

RENCANA BISNIS
PENDIRIAN USAHA TOKO ONLINE
“PEMPEK HOLIAU”
DI JAKARTA

Oleh :

Nama : Cindy Caroline

NIM : 77140405

RENCANA BISNIS

Diajukan sebagai salah satu syarat

untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Administrasi Bisnis

Konsentrasi Bisnis Internasional



INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

Februari 2018

- 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,
 - 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.

(C) 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 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

PENGESAHAN
RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA TOKO ONLINE
“PEMPEK HOLIAU”
DI JAKARTA

Diajukan oleh

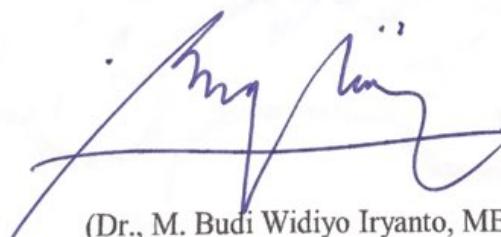
Nama : Cindy Caroline

NIM : 77140405

Jakarta, 23 Februari 2018

Disetujui oleh :

Dosen Pembimbing



(Dr., M. Budi Widiyo Iryanto, ME)

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA 2018



ABSTRAK

Cindy Caroline / 77140405 / 2018 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Toko Online “Pempek Holiau” Di Jakarta / Pembimbing : Dr., M. Budi Widiyo Iryanto, ME

Bisnis ini bergerak di produksi makanan. Bernama Pempek *Holiau* yang memiliki produk yang merupakan inovasi dari Pempek yang telah ada sebelumnya. Pempek yang ditawarkan adalah produk pempek yang berasal dari bahan baku ikan dan cabai serta pempek yang berasal dari bahan baku udang. Bisnis ini dijalankan secara *online*.

Visi dari usaha Pempek *Holiau* adalah menjadi toko pempek yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dengan menawarkan pempek kualitas terbaik dengan cita rasa yang luar biasa serta mampu menjadi leader dipasar kuliner pada tahun 2023. Misi dari Pempek *Holiau*:

1. Menggunakan bahan yang terbaik untuk menghasilkan pempek dengan kualitas terbaik.
2. Memberikan harga yang terjangkau.
3. Menjaga kebersihan saat produksi untuk memperthankan kepercayaan pelanggan.
4. Membangun brand image yang dapat membuat pelanggan dapat dengan bangga mengkonsumsi Pempek *Holiau*.
5. Terus berinovasi mengikuti perkembangan zaman guna menjadi leader dipasar persaingan.

Pesaing dalam dunia bisnis sudah menjadi kewajaran yang dapat dihadapi sebagai tantangan. Pesaing dari Pempek *Holiau* dinilai cukup tinggi karena bergerak di industri makanan sedangkan Pempek *Holiau* hadir sebagai *followers* dari toko pempek sebelumnya. Namun, tingkat persaingan yang tinggi itu dapat diatasi karena Pempek *Holiau* mengeuarkan produk inovasi yang sangat jarang ditemui bahkan belum ada.

Pempek *Holiau* memilih target sesuai usia sekitar 10 tahun sampai 65 tahun karena adanya inovasi produk yang melibatkan rasa pedas. Pada tahap awal, Pempek *Holiau* akan memasuki pasar yang berlokasi di Jakarta dan sekitarnya karena mempertimbangkan kedekatan tempat produksi.

Pemasaran akan dilakukan secara *online* dengan memberikan diskon pada *grand opening* serta memberikan promo-promo yang menarik lainnya. Penggunaan media sosial sangat berperan penting dalam bisnis ini seperti Facebook, Instagram, dan Whatsapp yang dapat digunakan untuk *posting*, *regram* dan *broadcast*. Tenaga kerja pada bisnis ini terdiri dari 6 orang yang merupakan 1 orang manajer, 3 orang tim operasional, 1 bagian pemasaran, dan 1 kurir dan pengemasan.

Dalam menjalankan bisnis perlu memperhatikan kelayakan bisnis tersebut. Hasil analisa kelayakan Pempek *Holiau* menunjukkan positif karena penjualan memiliki nilai lebih besar daripada *Break Even Point*, pembulatan *Net Present Value* lebih besar dari 0 (nol) yaitu senilai Rp359,060,584 (Tiga ratus lima puluh Sembilan juta enam puluh ribu lima ratus delapan puluh empat rupiah), *Internal Rate of Return* adalah 44.85% dan *Payback Period* kurang dari 5 tahun.



ABSTRACT

Cindy Caroline / 77140405 / 2018 / Business Plan - Establishment of "Pempek Holiau" Online Store in Jakarta / Mentor : Dr., M. Budi Widiyo Iryanto, ME

This business is engaged in food production. Named Pempek Holiau, it is an innovation from the regular Indonesian fishcake. The fishcakes offered are products derived from raw fish and chili, and from raw shrimp. This business is run online.

The vision of Pempek Holiau business is to be a fishcake store that is able to meet the needs of the community by offering the best quality fishcake with extraordinary taste, and also able to become a leader in the culinary market by 2023. The missions of Pempek Holiau are to:

1. Use the best materials to produce the best quality of fishcake.
2. Provide affordable price.
3. Maintain cleanliness during production to maintain customer trust.
4. Build a brand image to help customers able to proudly consume Pempek Holiau.
5. Continue to innovate regularly to become a leader in the market.

Having competitors in the world of business is a situation that can be faced as a challenge. The numbers of Pempek Holiau's competitors are considered quite high because they are engaged in the food industry, while Pempek Holiau exists as followers of fishcake businesses that had already been established. However, the high level of competition is not hard to overcome, because Pempek Holiau issued an innovation product that is very rare to be found.

Pempek Holiau chose the consumer target within the age range of 10 years to 65 years due to the product innovation that involves a spicy and savory sense. In the early stages, Pempek Holiau will enter the market located in Jakarta and surrounding areas due to the consideration of the proximity of the production site.

Marketing will be done online by giving a discount on the grand opening as well as providing other interesting promotions. The use of social media has a very important role in this business, such as Facebook, Instagram, and Whatsapp which can be used to broadcast messages and information. The workforce in this business consists of 6 people, which are 1 manager, 3 operational officers, 1 marketing officer, and 1 courier and packing assistant.

In running a business, there is also a need to pay attention to the feasibility of the business. The feasibility analysis of Pempek Holiau shows positive results, such as the sale represents a bigger value than Break Even Point, the rounding of Net Present Value is greater than 0 (zero) which is Rp 39,060,584 (Three hundred fifty nine million sixty thousand five hundred eighty four rupiah), Internal Rate of Return is 44.85%, and Payback Period is less than 5 years.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar

IBIKKG.

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

In running a business, there is also a need to pay attention to the feasibility of the business. The feasibility analysis of Pempek Holiau shows positive results, such as the sale represents a bigger value than Break Even Point, the rounding of Net Present Value is greater than 0 (zero) which is Rp 39,060,584 (Three hundred fifty nine million sixty thousand five hundred eighty four rupiah), Internal Rate of Return is 44.85%, and Payback Period is less than 5 years.



KATA PENGANTAR

(C)

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkatNya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan rencana bisnis ini dengan baik dan tepat waktu. Penyusunan perencanaan bisnis ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai kelulusan dan mendapat gelar Sarjana Administrasi Bisnis di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

Dalam penulisan perencanaan bisnis ini, banyak pihak yang telah membantu penulis memberikan pengarahan, dukungan, serta masukan. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang kepada pihak-pihak tersebut, khususnya ditujukan kepada:

1. Orangtua yang telah memberikan dukungan selama pembuatan tugas akhir ini baik berupa motivasi dan doa serta dukungan secara finansial.
2. Dr. M. Budi Widiyo Iryanto, ME, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu dan telah membantu penulis dalam berbagai hal sehubungan dengan pembuatan perencanaan bisnis ini dengan penuh kesabaran.
3. Segenap Dosen Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah memberikan ilmu dan wawasan serta seluruh Staf Institut Bisnis dan Infomatika Kwik Kian Gie yang telah membantu selama penulis menjalankan studinya.
4. Fine Julia, Annestia, Della, Silvia, Cathrine, Jania dan Mad Haris selaku sahabat-sahabat penulis yang telah memberikan ide dan masukan kepada penulis.
5. Pihak – pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan bantuan, dorongan serta motivasi sehingga rencana bisnis ini dapat terselesaikan.

Penulis menyadari bahwa penulisan rencana bisnis ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan pengetahuan dan kurang pengalaman dari penulis. Oleh karena itu, penulis

memohon maaf jika ada kesalahan serta dengan segala kerendahan hati penulis akan menerima kritik dan saran. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih, semoga penulisan ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Jakarta, 23 Februari 2018

Penulis,

Cindy Caroline

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 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.

DAFTAR ISI

(C) Hak cipta milik IKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie	JUDUL PENGESAHAN ABSTRAK ABSTRACT KATA PENGANTAR DAFTAR ISI DAFTAR TABEL DAFTAR GAMBAR DAFTAR LAMPIRAN BAB I PENDAHULUAN BAB II GAMBARAN USAHA A. Ide bisnis B. Tujuan dan Bidang Usaha C. Besarnya Peluang Bisnis D. Identitas Perusahaan E. Kebutuhan Dana BAB III GAMBARAN USAHA A. Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan B. Logo Usaha C. Gambaran Sekilas tentang Produk D. Jenis dan Ukuran Usaha 	<i>i</i> <i>ii</i> <i>iii</i> <i>iv</i> <i>v</i> <i>vii</i> <i>xii</i> <i>xiii</i> <i>xiv</i> <i>1</i> <i>1</i> <i>2</i> <i>3</i> <i>3</i> <i>6</i> <i>8</i> <i>8</i> <i>11</i> <i>12</i> <i>14</i>
		<i>vii</i>
<small>Hak cipta dilindungi undang-undang. Karya ini dibuat tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.</small>		
<small>2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.</small>		



E. Latar Belakang Pemilik, Alamat Perusahaan, dan Data Diri Perusahaan..... 18

F. Daftar Peralatan yang Dibutuhkan..... 19

G. Daftar Perlengkapan Operasional dan Perlengkapan Kantor yang Dibutuhkan ... 21

BAB III ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING..... 23

Tend dan Pertumbuhan Industri 23

Analisis Pesaing 26

Analisis PESTEL 28

Lima Model Kekuatan Persaingan Model Porter..... 32

Analisis Posisi Dalam Persaingan 35

F. Analisis Competitive Profile Matrix 37

G. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT)..... 41

BAB IV RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN

MANAJEMEN 45

A. Proses Operasi Jasa 45

B. Nama Pemasok..... 48

C. Deskripsi Rencana Operasi 50

D. Rencana Alur Jasa..... 54

E. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan..... 55

F. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha 56

G. Lay Out Bangunan Tempat Usaha 57

BAB V RENCANA DAN STRATEGI PEMASARAN..... 59

A. STP (Segmentation, Targeting, Postioning) 59

B. Penetapan Harga 61



C. Distribusi.....	63
D. Promosi	65
E. Rencana dan Ramalan Penjualan	67
F. Pengendalian Pemasaran.....	71

BAB VI RENCANA OPERASI73

Recana Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja dan Proses Seleksi Karyawan.....	73
Struktur Organisasi Perusahaan	76
Tugas Pokok dan Fungsi.....	77
Uraian Kerja Tiap Bagian	78
E. Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan	79

BAB VII RENCANA KEUANGAN81

A. Sumber dan Penggunaan Dana	81
B. Proyeksi Anggaran Penjualan Tahunan	82
C. Biaya Pemasaran Tahunan.....	85
D. Biaya Tenaga Kerja.....	85
E. Biaya Penyusutan.....	86
F. Biaya Pemeliharaan	88
G. Biaya Sewa Gedung/Bangunan.....	89
H. Biaya Utilitas	89
I. Biaya Peralatan dan Perlengkapan.....	91
J. Biaya Pra Operasional.....	93
K. Proyeksi Keuangan	93
Proyeksi Laporan Laba-Rugi	93
Proyeksi Laporan Arus Kas	95

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 IBKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.

3. Proyeksi Neraca	95
L. Analisis Kelayakan Usaha	97
1. <i>Analisis Break-Even-Point (BEP)</i>	97
2. <i>Net Present Value (NPV)</i>	98
3. <i>Internal Rate of Return (IRR)</i>	99
4. <i>Payback Period (PP)</i>	100
M. Ringkasan Analisis Kelayakan Usaha	101
BAB VIII PENGENDALIAN RISIKO	103
A. Jenis-jenis Risiko yang Diperkirakan Muncul	103
B. Evaluasi Kelemahan dan Pengendalian Risiko Bisnis yang Dihadapi	105
C. Kelemahan di bidang Teknologi dan Pengendaliannya.....	106
D. Rencana Pengendalian Risiko.....	106
BAB IX RINGKASAN EKSEKUTIF	108
DRAFT PUSTAKA	110
LAMPIRAN.....	112

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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,
 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.



DAFTAR TABEL

(C)

Tabel 1.1 Kebutuhan Dana	7
Tabel 1.2 Daftar Peralatan Toko Online “Pempek Holiau”	15
Tabel 1.3 Daftar Kebutuhan Perlengkapan Pempek Holiau.....	20
Tabel 1.4 Daftar Kebutuhan Bahan Baku Pempek Holiau.....	21
Tabel 2.1 Pertumbuhan Indeks Produksi Tahunan Industri Mikro dan Kecil	23
Tabel 2.2 Analisa CPM (<i>Competitive Profile Matrix</i>)	40
Tabel 3.3 Rencana SWOT Matrix Pempek Holiau	44
Tabel 4.1 Rincian Waktu Kerja	47
Tabel 4.2 Durasi Pembuatan Pempek Pekan (Pempek Ikan)	47
Tabel 4.3 Durasi Pembuatan Pempek Sudang (Sutra Udang)	48
Tabel 4.4 Daftar Pemasok Pempek Holiau	49
Tabel 4.5 Jadwal Rencana Operasi Pempek Holiau.....	54
Tabel 5.1 Biaya Produksi.....	63
Tabel 5.2 Ramalan Penjualan Pempek Holiau	69
Tabel 6.1 Rencana Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja.....	73
Tabel 6.2 Kualifikasi Tenaga Kerja Pempek Holiau.....	74
Tabel 6.3 Ramalan Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan	80
Tabel 7.1 Rencana Penggunaan Dana dan Sumber Dana.....	82
Tabel 7.2 Ramalan Penjualan Selama 5 Tahun	83
Tabel 7.3 Biaya Pemasaran	85
Tabel 7.4 Kenaikan Biaya Pemasaran Selama 5 Tahun	85
Tabel 7.5 Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan.....	86

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,
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

C
Hak cipta milik IBKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Tabel 7.6 Biaya Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan Selama 5 Tahun	86
Tabel 7.7 Biaya Penyusutan Peralatan Produksi Selama 5 Tahun	87
1. Tabel 7.8 Biaya Penyusutan Motor Selama 10 Tahun	87
Tabel 7.9 Biaya Penyusutan Peralatan Kantor Selama 5 Tahun	87
Tabel 7.10 Biaya Penyusutan Gedung Selama 5 Tahun.....	88
Tabel 7.11 Amortisasi Biaya Pra Operasi (<i>Intangible Assets</i>)	88
Tabel 7.12 Biaya Pemeliharaan Selama 5 Tahun (Dalam Rupiah)	88
Tabel 7.13 Biaya Sewa Bangunan Selama 5 Tahun	89
Tabel 7.14 Biaya Utilitas Listrik	89
Tabel 7.15 Biaya Utilitas Listrik Selama 5 Tahun	90
Tabel 7.16 Biaya Utilitas Air Selama 5 Tahun.....	90
Tabel 7.17 Biaya Utilitas Internet Selama 5 Tahun.....	90
Tabel 7.18 Biaya Utilitas Pulsa Selama 5 Tahun	91
Tabel 7.19 Daftar Kebutuhan Peralatan	91
Tabel 7.20 Daftar Kebutuhan Perlengkapan.....	92
Tabel 7.21 Biaya Pra Operasional	93
Tabel 7.22 Ringkas Laporan Laba Rugi Selama 5 Tahun (Dalam Rupiah)	94
Tabel 7.23 Laporan Arus Kas Selama 5 Tahun(Dalam Rupiah)	95
Tabel 7.24 Proyeksi Neraca Selama 5 Tahun (Dalam Rupiah)	96
Tabel 7.25 <i>Break Even Point</i>	97
Tabel 7.26 <i>Net Present Value</i> Selama 5 Tahun	99
Tabel 7.27 <i>Payback Period</i>	101
Tabel 7.28 Kesimpulan Analisis Kelayakan Pempek <i>Holiau</i> Selama 5 Tahun.....	102
Tabel 8.1 Standar Operasional Karyawan Pempek <i>Holiau</i>	106



DAFTAR GAMBAR

(C)

Gambar 2.1 Milestone Pempek Holiau.....	11
Gambar 2.2 Logo Usaha Toko <i>Online</i> “Pempek Holiau”	12
Gambar 3.1 Data Pertumbuhan jumlah pengguna internet di Indonesia Tahun 2017 Menurut perusahaan riset <i>We Are Social</i>	24
Gambar 3.2 Sosial Media yang Sering di Kunjungi	25
Gambar 3.3 Tingkat Pengguna Aplikasi <i>Messenger</i> berdasarkan Usia.....	26
Gambar 3.4 Hubungan Antara Kekuatan Faktor Eksternal dan Organisasi	28
Gambar 3.5 <i>Porter’s Five-Forces Model</i>	32
Gambar 3.6 <i>Product Life Cycle</i>	36
Gambar 4.1 Alur Proses Pembelian Produk Pempek Holiau secara <i>online</i> melalui Media Sosial dan Media <i>Messenger</i>	46
Gambar 4.2 Rencana Alur Produk.....	55
Gambar 4.3 Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Baku	56
Gambar 4.4 <i>Lay Out</i> Tempat Usaha Pempek Holiau	58
Gambar 6.1 Struktur Organisasi Pempek Holiau	76

DAFTAR LAMPIRAN

(C)

Lampiran 1 Data Hasil Survey di Lapangan	115
Lampiran 2 Desain Kartu Nama Pempek <i>Holiau</i>	118
Lampiran 3 Rincian Proyeksi Laporan Laba Rugi Pempek <i>Holiau</i>	120
Lampiran 4 Rincian Proyeksi Arus Kas Pempek <i>Holiau</i>	120
Lampiran 5 Rincian Neraca Pempek <i>Holiau</i>	122
Lampiran 6 Rata-Rata Pertumbuhan Inflasi Tahun 2017	123

Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi
Lampang-Undang

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.