

ABSTRAK

**LAPORAN BISNIS PLAN
PENGEMBANGAN USAHA PENJUALAN KOMPUTER
Studi Kasus pada Dimensi Komputer Toko Buku Tiga Serangkai
Yogyakarta**

Rochmana Eka H.N
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2013

Dengan pengembangan yang dilakukan, usaha “Dimensi Komputer” ingin meningkatkan laba bersih sebesar 5% per bulan pada saat masa implementasi (Januari 2011 - April 2011) dari sebelum masa implementasi (September 2010 - Desember 2010) dan bertujuan meningkatkan jumlah penjualan pada akhir masa pengembangan usaha (April 2011) dibandingkan dengan bulan terakhir sebelum pengembangan usaha (Desember 2010).

Dalam mencapai tujuan pengembangan usaha, pemilik dan saya mencoba untuk membuat program yang akan dilakukan. Seperti program pemasaran, keuangan dan operasional. Program pemasaran terdiri dari pembuatan dan penyebaran brosur serta pemberian garansi produk kepada konsumen.

Program operasional yang terdiri dari penambahan jumlah alat produksi serta kerja sama dengan supplier, yang dapat memberikan harga distributor yang murah, agar nantinya laba yang dicapai “Dimensi Komputer” dapat maksimal. Program keuangan, kami mencari dan mengumpulkan dana pengembangan usaha serta pengalokasian dana sesuai dengan kebutuhan.

Laba bersih sesudah masa pengembangan (Januari 2011 – April 2011) meningkat sebesar 5,6 % , dimana peningkatan laba tersebut sesuai dengan tujuan dari pengembangan usaha yang telah ditentukan sebesar 5%.

Kata Kunci : harga, kualitas, promosi, dan keputusan pembelian

ABSTRAC

**REPORT BUSSINES PLANS
COMPUTER SALES DEVELOPMENT**
Case Studies on Dimensi Komputer Tiga Serangkai Book Store
Yogyakarta

Rochmana Eka H.N
Economics Faculty of Management Studies Program
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2013

With the development is done “ DIMENSI KOMPUTER” effort to increase net income by 5% every month at time of implementation periode (January 2011 – April 2011) from the pre-implementation period (September 2010 – December 2010) and aims to increase the number of sales at the end of the development effort (April 2011) compared to the last month before the development effort (December 2010).

In achieving the purpose of business development, the owner and i am trying to create a program that will do. Such as marketing programs, financial programs, and operational program. Marketing program consists of the manufacture and distribution of brochures as well as providing product warranties to consumers.

Operational program which consists of the addition of production equipment and cooperation with supplier, distributors can provide a cheap price so that the profits can be achieved “DIMENSI KOMPUTER” maximum. And to financial programs, we are looking for business development and raising and allocating funds according to needs.

Net profit after the development period (January 2011 – April 2011) increased by 5,6% which is in line with the increase in income from business development objectives that have been set at 5%.

Key words: quality, price, promotion, and purchasing decisions.