



## RESUME

### RENCANA BISNIS

# PENDIRIAN USAHA SAMBAL KECOMBRANG “SAMBAL MACI”

Cindy Veronica

[vrncndy@gmail.com](mailto:vrncndy@gmail.com)

Drs.Brastoro,MM

Program Studi Administrasi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yops Sudarso Kav. 87 , Jakarta 14350

### ABSTRAK

Sambal merupakan salah satu makanan khas Indonesia , biasa menjadi makanan pendamping . Sambal juga memiliki banyak rasa , jenis , warna dan tingkat kepedasan yang berbeda-beda , terkadang jenis sambal yang di makan disesuaikan juga dengan makanan utama yang disantap. Sambal tentunya memiliki bahan dasar cabai / cabe dan bawang , sisanya di padukan dengan makanan lain seperti terasi , tomat, atau bahkan cumi dan tempe sekaligus.

Warga Indonesia memang terbiasa dengan cita rasa yang penuh rasa dan bumbu , maka dari itu banyak bermunculan jenis-jenis sambal baru sebagai bentuk dari kreativitas dan kecintaan warga Indonesia terhadap beragam rasa sambal yang ada atau bahkan yang baru diciptakan.

Maka dari itu Sambal Maci memiliki peluang besar dalam memasuki pasar Indonesia , Sambal Maci pun memilih cita rasa kecombrang sebagai salah satu rasa yang diharapkan akan memikat banyak hati masyarakat untuk menjadi pilihan nomor satu mereka.

Industri makanan Indonesia terutama minat makanan pedas naik semenjak trend yang beredar di masyarakat , Industri perbumbuan di Indonesia memang sudah tinggi dilihat dari memang lidah Indonesia yang sudah menyukai cita rasa pekat dengan banyak bumbu dan sudah terbiasa dengan rasa pedas. Dengan beredarnya trend ini menambah Industri perbumbuan dan percobaan di Indonesia berkembang besar

Pasar Indonesia cukup luas , maka dari itu bisnis ini memiliki banyak peluang dalam menjangkau berbagai segmentasi pasar. Tentunya pasar yang kami targetkan bisa terbilang cukup luas dilihat dari sisi ekonomi yaitu menengah ke atas , dari sisi usia juga cukup luas yaitu 18 hingga >25 tahun , maka Indonesia menjadi pasar yang tepat bagi usaha ini.

© 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 mengemukakan 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.



## ABSTRACT

Sambal is one of the typical Indonesian foods, usually as a side dish. Sambal also has many different flavors, types, colors and levels of spiciness, sometimes the type of chili that is eaten is also adjusted to the main food eaten. Sambal of course has the basic ingredients of chili and onions, the rest is mixed with other foods such as shrimp paste, tomatoes, or even squid and tempeh at once.

Indonesians are accustomed to flavors full of flavors and spices, therefore many new types of sambal have emerged as a form of creativity and love of Indonesians for the various flavors of chili sauce that exist or even newly created ones.

Therefore Sambal Maci has a great opportunity to enter the Indonesian market, Sambal Maci also chooses the taste of kecombrang as one of the flavors which is expected to attract many people's hearts to become their number one choice.

The Indonesian food industry, especially the interest in spicy food, has increased since the trend circulating in the community. The spice industry in Indonesia is already high, as can be seen from the Indonesian tongue, which already likes thick flavors with lots of spices and is used to spicy flavors. With the circulation of this trend, the spice and chili industry in Indonesia is growing big

The Indonesian market is quite broad, therefore this business has many opportunities in reaching various market segments. Surely the market we are targeting can be quite broad from the economic side, namely middle to upper class, from the age side it is also quite broad, namely 18 to >25 years, so Indonesia is the right market for this business.

## Pendahuluan

### Konsep Bisnis

Sambal merupakan salah satu makanan tradisional orang Indonesia dan juga salah satu makanan yang disukai hampir seluruh rakyat Indonesia. Selain karna cita rasa yang nikmat , sensasi pedas dari cabai itu sendiri juga menjadi kenikmatan sekaligus tantangan bagi masyarakat. Beberapa daerah di Indonesia bahkan memiliki sambal khusus daerah mereka seperti sambal matah dari Bali , sambal mangga dari Jawa Barat dan sambal dadak dari Manado. Dari tahun ke tahun Sambal akan selalu menjadi makanan yang disukai masyarakat , maka dari itu membuat bisnis Sambal menurut saya akan menjadi bisnis jangka panjang.

