1. Bagaimana pengendalian proses dilakukan?

Proses ini mengukur majunya kegiatan yang sudah direncakan sebelumnya dalam tujuan perusahaan kami.

* Langkah 1 (Penetapan standar kerja dan target pencapaian untuk evaluasi)

Diukur dari efektivitas, kualitas, dan responsiveness terhadap pelanggan dan juga inovasi yang membangun. Standar ini harus ditetapkan secara tegas, jelas, spesifik, dan terstruktur.

Aspek yang digunakan sebagai indikator suatu penilaian;

1. Hasil sementara yang sudah dicapai,
2. Besarnya input (bahan baku serta biaya),
3. Perubahan situasi serta kondisi yang terjadi di pasar,
4. Gejala proses yang tidak produktif.

Hal ini digunakan sebagai pembanding serta motivasi ke para anggota perusahaan.

* Langkah 2 (mengukur kinerja nyata)

Hasil dari perilaku para anggota perusahaan yang telah terjadi atau bisa disebut output control.

* Langkah 3 (membandingkan kinerja nyata dan standar kinerja)

Pengevaluasian oleh manajer kepada kinerja anggota atau proses nyata dari produksi. Pengambilan keputusan atas tinggi atau rendahnya standar kinerja yang telah ditetapkan serta mencari letak ketidakproduktifannya dan membenahi hal tersebut.

* Langkah 4 (evaluasi hasil dan tindakan koreksi, jika tidak memenuhi standar)

Melakukan evaluasi standar atau kinerja produksi, yang dikarenakan adanya suatu masalah di langkah sebelumnya. Beberapa masalah terjadi dikarenakan standar terlalu tinggi atau tidak realistis terhadap pasar.

1. Buatlah rancangan kriteria pemasok bagi perusahaan anda?

Pemilihan supplier merupakan kegiatan yang penting karena hal ini berhubungan langsung dengan bahan baku yang akan digunakan untuk proses produksi. Pemilihan yang tepat akan memberikan perusahaan keuntungan dalam lancarnya jalan produksi yang akan berjalan.

Perusahaan kami akan menggunakan 2 kriteria yang utama, yaitu permasalahan harga serta akualitas bahan, tetapi tetap memperhatikan hal lain yang akan bersangkutan dengan proses produksi kami. Karena dengan harga yang murah hal ini dapat dijadikan penekanan biaya produksi sehingga keuntungan yang diperoleh lebih banyak serta menarik minat para konsumen untuk menggunakan produk kami, sehingga akan memiliki nilai jual yang tinggi.

1. Pemilihan harga terbaik

Dalam hal ini kami tidak hanya mencari harga yang termurah dengan kualitas yang tidak sesuai standar yang kami tetapkan. Namun, kami akan tetap melakukan negosiasi secara maksimal dengan pihak supplier demi menekan keuntungan perusahaan.

1. Kualitas bahan

Hal ini juga merupakan indikator yang terpenting dari pemilihan supplier, dikarenakan hal tersebut akan memengaruhi nama branding perusahaan kami serta penjualan di masa yang akan datang. Dapat dilakukan dengan meminta atau merasakan sample yang ada ke para calon supplier untuk membandingkan kualitas yang mereka miliki.

1. Reputasi yang dimiliki

Dalam memilih supplier tentunya hal ini sangat dipertimbangkan untuk meminimalisir kesalah yang akan timbul di masa yang akan datang. Hal ini dapat kita telusuri melalui jejak digital yang ditinggalkan para konsumen mereka yang terdahulu atau berita yang sudah tersebar dari mulut ke mulut.

1. Prosedur pelayanan

Dalam prosedur ini, konsistensi sangat dipertimbangkan karena menyangkut proses produksi perusahaan kami, seperti dalam jumlah pasokan bahan, waktu pengiriman bahan, serta pengembalian produk. Jika supplier tidak cepat tanggap dalam melakukan kerja sama, seperti adanya keterlambatan pengiriman dan kurangnya jumlah pasokan bahan yang seharusnya terkirim, akan berdampak pada proses produksi yang tidak tepat waktu. Maka dari itu, hal ini perlu dipertimbangkan secara matang melalui keputusan bersama antara kedua belah pihak yaitu perusahaan kami serta calon supplier perusahaan.

1. Memilih lebih dari satu supplier

Minimal kami akan mencari dua supplier yang berbeda, agar dapat menghindari dan bisa menutup kemungkinan adanya hambatan yang tidak diinginkan terjadi.