



BAB V

RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
Hak Cipta dimiliki IBI KKG (Institut Bisnis dan Manajement Kwik Kian Gie) dan Institut Bisnis dan Manajement Kwik Kian Gie

A. Proses Operasi (Produk/Jasa)

Sebuah kegiatan usaha yang dijalankan oleh seseorang atau organisasi merupakan suatu proses operasi yang berisi *input* dan *output* dari proses tersebut. Menurut Krajewski Lee J., Malhotra Manoj K., dan Ritzman Larry P. (2019 : 27), manajemen operasi adalah sistem desain, arah, dan kontrol dari proses perubahan *input* menjadi *output* secara internal maupun eksternal. Dengan serangkaian kegiatan tersebut konsumen dapat merasakan barang atau jasa.

Dalam proses operasi, RB Potret menjalankan usahanya menggunakan proses operasi sebagai berikut :

1. Marketing : Menawarkan jasa fotografi beserta paket RB Potret kepada konsumen lewat media sosial/kontak personal/email. Setelah konsumen memilih paket yang diambil maka marketing akan meneruskan pesan ke bagian administrasi.
2. Administrasi : Menerima pesanan dari marketing yang kemudian akan dijadwalkan, apabila sudah *match* jadwal konsumen dengan juru foto lalu dibuatkan laporan pemesanan dan *invoice*. Ketika sudah dilakukan pembayaran maka administrasi meninformasikan paket apa yang dipilih oleh konsumen kepada juru foto.
3. Juru Foto : Melakukan pekerjaan sesuai paket yang dipilih konsumen yang sudah diinformasikan oleh administrasi. Setelah sesi foto selesai juru foto akan memberikan data/*file* kepada editor untuk dilakukan *editing*.

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. Editor : Menerima foto dari juru foto, editor langsung melakukan *editing* sesuai permintaan/kemauan konsumen dan paket yang sudah dipilih. Setelah selesai *editing* selanjutnya hasil foto yang sudah *diedit* diberikan kepada administrasi lagi untuk diberikan kepada konsumen.
 5. Administrasi : Mendapatkan foto yang sudah *diedit* dari editor dan selanjutnya dikirimkan kepada konsumen lewat *google drive* yang linknya akan diberikan kepada konsumen atau hasil foto fisik yang dapat diambil di RB Potret.
 6. Melakukan pencetakan foto sesuai paket yang diambil.
 7. konsumen mengambil hasil cetak foto di RB Potret
- Yang digambarkan lewat **Gambar 5.1** berikut ini :

Gambar 5.1 Proses Operasi Jasa RB Potret



Sumber : RB Potret, 2023



B. Nama Pemasok

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:91), pemasok adalah seseorang atau organisasi yang menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan perusahaan untuk menghasilkan produk. Pemasok memiliki tugas yang sangat penting bagi bisnis dalam menunjang aktivitas bisnis. Pemasok menunjang aktivitas bisnis dengan menyediakan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh bisnis agar bisa diolah dan dijual kepada konsumen akhir. Dalam memilih pemasok, perusahaan harus memilih pemasok yang tepat. Pemasok yang tepat adalah pemasok yang menjual produk dengan kualitas terbaik dengan harga yang bersaing. Pemasok - pemasok yang digunakan oleh RB Potret dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 5.1 Daftar Pemasok RB Potret

No.	Nama Pemasok	Alamat	Nomor Telepon	Kategori
1.	Snapy	Jl. Boulevard Raya Rt. 11/18 No. 21, Kelapa Gading Timur, Kecamatan Kelapa Gading, Jakarta Utara, DKI Jakarta, 14240	021-4534701	Percetakan canvas dan <i>photo paper</i>
2.	Tokopedia	-	-	Perlengkapan Kantor dan peralatan

Sumber : RB Potret, 2023

C Deskripsi Rencana Operasi

Rencana Operasi adalah rincian kegiatan yang dilakukan pebisnis sebelum bisnis didirikan. Rencana Operasi ini sebagai *guide* dan target bagi pebisnis dalam pencapaian kegiatan agar bisnis dapat didirikan tepat waktu.

Berikut adalah rencana operasi dari RB Potret :

1. Menganalisis Bisnis



Menganalisis produk apa yang paling diminati beserta harganya agar RB Potret bisa lebih fokus terhadap produk unggulan tersebut dan memproyeksikan kemungkinan pendapatan. Selain itu menganalisis kompetitor yang ada serta peluang kolaborasi dengan kompetitor.

Hak Cipta: Dilindungi Undang-Undang

2. Membeli peralatan dan perlengkapan

Pembelian peralatan dan perlengkapan yang menunjang kegiatan bisnis seperti peralatan fotografi yang belum dimiliki yang bisa meningkatkan keefisienan kegiatan bisnis, kualitas hasil foto dan pastinya menjadi kebutuhan bukan kemauan. Membeli perlengkapan untuk menunjang peralatan dan kegiatan bisnis.

