



## ABSTRACT

Rivaldo / 72190248 / 2023 / *Business Plan for Establishing a Household Supplies Distributor Business "Anugrah Jaya 88" / Advisor: Drs. Wiwin Prastio, M.M.*

*Anugrah Jaya 88 is a business engaged in the field of household equipment distributors who sell household needs products. Anugrah Jaya 88 provides a variety of wholesale household supplies products that can be found through offline and online stores. Anugrah Jaya 88 provides a variety of household goods products with a wide selection of product types: Dish Sponges, Bath Sponges, Toilet Camphor, Insect and Pest Repellent and Wooden Brushes. Anugrah Jaya 88 has a sales method that is carried out with an online and offline system.*

*The initial investment required by Anugrah Jaya 88 has an estimated cost of Rp 612.643.800. Knowing the potential success of a business is very important in determining the feasibility level of the business to be run. For this reason, Anugrah Jaya 88 has calculated a business feasibility analysis with the following methods and results: Payback Period (PP) of the Anugrah Jaya 88 business will reach a turning point with an estimated time of 2 year 1 month 16 Days. Net Present Value (NPV) has a value greater than 0, namely Rp 692.367.210, Profitability Index (PI) produces a value greater than 1, namely 2,1 and Break-Even-Point (BEP) analysis with a sales value that has increased every year.*

**Keywords:** *Business Plan, Anugrah Jaya 88, Distributor, Household Supplies*





## I. Pendahuluan

### A. Konsep Bisnis

Anugrah Jaya 88 merupakan usaha yang bergerak dibidang distributor yang menjual produk perlengkapan rumah tangga (seperti spons cuci piring, spons mandi, kamper toilet, dan lain-lain) secara grosir yang berada di Jl. Pengukiran III No.2i, Jakarta Barat. Anugrah Jaya 88 menawarkan produknya baik secara *online* maupun melalui toko *offline* untuk menjual produk keperluan rumah tangga. Anugrah Jaya 88 menawarkan produk perlengkapan rumah tangga yang lengkap, berkualitas, harga yang kompetitif, dan didukung oleh pelayanan yang memuaskan.

### B. Visi dan Misi

#### 1. Visi

Menjadi perusahaan penyedia perlengkapan rumah tangga terkemuka yang dikenal karena kualitas produk dan layanan yang unggul.

#### 2. Misi

- Menyediakan berbagai macam perlengkapan rumah tangga yang berkualitas tinggi kepada pelanggan.
- Memberikan pelayanan dan kenyamanan terbaik kepada konsumen.
- Menjalin hubungan yang baik kepada para konsumen dan produsen.
- Memperluas pangsa pasar keseluruhan wilayah kota Jakarta.

### C. Besarnya Peluang Bisnis

Perlengkapan rumah tangga merupakan kebutuhan primer semua manusia, misalnya saja seperti sikat cuci piring, spons mandi, dan masih banyak lagi. Walaupun produk-produk tersebut mudah dijumpai di sekitar atau bisa dibeli di minimarket terdekat, kini telah terjadi pergeseran pola berbelanja konsumen, dari yang sebelumnya berbelanja secara langsung di toko, menjadi mengandalkan smartphone untuk berbelanja secara *online*.

Tren belanja yang muncul meningkat saat Indonesia dan seluruh dunia dilanda pandemi COVID-19, yang menuntut semua orang untuk tetap di rumah. Melihat peluang usaha yang sangat tinggi, Anugrah Jaya 88 hadir untuk memenuhi permintaan masyarakat Indonesia akan produk-produk rumah tangga. Untuk bagian online Anugrah Jaya 88 telah menggunakan platform media sosial seperti Whatsapp, Instagram, Facebook, Shopee, dan Tokopedia. Tidak hanya melalui *online* saja, tetapi Anugrah Jaya 88 juga dapat dijumpai secara *offline* dengan mengunjungi toko fisik secara langsung untuk memesan dan membeli barang.

Anugrah Jaya 88 melihat peluang dari bisnis perlengkapan rumah tangga ini sangat menguntungkan karena bisnis ini memiliki produk yang beragam, produk kebutuhan primer, produk tidak lekang dengan waktu, dan mudah untuk dijadikan secara *online* maupun *offline*.

### D. Besarnya Modal yang Dibutuhkan

Besarnya modal yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis ini adalah sebesar Rp 612.643.800 dengan kebutuhan kas awal yang akan digunakan sebagai dana darurat seperti kebutuhan tak terduga, kebutuhan mendesak, dan sebagainya.



