



BAB V

RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

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

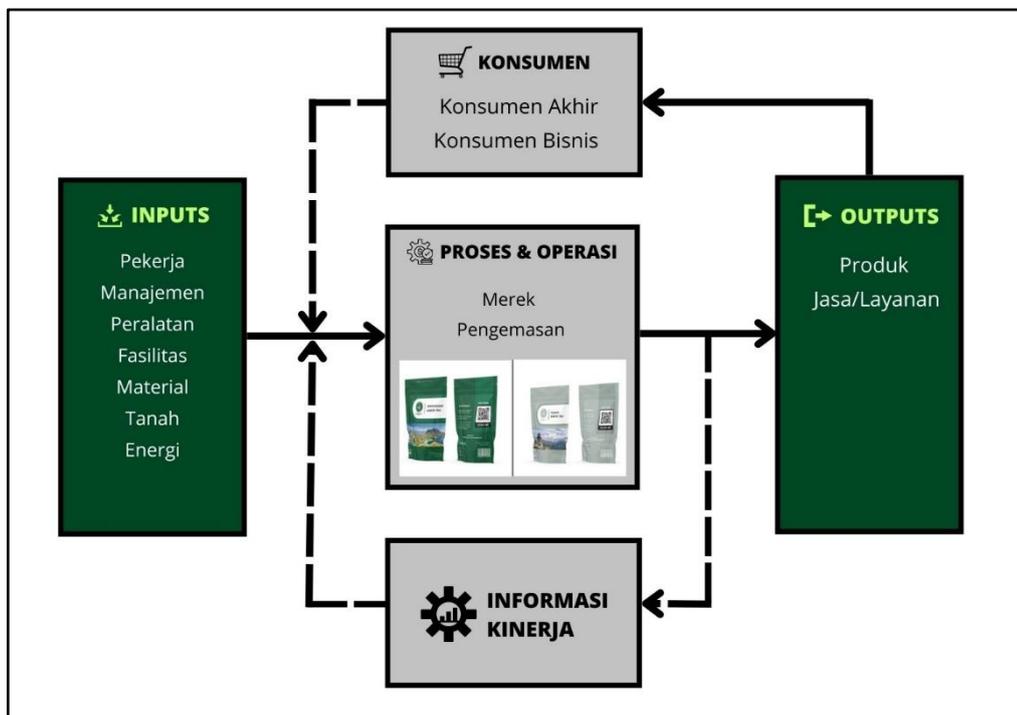
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

A. Proses Operasi Produk

Krajwski et al. (2019:27), menjelaskan bahwa proses merupakan segala aktivitas baik individu maupun kelompok yang membawa satu atau lebih masukan (*Inputs*) yang diubah dan disiapkan untuk menjadi keluaran (*Outputs*) untuk konsumen mereka. Berdasarkan definisi tersebut dapat diartikan bahwa proses operasi merupakan kegiatan operasional suatu organisasi (perusahaan) dalam mendayagunakan segala sumber daya yang dimiliki organisasi (*Inputs*) untuk menghasilkan produk dan jasa (*Outputs*) untuk para konsumennya.

Gambar 5.1
Proses Operasi Produk
Comerich Tea



Sumber : Krajewski et al. (2019:27)

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.



Untuk menciptakan produk teh seduh berkualitas hingga sampai ke tangan konsumen tentu perusahaan *Comerich Tea* memerlukan serangkaian proses yang jelas dan efektif. Proses tersebut di mulai dari pemenuhan segala sumber daya yang diperlukan perusahaan (*Inputs*) untuk menjalankan aktivitas bisnisnya yakni meliputi sumber daya manusia (pekerja dan manajemen), material untuk produk yang akan dihasilkan (dalam hal ini seperti bahan baku teh berkualitas, kemasan, kardus, dan lain sebagainya), sarana penunjang seperti peralatan dan fasilitas yang diperlukan perusahaan agar kegiatan operasional dapat berjalan lebih efisien dan efektif, serta hal-hal lain seperti tanah (lahan yang di gunakan untuk operasi bisnis), maupun energi seperti listrik yang diperlukan untuk kegiatan operasional.

Segala sumber daya tersebut (*Inputs*) akan di dayagunakan dalam tahapan operasional untuk menghasilkan suatu produk. Dalam hal ini kegiatan operasional yang dilakukan perusahaan *Comerich Tea* adalah memberikan suatu nilai tambah untuk produk teh seduh melalui proses penyortiran teh guna mendapatkan daun teh siap seduh yang benar-benar berkualitas serta pemberian merek dan kemasan sebagai wadah yang melindungi produk sekaligus sarana perusahaan untuk memberikan identitas diri dan informasi seputar produk kepada para konsumen. Tahapan operasional ini akan menghasilkan keluaran (*Outputs*) berupa produk dalam bentuk barang yakni teh seduh premium dan jasa dalam bentuk pengolahan serta pemberian informasi terhadap produk tersebut. Pada akhirnya, produk tersebut akan didistribusikan ke konsumen akhir yakni mereka yang akan membeli produk tersebut untuk konsumsi pribadi dan konsumen bisnis seperti “*Reseller*” atau mereka yang bergerak di industri HOREKA (Hotel, Restoran, dan Kafe) yang membeli produk tersebut untuk keperluan bisnis.

Selain itu, tahapan operasional tidak hanya menghasilkan produk (*Outputs*) melainkan juga memberikan informasi kinerja bagi perusahaan dari sisi internal

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.



perusahaan misalnya saja mengenai kinerja para pekerja dan manajemen, laporan efektivitas dan efisiensi prosedur kerja dalam menghasilkan suatu produk, ketepatan dalam pendayagunaan peralatan, fasilitas, dan sebagainya yang mana semua hal tersebut dapat menjadi bahan evaluasi agar kegiatan operasional semakin berjalan efektif dan efisien. Hal serupa juga dapat diberikan dari para konsumen yang telah menerima dan mendapatkan manfaat dari produk yang dihasilkan perusahaan. Mereka akan memberikan informasi kinerja dari sisi eksternal misalnya saja mengenai ulasan tingkat kepuasan mereka terhadap produk maupun kritik dan saran. Hal ini juga menjadi umpan balik (*feedback*) yang sangat berarti bagi perusahaan untuk memperbaiki atau meningkatkan kualitas produk.

B. Nama Pemasok

Tabel 5.1
Daftar Pemasok Comerich Tea

No.	Nama Pemasok	Lokasi Pemasok	Produk
1	Kebun Teh Rancabali	Patengan, Rancabali, Bandung, Jawa Barat, Indonesia	Teh Hijau
2	Mulyawangi	Kampung Puncak Mulya, Bandung, Jawa Barat, Indonesia	Teh Hijau
3	CV Inwan Lestari Abadi	Desa Warnasari, Bandung, Jawa Barat, Indonesia	Teh Hijau
4	Fujian Qinhuai International	Tianhu East Road, Jiaocheng District, Ningde Fujian, China	Teh Putih
5	Quanzhou Dora	Quanzhou City, Fujian, China	Teh Putih
6	PT. Berkah Laksamana Chengho	Jalan Raya Jatinegara Barat, Jakarta Timur, Indonesia	Teh Putih
7	Hadi Printing	Grogol, Jakarta Barat, Indonesia	Kemasan Standing Pouch
8	Karya Indah Utama	Cengkareng, Jakarta Barat, Indonesia	Kardus

Sumber : Comerich Tea, 2023

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

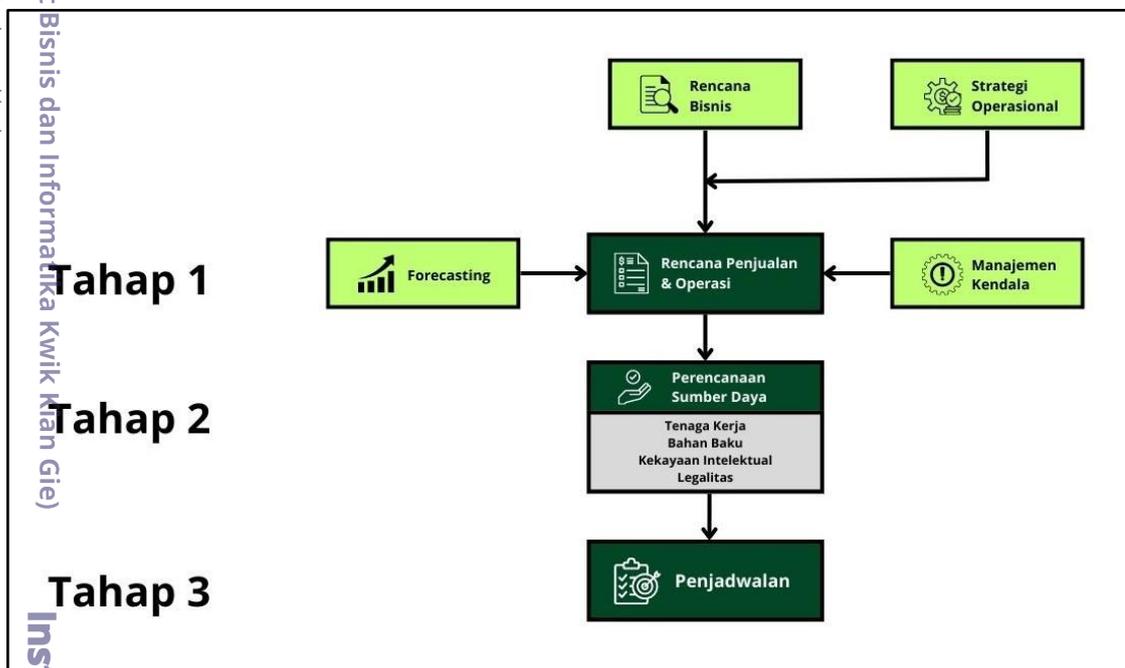
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



C. Deskripsi Rencana Operasi

Untuk Menyusun rencana operasi yang lebih efektif dan efisien pihak *Comerich Tea* menggunakan teori bentuk hirarki perencanaan operasi dan penjadwalan yang dikemukakan oleh Krajwski et al.(2019:414)

Gambar 5.2
Perencanaan Operasi dan Penjadwalan
Comerich Tea



Sumber : Krajewski et al. (2019:414)

Tahapan pertama yang pihak *Comerich Tea* lakukan sebelum memulai usaha adalah menyusun rencana penjualan dan operasional. Rencana penjualan dan operasional mengupas tentang seberapa banyak permintaan pasar yang dapat dipenuhi perusahaan, pengidentifikasian tentang proyeksi pendapatan dan keuntungan yang didapatkan perusahaan, biaya yang harus dikeluarkan perusahaan, maupun perancangan proses operasional pengelolaan barang mentah menjadi produk akhir. Rencana penjualan dan operasi terbentuk dari perencanaan bisnis yang dibuat, proyeksi

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



(Forecasting) atas permintaan pasar, daya beli, dan kondisi industri serupa serta pertimbangan tentang efektivitas strategi operasional dan kendala-kedala yang dapat dihadapi ketika menjalani usaha.

Setelah pondasi yang berupa perencanaan penjualan dan operasi telah terbentuk maka tahapan selanjutnya yang pihak *Comerich Tea* lakukan sebelum memulai usaha adalah menyusun rencana sumber daya yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha. Tahapan ini dapat berupa perencanaan kebutuhan bahan baku usaha, pengidentifikasian kualitas dan kuantitas tenaga kerja yang diperlukan, kekayaan intelektual yang harus dibuat dan lindungi (merek dagang, hak cipta, rahasia dagang, dan sebagainya), maupun penetapan bentuk legalitas usaha yang sesuai dengan skala dan karakteristik bisnis.

Apabila semuanya sudah direncanakan dengan baik maka tahapan terakhir adalah membuat penjadwalan untuk kegiatan usaha (*Scheduling*). Pada tahapan ini segala perencanaan yang telah dilakukan sebelumnya akan disusun lebih sistematis untuk diimplementasikan. Adapun penjadwalan yang telah dibentuk pihak *Comerich Tea* dapat dilihat pada **Tabel 5.2** berikut.

Tabel 5.2
Penjadwalan Rencana Operasi
Comerich Tea

Jadwal	November 2023				Desember 2023			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Penyempurnaan Rencana Bisnis dan SOP								
Survei, Pemilihan Pemasok, dan Pembelian Bahan Baku								
Survei dan Pemilihan Lokasi Usaha								
Membeli Peralatan dan Perlengkapan Usaha								
Rekrutmen, Seleksi, dan Pelatihan Karyawan								
Pengurusan Legalitas Usaha								
Menjalankan Usaha								

Sumber : Comerich Tea, 2023

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 Produk

Sebuah produk tidak dapat sampai begitu saja ke tangan konsumen karena setiap produk pasti memiliki alur yang sistematis mulai dari barang mentah hingga di produksi menjadi barang jadi yang siap didistribusikan ke konsumen. Begitu juga halnya dengan produk *Comerich Tea* yang memiliki alur produk yang sudah disusun secara sistematis dan efektif agar setiap produk yang dihasilkan memiliki kualitas baik guna menciptakan kepuasan konsumen. Adapun gambaran besar dari rencana alur produk *Comerich Tea* dapat dilihat pada **Gambar 5.3** berikut.

Gambar 5.3
Rencana Alur Produk
Comerich Tea



Sumber : Comerich Tea, 2023

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



Dalam menciptakan produk teh seduh berkualitas pihak *Comerich Tea* menjalin kerja sama dengan para petani dan pemasok teh terbaik baik dari dalam maupun luar negeri untuk mendapatkan bahan baku berupa daun teh dengan tingkat kualitas teratas (*Peko*). Begitu juga dengan halnya kemasan, pihak *Comerich Tea* bekerja sama dengan pemasok kemasan yang sudah profesional agar mendapatkan kemasan dengan material dan desain terbaik. Setelah pembelian bahan baku dilakukan selanjutnya pihak *Comerich Tea* akan melakukan “*Quality Control*” terhadap bahan baku tersebut misalnya saja memastikan kualitas daun teh dalam keadaan baik, tidak hancur, tidak terkontaminasi bahan-bahan lain, maupun memastikan berat bahan baku sudah sesuai dengan pesanan. Apabila bahan baku sudah lolos tahap “*Quality Control*” maka kegiatan produksi dapat dilakukan.

Pada kegiatan produksi pihak *Comerich Tea* akan kembali menyortir daun teh untuk mendapatkan daun teh dengan kualitas terbaik dan menghindari adanya barang lain yang tercampur pada daun teh. Daun teh yang lolos tahap penyortiran akan dikemas sesuai dengan berat yang ditentukan perusahaan. Setelah pengemasan dilakukan produk tidak dapat langsung di pasarkan karena harus melewati tahapan “*Quality Control*” sekali lagi untuk memastikan bahwa produk sudah dikemas secara sempurna, tidak ada cacat produksi, dan berat produk sudah sesuai dengan standar yang ditentukan perusahaan. Ketika produk dinilai sudah sesuai dengan kriteria maka produk teh seduh *Comerich Tea* siap untuk dijual.

Banyak saluran yang digunakan perusahaan untuk memasarkan produk misalnya saja melalui media sosial, *E-commerce*, maupun tenaga penjualan langsung (*Sales*). Para konsumen akhir (mereka yang mengkonsumsi produk) dapat membeli langsung produk dari pihak *Comerich Tea* melalui toko online (*E-commerce*) maupun dari perantara seperti “*Reseller*” atau di tempat-tempat seperti Hotel, Restoran, maupun kafe karena

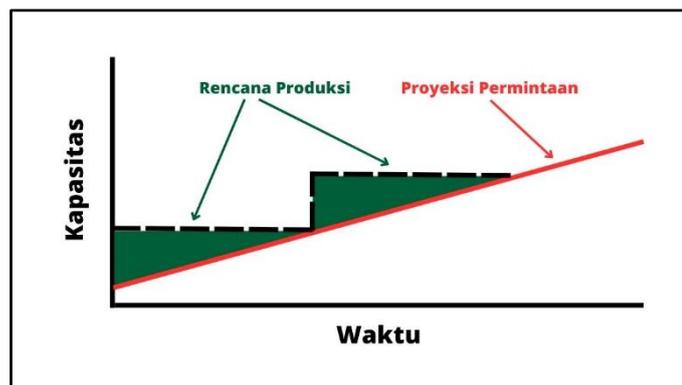
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

produk *Comerich Tea* tidak hanya ditujukan untuk konsumen akhir melainkan juga konsumen bisnis yang membeli produk *Comerich Tea* untuk keperluan bisnis mereka.

E. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi barang tentu harus memiliki kemampuan yang baik dalam memproyeksikan kuantitas pembelian bahan baku dan strategi penggunaan bahan persediaan untuk menghindari kerugian akibat produksi berlebih maupun kerugian akibat melewatkan kesempatan untuk memenuhi permintaan pasar yang tinggi karena kuantitas produksi yang terbatas. Dalam hal ini pihak *Comerich Tea* menerapkan strategi ekspansionis yang mana kapasitas produksi dirancang melebihi tingkat permintaan produk untuk meminimalkan risiko kehilangan penjualan akibat kapasitas produksi yang tidak mencukupi. (Krajewski et al. 2019:166)

Gambar 5.4
Strategi Ekspansionis
Comerich Tea



Sumber : Krajewski et al. (2019:166)

Pihak *Comerich Tea* akan membeli bahan baku usaha dengan besaran 20-25% di atas proyeksi permintaan pasar yang menjadi target produksi. Alasan mengapa pihak *Comerich Tea* melakukan hal tersebut karena pada industri yang menghasilkan barang



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.



(dalam hal ini produk teh seduh) tentu ada bahan baku yang terbuang (*waste*) dalam kegiatan produksi karena tidak memenuhi kriteria perusahaan. Adapun bahan baku yang terbuang (*waste*) ini diperkirakan tidak akan melebihi 10% dari total bahan baku keseluruhan sehingga dengan pembelian bahan baku 20-25% di atas permintaan pasar membuat jumlah barang yang diproduksi perusahaan tetap melebihi permintaan pasar.

Adapun sisa jumlah produk berlebih yang diproduksi akan menjadi persediaan bagi perusahaan untuk memenuhi permintaan pasar pada periode selanjutnya maupun untuk mengantisipasi apabila terjadi kenaikan permintaan pasar secara tiba-tiba. Banyak sekali pebisnis yang melewatkan kesempatan untuk meraih kuantitas penjualan yang lebih besar karena mereka hanya terpaku pada pemenuhan permintaan pasar yang ada saat ini sehingga mereka mengabaikan sifat ketidakpastian permintaan pasar yang bisa menurun bahkan meningkat sewaktu-waktu. Strategi ekspansionis yang dilakukan *Comerich Tea* memungkinkan perusahaan untuk memenuhi permintaan pasar dengan cepat ketika terjadi peningkatan daya beli atau permintaan pasar. Strategi ini juga dilakukan untuk membatasi pergerakan pesaing yang dapat menggantikan eksistensi produk *Comerich Tea* dalam situasi tersebut. Selain itu, cadangan produk sangat dibutuhkan perusahaan sebagai suatu langkah antisipatif menghadapi ancaman yang dapat ditimbulkan pemasok misalnya saja keterlambatan pengiriman bahan baku atau bahkan ketidakterediaan bahan baku.

Adapun pada alur pembelian bahan baku, hal utama yang dilakukan pihak *Comerich Tea* adalah membuat proyeksi permintaan produk yang dapat dipenuhi perusahaan serta menentukan kuantitas pembelian bahan baku dengan mempertimbangkan kapasitas produksi dan modal kerja yang dimiliki. Setelah kuantitas pembelian bahan baku telah ditentukan maka perusahaan akan membuat dokumen pesanan pembelian (*Purchase Order*) yang telah bertanda tangan pelaku bisnis untuk

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



dikirimkan kepada pemasok di mana dalam dokumen tersebut tertera jenis bahan baku yang dipesan, kuantitas pembelian, serta tanggal kedatangan bahan baku yang diinginkan. Perusahaan akan melakukan pembelian bahan baku minimal 2 bulan sebelum bahan baku tersebut diperlukan untuk mengantisipasi adanya keterlambatan pengiriman. Setelah bahan baku telah sampai selanjutnya perusahaan akan kembali menyesuaikan faktor tagihan dengan bahan baku yang diterima, apabila semuanya sudah sesuai maka perusahaan akan melunaskan pembayaran bahan baku. Adapun berikut ini merupakan proyeksi kebutuhan bahan baku teh (dalam satuan gram) perusahaan *Comerich Tea* untuk lima tahun ke depan.

Tabel 5.3
Proyeksi Kebutuhan Bahan Baku
(Satuan Gram)

Keterangan	Tahun				
	2024	2025	2026	2027	2028
Periode 1					
Proyeksi Permintaan	300.000	360.000	432.000	518.400	622.100
Persediaan Awal	-	30.000	30.000	30.000	37.200
Kebutuhan Bahan Baku	300.000	330.000	402.000	488.400	584.900
Pembelian Bahan Baku	360.000	400.000	480.000	600.000	700.000
Waste (10%)	36.000	40.000	48.000	60.000	70.000
Kuantitas Produksi	324.000	360.000	432.000	540.000	630.000
Kuantitas Terjual	300.000	330.000	402.000	488.400	584.000
Persediaan Akhir	24.000	30.000	30.000	51.600	45.100
Periode 2					
Proyeksi Permintaan	300.000	360.000	432.000	518.400	622.100
Persediaan Awal	24.000	30.000	30.000	51.600	45.100
Kebutuhan Bahan Baku	276.000	330.000	402.000	466.800	577.000
Pembelian Bahan Baku	340.000	400.000	480.000	560.000	700.000
Waste (10%)	34.000	40.000	48.000	56.000	70.000
Kuantitas Produksi	306.000	360.000	432.000	504.000	630.000
Kuantitas Terjual	276.000	330.000	402.000	466.800	577.000
Persediaan Akhir	30.000	30.000	30.000	37.200	53.000

Sumber : Comerich Tea, 2023

Pihak *Comerich Tea* membagi 1 tahun ke dalam 2 periode yang mana pada masing-masing periodennya kegiatan produksi dipadatkan dalam 1 bulan. Pembagian

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.

Kwik Kian Gie School of Business dan Informatika Kwik Kian Gie



periode tersebut merupakan suatu upaya perusahaan dalam menekan risiko pembelian bahan baku dan total produksi berlebih serta untuk menjaga kesegaran produk. Perusahaan tidak perlu khawatir apabila penjualan produk pada periode pertama tidak sesuai dengan target yang ditentukan karena produk tersebut dapat disimpan untuk penjualan periode selanjutnya. Untuk periode selanjutnya, perusahaan tidak perlu membeli bahan baku dengan kuantitas yang banyak melainkan hanya cukup menyesuaikan berdasarkan persediaan produk yang ada sehingga biaya lebih terkendali.

F. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Kebutuhan teknologi dan peralatan usaha tentu harus dapat disesuaikan dengan skala dan kebutuhan usaha. Karena kegiatan bisnis perusahaan *Comerich Tea* masih tergolong sederhana di mana aktivitas utama produksi masih seputar tahap “*Branding*” dan “*Packaging*” serta masih beroperasi dalam skala produksi yang belum terlampau besar maka saat ini perusahaan cukup membutuhkan teknologi dan peralatan sederhana untuk mendukung jalannya aktivitas bisnis. Adapun teknologi dan peralatan yang dibutuhkan *Comerich Tea* dapat dilihat pada **Tabel 5.4** berikut.

Tabel 5.4
Teknologi dan Peralatan Usaha
Comerich Tea

No.	Nama Teknologi/Peralatan Usaha	Fungsi	Gambar
1	Timbangan Barang 300 Kg	Untuk menimbang berat bahan baku maupun barang jadi	



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

<p>2</p> <p>© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p>	<p>Timbangan 30 Kg</p>	<p>Untuk menimbang berat daun teh yang telah lolos penyortiran maupun yang tidak lolos penyortiran</p>	
	<p>Mesin Gramasi (<i>Weighing Filling Machine</i>)</p>	<p>Untuk mengemas daun teh sesuai dengan berat yang diinginkan</p>	
	<p>Set Komputer</p>	<p>Perangkat untuk mendukung kegiatan operasional seperti penggunaan <i>Microsoft Office</i> dan penginputan data perusahaan</p>	
	<p>Printer</p>	<p>Perangkat untuk mencetak dokumen-dokumen yang diperlukan perusahaan</p>	
<p>© Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie</p>	<p>Mobil</p>	<p>Sebagai sarana penunjang mobilitas perusahaan</p>	
	<p><i>Air Conditioner</i></p>	<p>Untuk menyejukkan udara di ruangan kantor agar para karyawan lebih nyaman dalam bekerja</p>	
	<p>Palet Kayu</p>	<p>Sebagai alas untuk bahan baku maupun produk jadi di gudang sehingga terlindungi dari genangan air maupun kelembapan suhu lantai</p>	

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



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

<p>9</p> <p>© Hak cipta milik IBI Kwik Kian Gie (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p>	<p>Meja Staf</p>	<p>Tempat yang digunakan untuk menaruh segala benda yang digunakan karyawan untuk bekerja</p>	
<p>10</p>	<p>Meja Rapat</p>	<p>Tempat yang digunakan untuk menaruh segala benda yang diperlukan saat rapat</p>	
<p>11</p>	<p>Meja Produksi</p>	<p>Tempat yang digunakan untuk menaruh segala alat dan perlengkapan yang dibutuhkan untuk kegiatan produksi</p>	
<p>12</p>	<p>Papan Tulis</p>	<p>Alat pembantu untuk menjelaskan suatu materi</p>	
<p>13</p>	<p>Dispenser</p>	<p>Alat yang dapat menghasilkan air panas dan air dingin untuk kebutuhan minum sehari-hari</p>	

Sumber : Comerich Tea, 2023

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



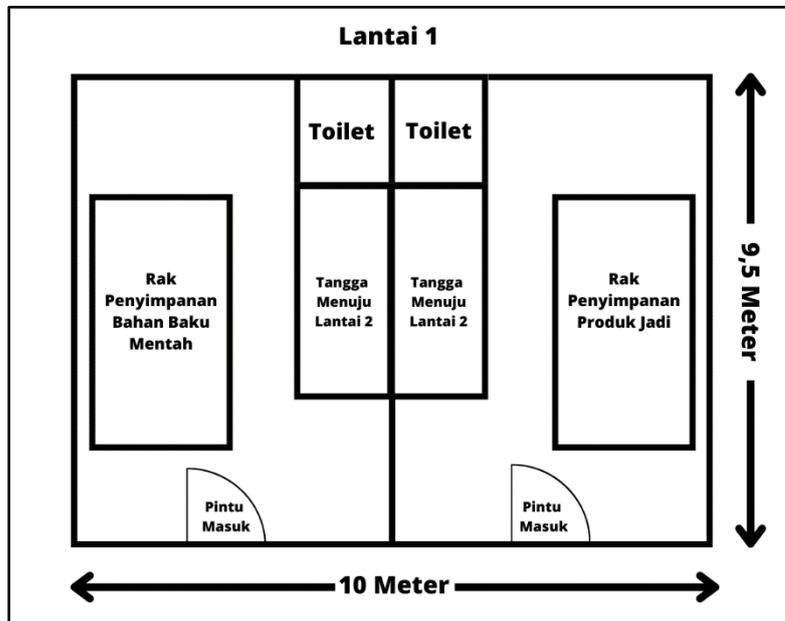
G. Lay Out Bangunan Tempat Usaha

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

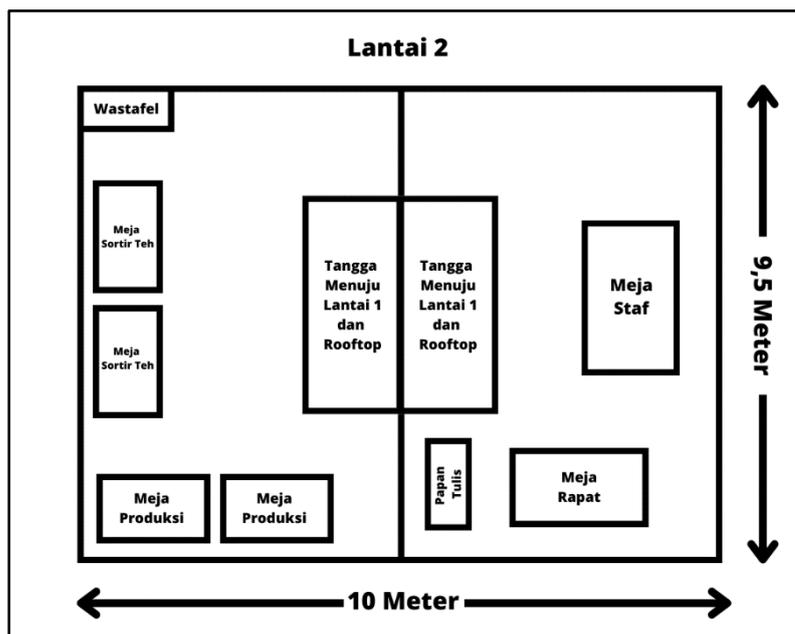
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Gambar 5.5
Lay Out Lantai 1
Tempat Usaha Comerich Tea



Sumber : Comerich Tea, 2023

Gambar 5.6
Lay Out Lantai 2
Tempat Usaha Comerich Tea



Sumber : Comerich Tea, 2023