



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA DESSERT “HUGO DESSERTS”

DI JAKARTA

Indah Nesyia Merdika

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

indah.nesyia@gmail.com

ABSTRAK

Indah Nesyia Merdika / 70190378 / 2023 / Rencana Bisnis Dessert Merk Hugo Desserts di Indonesia / Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.

“Hugo Desserts” merupakan sebuah bisnis yang bergerak dibidang kuliner khususnya *desserts* yang menjual produk yaitu Premium Creamy Coffee Jelly. *Dessert* berbahan dasar kopi ini dihidangkan dengan cara yang unik dan berbeda yaitu perpaduan antara *creamy coffee* dengan *jelly* dadu yang juga beraroma kopi.

“Hugo Desserts” saat ini hanya memiliki satu menu, akan tetapi Hugo Desserts akan mengembangkan varian menu lainnya dengan tetap mempertahankan ciri khas dari Hugo Desserts itu sendiri.

Untuk dapat memperkenalkan dan memasarkan produk ke masyarakat, Hugo Desserts memanfaatkan platform media sosial yaitu TikTok dan Instagram. Dengan menggunakan layanan iklan berbayar, Hugo Desserts akan membuat konten-konten yang menarik untuk dapat menarik perhatian konsumen untuk mencoba produk yang ditawarkan oleh Hugo Desserts. Selain itu, Hugo Desserts juga akan melakukan *endorsement* kepada beberapa *influencer* atau artis yang memiliki banyak pengikut di media sosial.

Bekerja sama dengan mitra pengantaran (Gojek dan Grab) dan E-commerce (Shopee dan Tokopedia) Hugo Desserts akan memastikan produk dapat sampai ke tangan konsumen dalam keadaan baik. Pemesanan oleh konsumen dapat dilakukan secara Online melalui E-Commerce (Shopee dan Tokopedia), dengan lokasi produksi yang berada di Komplek Puri Marina Ancol, Jakarta Utara.

Hugo Desserts termasuk sebuah usaha mikro karena memiliki investasi awal sebesar Rp 49.715.500 (Empat Puluh Sembilan Juta Tujuh Ratus Lima Belas Ribu Lima Ratus Rupiah) sebagai modal awal pendirian usaha.

Hugo Desserts memiliki proyeksi penjualan yang terbilang baik karena mampu memperoleh laba yang stabil setiap tahunnya yang dapat dilihat langsung pada laporan arus kas yang menunjukkan hasil positif pada tahun pertama usaha berjalan sampai 4 tahun berikutnya (2024 – 2028). Selain itu jika dilihat dari uji kelayakan bisnis yang dilakukan oleh Hugo Desserts diperoleh hasil “layak” dengan memperhitungkan Payback Period (PP) dalam jangka waktu 8 bulan dengan nilai Net Present Value (NPV) sebesar Rp 2.328.293.224 (Dua milyar tiga ratus dua puluh delapan juta dua ratus sembilan puluh

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

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

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

tiga ribu dua ratus dua puluh empat perak), nilai Profitability Index (PI) lebih besar dari 1 (Satu) yaitu 51,47, dan nilai Break Even Point (BEP) yang selalu lebih rendah dari nilai penjualan (Sales) setiap tahunnya menyatakan usaha dessert “Hugo Desserts” layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : “Hugo Desserts”, Dessert, Kopi

ABSTRACT

Indah Nessia Merdika / 70190378 / 2023 / Hugo Desserts Brand Dessert Business Plan in Indonesia / Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.

"Hugo Desserts" is a business operating in the culinary sector, especially desserts, which sells products, namely Premium Creamy Coffee Jelly. This coffee-based dessert is served in a unique and different way, namely a combination of creamy coffee with diced jelly which also has the aroma of coffee.

"Hugo Desserts" currently only has one menu, but Hugo Desserts will develop other menu variants while maintaining the characteristics of Hugo Desserts itself.

