

BAB V

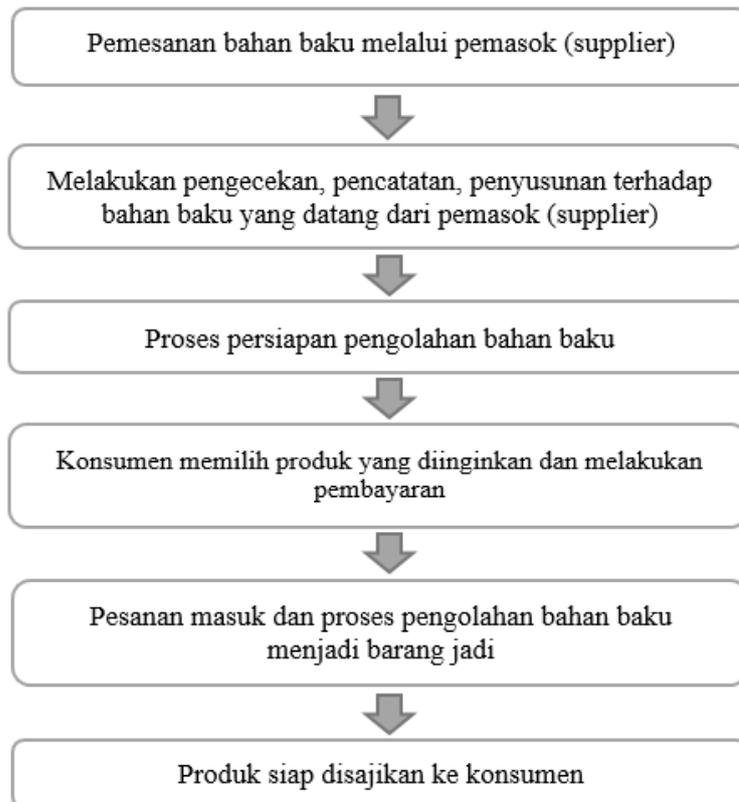
Rencana Produksi Dan Kebutuhan Operasional

A. Proses Operasi

ScreamForIceCream merupakan kedai ice cream yang masih termasuk dalam industri makanan dan minuman. *ScreamForIceCream* merupakan usaha yang baru dirintis dimana perusahaan menjual produknya tanpa menggunakan perantara dan langsung kepada konsumen akhir. *ScreamForIceCream* memiliki alur proses seperti dibawah ini :

Gambar 5. 1

Alur Proses Produksi



Sumber : *ScreamForIceCream*.



B. Nama Pemasok

Menurut Kotler dan Armstrong (2018: 93), supplier atau pemasok merupakan individu atau organisasi yang menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk memproduksi produk. Peran pemasok sangatlah vital dalam proses bisnis karena tanpa mereka, perusahaan tidak akan bisa memenuhi kebutuhan bahan baku, perlengkapan, dan peralatan yang diperlukan.

Perlu dilakukan analisis pemasok sehingga perusahaan mendapatkan pemasok yang dapat bekerja sama untuk waktu yang lama. Pemilihan pemasok harus dengan hati-hati dan teliti agar tidak menimbulkan kerugian atau menjadi ancaman bagi kelangsungan bisnis di masa depan. Beberapa hal yang harus dipertimbangkan dalam memilih pemasok meliputi kualitas, harga, lokasi, dan keandalan pemasok. Menjalin dan memelihara hubungan yang baik dengan pemasok untuk jangka panjang juga sangat penting seperti dengan membayar tepat waktu sehingga membangun hubungan yang baik dengan pemasok.

Setelah dilakukan beberapa analisis pemasok yang ada dalam industri es krim, *ScreamForIceCream* telah memilih beberapa pemasok untuk membantu perusahaan menjalankan bisnisnya. *ScreamForIceCream* memilih beberapa pemasok alternatif sehingga apabila ada kendala dalam pembelian ke pemasok utama *ScreamForIceCream* masih bisa membeli dari pemasok lainnya sehingga tidak menghambat aktivitas penjualan.

