

BAB VI

RENCANA OPERASI, PRODUKSI, DAN PENJUALAN

Bab ini membahas mengenai rencana operasi, produksi dan juga penjualan dari produk Coersi. Bagian ini juga menjelaskan penetapan harga pokok dan menguraikan rencana kontinjensi dan risiko usaha.

6.1 Rencana Operasi Perusahaan

Rencana operasi perusahaan menggambarkan mengenai keseluruhan rencana kegiatan operasional yang akan dilakukan oleh Coersi. Bagian ini akan dijabarkan melalui empat bagian yaitu kegiatan operasional administrasi toko *online*, logistik Rancangan Usaha Coersi, penyediaan bahan baku, perlengkapan dan peralatan.

6.1.1 Kegiatan Operasional Administrasi Toko Online

Jam operasional Coersi akan dilaksanakan dari hari Senin sampai Kamis dan Sabtu, untuk jam kerja dari jam 08.00 sampai jam 16.00 WIB yang nantinya terbagi dalam beberapa *shift*. Hari Jumat dan Minggu merupakan hari libur dan juga tanggal merah libur nasional.

6.1.2 Logistik Rancangan Usaha Coersi

Proses perencanaan produk Coersi baik model maupun motif akan dilakukan setiap tiga bulan. Coersi merencanakan adanya perubahan motif setiap tiga bulan untuk menarik minat konsumen dan untuk menambah daya tariknya Coersi juga mengeluarkan produk *limited edition* yaitu menggunakan kain perca yang didesain khusus dan terbatas.

Proses produksi difokuskan di Kota Malang. Perencanaan produksi dilakukan secara rutin yaitu setiap 3 bulan sekali untuk motif dan model *bean bag*, perencanaan dilakukan mulai dari pencarian ide sampai dengan tahap pelaksanaan produksi. Produksi rutin dilakukan untuk memenuhi target persediaan barang, setelah itu bisa menyesuaikan kebutuhan jika masih ada permintaan. Penyimpanan barang Coersi dilakukan dengan hati-hati mengingat produk harus terjaga kualitasnya hingga tangan konsumen. Penyimpanan dilakukan dengan membungkus produk dengan plastik untuk meminimalisir resiko berjamur dan juga produk rusak.

6.1.3 Penyediaan Bahan Baku

Bahan baku yang dibutuhkan oleh Coersi adalah kain dan *sterofoam* butir. Kain yang digunakan adalah jenis batik yang dapat disesuaikan bentuk dan jenisnya untuk *Bean Bag* yang dapat dibeli dari toko toko disekitar Kota Malang. Selain itu, untuk edisi khusus kain diperoleh dari beberapa penjahit di Kota Malang. Berikut beberapa *supplier* yang digunakan oleh rancangan usaha Coersi.

a. Pembelian Kain

- i. Tokopedia
- ii. Shopee
- iii. Shrelo
- iv. Percetakankain
- v. Printkain
- vi. Vavdigitalprint
- vii. Cetakanku

viii. Impresikufabic.

b. Pembelian Sterofoam Butir

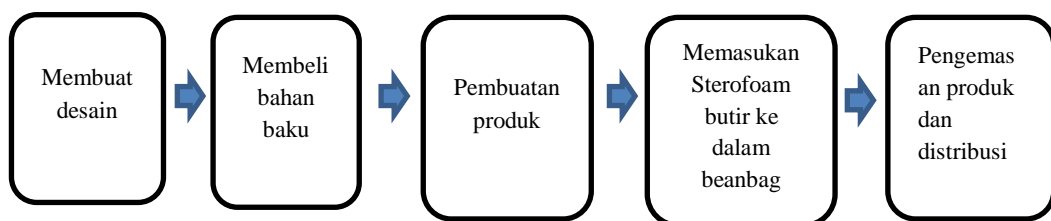
- i. Beanbag.malang
- ii. CV. Sinterra Safetindo

6.1.4 Produk

Produk dari Coersi adalah beanbag dengan beberapa model bentuk yang didesain khusus menggunakan kain batik. Selain produk kursi yang biasa, Coersi juga memiliki produk edisi khusus dimana desain yang terbatas dan mengangkat tema ramah lingkungan dengan menggunakan bahan daur ulang atau kain perca.

