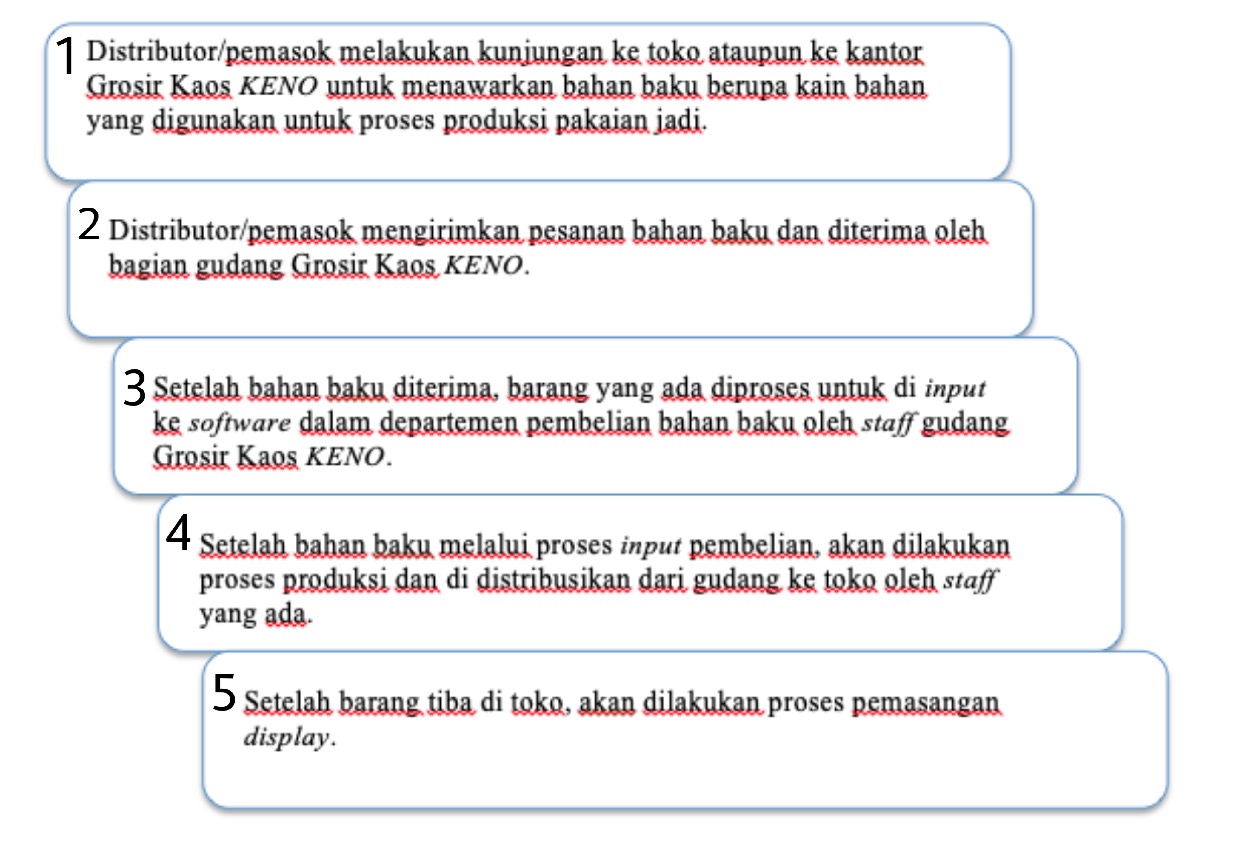
Rencana alur produk adalah rangkaian kegiatan untuk menghasilkan produk tersebut. Dalam hal ini Grosir Kaos *KENO* memproduksi produknya sendiri dan menjualnya di pasar. Alur proses penjualan produk (*Output*) akan digambarkan dalam **Gambar 4.1**