Konsep yang ditawarkan sambal kami yaitu makanan cepat saji , dimana Sambal kami dapat dibawa kemanapun , memiliki ketahanan cukup lama , mudah untuk konsumsi dan nikmat. Konsumen dapat membawa sambal kami untuk menjadi teman makan dimanapun dan kapanpun seperti keluar negri , luar kota atau bahkan hanya sekedar ke kantor. Bisa juga di jadikan bumbu untuk memasak makanan lainnya seperti ayam , cukup

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengacuan 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.



campurkan ayam yang sudah di beri rasa sedikit dengan sambal buatan kami , jadilah menu makan siang yang sangat nikmat apalagi jika disajikan dengfan nasi hangat.

**C**

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

Visi dan Misi Peursahaan :

- a. Visi
  1. Menjadi salah satu brand pilihan masyarakat dalam hal pembuatan sambal siap saji
  2. Memperkenalkan varian sambal yang unik
- b. Misi
  1. Membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat
  2. Menambah penghasilan bagi petani cabai dan rempah lainnya di Indonesia
  3. Memberikan inovasi baru dalam menyajikan makanan pendamping
  4. Membantu meningkatkan perekonomian Indonesia

**Peluang Bisnis**

Semenjak adanya pandemic , semua orang mulai mencari cara mendapatkan uang dengan situasi yang ada , salah satunya yaitu membuka usaha , jika di lihat dari keadaan , usaha makanan dan alat kesehatan lah yang memiliki peluang besar , karena di masa pandemic alat Kesehatan sangat di butuhkan , dan manusia tidak bisa hidup tanpa makanan , sambal merupakan makanan pelengkap yang bisa menambah selera makan dimasa pandemic dimana orang-orang sulit untuk berpegian.

Jika di bahas dari sebelum sambal menjadi trend yang beredar , dilihat dari kondisi yang ada yaitu pandemic , orang banyak menghabiskan waktu di rumah dan aktivitas yang dilakukan sangat terbatas , biasa mereka menghabiskan waktu dengan menonton film / video youtube , nah dari apa yang mereka tonton di youtube kebetulan trend makan pedas menjadi salah satu trend yang sangat besar dan heboh di seluruh dunia. Masyarakat Indonesia yang notabeneanya memang pengkonsumsi makanan pedas dan berbumbu kuat merasa trend dan tantangan makan pedas merupakan hal yang asik untuk diikuti dan ditiru , terutama untuk menjadi aktivitas pengisi kekosongan hari pada saat pandemic. Dilansir dari Alinea.id ( <https://www.alinea.id/bisnis/2021-penjualan-makanan-pedas-di-tokopedia-naik-2x-lipat-b2fds9Acf> ) di sebutkan bahwa penjualan makanan pedas di salah satu platform belanja online yaitu Tokopedia naik 2 kali lipat sepanjang 2021 , dan kenaikan tersebut termasuk di dalemnya adalah beragam aneka sambal cepat saji. Hal inilah yang membuat penulis tertarik membuka usaha sambal cepat saji ini , melihat dari besarnya peluang yang ada.

**Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan**

Usaha kami tergolong usaha sederhana dimana kami tidak membutuhkan banyak hal , dari segi teknologi pun kami tidak membutuhkan banyak hal , cukup

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber dan menyebutkan nama penulis dan nama lembaga yang menerbitkan.  
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.



handphone untuk mengatur media social dan menghandel pemesanan yang masuk via WA atau Instagram kami. Begitu juga dengan pengiriman bareang , ojek online dapat dipesan melalui handphone.

### Rencana Produk dan Pemasaran

Sambal Maci merupakan brand sambal yang menghadirkan sambal siap saji yang praktis untuk dibawa kemana-mana dan memiliki waktu singkat untuk dihidangkan. Saat ini sambal Maci memiliki 1 varian yaitu sambal kecombrang dimana kecombrang menjadi bahan baku utama pembuatan sambal ini , di dukung oleh rempah Indonesia lainnya seperti daun jeruk cabai dan bawang. Sambal Maci berusaha untuk menghadirkan sambal dengan cita rasa dan varian unik

Tentu saja untuk menjual produk kita harus memasarkan produk yang kita buat , beberapa Teknik yang akan kami gunakan untuk memasarkan produk yaitu memasarkan secara langsung dan juga memasarkan melalui media sosial seperti Instagram dan facebook. Memang untuk memasarkan di media sosial tidaklah gratis , butuh biaya sebagai

Rencana operasi adalah penjelasan tentang bagaimana dilakukan sebuah pekerjaan , alur kerja dari awal hingga akhir, serta apa saja sumberdaya yang harus digunakan dalam prosesnya. Perencanaan operasi dalam perusahaan sangatlah penting karena dapat menentukan tujuan yang hendak dicapai, sebagai pedoman kerja dan pengendalian, mencapai efisiensi, membuat keputusan, sarana berkomunikasi, serta menentukan sumber daya manusia dan keuangan. Rencana operasi yang dilakukan oleh sambal maci meliputi :

#### 1. Membuat Rencana Bisnis / Business Plan

Rencana bisnis mencakup gambaran usaha , visi , misi , tujuan , peralatan dan perlengkapan yang akan digunakan , prosedur kerja yang akan dijalanka , rencana lokasi yang akan menjadi tempat berjalannya usaha , rencana pemasaran produk , tenaga kerja dan ramalan keuangan perusahaan.

#### 2. Melakukan Survey Minat Pasar

Survey minat pasar sangat membantu perusahaan dalam mengukur besarnya permintaan calon konsumen. Survey minat pasar dilakukan dengan cara menyebarkan kuisioner serta melakukan banyak interaksi dan percakapan dengan banyak konsumen sambal.

#### 3. Menjalankan Rencana Bisnis

Segala hal yang ada di dalam rincian rencana bisnis mulai diterapkan dan dijalankan segala persiapannya seperti rencana-rencana dan lain-lainnya.

### Pemasaran :

Untuk menentukan teknik pemasaran yang tepat , harus melihat segmentasi yang di tuju da nada , berikut adalah pembagian segmentasi:

1. Dilarang menulis atau membuat karya tulis yang mengandung unsur SARA, pornografi, atau perjudian. 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.





#### A. Segmentasi geografis

Dibagi menjadi beberapa bagian seperti wilayah negara , provinsi , desa dan kota.

**C** Untuk usaha kami sendiri Sambal Maci kami memiliki lokasi Jelambar yang dimana berada di pusat Jakarta , menjadikan lokasi yang cukup adil jika ingin mengirim keseluruhan daerah Jakarta.

#### B. Segmentasi Demografis

Pengelompokkan pasar berdasarkan usia , Pendidikan , jenis kelamin dan penghasilan. Sambal Maci menargetkan konsumen dengan usia 15-65 tahun , wanita dan pria , pelajar maupun karyawan / ibu rumah tangga , untuk penghasilan kami menargetkan kalangan menengah ke atas.

#### C. Segmentasi psikografis

Segmentasi psikografis adalah pembagian berdasarkan kelas sosial, karakteristik kepribadian, atau gaya hidup dan berfokus pada sikap pelanggan. Untuk gaya hidup sendiri , masyarakat sekarang memilih semua yang serba praktis dan cepat. Maka dari itu sambal maci membuat produk ini dengan packaging yang praktis dan mudah di bawa kemana2 menjadikan produk kami salah satu pilihan konsumen dalam kebutuhan mereka.

#### D. Segmentasi Perilaku

Segmentasi perilaku adalah upaya pembagian pasar ke dalam suatu kelompok yang berbeda berdasarkan sikap, pengetahuan, penggunaan, manfaat yang dicari, tingkat penggunaan dan respon mereka terhadap sebuah produk. Pada segmentasi ini Sambal Maci berfokus pada cita rasa yang unik , bahan yang berkualitas dan harga yang terjangkau , dilihat dari perilaku masyarakat Indonesia dimana mereka menginginkan sesuatu yang bagus namun dengan harga yang terjangkau.

