RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA

MIE AYAM CIK'TIN

DI HARAPAN INDAH, BEKASI

Samuel Valerian Ivander Chandra

Dibimbing oleh Salam Fadillah Alzah S.ST.,M.A.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Telp: 0813 8337 7261

73180483@student.kwikkiangie.ac.id , samuel.valerian.ic@gmail.com

ABSTRAK

Samuel Valerian Ivander Chandra / 73180483 / 2022 / Rencana Pendirian Usaha rumah makan Mie Ayam Cik'Tin di Harapan Indah, Bekasi / Pembimbing Salam Fadillah Alzah, S.ST., M.A.

Mie Ayam Cik'Tin merupakan bisnis yang bergerak dalam bidang makanan dan minuman. Produk utama yang ditawarkan oleh Mie Ayam Cik'Tin adalah makanan berbahan dasar mie.

Mie Ayam Cik'Tin memiliki visi yaitu "Memperkenalkan Cik'Tin kepada masyarakat luas sehingga menjadi pilihan pelanggan pecinta mie ayam dan diterima baik oleh masyarakat.". Misi dari Mie Ayam Cik'Tin "Mengelola dan menjalankan bisnis dengan jujur sehingga dapat membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Menjaga kualitas dan pelayanan sehingga pelanggan menjadikan kita sebagai pilihan pertama dengan tujuan menjadi pelanggan tetap. Menjadikan Mie Ayam khas semarang menjadi mie ayam paling favorit di lidah masyarakat."

Dalam menjalankan usaha Mie Ayam Cik'Tin nantinya dioperasikan oleh 5 orang. Diantaranya adalah pemilik usaha sebagai Manajer dan kasir, tenaga kerja Chef, dan Pelayan. Seiring berjalannya usaha akan merencanakan penambahan tenaga kerja.

Investasi awal yang dibutuhkan Mie Ayam Cik;Tin sebesar Rp. 294.489.583,- yang digunakan untuk membeli peralatan, perlengkapan, bahan baku, biaya, kas awal, dan biaya sewa. Investasi awal ini didapatkan dari tabungan pemilik usaha dan juga pinjaman bank.

Kelayakan suatu bisnis merupakan hal yang perlu dipertimbangkan untuk menilai apakah bisnis tersebut layak atau tidak untuk diinvestasikan. Analisis kelayakan usaha yang digunakan yaitu *payback period* yang diperoleh selama 2 tahun 4 bulan 18 hari, *net present value* yang diperoleh dengan nilai positif Rp.688.054.747 *profitability index* 3,8 dan *break even point* yang diperoleh masing-masing tahun dalam periode 5 tahun didapatkan angka positif.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dengan 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

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

ABSTRACT

Samuel Valerian Ivander Chandra / 73180483 / 2022 / *Plan to Establish a* Cik'Tin *Chicken Noodle Restaurant in* Harapan Indah, Bekasi / Salam Fadillah Alzah, S.ST., M.A.

Mie Ayam Cik'Tin *is a business engaged in the food and beverage sector. The main product offered by* Mie Ayam Cik'Tin *is noodle-based food.*

Mie Ayam Cik'Tin *has a vision, namely "Introducing* Cik'Tin *to the wider community so that it becomes the choice of customers who love chicken noodles and is well received by the community.". The mission of* Mie Ayam Cik'Tin *"Manage and run a business honestly so as to build customer trust and loyalty. Maintaining quality and service so that customers make us the first choice with the aim of becoming regular customers. Making Semarang's typical Chicken Noodles become the most favorite chicken noodle in people's tongues."*

In running the Mie Ayam Cik'Tin *business, it will be operated by 5 people. Among them are business owners as managers and cashiers, Chef workers, and waiters. As the business progresses, it plans to increase the workforce.*

The initial investment required for Mie Ayam Cik"Tin *is* Rp. 294.489.583, - *which is used to purchase equipment, supplies, raw materials, costs, initial cash, and rental costs. This initial investment was obtained from the savings of the business owner and also bank loans.*

The feasibility of a business is something that needs to be considered to assess whether the business is worth investing in or not. The business feasibility analysis used is the payback period obtained for 2 year 4 months 18 days, the net present value obtained with a positive value of Rp. 688,054,747 profitability index 3.8 and the break even point obtained each year in a 5 year period is the positive.

