

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dari bab sebelumnya maka kesimpulan dalam penelitian ini yaitu:

1. Deskripsi perkembangan kepemilikan Toko Kolbandang termasuk dalam kategori: pengendalian pemilik.

Kepemilikan Toko Kolbandang berada di bawah 1 orang yaitu pemilik (Bu Waryanti. Jika ada pemilik lain, anak hanya membantu dan memberikan saran (Ina dan Novi).

2. Deskripsi perkembangan bisnis manajemen Toko Kolbandang termasuk dalam kategori: ekspansi dan formal.

Meningkatnya kebutuhan Toko Kolbandang untuk membangun struktur dan sistem. Toko Kolbandang tidak hanya menjual 1 unit produk, tetapi beragam.

3. Deskripsi perkembangan bisnis keluarga Toko Kolbandang seharusnya sudah masuk dalam tahap menyerahkan tongkat karena usia pemilik 77 tahun, tetapi dikategorikan sebagai tahap kerja bersama karena anak sudah memiliki tugas dan ikut dalam mengelola toko walaupun keputusan utama dari usaha masih dipegang oleh pemilik.

5.2. Saran

1. Melakukan ekspansi Toko Kolbandang dengan membuka cabang dengan melihat lokasi yang memberikan peluang usaha pada saat semua kebutuhan sudah tercukupi baik dari modal maupun tenaga kerja dan semua sudah tersistem dengan rapi, agar lebih dikenal masyarakat dan omset semakin meningkat. Saran ini untuk perkembangan bisnis manajemen tahap ekspansi dan formal.

2. Mulai menambahkan SOP (*standart operation procedur*) untuk karyawan dalam melakukan tugasnya dan terhindar dari kesalahan, selain itu jika ada SOP maka perusahaan akan berjalan dengan lancar dan lebih baik lagi.

Saran untuk SOP yang sebaiknya dilakukan tentang :

1. Prosedur Layanan Konsumen :

1. Mengucapkan salam
2. Menanyakan apa yang diperlukan konsumen
3. Bersikap ramah dan memberikan senyum
4. Menjamin konsumen agar puas dengan menanyakan “ada lagi yang bisa dibantu?”

5. Melakukan *cross selling* yaitu seni menjual produk atau jasa A untuk kemudian bisa menjual B, C dan D. Penerapannya bervariasi tergantung pada kreativitas atau seni menjualnya, pada intinya adalah supaya perusahaan bisa menjual sebanyak mungkin produknya. Contohnya jika ada konsumen membeli benang, maka

bisa di tawarkan barang yang terkait dengan lini produk tsb, karyawan bisa menawarkan jarum / pendedel yang akan memungkinkan konsumen untuk membeli produk tsb.

6. Melakukan *up selling* yaitu seni menjual produk atau jasa A agar dapat ditingkatkan penjualannya menjadi A+ atau A++ atau A+++.
Up-selling lebih menekankan pada menjual produk yang diinginkan pembeli dengan menawarkan produk sejenis yang memiliki keunggulan lebih banyak. Tujuannya adalah supaya perusahaan bisa mendapatkan keuntungan lebih banyak. Contohnya untuk jarum mesin, ada 2 macam untuk kualitas biasa dan lebih baik, jika konsumen membeli jarum yang kualitas biasa maka bisa ditawarkan produk dengan kualitas yang lebih baik sehingga konsumen mungkin akan beralih ke produk yang kualitasnya lebih baik.

7. Mengucapkan terimakasih setelah selesai transaksi

2. Prosedur Kebersihan Toko

1. Membersihkan kotoran di lantai dengan sapu kemudian cuci lantai dengan kain pel lantai dan menggunakan cairan pembersih lantai.
2. Membersihkan meja dan kotoran dengan kain lap dan cairan pembersih kaca.

3. Prosedur pemasok barang (supplier)

1. Produk dengan kualitas yang baik
2. Harga yang kompetitif dan realistis
3. Konsistensi untuk ketersediaan barang
4. Pemasok mengutamakan layanan yang terbaik
5. Pemasok jujur dan adil kepada konsumen.
6. Saat pemeriksaan barang dilakukan, apakah sesuai dengan pesanan.

Jika sesuai masuk ke gudang jika tidak maka barang dikembalikan dan bisa meminta retur barang kepada supplier dengan memberikan nota hasil pemeriksaan.

4. SOP administrasi penjualan tunai

1. Menerima order dari calon pembeli.
2. Barang dagangan sebelum dijual diperiksa sesuai dengan pesanan pembeli.
3. Periksa nota, teliti uang tunai yang dibayarkan

Saran untuk perkembangan bisnis manajemen tahap dewasa.

3. Saran ini untuk perkembangan keluarga tahap menyerahkan tongkat.
 - a. Pemilik memberikan wewenang kepada anak untuk lebih melibatkan diri dan mulai memegang kendali sesuai dengan arahan pemilik.
 - b. Anak 1 pada bagian pita dan anak 2 pada bagian accesories dengan memegang kendali penuh untuk mengatur produk, memesan produk,

dan memutuskan produk apa saja yang akan dijual, serta mengatur harga produk.

- c. Pemilik perlu merencanakan suksesi bisnis keluarga untuk keterlanjutan bisnis Toko Kolbandang.