Berikut adalah beberapa strategi pemasaran yang di terapkan:

**A** Diferensiasi : Ada terdapat banyak usaha sambal di Indonesia , namun yang membedakan adalah belum banyak yang menjual varian sambal kecombrang apalagi dengan branding yang milenial , kebanyakan dari mereka masih menggunakan branding yang tradisional dan terkesan memiliki rasa yang kurang menarik , maka dari itu kami ingin memperkenalkan produk kami sebagai varian sambal yang nikmat juga dinikmati dengan segala macam makanan dan walau perpaduan terkesan sangat unik dan agak sulit untuk disukai oleh semua kalangan , kami ingin membuktikan kepada pelanggan bahwa sambal kami memiliki cita rasa yang nikmat dan dapat dinikmati semua kalangan terutama pencinta sambal

**B** Positioning : Kami memposisikan Sambal Maci sebagai brand sambal yang menyediakan varian sambal yang mencakup banyak lidah dan selera masyarakat Indonesia. Varian yang kami sediakan juga bervariasi mulai dari varian yang umum sampai ke varian yang jarang ditemui. Kami juga mengusahakan untuk untuk

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

1. Dilarang menyalin atau seluruhnya atau sebagian 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



memberikan kuantitas kualitas dan harga yang lebih baik dari para pesaing. Maka dari itu kami memposisikan brand kami untuk mereka yang berada di status ekonomi menengah ke atas.

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

**C Penetapan harga**

Untuk saat ini kami menetapkan harga di Rp 35.000 dengan kuantitas yang di dapat adalah 200ml , di lihat dari harga dan kuantitas , produk kami masih unggul di banding dengan pesaing. Namum memang pesaing memasang harga cukup tinggi karena branding yang owner / pemilik miliki secara mereka merupakan seorang influencer dan sudah terkenal maka akan lebih mudah bagi mereka untuk mendapatkan pelanggan. Namun dengan harga dan kualitas serta kuantitas yang kami tawarkan disertakan juga dengan promosi yang kami utamakan , kami yakin kami bisa bersaing dengan pesaing.

**D Saluran Distribusi**

Saluran distribusi yang saat ini kami gunakan adalah distribusi semu langsung dimana kami masih menjual produk secalin online , maka daeri itu kami masih membutuhkan kurir untuk mengantarkan produk kami kepada konsumen. Kedepannya jika kami sudah memulai usaha offline maka kami akan menggunakan distribusi langsung dan semi langsung. Jika kami akhirnya bisa membuka beberapa cabang di beberapa daerah mungkin kami akan menggunakan distribusi tidak langsung juga dimana kami akan mengirim produk buatan kami kepada penjual lainnya untuk akhirnya dapat di jangkau oleh konsumen terdekat penjual tersebut di lihat dari luas wilayah Indonesia yang luas dan pasar yang dituju cukup luas

Untuk promosi sendiri kami menggunakan beberapa strategi yaitu :

**A Advertising** , untuk advertising kami menggunakan media social sebagai sarana pemasaran utama selain itu kami juga menggunakan sistem mouth to mouth dimana kami menginfokan / memberitakan tentang usaha yang kami miliki kepada kerabat , teman atau orang sekitar..

**B Sales promotion** , untuk saat ini belum ada rencana promo / potongan dalam penjualan barang , jika sudah mulai melakukan penjualan kemungkinan kami akan melakukan promo.

**C Personal selling** , pada saat ini memang saya selaku pemilik yang akan melakukan penjualan secara langsung melalui Instagram dan whatsapp sambal maci , maupun Instagram dan whatsapp pribadi.

**D Public relation** , untuk hubungan masyarakat kami lakukan melalui akun Instagram sambal maci.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



E. Direct marketing , seperti personal selling , saya selaku pemilik juga melakukan direct marketing dimana saya melakukan kontak langsung dengan pembeli dalam rangka penjualan , pemasaran dan sebagai cara memastikan kualitas tetap terjaga.

### Rencana Sumber Daya Manusia

Memulai usaha tidak bisa sendiri , tentu membutuhkan bantuan orang lain , maka dari itu usaha kami membutuhkan karyawan untuk membantu proses produksi. Kami memiliki 2 orang karyawan dimana 1 sebagai chef dan 1 sebagai asisten. Tentu mereka bekerja mendapatkan upah yang sepadan dan sesuai aturan yang sudah di tentukan. , berikut perkiraan rincian biaya upah :

Biaya Upah dan Tenaga Kerja

Biaya	1x produksi	1 bulan	1 tahun
Upah	10.000	300.000	3.600.000

### Rencana Keuangan

Investasi awal yang dibutuhkan Sambal Maci sebesar 30.000.000 yang akan digunakan untuk memberi bahan baku awal , peralatan perlengkapan dan packaging produk. Sumber dana Sambal Maci berasal dari dana pribadi pemilik , dilihat dari usaha yang masih sangat sederhana) tidak membutuhkan banyak modal / modal yang besar jadi memungkinkan untuk menggunakan dana rabungan pribadi pemilik.