To be able to introduce and market products to the public, Hugo Desserts utilizes social media platforms, namely TikTok and Instagram. By using paid advertising services, Hugo Desserts will create interesting content to attract consumers' attention to try the products offered by Hugo Desserts. Apart from that, Hugo Desserts will also endorse several influencers or artists who have many followers on social media.

Working together with delivery partners (Gojek and Grab) and E-commerce (Shopee and Tokopedia) Hugo Desserts will ensure that products reach consumers in good condition. Orders by consumers can be made online via E-Commerce (Shopee and Tokopedia), with the production location being in the Puri Marina Ancol Complex, North Jakarta.

Hugo Desserts is a micro business because it has an initial investment of IDR 49,715,500 (Forty Nine Million Seven Hundred Fifteen Thousand Five Hundred Rupiah) as initial capital for establishing the business.

Hugo Desserts has fairly good sales projections because it is able to obtain stable profits every year which can be seen directly in the cash flow report which shows positive results in the first year of business until the next 4 years (2024 - 2028). Apart from that, if you look at the business feasibility test carried out by Hugo Desserts, it obtained "decent" results by taking into account the Payback Period (PP) within a period of 8 months with a Net Present Value (NPV) of IDR 2,328,293,224 (Two billion three hundred and twenty eight million two hundred ninety three thousand two hundred twenty four silver), the Profitability Index (PI) value is greater than 1 (One), namely 51.47, and the Break Even Point (BEP) value is always lower than the sales value (Sales) every year declares the dessert business "Hugo Desserts" worthy of running.

Keywords: "Hugo Desserts", Desserts, Coffee





I. Pendahuluan

Hugo Desserts merupakan bisnis kuliner khususnya *dessert* yang menawarkan produk berupa *Premium Creamy Coffee Jelly*. *Premium Creamy Coffee Jelly* oleh Hugo Desserts ini dibuat dengan bahan dasar kopi rahasia yang aman bagi lambung dan memiliki tingkat kemanisan yang pas.

Visi Misi Perusahaan

- a. Visi
.Visi dari Hugo Desserts adalah :
"Menjadikan Hugo Desserts sebagai bisnis *dessert* yang digemari oleh masyarakat luas, dengan penyajian *dessert* yang berkualitas, konsisten dan otentik yang mudah dikenal dan didapatkan."
- b. Misi
Misi dari Hugo Desserts adalah :
 1. Meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap keberadaan brand Hugo Desserts
 2. Menyajikan *dessert* dengan kualitas rasa yang terbaik dari bahan-bahan yang premium
 3. Memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen

Peluang Bisnis

Dalam dunia bisnis, setiap bidang usaha berkaitan erat dengan persaingan dagang, hal ini juga yang dihadapi oleh Hugo Desserts. Sebagai sebuah bisnis yang bergerak di bidang kuliner, menjadi tantangan tersendiri bagi Hugo Desserts untuk dapat menghadirkan *dessert* dengan cita rasa yang disukai oleh masyarakat dan bagaimana produk ini dapat menarik perhatian masyarakat secara luas. Bagaimana produk yang di produksi dapat laku dipasaran menjadi fokus utama Hugo Desserts, sehingga seluruh upaya dilakukan agar dapat menciptakan produk *dessert* dengan kualitas terbaik.

Dessert Creamy Coffee Jelly belum banyak dikenal oleh masyarakat Indonesia, inilah yang menjadi salah satu faktor penyebab belum banyaknya bisnis yang menjual produk *dessert* yang satu ini. Akan tetapi Hugo Desserts memiliki beberapa pesaing, yaitu *Delicia Krasiva* dan *Blue Sky Pudding* yang menjual produk sejenis yaitu *Creamy Coffee Jelly*. Produk *dessert* ini memang belum banyak dikenal oleh masyarakat, akan tetapi melihat ketertarikan yang besar dari masyarakat Indonesia terhadap minuman berbahan dasar kopi menjadi alasan Hugo Desserts yakin produknya akan bisa menjangkau pasar secara luas.

Hugo Desserts yakin produk *Premium Creamy Coffee Jelly* ini dapat menarik perhatian masyarakat, bahkan menjadi trend minuman kopi yang baru dengan cita rasa yang khas dan bentuk yang unik. Untuk mengenalkan produk ini kepada masyarakat, akan dilakukan pemasaran dengan cara yang menarik sehingga tingkat penjualan diharapkan akan meningkat.

Kebutuhan Dana

Dana awal yang dibutuhkan oleh Hugo Desserts sebesar Rp 49.715.500. Dalam hal ini, Hugo Desserts memiliki sumber dana yang bersumber dari tabungan pribadi dan hibah dari orang tua.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Dilindungi 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



II. Rencana Produk, Kebutuhan Operasional dan Manajemen

Pendirian usaha Hugo Desserts dimulai dari melakukan analisis kelayakan bisnis hingga memulai operasi yang memerlukan waktu selama 6 bulan.

Kegiatan	Agustus 2023				September 2023				Oktober 2023				November 2023				Desember 2023				Januari 2024			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Analisis Kelayakan Bisnis	█	█	█	█	█																			
Menentukan Pemasok				█	█	█																		
Pendaftaran NPWP							█	█																
Pendaftaran NIB									█															
Pembelian peralatan dan perlengkapan									█	█	█													
Merekrut tenaga kerja dan memberikan pelatihan													█	█	█	█								
Pemesanan bahan baku ke pemasok																	█	█	█	█				
Melakukan promosi																		█	█	█	█	█	█	█
Memulai operasi																					█	█	█	█

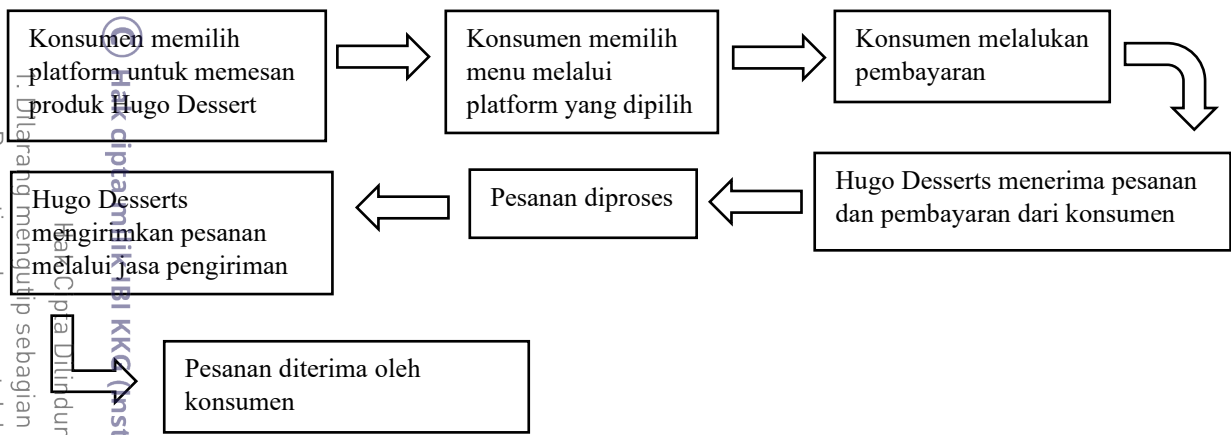
Sumber : Hugo Desserts

Hak cipta milik IBI KK (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie).
 a. Pengutipan untuk keperluan studi, penelitian, dan karya ilmiah, penyusunan laporan,
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBI KK.