Untuk sumber dana, Anugrah Jaya 88 memiliki sumber dana yang berasal dari hibah orang tua.

## II. Rencana Produk, Kebutuhan Operasional, dan Manajemen

### A. Rencana Alur Produk

Perusahaan Anugrah Jaya 88 mendistribusikan barang rumah tangga melalui dua cara, yaitu melalui *offline* (toko fisik) dan *online* (*marketplace*). Para konsumen akhir dapat membeli secara langsung produk dari Anugrah Jaya 88 melalui toko *online* yaitu Shopee dan Tokopedia. Produk dari Anugrah Jaya 88 juga tidak hanya ditujukan untuk para konsumen akhir melainkan juga para pedagang yang membeli produk Anugrah Jaya 88 untuk keperluan bisnis yang mereka miliki.

### B. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Pihak Anugrah Jaya 88 akan melakukan pemesanan barang dagang terhadap pemasok. Setelah menghubungi pemasok untuk pemesanan barang, pihak pemasok akan menghitung total biaya pesanan barang. Pihak Anugrah Jaya 88 selanjutnya akan melakukan pembayaran akan barang yang telah dipesan. Kemudian pihak pemasok akan memproses pesanan Anugrah Jaya 88 dan segera mengirimkan pesanan barang dari Anugrah Jaya 88. Setelah pesanan tiba, pihak dari Anugrah Jaya 88 akan segera melakukan pengecekan dan penataan produk.

### C. Rencana Kebutuhan Teknologi serta Peralatan Perusahaan

Untuk menjalankan pekerjaannya, Anugrah Jaya 88 tentu dibantu oleh teknologi dan peralatan. Teknologi merujuk pada semua alat dan mesin yang digunakan untuk menyediakan barang dan layanan yang dibutuhkan untuk menjaga keberlangsungan dan kenyamanan hidup manusia. Berikut adalah beberapa teknologi dan peralatan yang diperlukan oleh Anugrah Jaya 88 :

1. Laptop
2. Printer *Thermal*
3. Meja Kantor
4. Kursi Kantor
5. Printer
6. Modem Wi-Fi
7. CCTV
8. Smartphone
9. Telepon
10. *Air Conditioner*

## III. Strategi Bisnis

### A. Segmentasi

#### A. Segmentasi Demografis

Untuk kelompok jenis kelamin yang menjadi target Anugrah Jaya 88, termasuk semua jenis kelamin seperti laki-laki dan perempuan dari usia remaja hingga dewasa dengan rentang usia antara 25 hingga 55 tahun. Dari segi pendapatan ekonomis, ditujukan untuk para konsumen dengan pendapatan menengah keatas. Selain itu, tidak menutup kemungkinan bagi yang tidak termasuk dalam kelompok yang disebutkan di atas untuk berbelanja di Anugrah Jaya 88.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (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.



## B. Segmentasi Geografis

Dalam menjalankan usahanya, Anugrah Jaya 88 beroperasi secara offline dan online yaitu melalui toko fisik dan platform marketplace sehingga dapat menjangkau target pasar didalam maupun dari luar wilayah Jabodetabek. Untuk toko offline Anugrah Jaya 88 memilih lokasi bisnisnya di Jakarta Barat dekat dengan Pasar Pagi dan Pasar Asemka yang menjadi pusat grosir. Berdasarkan segmentasi geografis, Anugrah Jaya 88 memiliki ruang lingkup yang sangat luas karena berfokus pada penjualan offline dan online sehingga dapat menjangkau konsumen di seluruh wilayah Indonesia.

## C

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

## 3. Segmentasi Perilaku

Segmentasi perilaku dari Anugrah Jaya 88 ditujukan kepada pelanggan yang selalu berbelanja secara offline maupun online untuk memenuhi kebutuhan pribadi dan kebutuhan untuk berbisnis.

## 4. Segmentasi Psikografis

Anugrah Jaya 88 berfokus pada pelanggan yang sering menggunakan perlengkapan rumah tangga dan tertarik untuk mempunyai penghasilan dari bisnis perlengkapan rumah tangga.

## B. Diferensiasi

Anugrah Jaya 88 memiliki strategi diferensiasi dalam segi produk dan pelayanan yaitu menyediakan produk perlengkapan rumah tangga dengan berbagai macam jenis dan merek, memiliki harga yang lebih murah dibandingkan dengan kompetitor lain dan memberikan pelayanan yang ramah serta cepat dalam pengiriman pesanan dalam melayani keperluan konsumen.

