



RENCANA BISNIS

PENDIRIAN USAHA MAKANAN

TOP BOWL

Victor Tanoto

Dibimbing oleh Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara
Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971
72190071@student.kwikkiangie.ac.id

ABSTRAK

Victor Tanoto / 72190071 / 2023 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Makanan Top Bowl / Dosen Pembimbing: Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.

Penulis membuat rencana bisnis usaha Top Bowl dikarenakan melihat sibuknya masyarakat yang menyebabkan mereka tidak memiliki waktu untuk memasak sendiri. Sebagian besar masyarakat lebih memilih untuk mengkonsumsi makanan cepat saji. Namun makanan cepat saji dapat dikatakan tidak sehat. Dengan melihat keadaan tersebut, penulis ingin membuat bisnis makanan yang praktis dan enak.

Top Bowl merupakan jenis usaha perseorangan. Ukuran usaha Top Bowl dikategorikan sebagai usaha kecil yang memiliki perkiraan profit atas 300 juta rupiah dan memiliki perolehan profit maksimal 2,5 miliar rupiah.

Top Bowl juga memiliki pesaing di dalam industri sejenis, pesaing Top Bowl adalah Mangkokku dan Sec Bowl. Dari hasil analisa CPM, Top Bowl mendapat nilai sebesar 3.214, Mangkokku mendapat nilai sebesar 3.373 dan Sec Bowl mendapat nilai sebesar 3.161. Top Bowl memiliki keunggulan dibandingkan kompetitornya dari segi harga dan nilai produk.

Top Bowl menawarkan produk Rice Bowl dengan menu Beef Bulgogi. Rice Bowl tersebut berisikan nasi merah yang masih hangat dalam mangkuk yang dihidangkan dengan 100 gram daging sapi yang dimasak menjadi beef bulgogi dan 1 butir telur mata sapi sebagai lauk di atasnya. Target pasar dari Top Bowl adalah kalangan masyarakat kelas menengah ke atas, yang tinggal di daerah kota Jakarta.

Top Bowl memiliki pemasok untuk kebutuhan bahan baku, para pemasok Top Bowl adalah PD Pasar Jaya, Pasar Muara Karan dan Pasar Pejagalan. Top Bowl akan melakukan pembukaan usaha pada bulan Juli 2024. Lokasi yang digunakan Top Bowl berada di Condominium Green Bay Pluit dengan ukuran 14 x 5 meter persegi.

Top Bowl akan dioperasikan dengan struktur yang sederhana. Top Bowl membutuhkan tenaga kerja sebanyak 2 orang yang terdiri dari 1 orang manager dan 1 orang produksi.

Investasi awal yang diperlukan oleh Top Bowl sebesar Rp76.489.820. Sumber pendanaan didapat dari tabungan pribadi penulis. Analisis keuangan dari Top Bowl sendiri menunjukkan hasil yang positif dimana penjualan setiap tahun berada di atas Break Even Point serta menghasilkan Net Present Value sebesar Rp54.009.898, Payback Period selama 4 Tahun 2 Bulan 7 Hari dan Profitability Index sebesar 1,706105. Dari hasil perhitungan analisis keuangan di atas dapat disimpulkan bahwa usaha Top Bowl dinyatakan layak untuk dijalankan.

Top Bowl memiliki perkiraan resiko yang mungkin terjadi, seperti human error atau kesalahan pada pegawai yang tidak jujur. Dalam mengantisipasi resiko yang mungkin terjadi, Top Bowl akan memperlakukan para pegawai dengan baik dan menerapkan sistem double check.

Rekomendasi visibilitas usaha Top Bowl adalah memaksimalkan penjualan dengan memanfaatkan strategi pemasaran dan memberikan diskon untuk pembelian tertentu. Dari hasil ringkasan kegiatan usaha Top Bowl yang mencakup visi dan misi perusahaan, pesaing, produk, target pasar, strategi

© Hak cipta milik IBI KKG 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.



pemasaran, sumber daya manusia dan kelayakan usaha. Maka dapat disimpulkan bahwa usaha Top Bowl layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Bisnis Makanan, Top Bowl

ABSTRACT

Victor Tanoto / 72190071 / 2023 / Business Plan for Establishing a Top Bowl Food Business / Advisor: Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.