**Gambar 4.1**

**Alur Operasi dalam Proses Penjualan (*Output*)**

1. **Rencana Alur Pembelian**

Dalam hal alur pembelian yang dilaksanakan Grosir Kaos *KENO*, posisi Grosir Kaos *KENO* sangat bergantung kepada pasokan bahan baku dari *Supplier* yang ada di Jakarta. Tanpa adanya penyediaan bahan baku dari *Supplier* maka proses produksi produk tidak dapat berjalan dan tidak akan terjadi proses penjualan (*Output*) dari Grosir Kaos *KENO*. Dengan adanya persediaan yang selalu terkontrol kuantitasnya akan membuat proses operasi penjualan menjadi semakin baik, karena jika kondisi persediaan barang yang akan dijual tidak terkontrol, akan dapat menghambat proses penjualan. Berikut merupakan alur proses pembelian pada **Gambar 4.2**

**Gambar 4.2**

**Alur Operasi dalam Proses Pembelian (*Input*)**

1. **Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha**

Dewasa ini bisnis memiliki hubungan yang sangat erat dengan penggunaan teknologi. Penggunaan teknologi dengan cara yang tepsat dalam menjalankan suatu bisnis dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi, penggunaan teknologi juga berguna untuk mendukung kegiatan operasional bisnis sehari-sehari, seperti dalam menjaga kenyamanan konsumen yang berbelanja di Grosir Kaos *KENO*. Berikut adalah teknologi dan peralatan yang digunakan di Grosir Kaos *KENO*.

1. *Wifi* (TP-LINK TD-28970 *Wifi Router*)

Grosir Kaos*KENO*rencananya dilengkapi dengan *Wifi* yang dapat diakses oleh para pelanggan yang sedang berkunjung ke Grosir Kaos *KENO* dan *Wifi* juga dapat digunakan oleh manajemen *KENO* guna mendukung kinerja manajemen.

**Gambar 4.3**

**TP-LINK TD – 28970 *Router***

1. Mobil Box Mitsubishi Colt L300

Grosir Kaos *KENO* direncanakan memiliki mobil boks pribadi untuk proses pengiriman barang dari gudang ke toko. Dengan adanya mobil box pribadi ini maka proses pengiriman barang akan lebih cepat dan tidak terhambat.

**Gambar 4.4**

**Mobil Box Mitsubishi Colt L300**

1. Air Conditioner (AC) Daikin 1 PK

Usaha Grosir Kaos *KENO* direncanakan menggunakan AC hanya pada kantor yang berada di gudang, hal ini guna menunjang kenyamanan manajemen *KENO* dalam melaksanakan pekerjaan sehari-hari.

**Gambar 4.5**

**AC Daikin 1 PK**

****

1. *Closed Circuit Television* (CCTV)

Ada 8 kamera pengawas terpasang baik di area gudang dan di area toko, hal tersebut dilakukan guna untuk mengawasi dan mengontrol aktivitas yang sedang berjalan baik di gudang maupun di toko.

**Gambar 4.6**

**2.0 Mega Pixel AHD CCTV *Dome Camera***

1. *Samsung Galaxy* J6

Perangkat *Smartphone* ini digunakan oleh manajemen Usaha Grosir Kaos *KENO* dalam kegiatan operasional sehari-hari seperti menghubungi pihak pemasok atau menghubungi karyawan lainnya, serta menerima pesanan melalui *Whatsapp* dari pelanggan.

**Gambar 4.7**

***Samsung Galaxy* J6**

1. Mesin Jahit TYPICAL GC 6-28D

Meskipun sudah memiliki tempat produksi pakaian yang lengkap dengan mesin jahit, namun Usaha Grosir Kaos *KENO*merencanakan tetap menyediakan 2 buah mesin jahit di gudang guna mengantisipasi situasi dadakan sehingga dapat langsung diatasi.

**Gambar 4.8**

**Mesin Jahit *TYPICAL* GC 6-28D**

1. Meja Kaki Mesin Jahit Model H

Mesin jahit tentunya memerlukan meja khusus untuk dapat menjahit pakaian jadi yang akan dijual nantinya.

