



RENCANA BISNIS

RENCANA BISNIS PENGEMBANGAN USAHA

M&C Cargo

Marsel Liveri

Dibimbing oleh Dr.Sylvia Sari Rosalina, S.Sos.,M.Si

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

77180243@student.kwikkiangie.ac.id , Marselchen77@gmail.com

ABSTRAK

Marsel Liveri / 77180243 / 2022 / Rencana Bisnis Usaha M&C Cargo Jasa Pengiriman / Pembimbing: Dr.Sylvia Sari Rosalina, S.Sos.,M.Si

Usaha M&C Cargo merupakan bentuk usaha yang berbentuk CV dan bergerak dibidang jasa pengiriman. M&C Cargo membantu para importir yang ingin mengirim barang dari Negara luar ke Indonesia untuk kebutuhan produksi.

Visi dari M&C Cargo adalah menjadi perusahaan yang terpercaya, membantu customer dengan pengiriman yang cepat dan aman. Perkembangan usaha akan mengikuti sesuai dengan kualitas perusahaan.

Jasa pengiriman dalam M&C Cargo terdapat beberapa jalur pengiriman. Jalur pengiriman dalam M&C Cargo bisa lewat jalur udara, jalur laut, kontainer. Barang yang dikirim dalam M&C Cargo juga memiliki beberapa kategori dan harga yang berbeda-beda. M&C Cargo tidak membantu pengiriman barang illegal dan beresiko tinggi.

Strategi pemasaran M&C Cargo menggunakan platform sosial media, seperti Tik-Tok, Youtube, Instagram dan lainnya. M&C Cargo juga memaksimalkan pemasaran dengan media iklan dan melakukan pemasaran secara langsung yang dilakukan oleh sales M&C Cargo.

Pendanaan awal M&C Cargo adalah sebesar Rp 1.336.485.800. Diproyeksikan M&C Cargo akan mencapai titik balik modal dalam periode 2 tahun 3 bulan 27 hari. Nilai NPV dari M&C Cargo melebihi 0 dengan nilai Rp 124.383.251.094 dan dengan nilai indeks profitabilitas sebesar 94,27 yang melebihi angka standar yakni 1. Nilai BEP unit untuk setiap tahun juga memiliki nilai yang lebih besar dari unit poduk yang terjual. Hasil keempat analisis ini menunjukkan bahwa usaha M&C Cargo merupakan usaha yang layak direalisasikan.

Kata Kunci: CV M&C Cargo

ABSTRACT

Marsel Liveri / 77180243 / 2022 / M&C Cargo Business Business Plan Shipping Services / Supervisor : Dr.Sylvia Sari Rosalina, S.Sos.,M.Si

M&C Cargo business is a form of business in the form of a CV and is engaged in shipping services. M&C Cargo helps importers who want to send goods from foreign countries to Indonesia for production needs.

M&C Cargo's vision is to be a trusted company, helping customers with fast and safe deliveries. Business development will follow in accordance with the quality of the company.

There are several shipping lines in M&C Cargo. Shipping lines in M&C Cargo can be by air, sea, containers. Goods sent in M&C Cargo also have several different categories and prices.

M&C Cargo does not assist in the delivery of illegal and high-risk goods.

M&C Cargo's marketing strategy uses social media platforms, such as Tik-Tok, Youtube, Instagram, and others. M&C Cargo also maximizes marketing with advertising media and conducts direct marketing by M&C Cargo sales.

M&C Cargo's initial funding was Rp. 1,336,485,800. It is projected that M&C Cargo will reach the turning point in a period of 2 years 3 months 27 days. The NPV value of M&C Cargo exceeds 0 with a value of Rp. 124.383251.094 and with a profitability index value of 94,27 which exceeds the standard number, namely 1. The value of BEP units for each year also has a greater value than the product units sold. The results of these four analyzes indicate that the M&C Cargo business is a business that is feasible to be realized.

Key Words : CV M&C Cargo





I. Pendahuluan

Konsep Bisnis

Bisnis yang penulis pilih adalah usaha yang berhubungan dengan pengiriman barang (Ekspor-Import). Alasan penulis memilih Ekspedisi atau Cargo karena orang tua penulis bekerja dalam bidang ekspedisi dan penulis dapat mempelajari bidang ekspedisi untuk lebih dalam. Untuk alasan lain penulis memilih usaha ini karena prospek usaha ini cukup bagus dan ekspor-impor selalu dibutuhkan, terutama para importir baru yang membutuhkan jasa cargo untuk mempermudah pengiriman barang.

