



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA

“BOLA UBI NOMNOM”

DI TANGERANG

Hanssen Hadrian

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

hadrian.hanssen@gmail.com

ABSTRAK

Hanssen Hadrian / 72190051 / 2023 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Bola Ubi NomNom di Modern Town Market, Tangerang / Dosen Pembimbing : Dr. Sylvia Sari Rosalina, S.Sos., M.Si.

Bola Ubi NomNom adalah suatu bisnis dalam bidang kuliner yang berfokus pada penjualan bola ubi. Bola Ubi NomNom beroperasi secara *offline* yang berada di Modern Town Market, Tangerang dan *online* melalui aplikasi seperti *GrabFood*, *GoFood*, dan *ShopeeFood*. Bola Ubi NomNom mempunyai visi yaitu menjadikan ubi menjadi makanan yang disukai oleh semua kalangan dan dapat diterima oleh semua kalangan masyarakat. Bola Ubi NomNom memiliki misi yaitu berfokus pada inovasi dan kualitas produk, menjadikan bisnis Bola Ubi NomNom sebagai perusahaan franchise, mempertahankan dan meningkatkan kepuasan konsumen dari segi rasa, dan menciptakan lebih banyak lapangan pekerjaan.

Bisnis Bola Ubi NomNom termasuk dalam pasar persaingan sempurna yang memiliki pesaing sebagai tolak ukur untuk dapat melihat kelemahan dan keunggulan bisnis yaitu Bola Ubi Kopong Boboho dan Bobobi.

Bola Ubi NomNom memiliki target pasar masyarakat yang berada di daerah Tangerang, laki-laki dan perempuan dengan usia 7 – 65 tahun. Bola Ubi NomNom menargetkan konsumen dari semua tingkat pendidikan, pekerjaan dan semua tingkat penghasilan. Produk yang ditawarkan Bola Ubi NomNom ada 4 yaitu bola ubi original, bola ubi *redvelvet*, bola ubi gula halus, dan bola ubi pandan.

Bola Ubi NomNom membutuhkan 5 tenaga kerja yaitu 1 manajer, 3 *staff outlet*, dan 1 *staff* pemasaran. Bola Ubi NomNom beroperasi dari jam 10.00 - 21.00.

Kebutuhan investasi awal Bola Ubi NomNom adalah sebesar Rp 55.129.078 yang dipakai untuk kas perusahaan, peralatan, perlengkapan, persediaan bahan baku, tempat sewa, dan promo *launching*.

Dalam perhitungan analisis kelayakan investasi, Bola Ubi NomNom menggunakan analisis *Payback Period* dengan waktu selama 6 Bulan 26 Hari, *Net Present Value* yang positif sebesar Rp 1.338.394.964, *Profitability Index* sebesar 25.28 dan *Break Even Point* yang selalu mendapat hasil positif dalam waktu 5 Tahun.



Kata Kunci : Bola ubi, Bola Ubi NomNom, Pendirian Bisnis, Kuliner

ABSTRACT

Hanssen Hadrian / 72190051 / 2023 / Business Plan for the Establishment of a “NomNom’s Sweet potato ball” in Modern Town Market, Tangerang / Advisor : Dr. Sylvia Sari Rosalina, S.Sos., M.Si.

NomNom’s Sweet potato ball is a business in the culinary section that focused on sweet potato ball sale. NomNom’s Sweet potato ball operates by having an offline store located in Modern Town Market, Tangerang, as well as online store through application such as Grabfood, Gofood, and Shoppefood. NomNom’s Sweet potato ball have a vision, which is to make sweet potato as a food that are likeable and accepted for all of Indonesian society. NomNom’s Sweet potato ball also have a mission that are focusing on innovation and the quality of product, turning the business as a franchise, maintaining and increasing customer satisfaction in terms of flavor, and lastly, creating lots of job fields.

