



BAB V

RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

A. Proses Operasi Produk

Dalam proses membuat sebuah bisnis atau usaha, semua pelaku usaha akan membuat strategi proses operasi produk yang bertujuan agar usaha atau bisnis yang ingin dijalankan akan tertata sesuai SOP dari pelaku usaha sehingga dapat menghasilkan produk yang layak untuk konsumen. “TOP IKAN” sendiri merancang proses operasi produk berdasarkan dari salah satu buku Haizer yaitu buku Manajemen Operasi.

Pengertian Manajemen Operasi, menurut Haizer, Render, & Munson (2017:42), “sekumpulan aktivitas yang mengubah input menjadi output untuk menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa. Semua organisasi terlibat dalam kegiatan yang menghasilkan produk dan jasa”. Berdasarkan rangkuman dari buku Haizer, pelaku usaha akan menjelaskan proses operasi produk dari “TOP IKAN” dibawah ini:

1. Pembuatan Kolam Sebanyak 3 Kolam

Dalam proses yang pertama pelaku usaha harus membuat sebuah wadah untuk produk ikan nila yaitu kolam yang dibangun atau dibuat sebanyak 3 kolam. Tentunya masing-masing kolam memiliki ukuran yaitu 11,7 cm x 4,9 cm x 1,5cm. Kolam ini selain bertujuan sebagai wadah tetapi juga dapat mempermudah pelaku usaha dalam pengecekan tumbuh kembang ikan nila tersebut. Lalu kolam ini akan di isi dengan air kolam yang akan dijelaskan dalam tahap kedua.

2. Pengisian Air Kolam

Tahap kedua yaitu mengisi kolam dengan air sungai. Air ini akan digunakan sebanyak 85.995 liter pada masing-masing kolam. Air sungai yang dipakai berasal dari sungai yang terdekat dari lokasi usaha dan sudah mendapatkan izin dari



pengelola setempat. Setelah itu air ini akan dicampurkan dengan berbagai bahan cairan lain yang bertujuan untuk kelangsungan hidup ikan nila tersebut.

3. Pemberian Garam Kasar , Obat Em4 dan Gula Merah

Setelah kolam diisi dengan air sungai, masing-masing diberikan campuran obat yang dimana akan berguna sesuai dengan fungsinya masing-masing. Yang pertama adalah garam kasar yang didapatkan dari pemasok dituangkan ke dalam kolam sebanyak 135kg. Penggunaan garam ini tentu memiliki fungsi yaitu menghindari parasit yang akan mengganggu kualitas pada ikan nila.

Selanjutnya adalah penuangan obat Em4 yang bertujuan untuk menjaga Ph air tetap stabil dan tidak merusak atau mematikan ikan nila. Obat ini diberikan tentunya sesuai dengan SOP yang sesuai karena jika terlalu banyak obat yang dimasukan kedalam kolam maka bisa dapat mematikan ikan nila juga. Maka ada ukurannya yaitu 1L botol Em4 yang dimasukan masing-masing kolam. Setelah obat dimasukkan maka tahap terakhir dalam menjaga air adalah gula merah yang dimana memiliki takaran sebanyak 2 buah saja setara dengan 1L obat Em4.

