BAB V

RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

1. Proses Operasi (Produk/Jasa)

Menurut Heizer dan Render (2017:42), manajemen operasi merupakan serangkaian aktivitas yang menciptakan nilai dalam bentuk barang dan jasa di semua organisasi. Di mana sebuah proses operasi berperan penting dalam berjalannya kegiatan operasional dalam menghasilkan produk maupun jasa. Proses operasi merupakan proses penciptaan barang atau jasa dengan mengubah input menjadi output yang kemudian didistribusikan kepada konsumen.

Kedai Kopi Sako merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang kuliner yang memproduksi minuman dan makanan untuk dikonsumsi oleh konsumen akhir. Pembelian produk dari Kedai Kopi Sako bisa dilakukan secara langsung atau dengan menggunakan jasa pesan antar. Kedai Kopi Sako mempunyai alur proses produksi hingga produk tersebut sampai di tangan konsumen. Alur penjualan Kedai Kopi Sako dapat dilihat pada Gambar 5.1 yang terletak pada halaman berikut.

**Gambar 5.1**

**Alur Proses Pembelian Kedai Kopi Sako**

Konsumen mendatangi kasir kemudian memesan makanan dan minuman dan langsung melakukan pembayaran

Konsumen mengambil pesanannya ketika namanya dipanggil oleh barista di meja *pick-up*

Barista memproses pesanan konsumen

Sumber: Kedai Kopi Sako

Dari Gambar 5.1 di atas dapat dijelaskan alur proses pembelian di Kedai Kopi Sako adalah sebagai berikut:

1. Konsumen mendatangi kasir kemudian memesan makanan dan minuman dan langsung melakukan pembayaran

Konsumen masuk ke dalam toko kemudian disambut ramah oleh barista, kemudian konsumen langsung ke meja kasir memesan makanan dan minuman dan langsung melakukan pembayaran.

1. Barista memproses pesananan konsumen

Kasir menulis pesanan dan nama konsumen di cup plastik selanjutnya akan melakukan proses produksi sesuai dengan pesanan yang tertulis di cup plastic. Selama barista memproses pesanan, konsumen dapat menunggu di kursi tunggu yang telah disediakan atau langsung menuju ke meja konsumen yang ada di toko.

1. Konsumen mengambil pesanannya ketika namanya dipanggil oleh barista di meja *pick-up*

Barista akan memanggil nama konsumen ketika pesanannya telah selesai diproduksi, kemudian konsumen mengambil pesanannya di meja *pick-up* dan dapat langsung dinikmati oleh konsumen.

1. Nama Pemasok

Menurut Kotler dan Amstrong (2016: 95), pemasok adalah adalah seseorang atau sesuatu yang menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk membuat produk. Dengan adanya pemasok, maka bisnis dapat menjangkau sumber daya yang tidak dimiliki sebelumnya. Oleh karena itu, relasi yang baik dengan pemasok perlu dibangun sehingga pemasok yang telah bekerja sama dengan bisnis tidak menjadi ancaman bagi jalannya kegiatan usaha.

Perlu adanya pertimbangan khusus untuk memilih pemasok, terutama pemasok yang akan bekerja sama secara jangka panjang dengan bisnis. Hal tersebut dilakukan untuk mengantisipasi kerugian dan ancaman yang mungkin ditimbulkan akibat salah memilih pemasok. Faktor yang perlu diperhatikan dalam memilih pemasok adalah pertimbangan kualitas, harga, lokasi, dan keandalan pemasok. Kualitas merupakan faktor utama alasan memilih pemasok. Tentu bisnis yang berada di posisi konsumen mengharapkan kualitas yang sesuai dengan ekspektasinya. Dengan baiknya kualitas bahan baku dari pemasok memungkinkan bisnis juga akan menghasilkan produk yang berkualitas.

Nama-nama pemasok yang akan menyediakan bahan baku, peralatan, dan perlengkapan yang akan menunjang jalannya kegiatan usaha Kedai Kopi Sako adalah sebagai berikut:

1. Pemasok Peralatan dan Perlengkapan
2. PT. Otten Coffee Indonesia

 PT. Otten Coffee Indonesia adalah tempat penyedia mesin Espresso dan Grinder untuk kebutuhan kedai kopi di Indonesia. Selain mesin Espresso dan Grinder, PT. Otten Coffee Indonesia juga menyediakan peralatan dan perlengkapan lain untuk kebutuhan pebisnis kedai kopi atau café. PT. Otten Coffee Indonesia berlokasi di Jl. Senopati No.77, RT.8/RW.3, Selong, Kby. Baru, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12110. Demi kemudahan pemesanan, PT. Otten Coffee mempunyai situs website sendiri di mana pemesanan dapat dilakukan secara *online* dan juga bekerja sama dengan *marketplace* ternama di Indonesia yaitu Tokopedia.

1. Glodok Elektonik

Glodok Elektronik merupakan pemasok untuk AC, router Wi-Fi, dan keperlua elektronik lainnya untuk keperluan Kedai Kopi Sako. Glodok Elektronik beralamat di Jl. Kelapa Gading Boulevard Blok TT2 No.14-16, Kelapa Gading, Jakarta Utara, 14240.

1. PlasticPaperCup

PlastikPaperCup adalah pemasok dari cup plastik custom, paper cup plastik dan cup sealer untuk kebutuhan Kedai Kopi Sako. PlastikPaperCup beralamat di Lindeteves Trade Centre, Lt. GF2 Blok C 31No.7, Jl. Hayam Wuruk No.127 Jakarta Barat, 11180.

1. Pasar Mandiri

Pasar Mandiri adalah pemasok perlengkapan seperti kantong sampah, kantong plastic kresek, kain pel, pengki, sapu, dan lain-lain. Pasar Mandiri beralamat di Jl. Raya Gading Indah Blok 4C No.39, RT.13/RW.18, Kelapa Gading, Jakarta Utara, Jakarta 14240.

1. IKEA Alam Sutra

IKEA adalah pemasok dari kursi, meja, dan keperluan perabotan lainnya yang digunakan oleh Kedai Kopi Sako. IKEA Alam Sutra beralamat di Jl. Sutera Boulevard Kav.45, Kunciran, Pinang, Kota Tangerang, Banten 15320.

1. Pemasok Bahan Baku
2. Ullin Coffee Roastery

Ullin Coffee Roastry merupakan pemasok biji kopi untuk keperluan Kedai Kopi Sako. Ullin Coffee Roastery beralamat di Jl. Rawamangun Muka TImur No.74, Rawamangun, Pulo Gadung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta, 13220.

1. PT. Diamond

PT. Diamond merupakan pemasok susu diamond untuk keperluan Kedai Kopi Sako. PT. Diamond beralamat di Jl. Lekong Raya Kp. Lekong Wetan, RT03/RW09 No.68, Serpong, Tangerang Selatan.

1. Grosir Powder

Grosir Powder merupakan pemasok bubuk coklat dan jelly untuk keperluan Kedai Kopi Sako. Grosir Powder beralamat di Vila Mutiara Gading III Blok N-12, Bekasi.

1. PT. KMDS

PT. KMDS merupakan pemasok sirup Monin yang digunakan sebagai bahan baku sirup untuk seluruh menuman yang dijual di Keda Kopi Sako. PT. KMDS beralamat di Wisma Abadi - Ground Floor Blk B-2, Jl. Kyai Caringin 29-31, Jakarta Pusat 10160.

1. Pasar Mandiri

Pasar Mandiri merupakan pemasok bahan baku untuk keperluan produksi Kedai Kopi Sako seperti gula aren, gula pasir, es batu. Pasar Mandiri beralamat di Jl. Raya Gading Indah Blok 4C No.39, RT.13/RW.18, Kelapa Gading, Jakarta Utara, Jakarta 14240.

1. Toko Swalayan Diamond

Toko Swalayan Diamond merupakan pemasok bahan baku untuk keperluan produksi Kedai Kopi Sako juga selain Pasar Mandiri. Toko Swalayan Diamond berlokasi di Mall Artha Gading yang beralamat di Jl. Metro Pondok Indah No.1 RT.18/RW8, Kelapa Gading Barat, Kelapa Gading, Jakarta Utara, Jakarta 14240.