NomNom’s Sweet potato ball business falls under a competitive market where it competes with Kopong Boboho’s sweet potato ball and Bobobi’s sweet potato ball. By being in that kind of competitive environment, NomNom’s Sweet potato ball saw it as a benchmark in order to see the weakness and strengths of this particular field of business.

NomNom’s Sweet potato ball have a particular target audience, which is man and women age 7 65 years old, located in Tangerang. NomNom’s Sweet potato ball targeted consumer from all levels of educations, jobs, and financial levels. There are 4 product flavors that NomNom’s Sweet potato ball offers, there’s an original sweet potato, redvelvet, confectioner’s sugar, and pandan.

NomNom’s Sweet potato ball need 5 manpower, which is 1 manager, 3 outlet staff, and 1 marketing staff. NomNom’s Sweet potato ball operates from 10.00 am – 21.00 pm.

The initial investment of NomNom’s Sweet potato ball is ranging around Rp 55.129.078 It is used for business’s cash, cost of equipment, raw material supplies, rent of the place, and promotional launch.

According to the calculation analysis of investment’s feasibility, NomNom’s Sweet potato ball used payback period analysis within 9 months and 15 days. The result is a positive net present value of Rp 1.338.394.964, profitability index of 25.28 and constant positive results of break even point within 5 years period.

Keywords : Sweet potato ball, NomNom’s Sweet potato ball, Business Establishment, Culinary

Hak cipta milik IBI Kwik Kian Gie
Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang menyalin 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.



I. Pendahuluan

Bola Ubi NomNom adalah suatu bisnis dalam bidang kuliner yang menawarkan produk yang memiliki kualitas yang baik yang berbahan dasar ubi. Penulis memilih bisnis kuliner yang berbahan dasar ubi karena selain enak, ubi memiliki banyak manfaat yang baik untuk tubuh. Produk Bola Ubi NomNom dapat dinikmati dari semua jenis kelamin yaitu laki-laki dan perempuan. Bola Ubi NomNom juga dapat dinikmati mulai dari anak-anak sampai dewasa. Pengemasan dari Bola Ubi NomNom juga ringkas sehingga produk Bola Ubi NomNom mudah dibawa dan dinikmati kapan saja dan dimana saja. Penjualan produk Bola Ubi NomNom dilakukan secara *offline* dan *online*. Bola Ubi NomNom berlokasi di *Modern Town Market*, Tangerang. Bola Ubi NomNom menggunakan aplikasi *online* seperti *GoFood*, *GrabFood*, dan *Shopeefood* sehingga dapat mempermudah masyarakat untuk membeli produk Bola Ubi NomNom. *Outlet* Bola Ubi NomNom buka dari jam 10 pagi hingga jam 9 malam.

Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari Bola Ubi NomNom adalah menjadikan ubi menjadi makanan yang disukai oleh semua kalangan dan dapat diterima oleh semua kalangan masyarakat.

Misi dari Bola Ubi NomNom sebagai berikut:

- 1). Berfokus pada inovasi dan kualitas produk .
- 2). Menjadikan bisnis Bola Ubi NomNom sebagai perusahaan franchise.
- 3). Mempertahankan dan meningkatkan kepuasan konsumen dari segi rasa.
- 4). Menciptakan lebih banyak lapangan pekerjaan.

Peluang Bisnis

Usaha kuliner seperti makanan ringan atau cemilan merupakan salah satu usaha yang sedang menjadi trend saat ini karena merupakan usaha yang dapat memenuhi kebutuhan kita. Mulai dari anak-anak, remaja, dewasa hingga lansia, permintaan pasar akan jajanan semakin meningkat. Hal ini menjadikan usaha makanan ringan menjadi salah satu usaha

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



yang diminati banyak orang dan salah satu peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan lebih besar. Mondelez internasional merilis survey bertajuk “*The State of Snacking*” yang digelar di 12 negara. Hasilnya, masyarakat Indonesia ternyata paling doyan ngemil. Survei ini dilakukan untuk menganalisa kebiasaan, wawasan dan tren ‘ngemil’ konsumen di Indonesia dan 11 negara lainnya. Dari data di atas penulis melihat besarnya peluang bisnis bola ubi ini sebagai cemilan di Indonesia. Salah satu jenis kuliner atau cemilan yang diminati masyarakat dan memiliki pertumbuhan di Indonesia yang positif adalah bola ubi. Bola ubi diminati masyarakat karena ubi selain memiliki rasa yang enak dan manis namun juga memiliki banyak manfaat.

