**BAB IV**

**RENCANA PRODUKSI DAN OPERASIONAL**

Seluruh bisnis yang ingin/sudah berjalan pasti memiliki perencanaan produksi dan operasional yang tepat dan matang sehingga proses produksi dan operasional dapat berjalan dengan optimal. Menurut Wahjono (2008:14), Manajemen operasi adalah upaya pengelolaan manusia untuk menciptakan nilai tambah atas *input* yang berupa berbagai sumberdaya atau yang sering disebut faktor produksi seperti tenaga kerja, mesin dan peralatan, bahan mentah, (5M = *Man, Money, Machine, Material, and Method*) dan sebagainya menjadi keluaran dalam bentuk jumlah, kualitas, harga, waktu, tempat tertentu, dan kemudahan. Proses penciptaan nilai tambah (*added value*) di dunia pabrikasi (*manufacturing*) sering disebut sebagai produksi.

1. **Deskripsi Rencana Operasi**

Rencana strategi adalah rencana yang didesain untuk memenuhi sasaran organisasi secara luas, sedangkan rencana operasional adalah rencana yang terinci tentang kebutuhan untuk menggabungkan strategi ke dalam operasional sehari-hari. Keduanya berkaitan dengan hubungan kunci tempat sasaran organisasi dikejar. Rencana strategi berkaitan dengan hubungan antara orang di sebuah organisasi dan orang yang bertindak di organisasi lain, sedangkan rencana operasional berkaitan dengan orang di dalam organisasi (Wahjono, 2008:58).

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 Alledion Autocars sebelum perusahaan beroperasi sampai dengan perusahaan melakukan *Grand Opening.*

1. Survei Lokasi

Melakukan survei dalam menentukan lokasi toko berdasarkan wilayah geografis, lokasi yang dipilih untuk Alledion Autocars adalah di daerah Sunter Jakarta Utara karena Sunter termasuk daerah bisnis di Jakarta utara, pemilihan lokasi yang strategis adalah hal yang sangat penting untuk bisnis ini agar setiap pengunjung ke daerah kelapa gading yang datang dapat tertarik mengunjungi showroom *Alledion Autocars*..

1. Menyewa ruko.

Mendatangi kantor manajemen bagian pemasaran di Bursa Otomotig Sunter dan kemudian menyewa ruko. Dalam tahap ini akan terjadi kesepakatan dan kontrak dengan manajemen, yaitu mengenai uang sewa dalam 1 tahun sebesar Rp 180.000.000,00. Namun, setiap tahunnya biaya sewa toko akan mengalami peningkatan sebesar 2%. Setelah itu, terjadi pembayaran uang sewa dimuka dan penyerahan kunci toko.

1. Mendesain ruko dengan membuat showroom

Tempat usaha menjadi hal yang paling mendasar dalam pendirian bisnis. Setelah mendapatkan kunci ruko, maka akan dilakukan desain interior showroom yang bertemakan rumah yang nyaman beserta ruang pamer dan *banner* mobil bekas, tempat duduk, tempat *service mobil*, dan tempat negosiasi. Dengan desain showroom yang menarik, tentunya akan menarik perhatian konsumen untuk mengunjungi *Alledion Autocars*.

1. Pendaftaran Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Setiap wajib pajak yang menjalankan usaha atau pekerjaan bebas dan wajib pajak badan, wajib mendaftarkan diri ke Kantor Direktorat Jenderal Pajak yang wilayah kerjanya meliputi tempat tinggal atau tempat kedudukan wajib pajak untuk dicatat sebagai wajib pajak dan sekaligus kepadanya diberikan NPWP. Wajib Pajak atau orang yang diberi kuasa khusus mendaftarkan diri untuk memperoleh NPWP wajib mengisi, manandatangani, dan menyampaikan formulir pendaftaran ke Kantor Pelayanan Pajak. Selanjutnya Kantor Pelayanan Pajak menerbitkan Surat Keterangan Terdaftar dengan jangka waktu paling lama pada hari kerja berikutnya setelah permohonan pendaftaran serta persyaratannya diterima secara lengkap (Waluyo, 2011:25).

