

BAB V

RENCANA ORGANISASI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

A. Proses Operasi Produk

Definisi manajemen operasi menurut Heizler, Render dan Munson (2017:4)

“*Operation management is the set of activities that creates value in the form of goods and services by transforming inputs into outputs.*” Artinya adalah serangkaian aktivitas yang menciptakan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah input menjadi output. proses operasi memiliki peran yang sangat penting untuk berjalannya kegiatan operasional dalam menghasilkan suatu produk ataupun jasa. Proses operasi adalah proses penciptaan barang dan jasa dengan mengubah input menjadi output yang kemudian akan didistribusikan kepada konsumen atau pelanggan.

Tan Auto’s merupakan usaha menjual mobil bekas siap pakai, yang akan menjual mobilnya ke pelanggan langsung. Pemesanan produk pada Tan Auto’s saat ini bisa dilakukan secara online maupun offline. Berikut adalah alur proses penjualan Tan Auto’s dari input sampai output.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBIKKG (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.

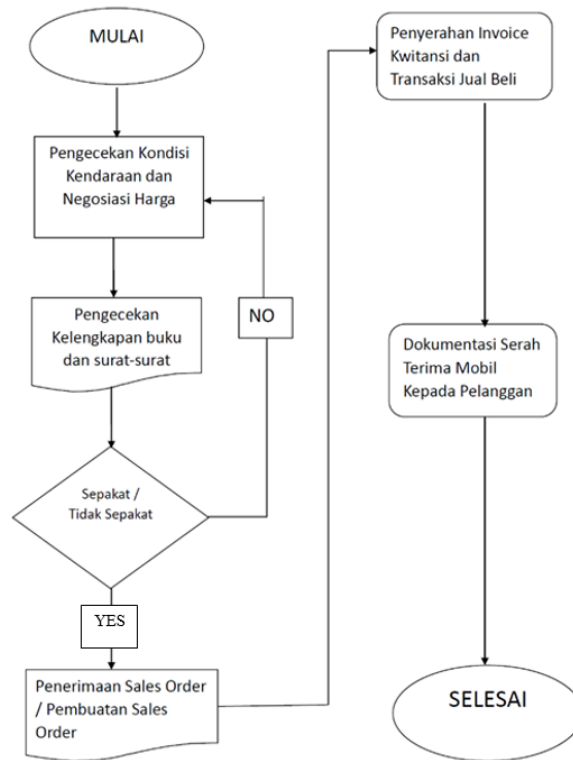
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



GAMBAR 5.1

Proses Bisnis Pada Showroom Tan Auto's



Sumber : Tan Auto's

© 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.

Dari Gambar 5.1 bisa dijelaskan alur pemesanan produk konsumen sebagai berikut :

Pemesanan *Online* dan *Offline*

Konsumen yang sudah tertarik dan memiliki kebutuhan dan kemampuan, bisa menghubungi langsung *Tan Auto's* secara *online* untuk mengatur jadwal janji ketemu, maupun *offline* secara langsung mendatangi lokasi *Tan Auto's*, dengan begitu pelanggan bisa langsung melihat, memilih dan mencoba mobil yang diminati

Pengecekan kondisi kendaraan dan negosiasi harga

Pengecekan kondisi kendaraan dilakukan ketika pelanggan datang langsung ke *showroom Tan Auto's* dan menentukan pilihannya, jika pilihan tersebut sudah



tepat, maka akan dilakukan pengecekan kondisi kendaraan yang dilakukan pelanggan Bersama staff dari *Tan Auto's*, jika sudah cocok maka akan dilakukan juga negosiasi harga antara pelanggan dan *Tan Auto's* dengan harapan bisa mencapai kesepakatan

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. Pengecekan kelengkapan buku servis, manual dan surat-surat

Tan Auto's akan mengeluarkan kelengkapan buku dan surat-surat terhadap mobil tersebut, setelah terjadinya kesepakatan, tentunya kelengkapan surat-surat dan buku servis serta manual book sangat penting, karena kelengkapan ini akan sangat menentukan status mobil yang dijual, apakah surat-suratnya lengkap dan menandakan tingkat perawatan yang dilakukan kepada mobil tersebut.

4. Pembuatan *Sales Order*

Pembuatan *sales order* dilakukan pada saat pelanggan sudah menentukan pilihan mobil bekas yang ingin dibeli, maka *Tan Auto's* akan mengeluarkan *Sales Order* terhadap mobil yang diminatinya, dimana sales order ini berfungsi sebagai komitmen pelanggan kepada *Tan Auto's* berupa biaya pemesanan / *Booking fee* / Tanda jadi, dimana pada Langkah ini, jika pelanggan membeli mobil dengan proses kredit, maka akan menyerahkan data data berupa, KTP, KK, NPWP, Slip gaji dan sebagainya.

5. Penyerahan *Invoice*, Kwitansi dan Transaksi Jual Beli

Pelanggan yang telah melakukan sales order dan transaksi pembelian sudah disetujui, maka *Tan Auto's* akan membuat kwitansi, dan *invoice* sebagai Tanda jual beli yang sah, serta proses serah terima kelengkapan buku dan surat-surat kendaraan serta kunci mobil dan sebagainya, dalam tahapan ini, proses transaksi jual beli telah resmi dilakukan dan tidak bisa di batalkan

6. Dokumentasi Serah Terima Mobil Kepada Pelanggan

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.



Pelanggan yang telah melewati proses serah terima surat-surat, buku dan kelengkapan kendaraan, maka *Tan Auto's* akan melakukan dokumentasi Serah terima berupa foto atau video, yang nantinya akan di unggah di setiap sosial media *Tan Auto's* untuk membantu menarik calon pelanggan, serta sebagai bukti dokumentasi penyerahan mobil kepada pelanggan

B. Nama Pemasok

Dalam menjalankan usahanya, *Tan Auto's* tentunya memiliki pemasok yang menyediakan bahan baku, perlengkapan dan peralatan yang pastinya akan membantu berjalannya kegiatan operasional *Tan Auto's*. berikut ini nama pemasok yang bekerja sama adalah :

1. Gramedia

Gramedia merupakan pemasok yang menyediakan dan menunjang peralatan dan perlengkapan alat tulis dan administrasi dari *Tan Auto's*, seperti Laptop, Printer, Alat Tulis, kertas, tinta, dan segala hal yang dapat menunjang dan membantu berjalannya proses administrasi *Tan Auto's*, *Gramedia* dipilih sebagai pemasok, karena memiliki persediaan yang sangat lengkap terkait hal-hal yang berhubungan dengan alat tulis.

2. Ace Hardware

Ace Hardware merupakan pemasok yang menyediakan alat-alat berat untuk menunjang kebutuhan operasional *Tan Auto's*, antara lain, perkakas, dongkrak, *Compound* dan sebagainya untuk membantu menunjang perbaikan minor mobil-mobil yang masuk kedalam stock *Tan Auto's*, serta mesin poles, sabun cuci mobil, dan obat poles yang pastinya akan menjaga kebersihan mobil dan membantu menaikkan kondisi fisik kendaraan. *Ace Hardware* dipilih menjadi pemasok, dikarenakan produk-produk

yang dijual oleh *Ace Hardware*, memiliki kualitas produk yang sudah teruji dengan baik, sehingga produk yang dibeli akan lebih tahan lama.

3. Percetakan Prima Graphia

Percetakan Prima Graphia merupakan Perusahaan *digital printing* dengan jangkauan luas dalam layanan cetak. *Tan Auto's* bekerja sama dengan Prima Graphia untuk menunjang kebutuhan *advertising offline*, berupa spanduk, banner, brosur dan sebagainya, *Tan Auto's* mempercayakan percetakan Prima Graphia karena memiliki kualitas yang baik kan produk produk yang dibuatnya.

4. Facebook Marketplace

Facebook marketplace digunakan oleh *Tan Auto's* untuk mencari mobil siap jual untuk *stock Tan Auto's*, *facebook marketplace* banyak digunakan oleh pemilik kendaraan yang ingin menjual mobilnya, karena mudah digunakan dan tidak ada Batasan jumlah iklan yang boleh diunggah, dengan begitu, maka platform ini sangat efektif untuk digunakan mencari mobil bekas siap pakai. *Tan Auto's* menggunakan platform ini, karena mudah digunakan, dan bisa menjadi sarana dua arah, yaitu untuk menjual stok unit mobil bekas yang dimiliki *Tan Auto's*, dan juga bisa digunakan untuk mencari stok mobil bekas yang dijual oleh *Tan Auto's*.

5. OLX Auto's

Olx auto's juga digunakan oleh *Tan Auto's* untuk mencari mobil bekas siap jual, *Tan Auto's* menggunakan aplikasi ini karena memiliki pengaturan yang bisa menentukan tipe mobil, spesifikasi, dan lokasi yang sesuai dengan kriteria *Tan Auto's*. Aplikasi ini sangat membantu *Tan Auto's* dalam mencari mobil bekas, dan salah satu keunggulan lainnya adalah penggunaan *OLX Auto's* memberikan resiko yang lebih rendah, karena *OLX Auto's* memiliki sistem verifikasi yang baik, sehingga pengguna





aplikasi ini pasti asli dan lebih minim resiko, oleh karena itu *Tan Auto's* cukup sering menggunakan *OLX Auto's* dalam menjual maupun membeli mobil bekas.

C. Deskripsi Rencana Operasi

Rencana Operasi adalah bagian dari strategi bisnis dimana disitu dijelaskan bagaimana suatu pekerjaan dilakukan, alur kerja dari awal sampai akhir, serta sumber daya apa saja yang diperlukan dan digunakan dalam prosesnya. Tentunya proses ini dilakukan sebelum suatu usaha diresmikan, agar usaha dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien dan meminimalisir resiko yang ada. Berikut ini adalah proses yang dilakukan *Tan Auto's* :

1. Melakukan Survei Pesaing

Survei ini dilakukan dengan melakukan analisis pesaing, bagaimana bisnisnya bisa berjalan dengan baik, identifikasi target pasar, kekuatan, kelemahan competitor, ancaman pesaing serta peluang-peluang yang dimiliki oleh *Tan Auto's*, Produk yang dijual, serta nilai-nilai lebih apa yang bisa diberikan *Tan Auto's* kepada pelanggannya untuk memenangkan persaingan, serta strategi-strategi apa yang bisa dilakukan. *Tan Auto's* melakukan survey ini pada minggu pertama dan kedua di bulan Oktober.

2. Melakukan Survey Pasar

Survey pasar dilakukan *Tan Auto's* untuk mengidentifikasi selera pelanggan dan mengetahui seberapa besar daya beli yang dimiliki oleh Masyarakat dan pasar yang akan dimasuki. Hal ini berguna untuk menetapkan harga jasa yang akan dijual. *Tan Auto's* akan melakukan survey supplier dibulan oktober minggu ketiga sampai minggu pertama bulan November.

3. Pembelian Perlengkapan dan Peralatan

Tan Auto's membeli peralatan dan perlengkapan, sesuai dengan apa yang dibutuhkan *Tan Auto's* untuk menjalankan operasionalnya, pembelian ini dilakukan



Tan Auto's kepada pemasok berdasarkan hasil survei Tan Auto's, dan pembelian ini akan dilakukan Tan Auto's pada minggu kedua dan ketiga dibulan November.

4. Membeli Mobil Bekas Untuk Stock

Tan Auto's Tentu harus melakukan pembelanjaan mobil bekas dari pengguna langsung atau user, untuk mendapatkan harga yang lebih rendah, sehingga bisa mendapatkan harga yang lebih tinggi, dan tidak juga menutup kemungkinan untuk membeli mobil dari pedagang, bila harganya cocok, serta Tan Auto's akan menjalin kerja sama dengan marketing atau sales mobil bekas, untuk mengambil mobil trade in, mobil yang didapatkan akan di display didalam showroom Tan Auto's dan proses pembelian ini akan dilakukan dari minggu keempat dibulan November hingga minggu keempat desember

5. Melakukan Promosi

Promosi merupakan salah satu Langkah paling penting dalam membuka usaha baru, dimana promosi ini berguna untuk membantu mencapai target penjualan. Promosi adalah aktivitas pemasaran untuk menawarkan produk ataupun jasa kepada pelanggan, agar para pelanggan tertarik untuk membeli produk tersebut. Media promosi yang digunakan Tan Auto's adalah Instagram Ads, Facebook Ads, Olx Auto's dan Tiktok. Promosi ini akan dilakukan Tan Auto's akan dilakukan selama 1 bulan penuh dibulan Januari. Berikut ini adalah rencana operasi Tan Auto's dari bulan Oktober 2024 hingga Januari 2025

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik BI KGG (Institusi 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.



Tabel 5.1

Rencana Operasi pendirian Tan Auto's tahun 2024-2025

No	Kegiatan	Rencana Operasi															
		OKTOBER				NOVEMBER				DESEMBER				JANUARI			
		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 Mobil Bekas untuk Stock																
5	Melakukan Promosi																

Sumber: Tan Auto's

D. Rencana Alur Pembelian dan Penjualan Produk Atau Jasa

Alur Produk memberikan penjelasan tentang bagaimana produk disampaikan kepada pelanggan, berikut adalah penjelasan alur produk Tan Auto's:

1. Alur Produk dimulai dari pelanggan mendatangi showroom Tan Auto's.
 2. Sales dari Tan Auto's akan melayani dan menanyakan pelanggan, tentang mobil apa yang diinginkan oleh pelanggan.
 3. Setelah mengetahui mobil apa yang diinginkan pelanggan, Sales akan mengajak pelanggan untuk melakukan pengecekan kondisi mobil yang akan dibeli, jika pelanggan merasa tidak cocok dengan kondisi mobil yang akan dibeli, maka pelanggan tidak akan melakukan transaksi
 4. Setelah melakukan pengecekan fisik interior dan eksterior, serta mesin dan sebagainya, dilanjutkan dengan pengecekan kelengkapan dokumen kendaraan, dokumen tersebut meliputi kelengkapan buku servis dan manual, serta surat-surat kendaraan seperti Faktur, BPKB, dan STNK.
- Setelah melakukan pengecekan, maka akan dilakukan negosiasi antara sales dengan pelanggan, dan jika sudah deal, maka Tan Auto's akan mengeluarkan sales order untuk pemesanan mobil.

6. Setelah mengeluarkan sales order dan deal, maka sales akan melakukan pembukaan nota, invoice dan kwitansi untuk melanjutkan transaksi pembayaran, dimana setelah semua sudah lunas dan berhasil, pelanggan boleh langsung membawa pulang kendaraan yang dibelinya.

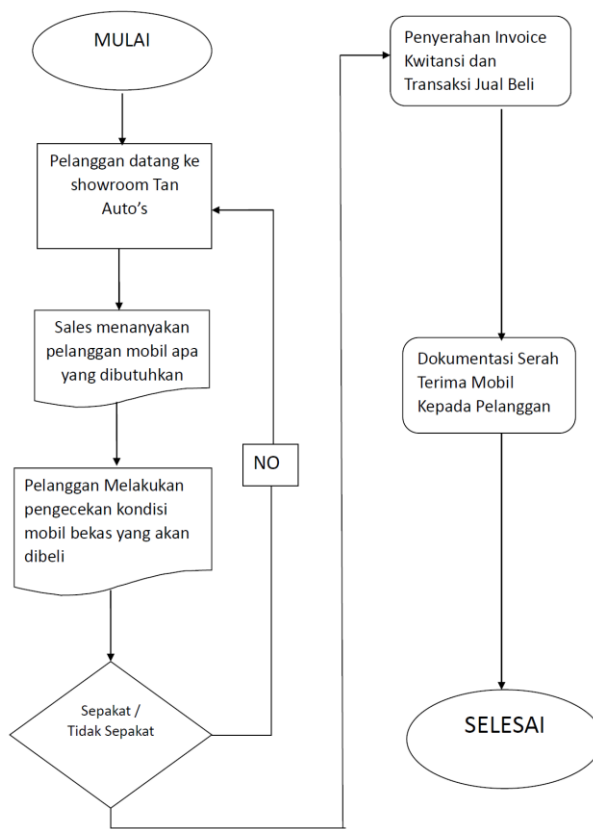
C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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 5.2

Rencana Alur Produk pada Tan Auto's



Sumber : Tan Auto's

E. Rencana Alur Pembelian Persediaan Mobil Siap Jual

Dalam perencanaan alur pembelian mobil siap jual, dijelaskan Langkah -langkah apa saja yang dilakukan untuk mendapatkan bahan persediaan, berikut adalah rencana alur pembelian persediaan mobil siap jual :



1. Melakukan pencarian mobil bekas melalui platform seperti *Facebook Marketplace*, **OLX**, dan makelar serta rekanan sales
2. Membuat Janji Temu untuk melakukan inspeksi kendaraan motor, terkait kondisi mesin, transmisi, ekterior dan interior kendaraan, serta kelengkapan surat-surat kendaraan
3. Melakukan Negosiasi terkait dengan harga dari kendaraan yang ingin dibeli
4. Melakukan pembayaran tanda jadi atau pelunasan terhadap mobil siap pakai yang akan dibeli
5. Membuat kwitansi pembayaran mobil, serta proses serah terima, dan inspeksi kendaraan terakhir

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

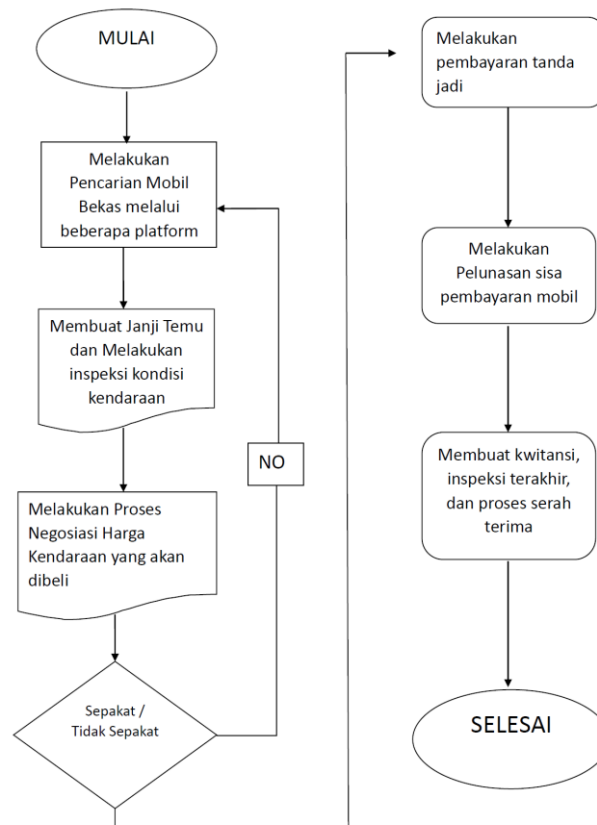
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.

Gambar 5.3

Rencana Alur Persediaan mobil siap jual Tan Auto's



Sumber : Tan Auto's



F. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Dalam membangun sebuah usaha, pastinya akan membutuhkan teknologi dan peralatan untuk mendukung berjalannya suatu usaha. Tan Auto's pun menggunakan teknologi dan peralatan yang digunakan untuk menjalankan usaha mobil bekas ini. Tan Auto's juga memperkirakan kebutuhan teknologi selama 5 tahun kedepan, dan tidak ada tambahan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Tabel 5.2
Peralatan Teknologi Eksternal Tan Auto's Tahun 2024 (Dalam Rp)

NO	Nama Peralatan	Harga	Jumlah	Total Harga
1	Mesin EDC Android	2.800.000	1	2.800.000
2	Lenovo Think Pad	5.500.000	1	5.500.000
TOTAL				8.300.000

Sumber : Tan Auto's

Selain kebutuhan Teknologi internal maupun eksternal, Perusahaan juga membutuhkan peralatan produksi untuk membantu menunjang kegiatan operasional kantor, berikut ini adalah peralatan produksi yang digunakan Tan Auto's

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 5.3
Peralatan Produksi dan Kantor Tan Auto's

NO	Nama Peralatan	Harga	Jumlah	Total Harga
1	Mesin Poles	475.000	1	475.000
2	Printer	1.760.000	1	3.500.000
3	Laptop	5.500.000	1	6.500.000
4	Toolkit/perkakas	1.600.000	2	3.200.000
5	Mesin Impact	850.000	1	850.00.000
TOTAL				10.185.000

Sumber : Tan Auto's

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.



G. Layout Bangunan Tempat Usaha

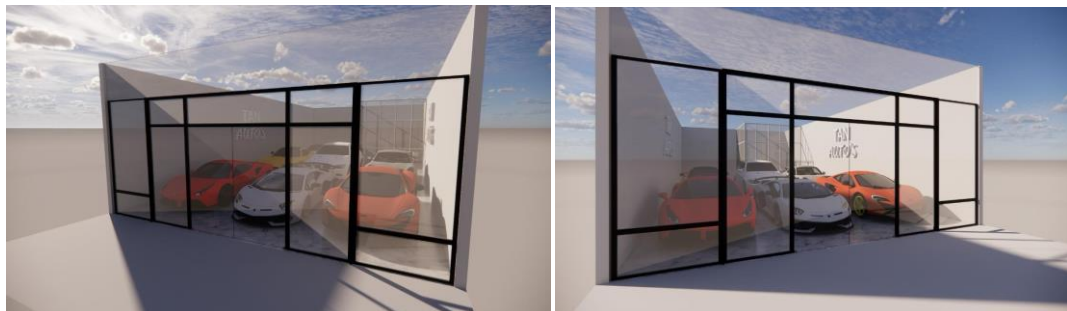
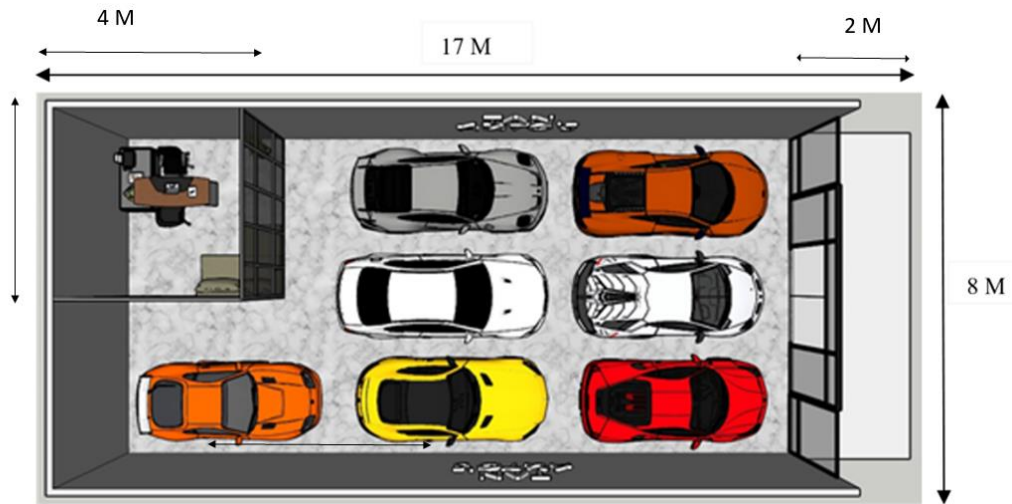
Layout merupakan proses tata letak sebuah bangunan usaha seperti Tan Auto's harus memiliki lay out untuk berjalannya sebuah bisnis showroom mobil bekas, yang berupa beberapa parkir

1. Luas Bangunan

Luas bangunan dari showroom mobil Tan Auto's adalah sebesar 8x17 M, Dengan luas showroom mobil bekas sebesar ini, memungkinkan Tan Auto's untuk menampung sebanyak 7 unit mobil bekas yang berada di dalam showroom, serta 1 buah kantor, untuk berjalannya kegiatan operasional Tan Auto's. Berikut ini adalah lay out bangunan usaha dari showroom mobil bekas Tan Auto's

Gambar 5.4

Lay Out Showroom Tan Auto's



Sumber : Tan Auto's

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Dilindungi 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Pada gambar diatas, dapat dilihat bahwa *showroom Tan Auto's* memiliki **C** satu buah kantor dengan ukuran 4x4 M, atau setara dengan 16 meter persegi, yang digunakan untuk menjadi ruang manajer, dan ruang negosiasi untuk pelanggan, lalu pada bagian depan *showroom*, terdapat lahan kosong sebesar 2x8 M, yang digunakan untuk menjadi lahan parkir bagi para pelanggan yang datang ke *showroom Tan Auto's*, lahan tersebut cukup untuk memarkirkan 3 unit kendaraan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.