**Gambar 4.9**

**Meja Kaki Mesin Jahit Model H**

1. Kipas Angin Cosmos Desk Fan 2 in 1

Kipas angin diletakkan di gudang untuk memberikan suasana yang nyaman di area gudang agar tidak terlalu pengap untuk para karyawan.

**Gambar 4.10**

**Kipas Angin Cosmos *Desk Fan* 2 *in* 1**

1. Dispenser Miyako

Dispenser diletakan di gudang untuk persediaan air minuman bagi para karyawan yang bekerja di gudang.

**Gambar 4.11**

**Dispenser Miyako**

1. Honda Vario 110 eSp

Sepeda motor untuk penggunaan perjalanan jarak dekat, pengiriman dan pengambilan barang.

**Gambar 4.12**

**Sepeda Motor Honda Vario 110 eSp**



1. MacBook Pro 15” 2010 Core i5

Laptop MacBook untuk keperluan administrasi dan pengecekan stok barang di gudang dan di toko.

**Gambar 4.13**

**MacBook Pro 15” 2010 *Core* i5**

1. Printer Epson L120

Penyediaan printer untuk keperluan mencetak berbagai surat dan berbagai keperluan lainnya.

**Gambar 4.14**

**Printer Epson L120**

1. ***Lay-Out* Ruko Tempat Usaha**

Setiap usaha yang akan didirikan tentu memiliki bangunan fisiknya sebagai pusat jalannya suatu usaha. *Layout* merupakan proses penentuan bentuk dan penempatan fasilitas yang dapat menentukan efisiensi operasi. Berikut *Lay-Out KENO*:

**Gambar 4.15**

***Lay-Out* Usaha Grosir Kaos *KENO***

HG 1

**2 Meter**

SB 1

HG 2

M 1

M 1

M 1

SB 2

KD 1

SB 3

**Sumber : Usaha Grosir Kaos *KENO***

**6 Meter**

**Keterangan *Lay-Out*:**

HG 1 : Pajangan contoh pakaian jadi 1

HG 2 : Pajangan contoh pakaian jadi 2

M 1 : Meja Penjualan 1

SB 1 : Stok barang di toko 1

SB 2 : Stok barang di toko 2

SB 3 : Stok barang di toko 3

KD 1 : Kursi duduk

**Gambar 4.16**

***Lay-Out* Gudang Usaha Grosir Kaos *KENO* Lantai 1**

**7 Meter**

T 1

PG 1

G 1

A 1

**17 Meter**

A 2

**Sumber : Usaha Grosir Kaos *KENO***

**Keterangan *Lay-Out*:**

A 1 : Area pengepakkan dan pengebalan 1

A 2 : Area pengepakkan dan pengebalan 2

PG 1 : Pintu gerbang

T 1 : Tangga menuju lantai 2

G 1 : Gudang stok barang pakaian jadi

**Gambar 4.17**

***Lay-Out* Gudang Usaha Grosir Kaos *KENO* Lantai 2**

**7 Meter**

GB 1

T 2

KT 1

**17 Meter**

**Sumber : Usaha Grosir Kaos *KENO***

GB 2

GB 3

**Keterangan *Lay-Out*:**

T 2 : Tangga menuju lantai 3 atau lantai 1

KT 1 : Kantor manajemen

GB 1 : Stok bahan baku berupa kain bahan 1

GB 2 : Stok bahan baku berupa kain bahan 2

GB 3 : Stok bahan baku berupa kain bahan 3

**Gambar 4.18**

***Lay-Out* Gudang Usaha Grosir Kaos *KENO* Lantai 3**

**7 Meter**

BSP 1

T 3

AHT 1

**17 Meter**

MJP 1

**Sumber: Usaha Grosir Kaos *KENO***

**Keterangan *Lay-Out*:**

T 3 : Tangga menuju lantai 3 dan lantai 2

BSP 1 : Tempat menaruh bahan baku kain yang sudah dipotong

AHT 1 : Area tempat karyawan beristirahat

MJP 1 : Meja potong