Kebutuhan Dana

Dana merupakan hal yang penting untuk memmbuat suatu bisnis. Penulis membuat bisnis Bola Ubi NomNom juga memerlukan dana. Dana awal yang di butuhkan penulis untuk membuka bisnis Bola Ubi NomNom ini adalah Rp55.129.078,00 yang berasal dari pinjaman dari orang tua sebesar Rp30.000.000,00 dan tabungan penulis sebesar Rp25.129.078,00.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



II. Rencana Produk, Kebutuhan Operasional Dan Manajemen

C Time Table rencana kegiatan operasional Bola Ubi NomNom, sebagai berikut:

No	Kegiatan	Bulan dan Tahun																				
		Sept-23				Okt-23					Nov-23				Des-23				Jan-24			
		1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Analisis bisnis	■	■	■	■																	
2	Menentukan lokasi dan tempat usaha					■	■															
3	Menentukan pemasok							■	■													
4	Membuat NPWP									■												
5	Membuat NIB										■											
6	Membeli perlengkapan dan peralatan											■										
7	Melakukan penataan tempat usaha dan penentuan alur produksi												■	■								
8	Merekrut tenaga kerja													■	■							
9	Melakukan pelatihan karyawan																■					
10	Melakukan promosi																■	■	■	■	■	■
11	Membeli bahan baku																	■	■			
12	Pembukaan tempat usaha																			■		

Sumber: Bola Ubi NomNom, 2023

Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Berikut adalah alur pembelian dan penggunaan bahan baku Bola Ubi NomNom:

1. Melakukan pengamatan jumlah permintaan produk
2. Membeli persediaan / bahan baku kepada pemasok dalam jumlah yang telah ditentukan
3. Menerima dan menyimpan persediaan / bahan baku yang telah dibeli
4. Menggunakan persediaan dengan sistem first in first out untuk menjaga kualitas produk
5. Melakukan perhitungan sisa dan kekurangan persediaan
6. Melakukan pengecekan kualitas bahan baku secara berkala. Apabila bahan baku tidak terpakai dan sudah tidak layak konsumsi maka akan segera dibuang.

1. Uraian yang 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 IBKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



Rencana Kebutuhan Peralatan, dan Perlengkapan

Berikut adalah kebutuhan peralatan usaha Bola Ubi NomNom:

No	Keterangan	Qty	Harga	Total
1	Gerobak	1	6,500,000	6,500,000
2	Kulkas 2 Pintu CHANGHONG	1	1,999,000	1,999,000
3	Smartphone Samsung Galaxy A14	1	2,499,000	2,499,000
4	Laptop Lenovo	1	4,695,000	4,695,000
5	Lampu	2	16,000	32,000
6	Kompor 2 Tungku	1	282,000	282,000
7	Selang gas	1	76,000	76,000
8	Kukusan	1	69,900	69,900
9	Kuali	1	38,000	38,000
10	Spatula datar	2	288,000	576,000
11	Capitan	2	8,500	17,000
12	Box Plastik	6	20,000	120,000
13	Baskom Diameter 54 cm	2	20,000	40,000
14	Saringan	2	8,000	16,000
15	Apron	2	28,000	56,000
16	Sendok lusinan	1	7,000	7,000
17	Tempat sendok	1	4,300	4,300
18	Nampan Stainlees	2	12,000	24,000
19	Pisau	2	10,500	21,000
20	Timbangan	1	23,500	23,500
21	Botol Plastik	1	8,500	8,500
22	Gelas Ukur	1	4,700	4,700
23	Bangku	4	10,000	40,000
24	Tabung Gas	2	175,000	350,000
25	Sapu+Pengki	1	40,000	40,000
26	Alat Pel	1	145,000	145,000
	Total	43	16,987,900	17,683,900

Sumber: Bola Ubi NomNom, 2023

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



Berikut merupakan kebutuhan perlengkapan usaha Bola Ubi NomNom:

	1 Bulan			1 Tahun
Keterangan	Jumlah	Harga	Total	
Tissue Dapur	4	12,000	48,000	576,000
Sarung Tangan Plastik isi 100	2	5,500	11,000	132,000
Sabun Cuci (800 ml)	3	14,500	43,500	522,000
Busa Cuci Piring	1	6,000	6,000	72,000
Sabun Lantai	1	34,000	34,000	408,000
Kantong Sampah isi 12	3	15,500	46,500	558,000
Nota Bon isi 50 lembar	36	14,000	504,000	6,048,000
Kain Lap	2	8,000	16,000	192,000
Pulpen	2	2,000	4,000	48,000
Total Perlengkapan			713,000	8,556,000

Sumber: Bola Ubi NomNom, 2023

III Strategi Bisnis

Rencana Pemasaran

Strategi pemasaran yang digunakan oleh Bola Ubi NomNom adalah melalui media sosial seperti membuat konten-konten yang menarik serta menggunakan fitur *ads* pada Instagram. Bola Ubi NomNom juga menggunakan jasa *influencer* dan pemberian promo diskon pada waktu tertentu.

Rencana Promosi

Dalam promosi ini Bola Ubi NomNom akan melakukan Instagram *ads* dilakukan seminggu 2 kali. *Endorse Influencer* dilakukan sebulan 1 kali. Bola Ubi NomNom akan mengadakan promo akhir bulan pada setiap tanggal 30 yaitu promo 30% dengan kuota terbatas yaitu 30 porsi. Jadi 30% dari harga Rp25.000 adalah Rp7.500 sehingga biaya promo akhir bulan setiap tahun Bola Ubi NomNom sebesar Rp2.700.000.

Rencana Organisasi

Bola Ubi NomNom memiliki 5 pekerja yaitu manajer, *staff outlet*, dan *staff* pemasaran. Tenaga kerja memiliki jam waktu kerja mulai hari senin sampai minggu dalam sistem *shift*. Waktu kerja *staff outlet* terbagi menjadi dua *shift* dengan pembagian yaitu *shift*

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.



pertama mulai pukul 7.00 hingga pukul 14.00 dan *shift* kedua mulai pukul 14.00 – 21.00 dengan 30 menit untuk waktu istirahat. *Shift* pertama diisi dengan dua orang *staf outlet* untuk membuat persiapan usaha yaitu membuat produk bola ubi di pagi hari dan kemudian pada jam 10.00 membuka *outlet*. Sedangkan untuk *shift* kedua, hanya diisi oleh 1 orang *staf*. Untuk *staf* pemasaran, hanya ada 1 *shift* yaitu jam kerja mulai pukul 8.00 – 17.00 dengan sistem WFH (*Work From Home*).

Analisis Keuangan

Kelayakan usaha Bola Ubi NomNom dapat dilihat dari laporan keuangan yang terdiri dari laporan laba-rugi, laporan arus kas, dan laporan neraca. Berdasarkan laporan laba rugi, Bola Ubi NomNom mendapatkan laba sebesar Rp99.077.396 pada tahun 2024 dan Rp157.765.911 pada tahun 2028. Berdasarkan laporan arus kas, saldo kas akhir Bola Ubi NomNom setiap tahunnya mengalami peningkatan. Saldo kas awal pada tahun 2023 sebesar Rp2.000.000 dan saldo kas akhir pada tahun 2028 yaitu Rp618.592.429. Berdasarkan laporan neraca, Bola Ubi NomNom memiliki total investasi awal pada 2023 yaitu Rp55.129.078 dan pada akhir tahun 2028 total investasi sebesar Rp669.769.297.