Berikut adalah daftar nama pemasok untuk bahan baku, peralatan dan perlengkapan :

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.

Himpunan IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)



Tabel 5. 1

List Pemasok ScreamForIceCream

No	Nama Pemasok	Alamat	No. Telepon / Website	Produk
1	PT. TOFFIN Indonesia	Jl. Pluit Permai No.4, RT.9/RW.4, Pluit, Kec. Penjaringan, Jkt Utara	(021) 66692940 https://toffin.id/	Powder Soft Serve, Sirup Minuman
2	PT. Diamond Cold Storage	Jl. Pasir Putih Raya No.1, Ancol, Kec. Pademangan, Jkt Utara	(021) 6405678 https://www.diamond.co.id/	Soft Mix
3	CV Wiratech Jaya Mandiri	Jl. Pembangunan III No.2C, Petojo Utara, Kec. Gambir, Jkt Pusat	(021) 623 20 700 https://wiratech.co.id/	Mesin Soft Serve Ice Cream
4	Tokopedia	Jl. Prof. Dr. Satrio Kav 11, Lt 52, Setiabudi, Jkt Selatan	https://www.tokopedia.com/	Freezer, Sink Bar, Tablet, CCTV, Printer Thermal, Cash Drawer, Timbangan, Acrylic Toppings, Kursi, Meja, Waffle Maker, Mixer, Kertas Struk, Sendok Kayu Es krim, Mixing Bowl
5	Esi Pack	Jl. Agung niaga V Blok G5 No. 25 Sunter Agung, Jkt Utara	0819-0825-6183 www.esipack.com	Cup Es Krim
6	PT Hartono Istana Teknologi	Jl. Letjen S. Parman No. Kav. 60 Lt.16 Jkt Barat	1500833 https://polytron.co.id/	AC
7	IKEA	Jl. Jalur Sutera Boulevard Kav. 45, Kunciran, Tangerang	https://www.ikea.com/id/in/	Rak Besi
8	PT Moka Teknologi Indonesia	Pasaraya Blok M Gedung B Lt. 4, Jl. Iskandarsyah II No.7, Kby Baru, Jkt Selatan	1 500 970 https://www.mokapos.com/	Sistem POS dan Aplikasi Manajemen
9	Indopacknesia	Ruko Bintaro Residence 39	0816-999-819 https://indopacknesia.com/	Cup Minuman

Sumber : *ScreamForIceCream*

© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) dan 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.



C. Deskripsi Rencana Operasi

Dalam mempersiapkan pendirian sebuah usaha atau bisnis diperlukan rencana operasi yang akan dilakukan oleh pengusaha dalam mendirikan usahanya. Dalam rencana operasi terdapat kegiatan – kegiatan yang dilakukan oleh pengusaha sebelum bisnis tersebut dijalankan untuk memudahkan perusahaan mencapai tujuannya, dan meminimalkan risiko buruk yang kemungkinan terjadi pada saat bisnis dijalankan. Berikut adalah rencana operasi yang dilakukan oleh *ScreamForIceCream* :

1. Analisis Bisnis

Dalam mendirikan sebuah bisnis hal yang perlu dilakukan oleh calon pengusaha adalah menganalisis bisnis yang akan dilakukan.

Menganalisis bisnis dapat dilakukan dengan menganalisis tren, pasar, pesaing, pemasok, dan kebutuhan modal yang diperlukan dari bisnis yang akan dibangun.

Analisis tren dan pasar dilakukan untuk mengetahui apakah bisnis yang akan dipilih masih layak untuk dibangun dengan perubahan yang terjadi dalam beberapa tahun terakhir, apakah masih banyak orang yang minat untuk mengonsumsi/membeli produk yang dihasilkan, selain itu analisis pasar dilakukan untuk melihat potensi pasar yang akan dimasuki, memudahkan perusahaan mencari pasar mana yang akan dipilih, bagaimana menghasilkan produk sesuai dengan apa yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen, strategi yang dapat digunakan untuk memasarkan produk sesuai dengan target pasar, dan menetapkan harga sesuai dengan target pasar yang dipilih.

Analisis pesaing dilakukan untuk mencari informasi mengenai pesaing bagaimana nantinya perusahaan mengetahui kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang akan berpengaruh terhadap strategi yang dipilih oleh



perusahaan untuk membedakan perusahaan dengan pesaing dan tetap bertahan dipersaingan yang ketat.



Analisis pemasok dilakukan untuk mencari informasi apakah bisnis yang akan dibangun mudah mendapatkan bahan baku dari pemasok. Karena pemasok memiliki peran penting dalam keberlangsungan sebuah bisnis, tanpa adanya pemasok maka bisnis akan sulit untuk berjalan. Oleh karena itu analisis pemasok diperlukan untuk mengetahui apakah bisnis yang dibangun memiliki pemasok dan berapa banyak pemasok yang ada dalam industri yang akan dimasuki. Selain itu analisis pemasok memudahkan dalam memilih pemasok yang dapat dipercaya yang memiliki kualitas bahan baku yang tinggi dan memiliki harga yang sesuai sehingga tidak menghambat jalannya aktivitas bisnis.

2. Menentukan lokasi

Pemilihan lokasi sangat perlu diperhatikan ketika membangun sebuah bisnis. Dimana memilih lokasi yang strategis akan memudahkan perusahaan untuk menjangkau target pasar yang akan dituju dan potensi pelanggan yang tinggi. *ScreamForIceCream* memilih mendirikan usaha di daerah Jl.Menteng, Koja Jakarta Utara dimana daerah tersebut terus mengalami peningkatan dalam aktivitas usaha dan juga potensi usaha yang bagi perusahaan.

3. Pendaftaran NPWP

NPWP adalah Nomor Pokok Wajib Pajak yang merupakan tanda pengenal milik wajib pajak yang harus dimiliki oleh setiap warga negara yang sudah memiliki penghasilan untuk memenuhi hak dan kewajiban perpajakan. NPWP memiliki fungsi bagi wajib pajak seperti sebagai persyaratan mengajukan kredit, untuk membuat SIUP, dan persyaratan administrasi pajak.

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. Pendaftaran Perizinan Usaha

- Ⓒ Ketika ingin membangun sebuah bisnis maka perusahaan perlu mendaftarkan usaha untuk legalitas yang akan dimiliki oleh perusahaan. Perusahaan perlu mendaftarkan usahanya diawali dengan mendaftarkan NIB pada laman oss secara online. Dengan mendaftarkan NIB perusahaan akan menjadi perusahaan yang sudah formal karena terdaftar dalam database nantinya akan memudahkan para pengusaha untuk mengembangkan usahanya dan kemudahan mengurus sertifikat halal.

5. Menata Desain *Layout* Bisnis

Desain usaha sangat penting untuk memikat dan membedakan bisnis dari yang lain. *ScreamForIceCream* merancang desain interior yang disesuaikan dengan target pasar dengan konsep *dine - in* minimalis negative space membuat kepraktisan dimana semua perabotan dibuat minimalis dan fungsional, denah dibuat tertata dan terstruktur, sehingga memberikan keleluasan yang akan memudahkan pergerakan pada aktivitas.

Selain itu, layout yang dirancang dengan memikirkan tata letak meja dan posisi kursi dan memberikan jarak sehingga pengunjung dapat leluasa untuk bergerak. Konsep yang diusung *ScreamForIceCream* mengutamakan kenyamanan dengan konsep yang akan menjadi daya tarik untuk pengunjung.

6. Membeli Peralatan dan Perlengkapan

Setelah menganalisis pemasok yang ada dalam industri maka dibutuhkan pemilihan dari beberapa pemasok yang ada, selanjutnya hal yang perlu dilakukan adalah membeli peralatan dan perlengkapan yang akan digunakan untuk memudahkan proses produksi dalam menjalankan usaha. Pembelian peralatan dan

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.



perlengkapan menyesuaikan dengan modal yang dimiliki dan memperhatikan tata ruang usaha.



7. Membuat SOP dan *Job Description*

SOP sangat penting untuk dibuat karena dua hal tersebut menjadi acuan yang memberikan efektifitas dan efisiensi dari aktivitas produksi. Kinerja pegawai dapat lebih ter-arah dan optimal karena memiliki standar operasional dan juga menjaga kualitas dari produk yang akan dihasilkan. *Job description* membahas mengenai pekerjaan yang akan dilakukan setiap pegawai yang dipekerjakan sehingga masing – masing pegawai memiliki tugas dan tanggung jawab yang harus dilakukan.

8. Merekrut Tenaga Kerja

Setelah SOP dan *job description* dibuat proses selanjutnya adalah merekrut tenaga kerja. Pemilihan tenaga kerja dilakukan melalui proses pembukaan lowongan kerja lalu penerimaan beberapa kandidat tenaga kerja selanjutnya pada tahapan interview. Merekrut pegawai merupakan hal yang harus diperhatikan karena tenaga kerja merupakan sumber daya manusia yang akan menjalankan aktivitas bisnis. Pemilihan tenaga kerja setidaknya memiliki latar pendidikan yang jelas dan memiliki sikap jujur dan sopan. Karena nantinya tenaga kerja yang akan direkrut akan berhadapan langsung dengan konsumen yang merupakan elemen terpenting dalam bisnis.

9. Membeli Bahan Baku

Setelah melakukan riset mengenai produk dan analisis pesaing penting bagi perusahaan untuk memilih bahan baku yang berkualitas. Karena bahan baku yang berkualitas merupakan *input* yang akan diproses dan memberikan *output* yang merupakan hasil jadi dari sebuah produk yang akan dinikmati oleh konsumen.

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.



Maka penting bagi perusahaan untuk melakukan survey pada pemasok yang ada sehingga tidak salah dalam membeli bahan baku. *ScreamForIceCream* telah melakukan survey beberapa pemasok dan telah memilih pemasok dengan kualitas yang paling terbaik.

10 Melakukan Promosi

Promosi merupakan salah satu aktivitas pemasaran yang akan memberikan dampak kepada perusahaan. Promosi yang baik akan memberikan feedback berupa kesadaran dari sebuah brand yang akan menarik minat pembelian. *ScreamForIceCream* memilih promosi melalui media sosial Instagram dan Tiktok dimana kedua media sosial tersebut memiliki pelanggan paling banyak di Indonesia. Selain itu promosi juga dilakukan dengan WOM (*word of mouth*) dari keluarga, kerabat, dan masyarakat sekitar. Promo juga akan diberlakukan pada awal pembukaan kedai.

11 Penjualan

Tahapan penjualan merupakan proses akhir dari rencana operasi. Setelah seluruh proses dari rencana sudah matang maka pembukaan kedai es krim *ScreamForIceCream* dapat dilakukan.

Berikut adalah jadwal rencana operasi *ScreamForIceCream* :

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



Tabel 5. 2

Jadwal Rencana Operasi ScreamForIceCream

Kegiatan	Rencana Operasi																							
	Aug-23				Sep-23				Oct-23				Nov-23				Dec-23				Jan-24			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Analisis Bisnis	■	■	■	■																				
Mententukan Lokasi					■																			
Pendaftaran NPWP						■	■																	
Perizinan Usaha									■	■														
Tata Desain Layout									■	■														
Membeli Peralatan dan Perlengkapan									■	■														
Membuat SOP dan Job Description										■	■		■	■										
Merekrut Tenaga Kerja														■	■									
Membeli Bahan Baku																	■	■						
Melakukan Promosi																	■	■	■	■				
Pembayaran																					■	■	■	■

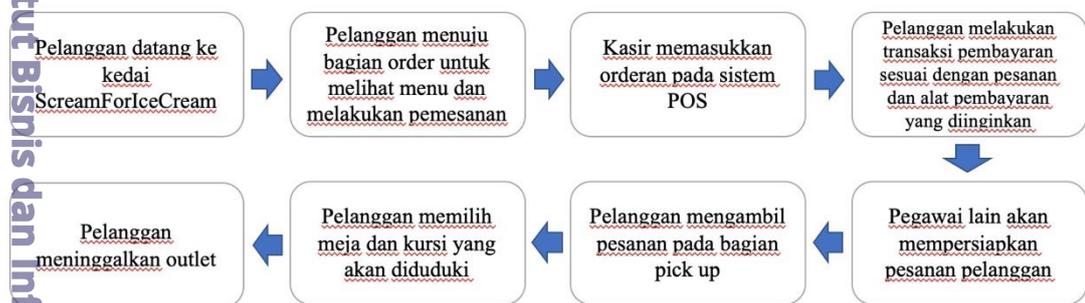
Sumber : ScreamForIceCream

D. Rencana Alur Produk atau Jasa

Sebelum produk dapat dinikmati pelanggan, terdapat alur proses dimana mengolah bahan baku menjadi barang jadi yang dapat dinikmati oleh pelanggan. Alur produk ini merincikan bagaimana pelanggan memesan hingga produk diterima oleh pelanggan.

Gambar 5. 2

Alur Proses Pemesanan Produk Dine – In dan Take Away



Sumber : ScreamForIceCream

Berikut merupakan penjelasan alur proses pemesanan dine – in dan take away pada kedai ScreamForIceCream dari gambar 5.2 :

1. Dilarang menyalin atau 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.

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)



1. Pelanggan datang ke kedai *ScreamForIceCream* disambut oleh pegawai dengan **C**ramah yang akan melakukan pembelian.
2. Pelanggan menuju bagian kasir dan melihat menu yang ada. Pegawai akan memberikan informasi mengenai produk dan akan memberikan rekomendasi e menu pilihan kepada pelanggan. Pelanggan memilih produk dan melakukan pemesanan. Kasir akan menanyakan kepada pelanggan apakah pesanan untuk *dine – in* atau *takeaway*.
3. Setelah pelanggan memilih produk kasir akan meng-input orderan pada sistem POS dan kasir akan memberikan beberapa pilihan pembayaran tunai dan non tunai.
4. Pelanggan akan membayar sesuai dengan produk yang dipesan, lalu kasir akan memberikan struk sebagai bukti transaksi.
5. Pegawai lain akan langsung mempersiapkan dan memproses pesanan pelanggan. Apabila pelanggan memesan untuk *takeaway* maka produk akan dikemas dengan paper bag.
6. Sambil menunggu pelanggan dapat melihat proses pembuatan produk setelah produk jadi pelanggan dapat mengambil pesanan pada bagian *pick up*.
7. Setelah pelanggan mendapatkan pesanan, pelanggan dapat memilih meja dan kursi yang akan ditempati. Apabila pelanggan memilih untuk *takeaway* pelanggan tidak perlu memilih tempat duduk.
8. Pelanggan yang telah selesai menikmati pesanan akan meninggalkan outlet.

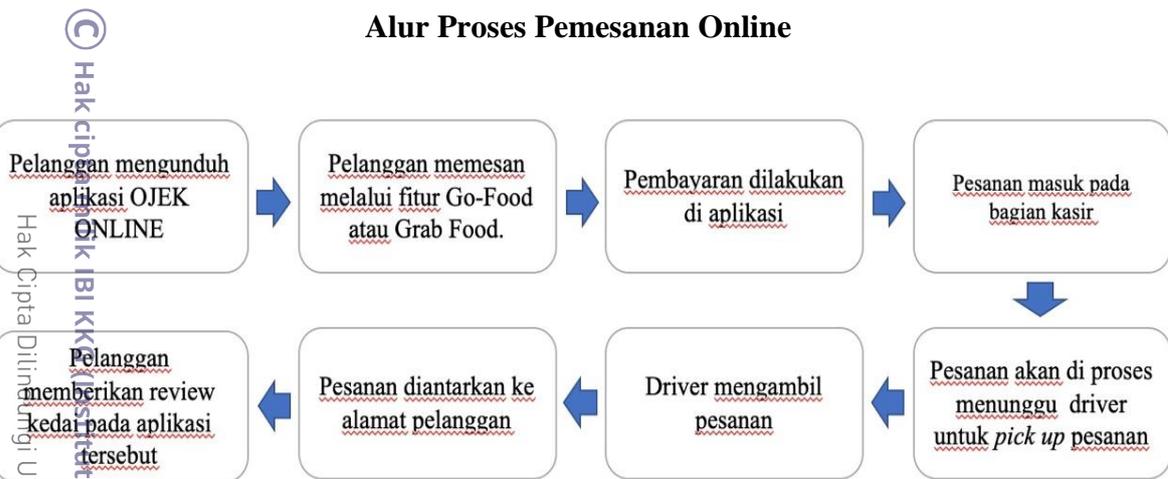
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



Gambar 5.3

Alur Proses Pemesanan Online



Sumber : *ScreamForIceCream*

Berikut merupakan penjelasan alur proses pemesanan dine – in dan take away pada kedai *ScreamForIceCream* dari gambar 5.3 :

1. Pelanggan mengunduh aplikasi ojek online yang memiliki fitur pengiriman makanan seperti Gojek dan Grab.
2. Pelanggan dapat melihat produk yang ada pada toko di aplikasi dan melakukan pemesanan dengan menginput order.
3. Pelanggan memilih metode pembayaran tunai atau non tunai.
4. Setelah pelanggan melakukan pembayaran, pesanan akan langsung otomatis masuk.
5. Pesanan akan langsung diproses sambil menunggu driver untuk *pick up* pesanan.
6. Driver akan mem pick-up pesanan dan akan dicek kembali apakah pesanan sesuai dengan pesanan di aplikasi.
7. Driver akan mengantarkan pesanan ke alamat pelanggan.
8. Setelah pelanggan menerima pesanan, pelanggan dapat memberikan review pada aplikasi tersebut.

© Hak cipta 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.

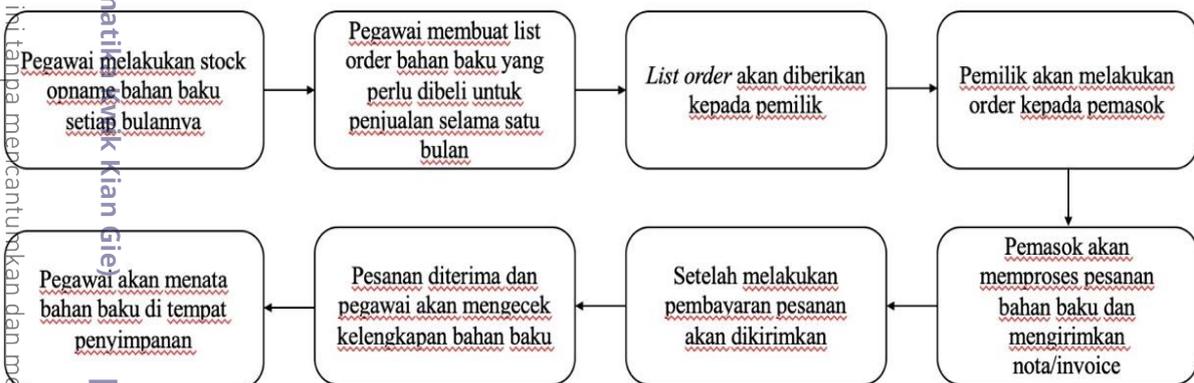


E. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Dalam aktivitas bisnis penting bagi perusahaan untuk mengelola dan mengawasi persediaan bahan atau barang. Dengan mengatur penggunaan bahan persediaan kegiatan operasional akan berjalan tanpa ada hambatan. Rencana alur pembelian dibutuhkan agar menjaga kualitas dari bahan baku dan tidak menghentikan operasional karena kurangnya bahan baku. Selain itu dengan adanya rencana alur pembelian dan penggunaan persediaan memudahkan perusahaan untuk mengawasi pemasukan dan pengeluaran dari bahan persediaan. Berikut merupakan alur proses pemesanan online pada Gambar 5.4 dibawah ini

Gambar 5.4

Alur Proses Pembelian dan Penggunaan Bahan Baku



Sumber : *ScreamForIceCream*

F. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Perkembangan teknologi yang selalu berkembang, berpengaruh pada operasional sebuah bisnis. Teknologi memberikan manfaat untuk pengoperasian bisnis karena meningkatkan efisiensi dan efektivitas dari aktivitas produksi. Pemanfaatan teknologi dapat memudahkan pengawasan dan pemantauan pertumbuhan usaha bagi pebisnis.



Untuk menjaga keberlangsungan bisnis dalam waktu yang panjang perusahaan harus mengikuti perkembangan dari teknologi. Berikut merupakan teknologi dan peralatan yang dibutuhkan *ScreamForIceCream* :

Tabel 5. 3

Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha *ScreamForIceCream*

No	Nama Peralatan	Jumlah	Harga Satuan	Biaya
1	Soft-serve Machine WIR818F	1	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000
2	Mixer Miyako HM-620	1	Rp 216.000	Rp 216.000
3	Polytron AC Smart 1PK PAC 09VZS	2	Rp 3.689.000	Rp 7.378.000
4	Frigigate F CHEST FREEZER	1	Rp 1.875.000	Rp 1.875.000
5	Samsung Galaxy TabA8	1	Rp 1.825.000	Rp 1.825.000
6	Cash Drawer	1	Rp 250.000	Rp 250.000
7	CCTV Avaro Smart	1	Rp 309.000	Rp 309.000
8	Printer Thermal BT PT02	1	Rp 229.000	Rp 229.000
9	Timbangan Digital Kris	1	Rp 189.000	Rp 189.000
10	Rak Besi Storage	1	Rp 349.000	Rp 349.000
11	Acrylic Tempat Toppings	8	Rp 120.000	Rp 960.000
12	Kursi Pelanggan	8	Rp 215.000	Rp 1.720.000
13	Meja Bulat Pelanggan	5	Rp 289.000	Rp 1.445.000
14	Meja Panjang Pelanggan	1	Rp 585.000	Rp 585.000
15	Bagian Bar & Kasir	1	Rp 2.550.000	Rp 2.550.000
16	Sink Bar	1	Rp 591.600	Rp 591.600
17	Waffle Maker Advance	1	Rp 279.000	Rp 279.000
18	Moka Pos System	1	Rp 1.794.000	Rp 1.794.000
Total				Rp 37.544.600

Sumber : *ScreamForIceCream*

Selain membeli peralatan untuk pengoperasian bisnis kebutuhan lainnya adalah membeli perlengkapan. Berikut adalah daftar perlengkapan yang dibutuhkan oleh *ScreamForIceCream* selama satu tahun :

Hak Cipta milik IBIKKG (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.



Tabel 5. 4

Perlengkapan ScreamForIceCream

No	Nama Perlengkapan	Jumlah	Harga Satuan	Biaya	Satuan
1	Sendok Kayu	20012	Rp 285	Rp 5.703.420	Pcs
2	Cup Gelas Minuman	5291	Rp 805	Rp 4.259.255	Pcs
3	Cup Es Krim	20012	Rp 852	Rp 17.050.224	Pcs
4	Tisu	12	Rp 12.000	Rp 144.000	Pak
5	Pengharum Ruangan	3	Rp 30.650	Rp 91.950	Botol
6	Kertas Struk	2	Rp 170.000	Rp 340.000	Dus
7	Sarung Tangan Plastik	4	Rp 8.000	Rp 32.000	Pak
8	Cone Waffle	7821	Rp 1.800	Rp 14.077.800	Pcs
9	Le Minerale	30	Rp 17.000	Rp 510.000	Galon
10	Trash Bag	12	Rp 27.750	Rp 333.000	Pak
11	Spons	5	Rp 3.316	Rp 16.580	Pcs
12	Sunlight	2	Rp 79.000	Rp 158.000	Liter
13	Hand Sanitizer	6	Rp 20.000	Rp 120.000	Botol
14	Alat Kebersihan	1	Rp 88.000	Rp 88.000	Pcs
15	Gunting	1	Rp 16.000	Rp 16.000	Pcs
16	Pisau	1	Rp 33.000	Rp 33.000	Pcs
17	Botol Selai	5	Rp 12.500	Rp 62.500	Pcs
18	Lap	12	Rp 7.000	Rp 84.000	Pcs
19	Kontainer box	5	Rp 35.000	Rp 175.000	Pcs
20	Sendok Es Batu	1	Rp 27.000	Rp 27.000	Pcs
21	Sendok Bar	2	Rp 13.000	Rp 26.000	Pcs
22	Lampu neon T5 led philipps	6	Rp 90.000	Rp 540.000	Pcs
Total				Rp 43.887.729	

Sumber : *ScreamForIceCream*

G. *Lay out* Bangunan tempat Usaha

Ketika membangun bisnis industri makanan dan minuman selain memperhatikan lokasi, hal yang harus diperhatikan adalah layout dari bangunan dari kedai yang akan dibangun. *Lay out* adalah menentukan tata letak ruang sehingga pemilik dapat mengetahui posisi setiap elemen yang ada sehingga menciptakan visual yang menarik. Menentukan *Lay out* kedai es krim harus didasari dari kapasitas yang menyesuaikan dengan target penjualan. *Lay out* yang dibuat oleh *ScreamForIceCream* juga memperhatikan arus datang dan pergi, selain itu ruang gerak pelanggan dan pegawai agar tidak mengganggu jalannya operasional.

Hak Cipta Milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Ditaring 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.

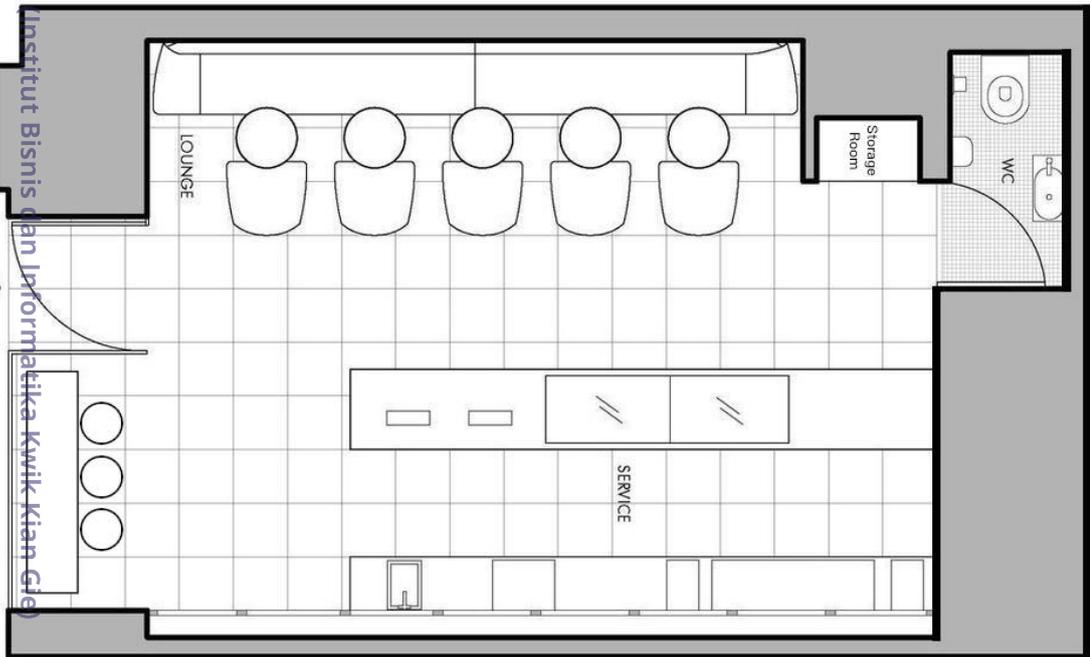


Kedai *ScreamForIceCream* akan berada di ruko yang berlokasi di Jl. Menteng No 8A, Koja, Jakarta Utara dengan luas bangunan 66,67m².

Berikut tampilan *lay out* kedai *ScreamForIceCream* :

Gambar 5. 5

Lay out Bangunan ScreamForIceCream



Sumber : *ScreamForIceCream*

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.