**BAB V
RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN**

1. **Proses Operasi**

Semua kegiatan bisnis atau usaha yang dijalankan sesorang atau kelompok pastinya tidak luput dari proses operasi. Baik bisnis tersebut bergerak untuk menghasil produk ataupun jasa, pastinya proses operasi selalu melekat dalam kegiatan operasionalnya. Proses operasi sendiri merupakan proses penciptaan barang atau jasa dengan merubah input menjadi output yang kemudian didistribusikan kepada konsumen. Operasi terdiri dari tiga tahapan, yaitu tahapan masukan atau *input*, kedua yaitu tahapan proses, dan yang terakhir tahapan *output.*

Usaha Empang Gurami memiliki alur proses produksi dan *input* hinggamenjadi *output*, alur proses tersebut akan dipaparkan pada Gambar 5.1

**Gambar 5.1**

**Proses Operasi Empang Gurami**



Sumber : Empang Gurami, Tahun 2019

Dari diagram flowchart tentang proses operasi usaha Empang Gurami yang dipaparkan di Gambar 5.1, dapat dijelaskan poin-poin dalam proses operasi tersebut sebagai berikut:

1. Permintaan bibit

Langkah pertama dalam proses produksi adalah penyediaan input yaitu berupa bibit ikan gurami. Permintaan bibit gurami ini ditunjukan kepada pemasok bibit ikan gurami yang telah bekerja sama dengan Empang Gurami. Ketika bibit ikan gurami telah di terima oleh Empang Gurami, maka bibit ikan gurami tersebut diproses agar mendapatkan *output* yang diharapkan.

Permintaan bibit dan penebaran bibit ikan gurami dikolam pembersaran dilakukan secara rutin dengan jangka waktu 5 hari per kolamnya. Hal ini dilakukan seperti itu agar panen dapat dilakukan secara rutin tiap 5 hari sekali. Dengan kegiatan panen yang rutin maka usaha Empang Gurami ini dapat mengurangi masa tunggu panennya, serta dapat melakukan pemasokan produk secara rutin kepada konsumen dan dapat melakukan penjualan dengan rutin.

1. Penyortiran ukuran

Tahap penyortiran merupakan tahapan kedua ketika usaha Empang Gurami telah mendapatkan bibit ikan gurami dari pemasok bibit ikan gurami. Bibit ikan gurami yang seharusnya adalah berukuran 5 cm hingga 7 cm. Maka dari itu diperlukannya penyortiran. Kegiatan penyortiran dilakukan dengan menggunakan ember atau baskom yang telah diberi lubang berdiameter 2-3 cm. Bibit ikan gurami yang telah diterima dari pemasok bibit ikan akan dimasukkan kedalam ember tersebut. Bibit gurami yang tidak sesuai ukurannya akan tereleminasi melewati lubang tersebut dan bibit yang sesuai ukurannya akan tetap tinggal di dalam ember. Bibit yang sesuai ukuran akan dipisahkan dengan bibit yang tidak sesuai ukurannya atau kecil.

Penyortiran ini dilakukan agar ikan gurami dapat tumbuh sesuai dengan ukuran yang sama. Selain itu penyortiran ini dilakukan agar jangka waktu saat panen dapat bersamaan waktu panennya.

1. Penyortiran kualitas

Penyortiran kualitas ini dilakukan agar ikan gurami yang dibesarkan dapat memenuhi standar kualitas yang baik dan tentunya dapat mencapai kualitas yang diharapkan oleh pemilik usaha dan konsumen. Penyortiran ini dapat dilakukan dengan berbagai macam cara. Salah satu cara yang paling efektif digunakan oleh penulis adalah dengan memberikan pakan pada bibit-bibit ikan. Bibit ikan yang melakukan respon atau bereaksi lebih cepat terhadap pakan yang diberikan tentunya memiliki kualitas yang baik. Dan sebaliknya, jika bibit ikan gurami ini lambat dalam merespon atau bereaksi terhadap pakan yang diberikan, maka sudah dapat dipastikan bahwa bibit ikan tersebut tidak termasuk dalam standar kualitas.

Penyortiran yang kedua adalah dengan melihat kondisi fisik dari bibit ikan tersebut. Pastinya bibit ikan gurami yang baik tentunya bebas dari bakteri, jamur, dan parasite. Selain itu, bentuk tubuh dari bibit ikan juga diperhatikan, apakah di bagian tubuh tersebut ada cacat atau tidak, jika cacat apakah itu cacat bawaan apa tidak ataupun cacat karena penyakit atau luka.

1. Pemberikan pakan

Tahap berikutnya dalam proses operasional adalah pemberian pakan bagi ikan gurami. emberian pakan yang teratur dengan kualitas dan kuantitas yang tinggi dapat meningkatkan pertumbuhan tubuh ikan lebih cepat. Induk–induk gurami yang sehat dan terjamin makanannya dapat dipijahkan dua kali setahun berturut-turut selama 5 tahun. Gurami terkenal sebagai ikan yang gerakannya lambat sehingga sering kalah bersaing dengan jenis ikan lain dalam memperebutkan makanan hewani. Jadi tak mengherankan jika pertumbuhannya tidak secepat ikan omnivora lainnya.

Untuk merangsang pertumbuhan gurami perlu diberikan pakan hewani dan nabati dalam komposisi yang ideal. Gurami tidak dapat diberi 100% pakan pabrik karena dagingnya akan menjadi lembek. Untuk memenuhi pakan nabati, bisa disediakan berbagai jenis hijauan seperti daun sente, kangkung, daun ubi kayu, tanaman air atau daun tanaman darat yang lunak dan masih muda. Jika ditambah enzim komplek, komposisi pemberian pakan hewani dan nabati yang baik adalah 2%/kg. Berdasarkan pengalaman beberapa petani, pemberian daun sente (Alocasia machoriza), sejenis talas–talasan menunjukkan pertumbuhan yang paling baik. Pemberian pakan nabati dimulai saat benih seukuran korek atau kira-kira berumur 3,5 bulan.

Pakan diberikan berupa pelet dengan kandungan protein yang disesuaikan dengan ukuran ikan jika:

a). Ukuran ikan 3–5 cm kadar proteinnya 38%,

b). Ukuran ikan 5–15 cm kadar proteinnya 32%

c). Ukuran ikan > 15 cm kadar proteinnya 28%

Ransum harian pakan buatan dilakukan secara berkala dengan dosis 1–3% dari bobot biomass perhari dengan frekuensi pemberian 1–2 kali per hari yaitu pagi dan sore. Sedangkan pakan hijauan diberikan dengan dosis 1–2% dari bobot biomass perhari dengan frekuensi satu kali per hari.

Dengan patokan dosis tersebut, maka bobot pakan per hari dapat berubah seiring dengan penambahan bobot ikan dalam kolam. Penambahan bobot tersebut sering disebut dengan pertumbuhan.

Pemberian pakan setiap harnya dimulai pukul 9 pagi. Hal ini dilakukan agar air kolam dapat terjemur sinar matahari, sehingga dapat menghilangkan pencemaran di dalam air yang dapat mengakibatkan hal buruk kepada gurami jika tercampur pada pakan yang diberikan.

1. Pemanenan Gurami

Gurami yang siap di panen merupakan ukuran gurami yang siap di konsumsi, yaitu berukuran sekitar 1 atau 2 ekor per kilogram atau yang memiliki usia sekitar 8 sampai 9 bulan sejak benih ditebar. Ikan gurami yang berusia sekitar 8 sampai 9 bulan biasanya memiliki bobot sebesar 700 hingga 800 gram per ekor. Langkah pertama untuk memanen gurami adalah memanen gurami pada pagi hari atau sore hari. Hal ini dilakukan demekian agar ikan tidak mudah stres. Langkah selanjutnya yaitu dengan cara mensurutkan sedikit demi sedikit air kolam. Hal ini dimaksud agar ikan gurami terhidar dari luka atau cacat saat dalam pemanenan. Dan yang terakhir adalah memindahkan ikan gurami yang siap panen ke dalam drum atau wadah yang berisi air. Selanjutnya siap dikirim ke pasar atau ke pembeli. Cara ini dilakukan agar ikan hasil panen ini tetap segar saat sampai di tangan konsumen atau pembeli.

1. **Daftar Peralatan Operasional, Peralatan Kantor yang dibutuhkan**

Peralatan adalah suatu alat ataupun bisa berbentuk tempat yang gunanya adalah untuk mendukung berjalannya pekerjaan. Peralatan pada umumnya lebih tahan lama (masa manfaatnya lebih lama) jika dibandingkan dengan perlengkapan (supplies).

Peralatan memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Terdapatnya biaya penyusutan
2. Bisa dijual kembali dan akan terdapat *Gain* atau *Loss* pada saat menjualnya
3. Masa manfaat atau masa pemakaian lebih dari 1 tahun
4. Lebih mahal dan lebih besar
5. Tujuan utama sebagai pendukung jalannya usaha (jika tidak ada peralatan berarti bisnis tidak dapat berjalan)

Berikut adalah peralatan operasional dari Empang Gurami:

1. Pompa Air 1 buah
2. Aerator dan Selang 30 buah
3. Tabung Oksigen 3 buah
4. Timbangan 5 buah

Berikut adalah peralatan kantor dari Empang Gurami:

1. AC ½ PK 1 buah
2. Meja Kantor 1 buah
3. Kursi Kantor 2 buah
4. Sofa 1 buah
5. CCTV 1 buah
6. Dispenser 1 buah
7. **Daftar Perlengkapan Operasional, Perlengkapan Kantor yang dibutuhkan**

Perlengkapan adalah barang-barang yang dimiliki perusahaan yang bersifat habis dipakai ataupun bisa dipakai berulang-ulang yang bentuknya relatif kecil dan pada umumnya bertujuan untuk melengkapi kebutuhan bisnis perusahaan. Perlengkapan (*Supplies*) bisa menjadi salah satu biaya perusahaan yang besar tergantung pada jenis usaha.

Perlengkapan atau *Supplies* memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Tidak ada biaya penyusutan karena termasuk barang yang habis pakai
2. Tidak bisa dijual kembali
3. Masa manfaat atau masa pemakaian kurang dari 1 tahun
4. Dapat digunakan tanpa listrik
5. Lebih murah dan relatif lebih kecil
6. Tujuan utama hanya sebagai pelengkap bukan sebagai pendukung usaha

Berikut adalah perlengkapan operasional dari Empang Gurami:

1. Plastik kemas 24 kg
2. Obat ikan 24 botol
3. Pupuk Kandang 15 kg 5 Sak
4. Kantong kresek hitam 20 Sak
5. Sarung tangan 5 buah
6. Serokan 3 buah
7. Baskom Besar 10 buah
8. Baskom Sortasi 10 buah
9. Senter 2 buah
10. Batang Bambu 450 buah
11. Terpal 3x4 30 buah

Berikut adalah perlengkapan kantor dari Empang Gurami:

1. Bon 5 dus
2. Buku Penjualan 5 bauh
3. Galon Air Minum 1 buah
4. **Nama Pemasok**

Pemasok merupakan faktor yang sangat penting bagi perusahaan untuk menunjang jalannya kegiatan bisnis. Dengan adanya pemasok, maka pebisnis dapat menjangkau sumber daya yang belum dimikiki sebelumnya. Maka dari itu, relasi yang baik dengan pemasok harus dapat dibangun dari awal, agar para pemasok yang bekerja sama dengan perusahaan tidak dapat menjadi ancaman bagi kegiatan jalannya bisnis perusahaan.

Untuk memilih pemasok, diperlukannya pertimbangan khusus, terutama pada pemasok yang akan bekerja sama dengan perusahaan dengan jangka yang panjang dengan bisnis yang dijalankan. Hal ini dilakukan agar dapat mengantisipasi kerugian dan ancaman yang akan muncul akibat salah memilih pemasok. Faktor-faktor lainnya yang perlu diperhatikan dalam memilih pemasok antara lain yaitu, pertimbangan kualitas, harga, lokasi, dan keandalan pemasok. Tentunya setiap bisnis yang berada di posisi konsumen mengharapkan kualitas yang sesuai dengan ekspektasinya. Baiknya kualitas produk dari pemasok memungkinkan bisnis untuk menciptakan produk yang baik.

Faktor yang kedua adalah harga, dimana pemasok yang memiliki harga yang sesuai dan kompetitif dengan produk yang diberikan akan dilirik oleh bisnis sebagai konsumennya. Faktor yang ketiga adalah faktor lokasi. Lokasi yang dekat dengan tempat usaha dapat megefesiensikan biaya transportasi dan menjaga kualitas bahan baku. Terutama pada bahan baku yang rentan dengan perjalanan dengan jarak jauh. Faktor yang terkahir adalah keandalan pemasok. Keandalan pemasok dapat berkaitan dengan bagimana cara pemasok dapat memenuhi kebutuhan bahan baku yang diminta oleh pebisnis dan pemasok tersebut dapat dipercaya oleh bisnis dalam menyimpan bahan bakunya.

Berikut adalah nama-nama pemasok yang menyediakan bahan baku, peralatan, perlengkapan yang menunjang jalannya kegiatan usaha Empang Gurami:

1. Nama Pemasok : Trijaya Elektronik Purwakarta

Alamat : Jl. Jendral Sudirman, Purwakarta

Nama Barang : Pompa air, selang

1. Nama Pemasok : Sarana Utama Nusantara

Alamat : Jl. P. TubagusAngke, Jakarta Barat

Nama Barang : Tabung Oksigen

1. Nama Pemasok : Toko Barokah

Alamat : Jl. Taman Pahlawan, Purwakarta

Nama Barang : Baskom besar, Baskom sortir, timbangan,

 Sarung tangan, senter

1. Nama Pemasok : Warga sekitar lokasi usaha atau dikebun

Alamat : Pesawahan

Nama Barang : Batang bambu

1. Nama Pemasok : Mobil 88

Alamat : Jl. Soekarno-Hatta, Bandung

Nama Barang : Mobil *pick up Grand Max*

1. Nama Pemasok : Ilham Pancing

Alamat : Jl. Kapten Halim

Nama Barang : Pelet ikan apung, plastic kemas, obat ikan,

 pupuk kendang, serokan, aerator

1. Nama Pemasok : Mega Farm

Alamat : Jl. Palangan, Sleman

Nama Barang : Bibit ikan gurami porselin

1. Nama Pemasok : Murni Plastik

Alamat : Jl. Pondok Timur Raya, Tambun, Bekasi

Nama Barang : Terpal

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 keguatan hingga bisnis akan dapat didirikan dengan tepat waktu. Rencana operasi bisnis yang baik akan memberikan pengaruh positif bagi proses produksi dan menajemen operasi.

Berikut adalah gambaran rencana operasi budidaya ikan gurami “Empang Gurami” :

1. Melakukan survei pasar

Untuk melihat keadaan pasar yang sesungguhnya serta para pesaing bisnis budidaya ikan gurami di daerah Purwakarta, maka penulis melakukan survei pasar secara langsung dengan cara berkunjung langsung ke tempat usaha pembesaran ikan gurami yang menjadi kompetitor bagi Empang Gurami yang berlokasi di daerah Jln. Cipulus Desa Nagrog, Purwakarta dan Jln. Kapten Halim, Purwakarta.

Dalam melakukan survei pasar ini, penulis juga mendatangi langsung pasar tradisional, restoran-restoran, dan kolam pancing yang berada di sekitar kawasan Purwakarta dan sekitarnya.

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 seluruh informasi-informasi yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha ini tentang informasi terkini, kebutuhan yang akan datang, dan hasil yang diharapkan dari usaha yang didirikan ini.

Penyusunan rencana bisnis ini berguna untuk merencanakan bisnis yang akan didirkan oleh penulis yang dimana di dalamnya termasuk konsep-konsep bisnis, menentukan *budget* yang diperlukan dalam mendirikan usaha ini dan menjalankan usaha ini. Selain itu menentukan lokasi untuk mendirikan bisnis, menentukan pelayanan yang diperlukan dan produk yang ditawarkan. Dan lain hal itu, menentukan saluran distribusi dan promosi, menentukan peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis ini, menentukan kriteria dan jumlah tenaga kerja yang ada, prosedur kerja yang diterapkan, dan memperhitungkan resiko yang mungkin akan terjadi dimasa yang akan datang.

1. Melakukan survey pemasok

Tentunya semua bisnis akan memasuki industri, hal yang perlu menjadi pertimbangan adalah pemasok yang dapat menunjang secara signifikan jalannya kegiatan bisnis ini. Pemasok yang dilipih untuk bekerja sama tentunya harus terpercaya, dapat diandalkan, memberikan produknya yang berkualitas baik, serta harga yang diberikan sesuai dengan produk yang diberikan. Untuk menentukan siapa pemasoknya, sebelumnya dilakukan survey terlebih dahulu. Biasanya pemasok harusnya sebisa mungkin dekat dengan lokasi usaha. Hal tersebut dimaksud agar membantu dalam mengefisiensikan waktu pembelian serta mengurangi biaya transportasi pembelian bahan baku.

Pemasok yang bekerja sama dengan usaha budidaya ikan gurami ini tidak hanya satu pemasok, biasanya lebih dari satu pemasok. Bisnis sebaiknya tidak hanya bergantung dengan satu pemasok saja, untuk antisipasi jika pemasok yang bekerja sama tidak dapat memenuhi segala kebutuhan usaha. Selain itu, pemasok yang beragam dapat memperkecil daya tawar pemasoknya yang akan menjadi ancaman bagi bisnis.

1. Melakukan pelatihan secara rinci

Untuk membuka usaha budidaya ikan gurami, perlunya bekal pengetahuan dan ilmu yang lebih dalam yang tidak hanya dari buku atau teori saja. Maka dari itu, penulis berencana untuk melakukan pelatihan secara langsung atau praktik dalam teknik pembesaran ikan gurami yang dapat diperoleh dari internet ataupun komunitas budidaya ikan tawar,

1. Pengurusan surat perizinan

Pengurusan surat perizinan 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 dulu guna akan menjadi lampiran bagi pembuatan SIUP nantinya. Berbagai surat izin yang perlu diajukan sebagai berikut :

1. Izin Mendirikan Bangunan (IMB)
2. Izin ganggungan (HO) yang merupakan surat izin pada usaha yang berpotensi menimbulkan bahaya dan gangguan terhadap ketentraman dan ketertiban umum
3. Surat Izin Pemanfaatan Air Tanah (SIPA)
4. Izin Peruntukan Penggunaan Tanah
5. Pengurusan SIUP

Pengurusan Surat Izin Usaha Perdagangan merupakan surat izin yang wajib dimiliki oleh seluruh pebisnis yang berorientasi untuk melakukan perdagangan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Syarat dari pengurusan SIUP tentunya berbeda-beda. Hal tersebut bergantung dengan industri yang akan dimasuki oleh pebisnis. Dalam membuat SIUP perikanan, maka perlu memenuhi persyaratan sebagai berikut :

1. Surat permohonan
2. Fotokopi KTP
3. Rencana usaha
4. NPWP
5. Akte pendirian perusahaan/koperasi
6. Rekomendasi lokasi budidaya ikan dari Pemerintah Daerah kabupaten/kota
7. Surat atau sertifikat yang berkaitan dengan lokasi pembudidayaan ikan yang diterbitkan oleh instansi yang berwenang
8. AMDAL usaha pembudidayaan ikan
9. Foto berwarna ukuran 4x6 sebanyak 2 lembar
10. Mendaftarkan NPWP

Setelah mendapatkan SIUP, maka kewaiban pebisnis selanjutnya adalah membuat Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) atas badan usaha yang telah didirikan. Tatacara dan persyaratan pengajuan NPWP diatur oleh Direktoran Jendral Pajak Nomor PER-20/PJ/2013 tentang tata cara pendaftaran dan pemberikan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), pelaporan usaha dan pengukuhan pengusaha kena pajak, penghapusan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dan pencaputan pengukuhan pengusaha kena pajak, serta perubahan data dan pemindahan wajib pajak.

Berikut adalah persyaratan pengajuan pembuatan NPWP untuk wajib pajak badan usaha :

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 NPWP salah seorang pengurus, atau fotokopi paspor dan surat keterangan tempat tinggal dari Penjabat Pemerintah Daerah minimal Lurah atau Kepala Desa jika penanggung jawab adalah Warga Negera Asing.
3. Fotokopi dokumen izin usaha atau kegiatan yang diterbitkan oleh instansi yang berwenang atau surat keterangan tempat kegiatan usaha dari Penjabat Pemerintah Daerah minimal Lurah atau Kepala Desa 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. Kantor usaha ditempatkan di dalam satu lokasi yang sama dengan kolam budidaya sehingga pemilik usaha dapat mengontrol jalannya kegiatan operasional dari dalam kantor agar berjalan dengan baik dan pengawasan yang lebih ketat. Selain itu, pelanggan yang datang ke lokasi budidaya juga dapat langsung bertransaksi dari dalam kantor. Kenyamanan dari pelanggan juga terjamin karena penulis menyediakan ruang tamu untuk pelanggan yang datang ke lokasi budidaya.

1. Pembelian peralatan dan perlengkapan

Setiap usaha pastinya membutuhkan peralatan dan perlengkapan yang akan mendukung jalannya kegiatan operasional usaha serta menghasilkan output yang berkualitas. Oleh karena itu, Empang Gurami turut melakukan pengadaan peralatan dan perlengkapan yang sesuai dengan standart kegiatan operasional pembesaran ikan gurami.

1. Pembuatan kolam

Setelah semua peralatan dan perlengkapan operasional dan kantor dibeli dan telah siap atau pada tahap finishing, pembuatan kolam terpal juga dilakukan secara bersamaan dengan pembuatan sumur yang akan dilakukan oleh pekerjaan bangunan dengan dipantau oleh pengawasan dari penulis.

1. Pembuatan bauran pekerjaan (*job description*)

Penulis sekalu juga pemilik usaha tentunya akan bertanggung jawab untuk mengatur penyusunan uraian pekerjaan bagi seluruh karyawan yang akan bekerja di usaha budidaya ikan Empang Gurami ini. Penyusunan uraian pekerjaan ini berguna agar setiap karyawan yang mampu memahami pekerjaannya sehingga dapat kejelasan pekerjaan yang akan dilakukan dan mampu bertanggung jawab atas pekerjaannya.

1. Perekrutan dan pelatihan tenaga kerja

Penulis akan segera melakukan perekrutan tenaga kerja pada tahap bangunan sudah tahap selesai atau finishing agar seluruh karyawan yang telah sesuai kriteria yang dibutuhkan dan telah diterima tidak terlalu lama menunggu sampai tahap pembukaan usaha. Setelah memilih karyawan yang sesuai dengan kriteria yang diinginkan oleh penulis, maka dilalkukanlah pelatihan atau training yang akan dibimbing langsung oleh penulis atau pemilik usaha.

Pelatihan pembesaran ikan gurami ini akan diberikan kepada karyawan yang memiliki job description untuk mengelola ikan gurami. Kepada karyawan yang bekerja dibagian administrasi, akan diberikan gambaran dan informasi mengenai kriteria ikan gurami yang baik dan proses operasinya secara garis besar.

1. Pembelian bibit dan pembesaran ikan gurami

Pembelian bibit ikan gurami ini menbutuhkan waktu yang cukup lama untuk hingga produk dapat dijual, maka pembelian bahan baku dilakukan sebulan sebelum usaha budidaya ini akan dibuka.

1. Melakukan promosi

Sebelum membuka usaha budidaya ikan Empang Gurami dibuka, diperlukannya strategi promosi untuk mendapatkan nama dan kesadaran merk oleh pelanggan. Dengan adanya kesadaran masyarakat, penulis mendapatkan peluang yang cukup besar untuk dapat memperoleh pelanggan dengan cepat. Kegiatan promosi yang akan dilakukan berupa potongan harga 10% pada saat bulan pertama dan bulan kedua sejak pembukaan usaha ini, dan melakukan pengajuan proposal dan brosur-brosur kerumah makan dan penjual ikan tradisional.

1. Pembukaan usaha

Setelah melewati seluruh tahap perencanaan tersebut, maka telah dipastikan bahwa persiapan perencanaan dengan matang. Usaha Empang Gurami akan melakukan kegiatan pembukaan usahanya secara resmi. Pembukaan usaha ini akan dilakukan pada bulan Agustus 2020. Berikut ringkasan jadwal rencana operasi oleh Empang Gurami yang disajikan pada Tabel 5.1

**Tabel 5.1**

**Jadwal Rencana Operasi Empang Gurami**



Sumber : Empang Gurami, Tahun 2019

1. **Rencana Alur Produk**

Usaha Empang Gurami merupakan usaha pembesaran ikan gurami yang menempatkan dirinya sebagai pemasok ikan gurami untuk di konsumsi. Jika dilihat di dalam jenis perusahaan terhadap tahapan produksi, usaha Empang Gurami ini menjadi pengolah bahan mentah menjadi setengah jadi. Maka dari itu rencana alur produk Empang Gurami tidak langsung ke konsumen ikan gurami, namun hanya ke usaha penjual ikan gurami langsung kepada masyarakat, seperti usaha pemancingan, restoran, dan penjual ikan tradisional.

Alur produk sendiri adalah gambaran proses kegiatan bisnis dari pemesanan bahan baku hingga penjualan produk kepada konsumen. Oleh karena itu alur produk Empang Gurami terbagi menjadi dua bagian, yang pertama yaitu pemesanan bahan baku dan alur penjualan produk langsung ke pelanggan. Alur pembelian bahan baku usaha Empang Gurami akan diruaikan pada Gambar 5.2

**Gambar 5.2**

**Alur Pembeliam Bahan Baku Empang Gurami**



Sumber: Empang Gurami, Tahun 2019

Alur pembelian bahan baku Empang Gurami akan dijelaskan lebih lanjut dari Tabel 5.2 dibawah ini:

1. Mencari pemasok

Pada tahap yang pertama ini, pencarian pemasok dilakukan yang berkaitan dengan bahan baku Empang Gurami yang akan dibeli. Penulis sebagai manajer memiliki tugas untuk mencari pemasok yang terdapat di daftar pemasok tetap usaha Empang Gurami. Manajer menghubungi pemasok dan kemudian menyepakati harga yang ditawarkan oleh pemasok. Jika suatu saat harga yang ditawarkan tidak sesuai atau barang yang dipesan tidak tersedia, maka manajer akan mencari pemasok lainnya atau pemasok ke dua sebagai pemasok alternative sampai terjadinya kesepakatan.

1. Memesan bahan baku

Pada saat kesepakatan terjadi, maka manajer akan memesan produk tersebut, Penyampaian informasi mengenai kriteria produk yang akan dipesan, alamat, serta metode pembayaran perlu dilakukan sejelas-jelasnya agar terhindar dari kesalahpahaman antara manajer dengan pemasok.

1. Menerima pesanan

Setelah menyepakati pembelian dan memesan produk dengan pemasok, maka pemasok akan memproses produk dan akan segera dikirimkan pada waktu dan alamat yang sudah ditetapkan. Kemudian Empang Gurami akan menerima bahan baku tersebut dan langsung melakukan pembayaran sesuai dengan metode pembayaran yang telah disepakati sebelumnya. Jika sudah di tahap ini, alur pemesanan bahan baku dianggap telah selesai.

Setelah mengetahui alur pembelian bahan baku Empang Gurami, selanjutnya adalah tahap mengetahui bahaimana alur produk hingga sampai ketangan pelanggan. Oleh karena itu, penghantaran produk Empang Gurami kepada pelanggan dijelaskan pada Gambar 5.3

**Gambar 5.3**

**Alur Produk Empang Gurami**

****

Sumber : Empang Gurami, Tahun 2019

Pada alur produk usaha Empang Gurami tersebut dijelaskan bahwa terdapat banyak tahapan yang harus dilalui hingga produk dapat sampai ke tangan konsumen. Tahapan tersebut akan dijabarkan lebih lanjut pada poin-poin Gambar 5.3 berikut ini :

1. Melakukan pemesanan

Tahap awal adalah tahap dimana pelanggan yang akan memesan akan menghubungi Empang Gurami. Pada tahap ini, bagian administrasi akan melayani pelanggan yang melakukan pemesanan melalui telepon atau datang langsung ke lokasi usaha.

Bagian administrasi akan melakukan pengecekan terhadap ketersediaan barang yang diminta oleh konsumen melalui komunikasi dengan bagian karyawan operasional. Jika produk yang dipesan oleh pelanggan tersedia dan pelanggan telah setuju dengan pembelian tersebut, maka bagian administrasi akan mencatat pesanannya kemudian akan meneruskan ke bagian operasional, yaitu bagian pengemasan dan pengiriman.

1. Memproses pesanan

Tahap selanjutnya yang kedua adalah memproses pemesanan. Pemesanan ikan gurami yang telah dipesan oleh pelanggan akan dicatat oleh bagian administrasi dan kemudian diteruskan kebagian operasional. Bagian operasional akan memproses dengan mempersiapkan ikan gurami yang sesuai permintaan konsumen dan mengemasnya kedalam jerigen atau tong yang sesuai dengan jarak tempuh ke lokasi pengantaran dan kuatitas pemesanan.

1. Mempersiapkan pengiriman

Tahap yang ketiga adalah mempersiapkan pengiriman ikan gurami sesuai dengan permintaaan kosumen ke alamat yang dijanjikan. Pada tahap ini, bagian administrasi akan menyerahkan bon dan salinan yang berisi tentang pembelian pelanggan dan total harga yang harus dibayarkan. Bon ini sebagai bukti untuk memastikan bahwa pelanggan menerima barang yang telah dipesan. Kemudian produknya akan diangkut dan dikirim menggunakan mobil pick-up yang disediakan Empang Gurami menuju lokasi pelanggan.

1. Ikan Gurami diterima pelanggan

Pada tahap yang ke empat ini, ikan gurami telah sampai ke tangan pelanggan seusai dengan perjanjian. Pelanggan akan menerima ikan gurami dan bon pembelian. Bon tersebut akan ditandatangani oleh pelanggan dan kemudian akan dibawa oleh Empang Gurami sebagai bukti bahwa pengiriman ikan gurami telah sampai ke tangan pelanggan. Pelanggan kemudian membayar sesuai jumlah yang dibeli di dalam bon. Jika pelanggan memilih untuk membayar melalui transfer bank, bon yang yang diberikan hanya sebagai bukti pemesanan dan bukti pengantaran saja. Tetapi jika pelanggan memilih metode pembayaran secara tunai, maka bon ditunjukan sebagai tagihan untuk pelanggan, kemudian pembayaran akan diterima oleh karyawan bagian pengiriman Empang Gurami.

1. Pencatatan Penjualan

Tahap yang paling akhir adalah tahap pencatatan penjualan. Pada tahap ini diperlukan salinan bon danhasil penjualan akan diserahkan kepada bagian administrasi. Bagian administrasi kemudian akan melakukan pecatatan penjualan, merekap surat jalan, menyimpan hasil penjualan, dan terakhir akan dilaporkan kepada pemilik usaha atau manajer usaha.

1. **Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan**

Bahan persediaan terhadap bahan baku yang dimiliki oleh semua bisnis perlu dikendalikan pemakaiannya oleh perusahaan. Dengan persediaan bahan baku yang terkendali, maka memungkinkan efisiensi dalam penggunaan bahan baku tersebut. Jika persediaan terkendali, maka bahan baku yang rusak dan terbuang akan lebih sedikit atau lebih kecil. Hal ini berguna untuk menekan anggaran pengeluaran perusahaan terhadap pembelian bahan baku. Maka dari itu, persediaan bahan baku yang dimiliki oleh usaha Empang Gurami harus dikendalikan pemakaian bahan bakunya.

Pengendalian bahan baku ini terdapat dua cara untuk menggunakannya. Yang pertama ada *First In First Out* (FIFO) adalah barang yang pertama masuk adalah barang yang pertama kali digunakan. Sedangkan cara yang kedua adalah *Last In First Out* (LIFO) adalah barang yang terakhir masuk adalah barang yang pertama digunakan.

Pada usaha Empang Gurami, bahan baku yang harus dikendalikan adalah pakan ikan gurami yang berupa pelet ikan apung. Bibit ikan gurami tidak dikendalikan persediaannya karena bibit ikan gurami yang dibeli akan langsung ditebar ke dalam kolam pembesaran, sehingga tidak ada penyimpanan pada bibit ikan gurami.

Pengendalian pakan ikan gurami, akan diberlakukan system FIFO, yaitu dimana pakan yang pertama kali dibeli akan digunakan terlebih dahulu. Hal ini dimaksud agar pakan ikan gurami tidak kadaluarsa, karena ada batas waktu penggunaan pakan ikan gurami. Maka dari itu, pakan ikan gurami yang pertama kali dibeli akan langsung digunakan sebagai pakan yang pertama agar terhindar dari kadaluarsa.

Tidak hanya pemberian pakan yang menggunakan sistem FIFO, tetapi sistem FIFO ini juga digunakan di dalam pengendalian produk ikan gurami yang siap dijual. Dimana ikan gurami yang pertama kali mencapai masa panen, maka ikan tersebut yang akan dijual. Hal ini dilakukan agar menghindari ikan gurami yang masih diluar ukuran panen atau ukuran konsumsi.

1. ***Lay Out* Bangunan Tempat Usaha**

Lokasi dan bangunan fisik merupakan letak usaha dimana usaha tersebut dijalankan. Setiap usaha tentunya memiliki bangunan fisik sebagai pusat dari jalannya usaha. Bangunan dari Empang Gurami ini yang berada di Jalan Pemuda III, Pesawahan, Purwakarta. Usaha Empang Gurami ini akan menempati lahan sebesar 2325 m2 dengan luas bangunan untuk kantor sebesar 24 m2 dan sisanya untuk parkiran kendaraan dan kolam pembesaran.

Kolam yang digunakan sebagai pembesaran ikan gurami ini terdiri dari 30 (tiga puluh) kolam dengan ukuran sebesar 3 x 4 meter tiap kolamnya. Satu buah kolam yang berukuran sebesar 3 x 4 meter dapat digunakan untuk menampung sebanyak 1000 ekor benih ikan gurami, sehingga total dari luas tanah yang digunakan untuk kebutuhan kolam pembesaran sebesar 360 m2.

Untuk bangunan kantor, hanya menggunakan lahan seluas 24 m2. Bangunan dari kantor ini dibagi menjadi dua bagian, yaitu digunakan untuk proses penjualan dan ruang tunggu dari pelanggan yang menunggu pengemasan. Ruangan kantor ini dilengkapi dengan meja, sofa, dan AC.

Berikut *lay out* usaha Empang Gurami, digambarkan pada Gambar 5.4

**Gambar 5.4**

**Lay Out Empang Gurami**



Sumber : Empang Gurami, Tahun 2019

Pada Gambar 5.4 telah tergambarkan tata letak dari keseluruhan tempat usaha Empang Gurami yang akan berdiri di atas tanah seluass 2325 m2 dengan panjang sebesar 93 meter dan lebar 25 meter. Berikut rincian dan keterangan dari Gambar 5.4 :

1. Huruf A adalah kantor usaha Empang Gurami yang tergambarkan di dalam Gambar 5.4
2. Huruf B adalah tempat penyimpanan atau gudang dari Empang Gurami yang tergambar di dalam Gambar 5.4 yang memiliki fungsi untuk menyimpan peralatan dan perlengkapan usaha, obat-obat ikan, serta menyimpan pakan ikan yang dapat menunjang jalannya kegiatan bisnis Empang Gurami.
3. Huruf C adalah tempat tinggal dari penjaga Empang Gurami yang tergambarkan di dalam Gambar 5.4
4. Huruf D adalah tempat menyimpan kendaraan operasional atau garasi dari Empang Gurami yang tergambarkan di dalam Gambar 5.4
5. Huruf E adalah kolam pembesaran ikan gurami yang terdiri dari 30 kolam. Masing-masing ukuran kolam berukuran 12 m2 yang memiliki panjang 4 meter dan lebar 3 meter.
6. Gambar  adalah pompa air untuk mengairi kolam pembesaran ikan dengan air bersih.
7. Gambar  adalah mesin penghisap air kotor dari kolam pembesaran ikan
8. Garis berwarna kuning atau --- merupakan alur masuk air dari pompa air hingga ke penyedotan air kotor.

Berikut lay out untuk bangunan kantor serta lay out akan digambarkan pada Gambar 5.5

**Gambar 5.5**

**Lay Out Kantor Empang Gurami**



Sumber : Empang Gurami, Tahun 2019

Pada Gambar 5.5 telah tergambarkan tata letak dari keseluruhan kantor usaha Empang Gurami yang dimana akan berdiri di atas tanah seluas 2325 m2 dengan panjang 93 meter dan lebar 25 meter. Berikut rincian lebih lanjut mengenai Gambar 5.5:

1. Huruf A yang tergambarkan pada Gambar 5.5 adalah pintu masuk kantor Empang Gurami yang berfungsi sebagai keluar masuk kantor.
2. Huruf B yang tergambarkan pada Gambar 5.5 adalah sofa tempat duduk untuk pelanggan yang menunggu antrian.
3. Huruf C yang tergambarkan pada Gambar 5.5 adalah meja santai untuk para pelanggan meletakan barang bawaan.
4. Huruf D yang tergambarkan pada Gambar 5.5 adalah meja kantor.
5. Huruf E yang tergambarkan pada Gambar 5.5 adalah tempat duduk kursi pelanggan dan manajer.
6. Huruf F yang tergambarkan pada Gambar 5.5 adalah alas lantai atau karpet kantor di sekitar meja manajer.
7. Huruf G yang tergambarkan pada Gambar 5.5 adalah bunga sebagai hiasan kantor.