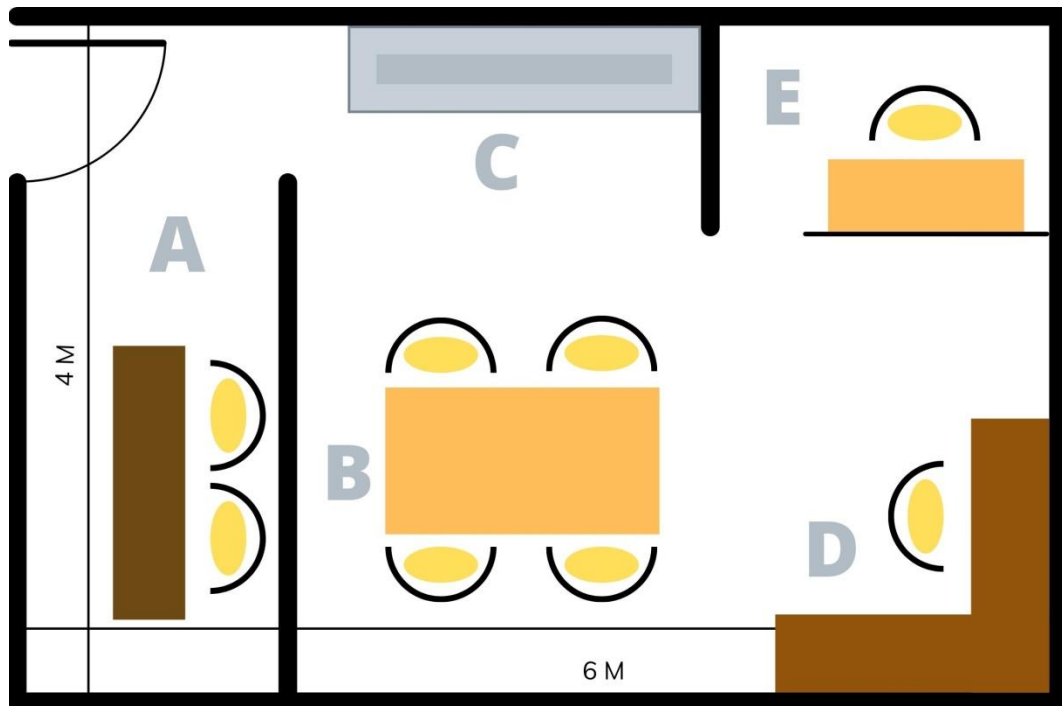
6.1.5 Proses Produksi

Proses produksi dibagi menjadi beberapa alur. Berikut adalah alur produksi dari Coersi:



Gambar 26. Alur Produksi
Sumber: Data Diolah (2021)

6.1.5.1 Denah Ruang Kerja Perusahaan



Gambar 27. Layout Denah Ruang Perusahaan
Sumber: Data Diolah (2021)

Keterangan:

- Ruangan pemasaran, administrasi, dan penerimaan tamu
- Ruang pembuatan pola dan packing
- Ruang penyimpanan
- Ruang menjahit
- Ruang perencanaan dan design

6.1.5.2 Biaya Operasional

Setiap usaha dibutuhkan dana untuk memulainya, begitu pula Coersi membutuhkan biaya operasional untuk menjaga jalannya usaha, membayar gaji

karyawan dan juga biaya dan beban yang harus dikeluarkan setiap bulannya. Berikut merupakan biaya operasional Coersi.

Tabel 31. Biaya Operasional Coersi pada Tahun Pertama dan Kedua

Biaya Listrik	Rp 200.000
Biaya Inventoris Kantor	Rp 200.000
Biaya Internet	Rp 300.000
Biaya perawatan fasilitas	Rp 100.000
Biaya Perbulan	Rp 800.000
Biaya Pertahun	Rp 9.600.000

Sumber: Data Diolah (2021)

Keterangan: Seluruh biaya merupakan akumulasi dari keseruhan operasional Coersi *Bean Bag*

6.1.6 Kapasitas Produksi

Kapasitas produksi yang dimiliki coersi sebanyak 58 produk per bulan. Produksi dilakukan mencakup beanbag segitiga, beanbag bulat dan juga cover beanbag. Waktu efektif produksi adalah 24 hari (waktu kerja senin sampai sabtu).

6.2 Penjualan

Pada bagian ini akan dijabarkan mengenai biaya bahan baku, biaya pengemasan, kos barang terjual, perkiraan penjualan tiap bulan di tahun pertama berdirinya usaha, serta perkiraan penjualan dalam waktu 5 (lima) tahun mendatang.

6.2.1 Biaya Bahan Baku

1. *Bean Bag* Model segitiga

Tabel 32. Biaya Bahan Baku Produk Model Segitiga (per produk)

Biaya Bahan Baku <i>Bean Bag</i> Segitiga				
Keterangan	Jumlah	Satuan	Harga	Total
Kain Cover Batik	1,5	Meter	Rp 34.700	Rp 52.050
Kain Blacu	1,5	Meter	Rp 16.000	Rp 24.000
Resleting	2	buah	Rp 5.000	Rp 10.000
Benang	1	buah	Rp 2.000	Rp 2.000
Sterofom butir	1,5	kg	Rp 85.000	Rp 127.500
Total				Rp 215.550

Sumber: Data Diolah (2021)

2. *Bean Bag* Model Bulat

Tabel 33. Biaya Bahan Baku Produk Model Bulat (per produk)

Biaya Bahan Baku <i>Bean Bag</i> Bulat				
Keterangan	Jumlah	Satuan	Harga	Total
Kain Cover Batik	1,7	Meter	Rp 34.700	Rp 58.990
Kain Blacu	1,5	Meter	Rp 16.000	Rp 24.000
Resleting	2	buah	Rp 5.000	Rp 10.000
Benang	1	buah	Rp 2.000	Rp 2.000
Sterofom butir	1,5	kg	Rp 85.000	Rp 127.500
Total				Rp 222.490

Sumber: Data Diolah (2021)

3. Cover *Bean Bag* Model Segitiga

Tabel 34. Biaya Bahan Baku Cover Produk Model Segitiga (per produk)

Harga Pokok Penjualan Cover <i>Bean Bag</i> Segitiga				
Keterangan	Jumlah	Satuan	Harga	Total
Kain Cover Batik	1,5	Meter	Rp 34.700	Rp 52.050
Resleting	1	buah	Rp 5.000	Rp 5.000
Benang	1		Rp 250	Rp 250
Total				Rp 57.300

Sumber: Data Diolah (2021)

4. Cover *Bean Bag* Model Bulat

Tabel 35. Biaya Bahan Baku Cover Produk Model Bulat (per produk)

Harga Pokok Penjualan Cover <i>Bean Bag</i> Bulat				
Keterangan	Jumlah	Satuan	Harga	Total
Kain Cover Batik	1,7	Meter	Rp 34.700	Rp 58.990
Resleting	1	buah	Rp 5.000	Rp 5.000
Benang	1	buah	Rp 2.000	Rp 2.000
Total				Rp 65.990

Sumber: Data Diolah (2021)

6.2.2 Biaya Peralatan

Tabel 36. Biaya Peralatan Bean Bag

Keterangan	Jumlah	Satuan	Masa Pakai	Harga	Total
Meja	2	Buah	2 Tahun	Rp 300.000	Rp 600.000
Kursi	6	Buah	2 tahun	Rp 100.000	Rp 600.000
Mesin Jahit	2	Buah	5 Tahun	Rp 3.750.000	Rp 7.500.000
Laptop	1	Buah	3 Tahun	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000
Total					Rp 13.200.000

6.2.3 Biaya Perlengkapan

Tabel 37. Biaya Peralengkapan Bean Bag

Keterangan	Jumlah	Satuan	Masa Pakai	Harga	Total
Meteran Kain	3	Buah	1 Tahun	Rp 15.000	Rp 45.000
Gunting Kain	3	Buah	1 Tahun	Rp 130.000	Rp 390.000
Gunting	3	Buah	1 Tahun	Rp 15.000	Rp 45.000
Jarum Pentul	3	Box	6 Bulan	Rp 5.000	Rp 15.000
ATK	1		6 Bulan	Rp 250.000	Rp 250.000
Pensil Kaca	1	Box	1 Tahun	Rp 20.000	Rp 20.000
Kertas Pola	10	roll	3 Bulan	Rp 20.000	Rp 200.000
Kertas HVS	1	Rim	3 Bulan	Rp 45.000	Rp 45.000
Total					Rp 1.010.000

6.2.4 Biaya Pengemasan Produk

1. Bean Bag Model

Tabel 38. Biaya Pengemasan Produk Model Segitiga, Model Bulat, Model edisi khusus. (per produk)

Biaya	Jumlah	Satuan	Harga	Total
Kardus	1	buah	Rp 17.000	Rp 17.000
Plastik	1	buah	Rp 7.000	Rp 7.000
Tag	1	buah	Rp 100	Rp 100
Total				Rp 24.100

Sumber: Data Diolah (2021)

2. Cover *Bean Bag* Model

Tabel 39. Biaya Pengemasan Produk Model Segitiga, Model Bulat, Model edisi khusus. (per produk)

Biaya	Jumlah	Satuan	Harga	Total
Kardus	1	buah	Rp 3.500	Rp 3.500
Plastik	1	buah	Rp 1.000	Rp 1.000
Tag	1	buah	Rp 100	Rp 100
Total				Rp 4.600

Sumber: Data Diolah (2021)

6.2.5 Harga Pokok Penjualan

Pada bagian ini akan dijelaskan harga pokok penjualan pada setiap produk yang ditawarkan oleh Coersi dalam hal ini merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan suatu produk.

1. Model Segitiga

Tabel 40. Margin Kontribusi Model Segitiga

Harga Pokok Penjualan <i>Bean Bag</i> Segitiga	
Biaya Bahan Baku	Rp 215.550
Biaya Overhead	Rp 1.714
Biaya Pengemasan	Rp 24.100
KBT	Rp 241.364
Laba	Rp 158.636
Harga Jual	Rp 400.000

Sumber: Data Diolah (2021)

2. Model Bulat

Tabel 41. Margin Kontribusi Model Bulat

Harga Pokok Penjualan <i>Bean Bag</i> Bulat	
Biaya Bahan Baku	Rp 222.490
Biaya Overhead	Rp 1.714
Biaya Pengemasan	Rp 24.100
KBT	Rp 248.304
Laba	Rp 151.696
Harga Jual	Rp 400.000

Sumber: Data Diolah (2021)

3. Model Segitiga

Tabel 42. Margin Kontribusi Cover Model Segitiga

Harga Pokok Penjualan Cover <i>Bean Bag</i> Segitiga		
Biaya Bahan Baku	Rp	57.300
Biaya Overhead	Rp	1.714
Biaya Pengemasan	Rp	24.100
KBT	Rp	83.114
Laba	Rp	116.886
Harga Jual	Rp	200.000

Sumber: Data Diolah (2021)

4. Model Bulat

Tabel 43. Margin Kontribusi Cover Model Bulat

Harga Pokok Penjualan Cover <i>Bean Bag</i> Bulat		
Biaya Bahan Baku	Rp	65.990
Biaya Overhead	Rp	1.714
Biaya Pengemasan	Rp	24.100
KBT	Rp	91.804
Laba	Rp	108.196
Harga Jual	Rp	200.000

Sumber: Data Diolah (2021)

6.2.6 Perkiraan penjualan Tahun Pertama

Penjualan tahun pertama Coersi *Bean Bag* disesuaikan dengan target penjualan yang ingin dicapai dan kapasitas produksi yang dimiliki oleh Coersi *Bean Bag*. Berikut merupakan perkiraan penjualan dari produk-produk yang ditawarkan oleh Coersi *Bean Bag* pada tahun pertama.

Tabel 44. Tabel Perkiraan Jumlah Penjualan Tahun Pertama Coersi

	Bean bag Bulat	Bean Bag Segitiga	Cover Bulat	Cover Segitiga
Jan	8	8	12	12
Feb	9	9	13	13
Mar	10	10	14	14
Apr	12	12	15	15
Mei	12	12	16	16
Jun	13	13	17	17
Jul	13	13	18	18
Ags	13	13	18	18
Sep	13	13	18	18
Okt	15	15	19	19
Nov	16	16	20	20
Des	16	16	20	20
Total	150	150	200	200

Tabel 45. Tabel Perkiraan Penjualan Tahun Pertama Coersi

	<i>Bean Bag Bulat</i>	<i>Bean Bag Segitiga</i>	Cover Bulat	Cover Segitiga	Total	Laba Kotor
Jan	8	8	12	12	40	5.183.640
Penjualan	3.200.000	3.200.000	2.400.000	2.400.000	11.200.000	
KBT	1.986.432	1.930.912	1.101.648	997.368	6.016.360	
Feb	9	9	13	13	44	5.719.054
Penjualan	3.600.000	3.600.000	2.600.000	2.600.000	12.400.000	
KBT	2.234.736	2.172.276	1.193.452	1.080.482	6.680.946	
Mar	10	10	14	14	48	6.254.468
Penjualan	4.000.000	4.000.000	2.800.000	2.800.000	13.600.000	
KBT	2.483.040	2.413.640	1.285.256	1.163.596	7.345.532	
Apr	12	12	15	15	54	7.100.214
Penjualan	4.800.000	4.800.000	3.000.000	3.000.000	15.600.000	
KBT	2.979.648	2.896.368	1.377.060	1.246.710	8.499.786	
Mei	12	12	16	16	56	7.325.296
Penjualan	4.800.000	4.800.000	3.200.000	3.200.000	16.000.000	
KBT	2.979.648	2.896.368	1.468.864	1.329.824	8.674.704	
Jun	13	13	17	17	60	7.860.710
Penjualan	5.200.000	5.200.000	3.400.000	3.400.000	17.200.000	
KBT	3.227.952	3.137.732	1.560.668	1.412.938	9.339.290	
Jul	13	13	18	18	62	8.085.792
Penjualan	5.200.000	5.200.000	3.600.000	3.600.000	17.600.000	
KBT	3.227.952	3.137.732	1.652.472	1.496.052	9.514.208	
Ags	13	13	18	18	62	8.085.792

Penjualan	5.200.000	5.200.000	3.600.000	3.600.000	17.600.000	
KBT	3.227.952	3.137.732	1.652.472	1.496.052	9.514.208	
Sep	13	13	18	18	62	
Penjualan	5.200.000	5.200.000	3.600.000	3.600.000	17.600.000	8.085.792
KBT	3.227.952	3.137.732	1.652.472	1.496.052	9.514.208	
Okt	15	15	19	19	68	
Penjualan	6.000.000	6.000.000	3.800.000	3.800.000	19.600.000	8.931.538
KBT	3.724.560	3.620.460	1.744.276	1.579.166	10.668.462	
Nov	16	16	20	20	72	
Penjualan	6.400.000	6.400.000	4.000.000	4.000.000	20.800.000	9.466.952
KBT	3.972.864	3.861.824	1.836.080	1.662.280	11.333.048	
Des	16	16	20	20	72	
Penjualan	6.400.000	6.400.000	4.000.000	4.000.000	20.800.000	9.466.952
KBT	3.972.864	3.861.824	1.836.080	1.662.280	11.333.048	
Total						91.566.200

Sumber: Data Diolah (2021)

6.2.7 Perkiraan Penjualan dalam Lima Tahun

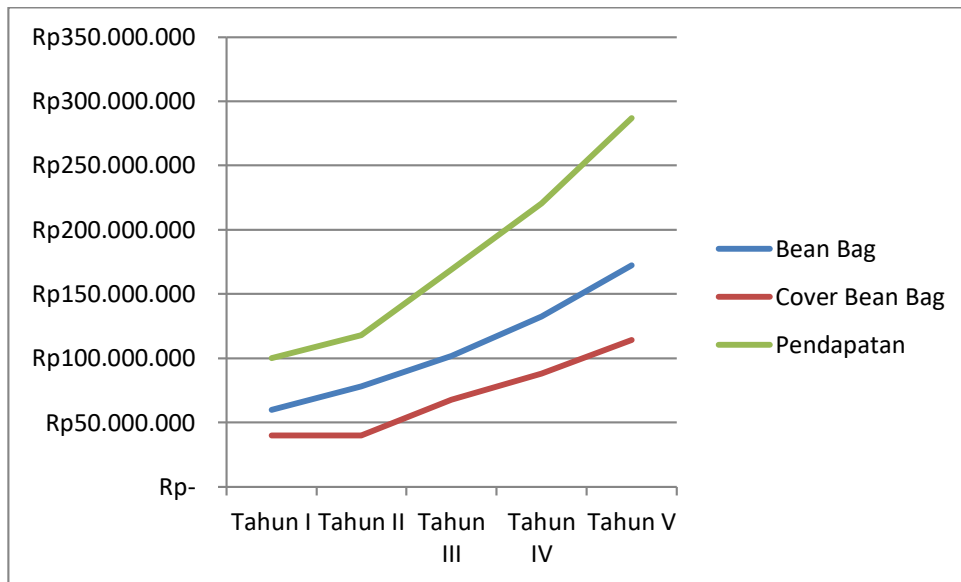
Penjualan tahun pertama Coersi *Bean Bag* disesuaikan dengan target penjualan yang ingin dicapai dan kapasitas produksi yang dimiliki oleh Coersi *Bean Bag*. Berikut merupakan perkiraan penjualan dari produk-produk yang ditawarkan oleh Coersi *Bean Bag* pada tahun pertama sampai dengan yang kelima.

Tabel 46. Tabel Perkiraan Penjualan Lima Tahunan Coersi

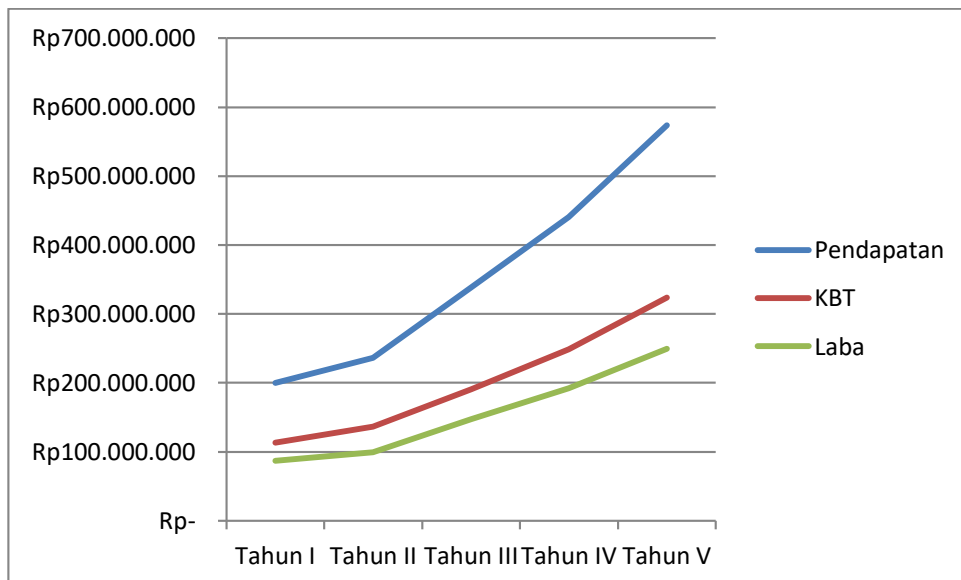
<i>Bean Bag</i> Segitiga	Tahun I	Tahun II	Tahun III	Tahun IV	Tahun V
Unit	150	195	254	331	431
Harga per Unit	Rp 400.000	Rp 428.000	Rp 457.960	Rp 490.017	Rp 524.318
Pendapatan	Rp 60.000.000	Rp 83.460.000	Rp 116.321.840	Rp 162.195.693	Rp 225.981.232
KBT satuan	Rp 241.364	Rp 253.432	Rp 266.104	Rp 279.409	Rp 293.379
KBT	Rp 36.204.600	Rp 49.419.279	Rp 67.590.368	Rp 92.484.379	Rp 126.446.543
<i>Bean Bag</i> Bulat	Tahun I	Tahun II	Tahun III	Tahun IV	Tahun V
Unit	150	195	254	331	431
Harga per Unit	Rp 400.000	Rp 428.000	Rp 457.960	Rp 490.017	Rp 524.318
Pendapatan	Rp 60.000.000	Rp 83.460.000	Rp 116.321.840	Rp 162.195.693	Rp 225.981.232
KBT satuan	Rp 248.304	Rp 260.719	Rp 273.755	Rp 287.443	Rp 301.815
KBT	Rp 37.245.600	Rp 50.840.244	Rp 69.533.811	Rp 95.143.606	Rp 130.082.293
Cover Segitiga	Tahun I	Tahun II	Tahun III	Tahun IV	Tahun V
Unit	200	260	338	440	572
Harga per Unit	Rp 200.000	Rp 214.000	Rp 228.980	Rp 245.009	Rp 262.159
Pendapatan	Rp 40.000.000	Rp 55.640.000	Rp 77.395.240	Rp 107.803.784	Rp 149.955.064
KBT satuan	Rp 83.114	Rp 87.270	Rp 91.633	Rp 96.215	Rp 101.026

KBT	Rp 16.622.800	Rp 22.690.122	Rp 30.972.017	Rp 42.334.531	Rp 57.786.635
Cover Bulat	Tahun I	Tahun II	Tahun III	Tahun IV	Tahun V
Unit	200	260	338	440	572
Harga per Unit	Rp 200.000	Rp 214.000	Rp 228.980	Rp 245.009	Rp 262.159
Pendapatan	Rp 40.000.000	Rp 55.640.000	Rp 77.395.240	Rp 107.803.784	Rp 149.955.064
KBT satuan	Rp 91.804	Rp 96.394	Rp 101.214	Rp 106.275	Rp 111.588
KBT	Rp 18.360.800	Rp 25.062.492	Rp 34.210.302	Rp 46.760.826	Rp 63.828.528

Sumber: Data Diolah (2021)



Gambar 28. Grafik Total Pendapatan Coersi Bean Bag Periode 2022-2027
Sumber: Data Diolah (2021)



Gambar 29. Grafik Total Pendapatan dan Total Coersi Bean Bag Periode 2022-2027

Sumber: Data Diolah (2021)

6.3 Risiko Usaha

Setiap usaha pasti memiliki resiko yang harus dihadapi, resiko usaha dapat dikaitkan dengan kejadian yang akan memberi kerugian terhadap perusahaan. Evaluasi resiko penting dilakukan guna mempersiapkan kemungkinan kemungkinan yang terjadi dalam perusahaan. Berikut beberapa resiko usaha dari Coersi *Bean Bag*:

1. Ide produk ditiru

Coersi *Bean Bag* memiliki design dengan menggunakan kain batik dan memiliki design yang unik yang merupakan hal baru dipasaran. Hal ini dapat membuka peluang usaha lain memproduksi barang serupa.

2. Gagal produksi/ kesalahan produksi

Dalam proses produksi, tidak dapat dipungkiri kesalahan dapat dilakukan baik *human error* maupun kesalahan produksi lainnya. Kesalahan produksi dapat menyebabkan fatal karena dapat merugikan dan juga menghambat jadwal produksi.

3. Produk tidak laku dipasaran

Coersi *Bean Bag* merupakan produk baru yang memiliki kemungkinan belum dikenal oleh pasar dan juga belum diterima dipasar.

4. Bencana/ kerugian tidak terduga

Keadaan tak terduga tidak dapat dipungkiri dapat terjadi saat produksi, misal kebakaran, banjir atau yang lainnya.

6.4 Rencana Kontinjensi Perusahaan

Dalam menjalankan sebuah pasti terdapat kejaian yang bisa menjadi acaman maupun resiko bagi perusahaan. Perusahaan wajib bisa memprediksi hal tersebut guna menghindari maupun mengatasi masalah yang bisa datang sewaktu waktu. Berikut cara perusahaan menangani resiko usaha:

1. Ide produk ditiru

Produk ditiru dipasaran tidak dapat dihindari dalam usaha sejenis, yang dapat dilakukan adalah perusahaan wajib mendaftarkan merek dan juga jenis usaha, selain itu membangun branding yang baik sehingga masyarakat dapat mengenali produk dengan baik.

2. Gagal produksi/Kesalahan produksi

Sebelum proses produksi dilakukan, perusahaan wajib membuat SOP yang dapat dijadikan acuan dalam seluruh kegiatan dalam perusahaan termasuk produksi. Pengecekan rutin dan juga *quality control* wajib dilakukan guna menjaga produk sesuai dengan standart.

3. Produk tidak laku dipasaran

Dengan adanya bagian RnD yang terus memperbaharui produk, maka perusahaan wajib melakukan perubahan yang sesuai dengan minat masyarakat. Produk yang tadinya tidak laku akan di *recycle* dan dijual kembali dengan model dan tampilan yang baru.

4. Bencana/ kerugian tidak terduga

Bencana atau kerugian yang tidak dapat terduga merupakan resiko yang tidak dapat dihindari, salah satu cara mengatasinya adalah

mengidentifikasi resiko yang akan ditanggung sehingga perusahaan siap dalam menghadapi kerugian. Selain itu perusahaan juga dapat menggunakan asuransi sebagai usaha dalam meminimalisir kerugian usaha.

6.5 Rencana Keluar dari Pasar

Rencana keluar dari pasar merupakan hal penting dipertimbangkan oleh pemilik bisnis, Coersi *Bean Bag* memilih menggunakan rencana likuidasi sebagai rencana keluar dari pasar apabila tidak ada pendiri yang mengambil alih bisnis ini. Rencana ini dilakukan jika perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan akan terus merugi dan tidak menghasilkan keuntungan. Rencana likuidasi adalah menjual perusahaan dan juga semua aset yang dimiliki dan kemudian dibagi sejumlah investor.