© Hak cipta milik IBIKKG (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.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

I. PENDAHULUAN

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

Konsep Bisnis

Kegiatan usaha yang direncanakan oleh Mie Ayam Cik'Tin adalah usaha yang bergerak di bidang kuliner yang menyediakan makanan utama yaitu mie ayam. Mie Ayam Cik'Tin menjual mie ayam dengan khas semarang yang dimana rasa yang disajikan dominan manis dengan berbagai macam topping tambahan seperti sayap ayam, ceket, ati ampela, telur, dll.

Mie ayam Cik'Tin berlokasi di Kompleks Sentra Onderdil RT.008/RW.017, Pejuang, Kecamatan Medan Satria, Kota Bks, Jawa Barat 17131.

Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

Visi Mie Ayam Cik'Tin adalah memperkenalkan Cik'Tin kepada masyarakat luas sehingga menjadi pilihan pelanggan pecinta mie ayam dan diterima baik oleh masyarakat.

b. Misi

1) Mengelola dan menjalankan bisnis dengan jujur sehingga dapat membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan.
2) Menjaga kualitas dan pelayanan sehingga pelanggan menjadikan kita sebagai pilihan pertama dengan tujuan menjadi pelanggan tetap.
3) Menjadikan Mie Ayam khas semarang menjadi mie ayam paling favorit di lidah masyarakat.

Peluang Bisnis

Sebuah peluang tentu sangat menentukan keberlangsungan dan kesuksesan usaha ini tetapi tergantung dari besar kecilnya peluang suatu usaha, untuk bisnis mie ayam ini sendiri memiliki peluang yang sangat besar karena dunia makanan sangat luas dan tidak ada matinya kita melihat banyak sekali bisnis bisnis baru yang muncul di bidang kulineran oleh karena itu bisnis mie ayam ini dapat dijadikan peluang bisnis yang cemerlang dan menguntungkan dan ada beberapa aspek yang harus diperhitungkan seperti pesaing, pelayanan terhadap konsumen, dan yang terpenting dalam menjual mie ayam adalah dari segi rasa dan pembeda dari produk pesaing yang sudah ada.

Untuk memulai bisnis mie ayam ini penulis menggunakan grafik minat mie ayam seiring berjalannya waktu untuk melihat minat penduduk indonesia terhadap mie ayam, dan penulis juga melihat perkembangan grafik yang mulai pulih dari pandemi covid-19 dan perlahan mulai kembali naik menandakan pertumbuhan di industri ini kembali naik dan memiliki peluang bisnis.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

Kebutuhan Dana

Kebutuhan dana dalam memulai suatu bisnis tentu dibutuhkan modal awal, untuk seberapa besarnya dana yang dibutuhkan tergantung dari besar dan kecilnya bisnis yang akan kita bangun. Untuk dana awal ini penulis menggunakan tabungan sendiri dan pinjaman bank, untuk rencana lokasi usaha penulis sudah memikirkannya yang dimana usaha ini terletak di Harapan Indah.

Dana yang dibutuhkan Mie Ayam Cik'Tin akan digunakan untuk membayar perlengkapan, peralatan, bahan baku, biaya operasional, sewa ruko, termasuk dengan kas awal dan juga dana talangan. Total kebutuhan dana sebesar Rp.294.489.583.

II. RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL dan MANAJEMEN

Rencana Alur Produk

Perusahaan harus memiliki prosedur atau alur produksi agar setiap operasional dapat tertata rapih dan berjalan dengan baik. Mie Ayam Cik'Tin memiliki alur yang sederhana seperti rumah makan pada umumnya dimana pengunjung datang ke tempat makan Mie Ayam Cik'Tin dan melakukan pemesanan menu yang di pilih kemudian chef memasak pesanan yang telah di order, pelayan mengantarkan pesanan yang sudah siap di sajikan, konsumen siap untuk menikmati makanan, konsumen melakukan pembayaran di meja kasir setelah selesai makan.

Rencana Alur Pembelian Produk

Proses pembelian bahan baku produk Mie Ayam Cik'Tin dengan cara menyiapkan dan merencanakan bahan baku apa saja yang ingin di beli, memesan bahan di pasar atau melalui online, pemasok menerima orderan bahan baku dan segera menyiapkan pesanannya, melakukan pembayaran agar bahan baku segera di kirim, pemasok mengirim bahan baku ke Mie Ayam Cik'Tin, bahan baku diterima dan siap di olah menjadi produk Mie Ayam Cik'Tin.