The writer makes a business plan for the Top Bowl business because the writer sees the busyness of the community which causes them not to have time to cook themselves. Most people prefer to consume fast food. However, fast food can be said to be unhealthy. By looking at this situation, the author wants to create a practical and delicious food business.

Top Bowl is an individual business. Top Bowl's business size is categorized as a small business that has an estimated profit of 300 million rupiah and has a maximum profit of 2.5 billion rupiah.

Top Bowl also has competitors in similar industries, Top Bowl's competitors are Mangkokku and Sec Bowl. From the results of the CPM analysis, Top Bowl gets a value of 3,214, Mangkokku gets a value of 3,373 and Sec Bowl gets a value of 3,161. Top Bowl has an advantage over its competitors in terms of price and product value.

Top Bowl offers Rice Bowl products with the Beef Bulgogi menu. The Rice Bowl contains brown rice that is still warm in a bowl served with 100 grams of beef cooked into beef bulgogi and 1 sunny side egg as a side dish on top. The target market of Top Bowl is the middle to upper class community, who live in the Jakarta city area.

Top Bowl has suppliers for raw material needs, the suppliers of Top Bowl are PD Pasar Jaya, Muara Karan Market and Pejagalan Market. Top Bowl will open for business in July 2024. The location used by Top Bowl is at Green Bay Pluit Condominium with a size of 14 x 5 square meters.

Top Bowl will be operated with a simple structure. Top Bowl requires a workforce of 2 people consisting of 1 manager and 1 production person.

The initial investment required by Top Bowl is Rp76.489.820. The source of funding is obtained from the author's personal savings. The financial analysis of the Top Bowl itself shows positive results where sales every year are above the Break Even Point and produce a Net Present Value of Rp54.009.898, Payback Period for 4 Year 2 Months 7 Day and Profitability Index of 1,706105. From the results of the calculation of the financial analysis above it can be concluded that the Top Bowl business is declared feasible to run.

Top Bowl has an estimated risk that may occur, such as human error or errors in dishonest employees. In anticipating the risks that may occur, Top Bowl will treat employees well and implement a double check system.

Top Bowl's business visibility recommendation is to maximize sales by utilizing marketing strategies and providing discounts for certain purchases. From the results of the summary of Top Bowl's business activities which include the company's vision and mission, competitors, products, target markets, marketing strategies, human resources and business feasibility. So it can be concluded that the Top Bowl business is feasible to run.

Keywords: Food Business, Top Bowl

1. Dilarang menyalin atau menjiplak sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber. Hak cipta dilindungi undang-undang. Untuk penyalinan atau penyalinan lainnya, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah. a. Dilarang menyalin atau menjiplak sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber. 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.



PENDAHULUAN

Konsep Bisnis

Bisnis makanan Top Bowl merupakan sebuah usaha yang menawarkan makanan yang tinggi akan protein serta lebih menyehatkan. Top Bowl merupakan *Rice Bowl* yang memiliki kandungan protein sebesar 46 gram untuk satu porsi. Jenis makanan ini dibuat sesuai dengan selera konsumen dengan rasa gurih, manis dan asin.

Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

Membangun usaha makanan sehat yang tinggi protein bagi masyarakat Indonesia.

b. Misi

1. Menawarkan produk makanan yang berkualitas
2. Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen

Peluang Bisnis

Mengetahui seberapa besarnya peluang bisnis sangatlah penting dalam menentukan keberlangsungan hidup perusahaan. Dengan mengetahui besarnya peluang bisnis, dapat memudahkan perusahaan untuk mengambil langkah-langkah yang strategis sehingga dapat mencapai target. Banyak hal yang dapat diamati, seperti mencari tahu kebiasaan pelanggan, persaingan, daya beli dan lainnya serta selalu kreatif dan berinovasi untuk mengembangkan perusahaan.

