

Ringkasan Eksekutif

Dengan pengembangan yang akan dilakukan, usaha “Vino Laundry” ingin mencapai dua hal, yaitu meningkatkan laba bersih sebesar 10% saat masa implementasi (bulan Juli 2011 – Oktober 2011) dari sebelum masa implementasi (bulan Maret 2011 – Juni 2011). Serta bertujuan untuk meningkatkan kepuasan konsumen pada akhir periode pengembangan usaha (bulan Oktober 2011), dibandingkan dengan bulan terakhir sebelum pengembangan usaha (bulan Juni 2011).

Dalam pencapaian tujuan pengembangan usaha, pemilik dan saya mencoba untuk membuat program yang akan dilakukan. Seperti program pemasaran, operasi, sumberdaya manusia dan keuangan. Program pemasaran terdiri dari penyebaran brosur, perbaikkan tempat usaha dan gratis 1kg setelah 20 kali pencucian dalam 1 bulan. Program operasi yang terdiri dari penambahan pewangi pakaian. Sedangkan program sumberdaya manusia terdiri dari pelatihan karyawan, dan untuk program keuangan, yaitu alokasi dana kepada tiap program pengembangan sesuai dengan kebutuhan.

Setelah dilakukan implementasi program pengembangan, maka dapat diketahui hasilnya. Dimana laba bersih sesudah masa pengembangan (bulan Juli 2011-Okttober 2011) meningkat sebesar 6,12%, dimana peningkatan laba tersebut tidak sesuai dengan tujuan dari pengembangan usaha yang telah ditentukan sebesar 10%. Sedangkan untuk kepuasan konsumen di bulan terakhir sesudah masa pengembangan (bulan Oktober 2011) meningkat menjadi 0,300 (total IKP), dibandingkan dari bulan terakhir sebelum masa pengembangan (bulan Juni 2011) yang hanya sebesar -0,052 (total IKP).

Executive Summary

With the development that will be done, "Vino Laundry" wanted to achieve two goals, i.e. gaining profit during the implementation period (July 2011-October 2011) 10% higher than the period before the implementation (March 2011-June 2011). It was aimed to make the customers more satisfied at the end of the business development period (October 2011), compared to the last month before the business development (June 2011).

To achieve the business development goals, several programs would be conducted, such as marketing, operational, human resource and financial programs. The marketing program consisted of distributing brochures, renovating the business place, and getting 1 kg free laundry after doing the laundry 20 times in 1 month. The operational program included the fragrance addition. The human resource development program included the employee training. The financial program included the money allocation to each development program, in line with the needs.

After the development program was conducted, the profit after the development program (July 2011-October 2011) was getting higher. It was 6.12% higher. It was not as big as expected number, 10%. The customer satisfaction in the last month of the development period (October 2011) was rising, reaching 0.300 (total *IKP*), compared to the last month before the development period (June 2011) that was as big as -0.052 (total *IKP*).