



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengesahkan, penitihan, penulisan karya tulis dan penyusunan laporan.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, 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 BISNIS PENGEMBANGAN USAHA “LUNARLYON COFFEE&GAMES”

Fernaldy Kumarga

Dibimbing oleh Drs. Brastoro, MM

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

72180541@student.kwikkiangie.ac.id, fkumarga@gmail.com

ABSTRAK

Fernaldy Kumarga / 72180541 / 2021 / RENCANA BISNIS PENGEMBANGAN USAHA

“LUNARLYON COFFEE&GAMES” / pembimbing : Drs. Brastoro, MM

Lunarlyon *Coffee & Games* merupakan bisnis yang bergerak dibidang usaha kuliner dan juga retail. Yang menjual produk café dan trading card game Lunarlyon *Coffee & Games* terletak di Ruko puri mansion, Jl. Lkr. Luar Barat no 18.

Visi Lunarlyon *Coffee & Games* adalah menjadi tempat bermain atau hangout terbaik,nyaman,dan terpercaya bagi masyarakat khususnya masyarakat Jakarta dengan memberikan fasilitas terbaik dan juga produk dengan kualitas tinggi.

Produk yang dijual Lunarlyon *Coffee & Games* adalah berbagai macam makanan dan minuman café seperti roti, kue, coffee based drinks, dan non coffee based drinks dan juga produk trading card game beserta aksesoris pendukung yang digunakan untuk bermain trading card games.

Lunarlyon *Coffee & Games* memiliki kekuatan disbanding pesaing yaitu : kualitas makanan dan minuman yang baik, harga yang kompetitif, lokasi yang strategis, promosi yang menarik, pelayanan yang baik, dan pengadaan event yang menarik.

Lunarlyon *Coffee & Games* membutuhkan dana awal sebesar Rp. 400.362.000 dengan proyeksi pengembangan pada 2 tahun 10 bulan dan 13 hari. Nilai NPV dari Lunarlyon *Coffee & Games* lebih besar dari 0 dengan nilai sebesar Rp 291.663.053,81 dan dengan nilai indeks profitabilitas lebih besar dari 1 yaitu sebesar 1,73. Nilai BEP setiap tahunnya juga lebih kecil dibandingkan dengan nilai penjualan per tahun. Hasil keempat analisis yang sudah dilakukan menunjukkan bahwa usaha Lunarlyon *Coffee & Games* layak untuk direalisasikan.

Kata kunci : Lunarlyon *Coffee & Games*, cafe , trading card game



ABSTRACT

Fernaldy Kumarga / 72180541 / 2021 / *BUSINESS PLAN BUSINESS DEVELOPMENT*

“*LUNARLYON COFFEE&GAMES*” / advisor : Drs. Brastoro, MM

Lunarlyon Coffee & Games is a business engaged in culinary and retail businesses. Which sells cafe products and trading card games Lunarlyon Coffee & Games is located at Ruko puri mansion, Jl. Lkr. Outside West No. 18.

Lunarlyon Coffee & Games' vision is to become the best, most comfortable, and trusted place to play or hang out for the community, especially the people of Jakarta by providing the best facilities and high-quality products.

The products sold by Lunarlyon Coffee & Games are a variety of cafe food and drinks such as bread, cakes, coffee-based drinks, non-coffee-based drinks, trading card game products, and supporting accessories used to play trading cards games.

Lunarlyon Coffee & Games has strengths compared to competitors, namely: good quality of food and beverages, competitive prices, strategic location, attractive promotions, good service, and attractive event procurement.

Lunarlyon Coffee & Games requires an initial fund of Rp. 400,362,000 with projected returns at 2 years 10 months and 13 days. The NPV value of Lunarlyon Coffee & Games is greater than 0 with a value of Rp. 291,663,053.81 and with a profitability index value greater than 1, which is 1.73. The annual BEP value is also smaller than the annual sales value. The results of the four analyzes that have been carried out show that the Lunarlyon Coffee & Games business is feasible to be realized.

Keywords: *Lunarlyon Coffee & Games, cafe, trading card game*

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
a. Penulisan kritikan dan tinjauan suatu masalah.
b. Penulisan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.