Usaha ini juga melayani customer yang ingin mengimpor barang dari Negara luar ke Indonesia, misalnya mengirim barang dari China ke Indonesia. Usaha ekspedisi ini juga membuat relasi kita menjadi lebih luas, oleh sebab itu jika saya memulai usaha ini, perlahan relasi yang saya miliki juga akan semakin luas dan lingkup yang besar.

Alasan lain penulis memilih usaha Cargo karena secara perkembangan zaman, minat masyarakat dalam menggunakan layanan jasa semakin besar, dari kalangan pebisnis / importir, ataupun masyarakat biasa juga menggunakan layanan jasa untuk mempermudah mereka dalam melakukan pembelian barang.

Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

1. Menjadi perusahaan Cargo yang besar, sukses, dan dikenal luas.
2. Mensejahterakan karyawan secara financial.
3. Bisa mengurangi tingkat pengangguran.

b. Misi

a. Misi M&C Cargo :

1. Memberikan pelayanan dan mempermudah customer dalam melakukan pengiriman barang.
2. Membantu dan mewujudkan permintaan customer.
3. Menjalin relasi yang baik terhadap customer, pihak bea cukai, maupun kepolisian. Karena usaha yang berjalan lancar perlu campur tangan pihak tersebut.

Peluang Bisnis

Peluang dari bisnis ini cukup besar, karena di era ini pengiriman dan pembelian dapat dilakukan dengan mudah tanpa harus menuju ke lokasi untuk mengirim atau membeli barang. Hanya saja untuk cargo diperlukan modal yang besar dan persiapan yang matang. Untuk menjalankan bisnis ini juga perlu relasi dan kenalan yang luas, karena dari relasi yang luas itu mempermudah proses usaha yang lancar dalam pengiriman barang.

Pelayanan jasa khususnya bidang Cargo perlahan menjadi tren atau banyak digunakan oleh orang ataupun lembaga untuk menjalankan bisnis, orang atau lembaga yang menggunakan jasa cargo bisa disebut Importir Dalam Negeri. Cargo mempermudah pengiriman barang customer secara aman dan cepat.

Kebutuhan Dana

Kebutuhan dana untuk melakukan pengembangan M&C Cargo ini diperkirakan dari dana pribadi dan bentuk kerja sama stockholder dengan Blueray Cargo. Pendanaan akan dilakukan dari

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumbernya.
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 pendanaan pribadi dan juga bentuk kerja sama dengan Blueray Cargo. Total kebutuhan dana adalah sebesar Rp 1.336.485.800

II. Jenis Usaha dan Ukuran Usaha

Jenis Usaha

Pengiriman barang dan bergerak di bidang jasa dan membantu para importir Dalam Negeri untuk mengirim barang yang hendak di tuju secara aman dan sampai tujuan. Secara umum importir adalah orang atau lembaga yang mendatangkan barang dari Luar Negeri, barang tersebut bisa digunakan sebagai produksi atau tujuan konsumsi. Pengertian lain importir yaitu orang atau lembaga yang melakukan kegiatan impor.

Impor adalah sebuah kegiatan transportasi barang atau komoditas dari satu Negara ke Negara lainnya. Proses Impor secara umum membutuhkan campur tangan pihak bea cukai penerima dan pengiriman. Direktorat Jenderal Bea Cukai mempunyai tugas menyelenggarakan perumusan dan pelaksanaan kebijakan di bidang pengawasan, penegakan hukum, pelayanan dan optimalisasi penerimaan Negara di bidang kepabeanan dan cukai sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Bea Cukai terdiri dari kata Bea dan Cukai. Bea merupakan suatu tindakan pemungutan dari pemerintah terhadap barang ekspor-impor, sedangkan Cukai merupakan pungutan Negara terhadap suatu sifat atau karakteristik yang sudah di tetapkan dalam Undang-Undang Cukai.

