

## BAB V

### RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

(C)

#### A. Proses Operasi Produk

Menurut *Heizer, Render, dan Munson (2020 : 42)*, “*Operations management (OM) is the set of activities that creates value in the form of goods and services by transforming inputs into outputs.*”

Proses operasional merupakan serangkaian kegiatan yang mendukung kelangsungan bisnis untuk berjalan dengan efisien. Ini melibatkan transformasi masukan menjadi keluaran yang bernilai, baik dalam bentuk barang atau jasa. Berikut adalah empat proses operasional yang digunakan oleh *Prettifainails* untuk menghasilkan produk atau jasa sehingga konsumen merasa puas dengan hasilnya:

1. *Prettifainails* akan melakukan penyortiran produk kuku palsu dari pemasok untuk melakukan pengecekan terhadap produk agar tidak ada produk yang yang cacat.
2. Membuat *packaging* untuk menyediakan solusi bagi para konsumen agar kuku palsu dapat disimpan dengan baik dan dapat digunakan dalam jangka panjang.
3. Para karyawan yang terlibat langsung dengan *Prettifainails* akan menjalani pelatihan dan praktik agar mampu menyajikan treatment secara profesional dan akurat.
4. Staf *Prettifainails* akan diinstruksikan untuk memberikan pelayanan yang ramah dan berkomunikasi baik kepada konsumen, baik yang datang langsung maupun yang dilayani secara online.

#### B. Nama Pemasok

Pemasok memegang peran kunci dalam rantai pasok bisnis, menyediakan bahan baku, perlengkapan, dan peralatan yang mendukung operasional perusahaan. Memilih pemasok yang tepat melibatkan pertimbangan hati-hati terhadap faktor-faktor seperti

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** **Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Hak Cipta dan Kewajiban Penggunaan  
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

harga, kualitas, lokasi, dan keandalan. *Prettifainails* memilih pemasok karena kualitas produk dari pemasok, mudahnya dalam melakukan pembelian dikarena tersedia melalui *e-commerce* dan Komunikasi yang efektif dengan pemasok juga merupakan aspek penting. Berikut ini adalah daftar pemasok yang terlibat dalam operasional *Prettifainails*:

Tabel 5.1  
Daftar pemasok peralatan *Prettifainails*

No	Nama Pemasok	Alamat	Produk
1	YourPrettyNails.id	<i>e-commerce</i> Shopee: <a href="https://shp.ee/rk5066z">https://shp.ee/rk5066z</a>	alat <i>medicure &amp; pedicure</i>
2	UR SUGAR official Store	<i>e-commerce</i> Shopee: <a href="https://shp.ee/fb78cmb">https://shp.ee/fb78cmb</a>	<i>Nail art brushes</i>

Sumber: *Prettifainails*

Tabel 5.2  
Daftar pemasok bahan baku *Prettifainails*

No	Nama Pemasok	Alamat	Produk
1	Naigenic	<i>e-commerce</i> Shopee: <a href="https://shp.ee/5iilt4x">https://shp.ee/5iilt4x</a>	Lem kuku, kikiran
2	henna instan.id	<i>e-commerce</i> Shopee: <a href="https://shp.ee/pykcxr4">https://shp.ee/pykcxr4</a>	<i>packaging</i>

Sumber: *Prettifainails*

### C. Penjelasan Tentang Rencana Operasi

Rencana operasional merupakan komponen integral dari strategi bisnis yang merinci cara suatu pekerjaan dilakukan, menggambarkan alur kerja dari awal hingga akhir, serta menentukan sumber daya yang akan digunakan dalam prosesnya. Penyusunan rencana operasional dilakukan sebelum berdirinya bisnis untuk memastikan pencapaian tujuan secara efisien dan mengurangi risiko yang mungkin timbul selama operasional. Berikut adalah langkah-langkah yang diambil oleh *Prettifainails* dalam merancang rencana operasional.



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

## 1. Melakukan Survei Pasar

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

Untuk menentukan target pasar *Prettifainails* survei pasar dilakukan untuk mengetahui saya beli target pasar dan peluang yang ada untuk menentukan daya beli hingga ketersediaan produk dan harga jual target pasar

## 2. Melakukan Survei Pada Pesaing

Melakukan survei pasar adalah langkah yang diambil oleh *Prettifainails* untuk mengidentifikasi target pasar dan peluang yang mungkin ada. Survei ini membantu dalam menentukan daya beli konsumen, ketersediaan produk, serta penetapan harga yang sesuai dengan target pasar.

