

BAB VII

PENUTUP

Penulis sudah membahas semua aspek dalam Analisis Perencanaan Bisnis Pengembangan Pelayanan Toko Bangunan Sinar Mas Jaya ini. Penulis akan mengevaluasi kembali semua aspek yang telah dibahas.

Toko Bangunan Sinar Mas Jaya ini akan menerapkan konsep *One Stop Shopping*. Pengertian dari *One Stop Shopping* sendiri adalah berbelanja dengan satu kali berhenti saja, jadi konsumen tidak lagi harus ke tempat lain untuk membeli kebutuhannya yang lain . Toko Bangunan yang *One Stop Shopping* ini, ingin memudahkan konsumen dalam memenuhi kebutuhan barang bangunan dan perkakasnya dengan satu kali belanja di satu tempat. Konsumen tidak lagi harus repot dan membuang waktu untuk mencari-cari kebutuhannya akan barang bangunan ke toko bangunan lain.

Aspek Pemasaran yang dilakukan oleh Toko Bangunan Sinar Mas Jaya dalam konsep *One Stop Shopping* ini menjadi lebih terarah. Toko bangunan ini menjadi bisa lebih melihat, bahwa konsumen potensial dari toko bangunan ini adalah masyarakat yang tinggal di perumahan di sekitar toko. Pelayanan yang diberikan kepada konsumen harus baik dan dapat memenuhi semua kebutuhan konsumen akan barang bangunan, untuk mewujudkan *One Stop Shopping* ini. Konsumen yang dilayani dengan baik dan semua kebutuhan akan barang bangunannya terpenuhi dapat menjadi konsumen yang setia untuk kembali berbelanja di toko bangunan penulis. Konsumen yang sudah puas dengan pelayanan yang kami berikan dapat membantu mempromosikan toko bangunan penulis ke temannya dan orang lain.

Aspek Operasional dalam Toko Bangunan Sinar Mas Jaya juga menjadi lebih jelas. Toko bangunan ini sudah dibuka lebih dari 3 tahun tapi dalam pelayanannya kepada konsumen ternyata belum maksimal, karena pelayanan yang ada tidak memiliki standar yang jelas. Proses operasi yang dibuat dalam pengembangan usaha untuk menggambarkan berjalannya proses *One Stop Shopping* ini.. Pelayanan dengan *One Stop Shopping* ini memfokuskan pelayanan yang diberikan harus dapat membuat konsumen nyaman pada saat berbelanja barang bangunan di toko penulis.

Tata letak dalam toko juga diatur sedemikian rupa untuk membuat konsumen nyaman saat berbelanja. Tata Letak dalam penyusunan barang juga dibuat, supaya pemilik dan pegawai dapat dengan mudah dan cepat dalam mencari semua barang di dalam rak barang karena semua sudah tersusun sesuai kategori barang.

Aspek Sumber Daya Insani dan Manajemen dalam Toko Bangunan Sinar Mas Jaya dibuat untuk memberikan gambaran dari *Standard Operating Procedure* (SOP). Pembuatan SOP dapat menggambarkan pelayanan yang diberikan kepada konsumen di toko dengan konsep *One Stop Shopping*. Pelayanan dari mulai konsumen masuk toko, kemudian memberikan umpan balik untuk memenuhi semua kebutuhan konsumen dalam sekali berbelanja sampai konsumen selesai berbelanja. Pelayanan yang toko penulis diberikan secara maksimal dan mengutamakan kenyamanan konsumen yang datang.

Aspek Keuangan dalam Toko Bangunan Sinar Mas Jaya dibuat untuk memberikan rincian biaya apa saja yang akan dibutuhkan untuk

mengembangkan usaha ini. Penulis dapat melihat dana yang dibutuhkan adalah sebesar Rp 169.919.606,3 untuk pengembangan usaha, sehingga penulis tidak lagi mengeluarkan dana yang berlebihan untuk kebutuhan yang tidak diperlukan. Penulis memperhitungkan, bahwa dana yang dikeluarkan untuk pengembangan usaha ini akan kembali selama 1 Tahun 6 Hari. Toko Bangunan Sinar Mas Jaya ini juga layak untuk dijalankan karena memiliki *Profitability Index* sebesar 2,420.

