

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dari bab – bab sebelumnya ,maka di peroleh kesimpulan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut :

Dari mulai buka toko atau yang biasa di sebut opening biasanya kegiatan yg di lakukan store leader di awali dengan pengecekan ceklis harian staff ,pengecekan cleaning schdule ,pengecekan CCP,pengecekan Tracking form,pengecekan grooming staff seperti apron bersih,seragam ,kuku,rambut,kumis,sepatu dan kaos kaki sesuai dengan standar perusahaan.

Pengecekan Produk dan repack produk untuk pemenuhan prepare saat menjelang weekend maupun publik holiday,mengecek kualitas pretzel di dalam warmer, setting penataan supaya toko terlihat rapih dan bersih untuk menarik customer.

Penginputan schdule All staff untuk penggajian ,penginputan lemburan dan *employed clocking* untuk kebutuhan penggajian periode 21 sampai 20.

Pengorderan barang *Warehouse* seperti bahan baku dari had office dan pengorderan suplaer dari vendor untuk kebutuhan 2 minggu kedepan ,lalu setelah itu DAILY SO dimana leader mengerjakan daily so dengan item item tertentu total item tersebut ada 33 seperti premix, chocolate block, cinnamon, sugar, yeast, dipping powder, garam, chili sauce, jalapeno, beef peperoni, chicken sausage, bottle mineral, teh pucuk, lemon juice, milo, caramel, chocolate dips, butter, emborg, neufchatel, parmesan, shredar, mozzarella, red cheedar, kaneka filling salty, stix cup, sponbon dan *satchel bag* item item tersebut di input di sistem yg di namakan UKIRAMA setelah *dauble check*,

triple check, maka boleh di complete sebelum jam 23.59 dengan nama store yg sesuai, jam, dan nama leader yg input So di hari tersebut.

Leader memberikan feedback mengenai promo yg berjalan ataupun menu baru yg sedang launching, memberikan tester kepada customer, selain itu leader juga bertugas memantau kinerja karyawan ,mengontrol barang masuk dan keluar, serta menjadi penanggung jawab ketika menangani keluhan dari customer,memberikan arahan kepada all staff dari mulai pembuatan produk sampai dengan customer pergi , memberikan pelayanan terbaik sehingga customer akan balik lagi untuk membeli produk kami.

Meeting seluruh leader satu area seperti area bekasi cikarang karawang dengan ops area,manager operational & asisten manager ,melakukan meeting mingguan dengan seluruh leader 1 area membahas semua hal atau apapun itu dan menumpahkan saran untuk kemajuan perusahaan.

Di akhiri dengan tutup toko atau yg biasa di sebut closingan dalam dunia F& B leader melakukan rekap sales baik berupa pembayaran ,voucher,void, cancel order .semua di tulis di dalam sales report dan card yg berisikan target harian ,total sales,target bulanan,APC dll,lalu melakukan briefing sebelum pulang untuk sharing2 kejadian seharian bekerja,memotivasi karyawan dan memberikan arahan untuk hari esok agar lebih baik lagi

1. di Auntie Annes summarecon mall bekasi berfokus pada setiap leader harus multitasking selain bisa management leader juga harus mengerti operasional dan juga membantu operasional di store.
2. di auntie annes summarecon mall bekasi sangat mengutamakan motivasi dan lingkungan kerja yg nyaman dan membuat karyawan nyaman dalam bekerja jika itu sudah terpenuhi maka karyawan akan lebih banyak memberikan feedback positif pada perusahaan dan menguntungkan perusahaan dengan cara sales naik, toko bersih, grooming bagus dan rapih serta sop perusahaan berjalan dengan baik setai harinya

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dari bab – bab sebelumnya ,maka di perolehsaran dari penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Program staffmeal jika memungkinkan di adakan lagi untuk karyawan / harga karyawan supaya karyawan tetap bisa menikmati pretzel dengan harga di bawahstandar.
2. Diadakannya outing kepada seluruh karyawan auntie annes summarecon mall bekasi agar silaturahmi tetap terjaga dan keharmonisan serta kekompakan team tetap terjagaguna meningkatkan produktivitas dalam pekerjaan.

Diadakannya lemburan untuk leader supaya tidak terus menerus loyalitas tanpa batas.

