

BAB V

RENCANA ORGANISASI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

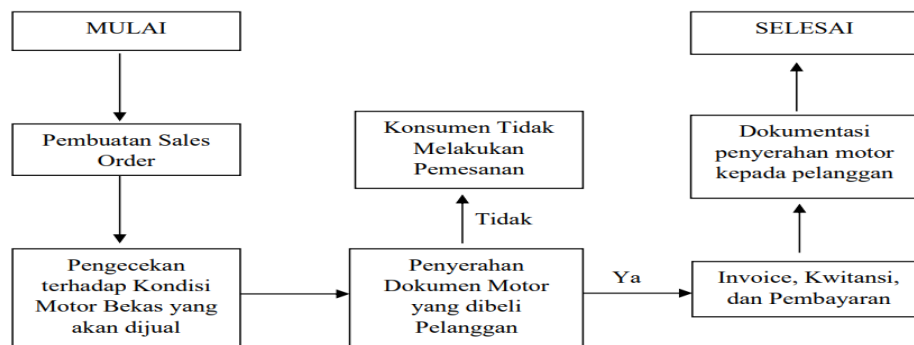
A. Proses Operasi Produk

Definisi manajemen operasi menurut Heizer, Render, dan Munson (2017:42), adalah serangkaian aktivitas yang menciptakan nilai dalam bentuk barang dan jasa di semua organisasi. Dimana 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.

KAE MOTOR merupakan usaha yang menjual motor bekas untuk digunakan oleh konsumen akhir (user). Pemesanan produk dari KAE MOTOR saat ini bisa dilakukan secara offline maupun online. Berikut adalah alur penjualan KAE MOTOR dari input sampai output. Gambar 5.1 akan menjelaskan proses operasi dari konsumen melakukan pembelian sampai selesai yang dapat dilihat dibawah ini.

Gambar 5.1

Alur proses pemesanan produk pada *Showroom* KAE MOTOR



Sumber: KAE MOTOR

Dari gambar diatas dapat di jelaskan alur pemesanan konsumen adalah sebagai berikut:



1. Pemesanan Offline

1. Konsumen dapat memilih dan mencari motor bekas secara datang ke KAE MOTOR dan dapat langsung melihat kondisi motor yang diminati serta mencoba motor tersebut dan juga melihat legalitas surat-surat motor tersebut.

2. Sales Order

Setelah pelanggan sudah memilih dan yakin terhadap motor yang di pilihnya KAE MOTOR akan membuat sales order dan menerima deposit yang diberikan oleh pelanggan kepada KAE MOTOR untuk membooking motor yang telah di pilih tersebut, ini berguna agar motor tersebut tidak di jual terhadap orang lain yang juga meminatinya.

3. Pengecekan Terhadap Motor Bekas Yang Akan Dijual

Di sini pelanggan akan mengecek secara keseluruhan dalam kendaraan atau motor bekas tersebut dimana pelanggan akan memastikan kondisinya prima dan sesuai dengan di online maupun di offline nya sehingga tidak ada kekecewaan dikemudian hari dari pelanggan kepada KAE MOTOR.

4. Penyerahan Dokumen Motor Yang Dibeli Pelanggan

Dokumen yang ada ini merupakan dokumen sales order yang di buat saat setuju dengan motor bekas tersebut, dan juga syarat-syarat yang di perlukan untuk proses kredit seperti E-KTP pelanggan, Kartu keluarga pelanggan, juga dokumen pendukungnya seperti rekening koran pelanggan dan rekening listrik pelanggan.

5. Invoice, kwitansi dan pembayaran

Pelanggan harus memastikan pembayaran yang di minati oleh konsumen, jika cash pelanggan harus melakukan pembayaran kepada KAE MOTOR dan Ketika sudah di acc KAE MOTOR bahwa uang dari pelanggan telah masuk selanjutnya pelanggan akan menerima invoice dan kwitansi pembayaran motor tersebut beserta suratnya. Sedangkan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta 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.



pelanggan memilih transaksi secara kredit pelanggan akan menerima surat bukti kredit dari leasing/bank dan juga invoice transaksi kredit dari KAE MOTOR.

6. Dokumentasi Penyerahan Motor Kepada Pelanggan

Ketika proses pembayaran/proses kredit selesai motor bekas tersebut akan di serahkan kepada pelanggan dengan menyertakan bukti dokumentasi penyerahan motor tersebut.

B. Nama Pemasok

Dalam menjalankan usaha ini, KAE MOTOR memiliki pemasok yang menyediakan bahan baku, peralatan, dan perlengkapan yang akan menunjang berjalannya kegiatan operasional KAE MOTOR. Nama pemasok yang bekerjasama adalah:

1. Ace Hardware

Merupakan pemasok untuk perlengkapan kebersihan seperti, alat poles motor dan juga obat poles motor pada ace hardware untuk menunjang jalannya bisnis di dalam KAE MOTOR. Selain itu juga ace hardware memiliki kelengkapan yang cukup baik untuk menunjang segala keperluan yang ada untuk motor bekas di KAE MOTOR.

2. Percetakan Prima Graphia

Merupakan perusahaan Digital Printing full service dengan jangkauan yang luas dalam layanan cetak. KAE MOTOR juga bekerja sama pada primagraphia yang ada di jalan kepu Jakarta pusat, ini diperlukan karena untuk mencetak spanduk KAE MOTOR memerlukan percetakan dan KAE MOTOR mempercayakan kepada prima graphia yang memiliki kelengkapan alat juga kualitas yang baik yang diberikan.

C. Deskripsi Rencana Operasi

Rencana operasi adalah bagian dari rencana strategi bisnis yang menjelaskan bagaimana suatu pekerjaan dilakukan, alur kerja dari awal hingga akhir, serta sumber daya apa saja



yang harus digunakan dalam prosesnya. Proses ini dilakukan sebelum usaha resmi dibuka agar pencapaian tujuan dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien dan meminimalisir risiko yang mungkin saja akan terjadi saat bisnis berlangsung. Berikut adalah proses yang dilakukan oleh KAE MOTOR untuk menjalankan bisnisnya:

1. Melakukan Survei Pesaing

Survei pesaing dengan melakukan analisa pesaing, bagaimana bisnisnya dapat berjalan, identifikasi target pasarnya, kekuatan dan kelemahan pesaing, ancaman dan peluang bagi KAE MOTOR, produk yang dijual, nilai apa yang diberikan kepada konsumen disamping kualitas produk, dan seperti apa strategi pemasaran yang dilakukan oleh pesaing. Pemilik usaha/manajer akan melakukan survey pasar pada bulan Oktober pada minggu pertama dan kedua.

2. Melakukan Survei Pasar

Survei pasar dilakukan untuk mengetahui selera konsumen dan mengetahui seberapa besar daya beli yang dimiliki oleh pasar yang akan dimasuki. Ini berguna dalam penetapan harga jasa yang akan dijual. Pemilik usaha/manajer akan melakukan survey supplier pada bulan Oktober minggu ketiga sampai pada bulan November pada minggu pertama.

3. Pembelian Perlengkapan Dan Peralatan

KAE MOTOR membeli perlengkapan sesuai dengan apa yang telah di butuhkan dan dilakukan pembelian pada pemasok yang berdasarkan survei KAE MOTOR. Pemilik usaha/manajer akan melakukan pembelian perlengkapan dan peralatan pada bulan November minggu kedua dan ketiga

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



4. Membeli Motor Bekas Untuk *Stock*

KAE MOTOR Tentu harus melakukan pembelian motor bekas baik dari pedagang lain dan bisa juga dari user/pemakai langsung, untuk selebihnya *stock* akan di display di KAE MOTOR sebagai *show unit* dan juga *stock*. Pemilik usaha/manajer akan melakukan pembelian motor bekas pada bulan November minggu keempat sampai pada bulan desember minggu keempat.

5. Melakukan Promosi

Promosi merupakan langkah yang paling penting bagi sebuah bisnis untuk mencapai target penjualan. Promosi adalah salah satu aktivitas pemasaran yang menawarkan produk atau jasa agar konsumen tertarik untuk membeli atau mengkonsumsinya. Media promosi yang akan dilakukan oleh KAE MOTOR adalah Instagram dan Facebook yang sudah disediakan oleh KAE MOTOR. Pemilik usaha/manajer akan melakukan promosi pada bulan january minggu pertama dan kedua.

Berikut adalah rencana operasi KAE MOTOR dari bulan Oktober 2023 sampai pada bulan Januari 2024 yang dapat dilihat pada Tabel 5.1.

Table 5.1

Rencana Operasi KAE MOTOR

No	Kegiatan	Rencana Operasi															
		Oktober				November				Desember				January			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Survei Pesaing																
2	Survei Pasar																
3	Pembelian Peralatan dan Perlengkapan																
4	Membeli Motor Bekas Untuk Stock KAE MOTOR																
5	Melakukan Promosi																

Sumber: KAE MOTOR

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institusi 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. Rencana Alur Produk Atau Jasa

Alur produk memberikan penjelasan bagaimana produk dapat disampaikan kepada pelanggan. Berikut adalah penjelasan alur produk dari KAE MOTOR:

1. Alur produk dimulai dari pelanggan mendatangi showroom KAE MOTOR.
2. Sales/marketing KAE MOTOR menanyakan motor apa yang dibutuhkan oleh pelanggan.
3. Setelah mengetahui motor apa yang dibutuhkan oleh pelanggan, pelanggan melakukan pengecekan terhadap motor yang akan dibeli. Jika pelanggan tidak tertarik dengan produk KAE MOTOR, maka pelanggan tidak melakukan transaksi.
4. Setelah pelanggan cocok / Deal dengan produk KAE MOTOR, bagian sales/marketing akan membuat sales order untuk pemesanan motor.
5. Sales/marketing menyerahkan dokumen BPKB dan STNK untuk menyocokkannya dengan motor yang akan dibeli, apakah sesuai atau tidak dengan motornya. Jika cocok maka pelanggan akan melakukan transaksi.
6. Bagian sales/marketing akan melakukan pembukaan nota penjualan, kemudian proses pembayaran dilakukan antara pelanggan dan sales/marketing. Setelah pembayaran berhasil maka pelanggan bisa langsung untuk membawa pulang motor tersebut.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

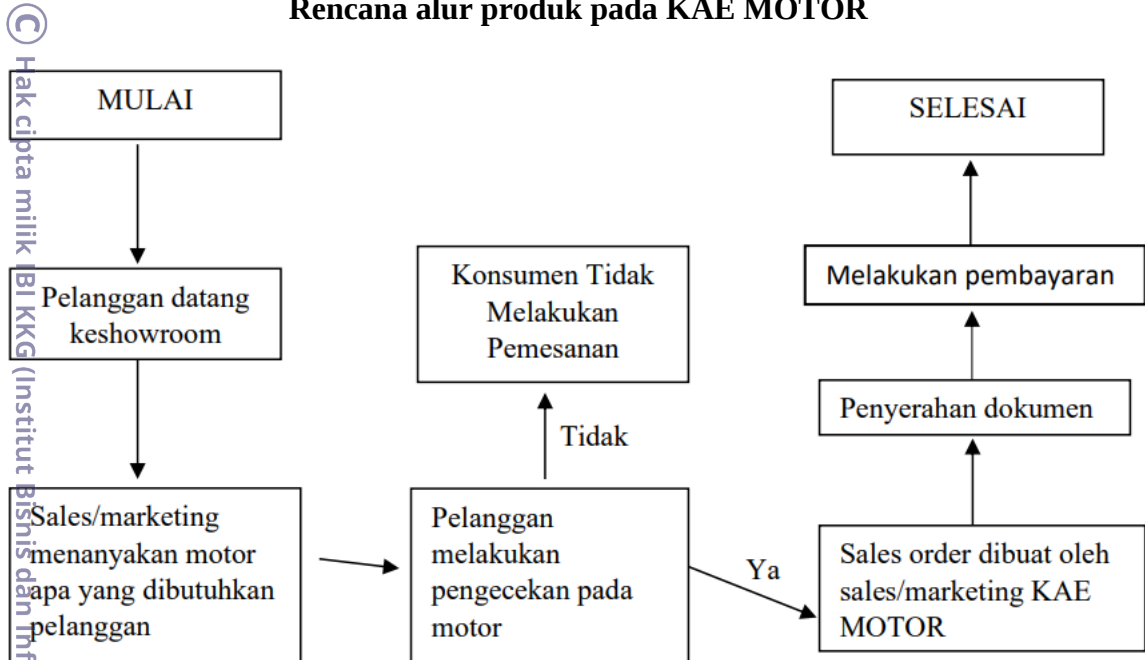
Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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

Rencana alur produk pada KAE MOTOR



Sumber: KAE MOTOR

E. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Dalam perencanaan alur pembelian dan penggunaan bahan persediaan, dijelaskan Langkah-langkah dalam mendapatkan bahan persediaan:

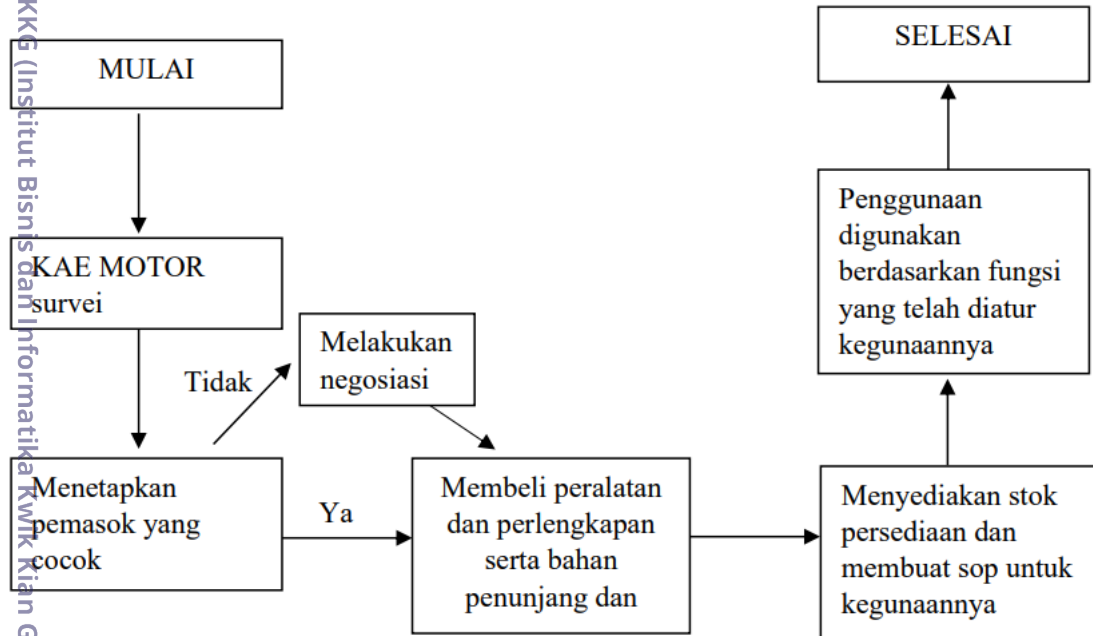
1. Alur pembelian bahan persediaan KAE MOTOR dimulai dari survei produk.
2. KAE MOTOR menetapkan pemasok yang cocok, Dan melakukan negosiasi harga produk.
3. Setelah harga bahan persediaan sudah disepakati, maka KAE MOTOR melakukan pembelian peralatan dan perlengkapan serta bahan penunjang dan menyediakan stok persediaan.
4. KAE MOTOR membuat SOP untuk penggunaan peralatan dan perlengkapan serta bahan penunjang.



5. Setelah SOP sudah dibuat, maka penggunaan produk harus digunakan sesuai dengan SOP yang sudah ditetapkan.

Gambar 5.3

Rencana Alur dan Penggunaan Bahan Persediaan KAE MOTOR



Sumber: KAE MOTOR

F. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Dalam membangun sebuah usaha tentu akan memerlukan teknologi dan peralatan yang berfungsi sebagai pendukung usaha tersebut. KAE MOTOR pun menggunakan teknologi dan peralatan yang digunakan untuk menjalankan showroom motor ini. KAE MOTOR juga memperkirakan kebutuhan teknologi dan peralatan dalam 5 tahun tidak akan ada tambahan.



Tabel 5.2

Peralatan KAE MOTOR

(Dalam Rupiah)

No	Nama peralatan	Harga	Jumlah unit	Total harga
1	Mesin poles	475.000	1	475.000
2	Toolkit per set	1.420.000	1	1.420.000
3	Mesin impact	850.000	1	850.000
Total				2.745.000

Sumber: KAE MOTOR

G. Layout Bangunan Tempat Usaha

Layout merupakan proses menentukan tata letak sebuah tempat usaha seperti KAE MOTOR harus memiliki layout untuk berjalannya sebuah bisnis *Showroom* motor, yang berupa beberapa parkir untuk stock motor yang ada pada KAE MOTOR dan juga bentuk ruang kantor yang memiliki kegunaan untuk bertransaksi para pelanggan dan juga akan digunakan untuk melakukan aktivitas administrasi, pencatatan keuangan, dan seluruh kegiatan yang ada pada KAE MOTOR. Berikut dibawah ini dapat dilihat pada gambar 5.6 berupa lay-out KAE MOTOR.

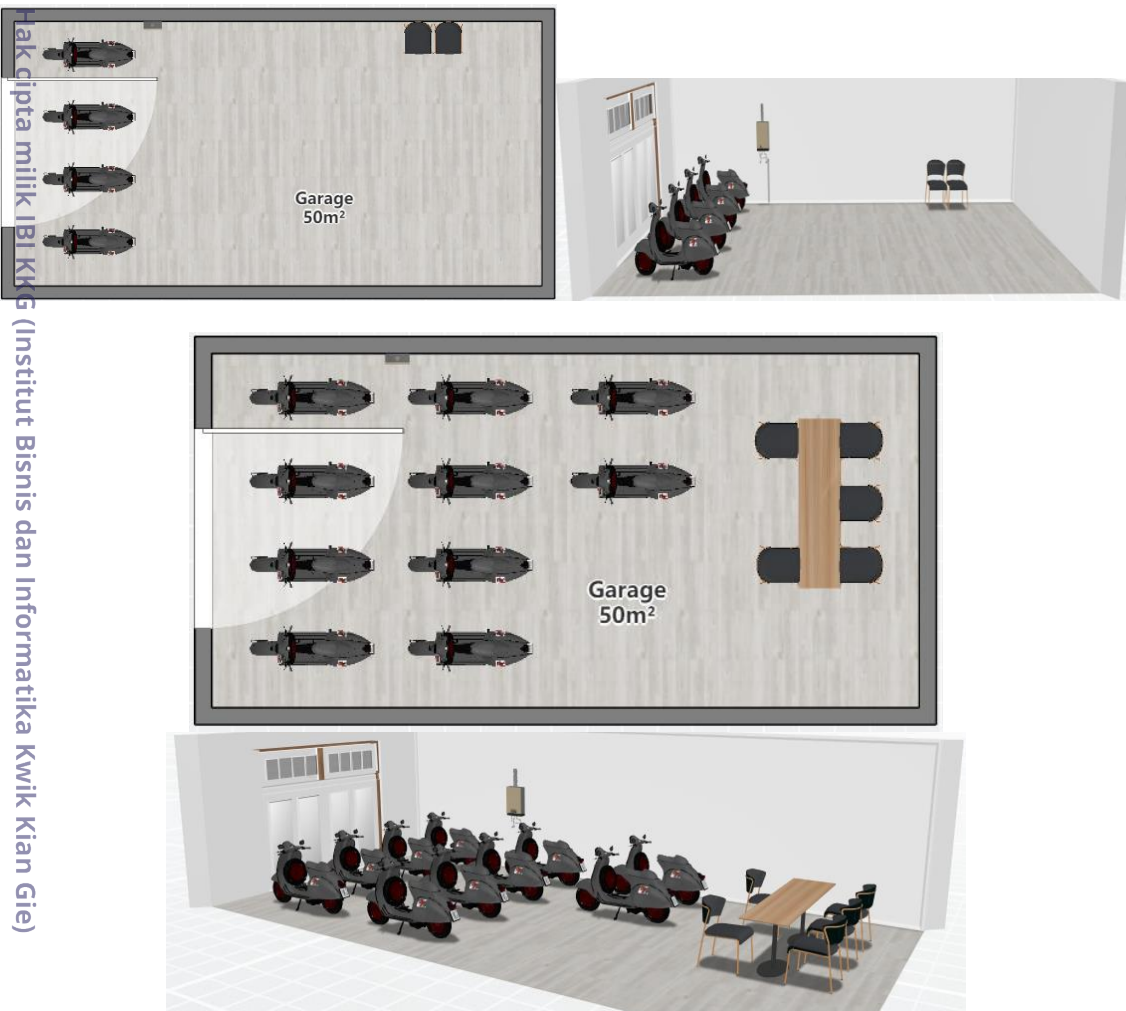
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



Gambar 5.4

Lay Out Showroom KAE MOTOR

©



Sumber: KAE MOTOR

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.