## C. Positioning

Untuk menciptakan loyalitas pelanggan, nilai suatu produk harus ditanamkan secara mendalam di benak konsumen. Anugrah Jaya 88 ingin menyampaikan nilainya kepada para pelanggan sebagai distributor perlengkapan rumah tangga dengan produk yang beragam, pelayanan yang ramah, harga yang kompetitif, pengiriman barang dan pelayanan yang cepat serta mengutamakan kejujuran untuk meningkatkan kepuasan konsumen.

## D. Produk

Varian produk dari Anugrah Jaya 88 saat ini adalah:

1. Spons Cuci Piring 021
2. Sabut cuci besi Good Wife 30gr
3. Spons Mandi Bawang
4. Spons Mandi Labu
5. Sikat Sj
6. Sikat Jumbo
7. Sikat Jezzco
8. Kamper Kilo Putih
9. Kamper Kilo Warna
10. Kamper Baru isi 3
11. Kamper Baru isi 5
12. Kamper Tikus & Kecoa
13. Kapur Ajaib Bagus (anti kecoa dan semut)
14. Racun Tikus Petrokum
15. Lem Tikus Cobra

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.



## E. Penetapan Harga

Terdapat tiga aspek yang menjadi pertimbangan Anugrah Jaya 88 dalam menentukan harga yakni penetapan harga berdasarkan nilai, penetapan harga berdasarkan biaya, dan penetapan harga berdasarkan persaingan. Harga Anugrah Jaya 88 ditetapkan berdasarkan harga persaingan, yang mengacu pada harga pesaing di pasar. Ini berarti harga jual produk Anugrah Jaya 88 tidak akan terlalu jauh dari harga pesaing karena harga sangat sensitif bagi konsumen, yang selalu mencari harga termurah untuk produk yang sama.

## F. Saluran Distribusi

Saluran distribusi yang digunakan oleh Anugrah Jaya 88 terhadap para pelanggan adalah model saluran distribusi tingkat nol dan dua dimana untuk penjualan *offline* Anugrah Jaya 88 berada pada posisi distributor yang menjual produk kepada pengecer dan pedagang grosir. Untuk penjualan *online* Anugrah Jaya 88 akan menggunakan saluran distribusi tingkat nol karena produk yang dijual oleh Anugrah Jaya 88 langsung kepada pelanggan akhir tanpa adanya perantara apapun.

## G. Strategi Promosi

Anugrah Jaya 88 menggunakan berbagai macam strategi promosi agar produk yang dijual dapat semakin dikenal oleh Masyarakat. Anugrah Jaya 88 menggunakan media sosial, *marketplace*, dan *business card* untuk mempromosikan produk yang dijual oleh Anugrah Jaya 88.

## H. Rencana Organisasi

Pada awal berdirinya, Anugrah Jaya 88 memiliki 6 anggota yaitu Manajer (pemilik), Administrasi Marketing, Kurir, Gudang dan Sales. Anugrah Jaya 88 mempekerjakan karyawan 8 jam per hari yang berlangsung selama 6 hari dalam seminggu. Adapun bentuk balas jasa yang diberikan pihak Anugrah Jaya 88 untuk para karyawannya berupa gaji pokok dan Tunjangan Hari Raya (THR).

## I. Rencana Keuangan

Investasi awal yang dikeluarkan pemilik untuk menjalankan bisnis ini adalah Rp 612.64.800. Berdasarkan analisa kelayakan investasi selama lima tahun kedepan didapatkan hasil bahwa,

1. Melalui perhitungan *Payback Periode*, proyeksi bisnis dari Anugrah Jaya 88 mendapatkan kembali biaya investasi awal dalam waktu 2 Tahun 1 Bulan 16 Hari yang berarti lebih cepat daripada umur ekonomis bisnis (5 tahun);
2. Melalui hasil perhitungan *Net Present Value*, bisnis Anugrah Jaya 88 layak untuk diterima karena nilai NPV lebih besar dari pada nol yakni sebesar Rp 692.367.210;
3. Melalui hasil perhitungan *Profitability Index*, bisnis Anugrah Jaya 88 layak untuk diterima karena nilai PI lebih besar daripada 1 yakni sebesar 2,1;
4. Melalui hasil perhitungan *Break Event Point*, bisnis Anugrah Jaya 88 layak untuk dijalankan karena jumlah penjualan pertahunnya selalu lebih besar dari nilai BEP. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa usaha Anugrah Jaya 88 merupakan usaha yang dapat dijalankan dan layak untuk direkomendasikan.

