



“RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA GULTIK HAHA”

Steven Prawinata

Mahasiswa S1 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara
steven.prawinata@yahoo.com

Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M

Pembimbing

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara
Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

ABSTRAK

Steven Prawiranata / 75160232/ 2021 / Rencana Pendirian Usaha Kedai “ Gultik Haha” di :
Jl S.Parman no 2, Pontianak / Dosen Pembimbing Ibu Rita Eka S.E,.M.M.

Produk yang ditawarkan oleh kedai Gultik Haha adalah berbagai jenis makanan dan minuman Indonesia, yang utamanya berbahan daging itik. Lalu ada menu spesialnya yaitu menu sesuai dengan namanya Gulai Itik, karena menu tersebut beda dari menu kedai yang lainnya, menu tersebut berasal dari inovasi pemilik sendiri. Gultik Haha berlokasi di Jalan S.Parman no 2,Pontianak.

Gultik Haha memiliki visi yaitu Menjadi kedai pilihan utama masyarakat yang memiliki daya saing tinggi se-Pontianak. Misi dari Gultik Haha” yaitu menawarkan makanan dengan citra rasa yang khas, menyehatkan, dan harga terjangkau dan memberihkan pelayanan yang berkualitas kepada konsumen .

Produk yang ditawarkan oleh “Gultik Haha” yaitu selain gulai itik tersedia juga sate telur puyuh, kulit ayam, es teh, es air tahu dan es jeruk kecil dengan inovasi yang ditampilkan, baik sebagai menu utama serta minuman sebagai pendamping.

Untuk dapat bersaing dengan kompetitor maka dibutuhkan strategi pemasaran untuk menawarkan produk-produk Gultik Haha. Strategi yang digunakan sehubungan dengan membuka kedai Gultik Haha, yakni pemasaran “direct selling” dengan sejumlah penawaran promosi dan penawaran produk terbaru dalam periode waktu tertentu.



Sumber daya manusia adalah hal yang sangat dibutuhkan untuk jalannya suatu bisnis. "Gultik Haha" memiliki struktur posisi kerja dalam bisnisnya yaitu manajer, kasir, juru masak, staf masak, barista/waiter, yang bertotalkan sebanyak 10 orang.

Investasi awal yang dibutuhkan Gultik Haha adalah sebesar Rp Rp 445.086.165 yang digunakan untuk membeli peralatan, perlengkapan, bahan baku, sewa ruko, renovasi. Investasi awal ini didukung oleh orang tua pemilik usaha.

Kelayakan suatu bisnis adalah hal yang perlu dipertimbangkan untuk menilai apakah bisnis tersebut layak atau tidak untuk diinvestasikan. Analisis kelayakan usaha yang digunakan yaitu, Berdasarkan dari studi kelayakan didapatkan payback period dapat dicapai dalam kurun waktu 2 Tahun 5 Bulan 3 Hari, dan NPV memperoleh nilai positif Rp 498.317.062 itu berarti layak dijalankan.

ABSTRACT

Steven Prawiranata / 75160232/2021 / Plans for Establishing a "Gultik Haha" Store Business at: Jl S.Parman no 2, Pontianak / Supervisor Mrs. Rita Eka S.E, .M.M.

The products offered by Gultik Haha's shop are various types of Indonesian food and drinks, which are mainly made from duck meat. Then there is the special menu which is the menu according to the name Gulai Itik, because the menu is different from other shop menus, the menu comes from the owner's own innovation. Gultik Haha is located at Jalan S. Parman no 2, Pontianak.

Gultik Haha has a vision, namely to become the main choice shop for people who have high competitiveness in Pontianak. The mission of Gultik Haha "is to offer food with a distinctive, healthy, and affordable taste image and provide quality services to consumers.

The products offered by "Gultik Haha", in addition to duck curry, are also available quail egg satay, chicken skin, iced tea, iced tofu and small orange ice with innovations displayed, both as the main menu and as a side drink.