3. Melakukan sesi foto secara gratis

Melakukan sesi foto wisuda, *event* (pertemuan/kumpul keluarga, ulang tahun, dst), *pre wedding*, *wedding*, kebutuhan perusahaan (foto karyawan, kalender/barang print lainnya), produk/makanan, *landscape* dan stok foto secara cuma - cuma guna menambah variasi portofolio RB Potret, sekaligus untuk meningkatkan *brand awareness* dan *trust* RB Potret.

4. Membuat *Business Process* dan SOP

Dengan membuat *Business Process* dan SOP bisnis diharapkan keefisienan dan keefektifan bisnis dapat meningkat dan tetap tinggi, karena dua hal tersebut merupakan *guideline* dalam menjalankan sebuah bisnis. Lalu, agar pekerja yang direkrut nantinya dapat memahami alur kerja dan prosedur kerja yang jelas.

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.



D. Rencana Alur Jasa

Permulaan dari alur jasa fotografi RB Potret adalah divisi marketing dan sales yang bisa dilakukan oleh orang yang sama dimana melakukan kontak konsumen dan menawarkan jasa fotografi RB Potret dengan target 50 konsumen/minggu melalui media sosial/email/whatsapp dimulai dari ring 1 dimana ada orang - orang terdekat seperti keluarga, teman, saudara dan orang - orang dekat lainnya. Lalu, dilanjutkan kepada ring 2 yaitu orang yang tidak terlalu dekat namun kenal seperti teman SD/SMP/SMA/kuliah yang sudah lama tidak bertemu. Terakhir, yaitu ring 3 yang berisi orang - orang yang tidak dikenal, baru kenal, atau referensi dari orang - orang ring 1 atau ring 2. Dari kontak ring 1 hingga ring 3 diharapkan dapat mengubah target konsumen menjadi calon konsumen (belum *deal*) minimal sebesar 40%.

Ketika sudah menjadi calon konsumen maka selanjutnya akan di *follow up* oleh divisi sales untuk melakukan deal. Lalu, dilanjutkan oleh divisi administrasi dimana pemilihan paket, pembuatan jadwal dan perjanjian sesi foto terjadi. Tim administrasi akan menanyakan kebutuhan konsumen lalu menawarkan paket yang sesuai dengan *budget* konsumen. Lalu, ketika sudah deal dan konsumen melakukan pembayaran tim admin akan melakukan penjadwalan sesuai jadwal konsumen dan juru foto. Terakhir dari tim administrasi adalah membuat perjanjian sesi foto seperti syarat dan ketentuan yang ada.

Selanjutnya sesi foto dilakukan oleh *owner* RB Potret atau juru foto lain sesuai paket yang dipilih dan jadwal yang telah disetujui bersama. Setelah sesi foto usai maka hasil foto akan diberikan kepada tim editor untuk dilakukan *edit* bersama dengan *owner* atau juru foto. Proses *edit* dilakukan untuk meningkatkan kualitas foto dan video seperti pewarnaan dasar hingga *edit* yang lebih kompleks.

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.



Proses terakhir adalah hasil foto yang telah diedit oleh editor bersama *owner* dimasukkan kedalam *google drive* atau dicetak sesuai paket yang dipilih. Setelah itu tim administrasi akan memberikan hasil foto lewat *link google drive* kepada konsumen dan bersamaan melakukan A.S.S atau *After Sales Service* dengan menanyakan tingkat kepuasan konsumen.

E. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Teknologi adalah sesuatu alat yang digunakan untuk mempermudah pekerjaan manusia yang digunakan untuk mendukung kegiatan bisnis. Dalam bidang fotografi teknologi sangat digunakan mulai dari proses produksi, administrasi, pembayaran dan lainnya. Berikut adalah daftar teknologi dan peralatan yang digunakan dalam usaha RB

Potret

1. Laptop MacBook Pro

Laptop MacBook Pro merupakan teknologi terbaik yang dimiliki RB Potret untuk proses pengeditan foto dan video. *Software* yang dapat digunakan juga beragam dengan tingkat kualitas terbaik.

2. Kamera DSLR

Kamera DSLR yang digunakan RB Potret adalah Canon EOS 80D merupakan kamera dengan kemampuan cukup tinggi dan dapat memenuhi rata - rata minat konsumen. Kamera DSLR akan digunakan untuk berbagai macam foto dari foto wisuda, *event* (pertemuan/kumpul keluarga, ulang tahun, dst), *pre wedding*, *wedding* hingga *landscape*. Hasil - hasil foto dari kamera bisa melewati ekspektasi konsumen sehingga konsumen bisa puas.



3. Router

Router merupakan alat yang tidak bisa dilupakan karena zaman sekarang semua butuh internet yang bisa dipancarkan lewat router wifi dimana laptop dan gadget mendapatkan koneksi internetnya

4. Printer

Printer adalah *hardware* komputer yang digunakan untuk mencetak dokumen penting sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya ke percetakan kecuali pencetakan khusus seperti foto. Printer ini digunakan bersama dengan laptop MacBook Pro atau bisa dikoneksikan dengan iPad lewat koneksi wifi.

5. Gadget

Gadget adalah perangkat elektronik dengan bermacam kemampuan. Dalam hal ini RB Potret menggunakan gadget yaitu iPad Air 2 yang memiliki bermacam - macam kegunaan seperti edit foto dan video ketika tidak ada laptop.

F. *Layout* Bangunan Tempat Usaha

Menentukan *layout* tempat usaha menentukan efisiensi proses bisnis. Dengan *layout* yang efisien diharapkan dapat menghindari banyak waktu terbuang dan memaksimalkan keuntungan. *Layout* tempat usaha RB Potret tidak terlalu luas karena banyak kegiatan usaha dilakukan diluar tempat usaha sehingga *layout* tempat usaha RB Potret dikhususkan untuk foto produk. Berikut *layout* tempat usaha RB Potret :

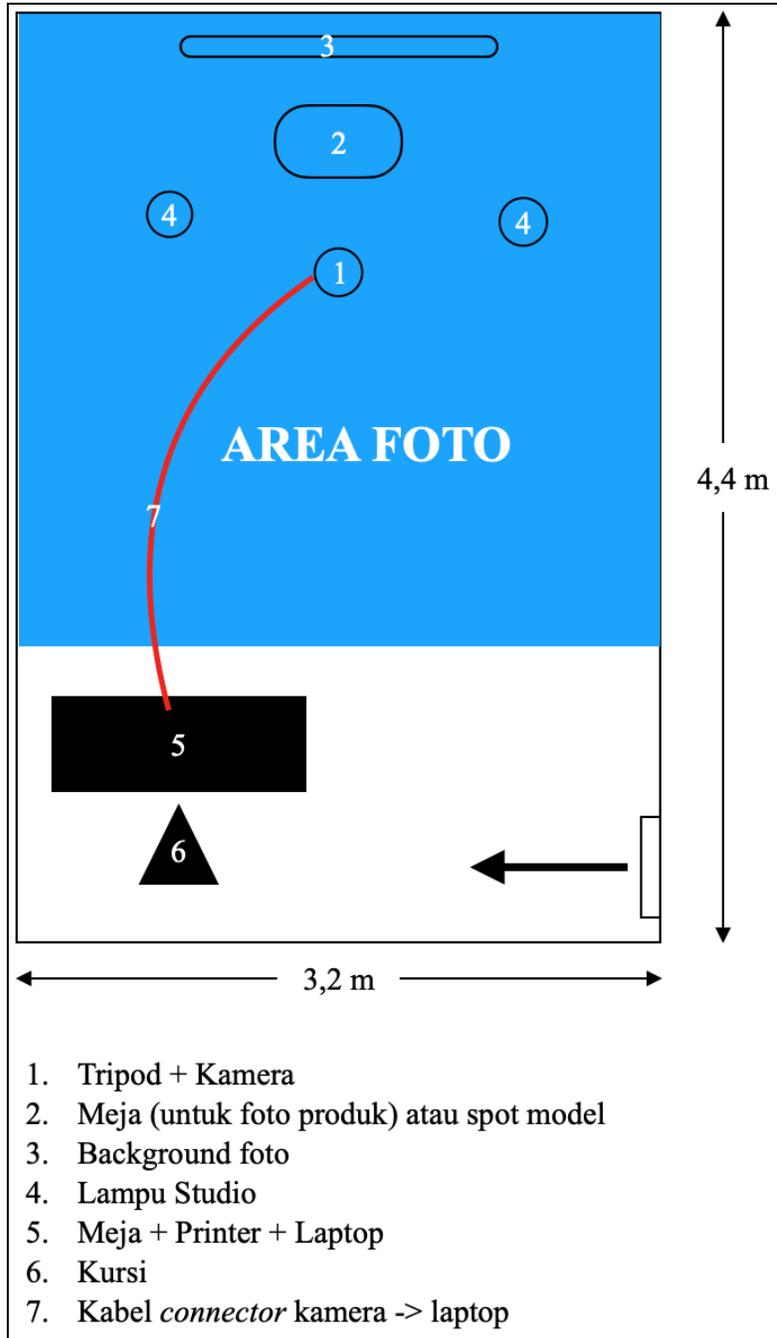
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hancipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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 5.2 *Layout* Usaha RB Potret



Sumber : RB Potret, 2023

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.