RENCANA BISNIS

PENDIRIAN USAHA MINUMAN *BUBBLE TEA*

"*Do It Yourself*" (DIY)

di Kelapa Gading , Jakarta Utara

Nathalia Maureen Omar

Mahasiswa S1 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara

Dosen pembimbing :

Liaw Bun Fa, Ir., S.E., M.M.,

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara

Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
   a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
   b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan,
penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
tanpa izin IBIKKG.

ABSTRAK

Nathalia Maureen Omar / 78160312 / 2020 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Minuman Bubble Tea "Do It Yourself" (DIY) di Kelapa Gading , Jakarta Uta/ Dosen pembimbing : Liaw Bun Fa, Ir., S.E., M.M.,

Bisnis minuman "DIY" ini adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang minuman yang memiliki konsep yang berbeda dengan bisnis minuman yang lainnya. "DIY" yang memiliki kepanjangan dari "*Do It Yourself*" dengan arti "membuat sendiri" ini ingin memberikan pengalaman yang berbeda untuk para pembelinya dimana para pembeli dapat memilih dan mengambil sendiri topping dan jenis minuman sesuai dengan selera mereka , sesuai dengan tagline kami yaitu "*Make Your Own Drink*".

Visi dari "DIY" adalah memberikan pengalaman yang berbeda kepada para pembeli, serta memberikan pelayanan yang terbaik dan berkesan sehingga pelanggan senantiasa mau datang kembali.

Target pasar dari "DIY" adalah untuk masyarakat kalangan menengah kebawah tetapi tidak menutup kemungkina juga untuk kalangan atas, yang bertempat tinggal di daerah Kelapa Gading-Jakarta Utara dan sekitarnya yang memiliki gaya hidup dan kegemaran untuk meminum minuman manis dan dingin baik untuk dibawa pulang ke rumah maupun yang hendak berkumpul bersama teman-temannya di "DIY".

Beberapa strategi pemasaran yang akan dilaksanakan oleh "DIY" yaitu Media Sosial, Periklanan, dan Pemasaran langsung.

Kelayakan keuangan merupakan hal yang utama dalam mendirikan sebuah bisnis, maka dari itu "DIY" menggunakan lima analisis untuk mengetahuinya . Analisis Payback Period (PP) diperkirakan "DIY" akan mencapai titik balik modal dalam waktu 3 Tahun 4 Bulan 17 Hari, untuk Net Present Value (NPV) nilainya lebih besar daripada 0 yaitu Rp Rp 109.734.550, untuk Profitability Index (PI) nilainya lebih besar dari 1 yaitu 1.243507781, Internal Rate of Return (IRR) nilainya lebih dari rate of return (10.72 %) yaitu 19,355% , sedangkan untuk analisis Break-Even Point (BEP) nilai penjualan yang dihasilkan oleh "DIY" pert tahunnya lebih tinggi daripada nilai BEP nya, maka bisnis "DIY" bisa direkomendasikan dan layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : "DIY", Minuman dingin dan manis, Popping boba, Strawberry Milkshake, Banana Milkshake,

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

ABSTRACT

Nathalia Maureen Omar / 78160312 / 2020 / Business Plan of Bubble Tea Beverage "Do It Yorself" (DIY) in Kelapa Gading, North Jakarta Beverage Business / Mentor : Liaw Bun Fa, Ir., S.E., M.M.,

"DIY" is a beverage business which has a different concept from other beverage businesses. "DIY" which stands for "Do It Yourself" wants to provide a different experience for buyers when buyers can choose and pick their own toppings and types of drinks according to their tastes, according to our tagline, "Make Your Own Drink"

The vision of "DIY" provides a different experience for buyers, as well as providing the best and memorable service so that customers will always come back.

The target market of "DIY" is for the middle to lower class community but doesn't close the possibility for the upper class, who live in Kelapa Gading - North Jakarta and around, who have a lifestyle and a passion for drinking sweet and cold drinks both to take home or who want to hang out with friends in "DIY".

Some marketing strategies that will be implemented by "DIY" are Social Media, Advertising, and Direct Marketing.

