

PENUTUP

Penulis melakukan evaluasi dari keseluruhan pembahasan dan analisa yang sudah dijabarkan dalam bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil sebuah kesimpulan bahwa analisis perencanaan bisnis toko Murah Furnitur di daerah Rancaekek ini layak untuk segera direalisasikan.

Ada beberapa dasar pertimbangan dari evaluasi yang mendukung untuk bisa merealisasikan proyek perencanaan bisnis ini, antara lain:

- Potensi pasar di daerah Rancaekek terutama untuk masyarakat yang sudah berumah tangga sangat besar mengingat bahwa sekitar 88% penduduk di daerah Rancaekek sudah berumah tangga, dimana jumlah penduduk yang besar ini tentu memiliki budaya konsumtif terutama untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka yang berhubungan dengan furnitur di tempat tinggalnya, apalagi mereka sudah berumah tangga dan tentu memiliki tempat tinggal.
- Prospek bisnis ke depan di daerah Rancaekek pastinya akan semakin bertumbuh mengingat saat ini saja sudah banyak investor baik asing dan lokal yang berinvestasi di Rancaekek, terbukti dari kawasan Rancaekek yang merupakan suatu kawasan pusat industri terbesar di Jawa Barat dan tentu memiliki perputaran uang yang besar dan sehat, ini menyebabkan hampir seluruh masyarakat di daerah Rancaekek memiliki pendapatan dan ini merupakan kabar baik yang berkesinambungan dengan perencanaan bisnis ini karena daya beli masyarakat terus meningkat dari tahun ke tahun

mengingat bahwa daerah ini memiliki perputaran uang yang besar. Bukti lain dari prospek bisnis di daerah Rancaekek akan terus berkembang adalah banyaknya perumahan dan apartemen di wilayah ini dan terus bermunculan, bukan hanya itu hotel dan pusat berbelanja super besar pun ada di daerah Rancekek misalnya apartemen sekaligus hotel dan pusat berbelanja *GrandOase* di tahun 2017 ini sedang dibangun di jalan Raya Rancaekek dan akan rampung pada tahun 2019, bukan hanya itu perbaikan infrastruktur yang mendukung juga terus dijalankan di daerah ini.

- Toko Murah Furnitur sejak tahun 1994 sudah beroperasi di Rancaekek dan sampai tahun 2017 hasil profit yang diperoleh oleh toko ini cukup maksimal, terbukti toko ini mampu menghidupi dua orang anak sampai bangku kuliah dan membantu banyak pihak keluarga lain nya, bahkan mampu membeli rumah di daerah kota Bandung, selain itu secara kesadaran merek bearti masyarakat daerah Rancaekek umumnya sudah cukup mengenal toko Murah ini sehingga diharapkan dengan mengembangkan konsep toko yang membangun *customerexperience* dengan memberikan ruangan-ruangan untuk membuat konsumen mendapatkan gambaran produk jika berada di ruangan tempat tinggalnya dapat memecahkan masalah yang ada dan membuat toko Murah Furnitur dapat mencapai tujuannya.
- Lokasi toko Murah Furnitur berada di jalan utama dengan lokasi yang cukup strategis yaitu di jalan Raya Rancaekek yang merupakan pusat daerah Rancaekek dan pusat perdagangan di daera Rancaekek dimana di sepanjang ruas jalan ini juga beroperasi *MallJatos* dan beberapa apartemen

dan pusat berbelanja yang sedang dalam tahap pembangunan. Disamping itu akses kendaraan umum dan pribadi pun juga sangat mendukung untuk para pelanggan yang ingin berbelanja ke lokasi toko Murah Furnitur.

- Konsep *customerexperience* yang dibangun oleh toko Murah Furnitur dengan memberikan ruangan-ruangan agar konsumen mendapatkan gambaran produk jika berada di ruangan tempat tinggalnya akan menjadikan toko Murah Furnitur menjadi toko furnitur pertama yang menerapkan konsep *customerexperience* ini, mengingat dengan konsep ini akan menciptakan suatu perbedaan yang diharapkan akan mampu menarik pelanggan dan memberikan kesan yang berbeda dan *positif* di dalam benak pelanggan.
- Strategi bisnis yang direncanakan lebih banyak menggunakan konsep *differensiasi* dan berbasis kekuatan dari dalam nyaitu keunikan toko yang adalah toko pertama di daerah Rancaekek yang membangun *customerexperience* dengan memberikan ruangan-ruangan, serta dari sisi produk yang dijual, kualitas bagus, dan harga yang sangat bersaing sehingga akan mempertegas citra yang *positif*, serta pelayanan yang diberikan oleh karyawan yang membuat keunggulan bersaing toko Murah Furnitur bisa menjadi pemenang dalam persaingan.
- Penulis berdasarkan proyeksi atau perencanaan keuangan yang sudah dibuat serta dengan analisa instrumen keuangan menunjukkan bahwa bisnis ini akan memberikan keuntungan dan profit yang cukup menjanjikan untuk jangka pendek dan jangka panjang.

Penulis berdasarkan dasar dan asumsi-asumsi di atas maka analisis perencanaan bisnis toko Murah Furnitur untuk mengembangkan konsep toko ritel yang membangun *customerexperience* dengan memberikan ruangan-ruangan agar konsumen mendapatkan gambaran produk jika berada di ruangan tempat tinggalnya sangat layak dan harus di dukung untuk direalisasikan. Selain strategi bisnis yang berorientasi terhadap diferensiasi yang menjadi faktor menentukan kesuksesan dalam mendirikan dan menjalankan bisnis ini seperti kualitas produk yang bagus dan harga yang sangat bersaing, kualitas sumber daya manusia yang memiliki kompetensi dan ramah yang berorientasi pada pelayanan maksimal kepada pelanggan, faktor lainnya yang turut mendukung suksesnya bisnis ini adalah perencanaan pemasaran. Agenda promosi yang konsisten baik itu dari kekuatan internal perusahaan yang akan menciptakan *WordOfMouth (WOM)*, juga dengan promosi yang membagikan brosur di pemukiman-pemukiman, pasar, sekolah, serta melalui media sosial bisa semakin memperkuat daya ingat konsumen (*BrandAwareness*) dari toko Murah Furnitur ini, sehingga diharapkan pelanggan akan semakin tinggi ktergantungannya terhadap toko Murah Furnitur dalam memenuhi kebutuhan furniturnya.