1. Perhitungan Payback Period Sambal Maci menghasilkan data bahwa Sambal Maci akan mencapai titik balik modal selama 2 Tahun 2 Bulan 27 Hari
2. Perhitungan Net Present Value Sambal Maci membuktikan bahwa usaha ini layak dijalankan karena NPV>0 yaitu sebesar 125.980.963
3. Perhitungan Profitability Index menghasilkann data bahwa usaha ini layak dijalankan karena PI positif yaitu sebesar 5,12
4. Perhitungan Break Even Point memberikan hasil bahwa usaha ini layak di jalankan karena setiap tahunnya hasil Penjualan > BEP.

### Pengendalian Resiko Usaha

Dalam membangun suatu usaha tentu saja memiliki keuntungan namun tidak itu saja , tentu terdapat resiko yang jalan beriringan dengan keuntungan tersebut. Perusahaan harus mengetahui dan mengerti dengan jelas bagaimana penanganan

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang menyalin atau seluruhnya atau sebagian karya tulis ini tanpa mengizinkan atau dengan cara apapun untuk diperjualbelikan atau untuk tujuan komersial.

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.



resiko tersebut agar perusahaan bisa berjalan dengan baik. Resiko memang dipengaruhi dari kelemahan suatu usaha tersebut, semakin banyak kelemahan yang dimiliki maka semakin besar juga resiko usaha perusahaan tersebut.

Berikut resiko yang dimiliki Sambal Maci :

- a. Sambal Maci masih merupakan usaha baru dan belum di kenal masyarakat luas
- b. Kehabisan stock bahan baku dilihat dari sedang melonjaknya demand dan penjualan produk yang sama
- c.
- d. Kenaikan harga bahan baku karena demand yang tinggi dari pengusaha sambal siap saji.

Seperti yang dijelaskan, agar perusahaan tetap dapat berjalan dengan baik, maka perusahaan harus dapat mengatasi atau mengantisipasi resiko usaha mereka, berikut antisipasi resiko usaha Sambal Maci :

- a. Melakukan Teknik marketing dan pemasaran bukan hanya secara luas namun juga dengan cara yang tepat. Tepat yang di maksud adalah memilih platform pemasaran yang tepat sesuai dengan segmen pasar yang dituju.
- b. Melakukan menu perpaduan sambal dengan bahan baku lain agar mengurangi kehabisan bahan baku sambal yaitu cabe.
- c. Berusaha untuk mencari banyak petani cabai dan bahkan memulai budi daya cabai sendiri agar mengurangi resiko kenaikan harga.

## Daftar Pustaka

### Sumber buku :

- Kotler, Philip dan Gary Amstrong (2006), *Principles of Marketing*, London: Pearson Education
- Heizer, Jay and Render Barry, (2015), *Manajemen Operasi : Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan*, edisi 11, Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Global Edition, United States: Pearson Education.

### Sumber Website :

- <https://www.alinea.id/bisnis/2021-penjualan-makanan-pedas-di-tokopedia-naik-2x-lipat-b2fds9Acf>
- <https://indorsie.com/pejuang-usaha-sambal/>
- <https://www.halodoc.com/artikel/ketahui-3-manfaat-kecombrang-untuk-kesehatan>

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan 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.





<https://www.bbc.com/indonesia/indonesia-62154251>

<https://ekonomi.bisnis.com/read/20220816/9/1567457/asumsi-makro-2023-inflasi-33-persen-kurs-dolar-as-rp14750>

<https://www.bps.go.id/indicator/13/383/1/suku-bunga-kredit-rupiah-menurut-kelompok-bank.html>

<https://mmc.kalteng.go.id/berita/read/1868/empat-jenis-tempat-sampah-yang-perlu-diketahui>

### Sumber Undang-Undang :

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

PERSETUJUAN RESUME  
KARYA AKHIR MAHASISWA

Telah terima dari

Nama Mahasiswa / I : Cindy Veronica

NIM : 73180504 Tanggal Sidang : 29 September 2022

Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian Usaha Sambal Kecambah  
" Sambal Maci "

Jakarta, 13 / 10 20 22

Mahasiswa/I

() Hal ini milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) ()  
Cindy Veronica (.....)  
Ditandatangani dan Disetujui oleh Pembimbing

  
Pembimbing  
.....  
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



1. Ditandatangani sebagai bagian 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.