Beberapa hal yang menjadi peluang bisnis Top Bowl:

1. Top Bowl menjadi opsi penyelamat disaat seseorang sedang lapar dan tidak punya banyak waktu untuk memasak sendiri atau pergi ke restoran
2. Top Bowl cukup praktis untuk dibawa kemana saja yang dapat menjadi alternatif masyarakat dengan mobilitas yang cukup tinggi
3. Produk yang ditawarkan sedang tren di kalangan mahasiswa dan pekerja yang tinggal di perkotaan
4. Proses produksi Top Bowl yang cukup mudah karena dapat memasak nasi menggunakan rice cooker dan memasak lauknya saja
5. Modal yang diperlukan untuk membuat usaha Top Bowl tidak terlalu besar

Berbagai hal tersebut yang membuat penulis memilih Top Bowl sebagai peluang bisnis di bidang makanan.

Kebutuhan Dana

Kebutuhan dana merupakan salah satu yang penting dalam proses operasi usaha Top Bowl, karena dalam proses operasinya diperlukan biaya untuk membeli peralatan, bahan baku dan perlengkapan lainnya. Modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha Top Bowl adalah sebesar Rp76.489.820. Dana tersebut berasal dari tabungan pribadi penulis.

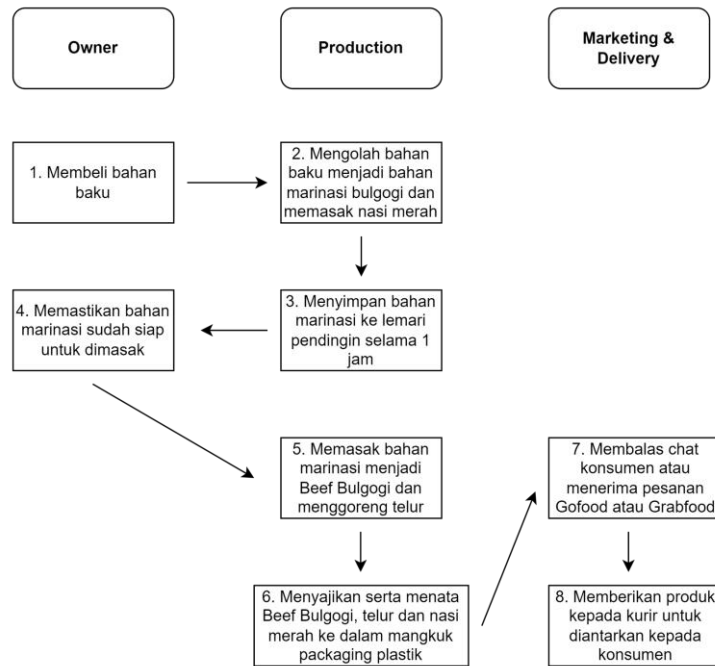
1. Ditaring mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar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

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
Kwik Kian Gie (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)



RENCANA PRODUK/JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN

Rencana Alur Produk

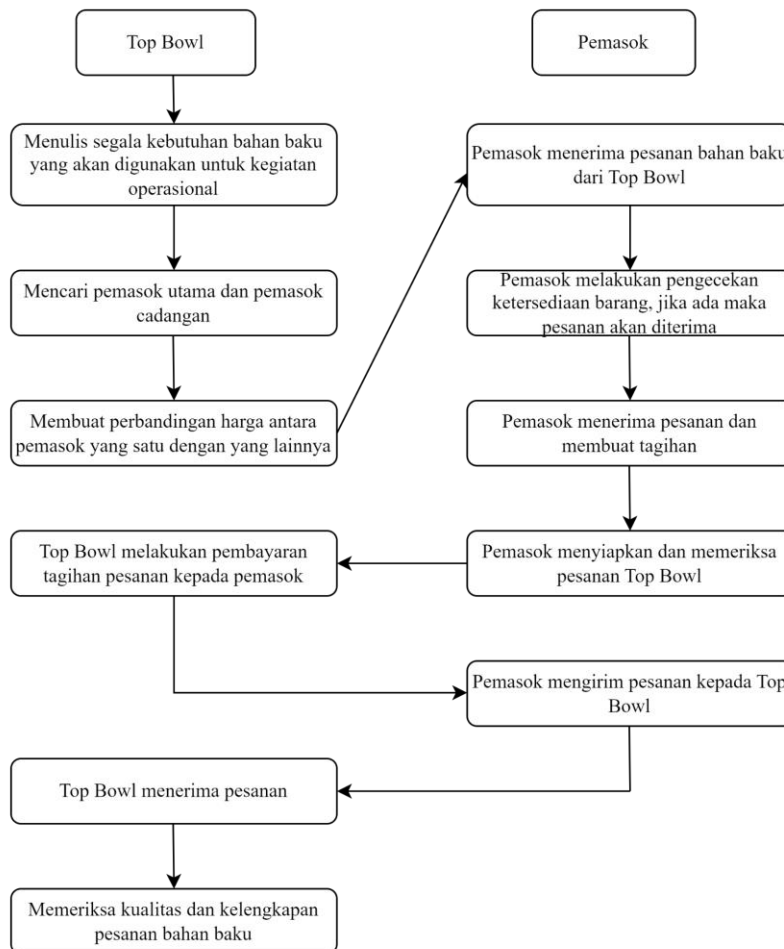


© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Rencana Alur Pembelian





Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan

Dalam menjalankan suatu usaha, diperlukan berbagai peralatan yang dapat mendukung berjalannya segala kegiatan usaha tersebut. Selain itu, dibutuhkan juga teknologi yang dapat membuat segala kegiatan usaha menjadi lebih efektif dan efisien. Peralatan serta teknologi yang akan digunakan dalam suatu usaha harus disesuaikan dengan kebutuhan dari usaha yang dijalankan.

Berikut ini merupakan peralatan yang akan digunakan oleh Top Bowl:

1. Kulkas

Kulkas untuk menyimpan bahan baku agar tidak cepat rusak dan untuk mempercepat proses marinasi daging yang sudah dibumbui.

2. Handphone

Handphone memiliki fungsi sebagai media promosi dan untuk menjawab serta menerima pesanan yang masuk.

3. Kompor dan Tabung Gas

Berfungsi untuk memasak Beef Bulgogi.

4. Rice Cooker

Rice Cooker yang berfungsi untuk memasak nasi merah.

STRATEGI BISNIS

Strategi Pemasaran

a. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis mengelompokkan pasar menjadi berbagai unit geografis seperti negara, provinsi, wilayah, kabupaten dan kota. Suatu perusahaan harus memperhatikan segmentasi geografis karena kebutuhan atau kegunaan suatu produk akan selalu berbeda sesuai dengan kondisi lokasi, keadaan dan cuaca. Berdasarkan segmentasi tersebut, maka segmentasi geografis yang ditargetkan oleh Top Bowl adalah masyarakat yang berdomisili di wilayah Jakarta.

b. Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis mengelompokkan pasar menjadi beberapa kelompok berdasarkan variabel usia, ukuran keluarga, jenis kelamin, pendidikan, pendapatan, pekerjaan, agama, ras, kebangsaan dan generasi. Alasan utamanya karena kebutuhan, tingkat konsumtif dan keinginan setiap orang yang berbeda-beda. Berdasarkan segmentasi tersebut, maka Top Bowl memilih segmentasi demografis berdasarkan usia. Segmen konsumen Top Bowl adalah usia 15 - 40 tahun karena segmen pasar dengan jangka usia tersebut cocok dengan produk yang ditawarkan oleh Top Bowl.

c. Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis mengelompokkan pasar menjadi berbagai kelompok yang berbeda berdasarkan gaya hidup, kelas sosial dan karakteristik. Berdasarkan segmentasi tersebut, maka Top Bowl melakukan pembagian segmentasi psikografis seperti:

1. Gaya hidup, segmen konsumen Top Bowl adalah kepada masyarakat yang gaya hidupnya suka berolahraga seperti angkat beban dan mengkonsumsi makanan yang lebih sehat.
2. Kelas sosial, segmen konsumen Top Bowl adalah kalangan masyarakat kelas menengah ke atas.

d. Segmentasi Tingkah Laku

Segmentasi tingkah laku mengelompokkan pasar menjadi beberapa kelompok yang berbeda, dengan berdasarkan sikap, pengetahuan, loyalitas, reaksi serta penggunaan produk yang terkait dengan konsumen terhadap suatu produk. Berdasarkan segmentasi tersebut, maka segmentasi tingkah laku yang Top Bowl targetkan adalah berdasarkan karakteristik. Segmen

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah, penguatan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah, penguatan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.



konsumen Top Bowl adalah masyarakat yang tidak memasak dan lebih sering untuk membeli makanan dari luar. Maka Top Bowl menyediakan makanan tinggi protein yang praktis dan mengenyangkan.

