

## STANDAR OPERATING PROSEDUR (SOP) BUSINESS DEVELOPMENT

### 1. Tujuan

- ✓ Untuk memberikan pelayanan kepada pelanggan secara umum.
- ✓ Untuk memberikan pemahaman yang sama antara management gor-b dengan pihak pemilik modal mengenai suatu lokasi yang potensial.
- ✓ Untuk mendapatkan lokasi yang sesuai dengan tujuan pengembangan usaha gor-b.
- ✓ Untuk mengantisipasi persaingan bisnis ,khususnya bisnis retail makanan.

### 2. Scope.

- ✓ Seluruh pemilik modal.
- ✓ Devisi Business Development

### 3. Definisi

Prosedur yang digunakan dalam pemilihan lokasi untuk pengembangan usaha, dan mengantisipasi persaingan businies kedepan.

### 4. Tanggung jawab.

- ✓ Pihak pemberi lisensi bertanggung jawab atas semua prosedur dalam pemilihan lokasi sudah dijalankan dengan benar dan prosedur sudah dipakai sebagai landasan pengambilan keputusan dalam pemilihan lokasi.
- ✓ Pihak pemegang lisensi memastikan bahwa prosedur dapat dijalankan dengan baik.
- ✓ Pihak Busines Development bertanggung jawab atas berjalannya prosedur dilapangan dalam menentukan lokasai.

## 5. Prosedur

### A. Populasi Penduduk.

- ✓ Tentukan lokasi yang potensial sebagai area pengembangan.
  - ✓ Jumlah kepadatan penduduk yang harus disurvei/tingkat populasi.
  - ✓ Mengkategorikan pendapatan penduduk dalam area pengembangan
1. Kategori Low Pendapatan penduduk sebatas UMR
  2. Kategori Midle pendapatan penduduk diatas UMR tidak lebih dari 2 jt dengan fasilitas transportasi sepeda motor.
  3. Kategori Midle Up pendapatan penduduk 3jt – 4jt keatas dengan fasilitas transportasi mobil keluaran baru atau mobil dengan usia max 3 th mundur kebelakang dari tanggal survey.
  4. Kategori Up pendapatan penduduk kisaran minimal 5jt keatas dengan fasilitas tranportasi kendaraan keluaran terbaru atau minimal 2th kebelakang dari tanggal survey.
    - ✓ Hitung berapa % populasi penduduk berpenghasilan Up,Midle Up,middle.
    - ✓ Perhatikan perbandingan type rumah dalam suatu area survey apa ada konsep 123.

### B. Lokasi dan Fasilitas

- ✓ Bagaimana akses jalan menuju lokasi? Apakah mudah dijangkau? Apakah ada kendaraan umum yang regular melewati lokasi.
- ✓ Apakah jalan sebagai jalur arteri,atau jalur utama. ? apakah merupakan arus pulang atau arus pergi ?
- ✓ Berapa jumlah fasilitas umum yang ada dalam area pengembangan seperti majid,gereja, taman bermain, perkantoran,sekolah/universitas?
- ✓ Bagaimana kontur tanah didekat area pengembangan ? bagaimana kondisi disaat musim hujan banjir apa tidak? Ada genangan air apa tidak dengan radius 2 km.
- ✓ Apa ada U turn yang memudahkan untuk menuju ke lokasi apabila lokasi dalam posisi dijalan kembar/boulevard.?
- ✓ Bagaimana lingkungan disekitar dilihat dari sisi busnis kedepan.
- ✓ Bagaimana kondisi tetangga disekitar sisi depan,sisi belakang,samping kiri samping kanan.?

**C.Sewa**

- ✓ Berapa harga sewa? Apakah harga sudah sesuai dengan harga pasar sewa di area pengembangan?
- ✓ Berapa pajak yang harus dibayarkan dalam periode sewa?
- ✓ Berapa daya listrik yang terpasang pada saat ini?
- ✓ Bagaimana akses pada saat renovasi lokasi.
- ✓ Berapa biaya lingkungan yang ada sekarang (iuran keamanan, iuran kebersihan, peringatan hari kemerdekaan, dll)
- ✓ Berapa biaya penginapan karyawan disekitar itu,? Apakah letaknya jauh atau dekat? Berapa kali naik kendaraan umum untuk karyawan yang rumah tinggalnya jauh?
- ✓ Apakah ada lokasai parkir yang tersedia.

**D.Kompetitor.**

- ✓ Berapa banyak jumlah competitor yang ada dan sejenis dengan usaha bisnis kita?
- ✓ Bagaimana konsep mereka apakah resto, café, warung?
- ✓ Apakah ramai? Ramainya karena apa? Karena makanannya, suasananya, lokasinya, pelayanannya, atau kelengkapannya.
- ✓ Berapa jumlah pengunjung yang datang kesana? Berapa jumlah omzetnya kira2? Yang berkunjung kalangan apa?
- ✓ Jam operasionalnya mulai jam berapa? sampai jam berapa?
- ✓ Bagaimana kalo hari Jum'at, Sabtu, Minggu?
- ✓ Bagaimana karyawannya thd konsumen/pelanggan.
- ✓ Bagaimana layout dan design kompetitor?