## J. Pengendalian Resiko

Dalam mengurangi risiko usaha, Anugrah Jaya 88 berfokus pada pelayanan pelanggan yang baik dengan tujuan untuk memberikan kepuasan pelanggan yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

berdampak pada peningkatan jumlah pelanggan baru serta memaksimalkan kegiatan promosi di media sosial dan *marketplace*.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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





DAFTAR PUSTAKA

- Brigham, Eugene F., Joel F. Houston (2018), *Fundamentals of Financial Management*, Edisi 15, United States of America : Cengage.
- David, Fred R., Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach*, Concepts, Edisi 16, Global Edition, United States of America : Pearson Education.
- Dessler, Gary (2020), *Human Resources Management*, Edisi 16, United States of America: Pearson Education.
- Kotler, Philip., Gary Armstrong (2018), *Principals of Marketing*, Edisi 17, Global Edition, United States of America : Pearson Education.
- Kotler, Philip, Kevin Keller, & Alexander Chernev (2021), *Marketing Management*, Edisi 16, Global Edition, United States of America : Pearson Education.
- Robbins, Stephen P., Marry A. Coulter (2018), *Management*, Edisi 14, Global Edition, Malaysia : Pearson Education.
- Robbins, Stephen P., Timothy A. Judge (2018), *Essential of Organizational Behavior*, Edisi 14, Global Edition, United States of America : Pearson Education.
- Sheridan, Titman, Arthue J. Keown, & John D. Martin (2018), *Financial Management: Principles & Applications*, Edisi 13, United States of America : Pearson Education.
- dataindonesia.id (2022), *Konsumsi Rumah Tangga Indonesia Tumbuh 4,93% pada 2022*, diakses 10 Februari 2023, <https://dataindonesia.id/bursa-keuangan/detail/konsumsi-rumah-tangga-indonesia-tumbuh-493-pada-2022>
- katadata.co.id (2022), *10 E-Commerce dengan Pengunjung Terbanyak Kuartal I 2022*, diakses 15 Februari 2023, <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/07/19/10-e-commerce-dengan-pengunjung-terbanyak-kuartal-i-2022>
- digimind.id (2020), *10-kategori-produk-terlaris-di-tokopedia pada 2020*, diakses 25 Februari 2023, <https://digimind.id/10-kategori-produk-terlaris-di-tokopedia/>
- bi.go.id (2023), *Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Tetap Kuat*, diakses 10 Maret 2023, [https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp\\_252823.aspx](https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp_252823.aspx)
- dukcapil.kemendagri.go.id (2022), *Dukcapil Kemendagri Rilis Data Penduduk Semester I Tahun 2022, Naik 0,54% Dalam Waktu 6 Bulan*, diakses 12 Maret 2023, <https://dukcapil.kemendagri.go.id/berita/baca/1396/dukcapil-kemendagri-rilis-data-penduduk-semester-i-tahun-2022-naik-054-dalam-waktu-6-bulan>

© Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya ini tanpa menyebutkan sumber. a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

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



bussines.co.id (2022), *Usaha Distributor Perlengkapan Alat Rumah Tangga, Ini Peluangnya!*, diakses 18 Juni 2023, <https://bussines.co.id/usaha-distributor-perlengkapan-alat-rumah-tangga/>

stekom.ac.id (2021), *Usaha Perlengkapan Rumah Tangga Dengan Keuntungan Yang Menjanjikan*, diakses 5 April 2023, <https://stekom.ac.id/berita/usaha-perlengkapan-rumah-tangga-dengan-keuntungan-yang-menjanjikan>

lintashaba.com (2022), *Pasar Pagi Lama dan Pasar Asemka, Tujuan Belanja Seru di Kawasan Pecinan Jakarta*, diakses 14 Juli 2023, <https://www.lintashaba.com/food-travel/pasar-pagi-lama-dan-pasar-aseмка-tujuan-belanja-seru-di-kawasan-pecinan-jakarta>

Bank Indonesia (2023), *BI 7-Day Reverse Repo Rate Naik 25 BPS Menjadi 5,75%: Sinergi Menjaga Stabilitas Dan Momentum Pemulihan*, diakses 12 Mei 2023, [https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp\\_251323.aspx](https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp_251323.aspx)

umsu.ac.id (2023), *UMP Jakarta Bogor Depok Tangerang Bekasi 2023*, diakses 21 Mei 2023, [UMP Jakarta Bogor Depok Tangerang Bekasi 2023 – Berita dan Informasi \(umsu.ac.id\)](https://umsu.ac.id/UMP-Jakarta-Bogor-Depok-Tangerang-Bekasi-2023-Berita-dan-Informasi)

online-pajak.com (2022), *Daftar NPWP Online, Ini 3 Syarat & Langkah Mudahnya*, diakses 9 April 2023, [Daftar NPWP Online, Ini 3 Syarat & Langkah Mudahnya \(online-pajak.com\)](https://online-pajak.com/daftar-npwp-online-ini-3-syarat-langkah-mudahnya)

Shipper.id (2022), *Yuk, Cari Tahu Tarif Pemasangan Instagram Ads*, diakses 4 Juni 2022, <https://shipper.id/blog/digitalmarketing/yuk-cari-tahu-tarif-pemasangan-instagram-ads>

indihome.co.id (2023), *Pilihan Paket IndiHome Internet Unlimited*, diakses 11 Juli 2023, <https://indihome.co.id/paket/daftar>

pamjaya.co.id, *Info Pelanggan*, diakses 13 Juli 2023, <https://www.pamjaya.co.id/infopelanggan>

ekonomi.bisnis.com (2023), *Cek! Daftar Lengkap Tarif Listrik PLN April-Juni 2023*, diakses 26 Mei 2023, <https://ekonomi.bisnis.com/read/20230402/44/1642905/cek-daftar-lengkap-tarif-listrik-pln-april-juni-2023>

money.kompas.com (2022), *11 Jenis Tabungan BCA: Biaya Admin, Bunga, dan Fasilitasnya*, diakses 24 Juni, <https://money.kompas.com/read/2022/05/11/211056326/11-jenis-tabungan-bca-biaya-admin-bunga-dan-fasilitasnya?page=all>

Gurubelajarku.com (2023), *Payback Period: Pengertian, Rumus, Kelebihan, Kekurangan, Contoh Soal*, diakses 17 Juli 2023, [Rumus NPV \(Net Present Value\): Pengertian, Rumus, Tabel, Contoh Soal \(gurubelajarku.com\)](https://gurubelajarku.com/payback-period)

Gurubelajarku.com (2023), *Rumus NPV (Net Present Value): Pengertian, Rumus, Tabel FVIFA, dan Contoh Soal*, diakses 17 Juli 2023, [Rumus NPV \(Net Present Value\): Pengertian, Rumus, Tabel, Contoh Soal \(gurubelajarku.com\)](https://gurubelajarku.com/rumus-npv)

HSB.co.id (2023), *Profitability Index*, diakses 17 Juli 2023, [Profitability Index | HSB Investasi](https://hsb.co.id/profitability-index)

Mekari.com (2023), *Ketahui Cara Menghitung Break Even Point (BEP) Unit dan Rupiah*, diakses 17 Juli 2023, <https://mekari.com/blog/cara-menghitung-bep/#:~:text=Berikut%20rumus%20BEP%20untuk%20unit,Unit%20x%20BEP%20per%20Unit>

Republik Indonesia. 2008. *Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*. Sekretariat Negara. Jakarta

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

1. Dilarang menyalin, mengutip, atau menjiplak sebagian atau seluruh isi dari karya tulis ini untuk keperluan akademik, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah, atau untuk tujuan komersial lainnya.

Kwik Kian Gie School of Business



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. 2021. *Peraturan Pemerintah No. 36 Tahun 2021 Pasal 36 Tentang Pengupahan*

Republik Indonesia. 2016. *Peraturan Menteri Ketenagakerjaan No. 6 tahun 2016 Tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan*.

Republik Indonesia. 2004. *Undang - Undang Nomor 40 tahun 2004 Tentang Sistem Jaminan Nasional*.

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

**PERSETUJUAN RESUME  
KARYA AKHIR MAHASISWA**

Telah terima dari

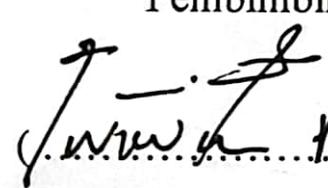
Nama Mahasiswa / I : Rivaldo  
NIM : 72190248 : Tanggal Sidang : 4 September 2023  
Judul Karya Akhir : RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA  
DISTRIBUTOR PERLENGKAPAN RUMAH TANGGA  
"ANUGRAH JAYA 88"

Jakarta, 15 / 9 20 23

Mahasiswa/I

  
.....)  
Rivaldo

Pembimbing

  
.....)  
25/9/23

© Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis