



RENCANA BISNIS PENGEMBANGAN USAHA

© DENDENG BAKAR SINGAPORE LEE SIANG BAKKWA **SECARA ONLINE**

Oleh:

Nama: Monica Marcelly

NIM: 75160010

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 2021

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.

ABSTRAK

Monica Marcelly / 75160010 / 2020 / Rencana Pengembangan Usaha Dendeng Bakar Singapore Lee Siang Bakkwa Secara *Online* / Dosen Pembimbing: Dr. Ir. Hisar Sirait, M.A.

Penulis membuat rencana bisnis usaha dendeng bakar Singapore dengan menjual secara *online* lewat *e-commerce* dan media social. Dendeng Bakar Singapore *Lee Siang Bakkwa* adalah jenis dendeng basah yang menggunakan daging babi yang memiliki 2 varian produk yaitu dendeng bakar babi dan *bacon*. Bahan baku yang digunakan terdiri dari daging babi, ketumbar, micin, merica bubuk, cabai, gula dan madu. Target *Lee Siang Bakkwa* adalah anak usia umur 6 tahun sampai dengan orang tua usia 70 tahun non-muslim dengan kelas menengah sampai kelas menengah ke atas. Pasar usaha *Lee Siang Bakkwa* adalah pasar oligopoli.

Melalui rencana ini, penulis dapat menjabarkan mengenai pesaingnya. Kekuatan-kekuatan tersebut tidak lepas dari pemilihan pemasok yang memiliki kualitas yang baik dan didukung dengan rencana organisasi yang sesuai dengan kebutuhan.

Usaha *Lee Siang Bakkwa* menawarkan produk dengan harga dendeng Rp. 55.000,-/ons dan *bacon* Rp. 70.000,-/ons. Nilai investasi awal yang dibutuhkan untuk usaha *Lee Siang Bakkwa* sebesar Rp. 53.068.695,-. Berdasarkan dari studi kelayakan, didapatkan perhitungan *payback period* dapat dicapai dalam kurun waktu 1 tahun 7 bulan 11 hari, NPV tahun pertama bernilai positif, rata-rata penerimaan adalah Rp. 310.000.000,-/tahun dan IRR *Lee Siang Bakkwa* adalah 60,46%

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Himpunan Mahasiswa IBI KKG (Asosiasi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



ABSTRACT

Monica Marcelly / 75160010 / 2020 / *Singapore Lee Siang Bakkwa Business Plan in Online way* / Advisor: Dr. Ir. Hisar Sirait, M.A.

The author make this Singapore Lee Siang Bakkwa business plan with online sales through e-commerce and social media. Singapore Lee Siang Bakkwa is a wet type jerky that use pork as the main ingredient and have 2 variant product that is Bakkwa and bacon. The ingredients consist of pork, coriander, msg, pepper powder, chili, sugar and honey. Lee Siang Bakkwa targeting child from 6 years old until 70 years old elderly non-muslim with middle until upper class level. Lee Siang Bakkwa is an oligopoly business market.

Through this business plan, the author can elaborate about their competitor. The powers are connected from the right supplier that have the best quality and supported with organisation plan as needed. Lee Siang Bakkwa business offer range of product from bakkwa Rp. 55.000,-/ons and bacon Rp. 70.000,-/ons. Initial investment value that Lee Siang Bakkwa business needed is Rp. 53.068.695,-. Based on the feasibility study, got the calculation of payback period can be achieved in 1 year 7 months 11 days, the first year NPV is positive, average reception is Rp. 310.000.000,-/year and Lee Siang Bakkwa IRR is 60,46%



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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



PENDAHULUAN

A. Ide Bisnis

Terdapat beberapa bisnis yang berkembang pesat dimana-mana terutama bisnis kuliner, banyak sekali bisnis kuliner baru baik lewat toko *offline* maupun toko *online*, kegemaran banyak orang di bidang kuliner menciptakan banyaknya bisnis kuliner dan makanan merupakan hal terpenting bagi masyarakat. Makanan dapat dikreasikan menjadi makanan yang memiliki cita rasa dan nilai jual yang tinggi. Bisnis kuliner menjadi makanan yang memiliki cita rasa dan nilai jual yang tinggi serta dapat memberikan peluang tanpa batas bagi para pengusaha, maka dari itu bisnis kuliner selalu menjadi incaran pertama untuk para pengusaha.

Hal tersebut membuat penulis memiliki ide untuk membuka toko *online* dendeng bakar *Lee Siang Bakkwa*. Peningkatan penjualan dendeng bakar *Lee Siang Bakkwa* secara *offline* setiap tahunnya membuat *Lee Siang Bakkwa* tertarik untuk membuka toko *online* sehingga penjualan dendeng bakar *Lee Siang Bakkwa* dapat semakin meningkat dan masyarakat lebih mudah untuk mengonsumsi dendeng bakar *Lee Siang Bakkwa*, cukup memesan secara *online* tanpa harus keluar rumah dan bermacam-macetan di jalan lalu dendeng bakar *Lee Siang Bakkwa* akan datang ke depan rumah konsumen.

Voucher Cashback dan fasilitas gratis ongkos kirim yang sering digunakan oleh beberapa *e-commerce* membuat toko dendeng bakar *Lee Siang Bakkwa* memanfaatkan hal tersebut, karena hal tersebut akan membuat pelanggan setia *Lee Siang Bakkwa* yang biasanya pesan secara *offline* akan membeli lewat *online* tanpa khawatir membayar ongkos kirim yang mahal karena gratis.

B. Gambaran Usaha



Toko makanan Dendeng Bakar Singapore *Lee Siang Bakkwa* pada mulanya adalah sebuah toko makanan *offline* yang sudah berdiri sejak 2014 dan memiliki 2 toko di Diamond Mall Artha Gading dan Summarecon Mall Serpong. Sekarang Dendeng Bakar Singapore *Lee Siang Bakkwa* berencana untuk mengikuti perkembangan teknologi di dunia yaitu membuat toko *online* agar banyak konsumen yang mendapatkan banyak promo menarik yang disediakan oleh beberapa *E-Commerce*.

Toko makanan *Lee Siang Bakkwa* berfokus pada penjualan dendeng bakar daging babi yang memiliki bentuk kotak dan segitiga. Dendeng bakar tersebut memiliki 5 jenis rasa yaitu rasa manis gula, rasa manis madu, rasa pedas level 1, rasa pedas level 2, rasa pedas level 5. *Lee Siang Bakkwa* juga menyediakan daging *bacon* babi atau yang dikenal dengan *pork belly* (lemak babi) yang tersedia dengan rasa manis madu.

Lee Siang Bakkwa dapat disantap langsung ataupun dengan pelengkap seperti nasi, roti, bakpao, mie, bihun, dan lainnya sesuai dengan selera. *Lee Siang Bakkwa* yakin mampu bersaing didunia *online* karena *Lee Siang Bakkwa* memanfaatkan *promo cashback* dan gratis ongkos kirim dari para *E-Commerce* sehingga pelanggan setia *Lee Siang Bakkwa* yang berada diluar Jakarta tidak perlu mengeluarkan biaya yang sangat besar hanya untuk membayar ongkos kirim.

Lee Siang Bakkwa menargetkan penjualannya pada anak-anak sampai dengan dewasa yang suka dengan dendeng basah terbuat dari daging babi dan berasal dari golongan sosial menengah sampai menengah ke atas.

1. Visi, Misi, dan Tujuan



a. Visi

Visi *Lee Siang Bakkwa* adalah menjadi usaha dendeng daging babi lokal yang unggul dan terkemuka di Indonesia.

b. Misi

Misi *Lee Siang Bakkwa* yaitu:

- Menghasilkan produk daging babi yang berkualitas.
- Memberikan jasa layanan yang unggul.
- Mengelola penyelenggaraan usaha yang kredibel dan akuntabel.
- Memberikan manfaat kepada masyarakat dengan menciptakan lapangan kerja.

c. Tujuan

Tujuan jangka pendek *Lee Siang Bakkwa* adalah sebagai berikut:

- Memperkenalkan *brand Lee Siang Bakkwa* kepada seluruh masyarakat di DKI Jakarta.
- Mendapatkan pertumbuhan penjualan 5% sampai 30% setiap tahunnya.
- Menjaga dan menjalin kerjasama yang baik kepada pemasok serta dengan konsumen.

Tujuan jangka menengah *Lee Siang Bakkwa* adalah sebagai berikut:

- Memperkenalkan *brand Lee Siang Bakkwa* kepada seluruh masyarakat di Indonesia.
- Mendapatkan pertumbuhan penjualan sampai 30% sampai 55% setiap tahunnya.
- Melakukan inovasi dalam promosi dan penjualan.

Tujuan jangka panjang *Lee Siang Bakkwa* adalah sebagai berikut:

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



- a. Memperkenalkan *brand Lee Siang Bakkwa* ke Asia Tenggara.
- b. Mendapatkan pertumbuhan penjualan sebesar lebih dari 50% setiap tahunnya.
- c. Membuka toko secara *offline*.

C. Besarnya Peluang Bisnis

Daging merupakan salah satu bahan yang sering dibuat menjadi sebuah makanan. Berbagai olahan makanan yang berbahan dasar daging cukup bervariasi serta memiliki cita rasa yang begitu lezat salah satunya adalah dendeng bakar babi. Dendeng dari daging babi menawarkan sensasi rasa yang sangat menggoda dan mampu menggugah selera.

Banyak orang yang menyukai olahan dendeng bakar untuk dijadikan teman makan yang praktis, lezat, dan bergizi. Tingginya penggemar dendeng membuat olahan dendeng bakar sangat laris di pasaran. Peminat dendeng bakar kini semakin besar sehingga potensi usaha dendeng bakar dapat dikatakan bagus. Berikut pertumbuhan pemasukkan toko *offline Lee Siang Bakkwa*:

Gambar 1.1

Pemasukkan toko *Offline Lee Siang Bakkwa*



Sumber: *Lee Siang Bakkwa*



Pada gambar 1.1 dapat disimpulkan bahwa secara *offline* sudah terjadi peningkatan pemasukan secara berkala setiap tahunnya. Pada tahun 2015 mendapatkan peningkatan sebesar 15% dari tahun sebelumnya, pada tahun 2016 meningkat 25% dari tahun sebelumnya, pada tahun 2017 meningkat 28% dari tahun sebelumnya, pada tahun 2018 meningkat 32% dari tahun sebelumnya dan terakhir tahun 2019 meningkat 37% dari tahun sebelumnya. Hal tersebut mendukung *Lee Siang Bakkwa* ikut serta membuka toko secara *online* sehingga dapat meningkatkan pemasukkan lebih besar dan mencakup konsumen yang berada di luar Jakarta.

D. Kebutuhan Dana

Setiap orang memiliki kebutuhan dana untuk mendirikan atau membuka suatu usaha yang ingin ditekuninya baik itu untuk usaha secara *offline* yang memiliki toko fisik maupun toko *online* yang cukup dari *gadget* saja oleh karena itu *Lee Siang Bakkwa* juga memiliki kebutuhan dana sebesar Rp. 53.068.695,- yang terbagi dari kas awal, biaya peralatan, biaya perlengkapan dan biaya bahan baku. Dana yang didapatkan berasal dari dana sendiri yang diperoleh oleh bantuan orang tua. Rincian kebutuhan dana *Lee Siang Bakkwa* sebagai berikut:

Tabel 1.1

Rencana Kebutuhan Modal Awal *Lee Siang Bakkwa*

Rupiah	
Keterangan	Jumlah
Kas	30.000.000
Biaya Peralatan	17.247.000
Biaya Perlengkapan	376.070
Biaya Bahan Baku	5.445.625
Total	53.068.695

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Sumber: *Lee Siang Bakkwa*

Kebutuhan dana dalam bentuk kas sebesar Rp. 30.000.000,- di peruntukkan untuk dana berjaga-jaga atas ketidakpastian penerimaan diawal bisnis yang nominalnya diambil dari 2 bulan gaji karyawan. Biaya Peralatan diperoleh dari peralatan yang dibutuhkan usaha *Lee Siang Bakkwa* selama 5 tahun. Biaya Perlengkapan dan Biaya Bahan Baku didapatkan dari asumsi 2 bulan penjualan awal.



1. Di rangkai pengutipan 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



RENCANA PRODUK/JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN

C

A. Proses Perolehan Bahan Baku

Sebelum membuat produk terdapat proses perolehan bahan baku. Memperoleh bahan baku harus secara teliti dalam melihat kualitas bahan dan harga. Berikut proses perolehan bahan baku yang terdiri dari beberapa tahapan yaitu:

1. Apakah sudah memiliki pemasok, jika sudah memiliki pemasok maka harus mengecek kualitas bahan baku yang sesuai lalu selesai.
2. Jika belum memiliki pemasok maka harus mencari pemasok setelah itu membandingkan harga dengan pemasok lain dan kualitas bahan yang dimiliki pemasok tersebut.
3. Jika harga dan kualitas bahan tidak sesuai dengan keinginan maka mencari pemasok lagi dan membandingkan harga serta kualitas bahan, namun jika harga dan kualitas bahan sudah sesuai maka dapat langsung membuat kesepakatan dan kontrak dan selesai.

B. Proses Pengolahan

Pengolahan bahan baku harus tepat agar mendapatkan produk yang sesuai dengan standar yang telah ditentukan. Bahan baku mentah yang telah sampai di dapur akan langsung diolah tanpa ada penyimpanan daging mentah. Berikut proses pengolahan produk *Lee Siang Bakkwa* melalui proses yang cukup panjang yaitu:

1. Karyawan diharuskan mencuci tangan dan menggunakan pelindung tangan yaitu sarung tangan dan pelindung rambut (*shower cap*).
2. Bahan baku dan bumbu dipersiapkan terlebih dahulu agar memudahkan dalam pencampuran.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBKKG (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, 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. Menyiapkan wadah baskom yang akan dijadikan tempat untuk pencampuran bahan baku.

4. Mencampurkan bahan baku dan bumbu seperti merica bubuk, ketumbar, micin, gula, madu, cabai, dan kecap sesuai dengan produk yang mau dibuat kedalam wadah baskom yang telah disediakan.

5. Setelah bahan tercampur maka dilakukan pengadukkan agar bahan baku tercampur rata.

6. Jika bahan baku sudah tercampur rata maka bisa langsung melakukan proses pencetakan produk.

7. Produk yang sudah dicetak dapat dimasukkan kedalam oven hingga matang.

8. Jika produk sudah matang dari oven maka produk dapat dipanggang.

9. Setelah produk dipanggang maka harus dilihat apakah ada pesanan atau tidak.

10. Jika ada pesanan maka produk siap dibungkus dan dikirim, jika tidak ada pesanan maka produk dapat dimasukkan kedalam freezer.

C. Proses Packing

Proses *packing* merupakan proses dari melakukan pengemasan produk sebelum dikirim ke pelanggan dengan tahap sebagai berikut:

1. Produk yang sudah matang disiapkan lalu ditimbang sesuai dengan berat yang dipesan.

2. Terdapat dua cara pengiriman yang dapat dipilih oleh konsumen yaitu melalui ekspedisi atau instan dengan Gojek atau Grab.

3. Jika pesanan ingin dikirim dengan ekspedisi maka di kemas dengan *paperbag* dan *bubblewrap*, namun untuk pengiriman instan cukup dengan *paperbag* dan plastik.

D. Bahan Baku, Peralatan, Perlengkapan dan Pemasok



Pemasok merupakan seseorang atau sesuatu yang menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk membuat produk (Kotler dan Armstrong (2018:93)).

Tugas pemasok sangatlah penting bagi bisnis karena dapat menunjang aktivitas bisnis.

1. Bahan Baku dan Pemasok

Bahan baku *Lee Siang Bakkwa* mudah ditemukan dipasaran hanya harganya saja yang beragam dari murah hingga mahal. *Lee Siang Bakkwa* memiliki pemasok yang kualitas bahan baik dan harganya bersahabat serta untuk pemasok melakukan pengantaran langsung ke dapur *Lee Siang Bakkwa*. Berikut pemasok bahan baku *Lee Siang Bakkwa*:

Tabel 5.1

Daftar Pemasok Bahan Baku *Lee Siang Bakkwa*

Nama Bahan Baku	Merek	Pemasok
Kecap asin 650ml	Cap ikan mas	Toserba.collections, Shopee
Micin 1 Kg	Sasa	Pasar Sunter
Ketumbar 1 Kg	Tidak Ada	Pasar Sunter
Merica 1 Kg	Ladaku	Pasar Sunter
Madu 1 Kg	Madu Murni	Supplier Madu, Pluit
Cabai 1 Kg	Tidak Ada	Pasar Senen
Daging 1 Kg	Tidak Ada	Pasar Senen
Samcan 1 Kg	Tidak Ada	Pasar Senen

Sumber : *Lee Siang Bakkwa*

2. Peralatan dan Pemasok

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Peralatan dibutuhkan *Lee Siang Bakkwa* dalam proses produksi dan penjualan.

C Berikut daftar peralatan dan pemasok *Lee Siang Bakkwa*:

Tabel 5.2

Daftar Pemasok Peralatan *Lee Siang Bakkwa*

Nama Peralatan	Merek	Pemasok
Oven	Request (Custom)	Arman Ollshop, Tokopedia
Loyang Bulat Besar, Baskom Bulat 38cm, Loyang Kotak Stainless, Spatula, Pisau, Capitan, Gunting, Sendok, Takaran Stainless, Sapu, Pel, Pengki, Slaber, Serbet	Tidak ada	Peralatan Dapur Sentosa, Glodok
Meja Panjang	Mutu RWT-20	Duniamasak.com
Freezer	GEA	GEA
Pemanggang	Multi Square Grill	Maspion
Kursi 5pcs	Tidak ada	Pasar Glodok
Laptop	Asus 15inch	Sixty Nine, Glodok
Router	First Media	First Media
Printer	Eppos	Komputerqita, Shopee

Sumber: *Lee Siang Bakkwa*

3. Perlengkapan dan Pemasok

Perlengkapan dibutuhkan dalam proses produksi dan penjualan. Berikut daftar pemasok perlengkapan *Lee Siang Bakkwa*:

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 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Tabel 5.3

Daftar Pemasok Perlengkapan *Lee Siang Bakkwa*

Nama Perlengkapan	Merk	Pemasok
Paper Bag Kecil, Besar	Tidak Ada	Lancar Makmur, Bungur
Bubble Wrap hitam	Tidak Ada	Plastik Andi, Pasar Sunter
Lakban Bening	Star Tape	Samipian, Shopee
Spidol Hitam Kecil	Snowman	eviyulianti0010, Shopee
Sabun cuci Piring	Toppas	Zen2store, Shopee
Karbol Sereh	Toppas	Sahabatshop07, Shopee
Sabun Cuci Tangan	Toppas	Akstore_34, Shopee
Arang Kayu	Tidak Ada	Kenku, Pasar Senen
Minyak Tanah	Tidak Ada	Pasar Sunter
Galon Air Minum	Crystalline	Air Jaya, Sunter
Trash Bag	Tidak Ada	Mubarok_store92, Shopee
Sponge Cuci Piring	Tidak Ada	Konveksi_hsk, Shopee
Buku Folio	Tidak Ada	Papershopjkt, Shopee

Sumber: *Lee Siang Bakkwa*

E. Deskripsi Rencana Operasi



Rencana operasi adalah rincian kegiatan yang dilakukan seorang pengusaha dalam mempersiapkan untuk membuka usahanya pada saat pertama kali. Berikut adalah deskripsi rencana operasi dan tabel penjadwalan sebelum hingga pelaksanaan operasional.

1. Melakukan analisis bisnis

Dalam rangka memastikan rencana bisnis yang baik telah dilakukan analisis bisnis tentang kelayakan usaha dan kebutuhan modal awal, survei pesaing, survei pasar, serta survei pemasok. Kelayakan usaha dan kebutuhan modal dihitung terlebih dahulu untuk menghindari kerugian dimasa mendatang.

2. Melakukan Survei *e-commerce*

Survei *e-commerce* telah dilakukan untuk mengetahui apakah *e-commerce* tersebut aman untuk penjual serta pembeli, apakah mungkin akan terjadi yang tidak diinginkan oleh penjual serta pembeli, serta melihat *feedback* dari penjual serta pembeli yang sudah menggunakan *e-commerce* tersebut.

3. Melakukan Survei Masyarakat yang Gemar Belanja Secara Online

Survei yang telah dilakukan untuk mengetahui apakah banyak masyarakat yang mengenal dengan belanja *online* serta rutinkah berbelanja secara *online*, dan apa saja yang dibeli secara *online*.

4. Membuat SOP dan *Job Description*.

Menjalankan kegiatan operasional lebih baik memiliki pedoman yang jelas yaitu dengan membuat Standar Operasional Prosedur (SOP). *Lee Siang Bakkwa* telah melakukan pembuatan SOP karena SOP sangat berfungsi untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi dari kegiatan bisnis. *Job Description* untuk setiap tenaga kerja

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



juga akan digunakan agar setiap karyawan mengetahui tugas dan tanggung jawab pekerjaannya.

C

5. Merekrut dan Melatih Karyawan

Proses rekrutmen adalah standar yang harus dipenuhi oleh pegawai. Pemilihan staf untuk *Lee Siang Bakkwa* adalah yang memiliki perilaku dan sikap yang baik. Pelatihan khusus untuk masing-masing posisi juga dilakukan setelah karyawan lolos dalam *interview* yang dilakukan oleh pemilik *Lee Siang Bakkwa*, pelatihan diperlukan karena beberapa staf akan berinteraksi langsung dengan pelanggan setiap harinya.

6. Melakukan Promosi

Promosi yang dilakukan melalui media sosial *Instagram* yaitu menggunakan *Insta Ads*, dan *top ads* dari Tokopedia.

7. Membuat akun penjual di e-commerce

Menyiapkan akun jualan di beberapa *e-commerce* yang sudah di survei dan meng-
upload foto produk ke akun tersebut.

8. Pembukaan Bisnis

Tahap terakhir dari rangkaian persiapan yang telah dilakukan adalah pembukaan Toko *Online Lee Siang Bakkwa*

Tabel 5.4

Time Schedule Lee Siang Bakkwa

No	Kegiatan	2021								2022	
		November				Desember				Januari	
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
1	Melakukan Analisis Bisnis										

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (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, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



2	Melakukan Survei e-commerce									
3	Melakukan Survei Masyarakat yang Gemar Belanja Online									
4	Membuat SOP dan Job Description									
5	Merekrut dan Melatih Karyawan									
6	Melakukan Promosi									
7	Membuat Akun Penjual di e-commerce									
8	Pembukaan Bisnis									

Sumber: Lee Siang Bakkwa

F. Alur Penjualan

Penjualan Lee Siang Bakkwa dilakukan secara *online* maka ada beberapa tahapan yang harus dilakukan, berikut adalah tahapan alur penjualan Lee Siang Bakkwa:

1. Konsumen dapat memesan lewat *e-commerce* di Tokopedia atau media sosial di Instagram.
2. Lee Siang Bakkwa akan langsung mendapatkan notifikasi pesanan setelah konsumen memesan produk.
3. Produk tidak akan langsung dikirim namun Lee Siang Bakkwa akan menunggu hingga pembayaran dilakukan.
4. Jika pembayaran belum dilakukan maka konsumen akan diingatkan kembali agar pesanan dapat diproses dengan cepat, namun jika konsumen sudah melakukan pembayaran maka akan langsung di porses.
5. Setelah produk diproses maka akan langsung di kirim.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



6. Pengiriman dapat dilakukan secara ekspedisi maupun secara instan.

7. Produk yang dikirim dengan ekspedisi akan dikemas menggunakan paperbag dan bubblewrap dan untuk produk yang dikirim dengan instan akan dikemas dengan paperbag dan plastik.

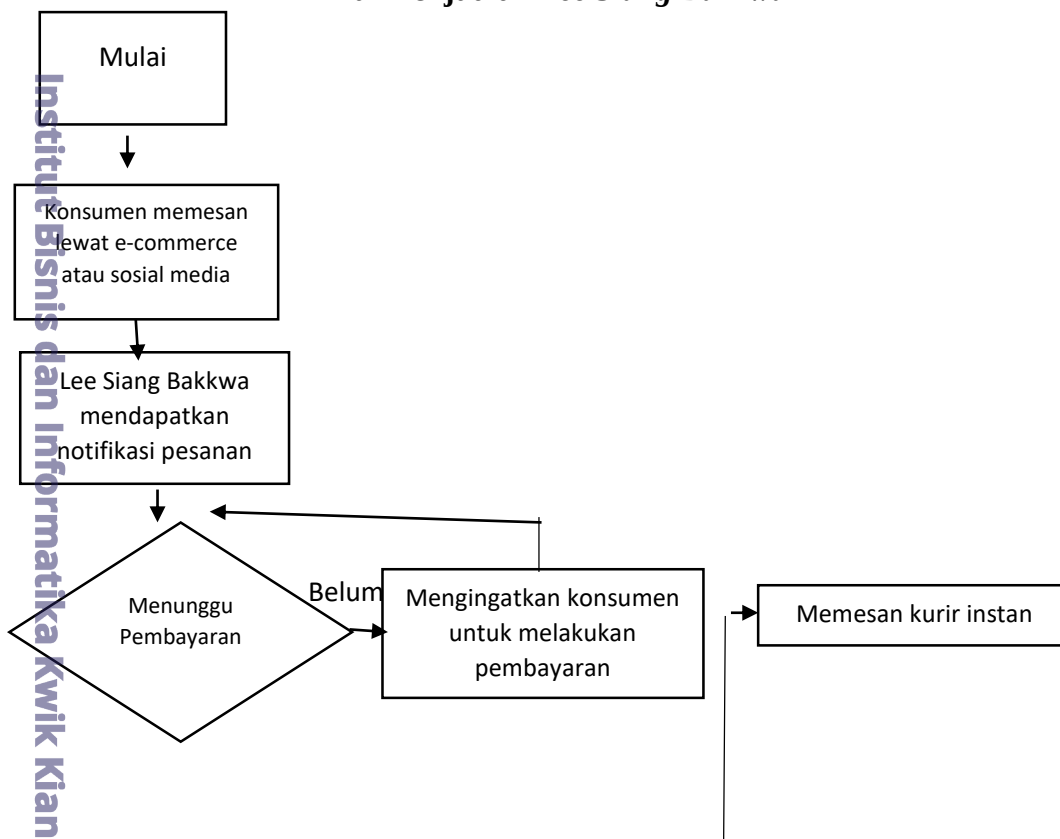
8. Produk yang sudah dikemas akan diberikan kepada masing-masing pengiriman, pengiriman ekspedisi harus diantar oleh *Lee Siang Bakkwa* ke tempat ekspedisi tersebut dan memasukkan nomor resi ke e-commerce. Untuk pengiriman secara instan maka *Lee Siang Bakkwa* harus memesan kurir dan kurir akan langsung datang ke alamat *Lee Siang Bakkwa* untuk mengambil produk.

9. Setelah pesanan dikirim harus menunggu beberapa waktu untuk pesanan sampai ke pelanggan dan pesanan selesai.

10. Jika pesanan selesai dan sudah sampai di konsumen maka *Lee Siang Bakkwa* meminta konsumen untuk mengkonfirmasi pesanan, lalu proses penjualan telah selesai.

Bagan 5.4

Alur Penjualan *Lee Siang Bakkwa*



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

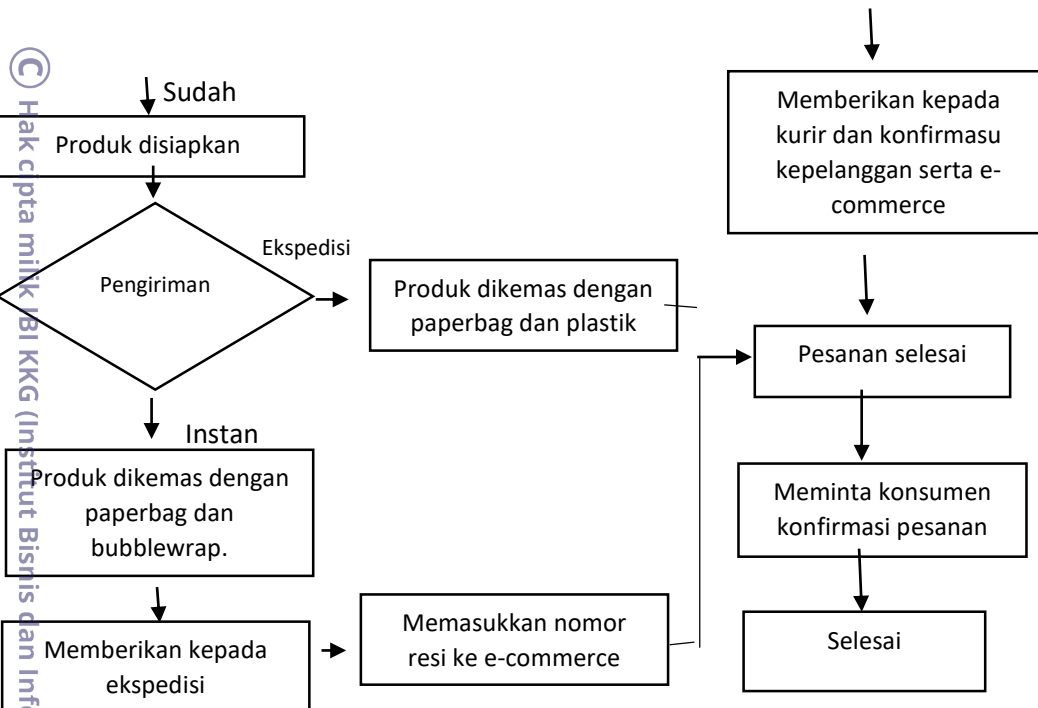
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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, 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.



Sumber: Lee Siang Bakkwa

Bagan 5.5 merupakan alur pemesanan konsumen hingga produk sampai ke tangan konsumen dengan 2 cara yaitu antara instan atau dengan ekspedisi.

G. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Peralatan adalah kebutuhan yang sangat penting dalam proses operasional. Peralatan sangat memudahkan proses pemasaran dan pengiriman terutama untuk meringankan beban manusia. Berikut beberapa teknologi dan jasa pengiriman yang digunakan oleh Lee Siang Bakkwa:

1. Teknologi Pemasaran

Kebutuhan teknologi pemasaran untuk Lee Siang Bakkwa adalah *E-Commerce* yaitu Tokopedia dan Media Sosial yaitu *Instagram*, karena mudah diakses oleh masyarakat dan sudah dikenal secara luas oleh seluruh masyarakat bahkan sampai keluar negeri.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



2. Jasa Pengiriman

C Jasa pengiriman sangat penting bagi *Lee Siang Bakkwa* karena penjualan *Lee Siang Bakkwa* dilakukan secara *online* yang membutuhkan jasa pengiriman untuk mengirim produk yang dipesan oleh pelanggan.

Jasa pengiriman yang digunakan oleh *Lee Siang Bakkwa* adalah sebagai berikut:

a. Kurir (Go-Jek dan Grab)

Lee Siang Bakkwa memilih kurir Go-Jek dan Grab karena pengirimannya cepat, tidak membutuhkan rekrut kurir sendiri, dan sudah didukung oleh *e-commerce tokopedia* sehingga dalam aplikasi akan otomatis terdeteksi.

b. Ekspedisi

Lee Siang Bakkwa bekerja sama dengan jasa pengiriman ekspedisi JNE untuk wilayah luar Jakarta karena JNE dapat mengirim produk sampai ke berbagai daerah hanya dengan 1 hari dan sudah bekerja sama dengan berbagai *e-commerce*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.

STRATEGI BISNIS

A. Strategi Pemasaran

Menjalankan suatu bisnis, penting bagi bisnis tersebut untuk menentukan strategi pemasaran seperti apa yang akan digunakan untuk meningkatkan penjualan agar keuntungan yang ditargetkan dapat tercapai. Berikut ini adalah beberapa strategi pemasaran yang akan dijalankan oleh *Lee Siang Bakkwa* dalam usahanya meraih keuntungan:

1. Diferensiasi

Produk *Lee Siang Bakkwa* memiliki 2 produk yaitu dendeng bakar dengan 5 varian rasa yaitu dendeng bakar manis gula, dendeng bakar manis madu, dendeng bakar pedas level 1, dendeng bakar pedas level 2, dendeng bakar pedas level 5 dan bacon. Produk *Lee Siang Bakkwa* lebih memiliki aroma yang harum.

2. Positioning

Lee Siang Bakkwa menempatkan diri sebagai sebuah bisnis yang bergerak di bidang makanan yang mengidentifikasikan diri sebagai dendeng bakar babi yang mudah untuk dikonsumsi dan dapat disukai oleh masyarakat dari berbagai semua kalangan usia, serta memiliki cita rasa yang lebih unggul dibandingkan pesaing dengan memiliki tagline **“One Slice is NEVER ENOUGH”**. *Lee Siang Bakkwa* membuat tagline ini agar memberitahu bahwa mengkonsumsi produk *Lee Siang Bakkwa* tidak cukup jika hanya 1 lembar saja. Karena cita rasanya yang enak dan pasti disukai pelanggan maka dengan tagline tersebut, diharapkan secara tidak langsung membuat konsumen langsung membeli produk *Lee Siang Bakkwa* dengan skala yang besar.

3. Penetapan Harga

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



Lee Siang Bakkwa menerapkan metode penetapan harga *mark-up*. *Lee Siang*

C *Bakkwa* menggunakan harga *mark-up* yaitu harga tambahan diatas total biaya barang yang memberi penjual keuntungan.

Lee Siang Bakkwa menjual produk dengan harga dendeng Rp. 55.000,- dan untuk harga bacon Rp. 70.000,-.

4. Saluran Distribusi

Lee Siang Bakkwa menggunakan strategi saluran distribusi *direct marketing channel* atau langsung dari Produsen ke Konsumen. karena saluran distribusi *Lee Siang Bakkwa* adalah dari *Lee Siang Bakkwa* – Konsumen. berikut tipe saluran yang digunakan oleh *Lee Siang Bakkwa*:

Gambar 4.2



Saluran Distribusi *Lee Siang Bakkwa*

Sumber : *Lee Siang Bakkwa*

B. Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

Pada saat menjalankan bisnis, tenaga kerja diperlukan untuk membantu pembisnis dalam mencapai tujuan usahanya. *Lee Siang Bakkwa* merekrut dan memperkerjakan karyawan untuk bidang manager, produksi, *marketing*, dan administasi dan keuangan. Setiap karyawan sesuai dengan peraturan perusahaan wajib melaksanakan tugas dan bertanggung jawab sesuai bidang masing-masing hal ini dilakukan oleh *Lee Siang bakkwa* agar usaha dapat berjalan dengan efektif dan sesuai dengan arahan. Berikut rencana kebutuhan jumlah tenaga kerja *Lee Siang Bakkwa*:

Tabel 6.1



Rencana Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja *Lee Siang Bakkwa* 2022-2026

No	Jabatan	Jumlah				
		2022	2023	2024	2025	2026
1	Manager	1	1	1	1	1
2	Produksi	1	1	1	1	1
3	Marketing	0	1	1	1	1
4	Adm & Keuangan	0	0	1	1	1

Sumber: *Lee Siang Bakkwa*

Dilihat dari tabel 6.1, *Lee Siang Bakkwa* hanya membutuhkan 4 karyawan namun untuk jangka pendek jabatan manager dirangkap oleh pemilik, sehingga untuk jangka waktu pendek hanya membutuhkan 3 karyawan yaitu produksi, *marketing*, dan administrasi dan keuangan.

Karyawan *Lee Siang Bakkwa* yang terbagi menjadi 4 jabatan yaitu pertama manager yang akan membantu seluruh jabatan jika mengalami kesulitan dan mengatur karyawan. Kedua produksi hanya dibutuhkan 1 karyawan karena dilihat dari perkiraan penjualan masih sanggup jika diproduksi oleh 1 orang saja. Ketiga *marketing* untuk melayani konsumen yang memesan via *Tokopedia*, *Instagram*, *whatsapp*, dan lain-lain, serta untuk melakukan pengemasan barang. Terakhir, administrasi dan keuangan untuk mencatat seluruh pengeluaran dan pemasukan yang digunakan serta yang mengatur segala keuangan.

C. Sumber dan Penggunaan Dana

Dana yang digunakan dalam menjalankan usaha *Lee Siang Bakkwa* berasal dari dana sendiri yang diperoleh oleh bantuan orang tua. Dana awal yang dimiliki usaha *Lee Siang Bakkwa* akan digunakan untuk keperluan seperti kas, biaya peralatan, biaya



perlengkapan, dan biaya bahan baku. Rincian penggunaan biaya tersebut dapat dilihat dalam tabel 7.1.

Tabel 7.1

Kebutuhan Dana Lee Siang Bakkwa

Rupiah	
Keterangan	Jumlah
Kas	30.000.000
Biaya Peralatan	17.247.000
Biaya Perlengkapan	376.070
Biaya Bahan Baku	5.445.625
Total	53.068.695

Sumber: *Lee Siang Bakkwa*

Berdasarkan Tabel 7.1 bisnis ini memerlukan modal awal sebesar Rp. 53.068.695,-, kemungkinan adanya ketidakpastian penerimaan semenjak bisnis ini dijalankan maka disediakan cadangan dalam bentuk uang kas sebesar Rp. 30.000.000,- yang digunakan untuk membayar gaji karyawan selama 2 bulan pertama. Usaha *Lee Siang Bakkwa* akan segera dioperasikan pada awal tahun 2022 maka diperlukan dana awal yang diperlukan untuk membeli bahan baku dan untuk biaya bahan baku sebesar Rp. 5.445.625,- untuk membiayai biaya bahan baku selama 2 bulan. Peralatan yang digunakan usaha *Lee Siang Bakkwa* dapat digunakan selama 5 tahun dengan biaya sebesar Rp. 17.247.000,-. Usaha *Lee Siang Bakkwa* menyiapkan perlengkapan untuk 2 bulan pertama dengan biaya sebesar Rp. 376.070,-.

D. Resiko

A. Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar

1. Dampak dalam Perekonomian



Lee Siang Bakkwa membantu dalam meningkatkan ekonomi *e-commerce* yang ada

- Certa memberikan pemasukan tambahan bagi daerah melalui pajak penghasilan dan retribusi.

2. Dampak Bagi Sumber Daya Manusia

Dampak yang diberikan oleh *Lee Siang Bakkwa* kepada masyarakat adalah terbukanya peluang lapangan pekerjaan untuk masyarakat sekitar terutama bagi yang hanya SMA/SMK, serta memberikan pemasukan tambahan bagi daerah melalui pajak penghasilan dan retribusi.

B. Dampak Terhadap Lingkungan

Dampak yang diciptakan oleh *Lee Siang Bakkwa* terhadap lingkungan adalah adanya limbah sisa kertas, plastik, serta sisa air bilasan makanan maka dari itu *Lee Siang Bakkwa* sangat meminimalisir penggunaan plastik dan kertas, serta menggunakan perlengkapan mencuci dengan sabun yang *eco-friendly*.

C. Analisis Risiko Usaha

Adanya analisis risiko usaha yang mungkin terjadi, maka perlu dilakukan antisipasi atau pencegahan terhadap risiko-risiko tersebut. Berikut risiko yang di prediksi dapat muncul dalam bisnis yang dijalankan.

1. Kestabilan Pemasok

Hilangnya pemasok yang biasa digunakan bisa menjadikan risiko yang dapat muncul dalam bisnis *Lee Siang Bakkwa*, karena pemasok bisa saja mengalami pindah tempat menjadi keluar kota ataupun bangkrut.

2. Produk Tidak Habis



Menjalani bisnis kuliner makanan akan ada risiko makanan yang dijual tidak habis,

C bisa karena konsumen tidak tertarik akan produk yang dijual atau bisa juga karena selera konsumen yang berubah-ubah.

3 Risiko sumber daya manusia

Risiko ini termasuk dalam risiko internal. Risiko yang dapat ditimbulkan oleh aspek sumber daya manusia yaitu dalam juru masak menciptakan dendeng yang *overcooked*, dan menimbang produk yang tidak sesuai.

4 Munculnya pesaing baru

Bisnis yang sedang berkembang tentu akan mendatangkan ketertarikan untuk memunculkan pesaing baru. Bisnis di bidang kuliner memiliki peluang yang besar untuk tumbuh dan mudah untuk memulai daripada bisnis dalam bidang lainnya. Pesaing memiliki kemungkinan untuk mengikuti lini produk dari *Lee Siang Bakkwa*.

D. Antisipasi Resiko Usaha

1 Kestabilan Pemasok

Dalam mengatasi kestabilan pemasok, *Lee Siang Bakkwa* menyiapkan beberapa pemasok sehingga tidak tergantung pada 1 pemasok serta melakukan sistem kontrak dengan pemasok.

2 Produk Tidak Habis

Mengatasi produk yang tidak habis, maka *Lee Siang Bakkwa* akan memberikan promo khusus yang bertujuan untuk menghabiskan produk yang tidak habis dengan minimal 1 minggu sebelum produk *expired*.

3 Risiko sumber daya manusia



Lee Siang Bakkwa melakukan *monitoring* rutin kepada hasil kerja karyawan,

C mewajibkan seluruh karyawan memberikan laporan hasil kerja mereka, serta dalam jangka waktu tertentu melakukan pelatihan.

4. Munculnya pesaing baru

Munculnya pesaing baru sudah sangat umum bagi pelaku bisnis. Untuk mengatasi adanya pesaing baru adalah menambah varian rasa dan produk yang dapat dinikmati oleh konsumen dan meningkatkan kualitas produk.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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 PUSTAKA

Buku Teks

David, Fred R. Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage*

Approach, Concepts, and Cases, Edisi 16, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.

Eddy Yulus (2016), *Manajemen Strategis*, Cetakan 1, Penerbit : Andi.

Fred R. David, Forest R. David (2016), *Strategic Management: A Competitive Advantage*

Approach, Concepts, and Cases, Edisi 15, Pearson Education.

Gitman & Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance*, 14th Edition, Pearson Education.

Husnan, Suad & Suwarsono Muhammad (2014), *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*, Edisi 5,

Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2016), *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Pearson

Education.

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2018), *Principles of Marketing*. Edisi 17. Global Edition, Italy:

Pearson Education.

Syarif, Nasrul Faqih (2016), *Technopreneurship Membentuk Karakter Enterpreuner Muda*

yang Sukses. Edisi Ke-1. Indonesia: Deepublish.

1. Dilang 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 IBLKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBLKKG.



Sumber Internet:

Pemerintah Siapkan Enam Langkah Bangkitkan UMKM Setelah Pandemi Corona. Diakses

pada Juli 2020.

<https://www.google.co.id/amp/s/katadata.co.id/amp/berita/2020/06/13/pemerintah-siapkan-enam-langkah-bangkitkan-umkm-setelah-pandemi-corona>

Tarif Air Minum Pam Jaya. Diakses pada Agustus 2020.

<http://pamjaya.co.id/customer-info/drinking-water-tariff>

Perpajakan Dasar untuk UMKM Pemula.

<https://www.pajak.go.id/id/artikel/perpajakan-dasar-untuk-umkm-pemula>

PLN: Tak Ada Kenaikan Tarif Listrik. Diakses pada Agustus 2020.

<https://money.kompas.com/read/2020/04/08/114305326/pln-tak-ada-kenaikan-tarif-listrik>

Direktori Perkembangan Konsumsi Pangan. Diakses pada Agustus 2020.

<http://bkp.pertanian.go.id/storage/app/media/PPID%202019/PRINT%20DIREKTORI%20KONSUMSI%20PANGAN%202019.pdf>

Suku Bunga Pinjaman Rupiah yang Diberikan Menurut Kelompok Bank dan Jenis Pinjaman.

Diakses pada Agustus 2020. https://www.bi.go.id/seki/tabel/TABEL1_26.pdf

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



Sumber Karya Akhir

Elvina So (2018). Rencana Bisnis *Fatty Salted Egg di Kelapa Gading Jakarta Utara*. Institut

Bisnis Informatika Kwik Kian Gie.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.