

Ringkasan Eksekutif

Usaha ini merupakan usaha perseorangan yang dikembangkan oleh satu orang sebagai pemilik usaha dan dibantu beberapa karyawan atau beberapa orang yang terpercaya saja. Diberi nama “Manna Collection” karena arti dari manna sendiri adalah makanan atau berkat yang diberikan Tuhan dari surga (diambil dari cerita Alkitab). Sesuai dengan nama dari usaha ini, harapan yang terkandung adalah agar usaha ini dapat menjadi berkat bagi pemilik usaha dan bagi orang lain.

Tujuan dari pengembangan usaha yang dilakukan adalah agar dapat meningkatkan laba bersih minimal 50% pada periode pengembangan usaha (Juli– Oktober 2011) pada bulan terakhir sebelum pengembangan usaha (Maret – Juni 2011), dan meningkatkan kepuasan konsumen, pada akhir bulan pengembangan usaha (Oktober 2011) dari akhir bulan sebelum pengembangan usaha (Juni 2011). Dengan cara menjalankan beberapa sub-program dari program pemasaran dan program operasi, yang didukung oleh program keuangan sebagai sumber dana yang dapat mendukung kedua kegiatan program tersebut serta meningkatkan kualitas pelayanan bagi konsumen.

“Manna Collection” merupakan usaha dagang aksesoris (gelang, kalung, anting, dan aksesoris tambahan lainnya) yang belum lama berdiri, namun aksesoris yang ditawarkan cukup mendapat respon baik dari konsumen yang ada. Pasar sasaran yang dimiliki “Manna Collection” merupakan pasar aktual yang saat ini telah ada, yaitu pelajar di tingkat SMA dan sebagian dari pasar sebagian dari pasar potensial, yaitu mereka yang tergolong wanita dan pria yang memiliki penghasilan atau yang sudah bekerja.

Exclusive Summary

This business is a personal business which is developed by the owner and helped by some employees or just reliable persons. The business is named “Manna Collection” for it is a hope that the business will be some kind of grace for the owner as well as for its customers or other people, just as the “manna” had been the food, a grace, from heaven to the Israelis in the desert (based on Biblical story).

The purpose of developing the business was to increase a net revenue of 50% in the developing period of the business (July to October 2011) compared to the net revenue in the last month of the previous stage (March to June 2011), and to foster the satisfaction of the customers so that the satisfaction monitored at the end of the last month of the developing of the business (October 2011) was higher than that monitored at the last month of the stage prior to developing stage (June 2011). By way of implementing some sub-programs of marketing program and operation program, along with support from some financial program as the fund source to aggregate the result of both programs as well as to increase the customer service quality.

“Manna Collection” was a newly started business which sells accesorries such as bracelets, necklaces, earrings, and the like, which, despite of its newly getting started, it had got good responses from its consumers. The market targeted by “Manna Collection” was an actual market which existed at that time among High School students, beside a potential market which consisted of both men and women who had worked themselves and got their own earnings.