

BAB V

RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

Definisi produksi menurut Jay Heizer, Barry Render dan Chuck Munson (2017:43) merupakan sebuah proses penciptaan barang dan jasa. Sedangkan manajemen operasi merupakan serangkaian kegiatan yang memberikan nilai terhadap produk dan jasa dengan mengubah komponen-komponen barang yang menjadi dasar suatu produk (*input*) menjadi produk jadi yang ditawarkan kepada konsumen (*output*).

5.1. Proses Operasi

Dalam konteks perusahaan manufaktur yang memproduksi bahan mentah menjadi produk jadi, proses produksi barang dapat terlihat dengan jelas. Tetapi, dalam sebuah perusahaan yang tidak memproduksi produk secara nyata, fungsi dari produksi sedikit berbeda. Untuk menciptakan sebuah produk, perusahaan harus melakukan tiga fungsi utama, yaitu:

- a) *Marketing*, yaitu proses menciptakan permintaan terhadap suatu produk.
- b) *Production/operations*, yaitu proses perancangan, penciptaan, dan pengiriman produk.
- c) *Finance/accounting*, yaitu proses *monitoring* kinerja perusahaan, bagaimana rasio pendapatan perusahaan terhadap biaya, dan pembagian keuntungan.

Halefit Indonesia adalah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan hasil pertanian, dengan produk utama sayur dan buah. Alternatif



pemesanan yang diberikan oleh Halefit Indonesia adalah melalui *platform e-commerce*, yang sudah menyajikan informasi utama produk seperti harga, spesifikasi, kuantitas, dan formulasi harga berdasarkan jumlah pesanan dan biaya pengiriman barang/*delivery*. Selain melalui *platform e-commerce*, Halefit Indonesia juga membuka gerai toko yang memberikan opsi bagi konsumen untuk berbelanja langsung ke gerai tersebut.

5.2. Nama Pemasok

Menurut Kenneth Lyesons dan Brian Farrington (2020:33), pengadaan/*procurement* adalah fungsi dari manajemen bisnis yang memastikan indentifikasi, sumber, akses dan manajemen dari sumber daya eksternal yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk menciptakan produknya. Pemasok merupakan pihak yang memberikan pengadaan sumber daya eksternal tersebut. Pemasok merupakan pihak yang pihak eksternal yang membantu perusahaan dalam memastikan keberlangsungan pemasokan barang dan jasa melalui proses yang melibatkan adanya kontrak, model biaya dan harga, kualitas dan karakteristik lain.

Beberapa fungsi dan aktivitas utama dari hubungan pemasok dengan perusahaan adalah:

- a) *Ordering or calling off suppliers/services*, yaitu kegiatan pemesanan barang dari pemasok atau pemberhentian kegiatan pasokan rutin berdasarkan keputusan perusahaan.
- b) *Maintaining inventory*, atau memelihara kuantitas persediaan yang dimiliki perusahaan dan pemasok untuk kebutuhan pasokan perusahaan di masa mendatang.

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.

- c) *Expediting*, atau mempercepat proses distribusi barang dari pemasok kepada perusahaan.
- d) *Arranging payment*, yaitu mengatur system pembayaran bahan baku yang akan dibeli oleh perusahaan kepada pemasok.
- e) *Non-critical (low-profit impact, low-supply risk) items*, yaitu memberikan produk dengan resiko pasokan yang kecil dan memiliki dampak yang kecil terhadap pengurangan potensi pendapatan yang akan dihasilkan oleh perusahaan.
- f) *Delivering and storage of supplies*, yaitu aktivitas pengiriman dan manajemen penyimpanan persediaan oleh pemasok sehingga kualitas bahan baku yang akan didistribusikan tidak berkurang.

Halefit Indonesia merupakan sebuah perusahaan yang berfokus pada kualitas dan tingkat sanitasi produk yang tinggi. Berikut adalah data informasi pemasok yang akan menyediakan bahan baku produk, peralatan, serta perlengkapan utama dari perusahaan:

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



Tabel 5.1

**Nama Pemasok
Halefit Indonesia**

No.	Informasi Pemasok	Jenis Barang
	<ul style="list-style-type: none"> • Nama: MyHartono • Alamat: Jl. Sultan Iskandar Muda No. 8, Arteri Pondok Indah Jakarta Selatan 12240 • Nomor Telepon: +62217238723 • <i>E-mail</i>: info@myhartono.com • <i>Website</i>: www.myhartono.com 	Peralatan Kantor dan Toko, Perlengkapan Kantor dan Toko
	<ul style="list-style-type: none"> • Nama: Vinoti • Alamat: Jl. Boulevard Gading Serpong Blok O No. 7 & 8 Gading Serpong, Tangerang - Banten 15334 Indonesia • Nomor Telepon: +622150986988 • <i>E-mail</i>: hello@vinoti.co.id • <i>Website</i>: www.vinoti.com 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Nama: UD. Usaha Muda Hendrik • Alamat: PASAR INDUK KRAMAT JATI, Jl. Raya Bogor, RT.9/RW.7, Kp. Tengah, Kec. Kramat jati, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13540 (Los B No. 14-15) • Nomor Telepon: 0812 7664 8344 	Bahan Baku (Buah)
	<ul style="list-style-type: none"> • Nama: UD. Langkah Abadi • Alamat: PASAR INDUK KRAMAT JATI, Jl. Raya Bogor, RT.9/RW.7, Kp. Tengah, Kec. Kramat jati, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13540 (Los E No. 240-241) • Nomor Telepon: (021) 8403586 	Bahan Baku (Buah)
	<ul style="list-style-type: none"> • Nama: UD. Berkah • Alamat: PASAR INDUK KRAMAT JATI, Jl. Raya Bogor, RT.9/RW.7, Kp. Tengah, Kec. Kramat jati, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13540 (Los B No. 190) • Nomor Telepon: 0813 8940 7238 	Bahan Baku (Buah)
6	<ul style="list-style-type: none"> • Nama: UD. Berkah Mandiri • Alamat: PASAR INDUK KRAMAT JATI, Jl. Raya Bogor, RT.9/RW.7, Kp. Tengah, Kec. Kramat jati, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13540 (Los B No. 60-61) • Nomor Telepon: 0895 3651 64330 	Bahan Baku (Buah)
7	<ul style="list-style-type: none"> • Nama: UD. Berkah Mandiri • Alamat: PASAR INDUK KRAMAT JATI, Jl. Raya Bogor, RT.9/RW.7, Kp. Tengah, Kec. Kramat jati, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13540 (Los B No. 60-61) • Nomor Telepon: 0895 3651 64330 	Bahan Baku (Buah)

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa 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.



8	<ul style="list-style-type: none"> • Nama: UD. Nerimo Ing Pandum • Alamat: PASAR INDUK KRAMAT JATI, Jl. Raya Bogor, RT.9/RW.7, Kp. Tengah, Kec. Kramat jati, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13540 (Los B No. 90) • Nomor Telepon: 0812 9585 1923 	Bahan Baku (Buah)
9	<ul style="list-style-type: none"> • Nama: UD. Erin 2 • Alamat: PASAR INDUK KRAMAT JATI, Jl. Raya Bogor, RT.9/RW.7, Kp. Tengah, Kec. Kramat jati, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13540 (Los E No. 225-226) • Nomor Telepon: 0813 86958 9581 	Bahan Baku (Buah)
10	<ul style="list-style-type: none"> • Nama: UD. WH • Alamat: PASAR INDUK KRAMAT JATI, Jl. Raya Bogor, RT.9/RW.7, Kp. Tengah, Kec. Kramat jati, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13540 (Los F No. 205-206) • Nomor Telepon: 0812 1448 8095 	Bahan Baku (Sayur)

Sumber: Halefit Indonesia, 2023

5.3. Deskripsi Rencana Operasi

Perencanaan proyek menurut Jay Heizer, Barry Render dan Chuck Munson (2017:43),

“Projects can be defined as a series of related tasks directed toward a major output. In some firms a project organization is developed to make sure existing programs continue to run smoothly on a day-to-day basis while new projects are successfully completed.”