## 3. Pemilihan Lokasi

Pemilihan lokasi menjadi aspek krusial yang sangat berpengaruh pada kesuksesan perusahaan. Dengan memilih lokasi yang strategis, *Prettifainails* dapat memastikan aksesibilitas yang baik dan kedekatan dengan pusat kota, mendukung potensi keberhasilan bisnisnya.

## 4. Pendaftaran NIB

Identitas pelaku usaha yang diterbitkan oleh lembaga OSS dikenal sebagai NIB atau nomor induk berusaha. Pelaku usaha dapat mengajukan izin usaha dan komersial atau operasional sesuai dengan bidang usahanya masing-masing setelah memiliki NIB. NIB juga dapat digunakan untuk hak akses kepabeanan, angka pengenal importir (API), dan tanda daftar perusahaan (TDP).

Sesuai dengan peraturan pemerintah nomor 5 tahun 2021 tentang penyelenggaraan perizinan berusaha berbasis resiko, semua usahawan dapat melakukan pendaftaran melalui OSS (single online submission) untuk mendapatkan NIB. Semua perusahaan yang ingin mengajukan izin usaha di Indonesia, baik individu maupun

OSS.

## 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.

badan usaha kecil dan menengah (UMKM) atau non-UMKM, dapat menggunakan

Gambar 5.1

### Nomor Induk Usaha (NIB)



Sumber:OSS

### 5. Men-desain Layout

Tata letak serta desain dibuat menarik serta nyaman bagi pelanggan. Sehingga pelanggan merasa nyaman berada di tempat *Prettifainails*.

### 6. Merektrut Karyawan

Sebuah bisnis dapat berjalan jika adanya sumber daya manusia (SDM) yang memiliki kemampuan yang tepat dan dalam bisnis Sumber Daya Manusia merupakan peran penting, sehingga bisnis akan berjalan dengan efektif dan efisien. *Prettifainails* memiliki tenaga kerja yang memiliki pemahaman tentang dunia kuku dan memiliki sikap jujur dan baik dalam berkomunikasi dengan pelanggan.



## 7. Membeli Peralatan dan Perlengkapan

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

Peralatan dan Perlengkapan yang akan digunakan dan disediakan harus dipilih dengan tepat untuk mencegah terjadinya pengeluaran yang berlebihan. Pada saat membeli alat dan perlengkapan *Prettifainails* membuat daftar barang apa saja yang akan dibeli untuk membantu dalam berjalannya sebuah bisnis.

### Membeli Bahan Baku

*Prettifainails* akan memilih menggunakan bahan baku yang berkualitas, dalam memilih bahan baku tersebut menentukan kualitas sebuah produk yang dihasilkan.

### Membuat SOP dan *Job Description*

Standar operasional Prosedur (SOP) dan deskripsi pekerjaan sangat penting untuk membagi bidang pekerjaan dan memastikan bahwa semuanya konsisten.

Dengan adanya ini, pelanggan akan mengetahui bahwa semua bagian dan komponen *Prettifainails* tidak berubah hari ke hari.

## 10. Melatih Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang dipilih harus menjalani pelatihan yang cermat untuk memastikan bahwa mereka mampu memberikan kualitas layanan *Prettifainails* yang memuaskan pelanggan baru maupun pelanggan tetap, serta membantu membangun loyalitas pelanggan terhadap *Prettifainails*.

## 11. Membuat Sosial Media

Media sosial adalah media yang selalu digunakan oleh setiap orang di era modern ini, sehingga sangat penting untuk mempengaruhi setiap pelanggan dalam pemasaran produk. maka dari itu, *Prettifainails* akan menggunakan platform media sosial seperti Instagram, WhatsApps, tiktok, dll.

## 12. Melakukan Promosi

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,
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun



Promosi membantu sebuah bisnis dalam mencapai tujuan penjualan, mencapai

**C. Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Inovasi Kekinian Kwartir Gie)**  
target penjualan, dan mengoptimalkan keuntungan. Promosi *Prettifainails* dilakukan melalui media sosial.

### D. Pembukaan Usaha

Setelah semua rencana telah dilaksanakan dan direncanakan secara menyeluruh.

*Prettifainails* siap untuk melayani konsumen yang berkunjung.