Strategi Promosi

Top Bowl menggunakan beberapa pilihan media promosi seperti:

1. Advertising (Sticker)

Sticker sebagai salah satu pelengkap yang memiliki manfaat untuk mempromosikan merek usaha. Penulis akan mencetak sticker logo Top Bowl yang akan ditempelkan pada setiap tutup kemasan produk. Sticker juga menjadi cara efektif dalam memberi informasi tambahan kepada konsumen. Memudahkan konsumen untuk mengingat logo dari Top Bowl. Sticker juga membuat kemasan dari suatu produk menjadi lebih menarik untuk dilihat.

2. Direct Marketing (Media Sosial)

Media Sosial menjadi salah satu platform digital yang memudahkan dalam melakukan promosi. Media sosial memfasilitasi para penggunaanya untuk saling berinteraksi, berkomunikasi dan bertukar informasi. Kebiasaan masyarakat yang selalu menggenggam telepon menjadi peluang dalam memperkenalkan produk perusahaan kepada konsumen. Pemanfaatan media sosial sebagai media promosi dapat meningkatkan suatu penjualan. Ada berbagai media sosial seperti Instagram, Tiktok, Youtube, Facebook dan lainnya. Top Bowl akan memanfaatkan *Instagram* dan *Facebook* sebagai media promosi produk Top Bowl. Penulis akan membuat akun untuk mempromosikan serta mengedukasi masyarakat tentang makanan tinggi protein yang praktis dan mendapatkan *feedback* dari masyarakat. Top Bowl juga akan bekerja sama dengan *Influencer* dan *Food Blogger* untuk memperkenalkan produk Top Bowl kepada para pengikutnya di sosial media.

Kebutuhan tenaga kerja dan Kompensasi

1. Gaji Pokok

Besaran gaji yang diberikan akan mengikuti upah minimum provinsi (UMP) yang berlaku di Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta tahun 2023 yang sebesar Rp4.901.798. Untuk gaji manager ditetapkan sebesar Rp6.000.000 dan gaji produksi diberikan sebesar Rp5.000.000.

2. Tunjangan Hari Raya (THR)

Tunjangan hari raya keagamaan merupakan kewajiban yang harus diberikan kepada karyawan yang telah memiliki masa kerja dua belas bulan terus menerus atau lebih. Tunjangan hari raya yang diberikan sebesar satu bulan gaji.

Keuangan

Hasil analisis keuangan dari Top Bowl sendiri menunjukkan hasil yang positif dimana penjualan setiap tahun berada di atas Break Even Point serta menghasilkan Net Present Value sebesar Rp54.009.898, Payback Period selama 4 Tahun 2 Bulan 7 Hari dan Profitability Index sebesar 1,706105. Dari hasil perhitungan analisis keuangan diatas dapat disimpulkan bahwa usaha Top Bowl dinyatakan layak untuk dijalankan.

Pengendalian Resiko

Resiko yang mungkin terjadi dalam usaha Top Bowl adalah *human error* atau kesalahan pada pegawai yang tidak jujur. Ketidakjujuran dari tenaga kerja Top Bowl dapat memberikan dampak buruk bagi usaha Top Bowl. Resiko lainnya dapat berupa kelalaian dalam menjaga kebersihan tempat makan langsung di toko Top Bowl yang akan membuat hilangnya kepercayaan konsumen.



DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku Teks:

- David, Fred R, David, Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases*, Edisi 16, Global Edition, United States of America: Pearson Education.
- Dessler, Gary (2020), *Human Resources Management*, Edisi 16, United States of America : Pearson Education.
- Gitman, J Lawrence & Chad J Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, United States of America : Pearson Education.
- Heizer, Jay, et al (2017), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.
- Kotler, Philip, & Gary Armstrong (2018), *Principial of Marketing*, Edisi 17, Global Edition, United States of America : Pearson Education.
- Kotler, Philip, & Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Global Edition, United State of America : Pearson Education.
- Putri, Nilda Tri, & Arief Nanda Putera (2020), *Studi Kelayakan Bisnis Praktis: Konsep dan Aplikasi*, Padang : Andalas University Press.
- Robbins, Stephen P, Marry A. Coulter (2018), *Management*, Edisi 14, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.
- Setyawan, Setu (2021), *Perpajakan: Pengantar, KUP, Pajak Penghasilan, PPN & PPn-Bm, Pajak Bea Materai, Pajak & Retribusi Daerah*, Malang : Universitas Muhammadiyah Malang.
- Zutter, Chad J., Scoot B. Smart (2019), *Principle of Managerial Finance*, Edisi 15, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.

Sumber internet:

- Azkiya, Vika (2022), “Berapa rata - rata pengeluaran konsumsi masyarakat tiap bulan?”, diakses pada November 2022, <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/06/21/berapa-rata-rata-pengeluaran-konsumsi-masyarakat-tiap-bulan>
- Badan Pusat Statistik (2022), “Indeks Harga Konsumen dan Inflasi dan Inflasi Bulanan Tahun 2017-2021”, diakses pada Desember 2022, <https://www.bps.go.id/>
- Bank Indonesia (2022), “BI 7-day Reverse Repo Rate Naik 25 BPS Menjadi 5,50%”, diakses pada Januari 2022, https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp_2435022.aspx
- Berita Terkini (2022), “Apa Saja Dampak Covid Terhadap UMKM? Ini Ulasannya”, diakses pada Desember 2022, <https://kumparan.com/berita-terkini/apa-saja-dampak-covid-terhadap-umkm-ini-ulasannya-1yhJ5kQiqyF>
- Direktorat Jenderal Perbendaharaan (2021), “Program PEN”, diakses pada November 2022, <http://djp.kemenkeu.go.id/kppn/kotabumi/id/informasi-umum/publikasi-umum/program-pen.html#:~:text=Program%20PEN%20bertujuan%20melindungi%2C%20mempertahankan, yang%20berkontribusi%20pada%20perekonomian%20Indonesia>
- Femina (2018), “Rice Bowl Praktis dan Kekinian”, diakses pada November 2022, <https://www.femina.co.id/food-trend/rice-bowl-praktis-dan-kekinian>



Kompas (2022), "8 Jenis Kartu ATM BCA: Biaya Admin, Limit, dan Fitur Pembedanya", diakses pada Desember 2022, <https://money.kompas.com/read/2022/04/27/111942526/8-jenis-kartu-atm-bca-biaya-admin-limit-dan-fitur-pembedanya?page=all>

Nasrudin, Ahmad (2022), "Cost-plus Pricing: Konsep, Formula, Cara Menghitung, Pro dan Kontra", diakses pada Januari 2023, <https://cerdasco.com/cost-plus-pricing/>

Pajakku (2020), "Dokumen yang WAJIB Dimiliki Setiap Perusahaan", diakses pada Desember 2022, <https://www.pajakku.com/read/60c2d833eb01ba1922ccadc8/Dokumen-yang-WAJIB-Dimiliki-Setiap-Perusahaan>

Saretta, Irene Radius (2020), "Mengenal Apa Itu Target Pasar dan Alasan Pebisnis Harus Menentukannya", diakses pada November 2022, <https://www.cermati.com/artikel/mengenal-apa-itu-target-pasar-dan-alasan-pebisnis-harus-menentukannya>

Soehandoko, Jessica Gabriela (2022), "Perhitungan Modal Bisnis Rice Bowl, Keuntungan dan Potensi Pasar", diakses pada November 2022, <https://entrepreneur.bisnis.com/read/20220429/263/1528866/perhitungan-modalbisnis-rice-bowl-keuntungan-dan-potensi-pasar>



**PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA**

Terima terima dari

Nama Mahasiswa / I : Victor Tanoto

NIM : 72100071

Tanggal Sidang : 14 April 2023

Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian Usaha Makanan

Top Bowl

Jakarta, 20 / April 2023

Mahasiswa/I

(Victor Tanoto)

Pembimbing

(Prita Eka)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© 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.