

## **BAB III**

### ***PLANNING***

#### **3.1 Sejarah Singkat Perusahaan**

Ocha Mentai merupakan bisnis yang bergerak dalam bidang *food and beverages*. Berdiri sejak 1 September 2019, Ocha Mentai melakukan penjualan dengan sistem *pre order* untuk *customer* yang ingin melakukan pemesanan terhadap produk yang dijualnya. Terdapat berbagai macam menu yang disediakan dengan pilihan bahan utamanya yaitu menggunakan *rice* (nasi) dan *shirataki*, serta pilihan *topping* seperti salmon, ayam, dan *sliced beef* yang akan disajikan dengan saus mentai pada lapisan akhirnya, dimana hal tersebut menjadi ciri khas dari Ocha Mentai. Tujuan dalam membentuk kegiatan bisnis ini selain untuk mendapatkan keuntungan, Ocha Mentai juga memberikan kesempatan dalam membuka lapangan pekerjaan bagi mereka yang ingin memiliki pengalaman bekerja dengan minimal usia diatas 17 tahun.

Dalam proses bisnis yang dijalankannya, Ocha Mentai berhasil untuk mengembangkan sistem penjualannya dan memanfaatkan teknologi digital dengan melakukan kerjasama dengan berbagai mitra toko dan *ecommerce* seperti *coffee shop*, Gojek, Grab, Shoppe, dan Tokopedia. Hal tersebut berguna untuk menjangkau pasar yang lebih luas sehingga memudahkan para *customer* untuk dapat memesan produk Ocha Mentai. Dengan mendapatkan bantuan dana dari pemerintah melalui program KBMI 2020, Ocha Mentai juga berhasil untuk menyediakan toko fisik (*offline*) agar dapat memudahkan *customer* dalam melakukan pemesanan produk Ocha Mentai secara langsung. Hasil keuntungan penjualan yang didapatkan Ocha Mentai nantinya akan diberikan sebesar 10% kepada masyarakat yang membutuhkan dengan melakukan kegiatan sosial oleh tim Ocha Mentai.

## **3.2 Visi Dan Misi Perusahaan**

### **3.2.1 Visi**

Ocha Mentai memiliki visi “menciptakan makanan yang mengandung banyak nutrisi dengan kualitas terbaik, autentik, dan harga yang bersahabat”.

### **3.2.2 Misi**

1. Memberikan pelayanan terbaik dengan menyediakan kualitas makanan yang terjaga kebersihannya dan juga *fresh* untuk menghasilkan kepuasan *customer*.
2. Memberikan pelayanan yang profesional dengan didukung oleh sumber daya yang berkualitas.
3. Menjalinkan kerjasama dan hubungan yang baik dengan mitra usaha, pegawai, dan *customer*.

## **3.3 Core Value Perusahaan**

Ocha Mentai memiliki *core value* dalam menjalankan aktivitas bisnis, yaitu dengan penjelasan sebagai berikut.

### *1. Innovation*

Dapat menciptakan suatu produk yang baru dan terus berkembang dalam memenuhi kebutuhan pasar, dengan melakukan analisa terhadap kebutuhan pasar saat ini dan di masa depan.

### *2. Quality first*

Mengutamakan kualitas produk yang dihasilkan dengan dilakukannya secara konsisten dan memiliki komitmen dalam menghasilkan produk tersebut.

### *3. Team work*

Melakukan pekerjaan secara bekerjasama dengan baik terhadap setiap anggota tim dalam mencapai tujuan yang diinginkan dengan saling menghargai setiap perbedaan yang ada dalam perusahaan.

#### 4. *Add value*

Memberikan nilai tambah terhadap produk bagi *customer*, mitra kerjasama dan lingkungan masyarakat sekitar untuk dapat memberikan manfaat dan hubungan yang baik.

#### 5. *Communication*

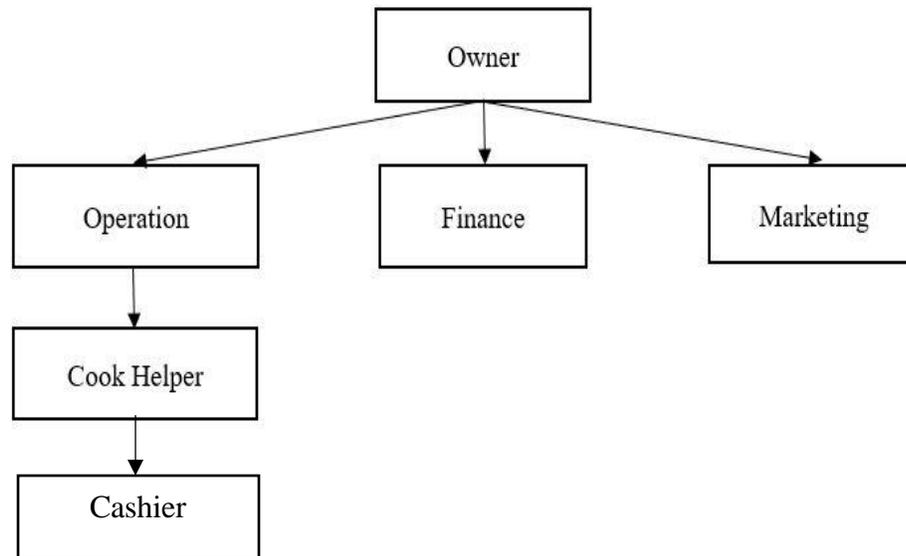
Melakukan dan menciptakan interaksi melalui komunikasi yang baik terhadap *customer* dan setiap anggota tim agar dapat menghasilkan kerjasama dan meminimalisir terjadinya miskomunikasi.

### **3.4 Prestasi Yang Didapatkan**

Ocha Mentai mengikuti Kegiatan Bisnis Mahasiswa Indonesia (KBMI) yang diselenggarakan oleh pihak Universitas Multimedia Nusantara pada tahun 2020. Dengan melakukan pengusulan proposal bisnis agar dapat menerima dana hibah untuk menjalankan kegiatan bisnis, Ocha Mentai dinyatakan menang dan menjadi salah satu dari lima kelompok bisnis yang dinyatakan mewakili pihak Universitas Multimedia Nusantara pada tanggal 29 Juli 2020. Pada kegiatan selanjutnya, Ocha Mentai terus dilakukan pendampingan wirausaha oleh mentor dan juga dilakukan kegiatan monitoring serta evaluasi terkait penggunaan dana yang telah diberikan pada termin pertama maupun termin kedua. Dengan adanya bantuan dana tersebut, saat ini Ocha Mentai bisa membuka toko fisik (*offline*) untuk memperluas segmen pasar yang ada, mempunyai karyawan sendiri, dan mempunyai perlengkapan maupun peralatan toko yang dibutuhkan dalam melayani *customer* secara langsung.

### **3.5 Struktur Perusahaan**

Terdapat struktur perusahaan yang dimiliki Ocha Mentai, yaitu:



Sumber : Ocha Mentai (2020)

**Gambar 3.1 Struktur Perusahaan**

Berdasarkan pada Gambar 3.1 terdapat struktur perusahaan yang ada pada kegiatan bisnis Ocha Mentai dan terbagi menjadi tiga divisi utama, yaitu divisi *operation* yang diatur langsung juga oleh *owner*, divisi *finance*, dan divisi *marketing*. Tugas dan tanggung jawab pada masing – masing divisi adalah sebagai berikut.

1. *Operation*

Tugas dan tanggung jawab pada divisi *operation* adalah mengatur dan mengendalikan semua pengawasan yang berkaitan dengan jalannya kegiatan produksi operasional bisnis Ocha Mentai. Seperti membeli peralatan memasak dan bahan baku, memantau pelayanan secara *online* maupun *offline*, menentukan lokasi untuk toko fisik, serta melakukan *restock* maupun penjadwalan *restock* barang. Adapula divisi yang dibawah oleh *operation* yaitu:

a. *Cook Helper*

Tugas dan tanggung jawab *cook helper* adalah membuat maupun menyajikan produk Ocha Mentai kepada *customer* ketika mendapatkan

pesanan secara *online* maupun *offline*.

b. *Cashier*

Tugas dan tanggung jawab *cashier* adalah memastikan bahwa uang masuk dan keluar sesuai dengan transaksi yang dilakukan ketika melayani pemesanan secara *online* maupun *offline*. *Cashier* juga bertugas untuk mencatat segala jenis transaksi penjualan kedalam buku besar dan diserahkan kepada atasan setiap sebulan sekali.

2. *Finance*

Tugas dan tanggung jawab pada divisi *finance* adalah mengatur dan mengelola keuangan dengan membuat struktur modal, *cash flow* yang terstruktur dalam membeli keperluan bahan baku, melakukan pemasaran, distribusi, dan tempat usaha Ocha Mentai, membuat laporan laba atau rugi, serta mengatur pemenuhan kewajiban keuangan dalam membayar gaji karyawan maupun pemberian bonus.

3. *Marketing*

Tugas dan tanggung jawab pada divisi *marketing* adalah membuat konsep produksi dan promosi yang menarik, membuat desain pada menu produk, *packaging* produk, media sosial dan toko fisik (*banner*), mengatur kegiatan *endorsement* maupun kegiatan sosial (Ocha Mentai berbagi), mengatur jalannya kegiatan promosi baik dalam bentuk *personal selling* maupun pada media sosial untuk meningkatkan *brand awareness*.

### **3.6 Alamat Toko Fisik**

Untuk terus meningkatkan penjualan dan juga keuntungan yang didapatkan oleh Ocha Mentai maka dengan bantuan dana dari KBMI, Ocha Mentai berhasil menyewa toko fisik yang beralamat di BSD Sektor II 2, Blok AF, No. 53 A, jl. Anggrek Loka, Rw. Buntu, Kec. Serpong, Kota Tangerang Selatan, Banten 15318. Ocha Mentai juga sebelumnya melakukan kegiatan bisnis yang beralamat di Jalan Salvia 6, Blok u.d, No. 8, Sektor 1.2 ext Griya Loka, BSD City, dan alamat tersebut

masih aktif ketika melakukan kegiatan *personal selling* maupun sistem *pre order*.

### 3.7 Filosofi Logo

Terdapat gambaran logo yang dimiliki oleh Ocha Mentai, yaitu:



Sumber : Ocha Mentai (2019)

**Gambar 3.2 Logo Ocha Mentai**

Pada Gambar 3.2 terdapat logo Ocha Mentai, logo Ocha Mentai memiliki warna oranye yang melambangkan kehangatan terkait sajian produk yang diberikan kepada customer. Warna oranye tersebut juga mengartikan sebagai warna dari mentai yang dibuat oleh Ocha Mentai. Terdapat gambar nasi dan salmon yang menjelaskan bahwa Ocha Mentai menyediakan makanan khas Jepang dengan bahan yang dibuat dengan sendirinya. Ocha Mentai juga memiliki tagline “A Spoon Of Happiness”, yang mengartikan bahwa setiap sendok produk Ocha Mentai akan membawa kebahagiaan kepada para *customer* yang mengkonsumsinya.

### 3.8 Perencanaan & Implementasi (*Planning*)

#### 3.8.1 *Business Model Canvas*

Terdapat strategi perencanaan pengembangan bisnis Ocha Mentai dengan menggunakan *nine building blocks* melalui *business model canvas*, yaitu:

1. *Value propositions*

a. Memberikan penambahan menu produk

Memberikan produk terbaru (*newness*) yang sebelumnya belum pernah disajikan di dalam menu. Penambahan menu akan disesuaikan dengan *customization* sesuai dengan kebutuhan *customer*. Ocha Mentai akan melakukan penambahan menu yaitu seperti penambahan pasta, taco, sushi dan lainnya sebagai bahan baku utama dalam mengkombinasikan ciri khas saus mentai yang dimiliki. Ocha Mentai juga akan menambahkan produk minuman dengan ciri khasnya yang akan dihasilkan dari produk Ocha Mentai.

b. Memberikan *test food* menu baru kepada *customer*

Hal tersebut digunakan untuk meningkatkan *performance* dari produk yang dihasilkan oleh Ocha Mentai, dengan melihat *feedback* atau respon *customer* yang telah mendapatkan *tester* produk baru kami, sehingga Ocha Mentai akan mengetahui apakah produk baru tersebut dapat diterima dan disukai oleh *customer* atau perlu dilakukannya inovasi.

c. Memberikan konsep toko *offline* yang menarik

Ocha Mentai akan membuat *design* toko *offline* yang lebih besar dan menarik untuk *customer*, sehingga mereka akan merasa *comfortable* pada saat mengunjungi toko kami secara langsung. Dengan memberikan konsep toko *offline* bernuansa Jepang dan menjadi tempat yang mengikuti tren masa kini (*instagramable*) yang akan lebih banyak menarik serta meningkatkan *awareness customer* terhadap layanan yang Ocha Mentai berikan.

## 2. *Customer segments*

### a. Anak – anak

Ocha mentai akan menambahkan *segmented market* untuk membuat porsi menu anak – anak atau produk “*kids meal*” yang akan membedakan kebutuhan dan masalah yang berbeda. Ocha Mentai akan berfokus kepada *design* yang menarik dan porsi yang lebih proporsional untuk *customer* anak – anak yang berusia empat sampai dengan sembilan tahun.

## 3. *Customer relationship*

### a. Membuat member Ocha Mentai

Ocha Mentai akan membuat kartu member bagi *customer* yang akan didapatkan setelah selesai pembelian dengan minimum pembelanjaan. Dimana *customer* dapat mengumpulkan *points* atau stempel setelah pembelian produk Ocha Mentai, yang nantinya *points* atau stempel tersebut dapat digunakan untuk penukaran produk atau potongan harga sesuai dengan peraturan yang berlaku.

## 4. *Channels*

### a. Pengoptimalan penggunaan *website*

Untuk terus meningkatkan komunikasi dengan *customer*, Ocha Mentai akan terus mengoptimalkan penggunaan *website* sehingga dapat memberikan proposisi nilai perusahaan dalam meningkatkan pelayanan kepada *customer*. Pengoptimalan *website* juga akan membuat perusahaan menjadi lebih aktif dalam melayani *customer* untuk membeli produk Ocha Mentai di berbagai *platform* yang tersedia, dan juga sebagai tempat untuk memberikan kritik dan saran terhadap produk Ocha Mentai yang dapat digunakan untuk meningkatkan pelayanan yang disediakan.

## 5. *Key resources*

### a. Penambahan karyawan

*Human* merupakan sumber daya yang paling penting dalam sebuah perusahaan, Ocha Mentai akan melakukan penambahan karyawan sesuai

dengan kebutuhan yang akan dibagi menjadi beberapa divisi di dalamnya untuk menjalankan kegiatan bisnis. Tujuan dilakukannya penambahan adalah untuk membagi karyawan ke dalam beberapa tugas sesuai dengan kemampuan setiap individu sehingga pekerjaan yang dilakukan menjadi lebih terstruktur, jelas dan dapat meminimalisir terjadinya kesalahan.

b. Mempunyai tempat toko *offline* sendiri

Ocha Mentai berencana untuk mempunyai toko *offline*-nya sendiri untuk menjual produk *independen* yang dihasilkan, hal tersebut merupakan kategori *physics* pada *key resource*. Tujuan untuk mempunyai toko *offline* adalah agar dapat menjadi tempat yang berpotensi dalam melakukan strategi promosi untuk menarik perhatian *customer*. Dalam kegiatan tersebut diharapkan dapat meningkatkan kenyamanan dan kepercayaan *customer* jika membeli produk Ocha Mentai secara langsung, sehingga penjualan menjadi tercapai sesuai dengan target.

c. Hak paten merek Ocha Mentai

Merek dari Ocha Mentai kedepannya akan dihakpatenkan, sehingga merek dari produk yang ditawarkan tersebut dapat dilindungi secara hukum dan dapat dipercaya oleh masyarakat luas.

6. *Key activity*

a. Mengadakan atau mengikuti *event*

Dalam melakukan kegiatan bisnis, Ocha Mentai akan mengadakan atau mengikuti *event* yang bertujuan untuk kegiatan promosi produk Ocha Mentai. Kegiatan *event* tersebut juga diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan minat pembelian pada *customer* terhadap nilai yang dihasilkan dari produk yang dimiliki Ocha Mentai.

7. *Key Partnership*

a. Supermarket

Untuk menjangkau pasar yang lebih luas, Ocha Mentai ingin membangun kerjasama dengan menjadi *supplier supermarket* dalam menyediakan dan

membantu menjual produk Ocha Mentai. Dengan tetap menjaga kualitas yang dimiliki dan memastikan produk tersebut sudah memiliki persyaratan sesuai dengan kebutuhan BPOM Indonesia.

#### 8. *Cost structure*

##### a. Biaya Tambahan Karyawan

Dalam kegiatan bisnisnya, Ocha Mentai akan memerlukan biaya tambahan dalam melakukan penambahan sumber daya manusia yang dibutuhkan.

##### b. Biaya Memiliki Toko *Offline*

Untuk meningkatkan kenyamanan *customer*, Ocha Mentai kedepannya akan memiliki toko *offline* dan perlu untuk merencanakan berapa biaya yang dikeluarkan untuk pembuatan toko *offline* tersebut.

##### c. Biaya Pengadaan *Event* Untuk Promosi

Untuk meningkatkan *awareness customer* terhadap produk Ocha Mentai, maka perlu dilakukannya kegiatan *event* untuk promosi. Ocha Mentai perlu membuat strategi perencanaan terkait biaya yang harus dikeluarkan pada kegiatan *event* tersebut agar dapat dilaksanakan sesuai rencana yang sudah ditetapkan.

#### 9. *Revenue stream*

##### a. Keuntungan penjualan produk baru

Ocha Mentai akan mendapatkan penambahan keuntungan dari penjualan menu baru yang akan diberikan dan juga dari penambahan *customer segment*.

##### b. Keuntungan dari pengadaan *event*

Dengan dilakukannya kegiatan *event* atau pameran dalam mempromosikan produk Ocha Mentai, maka akan dapat meningkatkan pendapatan dari dilakukannya *advertising* yang akan berdampak pada jangka panjang.

### **3.8.2 *Financial Planning***

Dalam mengelola perencanaan keuangan, Ocha Mentai memiliki perencanaan untuk melakukan evaluasi kinerja keuangan dalam menghasilkan keuangan yang optimal di masa depan. Adapun *financial planning* yang dimiliki Ocha Mentai, yaitu:

1. Memaksimalkan penggunaan keuangan perusahaan

*Financial management* pada Ocha Mentai memiliki peran dalam mengawasi penggunaan sumber daya keuangan yang dijadikan sebagai anggaran perusahaan. Dengan membuat *working capital management*, meminimalisir penggunaan pengeluaran kebutuhan sumber daya, bahan baku sehari – hari dan membuat anggaran atau menggunakan *the traditional budget* pada saat sebelum dan sesudah melakukan aktivitas perusahaan secara jelas dan terstruktur agar mencapai tujuan secara efisien.

2. Memaksimalkan keuntungan yang didapatkan

Dalam melakukan pencatatan laporan keuangan, Ocha Mentai melakukan dengan periode selama triwulan, dimana setiap periode Ocha Mentai memiliki peningkatan target penjualan sebesar 15%. Hal tersebut digunakan dalam meningkatkan keuntungan yang akan didapatkan.

**Target Penjualan**

Rata – Rata Harga Satuan	Penjualan	Kuantitas Penjualan	Target Penjualan Naik 15%
37.200	Menu utama	759	873
27.500	Menu Tambahan	155	178
7.500	Topping	175	201
	Total Penjualan	1.089	1252
	Total Pendapatan	33.457.000	38.878.100
	Bahan Baku 46%	15.390.200	17.883.900
	Biaya sewa & karyawan	9.000.000	9.000.000
	Perlengkapan dan Peralatan	7.941.700	-
	<b>Total Keuntungan</b>	<b>1.125.100</b>	<b>11.994.200</b>

Sumber : Ocha Mentai (2020)

### **Gambar 3.3 Target Penjualan Produk Ocha Mentai**

Pada Gambar 3.3 merupakan target penjualan produk Ocha Mentai pada triwulan atau selama 3 bulan selanjutnya. Terdapat estimasi perencanaan kenaikan target penjualan sebesar 15% dari penjualan produk Ocha Mentai pada bulan Oktober 2020 sampai dengan Desember 2020. Dengan *range* harga Ocha Mentai sebesar Rp 7.500 sama dengan Rp 37.200, yang diharapkan target tersebut dapat tercapai sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan.

#### 3. Menggunakan Moka Pos (Kasir Digital)

Untuk mempermudah kegiatan pencatatan keuangan, kedepannya Ocha Mentai akan menggunakan aplikasi kasir Moka untuk mengelola segala jenis transaksi secara cepat dan aman melalui pembayaran digital yang nantinya akan digunakan oleh *customer*. Tujuannya adalah agar dapat membuat laporan penjualan harian secara terstruktur maupun teratur dalam menganalisis aktivitas usaha.

### **3.8.3 People Planning**

Ocha Mentai memiliki perencanaan terkait sumber daya manusia agar dapat menghasilkan sumber daya yang berkualitas dalam melayani kebutuhan perusahaan dan juga *customer*, yaitu:

#### 1. Melakukan proses *selection* yang sesuai dengan kebutuhan

##### a. *The application*

Ocha Mentai akan memberikan formulir aplikasi yang didalamnya berisi informasi *detail* mengenai kebutuhan dan informasi perusahaan. Hal tersebut akan berguna bagi kedua belah pihak karena perusahaan akan mendapatkan informasi identitas karyawan secara jelas dan calon karyawan akan mendapatkan informasi mengenai lowongan yang dibutuhkan, sehingga Ocha Mentai dapat menerapkan program *paperless* dan juga memudahkan calon karyawan dalam mendaftar diri.

## 2. Proses *training* yang diterapkan

### a. *Electronic Performance Support Systems (EPSS)*

Ocha Mentai akan menyediakan sistem dalam mengembangkan kegiatan *training* tersebut, yang nantinya akan dapat digunakan untuk melatih karyawan dalam melayani *customer*, dan melihat sistem kerja yang dibutuhkan. Sehingga akan membuat karyawan Ocha Mentai dapat mengerti penggunaan fitur *digital* dalam melayani *customer*. Hal tersebut dapat berguna dalam menghasilkan *training* yang lebih efisien.

### b. *Team training*

*Training* tersebut bertujuan agar setiap anggota dan karyawan Ocha Mentai dapat melakukan diskusi secara langsung untuk mendengarkan kritik dan saran satu sama lain, sehingga dapat digunakan untuk evaluasi kinerja seluruh anggota tim dalam menjalankan tugas masing – masing agar dapat melakukan perbaikan dalam mengembangkan bisnis yang sedang dijalankan.

## 3. Pembagian Karyawan Per Divisi

Ocha Mentai akan melakukan penambahan karyawan untuk dapat dibagi ke dalam beberapa tugas sesuai dengan kemampuan dan keahlian setiap individu. Hal ini bertujuan untuk meminimalisir waktu yang diperlukan dalam menangani *customer* dan menghasilkan kinerja yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, karena setiap individu melakukan pekerjaan sesuai dengan kemampuannya masing – masing.

## 4. Pembagian *Shifting* Karyawan

Dalam meningkatkan penjualan dan juga kerjasama antar tim, *management* Ocha Mentai akan melakukan pembagian jam kerja ketika sudah melakukan penambahan karyawan sebanyak 6 orang. Ocha Mentai akan membuka toko selama 24 jam, sehingga *customer* lebih mudah memesan dan mencari produk Ocha Mentai kapanpun. Dengan membagi jadwal karyawan yang berjaga pada

toko fisik seperti pada jam 07.00 – 15.00 WIB, 15.00 – 23.00 WIB, dan 23.00 – 07.00 WIB.

5. Menentukan *Key Performance Indicator* (KPI)

Ocha Mentai perlu menentukan keberhasilan bisnis dalam jangka panjang dengan mengukur keberhasilan yang akan dicapai menggunakan *key performance indicator* (KPI). Tujuan *key performance indicator* (KPI) untuk perencanaan ke depan dan mengukur kinerja yang dilakukan sudah sesuai dengan perencanaan yang telah dibuat.

6. *Performance appraisal*

Ocha Mentai akan melakukan pengukuran efektivitas dan efisiensi pada karyawan di dalam perusahaan di dalam sistem penilaian, karena setiap karyawan memiliki sikap yang berbeda dalam melaksanakan pekerjaan. Sehingga hal tersebut dapat meningkatkan prestasi kerja, komunikasi, menentukan potensi karyawan dan membantu memberikan arahan terhadap karyawan.

a. *Assessment centers*

Ocha Mentai akan membuat penilaian dengan melalui diskusi kelompok, wawancara dengan karyawan dengan menilai pandangan dan penyelesaian permasalahan yang dilewati oleh karyawan dalam melayani permintaan *customer*.

b. *720 degree*

Ocha Mentai berfokus pada permasalahan yang sedang terjadi, dengan memberikan pandangan dari *customer* mengenai kinerja karyawan yang telah diberikan. Hal tersebut digunakan untuk memberikan umpan balik dalam mencapai target yang ditetapkan.

7. *Punishment*

Merupakan suatu tindakan yang dilakukan setiap karyawan di dalam perusahaan secara berulang atas dasar kesalahan tindakan kecil maupun besar

yang dilakukan dengan memberikan dampak yang kurang baik terhadap perusahaan. Tujuan *punishment* adalah agar setiap karyawan dapat menyadari dan memperbaiki setiap kesalahan perbuatan yang dilakukan. Adapun *punishment* yang akan diberikan atas setiap pelanggaran yang dilakukan oleh karyawan, sebagai berikut.

a. Memberikan teguran secara langsung kepada karyawan

Hal tersebut merupakan langkah awal dalam memberikan informasi atas tindakan kesalahan kecil yang dilakukan karyawan, sehingga diharapkan karyawan dapat memperbaiki kesalahan atas tindakan tersebut.

Contoh dari tindakan tersebut adalah tidak menjaga kebersihan terhadap tempat penyajian produk Ocha Mentai.

b. Memberikan pemotongan gaji dan tidak memberikan *reward*

Hukuman tersebut dikategorikan kedalam hukuman yang sedang, jika karyawan melakukan kesalahan secara berulang, seperti tidak memberikan pelayanan yang baik kepada *customer* sehingga terciptanya dampak kerugian kepada perusahaan, tidak memenuhi perjanjian yang sudah disetujui oleh kedua belah pihak antara perusahaan dan karyawan. Contoh dari tindakan tersebut adalah menggunakan fasilitas perusahaan untuk keperluan pribadi.

c. Pemutusan kontrak kerja

*Punishment* tersebut diberikan apabila karyawan melakukan tindakan kesalahan yang besar, seperti mencuri, *fraud* yang dilakukan, dan tidak memberikan informasi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Contoh dari tindakan tersebut adalah korupsi.

8. *On the job training*

Dalam upaya melakukan efisiensi biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dan tetap memenuhi kebutuhan sumber daya yang diperlukan, maka Ocha mentai melakukan beberapa cara untuk dapat mengisi kebutuhan sumber daya manusia yang diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan, yaitu:

a. Memperkerjakan anak magang

Hal ini merupakan tindakan dengan memberikan keuntungan diantara kedua belah pihak, dimana perusahaan membutuhkan jasa tambahan untuk mengisi sumber daya agar dapat bekerjasama dalam menciptakan pelayanan yang memuaskan kepada *customer* dengan memperkerjakan anak magang, sehingga perusahaan dalam melakukan efisiensi biaya tanpa membayar atas jasa tersebut. Untuk siswa magang, mereka nantinya akan berkesempatan untuk bekerja secara langsung dengan mempraktikkan teori dan keahlian yang mereka miliki, menambah pengalaman, serta dapat mengembangkan kemampuan secara individual.

### **3.8.4 Marketing Planning**

Dalam melakukan strategi *marketing planning*, Ocha Mentai akan melakukan kegiatan yang memberikan nilai tambah kedepannya, yaitu:

1. Membuka Cabang Bisnis Ocha Mentai

Dalam mengembangkan bisnis dan untuk menjangkau pasar yang lebih luas, Ocha Mentai akan membuka dan memperluas cabang bisnis yang dimiliki dengan melakukan kerjasama bersama investor atau melakukan *franchise* terhadap *brand name* Ocha Mentai. Tujuan yang ingin dicapai yaitu untuk lebih meningkatkan dan juga memperluas target pasar, serta membuka lapangan pekerjaan masyarakat sekitar yang berguna untuk meningkatkan perekonomian Indonesia.

2. Konsep penjualan

Dalam hal ini, Ocha Mentai akan melakukan pemasaran secara rutin untuk dapat mencapai target penjualan yang telah ditetapkan. Tujuan melakukan pemasaran adalah agar dapat meningkatkan penjualan produk kepada *customer* sehingga mendapatkan keuntungan yang maksimal.

a. Meningkatkan *e-marketing*

Ocha Mentai akan memperluas dan mengoptimalkan penggunaan setiap platform media sosial dalam melakukan *marketing* pada produk Ocha Mentai. Ocha Mentai juga akan melakukan *endorsement* melalui *influencer* yang memiliki pengaruh dan dampak yang besar terhadap media sosial tersebut, sehingga diharapkan dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan produk Ocha Mentai.

3. Memperluas Mitra Kerjasama

Dalam meningkatkan dan menjangkau pasar yang lebih luas, Ocha Mentai memiliki rencana untuk mengajak kerjasama mitra, seperti *coffee shop* yang sudah berjalan dengan metode bagi hasil atau memberikan harga khusus untuk *reseller*. Sehingga hal tersebut akan menciptakan kerjasama yang saling menguntungkan dan Ocha Mentai akan memaksimalkan pendapatan yang akan dihasilkan serta menjangkau pasar yang lebih luas.

4. Membuat *Design Packaging* Informatif

Dalam meningkatkan kualitas pelayanan yang diberikan Ocha Mentai kepada *customer*, maka Ocha Mentai akan membuat *desain packaging* yang lebih informatif agar dapat menjadi sarana informasi *customer* dalam mengenali produk dan mengetahui mengenai komposisi yang terdapat di dalam produk Ocha Mentai.

5. Tempat (*place*)

Penempatan lokasi pada tempat atau toko *offline* akan berpengaruh pada jangkauan pasar yang ada sebagai pertimbangan untuk distribusi layanan yang efektif. Sehingga kedepannya Ocha Mentai akan menyediakan tempat yang strategis dalam menjangkau *customer*.

### **3.8.5 Operation Planning**

Dalam melakukan kegiatan *operation planning*, Ocha Mentai akan melakukan

kegiatan yang dibutuhkan kedepannya, yaitu:

1. Perencanaan tetap

Dalam hal ini Ocha Mentai akan melakukan tindakan dalam menangani situasi yang diperkirakan akan terjadi berulang – ulang, sehingga kami dapat menghemat waktu dalam menyelesaikan permasalahan tersebut. Dengan mengeluarkan kebijakan dalam membuat keputusan dan menentukan langkah yang dapat diambil, menentukan prosedur standar, dan membuat aturan agar setiap karyawan yang terkait dapat mematuhi dan bertindak sesuai dengan peraturan yang ada.

2. Penjualan secara *online*

Ocha Mentai akan lebih berfokus kepada penjualan secara *online*, karena melihat perkembangan zaman yang sudah semakin canggih dan dengan adanya digitalisasi maupun komputerisasi, akan dapat memudahkan *customer* dalam memesan maupun melakukan transaksi pembelian dengan mudah. Serta menghasilkan layout secara efisien dalam mempengaruhi aktivitas yang terdapat pada bisnis, sehingga hal tersebut juga dapat menjangkau *location customer* secara lebih luas.

3. Membuat produk Ocha Mentai ber-BPOM

Ocha Mentai akan membuat produk yang disajikannya sesuai dengan kebijakan nasional di bidang pengawasan obat dan makanan (BPOM). Tujuan dari kegiatan tersebut adalah untuk memastikan kepada *customer* bahwa produk yang diberikan oleh Ocha Mentai memiliki kualitas yang terjamin untuk dikonsumsi. Dengan adanya BPOM juga diharapkan dapat membuat produk Ocha Mentai memiliki pengawasan serta keamanan yang baik ketika dipasarkan.

4. *Scheduling*

Kebijakan mengenai jadwal melakukan *restock* bahan baku dalam melakukan suatu produksi dan proses bisnis dapat menciptakan pekerjaan secara efisien

dan efektif. Dengan melakukan pengecekan bahan baku setiap seminggu sekali yang bertujuan untuk menjaga kualitas *inventory* yang dimiliki Ocha Mentai secara optimal.

5. Perancangan penambahan menu Ocha Mentai

Untuk terus menambah kualitas produk, maka perlu dibutuhkan keputusan dalam membuat inovasi terkait produk yang dihasilkan kedepannya. Ocha Mentai akan menambahkan produk di dalam menu yang akan dipasarkan kepada *customer*.

6. *Facility location*

Melaksanakan kegiatan *operation* secara efisien dengan menentukan lokasi dalam memproduksi makanan dari Ocha Mentai. Setiap karyawan dan anggota Ocha Mentai dapat menciptakan penghematan tenaga, biaya, dan waktu demi mencapai hasil yang maksimal dan juga memberikan keuntungan dalam melakukan efisiensi terhadap pendapatan bisnis Ocha Mentai.