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 kegiatan hingga bisnis akan didirikan dengan tepat waktu. Rencana operasi yang baik akan memberikan pengaruh positif bagi proses produksi dan manajemen operasi.

Gambaran rencana operasi Kedai Kopi Sako adalah sebagai berikut:

1. Melakukan survei pasar

Untuk melihat keadaan pasar serta pesaing bisnis kedai kopi di Kelapa Gading, Jakarta Utara, penulis melakukan survei pasar dengan berkunjung ke kedai kopi milik pesaing utama yang berlokasi di Jl. Seruling Blok F No.33, Kelapa Gading dan di Jl. Gading Putih Raya Utara, Blok BJ No.15, Kelapa Gading. Lokasi pesaing yang sama dengan tempat kedai kopi yang ingin didirikan penulis tersebut yang menjadi ancaman bagi penulis sendiri. Penulis juga melakukan survei dengan berkunjung serta menikmati waktu dan produk langsung dari kompetitor.

1. Menyusun rencana usaha

Dengan adanya rencana usaha membuat suatu usaha menjadi terperinci. Rencana usaha adalah sebuah dokumen tertulis yang berisi rincian mengenai seluk beluk usaha atau bisnis. Rencana usaha akan mencakup informasi-informasi yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha berupa informasi saat ini, kebutuhan mendatang, dan hasil yang diharapkan untuk usaha yang akan didirikan.

Penyusunan rencana usaha ini berguna untuk merencanakan bisnis yang akan didirikan oleh penulis meliputi konsep bisnis, menentukan dana yang diperlukan untuk mendirikan dan menjalankan suatu bisnis, menentukan pelayanan dan produk yang akan ditawarkan, menentukan peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha, menentukan kriteria dan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan.

1. Melakukan survei pemasok

Pemasok menjadi suatu pertimbangan dalam memasuki dunia bisnis, karena pemasok dapat mendukung secara signifikan jalannya suatu kegiatan bisnis. Pemasok yang dipilih tentu harus terpercaya, dapat diandalkan, memberikan barang yang kualitasnya baik, serta harga yang ditawarkan sesuai dengan barang yang diberikan. Oleh karena itu, maka perlu dilakukan survei terlebih dahulu.

Pemasok tetap yang akan bekerja sama dalam usaha kedai kopi ini sebaiknya lebih dari satu. Bisnis sebaiknya tidak bergantung pada satu pemasok saja karena satu pemasok tidak dapat memenuhi kebutuhan bahan baku usaha. Dengan pemasok yang beragam dapat memperkecil daya tawar pemasok yang akan menjadi ancaman bagi bisnis.

1. Mensurvei dan menyewa lokasi usaha

Penulis melakukan pencarian tempat usaha yang tepat dan strategis untuk menjalankan usaha. Pemilihan loasi sangat menentukan jalannya usaha. Ketepatan pemilihan lokasi dapat memudahkan penulis dalam menentukan jumlah tenaga kerja yang sesuai, kemudahan menggapai konsumen, ketersediaan tempat dan harga serta mampu bersaing dengan pesaingnya.

1. Membuat NPWP

Tata cara pembuatan NPWP telah diatur dalam kembali melalui Peraturan Direktorat Jendral Pajak Nomor PER-20/PJ/2013 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Direktorat Jendral Pajak Nomor PER-38/PJ/2013. Syarat untuk Wajib Pajak orang pribadi yang menjalankan usaha antara lain:

1. Melampirkan fotokopi KTP dan surat pernyataan di atas materai bahwa yang bersangkutan benar-benar menjalankan usaha
2. Mendaftarkan dii pada KPP sesuai dengan wilayah kedudukan (dipilih antara alamat rumah atau lokasi kedudukan kantor)
3. Melakukan registrasi secara elektronik pada laman Direktorat Jendral Pajak di www.pajak.co.id
4. Dokumen-dokumen yang akan dilampirkan cukup mengunggah salinan digitalnya saja paling lambat 14 hari kerja setelah diterima KPP
5. Apabila dokumen yang disyarakan telah diterima secara lengkap, KPP memberikan Bukti Penerimaan Surat secara elektronik.
6. Terhadap permohonan pendaftaran NPWP yang telah diberikan Bukti Penerimaan surat, KPP akan menerbitkan kartu NPWP dan surat keterangan paling lambat 1 (satu) gari kerja setelah Bukti Penerimaan Surat diterbitkan
7. Kartu NPWP dan Surat Keterangan Terdaftar disampaikan kepada Wajib Pajak melalui pos tercatat.
8. Pembuatan surat izin usaha

Pembuatan surat izin 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 diajukan serta karakteristik usaha tersebut.

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

1. Mengisi formulir permohonan izin
2. Melampirkan *fotocopy* KTP
3. Melampirkan *fotocopy* akte Pendirian Perusahaan (untuk badan usaha)
4. Melampirkan surat pernyataan (belum memiliki SIUP, bukan mini market, dan peruntukan kantor)
5. Melampirkan *softcopy* pas foto penanggung jawab
6. Melampirkan pernyataan kedudukan usaha/ badan usaha
7. Merancang *layout* toko

Mendesain sebuah usaha adalah hal penting bagi suatu usaha karena dengan desain toko yang menarik maka akan mampu memberikan daya tarik sendiri bagi konsumen yang datang dan duduk di dalam toko. Selain itu desain toko juga untuk mendukung proses kerja sehingga tercipta alur kerja yang efisien. Dalam hal ini penulis merancang interior toko dengan konsep yang dibuat penulis sendiri.

1. Mendatangkan peralatan dan perlengkapan

Mendatangkan peralatan dan perlengkapan yang telah dipesan ketika melakukan survei pemasok sebelumnya yang diperlukan untuk menjalankan usaha.

1. Pembelian bahan baku

Setelah peralatan dan perlengkapan telah diletakkan di posisinya masing-masing, selanjutnya pembelian bahan baku baik yang akan langsung digunakan dan untuk persediaan untuk 2 bulan ke depan. Pembelian bahan baku ini juga sekalian digunakan untuk kegiatan pelatihan tenaga kerja yang akan dilakukan setelah bahan baku semua sudah tersedia di toko.

1. Perektrutan dan pelatihan tenaga kerja

Pemilik usaha akan segera melakukan perekrutan tenaga kerja pada saat bangunan sudah pada tahap finishing agar karyawan yang telah sesuai kriteria dan telah diterima tidak terlalu lama menunggu hingga tahap pembukaan usaha. Setelah memilih karyawan yang sesuai dengan kriteria yang diinginkan penulis, maka dilakukanlah pelatihan kegiatan membuat minuman dan makanan yang akan dibimbing langsung oleh penulis sekaligus pemilik usaha.

1. Melakukan promosi

Sebelum usaha kedai kopi ini dibuka, akan dilakukan strategi promsi untuk mendapatkan kesadaran merek untuk calon pelanggan. Kegiatan promosi yang akan dilakukan adalah mengundang secara gratis Food Blogger. Rencananya kegiatan promosi ini akan diselenggarakan pada

1. Pembukaan usaha

Seluruh tahap persiapan telah dilaksanakan dan terencana dengan matang. Tahap terakhir dari perencanaan ini adalah peluncuran usaha ke dalam industri kedai kopi.

**Tabel 5.1**

**Rencana Operasi Kedai Kopi Sako**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Kegiatan | Rencana Operasi |
| Sep-19 | Oct-19 | Nov-19 | Dec-19 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Survei Pasar |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 2 | Menyusun Rencana Usaha |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 3 | Survei Pemasok |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 4 | Survei dan Menyewa lokasi usaha |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 5 | Membuat NPWP |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 6 | Pembuatan surat izin usaha |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 7 | Merancang layout toko |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 8 | Mendatangkan peralatan dan perlengkapan |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 9 | Pembelian bahan baku |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 10 | Perekrutan dan pelatihan tenaga kerja |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 11 | Melakukan promosi  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 12 | Pembukaan usaha |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

