

NAMA : CITRA ONY SAGITA

NIM : 2010601002

PRODI : MANAJEMEN SEMESTER 3

MATKUL : MANAJEMEN OPERASI DAN PRODUKSI

DOSEN : HENDRATO SETIABUDI NUGROHO, SE, M.SI



Pertanyaan

**1. Beri nama dan alasan beberapa faktor yang dapat digunakan oleh Hoffman dalam meramalkan penjualan mingguan**

Hoffman menggunakan faktor- faktor berikut dalam memperkirakan penjualan mingguan yaitu :

- a. Akomodasi di hotel terdekat atau pemesanan makan. Dalam hal ini, tamu hotel awah sampai level atas.
- b. Tidak selalu makan di hotel. Kebanyakan dari pelanggan ingin menjelajahi tempat makan yang berada di luar hotel. Mereka biasanya memilih tempat makan yang lokasinya berdekatan dengan hotel mereka.
- c. Peristiwa atau pertunjukkan yang terjadi di ruang restaurant. Biasanya restoran menyelenggarakan acara live musik. Dengan ini pihak restoran dapat memprediksi persentase pengunjung dalam setiap acara.
- d. Melakukan promosi toko dan produk-produk terbaru. Biasanya pihak restoran hard rock café akan mengeluarkan merchandise, produk – produk terbaru dan mempromosikan hingga dapat meningkatkan persentase penjualan

**2. Apa yang dapat dilakukan untuk menurunkan tingkat perputaran dalam restoran skala besar?**

- a. Setiap perusahaan hendaknya menjaga hubungan baik dengan karyawannya mulai dari level atas. Juga menghormati karyawan karena jabatan tinggi bukan berarti bisa memberlakukan karyawan sesuai keinginan.
- b. Libatkan karyawan dalam pengambilan keputusan. Tanya pendapat mereka dalam divisi mengenai visi , misi, tujuan perusahaan.
- c. Pilih karyawan yang tepat dan terbaik yang sesuai bidang pekerjaan. Hal ini sangat penting agar karyawan tidak merasa tertekan karena pekerjaannya sesuai dengan bidangnya . Sehingga hal ini juga sangat berpengaruh untuk menurunkan tingkat turnover karyawan.

d. Setiap manajer harus mengetahui cara mengelola setiap unit atau divisi perusahaan agar kinerja para karyawan meningkat. Dengan membuat lingkungan, suasana, budaya kerja yang menyenangkan.

e. Manajer hendaknya memberi feedback positif dan reward untuk karyawan. Mungkin dengan memberikan bonus, tunjangan – tunjangan dan keuntungan karyawannya sesuai dengan ketentuan.

### **3. Mengapa senioritas menjadi penting dalam penentuan jadwal bagi para pelayan?**

Senioritas penting dalam penentuan penjadwalan pekerja karena karyawan yang sudah lama bekerja di perusahaan tersebut lebih berpengalaman. Dalam artian mereka sudah mengetahui segala sesuatu tentang pekerjaan tersebut. Sehingga ketika ada prediksi dadakan sebagian dari mereka biasanya melakukan pergeseran penjadwalan secara strategis untuk mendistribusikan pengalaman, keahlian mereka dan juga menjaga suasana kondusif.

### **4. Bagaimana jadwal dapat mempengaruhi tingkat produktivitas?**

Penjadwalan sangat mempengaruhi produktivitas suatu barang. Ini dilakukan dengan cara menetapkan kapan pekerjaan akan di mulai dan kapan pekerjaan akan berakhir. Penjadwalan dihitung berdasarkan perkiraan biaya, hal ini digunakan sebagai tolak ukur untuk menghitung cepat lambatnya suatu kegiatan.

Penjadwalan akan mempengaruhi produktivitas suatu barang karena berkaitan dengan penentuan waktu operasi. Sebab sekalipun dalam segi waktu tugas yang dibebankan kepada pekerja atau perusahaan itu tercapai, kalau mutu kerjanya tidak baik, maka produktivitas kerja itu tidak bermakna. Pada restoran, tujuan penjadwalan yaitu untuk meminimalkan waktu produksi dan biaya yang di keluarkan. Sehingga akan dihasilkan produktivitas yang optimal