4. Pemindahan Bibit Ikan Nila

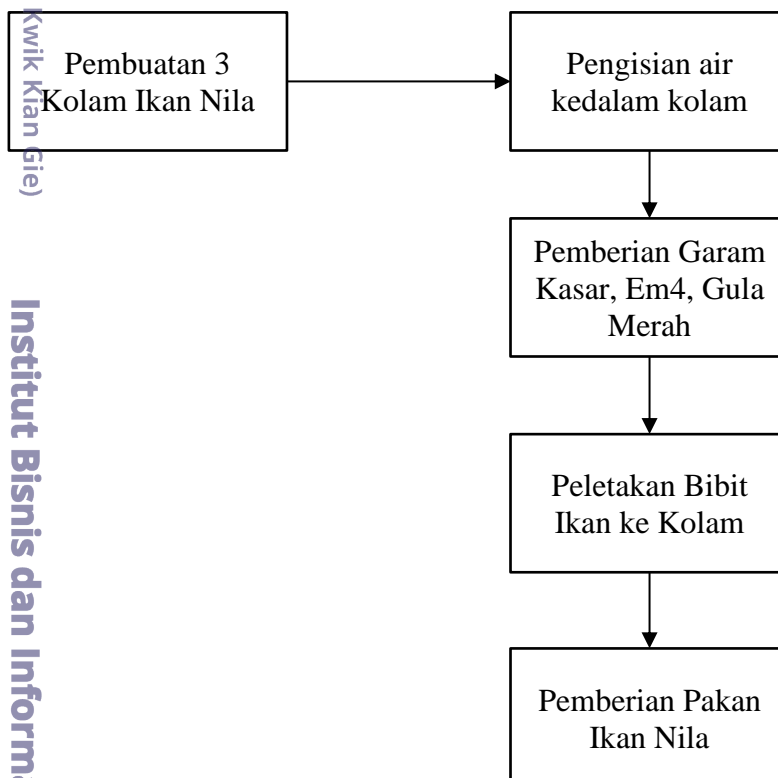
Selanjutnya adalah peletakan bibit ke dalam kolam. Bibit ini didapatkan pelaku usaha dari pemasok yang memang sudah bekerja sama dengan “TOP IKAN”. Bibit ikan nila memiliki jumlah yang cukup besar dan memiliki perkiraan akan tumbuh berkembang dalam 3 bulan. Jumlah bibit yang diputuskan oleh pelaku usaha sebanyak 100kg untuk masing-masing kolam. Total kolam “TOP IKAN” adalah 3 kolam maka total bibit yang dikembangkan oleh pelaku usaha adalah 300kg. Tentunya pelaku usaha mengharapkan hasil yang baik pada bibit ikan nila ini.



5. Pemberian Pakan Ikan Nila

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) Selanjutnya adalah bibit ikan nila akan diberikan makanan yang telah disusun jadwal untuknya. Pelaku usaha memberikan pakan dengan kualitas yang bagus karena akan mempengaruhi kualitas daging ikan nila yang akan dijual ke para pedagang ikan. Pakan tersebut bermerek pakan sinta. Jadwal bibit diberikan makan adalah 2 kali sehari yang dimana ikan nila akan sehat dan akan menghasilkan daging yang bagus dan tebal. Setelah perancangan operasi produk, Pelaku usaha akan memberikan gambaran alur mengenai proses operasi produk dari “TOP IKAN” yang akan dirincikan dibawah ini:

Gambar 5.1
Alur Proses Operasi Produk “TOP IKAN”



Sumber : “data di olah penulis, tahun 2023”



B. Nama Pemasok

Pemasok adalah salah satu komposisi atau partner penting dalam membangun sebuah usaha atau bisnis. Pemasok sendiri merupakan seseorang yang menjual atau menjadi pemasok bahan baku bagi para pelaku usaha. Dapat dikatakan tanpa pemasok, para pelaku usaha tidak akan bisa menjual atau menawarkan produk ke pembelinya. “TOP IKAN” sendiri memiliki daftar para pemasok. Berikut daftar pemasok “TOP IKAN” dibawah ini:

Tabel 5.1
Daftar Pemasok “TOP IKAN”

No.	Nama Pemasok	Bahan Baku	Alasannya
1.	BLBI Wanayasa	Bibit Ikan Nila	sudah menjadi supplier tetap dan harga terjangkau
2.	Halolo Store	Obar Em4	Dapat dikirim, Harga terjangkau, Ukuran tersedia
3.	Ferry Fish	Garam Kasar	Harga terjangkau, dapat dikirim
4.	Sinar Baru Group	Gula Merah	Terdapat ukuran atau pack besar, dapat dikirim, harga terjangkau
5.	Global	Pakan Sinta	Ukuran besar, Harga terjangkau, dapat dikirim

Sumber : “data di olah penulis, tahun 2023”

C. Deskripsi Rencana Operasi

Pengertian Penjadwalan, menurut Budi Harsanto (2017), “ Penjadwalan atau Scheduling merupakan pengaturan waktu dari suatu kegiatan operasi yang mencakup kegiatan mengalokasikan fasilitas, peralatan maupun tenaga kerja, dan menentukan urutan pelaksanaan bagi suatu kegiatan operasi”. Penjadwalan sendiri menurut pelaku usaha merupakan sebuah metode perhitungan yang dimana akan membantu pelaku usaha dalam membagi target waktu untuk masing-masing langkah dalam proses membangun sebuah usaha “TOP IKAN” ini. “TOP IKAN” sendiri memiliki rincian jadwal rencana operasi yang akan dirincikan dibawah ini:

1. Menganalisis Bisnis

Selaku pelaku usaha hal pertama yang dilakukan oleh pelaku usaha adalah melakukan penelitian atau analisis bisnis. Hal ini dilakukan bertujuan untuk mencegah hal-hal yang tidak sesuai dengan visi misi dalam membangun sebuah



usaha. “TOP IKAN” tentu juga melakukan step atau langkah pertama dalam rencana operasi yaitu analisis bisnis.

Analisis yang dilakukan oleh “TOP IKAN” berupa jenis usaha yang akan dijalankan, modal yang akan dikeluarkan. Selain 2 analisis ini, pelaku usaha juga menganalisis bisnis apa yang tidak dapat gugur atau mati dalam dunia perang antar bisnis saat ini mengingat era sekarang adalah bisnis. “TOP IKAN” sendiri melakukan analisis ini selama 3 minggu tepatnya di minggu 1-minggu 3 bulan Agustus 2024.

2. Survey Lokasi

Dalam membangun sebuah bisnis budidaya ikan atau peternakan ikan tentu lokasi adalah poin pertama yang menjadi pertimbangan pelaku usaha untuk mengembangkan produknya yaitu ikan hidup. Lokasi yang cuaca nya terlalu panas juga tidak baik untuk kualitas produk sehingga pelaku usaha memilih di perdesaan karena kualitas dari cuaca pun sangat baik. Selain itu, untuk mengelola kolam juga dikatakan lebih mudah di daerah dekat sungai karena untuk penyaringan air kolam, pengisian air kolam.

“TOP IKAN” sendiri memilih daerah cianjur karena para tengkulak ikan sudah memiliki hubungan yang erat dan juga tingkat keberadaan pasar ikan cukup tinggi dalam daerah cianjur. “TOP IKAN” melakukan survey lokasi sendiri dilakukan pada minggu 4 bulan Agustus – minggu 3 bulan September 2024.

3. Survey Pemasok

Selanjutnya adalah survey pemasok yang dilakukan oleh para pelaku usaha. Tentu ada hal-hal penting yang menjadi pertimbangan para pelaku usaha dalam memilih pemasok. Hal penting yang pertama adalah kualitas bahan baku yang ditawarkan pemasok. Ini sangat penting karena akan mempengaruhi hasil produk

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.



yang akan di jual oleh pelaku usaha kepada konsumen. Selain itu yang kedua adalah harga. Jika harga terlalu mahal, sudah dapat dipastikan pelaku usaha tidak bisa menjual produk dengan harga yang murah kepada pembeli.

“TOP IKAN” sendiri memiliki beberapa pemasok yang dimana pemasok tersebut menyediakan layanan pesan antar dan juga menawarkan harga yang terjangkau sehingga “TOP IKAN” terus berusaha menjaga hubungan dengan para pemasok. Survery pemasok ini dilakukan pada minggu 4 bulan Sept – minggu 1 bulan Oktober 2024.

4. Membuat NPWP, NIB

Selanjutnya adalah membuat NPWP dan NIB. NPWP menurut pelaku usaha sendiri dapat dikatakan wajib karena NPWP selain membayar kewajiban pajak , dapat memberikan dampak yang baik juga seperti keuntungan mendapat bantuan modal dari pemerintah untuk mengembangkan bisnis tersebut. Selain itu, NPWP sendiri merupakan sebuah kewajiban setiap warga negara untuk membayar pajak penghasilan yang dipotong dari hasil penjualan ataupun gaji dari kantor.

Adapun NIB (Nomor Induk Berusaha) yang dimana memiliki tujuan agar usaha yang sedang dijalankan bisa memiliki nomor usaha dan perlindungan usaha yang resmi. “TOP IKAN” juga membuat NPWP dan NIB melalui online sehingga tidak akan memakan waktu yang dilakukan pada minggu 1-2 bulan Oktober 2024.

5. Perancangan Layout Bangunan

Selanjutnya adalah perancangan layout bangunan. Layout bangunan sendiri biasanya para pelaku usaha membuat dengan tema-tema sehingga dapat menarik mata konsumen untuk berkunjung ke lokasi yang dimana sudah mendapatkan izin dari pemilik tempat atau tanah karena pelaku usaha sendiri memilih untuk sewa bangunan yang dalam 1 tahun biaya yang dikeluarkan adalah 10.800.000. “TOP

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (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.



IKAN” sendiri merancang layout bangunan dibantu dengan tim yang memang ahli dalam bidang bangunan. Seperti kolam yang diperhitungkan luas dan jalan keluar air, tempat proses pemindahan berbagai berat ikan, tempat proses packing ikan dan lain sebagainya. Perancangan ini dilakukan pada minggu 1 – 4 bulan Oktober 2024.

6. Pembelian Peralatan dan Perlengkapan

Rencana selanjutnya adalah membeli berbagai peralatan dan perlengkapan yang dimana hal ini menjadi salah satu bahan pendukung dalam membangun sebuah bisnis. “TOP IKAN” juga membeli berbagai peralatan dan perlengkapan untuk mendukung jalannya bisnis budidaya ikan ini seperti timbangan untuk mengukur berat ikan, alat oksigen untuk membantu ikan tetap hidup dan sebagainya. Pembelian ini dilakukan pada minggu 1 – 4 November 2024.

7. Merancang SOP dan Jobdesc

Selanjutnya adalah perancangan SOP dan Jobdesc. Perancangan ini dilakukan untuk mencegah hal-hal yang tidak diinginkan seperti gagal panen karena SOP ataupun kelebihan jumlah tenaga kerja yang tidak sesuai jobdesc. “TOP IKAN” sendiri merancang pada minggu 2 – 4 bulan November 2024.

8. Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja

Dalam proses rekrutmen dan seleksi tenaga kerja yang dilakukan pelaku usaha adalah membagikan brosur ataupun pengumuman melalui pendaftaran di jobsteet ataupun linked.in. Hal ini mengingat untuk mempermudah “TOP IKAN” dalam menyeleksi calon pelamar. Proses inipun dilakukan sesuai dengan jobdesc yang dibutuhkan “TOP IKAN” yang dimana proses ini dilakukan pada minggu 1 – 4 bulan desember 2024.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



9. Melakukan Promosi



Selanjutnya adalah promosi yang dimana hal terakhir sebelum pembukaan resmi “TOP IKAN”. Promosi ini biasanya dilakukan oleh para pelaku usaha dengan memberikan informasi tentang adanya brand baru atau usaha baru yang dilakukan secara terus menerus melalui media sosial secara terus menerus untuk mengangkat nama dari merek tersebut. “TOP IKAN” sendiri melakukan promosi ini dilakukan secara jauh hari dimulai pada minggu 1 – 4 januari 2025

10. Pembukaan “TOP IKAN”

Selanjutnya adalah perencanaan terakhir setelah semua kegiatan dilakukan yaitu pembukaan atau peluncuran “TOP IKAN”. Pembukaan ini diharapkan akan berjalan sesuai dengan rencana pelaku usaha sehingga mendapatkan tuaian yang baik. Pembukaan ini dilakukan pada minggu 4 bulan Januari 2025.

Setelah rincian kegiatan rencana operasi, “TOP IKAN” juga membuat dalam bentuk tabel sehingga dapat mempermudah penglihatan. Berikut tabel dari rencana operasi “TOP IKAN” sebagai berikut:

Tabel 5.2
Daftar Rencana Operasi “TOP IKAN”

no.	Rincian Kegiatan	agst - 24				Sep-24				Okt-24				Nov-24				Des-24				Jan-25			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Menganalisis Bisnis																								
2.	Survei Lokasi																								
3.	Survei Pemasok																								
4.	Membuat NPWP, NIB																								
5.	Perancangan Layout Bangunan																								
6.	Pembelian Peralatan dan Perlengkapan																								
7.	Merancang SOP dan Jobdesc																								
8.	Proses Rekrutmen dan Seleksi TK																								
9.	Melakukan Promosi																								
10.	Pembukaan "TOP IKAN"																								

Sumber :”data di olah penulis, tahun 2024”

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. Rencana Alur Produk

Dalam mendirikan “TOP IKAN” pelaku usaha juga merencanakan sebuah alur yang berfungsi agar produk dari “TOP IKAN” dapat sampai ke lokasi atau alamat konsumen.

Proses penjualan produk “TOP IKAN” dilakukan secara penjualan offline dan online yang dimana memiliki 2 jenis perbedaan yang akan dijelaskan masing-masing jenisnya.

1. Penjualan Offline

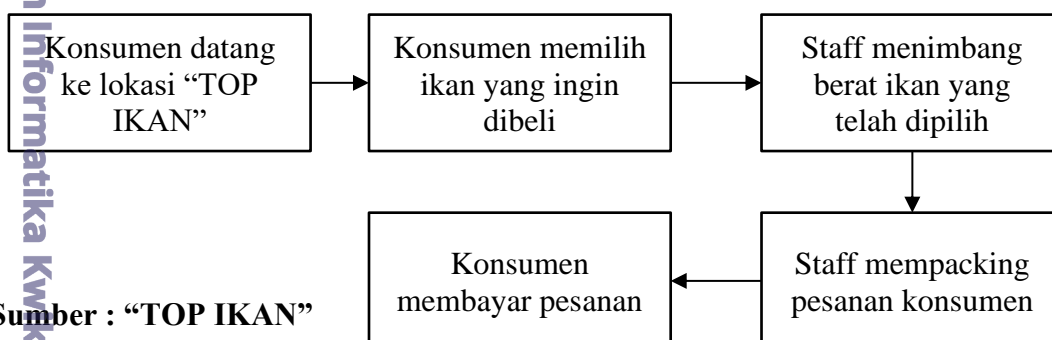
Penjualan offline merupakan sebuah metode atau cara yang digunakan oleh para penjual atau pelaku usaha untuk menjual produknya. “TOP IKAN” sendiri memang lebih berfokus pada penjualan offline karena produk yang ditawarkan kepada konsumen adalah hewan segar yang dimana harus dijaga kesegarannya.

Adapun rincian penjualan offline yang akan dijelaskan dibawah ini:

- Konsumen / Tengkulak datang ke tempat budidaya
- Konsumen memilih ikan nila dari “TOP IKAN” di kolam
- Staff “TOP IKAN” menimbang berat ikan yang sudah dipilih konsumen dan dihitung
- Staff mempacking ikan yang sudah di timbang
- Konsumen melakukan pembayaran

Adapun gambar alur proses penjualan offline untuk mempermudah melihatnya yang akan digambarkan dibawah ini:

Gambar 5.2
Proses Penjualan Offline “TOP IKAN”



Sumber : “TOP IKAN”

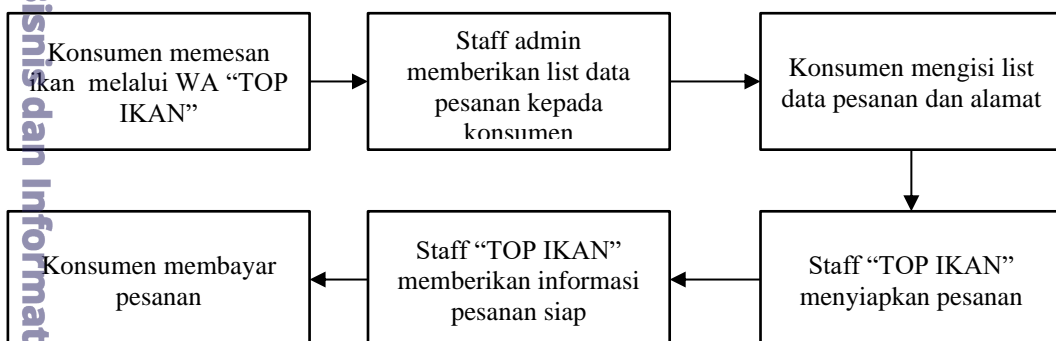
2. Penjualan Online

Selain offline pelaku usaha juga menyediakan layanan penjualan online akan tetapi sedikit berbeda dari para penjual produk lain. “TOP IKAN” menyediakan layanan pesanan online tetapi untuk layanan pengantaran tidak ada karena hal ini untuk mencegah kerusakan produk yang dimana pihak “TOP IKAN” tidak akan bertanggung jawab apabila kerusakan produk dalam perjalanan. Maka Adapun langkah-langkah dari penjualan online berikut dibawah ini:

- Konsumen melakukan pesanan melalui whatsapp staff admin “TOP IKAN”
- Staff admin merespon dan langsung memberikan list data pesanan kepada konsumen
- Konsumen mengisi list data pesanan dan alamat yang dituju
- Staff mempersiapkan pesanan
- Staff memberikan informasi kepada konsumen bahwa siap diambil
- Konsumen membayar pesanan

Untuk mempermudah membaca pelaku usaha memberikan gambaran alur dibawah ini sebagai berikut:

Gambar 5.3
Proses Penjualan Online “TOP IKAN”



Sumber : “data di olah penulis, tahun 2024”



E. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Dalam proses perkembangan produk “TOP IKAN” yaitu ikan nila maka akan dibutuhkan bahan-bahan pendukung untuk proses tumbuh kembang ikan seperti pakan sirta, garam kasar, Em4, Gula merah. Selama proses pengembangan akan ada bahan-bahan yang harus dilakukan pembelian bahan baku ulang karena akan terpakai habis. Adapun langkah-langkah pemesanan bahan baku persediaan yang akan dirincikan dibawah ini:

1. Dilakukan cek bahan baku. Jika masih cukup maka tidak diperlukan pemesanan ulang
2. Jika sudah habis, maka dilakukan pencatatan bahan-bahan yang sudah habis
3. Setelahnya staff akan memesan kepada pemasok melalui kontak Whatsapp ataupun Tokopedia dan menunggu dikirimkan
4. Jika barang sudah sampai akan dilakukan pengecekan terlebih dahulu apakah jumlah barang sudah sesuai dan kualitas yang di pesan sudah sesuai. Jika tidak maka akan meminta pengiriman ulang kepada supplier
5. Jika sudah sesuai maka staff “TOP IKAN” akan melakukan pembayaran kepada pemasok. Adapun gambaran flowchart yang bertujuan untuk mempermudah melihat proses pemesanan dan penggunaan bahan baku dibawah ini:

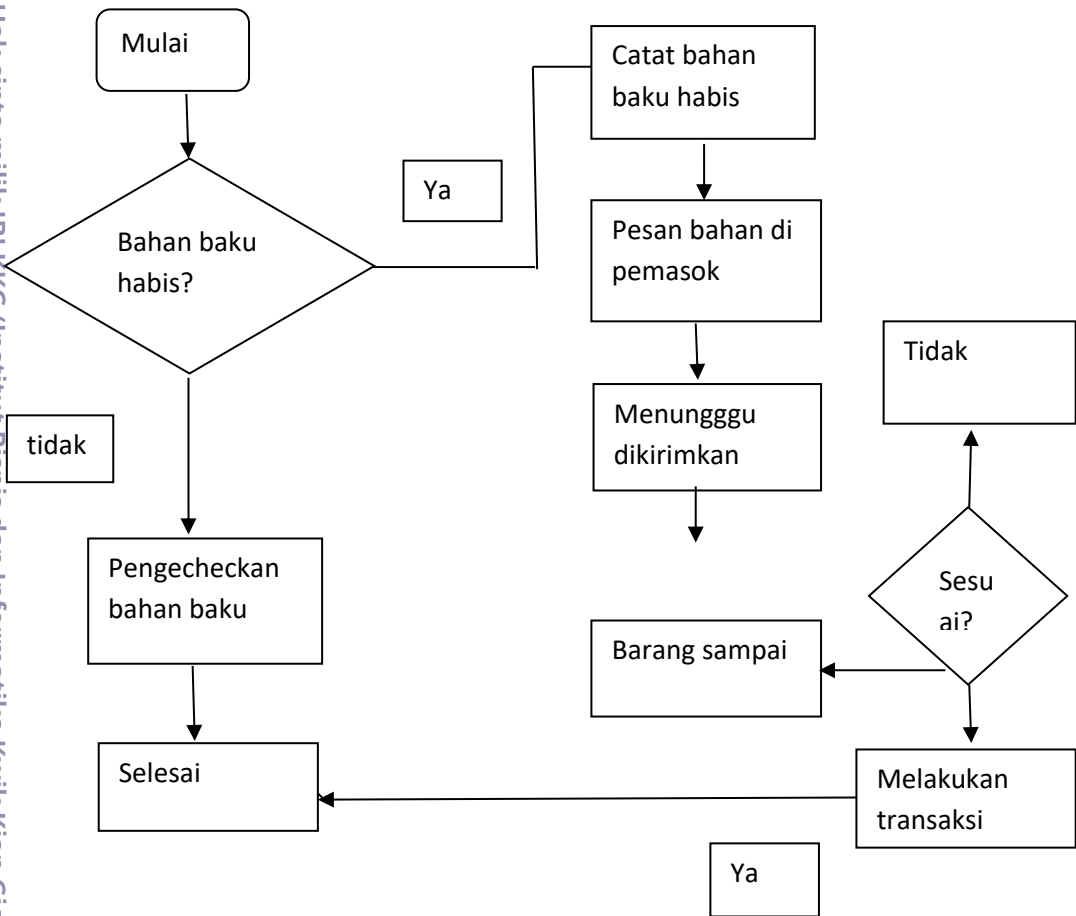
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Gambar 5.4
Flowchart Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan



Sumber : “data di olah penulis, tahun 2024”

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

F. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Dalam mendirikan sebuah tambak atau kembang biak hewan air tentunya pelaku usaha membutuhkan beberapa teknologi dan peralatan. Teknologi dan peralatan ini tidak akan mengalami penambahan karena mengingat kebutuhan dalam proses pengembangbiakkan tidak memerlukan peralatan dan teknologi yang sekali pakai. Maka dapat diasumsikan dalam 5 tahun kedepan akan bertahan dengan menggunakan peralatan dan teknologi yang sama. Berikut ini rincian rencana kebutuhan teknologi dan peralatan usaha dari “TOP IKAN” dalam 5 tahun:



Tabel 5.3
Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan “TOP IKAN”

Nama	Tahun				
	2025	2026	2027	2028	2029
Oksigen Ikan	1	1	1	1	1
Kalkulator	1	1	1	1	1
Tab Samsung	1	1	1	1	1
Printer Canon	1	1	1	1	1
Timbangan	1	1	1	1	1
Jaring Ikan	6	6	6	6	6

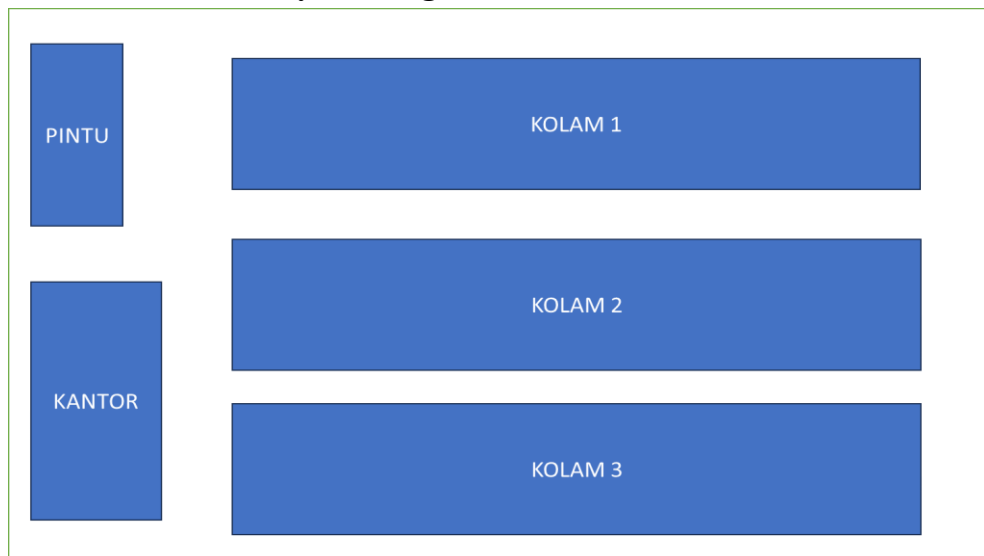
Sumber : “data di olah penulis, tahun 2024”

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. Lay Out Bangunan Tempat Usaha

Gambar 5.5
Layout Bangunan “TOP IKAN”



Sumber : “data di olah penulis, tahun 2024”

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.