Gambar 5.2

Jadwal Rencana Operasi *Prettifainails* 2024 – 2025

No	Kegiatan	2024												2025							
		Ags				Sep				Okt				Nov				Des			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Melakukan survei pasar	1																			
2	Melakukan survei pesaing		2	3	4																
3	Pemilihan lokasi					1	2	3	4												
4	Pendaftaran NIB								1	2	3	4									
5	Mendesain layout									1	2	3	4								
6	Merektrut karyawan									1	2	3	4								
7	Membeli peralatan dan perlengkapan									1	2	3	4								
8	Membeli bahan baku									1	2	3	4								
9	Membuat SOP dan Job description									1	2	3	4								
10	Melatih tenaga kerja									1	2	3	4								
11	Membuat sosial media									1	2	3	4								
12	Melakukan promosi									1	2	3	4								
13	Pembukaan usaha									1	2	3	4								

Sumber: *Prettifainails*

### D. Rencana Alur Produk

Setiap bisnis, baik perusahaan besar maupun kecil, memiliki alur produk yang melibatkan serangkaian tahapan dari saat konsumen menanyakan produk hingga saat barang tersebut sampai di tangan konsumen. Berikut adalah rencana distribusi online untuk penjualan *Prettifainails*:

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



### Gambar 5.3

#### Proses Operasi Produk Jika Konsumen Membeli Produk Secara *Online*

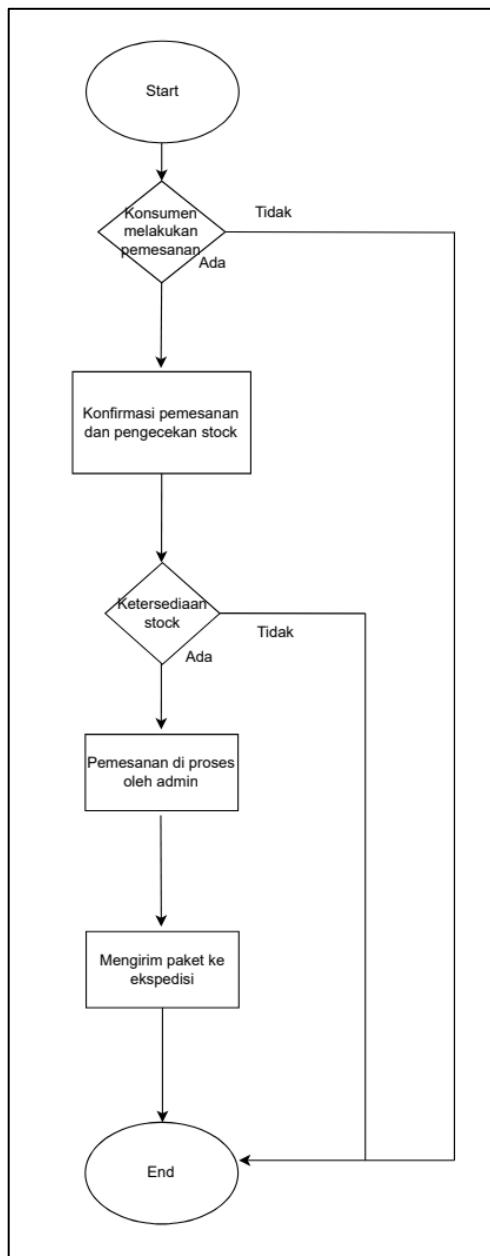
#### © Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

#### 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.



Sumber: *Prettifainails*

1. Konsumen memesan produk melalui platform *e-commerce* atau *whatsapp* dan melakukan pembayaran sesuai yang tersedia
2. Tim administrasi menerima notifikasi pesanan yang masuk dari konsumen, dan *Prettifainails* akan menyiapkan pesanan sesuai dengan yang dipesan oleh konsumen.
3. Mengirim paket pesanan konsumen ke ekspedisi
4. Konsumen menerima paket dan proses pesanan secara *online* selesai.

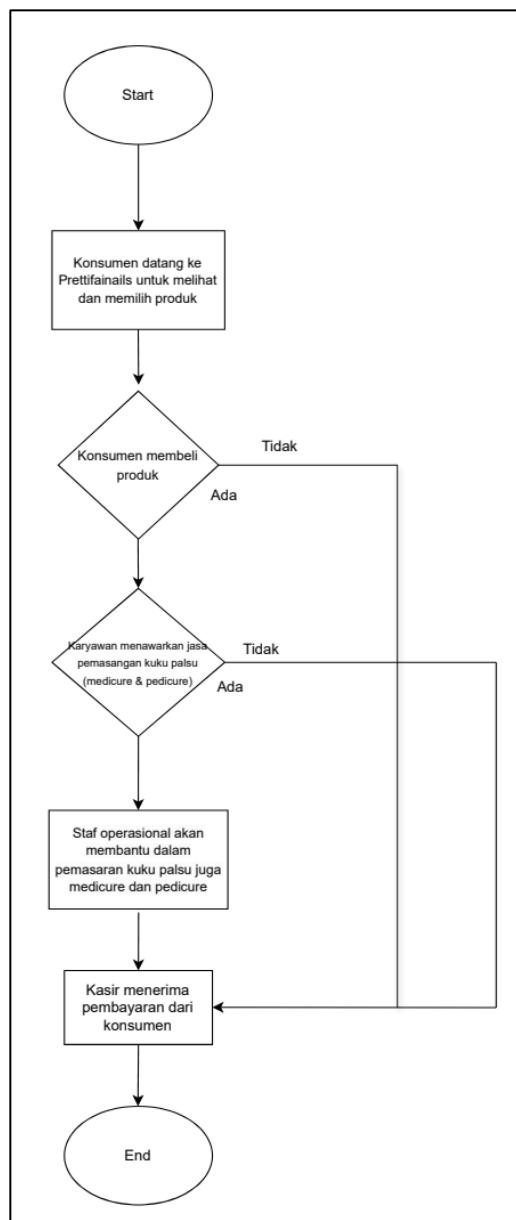


Berikut proses operasi produk *Prettifainails* jika konsumen membeli langsung

ditempat.

Gambar 5.4

Proses Operasi Produk Jika Konsumen Membeli Produk Secara *Offline*



Sumber: *Prettifainails*

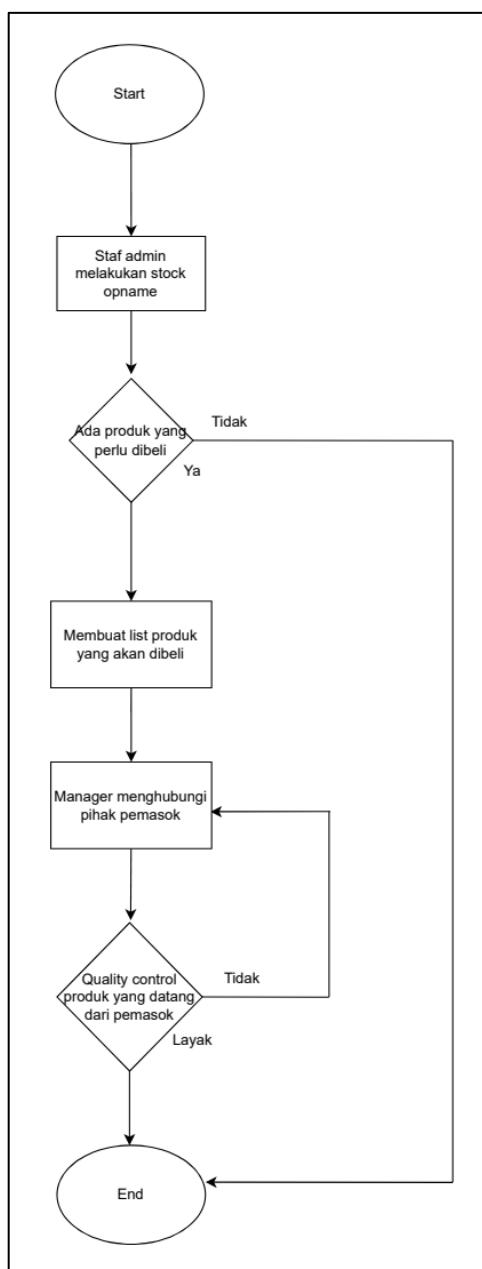
1. Konsumen datang langsung ke toko dan melakukan pemesanan
2. Pelayan menawarkan kepada konsumen untuk jasa pemasangan kuku palsu
3. Jika menggunakan jasa pemesangan maka akan diproses oleh pelayan
4. Jika tanpa menggunakan jasa konsumen akan diarahkan ke kasir
5. kasir menerima pembayaran dari konsumen



## E. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Alur pembelian berkaitan dengan bahan persediaan, yang sangat penting untuk menjaga stok bahan baku agar operasi dapat berjalan lancar. Kegiatan pembelian akan dijelaskan dalam diagram alur untuk menunjukkan bagaimana proses stok bahan baku *Prettifainails* terjadi. Berikut adalah Gambar 5.5 yang menggambarkan alur pembelian bahan baku *Prettifainails*:

Gambar 5.5  
Rencana Alur Pembelian & Persediaan Produk *Prettifainails*



Sumber: *Prettifainails*



- (C) Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Team melakukan *stockopname* setiap 1 minggu sekali yang bertujuan untuk mengetahui bahan baku yang sudah habis maupun yang tidak tercatat
  2. Team operasional membuat list mengenai bahan baku dan bahan penunjang yang akan habis dan sudah habis
  3. Team operasional mengirim laporan tersebut kepada manager untuk persetujuan dan melakukan konfirmasi bahan baku kepada manager
  4. Kemudian manager dan pemilik melakukan pesanan kepada pemasok terkait bahan baku
  5. Pesanan bahan baku akan diterima oleh team operasional
  6. Team operasional melakukan pengecekan ulang bahan baku yang dibeli.