1. Mendaftarkan SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)

Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang penerbitan [Surat Izin Usaha Perdagangan](http://galedeg.blogspot.com/2013/01/cara-membuat-surat-izin-usaha.html). Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) adalah Surat izin untuk dapat melakukan kegiatan usaha perdagangan yang dikeluarkan instansi pemerintah melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan sesuai Domisili Perusahaan. Surat ini diperlukan untuk melaksanakan kegiatan usaha dalam bidang perdagangan dan jasa. Untuk membuat akta pendirian perusahaan diperlukan dokumen-dokumen berikut:

1. Fotokopi Kartu Penduduk (KTP) pada pendiri, minimal 2 orang
2. Fotokopi Kartu Keluarga (KK) penanggung jawab/direktur
3. Fotokopi NPWP penanggung jawab
4. Foto penanggung jawab perusahaan ukuran 3 x 4, sebanyak 2 lembar berwarna
5. Fotokopi lunas Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) tahun terakhir sesuai domisili perusahaan
6. Fotokopi surat kontak/sewa kantor atau bukti kepemilikan tempat usaha
7. Surat keterangan domisili dari pengelola gedung jika berlokasi di gedung perkantoran
8. Surat keterangan domisili dari RT/RW (untuk perusahaan yang berdomisili di lingkungan Perumahan)
9. Foto kantor tampak depan, tapak dalam (ruang berisi meja, kursi, dan komputer). Foto-foto ini digunakan untuk mempermudah survei lokasi untuk mendapatkan SIUP. ([http://galedeg.blogspot.com](http://galedeg.blogspot.com/))
10. 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 **Tanda Daftar Perusahaan (TDP)** sesuai undang-undang Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.37/M-DAG/PER/0/2007 tentang Penyelenggaraan Pendaftaran Perusahaan.

Langkah-langkah untuk mendaftarkan perusahaan:

1. Membuat akte pendirian perusahaan yang disahkan oleh notaris. Pada akte pendirian tersebut dicantumkan pula nama-nama komisaris serta jajaran direksi yang mendirikan perusahaan.
2. Mengurus SIUPP atau Surat Ijin Umum Pendirian Perusahaan. Surat ini berisikan mengenai sub bidang usaha yang bergerak dalam perusahaan tersebut, serta mencantumkan modal awal perusahaan.
3. Mendaftarkan nama perusahaan sebagai syarat utama dalam bentuk surat TDP atau Tanda Daftar Perusahaan. Untuk pendirian perusahaan dalam bentuk PT atau Perseroan Terbatas, tidak diperbolehkan memiliki nama yang sama pada satu lingkup wilayah Negara Indonesia. ([http://usaharumah.com](http://usaharumah.com/))
4. Mencari pemasok Alledion Autocars

*Pemasok* yang diperlukan Alledion Autocarsyaitu pemasok untuk mobil bekas dengan kriteria pemasok mobil bekas meliputi:

* 1. *Pemasok Mobil Bekas*  harus mempunyai KTP dan jelas keberadaan nya dan memiliki relasi yang luas ..
  2. *Pemasok Spare Part* sudah terpercaya dan dibuktikan bahwa produk aksesoris yang dijual benar-benar original..
  3. *Pemasok* aksesoris mobil dan velg pemasok yang dapat menyediakan produk yang benar-benar original.

Hal ini bertujuan agar produk yang dijual oleh *Alledion Autocars* merupakan produk yang kualitas tinggi dan dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

1. Membeli peralatan dan perlengkapan

Dalam hal ini, *Alledion Autocars* membuat dan menyiapkan daftar peralatan dan perlengkapan kemudian membelinya di *supplier* *Alledion Autocars* sesuai dengan kebutuhan untuk mendukung kegiatan operasional usaha. Kriteria untuk *supplier* peralatan dan perlengkapan adalah sebagai berikut:

* 1. Pemasok yang kualitas peralatan dan perlengkapan dapat dipercaya
  2. Pemasok yang dapat memberikan harga sesuai dengan nilai produk itu sendiri
  3. Pemasok yang memberikan garansi.
  4. Pemasok yang mudah untuk dihubungi

1. Merekrut tenaga kerja

Merekrut tenaga kerja yang ahli dalam bidangnya berdasarkan rekomendasi dari sahabat atau kenalan pemilik yang akan ditempatkan di showroom dan orang-orang sekitar Jakarta Utara yang sedang mencari kerja tentunya dengan kriteria yang ditentukan oleroomh pemilik. Kemudian melakukan *interview* dan ujian-ujian untuk posisi karyawan yang dicari. Selain itu, juga memberikan pelatihan khusus bagi karyawan yang baru diterima kerja.

1. Membuat *standard operating procedure* (SOP) kerja karyawan

Membuat dan merumuskan SOP kerja untuk menjelaskan posisi, tangung jawab serta tugas-tugas yang harus dikerjakan oleh karyawan dan kemudian dibagikan kepada masing-masing karyawan dan diberikan pengarahan secara lebih detail.

1. Memasang internet dan *wi-fi*

*Alledion Autocars* mencari, menghubungi, dan mendaftarkan diri ke *provider* internet yang ada yaitu *Speedy*. Internet dan *wi-fi* digunakan untuk keperluan operasional usaha dan memberikan layanan kepada konsumen yang sedang menunggu pengerjaan mobil maupun negosiasi harga .

1. Membuat promosi melalui *website, facebook,* dan *twitter*, serta menyiapkan *banner* promosi yang diletakkan di depan showroom *Alledion Autocars*.

Promosi melalui *website, facebook,Instagram* dan *twitter*, serta menyiapkan *banner* promosi merupakan kesan pertama promosi yang menarik perhatian konsumen sehingga harus dibuat semenarik mungkin.

1. Membuka Alledion Autocars dan memajang *banner* promosi

Setelah semuanya selesai, pembukaan *Alledion Autocars* dilakukan dan *banner* telah terpasang saat showroom telah resmi dibuka.

*Alledion Autocars* akan beroperasi selama 7 hari dalam seminggu. Alledion Autocars merencanakan untuk tetap membuka usahanya pada hari Sabtu dan Minggu karena pada hari *weekend* akan lebih banyak orang-orang yang mempunyai waktu luang untuk jalan-jalan ke Bursa Otomotif Sunter untuk melihat mobil. *Alledion Autocars* beroperasi dimulai dari pukul 10.00 hingga pukul 21.00 pada hari biasa dan hari *weekend*.

**Tabel 4.1**

**Alledion Autocars**

**Jadwal Perencanaan Pendirian**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No. | Kegiatan |  | September |  |  |  | Oktober |  |  |
|  |  | Minggu 1 | Minggu 2 | Minggu 3 | Minggu 4 | Minggu 1 | Minggu 2 | Minggu 3 | Minggu 4 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Survey Lokasi |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Menyewa Ruko |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Mendesain showroom |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Pendaftaran NPWP |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Mendaftarkan SIUP |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Mendaftarkan Perusahaan |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Mencari Pemasok |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Membeli peralatan dan |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | perlengkapan |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Merekrut tenaga keja |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 | Membuat SOP kerja karyawan |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 | Memasang internet/WIFI |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 | Melaksanakan promosi |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 | Membuka Showroom |  |  |  |  |  |  |  |  |

Sumber: *Alledion Autocars 2019*

1. **Proses Produksi**

Menurut Bustami dan Nurlela (2009:1-2), Produksi merupakan kegiatan yang dilakukan dalam dalam mentransformasi atau merubah *input* (masukan) menjadi *output* (keluaran), *input* berupa faktor-faktor ekonomi seperti: modal, bahan, tenaga kerja, dan teknologi. Proses produksi adalah proses pengolahan *input* menjadi *output*. *Input* yang dimaksud adalah bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik yang diproses menjadi produk selesai. Dalam perusahaan pabrikasi proses produksi dapat dilakukan melalui dua cara, yaitu:

1. Satu Tahapan Proses Produksi

Satu tahapan proses produksi adalah proses pengolahan *input* menjadi *output*. *Input* yang dimaksud adalah bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik yang diproses menjadi produk selesai.

1. Beberapa Tahapan Proses Produksi

Beberapa tahapan proses produksi adalah suatu proses produksi yang dilakukan dalam pengolahan produk selesai melalui beberapa departemen atau lebih dari satu departemen. Departemen tersebut terdiri dari departemen produksi dan departemen jasa atau pembantu sebagai penunjang departemen produksi.

Proses produksi Alledion Autocars yang melalui tahapan dari *input*, proses, dan menjadi *output* adalah proses pemeriksaan mesin mobil bekas sebelum di jual. Tahap awalnya adalah menyediakan *sparepart* mobil sesuai spesifikasi yang lengkap, kemudian mobil bekas diperiksa keadaan mesin dan body nya oleh teknisi. Setelah mengetahui keadaan mobil bekas dalam konsisi baik. lalu di pajang di showroom, jika pelanggan ada yang minat bisa diperiksa dan dilakukan test drive sebelum dibeli.

1. **Alur Jasa**

Proses pelayanan jasa menjadi strategi Alledion Autocars yang sangat penting untuk membangun loyalitas dan *relationship* dengan konsumen. Pelayanan konsumen yang *excellent* dan diikuti dengan alur jasa yang memudahkan konsumen akan membuat konsumen merasa nyaman dan senang berkunjung ke showroom Alledion Autocars, sehingga Alledion Autocars sangat mementingkan pelayanan terhadap konsumen-konsumennya agar terbangun hubungan yang sangat baik dengan konsumen dan konsumen menjadi loyal berkunjung ke Alledion Autocars. Alur jasa yang dimiliki Alledion Autocars adalah sebagai berikut:

**Gambar 4.1**

***Alledion Autocars***

**Alur Jasa Pembelian Mobil Bekas dan Aksesoris Mobil**

Pelanggan berkunjung ke *Alledion Autocars*

Melihat-lihat Mobil Bekas yang ada di showroom kami

**Yes**

**No**

Tidak Tertarik untuk membeli

Tertarik untuk membeli

Keluar dari Showroom dan berkunjung ke showroom lain atau langsung meninggalkan Bursa Otomotif Sunter

Dilakukan pengetesan jalan Mobil bekas

Bila pembelian secara kredit melakukan negosiasi harga serta penghitungan *leasing* oleh tim *leasing* dari Lembaga yang dipilih

Bila pembelian secara tunai Melakukan negosiasi harga dan melakukan pembayaran secara lunas maupun DP tergantung kesepakatan bersama

Bila proses kredit disetujui oleh pihak Lembaga Penyedia leasing (proses 2-4 hari kerja) pembeli melakukan TTD Kontrak dan melakukan pembayaran Uang Muka

Pelanggan melakukan pelunasan bila di awal hanya melakukan pembayaran DP (untuk pembelian secara tunai) dan kami Mempersiapkan mobil yang sudah dibeli pelanggan baik dari surat surat maupun kekurangan kekurangan yang harus diperbaiki seperti yang telah disepakati bersama

Pelanggan Keluar dengan mobil bekas yang beru dibeli

Pelanggan menerima tanda bukti pembayaran lunas maupun uang muka

***Design Layout* Toko**

*Layout* atau tata letak adalah pengaturan tulisan-tulisan dan gambar-gambar. Ada tiga kriteria dasar untuk sebuah *layout* yang dikatakan baik, yaitu: *It Works* (mencapai tujuannya), *It Organizes* (ditata dengan baik), dan *It Attracts* (menarik bagi pengguna). Sebuah layout dapat bekerja dan mencapai tujuannya apabila pesan-pesan yang akan disampaikan dapat segera ditangkap dan dipahami oleh pengguna dengan suatu cara tertentu. Selanjutnya, sebuah *layout* harus ditata dan dipetakan secara baik supaya pengguna dapat berpindah dari satu bagian ke bagian yang lain dengan mudah dan cepat. Akhirnya, sebuah *layout* harus menarik untuk mendapatkan perhatian yang cukup dari penggunanya. ([http://faculty.petra.ac.id](http://faculty.petra.ac.id/))

Showroom Alledion Autocars berlokasi di Kelapa Gading Jakarta Utara. Luas showroom berbentuk persegi panjang dengan panjang 10 meter dan lebar 12 meter, *Alledion Autocars* ditata sedemikian rupa sehingga dapat meletakan peralatan dan perlengkapan untuk kegiatan operasional bisnis. *Design layout* showroom tidak diperinci secara detail melainkan hanya sebagian mobil bekas dan peralatan saja yang diletakkan pada layout. Untuk mengetahui gambaran showroom secara garis besar. Layout showroom yang digambarkan berupa ruangan pamer, ruangan negosiasi, keuangan, manajer, meja dan kursi tamu. Gambar 4.4 menunjukkan denah showroom Alledion Autocars.

**Gambar 4.4**

***Alledion Autocars***

***Design Layout* Showroom**

Lantai 1

Tangga ke lt 2

Negotiation room (smoking)

16 M

4 M

12 M

Lantai 2

TANGGA DR LT 1

3 M

Negotiation room (non smoking)

12 M

Keterangan: Sumber: Alledion Autocars 2019

: Ruangan *Manajer*  : Gudang

: Ruangan Keuangan : Tempat parkir dan tempat pengerjaan mobil

: Ruang Negosiasi

: Ruang Istirahat

: Toilet

: Etalase

: Mobil bekas yang dijual

Keterangan:

1. Ruangan *Manajer*

*Alledion Autocars* memiliki ruangan Manajer untuk tempat Berangkas BPKB dan ruang kerja dan istirahat manajer dilengkapi dengan AC dan laptop milik manajer pribadi.

2 Ruangan Keuangan

*Alledion Autocars* memiliki ruangan keuangan untuk melakukan pembuatan laporan keuangan dan hitungan *leasing* yang didukung dengan 1 (satu) unit komputer untuk menunjang operasional keuangan usaha.

1. Ruang Negosiasi

*Alledion Autocars* memiliki satu (1) ruang negosiasi untuk pelanggan menunggu maupun bernegosiasi dengan para tenaga penjual showroom kami. Setiap ruang negosiasi memiliki 1 set sofa dan dilengkapi AC di lantai 2.

*Alledion Autocars mem*iliki etalase untuk meletakkan aksesoris tambahan mobil seperti velg, knalpot dan lain sebagainya

1. **Nama Pemasok**

Pemasok membentuk hubungan penting dalam keseluruhan sistem penghantar nilai perusahaan. Mereka menyediakan sumberdaya yang diperlukan oleh perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasanya. Masalah pemasok sangat mempengaruhi pemasaran. Manajer pemasaran harus mengawasi ketersediaan pasokan, kelangkaan atau penundaan pasokan, pemogokan kerja, dan kejadian-kejadian lain yang dapat merugikan penjualan dalam jangka pendek dan merusak kepuasan pelanggan dalam jangka panjang. Manajer pemasaran juga memantau tren harga dari bahan baku utama mereka. Peningkatan biaya pasokan dapat mendorong peningkatan harga dan akhirnya dapat merusak *volume* penjualan perusahaan (Kotler dan Armstrong terjemahan Bob Sabran, 2008:80).

Pemasok menjadi hal yang penting untuk **Alledion Autocars** karena ketersediaan keseluruhan produk yang dijual serta Assesories mobil ditentukan oleh pemasok yang bersangkutan. Pemasok *Alledion Autocars* meliputi: pemasok Mobil bekas dan aksesoris mobil*,* Berikut ini adalah daftar pemasok *Alledion Autocars*.

Tabel 4.5

Alledion Autocars

Daftar Nama Pemasok (makelar mobil bekas dan bengkel)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Pemasok | Alamat | No Telp | Email |
|  | Jakarta barat |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | Devit team (makelar) | Kebon jeruk |  | - |
|  |  |  |  |  |
|  | Jakarta Timur |  |  |  |
|  |  |  | 087888999220 |  |
|  | Dwindo Mobilindo (makelar dan mitra) | Kalimalang raya no 1 |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | Jakarta Utara |  |  |  |
|  |  | Bursa Otomotif Sunter blok d2 no 23 | 08124568097 |  |
|  | Regan Mobilindo (bengkel)  Hardi team (makelar) | Muara Karang | - | - |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | Jakarta Selatan |  |  |  |
|  |  | Jalan kemang raya no 23 | 0213489786 |  |
|  | Buana Mobilindo (bengkel)  Alexander | Dirahasiakan | - |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | Jakarta Pusat |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | Istana Mobil | Mega Glodok Kemayoran lt 5 blok a1 no 12 | 0823781247 |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Sumber : Alledion Autocars, 2019

1. **Teknologi**

Menurut Porter terjemahan Karisma Publishing Group (2008:211), Perubahan teknologi merupakan salah satu faktor utama pendorong persaingan. Perubahan teknologi berperan penting dalam mendorong perubahan struktur industri serta mendorong terciptanya industri baru. Strategi teknologi ialah pendekatan perusahaan terhadap pengembangan dan penggunaan teknologi. Meskipun strategi teknologi merangkum peran organisasi formal penelitian dan pengembangan, strategi tersebut juga harus lebih luas dari peran organisasi ini karena meratanya dampak teknologi terhadap rantai nilai. Karena teknologi memiliki kekuatan untuk mempengaruhi struktur industri dan keunggulan bersaing, strategi teknologi sebuah perusahaan menjadi unsur mutlak penting dalam keseluruhan strategi bersaing perusahaan bersangkutan (Porter terjemahan Karisma Publishing Group 2008:226-227).