To be able to compete with competitors, a marketing strategy is needed to offer Gultik Haha products. The strategy used in connection with opening a Gultik Haha shop, namely "direct selling" marketing with a number of promotional offers and the latest product offers within a certain period of time.

Human resources are indispensable for the running of a business. "Gultik Haha" has a working position structure in its business, namely manager, cashier, cook, cooking staff, barista / waiter, with a total of 10 people.



The initial investment needed by Gultik Haha is Rp. 445,086,165, which is used to purchase equipment, equipment, raw materials, shop rent, and renovations. This initial investment is supported by the parents of the business owner.

The feasibility of a business is something that needs to be considered to assess whether the business is worth investing or not. The business feasibility analysis used is, based on the feasibility study, it is found that the payback period can be achieved in a period of 2 years 5 months 3 days, and the NPV has a positive value of Rp. 498,317,062, which means it is feasible to run.

PENDAHULUAN

Konsep Bisnis

Sejak dahulu, makanan menjadi suatu kebutuhan pokok bagi kehidupan manusia, karena dengan makanan manusia tidak dapat melangsungkan hidupnya. Itulah sebabnya bisnis kuliner sangat menjanjikan apalagi jumlah penduduk Indonesia yang sangat besar.

Bisnis kuliner di Indonesia sangat menjanjikan, bervariasi, dan unik mengingat melihat jumlah penduduk Indonesia yang besar. Masyarakat modern dewasa ini ditandai dengan aktivitas kerja yang tinggi, khususnya yang terletak di perumahan, perkantoran dan sekolah.

Visi dan Misi Perusahaan

Visi : "Menjadi kedai pilihan utama masyarakat yang memiliki daya saing tinggi se-Pontianak".

Misi :

1. Menawarkan makanan dengan cita rasa yang khas, menyehatkan, dan harga terjangkau.
2. Memberikan pelayanan yang berkualitas kepada konsumen

Peluang Bisnis

Di tengah maraknya persaingan bisnis, khususnya industri makanan dan minuman bukan hal yang mudah bagi pebisnis untuk dapat merebut pasar. Dilihat dari pelayanan terhadap konsumen, para pelanggan sudah dapat memilih produk yang baik untuk dikonsumsi. Para konsumen juga lebih berhati-hati dalam memilih produk untuk dikonsumsi agar terhindar dari produk yang tidak layak dikonsumsi. Untuk itu, para produsen khususnya makanan harus lebih memperhatikan kualitas produknya baik dari segi kemasan hingga rasanya



Kebutuhan Dana

Untuk merealisasikan rencana bisnis dibutuhkan dana sebagai investasi awal. Dana tersebut diklasifikasikan atas dasar aktiva tetap yang berwujud seperti tanah, bangunan, peralatan dan lain sebagainya, aktiva tetap tidak berwujud seperti hak paten, lisensi, biaya pendirian, dan sebagainya. Sumber pendanaan Gultik HAHA berasal dari dana pribadi, orang tua, dan mitra. Investasi awal yang dibutuhkan untuk membuka usaha ini sebesar **Rp 445.086.165**.

RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN

Rencana Alur Produk

Flowchart 1

Alur Proses Pemesanan *Dine-In* dan *Take Away*



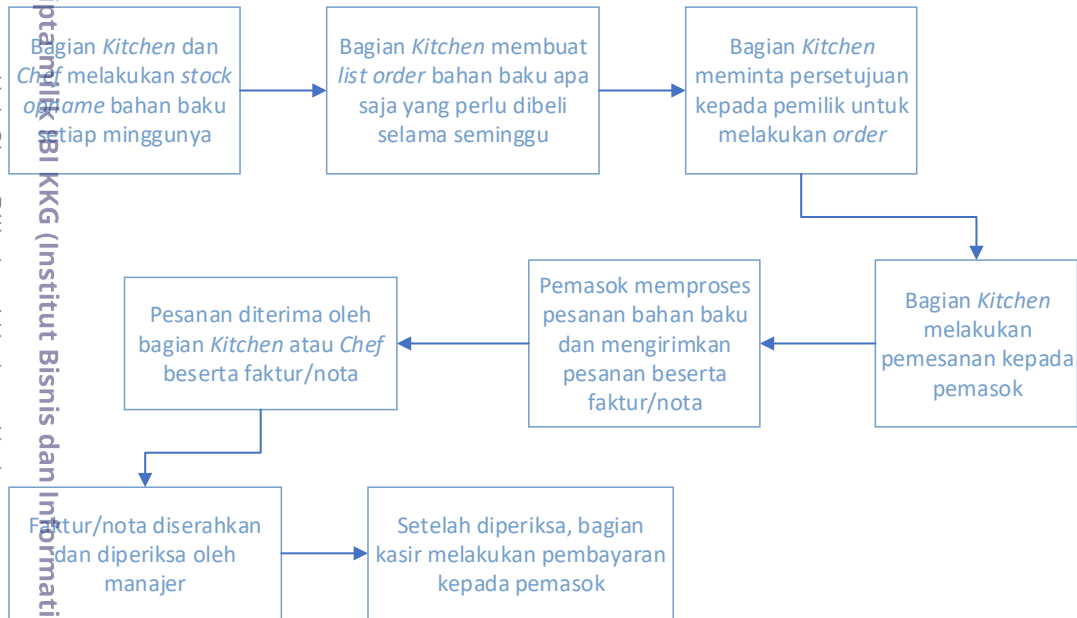
Belanggan
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya tulis, penulisan karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumber:
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Rencana alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Flowchart 2

Alur Pembelian dan Pengendalian Bahan Baku



Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Pada era globalisasi ini bisnis harus menggunakan peralatan dengan teknologi terkini agar dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional bisnis yang singkat serta meningkatkan kenyamanan konsumen. Penggunaan teknologi juga mempermudah pengerjaan pebisnis dalam mengawasi dan memantau pertumbuhan usaha agar bisnis dapat bertahan lama suatu perusahaan harus mengikuti perkembangan teknologi yang ada. Berikut adalah beberapa teknologi yang digunakan oleh Speak Up Cafe :

- Mesin Kasir *Electronic Data Capture (EDC)*
- Air Conditioner (AC)*
- Blender
- Chiller*
- Mini Freezer*
- Closed Circuit Television (CCTV)*
- Televisi

STRATEGI BISNIS

Pemasaran

Segmentation, targeting, dan Positioning

1. *Segmentation*

- Geografis :

Gultik HAHA Akan direncanakan terletak di Jalan S Parman no 2 Pontianak
Demografis :

- Konsumen usia 15-35 tahun. Pria / Wanita.
- Kelompok masyarakat kelas menengah (middle class) dengan pendapatan minimal Rp 4.500.000.



- Pendidikan SMA, Perguruan Tinggi.
- Profesi Karyawan / Wirausaha, dan berkeluarga.
- b. Psikologis :
 - Masyarakat yang memiliki gaya hidup konsumtif.
- c. Perilaku :
 - Masyarakat yang suka menghabiskan waktu di luar untuk mengerjakan tugas/pekerjaan dan hangout.
 - Masyarakat yang mementingkan prestige sosial.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Targeting

- a. Pria dan Wanita.
- b. Berdomisi di Kota Pontianak
- c. Usia 15-35 tahun.
- d. Tingkat pendidikan SMA dan sederajat dan Perguruan tinggi.
- e. Berprofesi sebagai karyawan, wirausaha, dan yang sudah berkeluarga.
- f. Kalangan sosial menengah.
- g. Masyarakat yang memiliki gaya hidup konsumtif serta yang suka menghabiskan waktu diluar.

3. Positioning

Gultik HAHA Memposisikan brand-nya sebagai restaurant yang instagramable dan family friendly. sehingga cocok untuk tempat berkumpul bersama keluarga, teman, sahabat, kekasih, dan tempat untuk mengerjakan tugas serta pekerjaan, atau ingin menghabiskan waktu sendiri dan mengerjakan tugas/pekerjaan.

Marketing Mix

1. Product

1. Gultik
2. Es Tahu
3. Es Jeruk Kecil
4. Sate Kulit
5. Sate Telur

2. Place

Jalan S Parman no 2 pONTIANAK

3. Promotion

- a. Media Sosial
 - Instagram
 - Whatsapp
 - E-mail
- b. Reward Card
- c. Influencer Food Blogger
 - Clara Sutahria
 - Hobby Makan
- d. Diskon
- e. Pemasangan Spanduk / Banner / Brosur

4. Price

Range harga mulai dari Rp 4.000 – Rp 10.000 tergantung dengan menu apa yang dipesan.

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.



Rencana Organisasi

Speak Up Cafe merupakan sebuah bisnis kecil yang menggunakan simple structure atau struktur sederhana sebagai struktur organisasi usaha dimana pemilik sekaligus sebagai manajer yang membawahi seluruh karyawan.

1. Kebutuhan Tenaga Kerja
 - a. Manager : 1
 - b. Chef Full Time : 2
 - c. Assistant Chef Part Time : 2
 - d. Kitchen Part Time : 1
 - e. Waiter Part Time : 1
 - f. Kasir : 1
 - g. Cleaning Service Part Time : 2

Speak Up Cafe membutuhkan 10 orang karyawan dengan waktu kerja full time dan part time. Posisi pemilik saat ini merangkap menjadi manajer sehingga kebutuhan karyawan menjadi 9 orang.

2. Gaji Pokok
 - a. Manager : Rp 6.000.000
 - b. Chef Full Time : Rp 4.700.000
 - c. Assistant Chef Part Time : Rp 2.500.000
 - d. Kitchen Part Time : Rp 1.500.000
 - e. Waiter Part Time : Rp 1.500.000
 - f. Kasir : Rp 2.600.000
 - g. Cleaning Service Part Time : Rp 1.200.000

3. Tunjangan Hari Raya (THR)

Tunjangan Hari Raya (THR) diberikan setiap setahun sekali satu minggu sebelum Hari Raya Lebaran setiap tahunnya sesuai dengan peraturan Menteri Tenaga Kerja Indonesia Nomor Per-04/ MEN/ 1994 dalam UU No 4 Tahun 1994 tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan Bagi Pekerja di Perusahaan. Tunjangan ini diambil dari satu kali gaji pokok masing-masing karyawan yang bekerja *Full Time*, dan untuk yang *Part Time* akan diberikan setengah dari gaji pokoknya.

Keuangan

Penulis telah melakukan berbagai macam analisis keuangan untuk menentukan apakah usaha layak untuk dijalankan. Analisis keuangan yang dilakukan yaitu nilai BEP, *net present value* (NPV), *payback period* (PP), *Profitability Index* (PI). Hasil diperoleh bahwa pada BEP nilai *sales* lebih tinggi dibandingkan biaya yang dikeluarkan, untuk NPV didapat yaitu Rp 498.317.062 untuk *Payback Period* diperoleh 2 Tahun 5 Bulan 3 Hari dengan batas maksimal 5 tahun. Sedangkan untuk *Profitability Index* diperoleh nilai lebih dari 1 yaitu 2,119596837. Kesimpulan dari analisis kelayakan keuangan ini adalah bisnis Marketing-IN layak untuk dijalankan.

Pengendalian Resiko

1. Dalam mengatasi risiko *brand* yang belum terlalu dikenal masyarakat, maka Gultik HAHA melakukan kegiatan pemasaran untuk menyebarluaskan bisnis, dengan cara pemberian promosi lewat sosial media sesuai dengan hari-hari besar seperti buka puasa dan Hari Kuliner Nasional, pemberian *reward card* setiap pembelian minimum, mengadakan diskon di *grand opening*, mengundang *influencer food blogger* untuk memberikan review atau ulasan terhadap Gultik HAHA untuk menambah ketertarikan konsumen.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



2. Dalam mengatasi risiko kualitas produk dan pelayanan, Gultik HAHA menetapkan standarisasi produk untuk menjaga mutu produk seperti : penetapan resep secara tertulis sehingga kualitas produk tetap konsisten. Gultik HAHA akan selalu melakukan *monitoring* rutin agar kualitas bahan baku setiap produk tetap terjaga. Selain itu Gultik HAHA akan meningkatkan mutu pelayanan untuk menjaga loyalitas pelanggan. Sehingga pelanggan yang puas diharapkan akan memberikan testimonial yang positif kepada publik, hal ini akan berdampak positif pada merek bisnis.
3. Dalam mengatasi risiko menu yang kurang bervariasi, Gultik HAHA akan selalu melakukan eksperimen pada menu baru, aktif mengikuti kegiatan *event* kuliner, dan melakukan konsultasi dengan orang-orang yang telah menekuni bidang *food and beverage*.
4. Dalam mengatasi risiko masalah pemasok, dapat dilakukan dengan mengadakan perjanjian secara tertulis saat melakukan transaksi sehingga apabila ada keterlambatan barang, rusak ataupun barang yang dipesan kurang maka pemasok harus membayarkan sejumlah kompensasi yang telah disepakati bersama. Selain itu nota pembelian dan daftar barang yang dibeli akan direkapitulasi untuk diarsipkan. Antisipasi ini diharapkan akan meminimalisir tindak kecurangan baik dari pemasok maupun dari karyawan.
5. Dalam mengatasi risiko pesaing baru dan inovasi produk pesaing, Gultik HAHA akan terus meningkatkan kualitas pelayanan dan produk dengan melakukan diferensiasi produk dengan memunculkan menu baru minimal setahun 2 kali, aktif dalam mengikuti promosi hari-hari besar, aktif dalam penggunaan sosial media sehingga selalu ada yang baru untuk ditampilkan dan melakukan *feedback* kepada pelanggan untuk menilai produk yang dibuat Gultik HAHA apakah sesuai dengan selera konsumen atau tidak.
6. Dalam mengatasi risiko harga bahan baku yang fluktuatif, Gultik HAHA akan membeli lebih banyak bahan baku. Harga bahan baku banyak yang naik saat mendekati hari raya sehingga untuk mencegah hal tersebut Gultik HAHA melakukan stok bahan baku untuk mencegah kenaikan pengeluaran yang signifikan.
7. Dalam mengatasi risiko kualitas sumber daya manusia, Gultik HAHA akan memberikan pelatihan dengan baik, proses seleksi awal yang ketat, mengupayakan lingkungan kerja yang nyaman dan asik, *monitoring* untuk standar operasi kerja guna menjaga konsistensi para karyawan, memberikan *test* setiap 6 bulan sekali kepada *Chef* agar *skill* setiap *Chef* yang bekerja meningkat, lalu akan melakukan *briefing* setiap pagi dan *evaluasi* setiap sebulan sekali agar dapat mengontrol kinerja para karyawan, dan menetapkan standar operasi kerja bagi tiap-tiap bagian sesuai dengan kontrak kerja. Setiap karyawan wajib bekerja sesuai standar yang telah ditetapkan dan bila terdapat pelanggaran maka karyawan dapat dikenakan sanksi seperti pemotongann insentf kerja.
8. Dalam mengatasi risiko bangunan yang masih disewa, Gultik HAHA sebelum memutuskan untuk menyewa bangunan tersebut lebih baik bertanya lebih jelas apakah sewaktu-waktu penyewaan akan diberhentikan atau tidak, mengingat lokasi yang strategis dapat memberikan penjelasan peluang bisnis yang baik kepada pemiliknya, dengan harapan mendapatkan pengertian dan kontrak sewa yang jelas. Selain itu, akan melakukan negosiasi kepada pemilik bangunan untuk memberikan bangunannya atau mencari pengganti bangunan yang lain apabila tiba-tiba pemilik bangunan memutuskan untuk tidak menyewakan kembali.
9. Dalam mengatasi risiko kurangnya pengalaman bisnis pendiri sekaligus pemilik Gultik HAHA, dapat diatasi dengan mengikuti berbagai seminar, pelatihan, maupun *workshop* bisnis, terutama yang berhubungan dengan kuliner. Konsep dan wawasan baru yang didapatkan dapat diterapkan dalam pengelolaan usaha.

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.

10. Dalam mengatasi gangguan operasional, Gultik HAHA akan menyediakan 1 genset ketika adanya pemadaman listrik. Dengan disediakannya genset bisa meminimalisir gangguan dalam aktivitas usaha Gultik HAHA.
11. Dalam mengatasi risiko kehilangan data dapat diatasi dengan cara membuat data *back-up* atau data cadangan pada *hard disk* maupun menggunakan jasa penyimpanan data online. Sedangkan risiko pencurian juga dapat diatasi dengan melakukan pemasangan CCTV dan membangun hubungan baik dengan sesama karyawan dan lingkungan sekitar.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

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

A. Buku Teks

- Assauri, S. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Andrew E.Sikula. (2015). *Training dan Pengembangan Tenaga Kerja*. Jakarta: Pustaka Binaman
- Crouhy, M., Galai, D., & Mark, R. (2017). *The Essentials of Risk Management*, Edisi 2, United States: Mc Graw Hill Education.
- David. E.2015. *Designing Corporate Identity Programs for Small Corporation*. New York: Art Direction Book Company.
- David, F. R., & David, F. R. (2017). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases*, Edisi 16, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.
- Dessler, Gary. 2015. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Salemba
- Djaslim Saladin, 2015, *Intisari Pemasaran dan Unsur-unsur Pemasaran*, cetakan keempat, Linda Karya, Bandung
- Ebert, R. J., & Griffin , R. W. (2017). *Business Essentials*, Edisi 11, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.
- Freddy Rangkuti, 2016. *Teknik Membedakan Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Jakarta : PT Gramedia
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2016). *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, United States: Pearson Education.



- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2018). *Principles of Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management, Edisi 10, Global Edition*, Malaysia: Pearson Education.
- Hirsch, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Entrepreneurship*, Edisi 10, Global Edition, New York: Mc Graw HILL Education.
- Robbins, P. Stephen dan Timothy A. Judge. 2012. *Perilaku Organisasi*. Salemba Empat. Jakarta
- Keegan, Warren J dan Green, C Mark (2015) *Global Marketing Eight Edition*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Keown, Arthur J, John D. Martin, dkk (2018), *Manajemen Keuangan: Prinsip dan Penerapan*, Edisi Kesepuluh, Jilid 1, Terjemahan oleh Marcus Prihminto Widodo, Jakarta, Penerbit PT Indeks
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing*, Edisi 17, Global Edition, Italy: Pearson Education.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*, Edisi 15, Global Edition, United States: Pearson Education.
- Porter, Michael E (2018), *Keunggulan Bersaing*, Terjemahan oleh Tim Penerbit, Jakarta, Penerbit Karisma Publishing Group.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2018). *Management*, Edisi 14, United States: Pearson Education.
- Robbins, P. Stephen dan Timothy A. Judge. (2016). *Perilaku Organisasi*. Salemba Empat. Jakarta
- Tampubolon, Dr. Manahan P., (2017), *Manajemen Operasional (Operation Management)*, Ghalia

Indonesia, Jakarta.

B. Website dan Media Internet

Agus. (2020), *Gaji UMK Kota Pontianak Tahun 2020, 2019, 2018, dan Sebelumnya*, diakses

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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.



© 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.