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

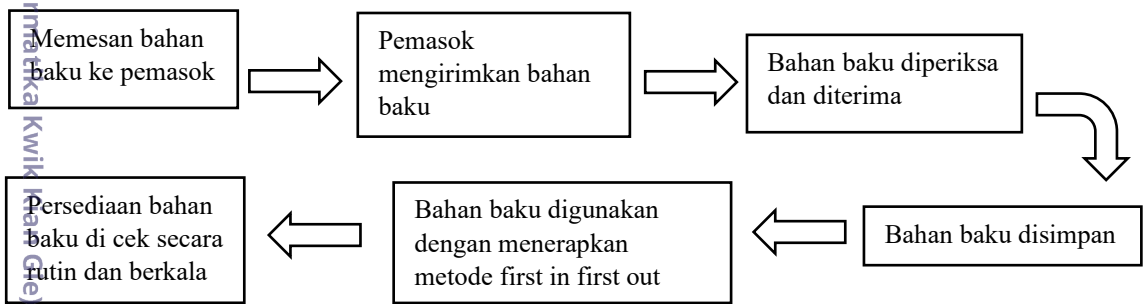


Alur Proses Pemesanan Hugo Desserts melalui E-Commerce



Sumber : Hugo Desserts

Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan Hugo Desserts



Sumber : Hugo Desserts

Rencana Kebutuhan Peralatan dan Perlengkapan

Perlengkapan merupakan barang-barang yang bersifat habis pakai. Berikut adalah keperluan perlengkapan yang dibutuhkan oleh Hugo Desserts :

No	Nama Perlengkapan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Sabun Cuci Tangan (1L)	6	17.000	102.000
2	Sabun Cuci Piring (1L)	6	15.000	90.000
3	Alat Tulis Kerja	2	50.000	100.000
4	Banner	1	100.000	100.000
Total				392.000

Sumber : Shopee

1. Dilarang menyalin atau menjiplak 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.



Peralatan merupakan barang-barang yang digunakan untuk melengkapi atau mendukung proses operasional agar berjalan dengan lancar dan dapat digunakan secara berulang. Berikut merupakan keperluan peralatan dari Hugo Desserts, yaitu :

No	Nama Peralatan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1	Kompur Gas	1	500.000	500.000
2	Panci	2	160.000	320.000
3	Spatula	2	25.000	50.000
4	Pisau	2	25.000	50.000
5	Gunting	2	10.000	20.000
6	Talenan	2	35.000	70.000
7	Gelas Takar	2	20.000	40.000
8	Whisk / Pengaduk	2	18.000	36.000
9	Kulkas Polytron New Belleza Inverter 2 Pintu	1	7.287.000	7.287.000
10	Printer Thermal	1	500.000	500.000
11	Apron	2	30.000	60.000
12	AC	1	3.700.000	3.700.000
13	Lampu	4	30.000	120.000
14	Galon	2	30.000	60.000
15	Lap Dapur/lusin	1	18.000	18.000
16	Sarung Tangan plastik(100pcs/pack)	4	5.000	20.000
Total				12.851.000

Sumber : Shopee

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

III. Strategi Bisnis

Rencana Pemasaran

Strategi pemasaran Hugo Desserts dilakukan melalui platform media sosial seperti Instagram dan TikTok. Hal ini karena Hugo Desserts menggunakan strategi digital marketing untuk mengenalkan dan memasarkan produknya secara efektif ke masyarakat. Dalam mengembangkan produknya, Hugo Desserts juga melibatkan diferensiasi produk melalui kualitas rasa dan tekstur daya tahan produk, dan kemasan produk yang menciptakan keunggulan bagi Hugo Desserts. Positioning merek Hugo Desserts memposisikan *brand* sebagai salah satu dari *special coffee dessert* di Indonesia yang tidak hanya menyajikan *dessert* kopi yang enak dan sehat tetapi juga unik dan menarik dari segi kemasan. Sehingga diharapkan mampu mempertahankan dan meningkatkan kepuasan pelanggan Hugo Desserts.



Rencana Promosi

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Hugo Desserts adalah dengan mempromosikan usaha dan produknya melalui sosial media yang dimiliki seperti Instagram, YouTube, dan TikTok. Dalam hal ini, Hugo Desserts akan memanfaatkan fitur iklan berbayar. Platform media sosial ini digunakan untuk mengenalkan dan memasarkan produknya ke masyarakat dalam bentuk konten gambar atau video yang dibuat menarik. Selain itu, Hugo Desserts juga akan melakukan endorsement influencer atau artis-artis terkenal yang memiliki banyak pengikut di media sosial untuk mempromosikan brand dan produk Hugo Desserts.

Rencana Organisasi

Hugo Desserts merupakan usaha yang masing-masing tergolong dalam usaha kecil, sehingga struktur organisasi yang dimiliki pun masih sederhana. Rencana SDM yang dibutuhkan oleh Hugo Desserts terdiri atas 4 orang dengan satu manager, bagian produksi, admin *marketing*, dan admin *finance*. Hugo Desserts memiliki jam kerja dari hari senin sampai dengan minggu dari pukul 08.00 sampai dengan 16.00 WIB.

Analisis Keuangan

Berdasarkan perhitungan Payback Period (PP), Hugo Desserts akan mencapai titik balik modal dalam jangka waktu 8 bulan. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis Hugo Desserts layak untuk dijalankan karena titik balik modal tidak mencapai 5 tahun. Berdasarkan perhitungan Net Present Value (NPV), Hugo Desserts mendapat nilai sebesar Rp 2.328.293.224 (Dua milyar tiga ratus dua puluh delapan juta dua ratus sembilan puluh tiga ribu dua ratus dua puluh empat perak), nilai Profitability Index (PI) lebih besar dari 1 (Satu) yaitu 51,47, dan nilai Break Even Point (BEP) yang selalu lebih rendah dari nilai penjualan (Sales) setiap tahunnya menyatakan usaha dessert "Hugo Desserts" layak untuk dijalankan.

Pengendalian Resiko Usaha

1. Finansial Usaha

Krisis finansial dalam sebuah bisnis sangat mungkin terjadi. Hal ini dapat disebabkan oleh penurunan daya beli masyarakat dan perencanaan keuangan yang tidak tepat atau tidak sesuai dengan realita yang terjadi. Risiko fatal lainnya yang dapat terjadi adalah kebangkrutan yang diakibatkan oleh besarnya jumlah pengeluaran tidak sebanding dengan jumlah pemasukan yang lebih kecil.

2. Penurunan Kualitas

Kualitas produk merupakan salah satu risiko yang dapat terjadi sebagai akibat dari kegagalan produksi, yang mana kualitas produk yang dihasilkan tidak sesuai dengan standard yang telah ditentukan oleh owner. Kualitas produk yang kurang baik akan mengakibatkan penurunan tingkat kepuasan pelanggan sehingga kepercayaan konsumen terhadap bisnis tersebut menurun. Oleh sebab itu penting untuk menjaga kualitas produk yang dihasilkan sehingga kepercayaan konsumen terhadap bisnis dapat dijaga.

3. Pelayanan Yang Kurang Memuaskan

Karyawan merupakan salah satu kunci kesuksesan dalam berjalannya suatu bisnis, apabila karyawan tidak melakukan pekerjaannya dengan maksimal, maka output yang dihasilkan pun tidak akan baik, seperti timbulnya kekecewaan pelanggan terhadap bisnis tersebut yang dapat menyebabkan turunnya kepercayaan pelanggan dan dapat menyebabkan konsumen berpindah ke perusahaan pesaing.



4. Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu aspek penting dalam mengenalkan produk atau jasa yang ditawarkan kepada masyarakat luas. Bagaimana memilih strategi pemasaran yang tepat menjadi hal yang penting yang tidak boleh dilewatkan. Dalam aspek pemasaran perlu dibuat sebuah promosi yang menarik sehingga membuat para *audience* sadar akan keberadaan merek bisnis sehingga meningkatkan *brand awareness* terhadap produk yang ditawarkan dan angka penjualan produk meningkat.

5. Perkembangan Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia yang berkualitas atau memiliki kinerja yang baik dan sesuai dengan yang diharapkan dapat membantu mengurangi risiko usaha. Kinerja tenaga kerja yang tidak maksimal dapat menjadi hambatan bagi Hugo Desserts dalam mengembangkan bisnisnya yang tentunya juga akan mempengaruhi reputasi merek dan mengecewakan para pelanggan.

6. Krisis Ekonomi

Keadaan ekonomi negara tentu akan mempengaruhi bisnis yang sedang dikembangkan. Situasi negara yang mengalami krisis ekonomi akan memberikan dampak negatif terhadap keberlangsungan bisnis. Hal ini karena krisis ekonomi menyebabkan terjadinya penurunan daya beli masyarakat sehingga angka penjualan produk menurun.

7. Perkembangan Teknologi dan Informasi serta Trend dalam Masyarakat

Pesatnya perkembangan teknologi dan informasi dapat memberikan keuntungan bila dipergunakan dengan baik. Sebaliknya, perkembangan teknologi dan informasi juga dapat menjadi sebuah ancaman dan risiko apabila sebuah bisnis tidak dapat beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan informasi yang pesat dan dinamis. Oleh sebab itu, sebuah bisnis harus terus berinovasi agar dapat mengikuti trend dan dapat bertahan serta mampu bersaing di pasar.

© 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

Sumber Buku:

- Cooper, Dixon (2019). *Accounting Business and Society*. Houston: OpenStax
- David, F. R., & David, F. R. (2019). *Management Strategic*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kholis, Azizul (2020). *Digital Marketing*. Medan : Economic & Business Publishing
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2018). *Principles of Marketing*. Harlow: Pearson Education.
- Suyani, Ade Irma (2021). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : Penerbit Samudra Biru (Anggota IKAPI)
- Utama, Rony Edward (2019). *Manajemen Operasi*. Tangerang : UM Jakarta Press

Sumber Website/Internet:

- Gayati, Mentari Dwi (2020), *Gojek Sebut Transaksi GoFood Selama Pandemi Meningkat 20%*, Antara News, diakses 15 September 2020 <https://www.antaraneews.com/berita/1727922/gojek-sebut-transaksi-gofood-selama-pandemi-meningkat-20-persen>
- Mahmudan, Ali (2022), *Berapa Konsumsi Kopi Di Indonesia 2020/2021?*, Data Indonesia, diakses 9 Juni 2022 <https://dataindonesia.id/agribisnis-kehutanan/detail/berapa-konsumsi-kopi-indonesia-pada-20202021>
- Rizaty, Monavia Ayu (2022), *Konsumsi Kopi Indonesia terbesar Kelima di Dunia pada 2021*, Data Indonesia, diakses 29 September 2022 <https://dataindonesia.id/agribisnis-kehutanan/detail/konsumsi-kopi-indonesia-terbesar-kelima-di-dunia-pada-2021>
- Sirclo, Blog (2020), *Bagaimana Perubahan Pola Konsumsi Masyarakat Indonesia Selama Pandemi COVID-19?*, Sirclo Blog, diakses 21 Agustus 2020 <https://www.sirclo.com/blog/bagaimana-perubahan-pola-konsumsi-masyarakat-indonesia-selama-pandemi-covid-19/>

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. 2016. *Peraturan Menteri Ketenagakerjaan (Permenaker) Nomor 6 Tahun 2016 tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan Bagi Pekerja/buruh Di Perusahaan.*
- Republik Indonesia. 2018. *Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 Pasal 25 ayat 1 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik atau Online Single Submission (OSS)*
- Republik Indonesia. 2021. *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 36 Tahun 2021 Pasal 36 tentang ketentuan pemberian gaji pokok*



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

**PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya atau tulisan tanpa persetujuan dan menyebutkan sumber penulisan 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.

Telah terima dari

Nama Mahasiswa / I : Indah Nesyia Merdika

NIM : 70190378

Tanggal Sidang : 15 September 2023

Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian Usaha Dessert "Hugo Desserts" di Jakarta

Jakarta, 26 / 9 2023

Mahasiswa/I
Indah Nesyia Merdika
(Indah Nesyia Merdika)

Pembimbing
Frita Eka
(Frita Eka)