## F. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Ketika menjalankan bisnis, teknologi dan peralatan usaha memiliki peran penting dalam mendukung kelancaran operasional. hal ini membantu *Prettifainails* dalam menunjang dari setiap aspek usaha termasuk dalam sisi digital. Berikut ini adalah peralatan yang akan digunakan oleh *Prettifainails*:

Tabel 5.3  
Teknologi & Peralatan *Prettifainails*

No	Peralatan	Jumlah
1	Sofa ruang tunggu	1
2	Meja kasir	1
3	Kursi kasir	1
4	Mobile printer	1
5	Rak etalase	5
6	Cctv	2
7	Meja kecil	1
8	Tablet Huawei	1
9	Laptop asus	1
10	<i>Nail Brushes</i>	1
11	Meja kaca etalase	1
12	AC Sharp ½ PK	1
13	Ring light	2
14	Rak kecil etalase	2
15	Meja perawatan	1
16	Kursi perawatan	4

Sumber: *Prettifainails*

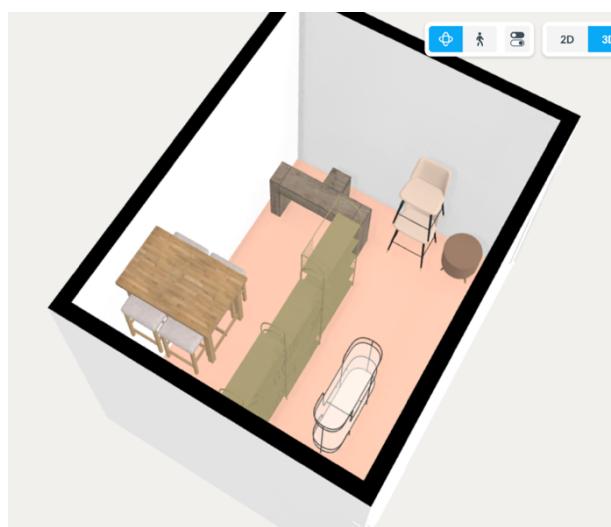
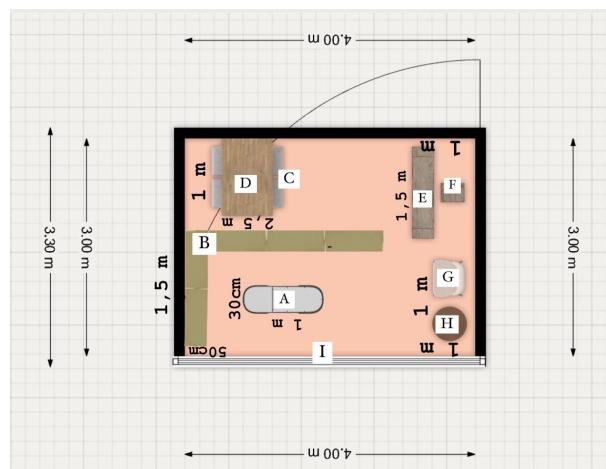


## G. Layout Bangunan dan Tempat Usaha

Dalam perencanaan pembangunan sebuah usaha, penataan letak bangunan memiliki signifikansi penting karena bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas sistem melalui optimalisasi fasilitas dan tata letak bangunan yang dimiliki. *Prettifainails* adalah bisnis di bidang kecantikan dengan jenis usaha UMKM yang berlokasi di UP2U Food & Life Junction Jl. Jendral Urip No. 20, Kota Pontianak. Berikut adalah *Layout* bangunan tempat *Prettifainail*.

Gambar 5.6

Layout Bangunan Tempat Usaha *Prettifainails* 4 x 3 m



Sumber: *Prettifainails*

Tabel 5.4  
Keterangan Layout *Prettifainails*

Keterangan Layout
A: meja kaca etalase B: rak etalase C: kursi perawatan D: meja perawatan E: meja kasir F: kursi kasir G: sofa tunggu H: meja tunggu I: pintu masuk

Sumber: *Prettifainails*

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

**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.