Pengendalian Resiko Usaha

1. Risiko Internal
 - a. Kualitas produk

Kualitas produk merupakan hal yang sangat penting dalam suatu usaha. Apabila produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang tidak baik/kurang baik maka akan menjadi resiko bagi suatu usaha. Kualitas yang tidak baik akan membuat tingkat kepuasan konsumen menjadi menurun sehingga dapat membuat brand Bola Ubi NomNom menjadi jelek dan akan membuat pelanggan kehilangan kepercayaan. Bola Ubi NomNom akan terus memperhatikan kualitas produk agar Bola Ubi NomNom bisa memberikan kepercayaan kepada konsumen.

- b. Kualitas Tenaga Kerja



Menurunnya kualitas tenaga kerja yang sudah tidak sesuai standar perusahaan akan menjadi risiko sehingga akan berpengaruh terhadap penjualan Bola Ubi NomNom. Hal ini harus dihindari oleh perusahaan yaitu dengan memantau terus kinerja karyawan dan memberikan hukuman apabila melanggar peraturan perusahaan.

2. Risiko Eksternal
 - a. Krisis Ekonomi

Situasi ekonomi suatu negara pasti akan mempengaruhi bisnis yang terdapat pada negara tersebut. Apabila keadaan ekonomi suatu negara sedang mengalami krisis maka akan berdampak negatif terhadap bisnis yaitu membuat daya beli masyarakat akan menurun sehingga penjualan juga akan menurun.

- b. Munculnya Pesaing

Mendirikan bisnis seperti ini tidak terlalu sulit dan modal yang dikeluarkan juga tidak terlalu banyak. Apabila seorang pengusaha melihat adanya sebuah peluang untuk mendirikan usaha ini maka mereka akan merambah ke bisnis tersebut. Sehingga akan mengancam usaha Bola Ubi NomNom.

(C) 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.



DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku :

Astuti, M., & Matondang, N. (2020). *Manajemen Pemasaran: UMKM DAN DIGITAL SOSIAL MEDIA*. Yogyakarta: Deepublish Publisher.

Dr. Jim Hoy Yam, S. (2020). *Manajemen Strategi*. Makassar: Nas Media Pustaka.

Hasan, H., & Widayani, A. (2023). *Administrasi Sumber Daya Manusia*. Blitar: PT Literasi Nusantara Abadi Grup.

Kotler, P., & Amstrong, G. (2018). *Principles of Marketing*. Harlow: Pearson Education.

Muhtadin, I., & Yusuf, M. (2023). *Perilaku Organisasi*. Sumatera: CV Azka Pustaka.

Mustikasari, A. (2023). *Manajemen Operasional*. Yogyakarta: PT. Limajari Indonesia.

Riyanto, S. (2022). *Analisis Pemecahan Masalah dan Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Penerbit Gramedia Pustaka Utama.

Sayyid, M. (2020). *Strategi Pemasaran Bisnis Farmasi*. Sidoarjo: Zifatama Jawara.

Siburian, H. K., & Firdaus, A. (2022). *Studi Kelayakan Bisnis*. Sumatra Barat : PT. Global Eksekutif Teknologi.

Sobana, H. D. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis*. Bandung: PUSTAKA SETIA.

Soelistyo, E. E., Budidharmanto, L. P., & Andriyani, S. S. (2022). *Business Plan For Hospitality*. Surabaya: Universitas Ciputra.

Utama, Z. M. (2020). *Manajemen Sumber Daya Manusia Konsep Dasar & Teori*. Jakarta : UNJ Press.

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.



Sumber Website :

Alodokter (2021), *Manfaat Ubi Jalar dan Kandungan Nutrisinya*, diakses pada Desember 2022
<https://www.alodokter.com/manisnya-nutrisi-di-dalam-manfaat-ubi-jalar>

CNN Indonesia (2021), *Survey Selama Pandemi Orang Indonesia Makin Doyan Ngemil*, diakses pada November 2022
<https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20210112174105-262-592787/survei-selama-pandemi-orang-indonesia-makin-doyan-ngemil>

Databoks (2020), *Indonesia Peringkat ke-4 Negara Berpenduduk Terbanyak Dunia*, diakses pada November 2022
<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2020/12/15/indonesia-peringkat-ke-4-negara-berpenduduk-terbanyak-dunia>

Data Indonesia (2023), *Pengguna Media Sosial di Indonesia*, diakses pada Juni 2023
<https://dataindonesia.id/internet/detail/pengguna-media-sosial-di-indonesia-sebanyak-167-juta-pada-2023>

Kemenkeu (2023), *Ekonomi Indonesia Terus Tumbuh*, diakses pada Juni 2023
<https://www.kemenkeu.go.id/informasi-publik/publikasi/berita-utama/Lampau-prediksi-ekonomi-indonesia-terus-tumbuh>

Kemenkeu (2023), *Inflasi Juni 2023*, diakses pada Juli 2023
<https://www.kemenkeu.go.id/informasi-publik/publikasi/berita-utama/Inflasi-Juni-2023-Lanjutkan-Tren-Penurunan>

Liputan 6 (2018), *Jajanan Sekolah Tak Sehat Picu Berbagai Penyakit*, diakses pada Juni 2023
<https://www.liputan6.com/citizen6/read/3670563/meski-enak-7-jajanan-sekolah-tak-sehat-picu-berbagai-penyakit>

Mojowarno Rembang (2020), *Apa Beda Jenis Usaha Mikro Kecil Dan Menengah*, diakses pada Februari 2023
<https://mojawarno-rembang.desa.id/artikel/2020/10/27/apa-beda-jenis-usaha-mikro-kecil-dan-menengah>

Online Pajak (2023), *Pajak UMKM*, diakses pada Maret 2023
<https://www.online-pajak.com/tentang-ppn-efaktur/pajak-umkm-2022#:~:text=Pajak%20UMKM%20sejatinya%20adalah%20PPH,tarif%20sebesar%200%2C5%25>

Pekanbaru Tribunnews (2020), *Arti Nom Nom di Dalam Bahasa Gaul*, diakses pada Desember 2022
<https://pekanbaru.tribunnews.com/2020/11/08/arti-nom-nom-nom-di-dalam-bahasa-gaul-jangan-sampai-tidak-tahu?page=all#:~:text=Arti%20nom%20nom%20nom%20adalah,memakan%20makanan%20yang%20enak%20sekali>

PLN (2023), *Biaya Listrik*, diakses pada Agustus 2023
<https://web.pln.co.id/statics/uploads/2023/06/ttl-Juli-September-2023.jpg>

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

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

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



RM (2019), *Survey di 12 Negara Masyarakat Indonesia Paling Doyan Ngemil*, diakses pada Desember 2022

<https://rm.id/baca-berita/life-style/23764/survei-di-12-negara-masyarakat-indonesia-paling-doyan-ngemil>

Sumber Undang-Undang :

Republik Indonesia. 2008. Undang - Undang nomor 20 tahun 2008 mengenai jenis dan ukuran usaha di Indonesia tentang usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Republik Indonesia. 2018. Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 23 Tahun 2018 mengatur pengenaan PPh Final Pasal 4 ayat (2) Tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan Pelaku Usaha oleh Wajib Pajak yang memiliki peredaran bruto tertentu.

Republik Indonesia. 1999. *Undang-Undang No 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen Terhadap Peredaran Daur Ulang Makanan Kadaluarsa*. Lembaga Negara RI Tahun 1999.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
© Hakipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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 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 : Hanssen Hadrian

NIM : 72190051 Tanggal Sidang : 15 September 2023

Judul Karya Akhir : Perencanaan Bisnis Perencanaan Usaha Rola Ubi NonNona

D. Tengresug

Jakarta, 29 / SEP 2023

Mahasiswa/I

H

(Hanssen Hadrian Hak Cipta IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie))

Pembimbing

(Sybilus Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

b. Penelitian tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.