

## BAB V

### RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

#### A. Proses Operasi Jasa

Proses operasi atau proses produksi adalah suatu kegiatan dengan melibatkan tenaga manusia, bahan, dan peralatan untuk menghasilkan produk yang berguna atau bernilai lebih.

Atau dengan kata lain proses produksi adalah transformasi bahan (input) menjadi produk (output). Alur proses produksi dalam manajemen operasi adalah Input --> Transformasi -->

Output. Input, berupa mesin, bahan/komponen, energi, dan desain produk di-transformasi-kan dengan menggunakan berbagai fasilitas produksi yang terdapat di dalam pabrik menjadi output, yang berupa barang, jasa, produk sampingan, dan sisa-sisa produk. Berikut adalah proses

Operasi dari Sari Sanjaya :

1. Melakukan pemesanan bahan baku dari supplier.
2. Melakukan pengecekan bahan baku dan meletakkannya dalam penyimpanan yang aman sesuai dengan bahan bakunya.
3. Menyiapkan tempat usaha disaat opening (Proses pembersihan, persiapan petty cash, persiapan kasir, dll)
4. Menerima pesanan dan melakukan proses transaksi.
5. Melakukan proses masak dan penyajian dengan baik.
6. Melakukan pembersihan langsung setelah pelanggan pulang, agar pelanggan lain tidak menunggu lama.
7. Menjalankan proses Closing setelah jam kerja berakhir.





Berikut proses operasi dalam tabel :

**Gambar 5.1**

**Proses Operasi Sari Sanjaya**



**B. Nama Pemasok**

1. Melakukan survey dari pelanggan secara langsung dan tidak langsung untuk menciptakan strategi peningkatan kualitas.
2. Melakukan survey pemasok ulang dan memilih pemasok dengan cost dan kualitas terbaik.
3. Melakukan penggantian packaging melalui survei

**B. Nama Pemasok**

Pemasok / supplier adalah seseorang atau sesuatu yang menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk membuat produk. Pemasok yang baik adalah pemasok yang dapat memberikan kualitas yang baik dengan harga yang cukup bersaing. Berikut daftar pemasok dari Sari Sanjaya :

Hak Cipta milik IBI KKG (Institute of Business and Informatics 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.



a. Pemasok Ikan :

Nama Perusahaan : Ibu Weinny

Produk yang Dibeli : Ikan tenggiri , Udang

No Telp : 0813 1138 5000

b. Pemasok Makanan :

Nama Perusahaan : Ibu Weinny

Produk yang Dibeli : Ikan tenggiri , Udang

No Telp : 0813 1138 5000

c. Pemasok Buah

Nama Perusahaan : Natura Fresh

Produk yang Dibeli : Buah-buahan

No Telp : (021) 29986282

Alamat: Jl. Ancol Bar. III No.1-2, RT.1/RW.3, Ancol, Kec. Pademangan, Jkt Utara, Daerah

Khusus Ibukota Jakarta 14430

d. Pemasok Minuman dan Bahan Lainnya

Nama Perusahaan : Toko Peralatan dan Bumbu Masak Jakarta

Produk yang Dibeli : Minuman dan bumbu dapur

No Telp [0858-1446-6915](tel:0858-1446-6915)

Alamat: Komplek Tugu Permai B4 No 26, RT.7/RW.O2, Tugu Utara, Kec. Koja, Jkt Utara,

Daerah Khusus Ibukota Jakarta 14260



Pemasok penulis merombak supplier setelah survei pemasok untuk menentukan harga dan kualitas produk yang terbaik.

### C. Deskripsi Rencana Operasi

Rencana Operasi adalah proses untuk mengembangkan rencana taktis yang membangun kemampuan manajemen untuk mengarahkan strategi bisnis untuk mencapai keunggulan kompetitif secara terus menerus dengan berfokus pada kepuasan pelanggan. Rencana ini akan memberikan target bagi pengusaha terhadap pencapaian kegiatan sehingga usaha dapat didirikan tepat waktu. Berikut adalah rencana operasi Sari Sanjaya untuk 5 tahun ke depan.

#### 1. Analisis kelayakan bisnis dan membuat rencana pengembangan bisnis

Tujuan dilakukan analisis kelayakan bisnis adalah untuk mengidentifikasi peluang dari bisnis serta mengukur seberapa besar potensi bisnis apabila dijalankan. Sedangkan rencana pengembangan bisnis dibutuhkan guna menciptakan strategi dan memastikan bahwa pengembangan ini layak dijalankan dan akan berpengaruh positif bagi perkembangan bisnis. Kedua hal ini dijalankan agar mendapat kepastian agar bisnis dapat berjalan dan memberikan keuntungan dalam waktu yang lama.

#### 2. Mencari alternatif pemasok lain sebagai perbandingan.

Pencarian pemasok ini bisa dimulai dengan melakukan survei ketempat-tempat secara langsung untuk melakukan survei harga dan kualitas barang baku. Supplier yang dipilih harusnya dapat dipastikan dapat bekerjasama dengan Sari Sanjaya dalam waktu yang lama tanpa ada perubahan perjanjian dan harga yang signifikan. Mencari banyak alternatif akan lebih baik agar lebih aman bagi perusahaan.

#### 3. Melakukan survei pasar



Survei dibuat untuk melihat pendapat dari pelanggan yang sudah pernah ke restoran maupun yang belum untuk mengetahui kebutuhan pasar, besar minat calon konsumen. Survei dibuat di

secara fisik dan juga online dan disertakan dengan bonus agar khalayak tertarik untuk berpartisipasi

4. Membuat website dan mengembangkan sosial media

Membuat website yang bisa menunjang pemesanan secara online agar dapat memudahkan pelanggan, dan mengembangkan social media sebagai sarana promosi. Penulis akan merekrut pihak ketiga untuk pembuatan website dan social media ini agar mendapatkan hasil yang terbaik.

5. Merekrut desainer untuk tata letak dan mengajukan renovasi

Penulis berencana merombak Sari Sanjaya agar dapat menjadikan suasana restoran sebagai keunggulan dari Sari Sanjaya. Perekrutan desainer dibutuhkan untuk mencapai hal ini. Penulis juga akan mengajukan renovasi secara berkala agar kegiatan operasional bisa tetap berjalan.

6. Memperbaharui fasilitas, peralatan dan perlengkapan.

Perbaharuan ini juga dibutuhkan dalam usaha untuk memberikan kualitas restoran terbaik ke pelanggan. Hal ini dibutuhkan untuk meningkatkan kenyamanan dari restoran. Dan juga menarik perhatian anak muda untuk makan di Sari Sanjaya.

7. Menyebarkan iklan secara offline dan online

Iklan mengenai perkembangan Sari Sanjaya akan di sebarkan secara offline melalui poster, brosur dan pamflet yang akan disebarkan disekitar wilayah Sari Sanjaya dan secara online melalui website dan social media. Hal ini bertujuan agar pelanggan tahu mengenai perkembangan Sari Sanjaya, baik yang sudah pernah berkunjung maupun calon pelanggan.



8. Menjalankan modul baru

Mengecek efektifitas perkembangan dan menjalankan operasional dengan modul baru apabila pengembangan terbukti berfungsi dengan baik, sambil merencanakan strategi pengembangan lainnya.

Berikut rencana operasi Sari Sanjaya dalam tabel :

Tabel 5. 1

Rencana Operasi Sari Sanjaya

Kegiatan	Bulan dan Tahun												
	Nov-23				Des-23				Jan-24				
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Analisis kelayakan bisnis dan membuat rencana pengembangan bisnis	■	■											
Mencari alternatif pemasok lain sebagai perbandingan		■	■										
Melakukan survei pasar				■	■								
Membuat website dan mengembangkan sosial media						■							
Merekrut desainer untuk tata letak dan mengajukan renovasi						■							
Memperbaharui fasilitas, peralatan dan perlengkapan.							■						
Menyebarkan iklan secara offline dan online								■	■				
Menjalankan modul baru									■	■	■	■	

Sumber: Sari Sanjaya 2023

D. Rencana Alur Produk

Rencana alur produk adalah serangkaian aktivitas untuk merancang strategi produksi barang atau jasa. Rangkaian aktivitas tersebut mulai dari memikirkan bentuk barang, ukuran, jumlah, hingga jenis barang yang akan diproduksi. Rincian kegiatan tersebut digambarkan dalam diagram yang beralur. Rencana alur produk menggambarkan proses dari awal

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

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 Dilarang mengutip atau sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengizinkan penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
 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.



pemesanan konsumen, pembuatan produk sesuai spesifikasi konsumen, dan pengirimannya.

Berikut adalah rencana alur produk dari Sari Sanjaya

Alur Pembelian secara offline :

1. Pembeli mengunjungi restoran Sari Sanjaya
2. Pembeli mengunjungi kasir, memilih produk, dan melakukan pemesanan
3. Pembeli melakukan pembayaran menggunakan cash, debit, atau scan barcode Sari Sanjaya
4. Sari Sanjaya melakukan pengecekan dana masuk
5. Bagian dapur memproses pesanan pelanggan
6. Waiter mengantarkan pesanan kepada pelanggan
7. Pembeli menerima pesanan dan melakukan review dari form atau secara online melalui barcode

Berikut rencana alur produk dalam tabel :

Gambar 5. 2

Rencana Alur Produk



Sumber: Sari Sanjaya 2023

Hak cipta milik IBIKKG (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.



Alur pembelian secara online :

1. Pembeli melakukan pemesanan melalui aplikasi pihak ketiga yang bekerjasama dengan Sari Sanjaya atau melakukan penelponan ke outlet Sari Sanjaya
2. Pembeli memilih produk yang dipesan melalui aplikasi atau telepon
3. Pembeli melakukan pembayaran melalui aplikasi pihak ketiga atau tranfer langsung ke rekening Sari Sanjaya
4. Pihak Sari Sanjaya melakukan pengecekan dana masuk
5. Pihak Sari Sanjaya memproses makanan
6. Pihak Sari Sanjaya melakukan pengiriman melalui driver aplikasi pihak ketiga atau pihak Sari Sanjaya secara langsung
7. Pembeli menerima pesanan dan melakukan review

Gambar 5.3

### Rencana Alur Produk Online



Sumber: Sari Sanjaya 2023





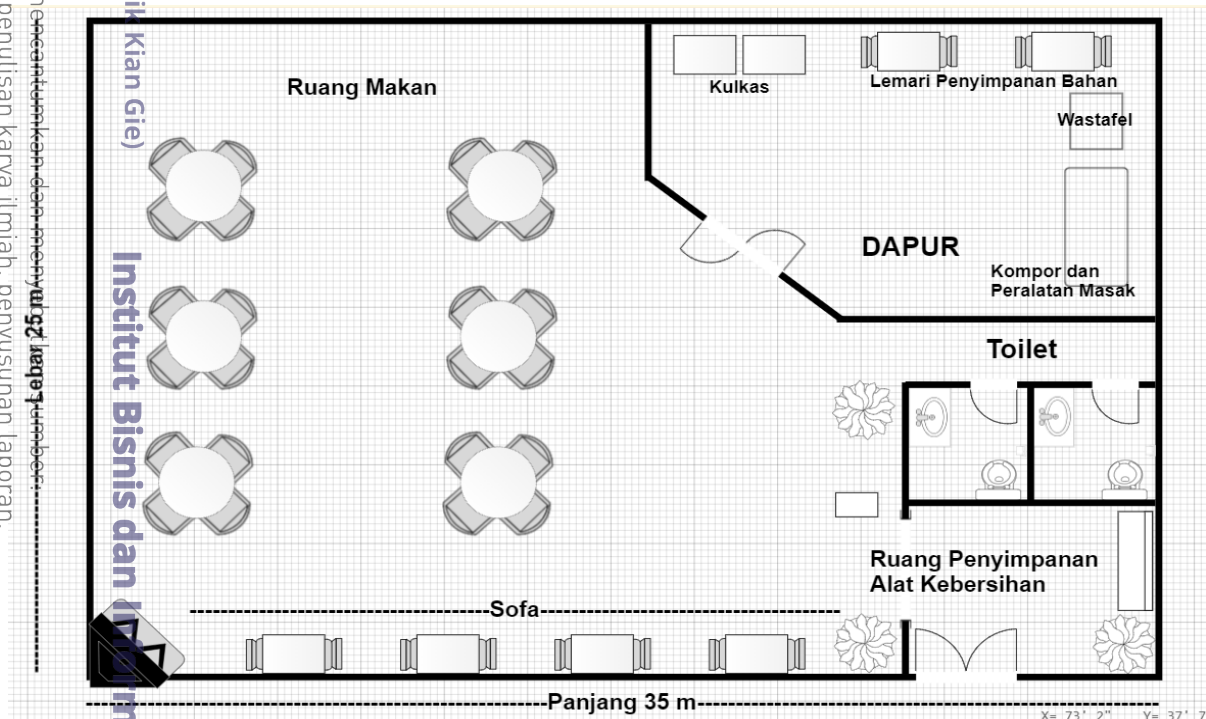
6. Gojek, Grab : Layanan antar makanan ke pelanggan

**G. Layout Bangunan Tempat Usaha**

Bangunan adalah tempat berjalannya operasional suatu usaha. Di bangunan ini berjalan kegiatan pengembangan bisnis dari usaha Sari Sanjaya. Lokasi usaha Sari Sanjaya terletak di Jl. Boulevard Raya Blok QA1 No. 8 - 10, Kelapa Gading, Jakarta Utara. Sari Sanjaya di sewa sejak 2004. Dulu didirikan oleh keluarga besar penulis. Tempat ini dipilih karena lokasinya yang strategis yang bertempat di jalan utama dan berdekatan dengan pusat kota (mall, tempat kerja, apartemen dan perumahan). Proses renovasi besar-besaran dilakukan setiap 7 tahun, yang terakhir terjadi di 2022. Proses perbaikan pertahun diberikan anggaran sebesar Rp. 5.000.000 setiap tahunnya.

**Gambar 5.4**

**Layout Rumah Makan Sari Sanjaya**



Sumber Sari Sanjaya, 2023

1. Dilarang menyalin, mengutip, atau menyalin karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyertakan sumbernya.  
 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.

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