Bea Cukai adalah biaya tambahan untuk barang-barang yang memiliki potensi sifat-sifat merugikan atau efek samping penggunaannya. Produk bea cukai sebagai pungutan Negara yang dikenakan terhadap barang-barang tertentu yang mempunyai sifat atau karakteristik sesuai dengan ketentuan Undang-Undang, merupakan penerimaan Negara ataupun salah satu pemasukan Negara.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 39 tahun 2007, pemungutan produk bea cukai juga dapat di kenakan terhadap barang mewah atau bernilai tinggi tapi bukan kebutuhan pokok. Hal ini agar terjaga keseimbangan pembebanan pungutan produk bea cukai antara konsumen yang berpenghasilan tinggi dengan konsumen berpenghasilan rendah. Pemungutan bea cukai yang dimaksudkan sebagai jaminan kerugian bagi konsumen apabila suatu saat terkena dampak dari barang yang di konsumsi.

Ukuran Usaha - Menengah

Usaha menengah adalah usaha dalam ekonomi produktif dan bukan merupakan cabang anak usaha perusahaan pusat serta secara langsung atau tidak langsung menjadi bagian dari usaha kecil atau usaha besar dengan total kekayaan bersihnya sudah di atur dengan peraturan perundang-undangan.

Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan

Perkembangan zaman dan teknologi yang semakin maju, membuat kegiatan yang kita lakukan terutama dalam bisnis, mempermudah kita untuk memaksimalkan apa yang di lakukan. M&C Cargo memanfaatkan media teknologi sebagai penunjang keberhasilan bisnis yang di lakukan. Perusahaan jasa tidak terlalu memerlukan peralatan yang banyak seperti usaha bisnis yang menjual produk atau barang, yang terpenting adalah teknologi yang di persiapkan. Berikut beberapa teknologi dan peralaan yang di gunakan untuk kegiatan operasional M&C Cargo :

- 1.) Telepon
- 2.) Wi-Fi
- 3.) Ac
- 4.) Komputer
- 5.) Meja kantor



- 6.) Printer
- 7.) Meja Tamu
- 8.) Sofa
- 9.) Dispenser Manual
- 10.) Rak
- 11.) Bangku
- 12.) Kertas
- 13.) Pena / Ballpoint
- 14.) Tipe X
- 15.) Set Tinta Printer
- 16.) Penjepit Kertas
- 17.) Amplop paperline
- 18.) Kalkulator
- 19.) Map Binders
- 20.) Sapu
- 21.) Tongkat Pel
- 22.) Penggaris Besi
- 23.) Roll Kabel
- 24.) Lampu
- 25.) Wipol
- 26.) Aqua Galon
- 27.) Sabun Tangan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengutip sumber.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, pertuisan 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.

III. Strategi Bisnis

Pemasaran

1. Diferensiasi

Diferensiasi adalah tindakan merancang serangkaian perbedaan yang berarti untuk membedakan tawaran perusahaan dengan tawaran pesaing.

Dalam produk jasa yang M&C Cargo tawarkan, tidak memiliki perbedaan atau keunikan spesifik dengan layanan jasa cargo lainnya. Yang kami tonjolkan sebagai kelebihan adalah pelayanan, kecepatan dan keamanan pengiriman, serta totalitas dalam melayani customer dan selalu menjalin hubungan baik dengan customer M&C Cargo.

2. Positioning

Positioning merupakan tindakan merancang produk, dan bauran pemasaran agar dapat tercipta kesan tertentu di ingatan konsumen. Kesan yang di maksud adalah kesan positif konsumen terhadap perusahaan atau produk dan jasa perusahaan. Tujuan Positioning adalah menempatkan suatu produk atau jasa untuk mendapatkan posisi yang lebih unggul dalam benak konsumen.

Positioning M&C Cargo adalah dengan meminimalisir keterlambatan pengiriman barang, pelayanan yang ramah dan membantu permasalahan customer. Sehingga image customer terhadap perusahaan adalah melihat M&C Cargo sebagai perusahaan yang professional dalam melayani customer, ketepatan estimasi pengiriman dan bertanggung jawab dalam permasalahan yang mungkin saja bisa terjadi, misalnya ada kehilangan barang.

3. Penetapan Harga

Penetapan harga merupakan point penting dalam membuka usaha, sehingga kita dapat menganalisa keuntungan ataupun kerugian usaha yang berjalan. Penetapan harga yang tepat mempengaruhi customer dalam menggunakan layanan M&C Cargo, harga yang ditetapkan sesuai standar dengan ekspedisi lain dan kualitas yang maksimal. Setiap layanan jasa M&C Cargo, memiliki harga yang berbeda-beda, tergantung jenis barang dan kuantitas barang (berat dan ukuran kubikasi), jalur yang digunakan juga mempengaruhi harga pengiriman.