Rencana usaha adalah serangkaian kegiatan yang diperlukan untuk menjalankan perusahaan dengan baik dan lancar. Sementara *scheduling* kegiatan usaha merupakan proses pengurutan dan pembagian waktu dari seluruh kegiatan yang terdapat dalam kegiatan usaha perusahaan. Berikut adalah gambaran rencana usaha dari Halefit Indonesia:

a) *Business Profiling*

Langkah pertama yang akan dilakukan adalah membuat *company profile/* profil bisnis yang akan dilakukan. Profil bisnis ini mencakup berbagai akar dari informasi perusahaan yang nantinya akan berfungsi

sebagai kompas yang akan menentukan arah dan tujuan perusahaan di masa mendatang.

b) Analisis Pasar dan Pesaing

Langkah selanjutnya yang akan dilakukan adalah analisis kebutuhan dan perilaku konsumen berdasarkan lini bisnis dan produk yang akan ditawarkan dan menganalisis *trend* serta kinerja bisnis pesaing yang sudah berdiri sebelumnya. Analisis ini bertujuan untuk mendapatkan informasi dan perspektif pembeli mengenai pentingnya produk, banyaknya permintaan produk, serta formulasi strategi bisnis yang didasari dari modifikasi perusahaan terhadap strategi pesaing yang sudah berdiri.

c) Survei Lokasi

Bagi bisnis yang bergerak di bidang perdagangan hasil pertanian, pemilihan lokasi yang strategis merupakan komponen yang krusial dalam perencanaan usaha Halefit Indonesia. Selain permintaanya yang sangat banyak karena merupakan kebutuhan primer masyarakat, lokasi yang ditentukan juga ditentukan berdasarkan target pasar yang sudah ditentukan oleh perusahaan sebelumnya. Maka setelah melakukan survei lokasi dan analisis lokasi berdasarkan target pasar dan jumlah potensi permintaan konsumen, Halefit Indonesia memilih lokasi yang berdomisili di Graha Zima TB. Simatupang, karena selain lokasinya yang berdekatan dengan calon pemasok, terdapat 9 apartemen dengan jumlah hunian yang melebihi 300 unit dan lebih dari 15 kompleks perumahan, yang memiliki rata-rata jumlah hunian diatas 200 unit.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



d) Identifikasi Jenis Produk & Pemasok

Proses ini mencakup identifikasi jenis produk yang akan ditawarkan kepada konsumen. Produk utama dari Halefit Indonesia adalah sayur dan buah, yang merupakan produk yang memiliki PLC (*product life cycle*) yang rendah. Oleh karena itu, perusahaan juga wajib mengidentifikasi pemasok yang dapat mendistribusikan barang secara rutin dan tentunya dengan standar kualitas yang sesuai dengan SOP perusahaan. Selain itu, perusahaan juga memprediksi biaya distribusi barang dan menganalisis apabila efisiensi distribusi dapat dilakukan atau tidak.

e) Perhitungan Sarana dan Biaya Produksi

Setelah melakukan perhitungan produk dan segala kebutuhan peralatan dan sarana lain yang harus dimiliki untuk memaksimalkan jalannya kegiatan bisnis, maka Halefit Indonesia akan melakukan perhitungan biaya produksi yang dibutuhkan untuk menjalankan kegiatan bisnis.

f) Pendaftaran Legalitas Usaha

Legalitas usaha merupakan salah satu komponen terpenting dalam perencanaan kegiatan usaha. Beberapa dokumen yang akan dibuat dalam proses ini adalah:

1) NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak). Berdasarkan Pasal 1

Undang-Undang (UU) Nomor 28 Tahun 2007,

“NPWP adalah tanda pengenal yang diberikan oleh Direktorat Jenderal Pajak (DJP) kepada Wajib Pajak, baik orang pribadi atau badan yang meliputi pembayar, pemotong, maupun pemungut 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



© Hak cipta milik IBI KKG (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.

Pendaftaran NPWP akan dilakukan perusahaan secara online yaitu dengan mengakses situs resmi Direktorat Jendral Pajak (www.pajak.go.id). Beberapa persyaratan pengajuan NPWP bagi wajib pajak badan adalah:

- (a) Akta atau dokumen pendirian dan perubahannya (bila ada) bagi Wajib Pajak Dalam Negeri atau surat keterangan penunjukan dari kantor pusat, bagi bentuk usaha tetap asing.
 - (b) Dokumen yang menunjukkan identitas diri seluruh pengurus badan, meliputi: fotokopi KTP dan kartu NPWP pribadi bagi Warga Negara Indonesia (WNI) atau fotokopi *passport* dan fotokopi kartu NPWP (apabila sudah terdaftar sebagai wajib pajak) bagi Warga Negara Asing. (sumber: <https://pajak.go.id/>)
- 2) Surat Izin Usaha Perdagangan/SIUP. Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 36/M- DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan, berikut adalah syarat pengajuan Surat Izin Usaha Perdagangan bagi usaha perorangan:
- (a) Melengkapi formulir pengajuan
 - (b) Fotokopi KTP pemilik usaha dagang
 - (c) Fotokopi izin gangguan (HO) beserta lembar aslinya
 - (d) Fotokopi NPWP
 - (e) Fotokopi KK/Kartu Keluarga
 - (f) *Pass photo* pemilik/penanggung jawab perusahaan, berwarna dengan ukuran 4x6 cm sebanyak tiga lembar.



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- g) Pembelian peralatan dan perlengkapan
- Setelah mengetahui jenis produk dan sarana yang dibutuhkan untuk mendukung kegiatan bisnis, baik dari kegiatan utama yaitu menjual produk, kegiatan keuangan, operasional, pemasaran, dan sebagainya, maka proses selanjutnya adalah melakukan pembelian peralatan dan perlengkapan yang akan digunakan dalam kegiatan usaha.
- h) *Layout designing*
- Layout* bangunan juga merupakan salah satu komponen terpenting dalam bisnis, terutama bagi bisnis dengan katalog yang cukup banyak. Halefit Indonesia sudah menyajikan rencana *layout* bangunan di sub bab selanjutnya yang akan direalisasikan pada perusahaan.
- i) *Recruitment & Coaching*
- Berdasarkan dari jenis dan bentuk kegiatan bisnis yang akan dilakukan, Halefit Indonesia akan melakukan seleksi dan pelatihan karyawan dengan baik. Di bab selanjutnya, penulis akan mendeskripsikan syarat kualifikasi calon karyawan bagi Halefit Indonesia berdasarkan posisinya di perusahaan. Pelatihan yang dilakukan berfungsi sebagai penentu standar kualitas pelayanan perusahaan kepada calon konsumen dan memastikan kepuasan pelanggan yang tinggi.
- j) Melakukan promosi
- Setelah melakukan analisis pesaing dan segmentasi pasar di poin sebelumnya, pada tahap ini Halefit Indonesia akan menjalankan strategi promosi yang kompatibel dengan kondisi pasar dan target pasar yang dituju. Strategi pemasaran akan dilakukan melalui media

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.

sosial seperti *instagram, twitter, facebook ads*, media periklanan online lain seperti *google business, youtube ads*, dan pemasaran *offline* dengan cara menyebarkan brosur ke apartemen dan kompleks perumahan terdekat dari lokasi toko.

k) Pembelian bahan baku

Berdasarkan data peramalan pasar di bab sebelumnya, pada proses ini Halefit Indonesia akan melakukan pembelian bahan baku, yang berupa sayur dan buah.

l) Pembukaan toko

Setelah seluruh proses tersebut sudah diselesaikan, maka tahap terakhir dari perencanaan kegiatan usaha Halefit Indonesia adalah dengan melakukan *grand opening* yang akan dilengkapi dengan berbagai promo diskon dan potongan harga bagi calon pelanggan.

Berikut adalah tabel rencana usaha yang akan dilakukan perusahaan dalam jangka waktu 4 bulan (Desember 2023 sampai dengan Maret 2024)

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



Tabel 5.2

**Rencana Operasi
Halefit Indonesia**

No.	Kegiatan Usaha	Timeline Rencana Operasi															
		Des - 23				Jan - 24				Feb- 24				Mar - 2024			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Business Profiling	x															
2	Analisis Pesaing	x															
3	Survei Lokasi		x														
4	Identifikasi Produk		x														
5	Perhitungan Biaya			x													
6	Pendaftaran Legalitas				x	x											
7	Pembelian peralatan dan perlengkapan						x	x									
8	Layout designing							x	x								
9	Recruitment & coaching									x	x						
10	Melakukan Promosi										x	x					
11	Pembelian Bahan Baku												x	x			
12	Pembukaan Toko														x	x	x

Sumber: Halefit Indonesia, 2023

5.4. Rencana Alur Produk atau Jasa

Pada sub bab ini, Halefit Indonesia akan menjelaskan bagaimana produk atau jasa diberikan oleh perusahaan dan Langkah yang dilewati sampai produk tersebut berada di tangan konsumen:

- a) Konsumen mencari toko *online* Halefit Indonesia yang terdapat di berbagai *platform e-commerce* seperti Tokopedia, Shopee, Lazada.
- b) Konsumen melihat katalog produk yang tersedia pada saat waktu pemesanan produk.
- c) Konsumen mengumpulkan barang-barang yang akan dibeli dengan fitur masukkan ke keranjang.
- d) Konsumen memilih metode distribusi/*delivery* produk yang tersedia. Ekspedisi yang tersedia adalah Gojek *Instant* dan *Sameday*.

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 IBKKG.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



- e) Konsumen melakukan konfirmasi pesanan dan melakukan pembayaran melalui *platform e-commerce*.
- f) Halefit Indonesia menerima pesanan dan mempersiapkan produk yang dipesan oleh pelanggan.
- g) Halefit Indonesia melakukan *request pick up* pesanan
- h) *Driver* ekspedisi mendatangi gerai Halefit Indonesia
- i) *Driver* mengantarkan produk ke lokasi pelanggan
- j) Pelanggan dapat menikmati produk yang sudah dibeli

5.5. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Halefit Indonesia merupakan sebuah bentuk bisnis perdagangan dengan katalog produk sebanyak 40 produk. Produk yang terbagi menjadi 2 jenis katalog besar, yaitu sayur dan buah membutuhkan penanganan kualitas barang secara berkala dan terkendali. Penanganan kualitas barang ini akan meningkatkan nilai produk Halefit Indonesia di mata pelanggan, sekaligus menurunkan resiko adanya kerusakan produk dan efisiensi biaya pembelian produk.

Pembelian mayoritas bahan baku akan dilakukan ke satu lokasi dengan jumlah pemasok yang banyak, yaitu Pasar Induk Kramat Jati. Rata-rata usia produk (*product life*) adalah 4 hari untuk katalog sayuran, dan 6 hari untuk katalog buah. Halefit Indonesia sudah memiliki sarana dan rencana pelatihan karyawan yang baik untuk memaksimalkan usia produk ini. Rencana pembelian bahan baku akan dilakukan dengan menggunakan kendaraan perusahaan, juga dengan opsi bantuan mobil *pickup* yang tersedia di lokasi pemasok. *Safety stock* perusahaan bertumpu pada usia produk sayuran, yang berada di angka 10 kilogram untuk masing-masing produk.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



Halefit Indonesia menggunakan metode FIFO dalam system penggunaan bahan persediaan, dimana barang yang datang lebih dulu akan dijual terlebih dahulu kepada pelanggan. Metode ini diterapkan perusahaan untuk mengurangi potensi tingginya persentase produk yang rusak akibat sudah busuk/tidak layak jual, dan memiliki alternatif penjualan/pengolahan produk yang sudah tidak layak kepada pihak lain di masa mendatang. bahan baku produk yang sudah dibeli akan disimpan di gerai Halefit Indonesia, dimana sebagian besar dari jumlah produk akan di *display* langsung di toko, sementara sisa produk akan disimpan di Gudang penyimpanan yang sudah tersedia.

5.6. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Guna meningkatkan efektifitas dan efisiensi kegiatan bisnis yang akan dijalankan sehari-hari, Halefit Indonesia sudah mempersiapkan beberapa sarana teknologi yang akan mendukung kinerja perusahaan. Teknologi ini berfungsi sebagai pembantu perusahaan dalam efisiensi biaya operasional. Berikut adalah informasi daftar teknologi yang akan dipakai oleh Halefit Indonesia:

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



Tabel 5.3

**Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha
Halefit Indonesia**

No.	Teknologi dan Peralatan Usaha	Deskripsi dan Keterangan
	3-door Showcase	Showcase adalah lemari pendingin yang berfungsi untuk penyimpanan barang, juga sekaligus menjadi media <i>display</i> produk.
	TV	TV berfungsi sebagai media penyaluran konten Halefit Indonesia tentang sayur dan buah sehat dan sebagai media <i>entertainment</i> pelanggan yang berbelanja langsung.
	Komputer	Komputer digunakan untuk menerima pesanan, pembuatan laporan keuangan, pembuatan faktur pesanan.
	Cash Register	Cash register berfungsi sebagai tempat penyimpanan uang <i>cash</i> . Teknologi ini akan memudahkan karyawan dalam proses pencacatan dan penerimaan pesanan.
	Absesnsi Biometrik	Absensi biometrik berfungsi sebagai media <i>monitoring</i> kehadiran karyawan Halefit Indonesia dengan lebih efisien.
6	Smartphone	Smartphone berfungsi sebagai sarana pemasaran lewat media sosial, <i>personal selling</i> , dan pemesanan bahan baku produk kepada pemasok.

Sumber: Halefit Indonesia, 2023

5.7. Layout Bangunan Tempat Usaha

Sebuah perusahaan yang memiliki bangunan fisik membutuhkan *design layout* bangunan yang memenuhi beberapa kriteria seperti: terorganisir sehingga terlihat bagus di mata pelanggan dan meningkatkan efisiensi proses operasional perusahaan. Berikut adalah *layout* bangunan tempat usaha Halefit Indonesia:

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

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

Gambar 5.1

Layout Bangunan Lantai 1

Halefit Indonesia



Sumber: Halefit Indonesia, 2023

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Gambar 5.2

Layout Bangunan Lantai 2

Halefit Indonesia



Sumber: Halefit Indonesia, 2023

Berikut adalah data komponen bangunan yang ada di gerai toko Halefit Indonesia:

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

Tabel 5.3

Deskripsi *Layout* Bangunan

Halefit Indonesia

No	Ruangan	Deskripsi
1	Tempat pemesanan	Tempat <i>order</i> untuk pelanggan yang datang langsung ke toko berada di bagian depan bangunan. Lokasi ini juga menjadi tempat packing, pembayaran, ruang tunggu bagi pelanggan/pihak <i>delivery</i> , dan penempatan barang yang dipesan secara <i>online</i> .
2	<i>Display</i> produk	Tempat <i>display</i> produk berada di bagian belakang lantai 1 bangunan. Pelanggan bisa melihat dan mengambil langsung produk yang ingin dibeli.
3	Toilet	Terdapat 2 toilet di area bangunan Halefit Indonesia. Toilet yang pertama berlokasi di bagian belakang lantai 1, dan toilet kedua berada di lokasi bagian belakang lantai 2.
4	<i>Design room</i>	Ruangan <i>design</i> berada di bagian tengah kiri lantai 2, persis di sebelah tangga. Di ruangan ini, Halefit Indonesia melakukan foto produk, <i>design</i> dan penyusunan brosur & media pemasaran lain.
5	<i>Finance & accounting room</i>	Ruang keuangan dan akuntansi berada di bagian tenah kanan lantai 2, di sebelah toilet lantai 2. Di ruangan ini, Halefit Indonesia melakukan kegiatan keuangan dan akuntansi berdasarkan penjualan produk.
6	<i>Storage room</i>	Ruangan penyimpanan berlokasi di bagian depan kanan lantai 2. Di ruangan ini, perusahaan menyimpan stok barang yang tidak di <i>display</i> , dengan ketentuan suhu ruangan yang disesuaikan dengan jenis produk.
7	<i>Conference room</i>	Ruangan <i>meeting</i> berada di bagian depan kiri lantai 2, dimana kegiatan diskusi perihal kinerja perusahaan, baik keuangan, operasional, pengembangan dan komponen lain dilakukan.

Sumber: Halefit Indonesia, 2023

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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