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

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan

Peralatan usaha sangat penting untuk menunjang berjalannya usaha kita dan tentunya peralatan usaha harus diimbangkan dengan kebutuhan teknologi apa yang sesuai dengan kebutuhan kita agar dapat mempermudah interaksi antara pedagang dengan konsumen. Berikut adalah daftar teknologi dan peralatan yang digunakan Mie Ayam Cik'Tin:

a. PC Kasir

Pc digunakan untuk mengoperasikan kasir, mengolah hasil penjualan, laporan, stok barang dan juga sebagai media untuk membuat design promosi konten media sosial.

b. Kulkas dan *Chiller (Showcase)*

Kulkas di butuhkan untuk menyimpan bahan baku yang tidak tahan di suhu ruangan seperti ayam, sayur, bakso, dll. Sedangkan chiller adalah penyimpanan untuk menyimpan bahan baku yang beku agar siap di gunakan dan menyimpan minuman dingin.

c. Kipas Angin

Kipas angin menjadi kebutuhan teknologi yang di pakai mie ayam Cik'Tin dikarenakan usaha ini semi outdoor jadi tidak menggunakan AC.

d. Smartphone

Smartphone dibutuhkan untuk usaha ini dikarenakan untuk memantau berjalanya bisnis ini secara online seperti menerima pesanan online melalui aplikasi dan juga melakukan update update promosi di media sosial.

e. Internet

Koneksi internet dibutuhkan untuk menunjang operasional toko yang dapat digunakan untuk mengakses media sosial untuk promosi dan juga untuk menerima pesanan dari online. Yang tentunya memberikan fasilitas kepada pengunjang saat makan di tempat.

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

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

III. STRATEGI BISNIS

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

Pemasaran

Dalam strategi pemasaran terdapat beberapa aspek yang dibahas yaitu *diferensiasi*, *positioning*, penetapan harga, dan saluran distribusi. Strategi pemasaran merupakan aspek yang penting untuk membuat usaha karena pemasaran adalah salah satu ujung tombak dari sebuah perusahaan untuk mengenalkan produk yang kita pasarkan kepada konsumen agar mereka dapat mengenal dan memahami tentang produk apa saja yang dijual di toko kita. Pemasaran juga membantu bisnis baru yang akan masuk kedalam pasar persaingan sehingga dapat melakukan penetrasi pasar yang baik, berikut adalah pemasaran dari Mie Ayam Cik'Tin:

a. Diferensiasi

Diferensiasi adalah suatu hal yang digunakan untuk membedakan penawaran pasar untuk menciptakan nilai pelanggan yang unggul .Strategi diferensiasi yang dilakukan oleh mie ayam Cik'Tin adalah dengan menyediakan dan memfasilitasi setiap pelayanan dengan baik mulai dari operasional toko hingga pelayanan kepada pelanggan seperti memberikan harga yang terbaik sehingga pelanggan merasa puas dengan apa yang mereka bayar dengan apa yang mereka dapatkan dan juga memberikan cita rasa khas semarang yang berbeda dengan kompetitor lainya dan juga ada tambahan tambahan topping lainya seperti telur ayam, sayap ayam, dan ati ampela tentunya dengan rasa khas semarang yang cenderung manis atau semur kecap.

b. Positioning

Positioning adalah pengaturan penawaran pasar untuk ditempati di tempat yang jelas dan relatif terhadap produk pesaing sesuai dengan pikiran konsumen, mie ayam Cik'Tin menempatkan dan memposisikan diri di dalam benak pelanggan bahwa mie ayam yang kita jual ini mie ayam khas semarang yang cenderung manis dengan bumbu khas jawa yang menargetkan pecinta hidangan mie yang taste nya cenderung manis.

c. Penetapan Harga

Metode penatapan harga yang digunakan Mie Ayam Cik'Tin adalah menggunakan metode Cost - Based Pricing untuk menentukan harga produk yang dijual berdasarkan biaya produksi dalam proses pembuatan mie ayam.

d. Saluran Distribusi

mie ayam Cik'Tin menggunakan saluran distribusi Zero level channel karena setiap barang yang dijual kepada pelanggan langsung dijual oleh mie ayam Cik'Tin melalui proses pengolahan bahan baku yang di ambil dari supplier.

Promosi

Dalam melakukan promosi ada 3 langkah promosi yang dilakukan oleh Mie Ayam Cik'Tin sebagai berikut:

a. Sosial media

Di zaman serba digital seperti sekarang ini, orang orang sudah sangat akrab dengan yang namanya media sosial dikarenakan pengguna media sosial mencapai 191 juta pengguna aktif menurut dataindonesia.id, dengan adanya peluang ini mie ayam Cik'Tin melakukan promosinya melalui Instagram, Facebook, dan juga TikTok. Hal ini menjadi pilihan dikarenakan media sosial ini merupakan media yang paling sering menjadi trend trend atau viralnya sesuatu yang menarik. Dan kelebihanya lagi aplikasi ini dapat dipakai tanpa dikenakan biaya sama sekali dan dapat di download di play store atau app store.

b. Endorsement

Metode promosi mie ayam Cik'Tin yang selanjutnya adalah dengan bekerja sama dengan selebgram atau food vloger dengan cara memberikan exposure seperti melakukan review di media sosial mereka masing masing. Tujuan ini adalah agar mie ayam Cik'Tin dapat tersebar luas dan dikenal masyarakat lebih luas lagi.

c. Spanduk dan Tabloid lokal

ayam Cik'Tin akan membuat spanduk yang dicetak lalu di pasang di atas tempat usaha dengan tujuan menjadi lambang atau identitas tempat usaha mie ayam Cik'Tin. Dan juga melakukan pemasaran melalui tabloid lokal agar usaha kita tersebar di Kawasan Harapan Indah.

Rencana Organisasi

Mie Ayam Cik'Tin adalah konsep bisnis yang menjualan makanan berupa mie ayam khas Semarang. Pada tahap ini akan dibutuhkan sumber daya untuk menggerakan operasional dan mendorong kinerja perusahaan secara efektif. Mie Ayam Cik'Tin memiliki 5 tenaga kerja yang dibagi menjadi Pemilik/manajer, chef, kasir, dan 2 pelayan.

Keuangan

Hasil analisis payback period menunjukkan bahwa Mie Ayam Cik'Tin diproyeksikan mencapai titik balik dari modal dalam kurun waktu 2 Tahun 4 Bulan 18 Hari. Hal ini menunjukkan secara break even, Mie Ayam Cik'Tin layak untuk dijalankan dengan periode pengembalian kurang dari 5 tahun.

Hasil analisis nett present value menunjukkan bahwa Mie Ayam Cik'Tin diproyeksikan mendapatkan nilai sebesar Rp. 688.054.747. Hasil NPV dengan nilai lebih besar dari 0 menunjukkan bahwa usaha Mie Ayam Cik'Tin layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan arus kas positif secara nilai waktu.

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

Hasil analisis profitability indeks menunjukkan bahwa Mie Ayam Cik'Tin diproyeksikan mendapatkan nilai sebesar 3,8. Hasil analisis menunjukkan bahwa Mie Ayam Cik'Tin layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan profit dengan indeks melebihi 1.

Hasil analisis Break Even Point menunjukkan bahwa Mie Ayam Cik'Tin diproyeksikan mampu mendapatkan nilai BEP per tahun yang berada di bawah nilai penjualan. Hasil BEP menunjukkan bahwa Mie Ayam Cik'Tin layak untuk dijalankan karena penjualan mampu melebihi biaya – biaya yang ada dengan nilai BEP < nilai penjualan.

Pengendalian Resiko Usaha

Seseorang atau kelompok wirausahawan perlu mengenali pengendalian resiko usaha. Hal ini penting untuk di lakukan karena dalam membangun usaha pasti akan ada risikonya. Oleh karena itu sebagai pemilik usaha tentu harus bisa mengatasi dan mengantisipasi segala resiko usaha yang akan datang. Berikut adalah cara Mie Ayam Cik'Tin dalam mengantisipasi resiko dalam usahanya.

a. Nama Mie Ayam Cik'Tin yang belum dikenal oleh masyarakat

Cara Mie Ayam Cik'Tin dalam mengatasi hal tersebut dengan melakukan promosi dan membuat iklan mengenai review produk yang dilakukan melalui sosial media seperti instagram, youtube, dan tiktok. Cara berikutnya kita akan menyebarkan brosur yang di bagikan di sekitar tempat usaha.

b. Munculnya pesaing baru baik luring maupun daring

Dalam membuka suatu usaha tentu akan mendapatkan pesaing baru baik luring maupun daring seiring dengan berjalannya waktu. Oleh karena itu Mie Ayam Cik'Tin sudah menyiapkan beberapa strategi untuk mempertahankan pelanggan Mie Ayam Cik'Tin, seperti memberikan promo dalam pembelian online dan membuat fasilitas senyaman mungkin agar konsumen tidak hanya mencari dari segi kualitas produk tetapi juga mencari dari segi kenyamanan tempat makan yang tidak di dapatkan dari pesaing lain.

c. Persaingan yang ketat dengan para kompetitor yang sudah dikenal oleh masyarakat

Sebagai usaha yang baru beroperasi maka Mie Ayam Cik'Tin sadar akan kehadiran para kompetitor yang sudah lama beroperasi dan sudah dikenal oleh masyarakat. Hal yang dilakukan oleh Mie Ayam Cik'Tin dalam mengatasi hal tersebut dengan memberikan fasilitas dan kenyamanan untuk para konsumen yang tidak didapat di tempat makan lain, dan memberikan fasilitas wifi untuk mengusung kenyamanan dan juga fasilitas tambahan agar konsumen merasa lebih di layani dengan adanya wifi.

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

d. Sistem manajemen yang belum rapih

Dengan tempat makan yang baru beroperasi tentu akan ada kekurangan dan kelemahan dalam sistem manajemen dan bagian internal. Cara yang akan dilakukan Mie Ayam Cik'Tin dengan menerima kritik dan saran yang di berikan oleh konsumen untuk membuat tempat makan Mie Ayam Cik'Tin lebih baik lagi. Sebagai pemilik usaha juga akan melihat dan memperhatikan kinerja setiap karyawan dan memperbaiki setiap kesalahan yang ada.

IV. DAFTAR PUSTAKA

Sumber buku teks :

David, Fred R., Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive AdvantageApproach, Concepts, and Cases*, Edisi 16, Pearson Education.

Diana, & Setiawati, L. (2010). *Sistem Informasi Akuntansi*. Penerbit Andi.

Ebert, Ronald J., Ricky W. Griffin (2015), Business Essentials. Edisi.10, Global Edition, Pearson Education

Heizer, Jay, Barry Render, Chuck Munsion (2017), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, Pearson Education.

Ireland, R. Duane, Robert E. Hoskisson, Michael A. Hitt (2011), *The Management of Strategy: Concepts and Cases*, Edisi 9, International Edition, South-Western Cengage Learning.

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2014), *Principles of Marketing*, Edisi 15, Global Edition, Pearson Education.

Kotler, dan Keller. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.

Robbins, Stephen P., Mary Coulter (2014), *Management*, Edisi 12, Global Edition, PearsonEducation.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

Sumber Website dan Dokumen Dari Website :

Indonesia, B. (2022). *Laporan Perekonomian Provinsi Jawa Barat*. https://www.bi.go.id/id/publikasi/laporan/lpp/Pages/Laporan-Perekonomian-Provinsi-Jawa-Barat-Februari-2022.) (Diakses pada tanggal 20 Juli 2022)

Industri, D. (2022). *Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman, 2011 – 2022*. https://www.dataindustri.com/produk/data-pertumbuhan-industri-makanan-dan-minuman. (Diakses pada tanggal 7 Agustus 2022)

Pendaftaran NPWP. (2022). https://ereg.pajak.go.id/daftar (Diakses pada tanggal 30 Juli 2022)

Perindustrian, K. (2021). *Industri Makanan dan Minuman Diakselerasi Menuju Transformasi Digital*. https://kemenperin.go.id/artikel/22485/Industri-Makanan-dan-Minuman-Diakselerasi-Menuju-Transformasi-Digital. (Diakses pada tanggal 1 Juli 2022)

Solopos. (2020). *Ini Bukti Orang Indonesia Suka Makan Mi Instan*. (Diakses pada tanggal 22 juli 2022)

Trends, G. (2022). *Grafik Pertumbuhan Minat Mie Ayam*. https://trends.google.co.id/trends/explore?date=today 5-y&geo=ID&q=mie ayam. (Diakses pada tanggal 30 Juli 2022)

Undang – Undang

Republik Indonesia, *Undang-Undang No.20 Tahun 2008 Bab 1 pasal 1, tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*

Republik Indonesia, *Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 bab IV pasal 6, kriteria dari Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah*

Republik Indonesia, *Undang-undang nomor 13 tahun 2013 tentang ketenagakerjaan*

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

PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA

Telah terima dari

Nama Mahasiswa / I : Samuel Valerian · Ivander Chandra

NIM : 731809083 Tanggal Sidang : 20/09/2022

Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian Usaha Mie Ayam Cik'Tin Di Harapan Indah, Bekasi

Jakarta, 11 / Oktober 2022

Mahasiswa/I

(.....)
Samuel . V . I . C

Pembimbing

Salam Fattah Alzah . SST, MA

© 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 IBI KKG
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBI KKG.
KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS