BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah penulis melakukan penelitian, mendeskripsikan hasil penelitian serta menganalisis hasil penelitian tersebut. Maka penulis memberikan beberapa kesimpulan sebagai berikut

1. Manajemen operasional Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel Surabaya terdiri atas dua segmen yaitu bidang usaha jasa dan bidang usaha barang. Dalam bidang usaha jasa terdiri dari beberapa produk yaitu GreenSA Inn & Training Center, UIN Sunan Ampel Surabaya Tour & Travel, UIN Sunan Ampel Surabaya Press dan Property Management danTarif. Sedangkan dalam bidang usaha barang terdiri dari beberapa produk yaitu UIN Fresh, Merchandise dan Gallery UIN Sunan Ampel Surabaya serta UINS̄mart. Pertama, GreenSA Inn & Training Center merupakan salah satu produk Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel Surabaya yang bergerak dibidang perhotelan dan penyedia pusat pelatihan. Manajemen Operasional UIN Sunan Ampel Surabaya Tour and Travel. Kedua, UIN Sunan Ampel Surabaya Tour and Travel merupakan salah satu produk Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel Surabaya yang bergerak pada bidang ticketing perjalanan serta wisata. Ketiga, UIN Sunan Ampel Surabaya Press merupakan salah satu produk dari Pusat Pengembangan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Bisnis UIN Sunan Ampel Surabaya yang bergerak pada bidang percetakan. Keempat,Property Management dan Tarif merupakan salah satu produk dari pusat pengembangan bisnis yang bergerak dibidang pelayanan jasa property. Sedangkan Dalam bidang jasa barang pusat pengembangan bisnis memilki tiga produk barang yaitu UIN Sunan Ampel Surabya Fresh, Merchandise dan Gallery UIN Sunan Ampel Surabaya serta UINŠmart.

2. Hambatan-hambatan dalam operasional bisnis pada Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel Surabaya, Pertama, Kurangnya sumber daya manusia dalam operasional bisnis, sehingga dalam hal ini Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel Surabaya menjalankan operasional tidak dapat berjalan sesuai target dan harapan manajemen karena kurangnya dalam hal sumber daya manusianya. Sedangkan untuk mengatasi hambatan tersebut Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel Surabaya melakukan perekrutan pegawai baru untuk menambah kekuatan sehingga dapat mencapai target dan harapan manajemen. Kedua, Pengaturan pelarangan belanja internal UIN Sunan Ampel Surabaya dalam membeli produk Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel Surabaya dalam hal ini menyulitkan pihak Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel Surabaya untuk mendapatkan laba yang tinggi. Sedangkan untuk mengatasi hal tersebut Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel Surabaya melakukan usulan pengaturan SPJ (Surat Pertanggung Jawaban) kepada rektorat UIN Sunan Ampel Surabaya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Saran

1. Manajemen operasional pada Pusat Pengembangan Bisnis telah baik, namun harus selalu dievaluasi dalam hal manajemenya serta strategi yang dilakukan dalam operasional sehari-harinya. Serta perlu penambahan dalam hal SDM, karena dengan SDM yang terbatas, eksistensi Pusat Pengembangan Bisnis tidak bias berjalan dengan maksimal.
2. Manajemen operasional pada Pusat Pengembangan Bisnis harus bisa seperti perusahaan swasta pada umumnya, tanpa harus selalu meminta bantuan ke UIN Sunan Ampel, sehingga bisa bersaing ke dengan perusahaan lainnya. Serta harus selalu mengevaluasi serta melihat dan belajar dari pesaing Pusat Pengembangan Bisnis pada Univesitas lainnya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id