I. Pendahuluan

Konsep Bisnis

Game kartu koleksi atau trading card game disingkat TCG merupakan salah satu jenis permainan yang populer di zaman sekarang di samping permainan game berbasis online ataupun console tidak seperti permainan kartu klasik seperti kartu remi yang hanya memiliki 52 varian trading cardgame memiliki ratusan bahkan ribuan kartu yang berbeda pada setiap kartunya sehingga permainan ini memfokuskan pada strategi pemain masing-masing untuk dapat memenangkan permainan, TCG dimainkan minimal 2 orang karena permainannya yang memiliki set up yang mirip dengan boardgame.

Local Game Store adalah sebuah toko retail yang menjual produk permainan kartu serta peralatan dan perlengkapan pendukung dan juga memberikan fasilitas tempat bermain bagi para pemain kartu tersebut dan juga mengadakan acara-acara kompetisi permainan kartu. dengan rilisnya permainan kartu Pokemon di Indonesia jumlah toko-toko kartu ini meningkat pesat terutama di Jabodetabek yang awalnya hanya ada beberapa toko seperti comics and games , ogre, good guy games, iki card shop, arcanum. Munculnya toko-toko baru seperti Ogre citra, Ogre depok, Ogre bogor, Cerberus, TCG noheya, Mola cards, Highgrounds, Firebirds arena menandakan bahwa pertumbuhan dari minat pemain dalam memainkan game kartu ini.

Coffee shop adalah tempat yang menyediakan minuman berbasis kopi dan nan kopi tanpa alcohol dengan fasilitas-fasilitas lainnya dengan suasana yang santai dan nyaman. Coffee shop pada saat ini bukan hanya sebagai penyedia minuman kopi yang berkualitas namun juga sabagai salah satu lifestyle yang ada di masyarakat umunya di perkotaan seperti mengerjakan tugas, bertemu dengan pelanggan, hangout, ataupun hanya untuk menikmati kopi saja.

Konsumsi kopi di Indonesia selama 5 tahu terakhir juga mengalami peningkatan dari 2014-2019 konsumsi kopi meningkat dari 4417 ribu ton per tahun menjadi 4800 ribu ton pertahunnya menunjukkan konsumsi kopi di masyarakat yang cukup tinggi ,selain itu pertumbuhan Coffee shop di Jakarta juga cukup besar hampir ada 1500 Coffee shop di Jakarta dengan pertumbuhan 10% pertahun.

Dalam pengembangan bisnis penulis yang sudah memiliki toko yang menjual kartu pokemon secara online melalui social media dan E-commerce melihat peluang untuk mengembangkan toko kartu ini dengan menggabungkanya dengan Coffee shop karena penulis melihat adanya sinergi terhadap gaya masyrakat nongkrong di Coffee shop tidak hanya sekedar untuk minum kopi melainkan juga untuk hang out dalam pengembangan bisnis ini penulis ingin membuat Coffee shop yang memiliki fasilitas tempat bermain kartu TCG sehingga bisa memberikan pengalaman baru kepada konsumen yang ingin mencoba bermain TCG dan juga memberikan fasilitas dan kenyamanan kepada pemain yang bermain di Coffee shop ini.

Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

Visi Lunarlyon *Coffee & Games* adalah menjadi tempat bermain trading card game yang terpercaya dan juga café yang nyaman.

b. Misi

Misi dari Lunarlyon *Coffee & Games* adalah :

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.



C Hak cipta milik

- a. Menyediakan tempat *hangout* yang bersih dan nyaman .
- b. Memberikan pelayanan yang baik.
- c. Menyediakan produk-produk berkualitas dari makanan dan minuman sampai ke produk TCG dan peralatan pendukungnya.
- d. Rutin dalam membuat acara yang menarik seperti *event* mingguan sampai ke tahunan.
- e. Membuat suatu mekanisme wirausaha yang berkualitas sehingga dapat bersaing di pasar dengan menerapkan standar kerja *customer oriented*.

Peluang Bisnis

Usaha Trading Card Game ini menargetkan pangsa pasar masyarakat berusia 6 – 35 tahun dan diikuti dari hybrid.com disampaikan oleh Kenjiro Ito selaku dewan direksi perusahaan The Pokemon Company, Pokemon Trading Card game ini memiliki kelebihan karena permainan ini membangun karakter dan juga keterampilan sosial bagi para pemainnya karena permainan ini adalah permainan kartu offline .selain itu kata Trading pada permainan kartu ini juga menandakan bahwa kartu ini bukanlah hanya sebuah kartu saja melainkan sebuah kartu dengan memiliki nilai lebih dengan keunikan masing – masing pada setiap kartunya sehingga bisa ditukar bahkan untuk dijual belikan.

Kebutuhan Dana

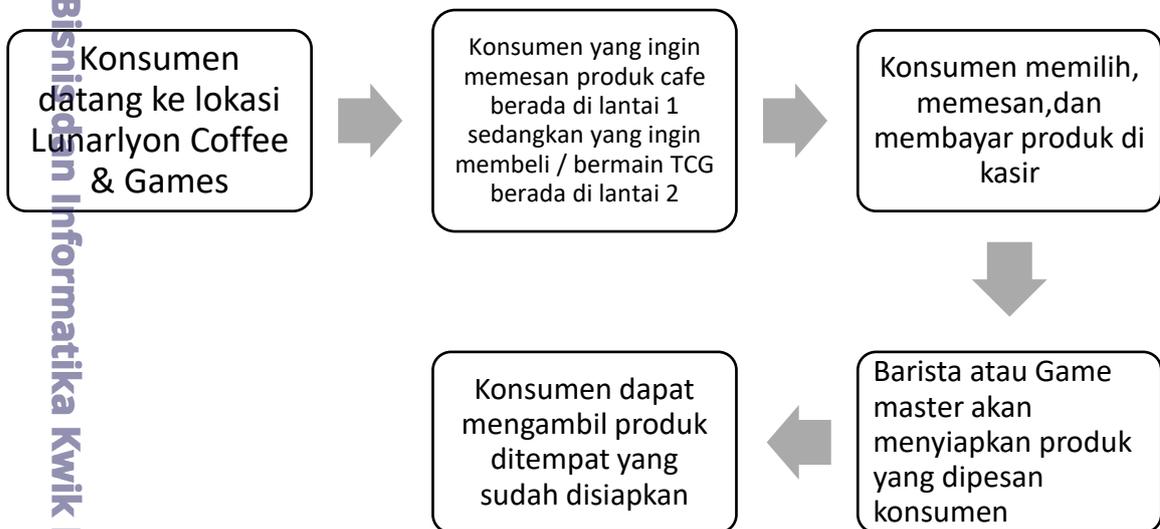
Kebutuhan dana Lunarlyon coffee&games untuk pembukaan awal adalah sebesar Rp. 400.362.000 dan yang menjadi sumber pendanaan awal adalah berasal dari uang pribadi.

II. Rencana Produk, Kebutuhan Operasional dan Manajemen

Rencana Alur Produk

Dalam kegiatan operasional alur produk merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menghasilkan produk hingga produk sampai ke konsumen. Berikut merupakan rencana alur produk dari Lunarlyon *Coffee & Games*.

Alur produk Lunarlyon *Coffee & Games*



Sumber: Lunarlyon *Coffee & Games*

Hak cipta Ditulis dan diterbitkan oleh Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

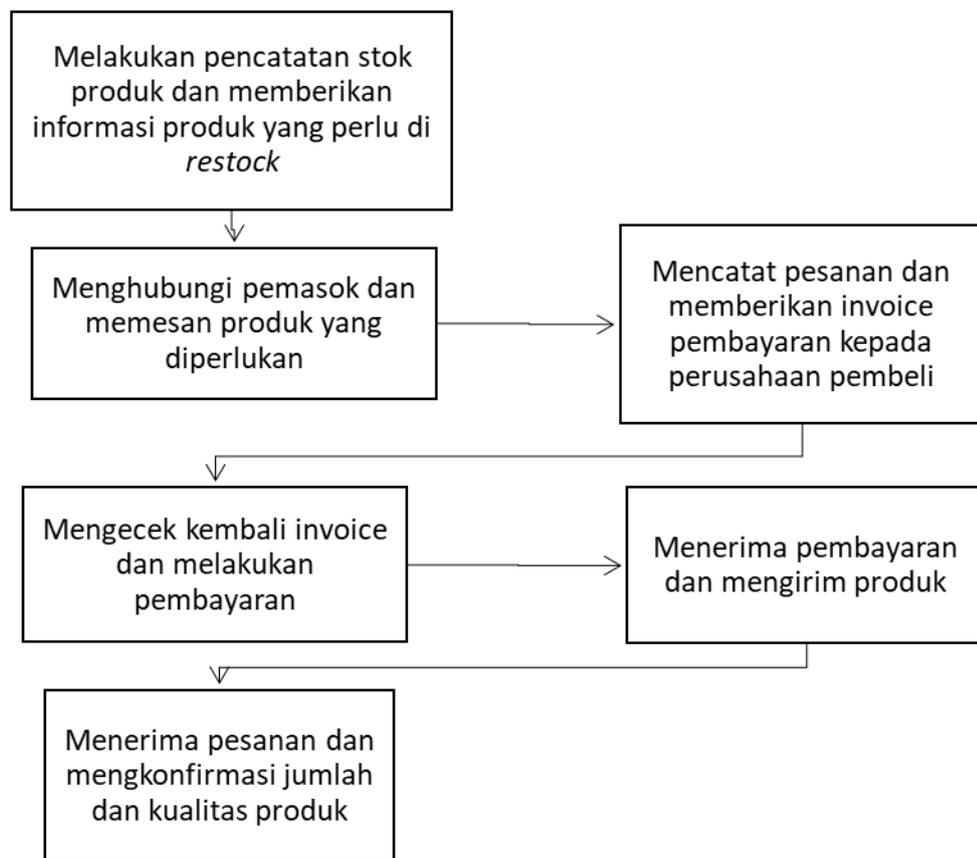
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



Rencana Alur Pembelian Produk

Proses pemesanan atau pembelian persediaan akan menggunakan platform komunikasi yaitu whatsapp ataupun E-mail. Proses pemesanan dilakukan ketika barista ataupun game master yang bertanggung jawab untuk memantau stok produk atau bahan baku yang ada di dalam tempat usaha memberitahukan kepada manager bahwa ada produk yang perlu direstock. Setelah mendapatkan informasi maka manager baru melakukan pemesanan dengan menghubungi pihak pemasok melalui platform komunikasi whatsapp ataupun E-mail

Alur Pembelian bahan baku Lunarlyon *Coffee & Games*



Sumber: Lunarlyon *Coffee & Games*

Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan

Untuk membantu proses operasional dalam menjalankan usaha dibutuhkan peralatan dan juga teknologi sehingga dapat membantu untuk memberikan produk akhir yang baik dan juga pelayanan serta fasilitas yang baik. Berikut merupakan daftar teknologi yang digunakan Lunarlyon *Coffee & Games*.

Mesin espresso

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.



2. Grinder
3. Kulkas
4. Microwave
5. Air Conditioner (AC)
6. Internet
7. Laptop
8. Smartphone

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

III. Strategi Bisnis

Pemasaran

1. Diferensiasi

Lunarlyon *Coffee & Games* memiliki diferensiasi yaitu menawarkan konsultasi sebelum pembelian konsumen yang ingin membeli produk makanan dan minuman dapat berkonsultasi kepada barista untuk mengkustomisasi makanan dan minuman yang dipesan seperti takaran gula atau pilihan biji kopi. Pada produk TCG konsumen dapat berkonsultasi terlebih dahulu kepada game master untuk menentukan mana produk yang tepat yang direkomendasikan dan juga game master akan memberikan arahan kepada konsumen tersebut mengenai detail – detail lain yang perlu dilengkapi dan juga Lunarlyon *Coffee & Games* akan membantu mencari produk yang diinginkan customer jika tidak ada di stok toko.

2. Positioning

Lunarlyon *Coffee & Games* merupakan sebuah cafe yang juga menyediakan tempat bermain trading card game sehingga Lunarlyon *Coffee & Games* memposisikan diri sebagai “tempat nongkornng dan hangout yang asik dan nyaman” ke dalam benak konsumen. Slogan yang digunakan oleh Lunarlyon *Coffee & Games* adalah “the moon is your loyal companion” slogan ini menggambarkan Lunarlyon *Coffee & Games* yang selalu ada dan menyambut dengan hangat para customer.

3. Penetapan Harga

Lunarlyon *Coffee & Games* akan menggunakan cost based pricing dan juga competition based pricing sehingga penetapan harga akan ditentukan berdasarkan perhitungan biaya yang dikeluarkan serta membandingkan dengan harga pesaing.

Promosi

1. Advertising

Advertising adalah bentuk promosi usaha yang berupa iklan mengenai produk barang atau jasa ke berbagai macam platform baik digital maupun cetak. Lunarlyon *Coffee & Games* akan memanfaatkan Tokopedia Ads dan juga Instagram Ads untuk promosi karena Tokopedia menjadi platform utama dalam penjualan online serta Instagram sebagai social media yang banyak digunakan oleh kaum milenial. Lunarlyon *Coffee & Games* juga akan mempromosikan usaha ke berbagai macam grup (Facebook & Whatsapp) komunitas di Jakarta dan sekitarnya .

2. Sales Promotion

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.



Sales Promotion merupakan strategi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan dengan pemberian insentif penjualan sehingga mendapat tanggapan yang cepat dari pembeli. Lunarlyon *Coffee & Games* akan menerapkan promo bundling, insentif konsumen seperti bonus pada pembelian tertentu terutama pada produk rilis baru serta bonus *pre order* dan juga pemberian diskon pada tanggal tertentu sebesar 20% – 30% pada produk lama.

3. *Personal Selling*

Personal selling merupakan strategi promosi yang menggunakan percakapan secara langsung kepada konsumen agar dapat membuat hubungan yang baik dan juga membuat penjualan. Lunarlyon *Coffee & Games* akan menggunakan *Personal Selling* pada fitur chat yang ada di Tokopedia dan juga media sosial lain seperti Facebook dan Instagram sehingga melalui chat Lunarlyon *Coffee & Games* dapat mengetahui kebutuhan konsumen secara lebih detail sehingga dapat memberikan edukasi, informasi, rekomendasi kepada konsumen sehingga menciptakan hubungan yang baik kepada konsumen.

4. *Public Relationship*

Public relation merupakan cara perusahaan untuk membangun citra perusahaan yang baik kepada public. Lunarlyon *Coffee & Games* menggunakan sosial media sebagai wadah untuk mempublikasikan produk dengan pembuatan konten – konten terutama untuk edukasi, informasi, dan rekomendasi dari tiap – tiap produk yang dijual di Lunarlyon *Coffee & Games*. Lunarlyon *Coffee & Games* juga akan mengundang influencer terutama influencer trading card game sehingga mereka bisa memberikan *review* terhadap pengalaman bermain di Lunarlyon *Coffee & Games*.

5. *Direct Marketing*

Direct marketing merupakan salah satu strategi promosi yang bertujuan untuk membangun hubungan langsung dengan konsumen. Lunarlyon *Coffee & Games* akan melakukan *direct marketing* dengan menggunakan digital marketing dengan menggunakan sosial media sebagai wadah promosi utama seperti Instagram, Facebook, Youtube.

Rencana Organisasi

Dalam menjalankan kegiatan usaha tentu membutuhkan bantuan dari tenaga kerja. Tenaga kerja dapat membantu perusahaan untuk menjalankan operasional dari mulai produksi sampai produk tersampaikan ke tangan konsumen. Agar tenaga kerja dapat bekerja dengan efektif dan efisien serta mengikuti standar perusahaan maka dibutuhkan manajemen sumber daya manusia yang baik terlebih karena tenaga kerja yang bekerja di Lunarlyon *Coffee & Games* terdiri atas 2 tim yaitu tim *cafe* dan juga *card shop*.

Keuangan

Hasil analisis *Payback period* menunjukkan bahwa Lunarlyon *Coffee & Games* diproyeksikan mencapai titik balik dari modal dalam kurun waktu 2 tahun 10 bulan dan 13 hari. Dari analisis ini menunjukkan bahwa Lunarlyon *Coffee & Games* layak untuk dijalankan karena periode pengembalian kurang dari 5 tahun.

Hasil analisis *nett present value* (NPV) menunjukkan Lunarlyon *Coffee & Games* diproyeksikan mendapatkan nilai sebesar Rp 291.663.053,81. Karena hasil nilai NPV > 0 maka usaha Lunarlyon *Coffee & Games* layak dijalankan



Hasil analisis *profitability indeks* (PI) menunjukkan Lunarlyon *Coffee & Games* diproyeksikan mendapat nilai sebesar 1,73. Hasil analisis PI menunjukkan bahwa Lunarlyon *Coffee & Games* layak dijalankan karena hasil $PI > 1$

Hasil analisis *Break Even Point* (BEP) menunjukkan bahwa Lunarlyon *Coffee & Games* diproyeksikan memiliki nilai penjualan yang lebih tinggi dibandingkan dengan nilai BEP per tahun. Hasil analisis BEP menunjukkan Lunarlyon *Coffee & Games* layak untuk dijalankan karena penjualan mampu melebihi nilai BEP.

Pengendalian Risiko Usaha

1. Munculnya Pesaing baru
 - 1) Meningkatkan kualitas pelayanan sehingga dapat memberikan pelayanan yang terbaik
 - 2) Meningkatkan kualitas produk yang ditawarkan
 - 3) Melakukan kolaborasi dengan brand lain sehingga memberikan value tambahan pada produk
2. Meningkatnya kasus COVID-19

peningkatan kasus Covid-19 Lunarlyon *Coffee & Games* akan meningkatkan penjualan online seperti lewat Grab dan Gojek dengan memberikan promo untuk pembelian melalui platform tersebut selain itu Lunarlyon *Coffee & Games* juga akan mengembangkan event dan turnamen secara online atau remote battle.

IV. Daftar Pustaka

Sumber Buku Teks:

- David, Fred R., Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*, Edisi 16, Boston: Pearson Education.
- Dessler, Gary (2020), *Human Resource Management*, Edisi 16, Harlow: Pearson Education Limited.
- Heizer, Jay, Barry Render, & Chuck Munson (2017), *Operation Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, London: Pearson.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2018), *Principles of Marketing*, Edisi 17. Global Edition, Italy: Pearson Education.
- Kotler, Philip dan Kevin Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Global Edition, England: Pearson Education Limited
- Pietersz, Jemmy J., et al. (2021), *Perpajakan (Teori dan Praktik)*, Edisi 1, Bandung: Widina Media Utama.
- Rangkuti, F. (2017), *Customer care excellence: meningkatkan kinerja perusahaan melalui pelayanan prima plus analisis kasus jasa raharja*. Edisi 1, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Zutter, C. J., & Smart, S. B. (2021), *Principle of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, United Kingdom: Pearson Education Limited.

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 Jurnal:

Suhendri, A., & Sopian. (2016). Analisis Break Even Point (BEP) pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk Cabang Payaraman, Ogan Ilir. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, Auditing, dan Akuntansi*, Vol.1 No.1, 85–95.

Sumber Website:

Akkgames.com, *card shop* Jakarta, diakses pada 10 januari 2022, <https://akggames.com/card-shop/>

Bi.go.id (2022), *target inflasi*, diakses pada 9 februari 2022 <https://www.bi.go.id/id/statistik/indikator/target-inflasi.aspx>

Biznethome.net, *paket internet* , diakses pada 9 februari 2022, <https://www.biznethome.net/#sliderPromo>

Data industry.com, *tren pertumbuhan industry makanan dan minuman*, diakses pada 12 april 2022, <https://www.dataindustri.com/produk/data-pertumbuhan-industri-makanan-dan-minuman/>

Digilib.esaunggul.ac.id, *konsumsi kopi nasional*, diakses pada 28 oktober 2021, <https://digilib.esaunggul.ac.id/public/UEU-Master-19681-Bab1.Image.Marked.pdf>

Fernando, Kevin (2021), *Penjualan Games Dan Kartu Pokemon mengalami peningkatan Ditahun 2020*, diakses 28 October 2021, <http://hybrid.co.id>

Kemenkeu.go.id (2021), *Pemerintah Terus Perkuat UMKM Melalui Berbagai Bentuk Bantuan 2021*, diakses 18 januari 2022 <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/pemerintah-terus-perkuat-umkm-melalui-berbagai-bentuk-bantuan/>

Mutia, Annur, Cindy (2020), *Konsumsi Kopi Domestik di Indonesia Terus Meningkat Selama 5 Tahun Terakhir* , diakses 28 October 2021, <http://databoks.katadata.co.id>

The Pokemon Company 1998, *The Pokemon Company*, diakses 28 October 202, <https://corporate.pokemon.co.jp/en/>

Theiconomics.com, *tren konsumsi kopi nasional* , diakses pada 12 april 2022, <https://www.theiconomics.com/infographic/38699/>

Trends.google.co.id, *Coffee shop* , diakses pada 28 october 2021, <https://trends.google.co.id/trends/explore?q=coffee%20shop&geo=ID>

Trends.google.co.id, *pokemon trading card game*, diakses pada 28 october 2021, <https://trends.google.co.id/trends/explore?q=%2Fm%2F027qg4&geo=ID>

Sumber 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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Republik Indonesia. 2008. *Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, Lembaran Negara RI Tahun 2008, No. 93. Sekretariat Negara. Jakarta.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.