Untuk jalur FCL dan LCL, harga tergantung pelayaran, yang berarti harga dapat berubah-ubah. Perkiraan harga pengiriman jalur laut rata-rata Rp.4.000.000 per CBM (Kubikasi). Untuk jalur pengiriman via udara, perkiraan harga pengiriman sekitar Rp.200.000 per kilogram (KG) dengan estimasi 7-10 hari kerja. Perkiraan harga yang telah di sebutkan tidak tetap, yang berarti dapat berubah dan harga tergantung jenis barang yang di kirim ataupun kuantitas barang yang di kirim.

Penetapan harga yang diperkirakan dalam usaha ekspedisi cargo ini berbeda dengan penetapan harga penjualan produk. Karena penjualan produk memiliki penyusutan atau di hitung harga jual yang di kurangi dengan pembelian bahan baku. Penjualan produk juga memiliki resiko kerusakan ataupun produk yang tidak terjual.

People

Orang yang menggunakan jasa ekspedisi di sebut importir. Pengiriman yang dilakukan biasa untuk kebutuhan produksi ataupun kebutuhan konsumtif pribadi. Misalnya seorang customer yang membeli mainan anak-anak yang di beli di Negara China, lalu customer ini mengirim mainan tersebut ke Indonesia menggunakan jasa ekspedisi cargo. Setelah barang sudah sampai Indonesia, barang tersebut di jual kembali ataupun pemakaian pribadi.

Promosi

1. Advertising

Advertising adalah salah satu alat promosi, biasanya digunakan untuk mengarahkan komunikasi persuasif pada pembeli sasaran dan masyarakat dimana bentuk penyajian iklan ini bersifat non-personal. Komunikasi persuasif merupakan komunikasi yang digunakan untuk merubah sikap pendapat dan perilaku target. Komunikasi harus menetapkan goals yang spesifik dari komunikasi persuasif yang dilakukan. M&C Cargo melakukan promosi secara advertising dengan cara langsung dari mulut ke mulut. Promosi dilakukan oleh sales M&C Cargo dan memberikan kartu nama yang di sertai alamat dan nomor perusahaan / sales M&C Cargo.

2. Sales Promotion

Sales Promotion atau Promosi Penjualan adalah salah satu tipe marketing yang dilakukan untuk membuat produk atau jasa yang dijual lebih sukses terjual atau digunakan. Biasanya produk baru perlu menggunakan sales promotion, menghabiskan persediaan produk lama, ataupun meningkatkan penjualan. Promosi Penjualan yang dilakukan juga dapat memikat konsumen baru untuk mencoba produk atau layanan jasa yang tersedia.

3. Personal Selling

Personal Selling adalah bentuk promosi yang dilakukan secara langsung atau tatap muka. Personal Selling yang dilakukan bertujuan mengenalkan produk atau jasa yang dipasarkan dan



membentuk pemahaman baru calon konsumen terhadap perusahaan atas barang atau jasa yang disediakan sehingga calon konsumen dapat mencoba untuk membeli produk atau menggunakan layanan jasa perusahaan. M&C Cargo juga melakukan promosi personal selling. Biasanya personal selling dilakukan oleh marketing ataupun sales yang sudah terlatih dan memiliki komunikasi yang baik dan efektif.

4. Public Relationship

Public Relation secara umum berfungsi sebagai bagian perusahaan yang melakukan berbagai kerja sama dengan berbagai media untuk kepentingan perusahaan. Public relation dapat melakukan publisitas atau merespon ketertarikan publik terhadap perusahaan.

M&C Cargo memanfaatkan berbagai macam media untuk public relation yang maksimal dan didukung dengan komunikasi secara langsung. Public dalam M&C Cargo adalah importir yang membuka bisnis untuk kebutuhan produksi ataupun kebutuhan konsumsi customer itu sendiri. M&C Cargo juga akan terus mempertahankan kualitas pelayanan dan ketepatan estimasi pengiriman barang sehingga menciptakan citra baik bagi perusahaan.

5. Direct Marketing

Direct Marketing adalah usaha yang di tempuh sebuah bisnis sehingga perusahaan mampu menciptakan kontak secara langsung dengan konsumen atau target pelanggan sebagai upaya untuk memperkenalkan produk atau jasa. M&C Cargo menggunakan komunikasi secara langsung dan media sosial untuk menerima kritik dan masukan customer. Kami juga menggunakan survey untuk masukan dan kritik yang membangun bagi referensi perusahaan, sehingga loyalitas customer yang dapat di berikan kepada perusahaan juga akan bertambah.

