**BAB V**

**RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL**

Menurut Heizer, Render, dan Munson (2017:42) manajemen operasi adalah serangkaian kegiatan yang menciptakan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah input menjadi output. Kegiatan menciptakan barang dan jasa terjadi di semua organisasi. Di perusahaan manufaktur, kegiatan produksi yang menciptakan barang biasanya cukup jelas.

1. **Proses Operasi**

SJ menawarkan berbagai macam produk *fashion* *jeans* dengan kualitas dengan kualitas baik dengan harga-harga terjangkau. Fokus dari SJ sendiri yaitu penjualan secara *online*. Berikut merupakan alur proses pembelian di SJ:

**Gambar 5.1**

**Alur Proses Pembelian Studio Jeans**

**Konsumen**

**Staf Penjualan**

**StafOperasional**

**Pihak Logistik**

**Konsumen**

Sumber: Studio Jeans

1. **Nama Pemasok**

Menurut Kotler dan Armstrong (2016:95) Pemasok membentuk hubungan penting di jaringan pengiriman *customer value* perusahaan secara keseluruhan. Mereka menyediakan sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa. Berikut adalah pemasok-pemasok SJ yang dapat dilihat pada table dibawah ini:

**Tabel 5.1**

**Pemasok Studio Jeans**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Pemasok** | **Barang** | **Alamat** | **No. Telepon** |
| Now | *Tunic*, Kemeja, Rok, Celana Joger, *Kulot* | Pusat Grosir Metro Tanah Abang Lantai 3A Blok B No.43 | (021) 30035407 |
| Haohao | *Tunic*, Kemeja, Celana *Jogger*, Rok, *Gamis*, Baju Kodok, Jaket *Jeans, auter jeans, setelan jeans* | Pusat Grosir Metro Tanah Abang Lantai Dasar Blok A No. 111 | (021) 30036209 |
| Fungli | *Tunic*, Kemeja, *Gamis*, *auter jeans,* setelan *jeans* | Pusat Grosir Metro Tanah Abang Lantai 3A Blok B No.66 | (021) 30036409 |
| M.Rip Konveksi | *Jeans* Pinggang Karet, *Jeans* Pinggang Resleting, *Jeans* Pendek 3/4 | Jalan Palmerah, Jakarta Barat | 085823020457 |
| Hari Baik Plastik | Plastik kemas / *packaging,* Lakban | Jalan Sumur Batu, Kemayoran | - |

Sumber: Studio Jeans

1. **Deskripsi Rencana Operasi**

Rencana operasi merupakan rincian kegiatan yang akan dilakukan pebisnis sebelum pebisnis membuka usaha. Rencana operasi ini memberikan target bagi pebisnis terhadap pencapaian kegiatan apa saja yang akan di lakukan hingga bisnis dapat dibuka dengan tepat waktu. Berikut adalah gambaran rencana operasi SJ:

1. Melakukan Perencanaan Bisnis

Melakukan analisa dan menilai apakah bisnis tersebut layak untuk dijalankan atau tidak.

1. Survey Pemasok

Pemasok yang dipilih tentu harus terpercaya, memiliki barang dengan kualitas yang baik, harga yang sesuai dengan produk, dan juga pemasok dapat diandalkan selama bekerja sama dengan pebisnis. Penulis melakukan survey pemasok perlengkapan, peralatan, dan juga bahan dagang. Untuk pemasok bahan dagang penulis tidak bergantung hanya pada satu pemasok saja, untuk berjaga-jaga jika pemasok tidak dapat memenuhi kebutuhan bahan dagang usaha.

1. Pendaftaran NPWP

Sebagai usaha yang legal perlu mendaftarkan NPWP agar tidak melanggar peraturan yang berlaku. Pandanaran dapat dilakukan dengan *e-registration* di *website* direktorat jendcral pajak [www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id).

1. Pendaftaran SIUP

Menurut Peraturan Mentri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 77/M-DAG/PER/12/2013). Hal-hal yang harus dipersiapkan dalam mendapatkan SIUP bagi usaha perseorangan adalah dengan melampirkan:

1. Fotocopy surat akta pendirian perusahaan.
2. Fotokopi KTP Pemilik atau Penanggung Jawab perusahaan.
3. Surat Pernyataan dari Pemohon tentang lokasi usaha.
4. Foto pemilik atau penanggung jawab perusahaan berukuran 3x4cm.
5. Fotocopy Nomor Pokok Wajib Pajak.
6. Mempersiapkan dan Menata Tempat Sekaligus Gudang

Setelah meninjau lokasi yang dijadikan kantor, maka dilakukan penataan tempat yang sesuai dengan konsep penulis.

1. Membeli Peralatan dan Perlengkapan

Setelah mengetahui pemasok, perlu melakukan pembelian peralatan dan perlengkapan yang akan digunakan untuk menjalankan usaha.

1. Merencanakan Strategi Promosi

Merencanakan strategi pemasaran apa yang akan diterapkan nantinya dengan mempertimbangkan unsur biaya serta berbagai pertimbangan lainnya.

1. Membuat Standar Operasi Prosedur (SOP) dan *Job Description*

Standar Operasi Prosedur berguna sebagai acuan dalam tindakan atau operasi dalam bisnis agar semua pekerjaan sesuai dengan standar yang direncanakan. *Job Description* merupakan deskripsi tugas yang akan dilakukan para karyawan nantinya.

1. Merekrut dan Pelatihan Tenaga Kerja

Melakukan perekrutan dan pelatihan karyawan berdasarkan pengalaman kerja dan juga kemampuan kerja yang dimiliki.

1. Pembelian Barang Dagang

Setelah merekrut tenaga kerja, maka selanjutnya melakukan pembelian bahan dagang yang akan dijual.

1. Pembukaan Usaha

Setelah semua proses telah dilakukan, maka masuk tahap terakhir yaitu pembukaan toko *online* SJ.

Berikut adalah rencana operasi SJ yang dimulai dari bulan Agustus 2019 sampai pembukaan usaha di bulan Januari 2020 pada Tabel 5.2:

**Tabel 5.2**

**Rencana Operasi Studio Jeans**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Kegiatan | Bulan | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Agu  2019 | | | | Sept  2019 | | | | Okt  2019 | | | | Nov  2019 | | | | Des  2019 | | | | Jan  2020 | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Melakukan Perencanaan Bisnis |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Survey Pemasok |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Pendaftaran NPWP |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Pendaftaran SUIP |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mempersiapkan dan Menata Tempat |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Membeli Peralatan dan Perlengkapan |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Merencanakan Strategi Promosi |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Membuat SOP dan *Job Description* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Merekrut dan Pelatihan Tenaga Kerja |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Membeli Barang Dagang |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Pembukaan Usaha |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Sumber: Studio Jeans

1. **Rencana Alur Produk**

Berdasarkan Gambar 5.1 rencana alur pembelian produk SJ secara *online* dapat dilakukan dengan melalui dengan berbagai cara sebagai berikut:

**Gambar 5.2**

**Alur Proses Pembelian Secara *Online* Melalui Pihak Ketiga (*E-Commerce*)**

Konsumen tertarik, akan produk di etalase

Melihat produk di etalase toko

Konsumen membuka aplikasi/ web *e-commerce*

Konsumen melalukan proses pembelian

Penjual akan melakukan verifikasikan ketersediaan stok

Konsumen menanyakan ketersedian stok di forum diskusi

Pihak *e-commerce* memproses pembayaran konsumen

Konsumen melakukan verifikasi pembayaran

Konsumen melakukan pembayaran melalui *e-commerce*

Pihak *e-commerce* meneruskan pesanan pembeli kepada penjual

Penjual memproses pesanan pembeli

Penjual mengemas produk yang telah dipesan oleh pembeli

Penjual menginput nomor resi pengiriman

Penjual mendapatkan resi via *email* keesokan harinya

Penjual mengirimkan paket melalui pihak ekspedisi

Konfirmasi pesanan diterima dan pemberian *feedback* dari konsumen

Dana atas pesanan pembeli akan diteruskan ke saldo penjual

Pembeli menerima paket kiriman

Sumber: Studio Jeans

**Gambar 5.3**

**Alur Proses Pembelian Secara *Online* Melalui Media Sosial**

**Studio Jeans**

**Konsumen**

**Ekspedisi**

Konsumen membuka sosial media milik Studio Jeans

Konsumen membuka katalog produk Studio Jeans

Konsumen memilih produk

Studio Jeans menjawab pertanyaan konsumen

Konsumen menghubungi mengenai produk yang dipilih

Konsumen melakukan pemesanan produk

Studio Jeans menghitung total harga pemesanan konsumen

Konsumen melakukan pembayaran

mengkonfirmasi pembayaran dan mengemas produk

Studio Jeans mengirimkan paket melalui ekspedisi

Ekspedisi mengirimkan produk ke alamat konsumen

Konsumen mendapatkan produk yang dipesan

Sumber: Studio Jeans

1. **Rencana Alur Pembelian**

Alur Produk adalah gambaran akan proses yang dijalankan dari suatu bisnis, dari pembelian barang dagang, penyimpanan, dan bagaiman proses menyampaikan produk dan jasa sampai ke tangan konsumen. Alur pembelian dari pemasok hingga penerimaan barang dagang SJ yang akan dijual adalah sebagai berikut:

**Gambar 5.4**

**Rencana Pengadaan Produk**

**Studio Jeans Pemasok**

Membuat Rencana Pembelian Persediaan Barang

Pemasok Membuat Nota Pembelian serta Pengecekan Barang-barang yang Dipesan

Menghubungi Pihak Pemasok dan Melakukan Pembelian Persediaan Barang

Pemasok Melakukan Pengepakan Barang yang dipesan

Studio Jeans Melakukan Pembayaran Sesuai dengan Harga Barang yang Disepakati Kedua Pihak

Pengiriman Barang

Penerimaan Barang

Sumber: Studio Jeans

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

Teknologi adalah segala sesuatu yang dapat memudahkan manusia dalam melaksanakan kegiatan. Teknologi dapat berupa banyak hal, mulai dari alat elektronik, koneksi internet, alat komunikasi, dll. Berikut adalah teknologi yang digunakan oleh SJ :

1. *Smartphone* berbasis *Android*

*Smartphone* digunakan untuk melayani konsumen yang berbelanja dan juga untuk menjalankan aplikasi *marketplace*. SJ memilih menggunakan *smartphone* dengan harga yang terjangkau sesuai dengan kebutuhan dari SJ sendiri.

1. Komputer

Alat teknologi yang menunjang keberhasilan suatu bisnis seperti pembuatan laporan keuangan, *input output stock*, dan juga pengoperasian *website marketplace*.

1. Printer

Alat yang berfungsi untuk mencetak laporan penjualan maupun format pemesanan konsumen.

1. Internet

Internet berfungsi untuk menjangkau seluruh informasi secara cepat tanpa ada batas ruang dan waktu. lnternet memegang peranan vital di dalam menjalankan bisnis yang berbasis *online*. Internet memiliki keterikatan kuat dalam operasional sosial media dan *website marketplace* di dalam menjangkau para konsumen.

1. ***Layout* Bangunan Tempat Usaha**

Layout perlu direncanakan agar ruangan yang ada dapat dimanfaatkan dengan sebaik mungkin sehingga dapat mendukung proses kerja / operasional. Dikarenakan SJ berfokus pada penjualan *online*, maka keberadaan lokasi tidak begitu berpengaruh. SJ memiliki sebuah kantor operasional sekaligus berfungsi sebagai gudang penyimpanan di Jln. Taruna 3 No.2, Serdang, Kemayoran, Jakarta Pusat. Lokasi operasional berada di wilayah perumahan yang sangat teijangkau oleh beberapa jasa logistik. Berikut merupakan *layout* SJ:

**Gambar 5.5**

***Layout* Kantor Operasional Studio Jeans**

**Rak Stok Barang**

**Rak Stok Barang**

**WC**

**4 Meter**

Pintu

**Rak Stok Barang**

**Rak Stok Barang**

**Meja Operasional**

**8 Meter**

Sumber: Studio Jeans