Sumber: Kedai Kopi Sako

1. Rencana Alur Produk atau Jasa

Setiap perusahaan mempunyai proses dalam bisnisnya. Mulai dari produk itu diproses sampai dengan di tangan konsumen akhir. Kedai Kopi Sako merupakan bisnis kuliner yang menjual minuman berbahan dasar kopi dan bukan kopi yaitu coklat dan makanan ringan. Produk Kedai Kopi Sako diproses menggunakan bahan baku yang *fresh* dan berkualitas sehingga menghasilkan produk yang berkualitas juga. Alur produk Kedai Kopi Sako dari konsumen datang kemudian diproses dan dikonsumsi oleh konsumen adalah sebagai berikut:

**Gambar 5.2**

**Alur Proses Pemesanan Kedai Kopi Sako**

Konsumen langsung mendatangi kasir dan melakukan pemesanan

Barista mengucapkan salam dengan ramah

Konsumen masuk ke dalam Kedai Kopi Sako

Konsumen mengambil pesanannya di meja *pick up*

Barista memanggil nama konsumen sesuai dengan pesanannya

Konsumen langsung melakukan pembayaran sesuai dengan pesanannya

Barista melakukan produksi

Kasir memasukkan pesanan konsumen

Sumber: Kedai Kopi Sako

 Pada Gambar 5.2 di atas menjelaskan proses produks sampai produk berada di tangan konsumen yang penjelasannya adalah sebagai berikut:

1. Konsumen masuk ke toko dan akan disambut oleh barista dengan ramah, setelah itu konsumen mendatangi ke tempat kasir langsung dan mememan minuman dan makanan yang diinginkan.
2. Kasir memasukkan pesanan yang telah ditentukan konsumen dan menulis nama konsumen di cup plastik Kedai Kopi Sako dan meletakknya di area produksi oleh barista
3. Konsumen langsung melakukan pembayaran sesuai dengan pesanannya setelah itu barista akan membuat pesanannya. Selama proses produksi dilakukan, konsumen dapat menunggu di kursi tunggu yang telah disediakan atau langsung ke meja yang telah disediakan di toko.
4. Barista akan memanggil nama konsumen sesuai dengan pesanannya dan konsumen dapat mengambil pesanannya di meja *pick up*.
5. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Persediaan bahan baku yang dimiliki Kedai Kopi Sako perlu dikendalikan pemakaiannya. Persediaan bahan baku yang terkendali memungkinkan efisiensi dalam penggunaan bahan baku tersebut dan dengan persediaan bahan baku yang terkendali juga, memungkinkan bahan baku yang rusak dan terbuang karena tidak terpakai akan lebih kecil

Pengendalian bahan baku yang dilakukan oleh penulis adalah dengan melalukan survei ke beberapa pemasok bahan baku. Selain pemasok utama yang menjalin kerja sama, Kedai Kopi Sako juga memiliki beberapa alternatif pemasok untuk mencegah jika tidak tersedianya bahan baku yang ada di pemasok utama dengan harga yang tidak jauh berbeda dengan pemasok utama.

Gambar alur pembelian bahan baku dan kegiatan operasional sehari-hari Kedai Kopi Sako adalah sebagai berikut:

**Gambar 5.3**

**Alur Pembelian Bahan Baku Kedai Kopi Sako**

 Kedai Kopi Sako Pemasok

Menuliskan daftar kebutuhan bahan baku

Mencari pemasok

Membuat daftar pemasok-pemasok

Mendapat pesanan dan melayani Kedai Kopi Sako

Membandingkan harga dari antara pemasok yang ada di daftar

Membuat nota

Menelepon untuk melakukan pemesanan

Memeriksa pesanan Kedai Kopi Sako sebelum dikirim

Menerima barang dan nota dari pemasok

Mengirim barang pesanan kepada Kedai Kopi Sako

Memeriksa barang yang dibeli

Membandingkan harga dari antara pemasok yang ada di daftar

Melakukan pembayaran kepada pemasok

Sumber: Kedai Kopi Sako

1. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Semakin berkembangnya ilmu pengetahuan dan tekonologi sangat berpengaruh pada aktivitas masyarakat di seluruh dunia. Teknologi menjadi bagian yang tidak terpisahkan dalam era globalisasi. Hampir setiap aktivitas masyarakat menggunakan teknologi, termasuk dalam aktivitas bisnis. Penggunaan teknologi yang tepat dalam menjalankan bisnis dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi.

Teknologi yang digunakan Kedai Kopi Sako dalam menjalankan aktivitas operasionalnya yaitu sebagai berikut:

1. Mesin Espresso

Mesin Espresso digunakan untuk menjadikan bubuk kopi menjadi inti sari kopi yang akan menjadi bahan baku minuman berbahan dasar kopi untuk disajikan kepada konsumen.

1. Grinder

Grinder kopi digunakan untuk menggiling biji kopi menjadi kopi bubuk.

1. Mesin cup sealer

Mesin cup sealer digunakan untuk menyegel minuman gelas sehingga memudahkan konsumen membawa pulang atau langsung pergi minumannya.

1. Wi-fi

Jaringan Wi-fi disediakan untuk operasional internal dan bisa diakses juga untuk konsumen yang duduk di Kedai Kopi Sako. Penggunaan jaringan wi-fi untuk operasional internal adalah untuk melakukan pemesanan bahan baku, perlengkapan,dan peralatan.

1. CCTV

CCTV digunakan untuk memantau aktivitas operasional, tanpa harus berada di tempat. Merekam semua aktivitas yang dilakukan agar dapat menjadi bukti nyata apabila terjadi suatu kesalahan yang dilakukan oleh barista atau dapat membantu konsumen megecek ketika terjadi situasi ketika barang milik konsumen tertinggal atau hilang.

1. Mesin Kasir

Mesin kasir digunakan untuk membantu memudahkan dan mempercepat proses pembayaran.

1. AC 2pk

AC digunakan untuk agar konsumen yang datang dapat menunggu dan menikmati minuman dengan nyaman.

1. Laptop

Laptop digunakan untuk supervisor membuat laporan dan menyimpan data administrasi Kedai Kopi Sako.

1. *Lay-out* Bangunan Tempat Usaha

Kedai Kopi Sako berada di Jl. Raya Kelapa Hibrida Blok RA3 No.27, Kelapa Gading. Layout perlu direncanakan agar ruangan yang ada dapat dimanfaatkan dengan sebaik mungkin, dapat mendukung proses kerja sehingga tercipta alur kerja yang efisien.

Menurut Husnan dan Muhammad (2014:115), layout merupakan keseluruhan proses penentuan bentuk dan penempatan fasilitas-fasilitas yang dimiliki perusahaan. Jenis layout ada dua yaitu layout fungsional dan layout garis. Kedai Kopi Sako menggunakan konsep layout fungsional, yaitu peralatan mempunyai fungsi yang sama dan dikelompokkan dan ditempatkan dalam suatu ruang/ tempat tertentu. Kedai Kopi Sako mengelompokkan peralatan sesuai fungsi, yaitu bagian penyimpanan, area bar, area meja dan kursi untuk konsumen, toilet. *Layout* Kedai Kopi Sako dapat dilihat pada Gambar 5.4 yang terletak pada halaman berikut.

**Gambar 5.4**

**Rencana *Lay-out* Bangunan Kedai Kopi Sako**

**A**

**R**

**E**

**A**

**TOILET**

**A**

**D**

**M**

**I**

**N**

**PERSEDIAAN**

**DAPUR**

**P**

**I**

**N**

**T**

**U**

**PERSEDIAAN**

**PINTU**

**BAR**

**MEJA**

**PICKUP**

**B**

**A**

**R**

**K**

**A**

**S**

**I**

**R**

**KURSI PANJANG**

**SMOKING AREA**

**PINTU MASUK**

 Sumber: Kedai Kopi Sako

**Keterangan**:

Luas gedung : 4,25m x 14m Toilet : 1m x 1,5m

Bar : 1,5m x 6m Backroom : 3m x 2,5 m