Kemajuan teknologi menjadi sangat penting untuk menjalankan bisnis Alledioan Autocars. Berikut ini adalah daftar teknologi yang digunakan Alledioan Autocars:

1. *Software* *System Application and Product* (SAP)

SAP adalah suatu *software* yang dikembangkan untuk mendukung suatu organisasi dalam menjalankan kegiatan operasional secara lebih efisien dan efektif. SAP merupakan *Software Enterprise Resources Planning* (ERP), yaitu suatu alat *Information Technology* (IT) dan manajemen untuk membantu perusahaan merencanakan dan melakukan berbagai aktivitas sehari-hari. SAP terdiri dari sejumlah modul aplikasi yang mempunyai kemampuan untuk mendukung semua transaksi yang perlu dilakukan suatu perusahaan dan setiap aplikasi bekerja secara berkaitan satu dengan yang lainnya. Semua modul aplikasi di SAP dapat bekerja secara terintegrasi/terhubung yang satu dengan lainnya. SAP terdiri dari modul-modul aplikasi sebagai berikut:

1. *Sales and Distribution* (SD) : membantu meningkatkan efisiensi kegiatan operasional berkaitan dengan proses pengelolaan *customer order* (*proses sales, shipping* dan *billing*).
2. *Materials Management* (MM) : membantu menjalankan proses pembelian (*procurement*) dan pengelolaan *inventory*.
3. *Production Planning* (PP) : membantu proses perencanaan dan kontrol pada kegiatan produksi (*manufacturing*) suatu perusahaan.
4. *Quality Management* (QM) : membantu memeriksa kualitas proses-proses pada keseluruhan rantai logistik.
5. *Plant Maintenance* (PM) : suatu solusi untuk proses administrasi dan perbaikan sistem secara teknis.
6. *Human Resources Management* (HR) : mengintegrasikan proses-proses HR mulai dari aplikasi pendaftaran, administrasi pegawai, manajemen waktu, pembiayaan untuk perjalanan, sampai ke proses pembayaran gaji pegawai.
7. *Financial Accounting* (FI) : mencakup *standard accounting cash management* (*treasury*), *general ledger* dan konsolidasi untuk tujuan *financial reporting*.
8. *Controlling* (CO) : mencakup *cost accounting*, dimulai dari *cost center accounting*, *cost element accounting*, dan analisa profitabilitas.
9. *Asset Management* (AM) : membantu pengelolaan atas keseluruhan *fixed assets*, meliputi proses *asset accounting* tradisional dan *technical assets management*, sampai ke *investment controlling*.
10. *Project System* (PS) : Mengintegrasikan keseluruhan proses perencanaan project, pengerjaan dan kontrol. ([http://komunitas.stiki.ac.id](http://komunitas.stiki.ac.id/))

Namun, tidak seluruh modul SAP digunakan oleh *Alledion Autocars*, karena *Alledion Autocars* baru memulai merintis usahanya dan belum memiliki cabang lain jadi hanya terpusat di satu showroom yaitu DI Bursa Otomotif Sunter Jakarta Utara. Dalam perintisan awal, tidak semua modul diperlukan untuk bisnis ini. Modul SAP yang akan digunakan antara lain:

1. *Materials Management* (MM) : membantu menjalankan proses pembelian (*procurement*) dan pengelolaan *inventory*.
2. *Quality Management* (QM) : membantu memeriksa kualitas proses-proses pada keseluruhan rantai logistik.
3. *Financial Accounting* (FI) : mencakup *standard accounting cash management* (*treasury*), *general ledger* dan konsolidasi untuk tujuan *financial reporting*.
4. *Software* *Customer Relationship Management* (CRM)

Perangkat lunak yang digunakan untuk mencatat dan merekam data lengkap pelanggan secara komputerisasi, dimulai dari nama, alamat, nomor telepon, sehingga dapat memudahkan Alledioan Autocars untuk melakukan *followup* dan *feedback* terhadap pelanggan. Dengan hal ini, diharapkan pelanggan tidak hanya sesekali datang saja melainkan menjadi pelanggan Alledioan Autocars yang loyal .