Rencana Organisasi

Setiap bidang usaha memiliki proses operasi. M&C Cargo melayani jasa pengiriman barang dan melewati beberapa tahap proses untuk pengiriman barang yang berjalan. Proses operasi pada perusahaan M&C Cargo umumnya sama dengan usaha atau bisnis lainnya.

Setelah pihak sales mendapat customer baru, ataupun customer yang datang untuk menggunakan layanan jasa pengiriman barang. Customer harus memberikan identitas data diri dan barang apa yang ingin di impor. Tahap selanjutnya adalah pemberian nomor invoice barang tempat customer beli, nomor invoice tersebut untuk sebagai bukti data barang yang di kirim. Tahapan akhir adalah pengiriman yang di sertai nomor resi pengiriman dan pembayaran yang di lakukan customer. Berikut ini adalah alur proses yang terjadi dalam kegiatan layanan jasa M&C Cargo.

Keuangan

Hasil analisis *payback period* menunjukkan bahwa *M&C Cargo* diproyeksikan mencapai titik balik dari modal dalam kurun waktu 2 Tahun 3 Bulan 27 Hari. Hal ini menunjukkan secara *break even*, *M&C Cargo* layak untuk dijalankan dengan periode pengembalian kurang dari 5 tahun.

Hasil analisis *nett present value* menunjukkan bahwa *M&C Cargo* diproyeksikan mendapatkan nilai sebesar Rp 124.383.251.094. Hasil NPV dengan nilai lebih besar dari 0 menunjukkan bahwa usaha *M&C Cargo* layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan arus kas positif secara nilai waktu.

Hasil analisis *profitability indeks* menunjukkan bahwa *M&C Cargo* diproyeksikan mendapatkan nilai sebesar 94,27. Hasil analisis menunjukkan bahwa *M&C Cargo* layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan profit dengan indeks melebihi 1.





Hasil analisis *Break Even Point* menunjukkan bahwa *M&C Cargo* diproyeksikan mampu mendapatkan nilai BEP per tahun yang berada di bawah nilai penjualan. Hasil BEP menunjukkan bahwa *M&C Cargo* layak untuk dijalankan karena penjualan mampu melebihi biaya – biaya yang ada dengan nilai BEP < nilai penjualan.

Pengendalian Risiko Usaha

Dalam menjalankan usaha ataupun bisnis, kita sebagai pelaku usaha harus memperhatikan faktor dan dampak lingkungan sekitar. Mengoperasikan usaha harus memiliki kebersihan dan keamanan yang memiliki standar operasional (SOP) yang sudah ditetapkan, sehingga tidak berdampak buruk terhadap lingkungan sekitar dan masyarakat.

Usaha *M&C Cargo* ini akan beroperasi di lingkungan yang strategis dan masyarakat yang luas. Oleh sebab itu analisis dampak lingkungannya di perlukan demi kelancaran usaha dengan mengikuti SOP yang berlaku. Namun usaha *M&C Cargo* tidak memiliki dampak buruk atau merugikan masyarakat, karena tidak adanya limbah ataupun sampah yang dibuang, karena *M&C Cargo* hanya melayani jasa pengiriman. Berikut adalah analisis dampak usaha terhadap masyarakat

Dampak dari pemasaran *M&C Cargo* terhadap masyarakat adalah membuat masyarakat lebih mengenal perusahaan jasa pengiriman yang melayani para importir untuk melakukan pengiriman barang dari luar Indonesia ke Indonesia.

Dampak dari kegiatan impor barang yang memanfaatkan teknologi sebagai sarana untuk mempermudah customer dalam mendapat informasi dan komunikasi terkait pengiriman barang yang sedang dilakukan. Produksi jasa yang dilakukan juga berdampak positif bagi perusahaan, yaitu membantu masyarakat untuk mengirim barang ke Indonesia.

Dampak dari adanya organisasi usaha *M&C Cargo* adalah membantu importir baru dan lama dalam mengirim barang sampai ke tangan customer untuk kebutuhan produksi. *M&C Cargo* yang didirikan juga berdampak pada masyarakat sekitar yaitu lapangan pekerjaan yang bertambah.

Dampak terhadap lingkungan sekitar jika usaha *M&C Cargo* yang beroperasi hanya dari bahan bakar kendaraan mobil operasional kantor. Karena *M&C Cargo* adalah perusahaan jasa, maka dampak yang mempengaruhi lingkungan sangatlah minim.

Resiko usaha adalah salah satu faktor atau lebih yang menghambat jalannya kegiatan usaha atau operasional bisnis, faktor resiko usaha yang terjadi dapat terjadi dari dalam perusahaan maupun luar perusahaan. Oleh sebab itu, analisis resiko usaha perlu dilakukan demi usaha yang berjalan dengan lancar tanpa hambatan. Berikut adalah resiko usaha yang mungkin dapat terjadi pada *M&C Cargo* :

- a. Terjadi kehilangan barang dan kerusakan barang milik customer.
- b. Terjadi hal yang tidak terduga. Contohnya kebakaran dan kecelakaan.

Segala bisnis ataupun usaha yang kita jalankan pasti memiliki resiko, hanya saja tingkat resiko setiap usaha berbeda. Resiko yang ada tentu dapat kita hindarkan atau minimalisir, sehingga usaha yang dijalankan dapat beroperasi dengan baik. Untuk menghindari ataupun mencegah resiko yang dapat terjadi saat kegiatan operasional usaha adalah dengan perencanaan usaha yang matang dan terus belajar untuk melihat perubahan atau perkembangan sebagai referensi, sehingga usaha yang berjalan tidak menghadapi resiko yang besar.



IV. Daftar Pustaka

Sumber Buku Teks:

- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2021). *Managerial Accounting* (Edisi 17). Mc Graw Hill.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2008). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen Pemasaran* (Edisi 13). Jakarta : Erlangga.
- Pearce, J. A., & Robinson, R. B. (1997). *Manajemen Strategik : Formulasi, Implementasi, Dan Pengendalian*. Jakarta : Binarupa Aksara.
- Rangkuti, F. (2019). *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Zutter, C. J., & Smart, S. B. (2021). *Principle of Managerial Finance : Global Edition* (Edisi 14). United Kingdom : Pearson Education Limited.

Sumber Jurnal dan Artikel:

- Maryam, S., & Priyantini, A. (2018). Pengaruh Kampanye “Let’s Disconnect To Connect” Terhadap Sikap Anti Phubbing (Survei Pada Followers Official Account Line Starbucks Indonesia). *Jurnal Komunika*, 7(3), 155–164.

Sumber Website :

- <https://kbbi.web.id/visi>
- <https://kominfo.go.id/index.php/content/detail/6707/Jasa+Logistik+Melesat+di+Era+e-Commerce+/0/sorotan+media>
- <https://statistik.jakarta.go.id/peningkatan-nilai-ekspor-dki-jakarta-di-pengujung-tahun-2021>
- <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4476920/intip-tren-jasa-pengiriman-barang-di-masa-pandemi>

Sumber Undang – Undang:

- Republik Indonesia. 2018. *Peraturan Menteri Komunikasi Dan Informatika Nomor 7 Tahun 2018 Tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Bidang Komunikasi dan Informatika*. Sekretariat Negara. Jakarta.
- Republik Indonesia. 2017. *Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 49 Tahun 2017 Tentang Penyelenggaraan dan Pengusahaan Jasa Pengurusan Transportasi*. Sekretariat Negara. Jakarta.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
 Dilarang menjiptakan atau menyalin sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin IBIKKG.
 Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Republik Indonesia. 2016. *Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2016 Tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan Bagi Pekerja/Buruh Di Perusahaan*. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 1969. *Undang Undang Nomor 14 Tahun 1969 Tentang Ketentuan-Ketentuan Pokok Mengenai Tenaga Kerja*. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2007. *Undang-Undang Republik Indonesia nomor 39 Tahun 2007 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 11 Tahun 1995 Tentang Cukai*. Sekretariat Negara. Jakarta.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA

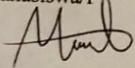
Telah terima dari

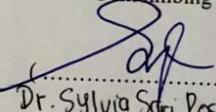
Nama Mahasiswa / I : Marsel Liveri

NIM : 77180243 Tanggal Sidang : 30 September 2022

Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis M&C Cargo

Jakarta, 30 / September 2022

Mahasiswa/I

(.....)
Marsel Liveri

Pembimbing

(.....)
Dr. Sylvia Sari Rosalina, S.Sos., MSi

© Hak cipta milik IBI KKG (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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