Financial feasibility is the main thing in arranging a business, therefore "DIY" uses five analyzes to find out. Payback Period Analysis (PP) is estimated that "DIY" will reach a turning point in capital within 3 Years 4 Years 17 Days, for Net Present Value (NPV) the value is greater than 0, that is Rp. 109,734,550, for Profitability Index (PI) its value greater than 1 that is 1.243507781, the Internal Return Rate (IRR) is valued more than the rate of return (10.72%) which is 19.355%, while for the Break-Even Point (BEP) analysis the sales value generated by "DIY" of the BEP value, then the "DIY" business can be recommended and feasible to run.

Keywords: "DIY", Cold and sweet drinks, Popping boba, Strawberry Milkshakes, Banana Milkshakes

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Dilindungi oleh Undang-Undang Hak Cipta
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

PENDAHULUAN

Konsep Bisnis

Melihat dari permintaan dan minat masyarakat yang semakin tinggi akan produk minuman, dan minuman menjadi salah satu hal yang sangat dibutuhkan oleh manusia setiap hari. Hal ini membuat pertumbuhan bisnis dari industri minuman memiliki prospek yang baik dan tidak ada habisnya karena permintaan yang banyak setiap harinya dari masyarakat akan minuman yang bervariasi. Bisnis minuman "DIY" ini adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang minuman yang memiliki konsep yang berbeda dengan bisnis minuman yang lainnya. "DIY" yang merupakan singkatan dari *"Do It Yourself"* dengan arti "membuat sendiri" ini ingin memberikan pengalaman yang berbeda untuk para pembelinya dimana para pembeli dapat memilih dan mengambil sendiri *topping* dan jenis minuman sesuai dengan selera mereka , sesuai dengan tagline kami yaitu *"Make Your Own Drink"*. Kami ingin membuat sistemnya menjadi *take away* sehingga pembeli dapat dengan mudah memilih dan mengambil minumannya lalu membayar di kasir dan dapat langsung membawa pulang minumannya. Tetapi para pelanggan juga dapat tetap menikmati minumannya di tempat.

Visi dan Misi

a. Visi

Visi dari "DIY" adalah memberikan pengalaman yang berbeda kepada para pembeli, serta memberikan pelayanan yang terbaik dan berkesan sehingga pelanggan senantiasa mau datang kembali.

b. Misi

Misi "DIY" adalah :

1. Memberikan pengalaman baru dan berbeda serta berkesan untuk para pelanggan, agar mereka senantiasa mau datang kembali.
2. Menyediakan segala bahan untuk menciptakan minuman yang terbaik dan bermanfaat untuk para pelanggan, namun dengan harga yang terjangkau.
3. Membuka cabang-cabang lain di kota-kota besar lainnya.

Peluang Bisnis

Besarnya peluang bisnis "DIY" ini dapat dilihat berdasarkan gaya hidup masyarakat pada beberapa tahun belakangan ini. Masyarakat sekarang sangat gemar membeli minuman yang unik dan bervariasi serta yang mudah dan cepat proses pembuatannya , dengan konsep ini , penulis yakin usaha "DIY" ini memiliki peluang bisnis yang sangat besar karna sesuai dengan minat masyarakat yaitu minuman manis dan dingin , ditambah dengan konsep yang unik dan berbeda dimana mereka bisa meracik atau dengan kata lain dapat membuat dan mengambil sendiri *topping* dan minuman yang mereka inginkan sesuai dengan selera mereka masing – masing , selain itu dengan lokasi usaha kami yang mendukung dekat dengan lingkungan sekolah dan perkantoran yang akan menjadi poin plus untuk peluang bisnis kami agar dapat terus berjalan dan berkembang.

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

Kebutuhan Dana

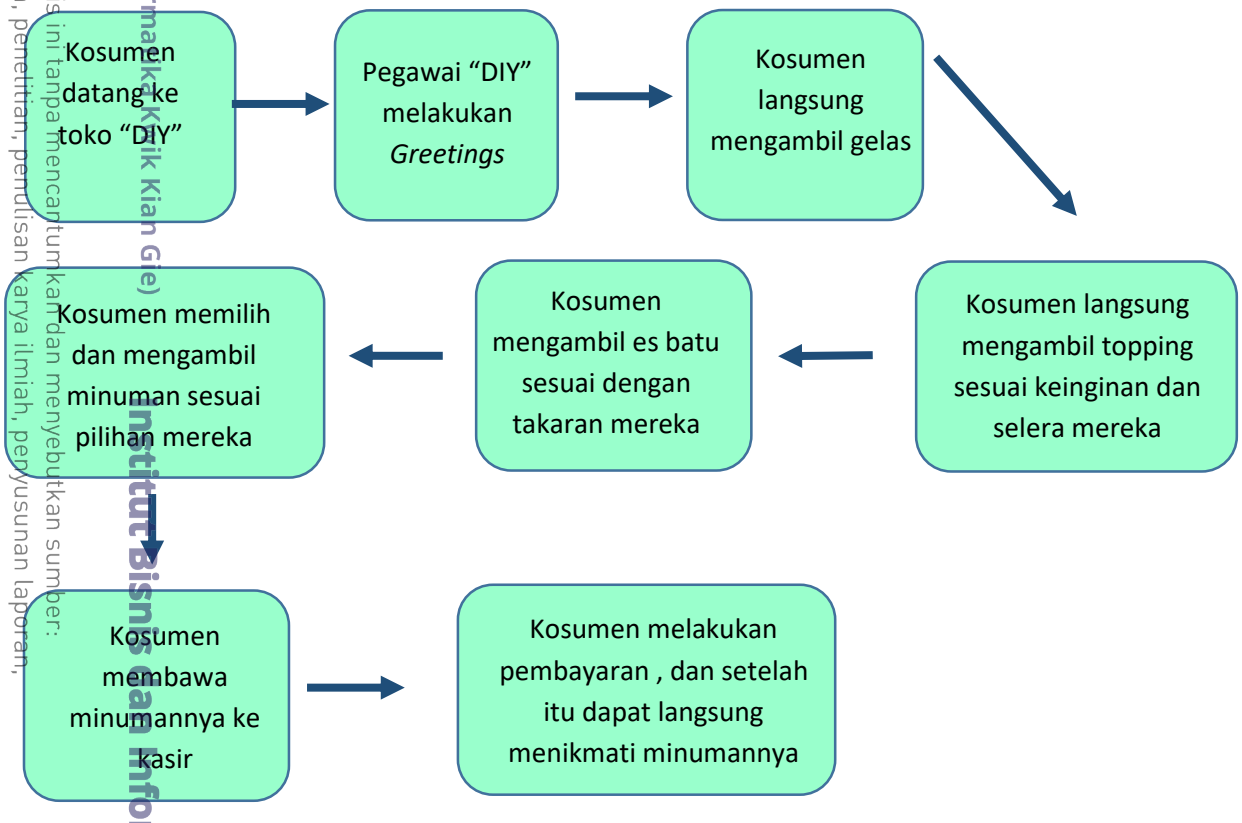
Dana yang diperlukan untuk mendirikan "DIY" ini berasal dari modal pribadi dan pemberian dari orang tua , dana tersebut digunakan untuk memenuhi beberapa modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha "DIY" adalah sebesar **Rp 450.640.836** Yang termasuk sebagai usaha dengan skala usaha kecil , "DIY" akan memulai dengan modal dan lokasi yang kecil namun kedepannya penulis memiliki harapan agar "DIY" dapat semakin besar dan memiliki cabang – cabang yang banyak kedepannya.

RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, dan MANAJEMEN

A. Rencana Alur Produk

Setiap bisnis pasti memiliki proses didalamnya, mulai dari bahan baku diolah menjadi sebuah produk dan akhirnya bisa sampai di tangan konsumen akhir. "DIY" merupakan sebuah bisnis yang memproduksi minuman beserta topping. Produk "DIY" akan diproses menggunakan bahan baku yang berkualitas baik dan *fresh* sehingga dapat menghasilkan produk yang baik untuk dinikmati para pelanggan. Alur produk "DIY" dimulai dari saat pelanggan datang sampai pelanggan menikmati minumannya sebagai berikut:

Alur Proses Pembelian Minuman di "DIY"



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
©Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

B. Rencana Alur Pembelian Dan Penggunaan Bahan Persediaan

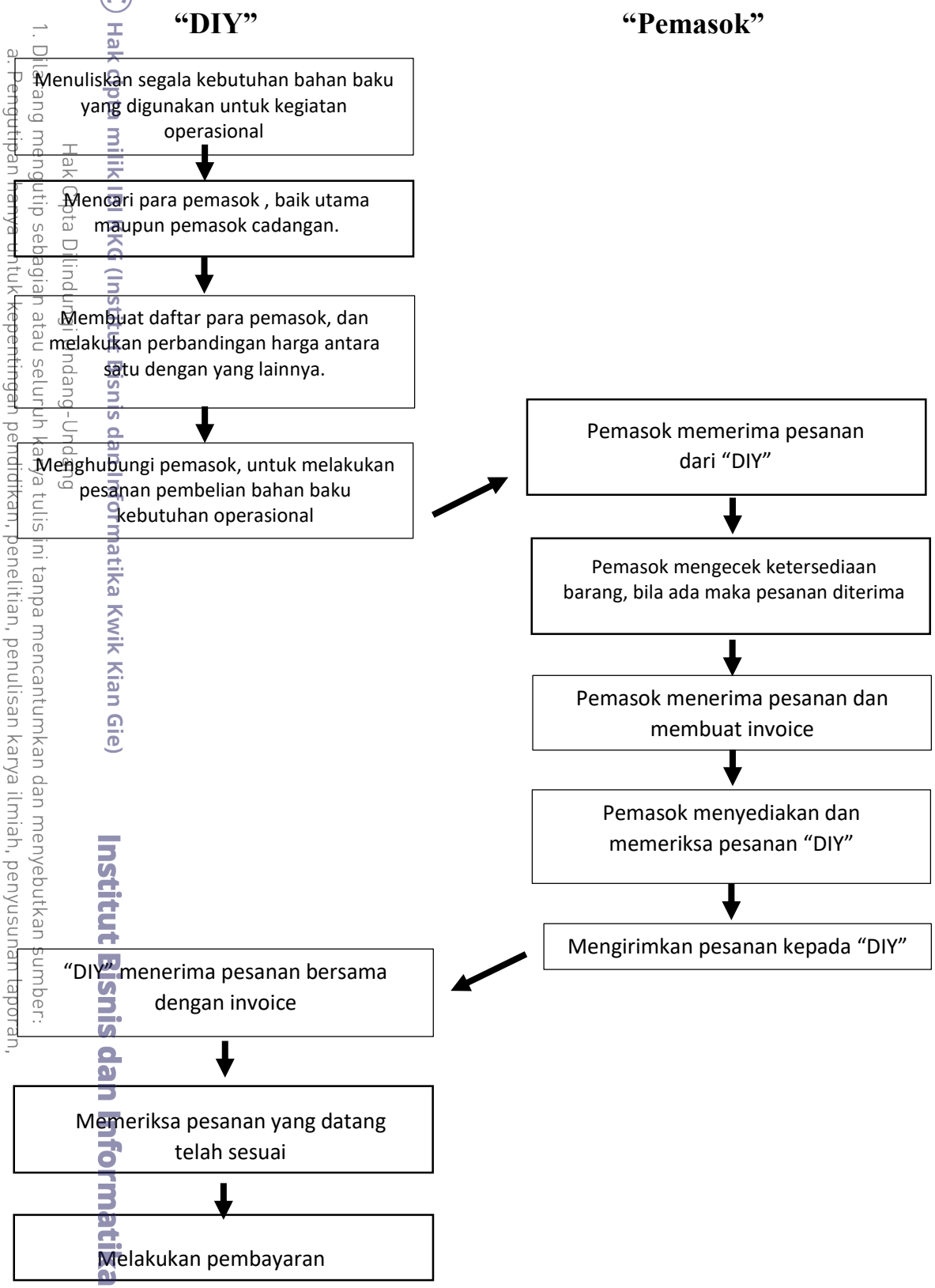
Persediaan bahan baku yang dimiliki “DIY” perlu dikendalikan pemakaiannya. Persediaan bahan baku yang terkendali memungkinkan efisiensi dalam penggunakan bahan baku tersebut dengan persediaan bahan baku yang terkendali, hal tersebut memungkinkan bahan baku yang rusak dan terbuang karena tidak terpakai akan lebih kecil.

Pengendalian bahan baku yang dilakukan oleh penulis dengan melakukan survey ke beberapa pemasok bahan baku. Selain pemasok utama yang menjalin kerja sama, “DIY” juga memiliki beberapa alternative pemasok utama dengan harga yang tidak jauh berbeda dengan pemasok utama.

Berikut gambaran alur pembelian bahan baku dan kegiatan operasional sehari-hari oleh “DIY”.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Alur Pembelian Bahan Baku "DIY"



KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

C. Rencana Kebutuhan Teknologi Dan Peralatan Usaha

Dengan maraknya perkembangan dan penggunakan teknologi, sangat mempengaruhi kegiatan kita sehari-hari, teknologi merupakan hal yang utama dan penting dalam membantu kegiatan kita. Dengan penggunakan teknologi yang tepat dapat membantu proses operasinal bisnis dapat berjalan dengan baik dan lancer serta efektif.

Berikut merupakan teknologi dan peralatan yang akan digunakan oleh "DIY":

a) Dispenser jus
b) Mesin kasir
c) *Handphone*
d) *Chiller* / *show case*
e) *Wi – fi*
f) *CCTV*
g) *AC*

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

STRATEGI BISNIS

1. Segementasi pasar

a. Segmentasi geografis

Segmentasi yang ditetapkan oleh "DIY" adalah masyarakat yang berdomisili di wilayah Kelapa Gading, Sunter, Jakarta Utara dan sekitarnya.

b. Segmentasi demografis

"DIY" melakukan segmentasi demografis sebagai berikut:

1. Usia dan siklus hidup, yaitu membagi pasar menjadi kelompok usia dan siklus hidup yang berbeda. Segmentasi pelanggan "DIY" adalah usia 15 tahun ke atas karena segmen pasar tersebut memiliki daya beli yang cukup baik. Sedangkan segmen konsumen "DIY" adalah mulai dari anak-anak hingga dewasa.
2. Jenis kelamin, yaitu membagi pasar menjadi kelompok berbeda berdasarkan jenis kelamin. Segmentasi "DIY" adalah untuk pria dan wanita yang menyukai minuman dingin dan manis.
3. Pendapatan, yaitu membagi pasar menjadi kelompok pendapatan yang berbeda. Segmentasi "DIY" adalah masyarakat dengan pendapatan berkisar Rp 500.000 – Rp1.000.000 per bulan.

c. Segmentasi psikografis

Segmentasi psikografis tersebut,"DIY" membagi sebagai berikut:

1. Kelas sosial, fokus segmentasi "DIY" adalah pada kalangan kelas menengah ke bawah
2. Gaya hidup, segmentasi "DIY" adalah pada masyarakat yang memiliki gaya hidup yang suka membeli minuman manis dan dingin dengan berbagai macam topping.
3. Karakteristik kepribadian, segmentasi "DIY" adalah mereka yang memiliki keinginan untuk mengkonsumsi minuman manis dan dingin untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka maupun sebagai minuman pendamping ketika sedang berkumpul dengan keluarga, teman, atau rekan kerja.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

d. Segmentasi tingkah laku

Segmentasi tingkah laku membagi pasar menjadi kelompok-kelompok yang berbeda berdasarkan pengetahuan, sikap, penggunaan dan atau reaksinya terhadap suatu produk atau jasa.

Berdasarkan segmentasi tingkah laku tersebut, segmentasi yang ditetapkan oleh "DIY" adalah menyediakan minuman manis dan dingin dengan berbagai macam varian topping yang memiliki cita rasa dan kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau.

2. Target pasar

Target pasar dari "DIY" adalah untuk masyarakat kalangan menengah kebawah tapi tidak menutup kemungkinan juga untuk kalangan atas , yang bertempat tinggal di daerah Kelapa Gading – Jakarta Utara dan sekitarnya, yang memiliki gaya hidup dan kegemaran untuk meminum minuman manis dan dingin baik untuk dibawa pulang ke rumah maupun yang hendak berkumpul bersama teman – temannya di "DIY".

3. Positioning

Positioning yang dilakukan "DIY" adalah dengan memposisikan "DIY" sebagai salah satu bisnis minuman dengan konsep yang unik dimana para pelanggan memiliki kebebasan untuk mengambil sendiri topping, es batu dan minumannya serta minuman yang dijual sesuai dengan selera mereka, jadi mereka dapat mengkreasikan minumannya sendiri, dan harganya sangat terjangkau.

4. Marketing Mix

a. Produk:

- Milk Tea
- Earl Grey Milk Tea
- Chocolate
- Matcha
- Banana Milkshake
- Strawberry Milkshake
- Topping

b. Price

Range harganya berkisar dari Rp 15.000 – Rp 23.000, tergantung dengan menu yang dipesan

c. Place

Lokasinya terletak di Jalan Kelapa Hibrida Raya , Kelapa Gading , Jakarta Utara.

d. Promotion

- Media social (*Facebook*, *Twitter*, *Instagram*, Zomato)
- Periklanan (*Instagram* Ads)
- Pemasaran langsung

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

RENCANA ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA

A. Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

"DIY" memerlukan 5 tenaga kerja yang terdiri dari 1 Manajer, 1 bagian Produksi, 1 kasir dan 2 Kasir *Part Time* yang bertanggung jawab dan disiplin serta mampu memahi setiap tugas mereka masing-masing dengan baik dan mampu menjalankan seluruh kegiatan operasional dengan lancar. Mereka bekerja dimulai dari jam 08.00 – 21.00, terbagi menjadi 2 shift, dimana setiap 1 shift bekerja selama 8 jam, dan memiliki waktu istirahat selama 1 jam.

B. Rencana Kompensasi Pegawai "DIY"

- Manajer : Rp 7.000.000
- Staff Produksi : Rp 4.617.272
- Kasir : Rp 5.000.000
- Kasir Part Time : Rp 1.440.000

RENCANA KEUANGAN

Dengan melakukan lima analisis yaitu pada analisis Payback Period (PP) diperkirakan "DIY" akan mencapai titik balik modal dalam waktu 3 Tahun 4 Bulan 17 Hari, untuk Net Present Value (NPV) nilainya lebih besar daripada 0 yaitu Rp 109.743.550, untuk Profitability Index (PI) nilainya lebih besar dari 1 yaitu 1.243507781, Internal Rate of Return (IRR) nilainya lebih dari rate of return (10.72 %) yaitu 19.355 %, sedangkan untuk analisis Break-Even Point (BEP) nilai penjualan yang dihasilkan oleh "DIY" pert tahunnya lebih tinggi daripada nilai BEP nya, maka bisnis "DIY" bisa direkomendasikan dan layak untuk dijalankan.

ANALISIS RESIKO USAHA

Resiko yang paling mungkin muncul dalam usaha "DIY"" adalah sebagai berikut :

1. Munculnya pesaing baru atau pendatang baru

   Bisnis minuman ini merupakan sebuah bisnis yang sangat mudah ditiru. Ketika para pebisnis melihat melihat adanya kemungkinan atau peluang yang luas maka mereka akan masuk ke dalam industri tersebut, dengan "DIY" membuat inovasi baru menjadi sebuah ancaman bagi "DIY" karena usahanya dapat ditiru oleh para pesaing baru.

2. Perubahan harga – harga bahan baku

   Perubahan harga yang terjadi pada bahan baku menjadi salah satu ancaman dalam bisnis apabaila harga-harga bahan baku meningkat terutama bahan-bahan baku utama seperti susu dan berbagai macam powder, maka akan terjadi kenaikan harga pula pada produk yang dijualan yang akan mempengaruhi hasil penjualan "DIY".

3. Kualitas Sumber Daya Manusia

   Sumber daya manusia merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah bisnis, apabila para SDM / pegawai tidak bekerja dengan baik dan tidak sesuai dengan standar oprasional "DIY" dapat mempengaruhi kinrja dan kualitas pelayanan yang telah "DIY" tetapkan, sehingga dapat mengecewakan para konsumen. Maka dari itu untuk menghindari hal-hal tersebut perlu dilakukan evaluasi rutin terhadapat para pergawai dan melakukan training rutin untuk

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie (IBI KKG)

menjaga kualitas pelayanan dari setiap pegawainya, yang dapat mempengaruhi reputasi dan citra "DIY"

ANTISIPASI RESIKO USAHA

1. Dalam mengantisipasi para pesaing, maka "DIY" akan terus melakukan inovasi dan pengembangan produk dan varian rasa serta melakukan promosi yang menarik, mempertahankan kualitas dari produk dan pelayanan kepada para konsumen yang dapat membuat para konsumen menjadi pelanggan yang loyal.
2. Dalam mengantisipasi perubahan harga bahan baku, "DIY" akan mencari para pemasok – pemasok cadangan yang memiliki harga lebih murah namun kualitas nya tetap terbaik.
3. Dalam mengatasi kualitas sumber daya manusia, "DIY" akan selalu melakukan evaluasi rutin setiap hari maupun bulanan dan akan melakukan training secara rutin apabila diperlukan untuk terus meningkatkan pelayanan yang terbaik.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

DAFTAR PUSTAKA

Asnawi, Said Kelana (2017), Manajemen Keuangan, Edisi 2, Indonesia : Universitas Terbuka.

David, Fred R., Forest R.David (2015), *Strategic Management: A Competitive Advantage, Concept and Cases*, Edisi 15, Global Edition, United States of America : Pearson Education

Dessler, Gary (2015), *Human Resource Management*, Edisi 14, United States of America : Pearson Education.

Heizer, Jay et al (2017), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.

Hisrich, Robert D. et al (2017), *Enterpreneurship*, Edisi 10, International Edition, United States of America : McGraw-Hill Education.

Husnan,Suad , Suwarsono Muhammad (2014) , *Studi Kelayakan Proyek Bisnis* , Edisi 5, Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YPKN.

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2014), *Principal of Marketing*, Edisi 15, Global Edition, United States of America : Pearson Education.

Kotler, Philip, Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Global Edition, United States of America : Pearson Education.

Robbins, Stephen P., Marry A. Coulter (2018), *Management*, Edisi 14, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.

Zutter, Chad J., Scott B. Smart (2019), *Principle of Managerial Finance*, Edisi 15, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.

©Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

Website dan Artikel

Hasibuan, Lynda (2019), "*Bisnis minuman receh, pria ini raup omzet 15 Juta / bulan*", CNBC Indonesia, diakses pada 30 Oktober 2019

https://www.cnbcindonesia.com/entrepreneur/20191027103901-25 110408/bisnis-minuman-receh-pria-ini-raup-omzet-rp-15-juta-bulan

Lidyana, Vadhia (2019), "*Manisnya Bisnis Boba, 3 Ribu Gelas Ludes/Hari"*, Detik Finance, diakses 30 Oktober 2019

https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-4761449/manisnya-bisnis-boba-3-ribu-gelas-ludeshari

Lidyana, Vadhia (2019), "*Alasan bisnis boba semakin menggila"*, Detik Finance, diakses 30 Oktober 2019.

https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-4761474/alasan-bisnis-boba-makin-menggila

Juniman, Puput (2019), "*Karena Boba Tidak pernah mati*", CNN Indonesia, diakses 30 Oktober 2019.

https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20190908073556-262428475/ karena-boba-tak-pernah-mati/2

CNN Indonesia (2019), "*Jokowi akan mempermudah pendaftaran UMKM"*, diakses 15 November 2019.

https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20191112103832-92-447575/jokowi-akan-permudah-proses-pendaftaran-umkm

Badan Pusat Statistik (2019), "*Indeks Harga Konsumen dan Inflasi Bulanan Tahun 2015 – 2019"*, diakses 22 November 2019.

https://www.bps.go.id/

Cermati (2019), "*Syarat dan Cara membuat NPWP"*, diakses 30 November 2019.

https://www.cermati.com/artikel/npwp-pribadi-ini-syarat-dan-cara-pembuatannya

Jurnal.id (2019), "*Panduan Lengkap membuat SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)*", diakses 30 November 2019.

https://www.jurnal.id/id/blog/2018-panduan-lengkap-membuat-siup-surat-izin-usaha-perdagangan/

Aida, Nur Rohmi (2019), "*UMP dan UMK 2020 di DKI Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah dan Jawa Timur*", Kompas, diakses 1 Desember 2019.

https://www.kompas.com/tren/read/2019/11/22/191520565/disahkan-berikut-rincian-ump-dan-umk-2020-di-dki-jakarta-jawa-barat-jawa?page=all

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Sleekr (2018), "*Cara Menghitung Kenaikan UMP untuk Tahun 2019*", diakses pada 1 Desember 2019.

https://sleekr.co/blog/cara-menghitung-kenaikan-ump-untuk-tahun-2019/

Kontan (2019), "*inflasi 2020 sebesar 3,1%* ", diakses 1 Desember 2019.

https://nasional.kontan.co.id/news/pemerintah-targetkan-inflasi-2020-sebesar-31-idef-kami-pesimis

Wildan, Muhammad (2019), "*Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 5 Persen"*, Bisnis.com, diakses 1 Desember 2019.

https://ekonomi.bisnis.com/read/20191122/9/1173363/2020-oecd-tetap-proyeksikan-pertumbuhan-ekonomi-indonesia-5-persen

BCA (2016), "*Biaya Administrasi"*, diakses 20 Desember 2019.

https://www.bca.co.id/Individu/Produk/Simpanan/Tahapan

BCA (2019), "*Biaya Administrasi"*, diakses 27 Desember 2019.

https://www.bca.co.id/individu/sarana/biaya-dan-limit/pembayaran-dan-pembelian

Rumah123 (2019), "*Harga sewa Ruko*", diakses 25 Oktober 2019.

https://www.rumah123.com,

Pam Jaya (2007), "*Tarif air*", diakses 27 Desember 2019.

http://pamjaya.co.id/id/customer-info/drinking-water-tariff
http://pamjaya.co.id/id/customer-info/bill-simulation,

Obenplus (2019), "*Tarif listrik* ", diakses 27 Desember 2019.

http://www.obengplus.com/articles/4518/1/Tarif-dasar-listrik-PLN-2019-dan-Cek-Tagihan-Listrik-Online.html

Indihome (2019), "*Tarif Internet"*, diakses 27 Desember 2019.

https://www.indihome.co.id/rumahceria

OnlinePajak (2017), "*Cara menghitung PPh Final*", diakses 20 November 2019.

https://www.online-pajak.com/simulasi-pajak-ukm-pph-final

OJK (2019), "*Suku Bunga Dasar Kredit Bank BCA"*, diakses 9 Januari 2020.

https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/Pages/Suku-Bunga-Dasar.aspx

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

©Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Undang – Undang

Republik Indonesia. 2008. *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.* Sekretariat Negara.jakarta

Republik Indonesia. 2003. *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan.* Sekretariat Negara. Jakarta

Peraturan Menteri. 2016. *Peraturan Menteri Tenaga Kerja No 6 Tahun 2016 Tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan.*

Peraturan Pemerintah. 2018. *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2018 Tentang Pajak Penghasilan Atas Penghasilan Dari Usaha Yang Diterima Atau Diperoleh Wajib Pajak Yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu.*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

©Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian