

# **RENCANA BISNIS BOBA SKUY**

**(E-BISNIS,DAN KELAS R)**

Supangat,M.Kom ,ITIL ,COBIT.



Oleh :

Iqbal fahrezy

1211800068

**Program studi Manajemen**

**Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

**Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya**

**Tahun 2021**

## ***ABSTRACT***

Bisnis minuman “BOBA SKUY” ini adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang minuman yang memiliki konsep yang berbeda dengan bisnis minuman yang lainnya. “BOBA SKUY” dengan arti “SANTAI/BEBAS” ini ingin memberikan pengalaman yang berbeda untuk para pembelinya dimana para pembeli dapat memilih dan mengambil sendiri topping dan jenis minuman sesuai dengan selera mereka, sesuai dengan tagline kami yaitu “Make Your Own Drink”. Visi dari “BOBA SKUY” adalah memberikan pengalaman yang berbeda kepada para pembeli, serta memberikan pelayanan yang terbaik dan berkesan sehingga pelanggan senantiasa mau datang kembali. Target pasar dari “BOBA SKUY” adalah untuk masyarakat kalangan menengah kebawah tetapi tidak menutup kemungkinan juga untuk kalangan atas, yang bertempat tinggal di daerah Kelapa Gading Jakarta Utara dan sekitarnya yang memiliki gaya hidup dan kegemaran untuk meminum minuman manis dan dingin baik untuk dibawa pulang ke rumah maupun yang hendak berkumpul bersama teman-temannya di “BOBA SKUY”. Beberapa strategi pemasaran yang akan dilaksanakan oleh “BOBA SKUY” yaitu Media Sosial, Periklanan, dan Pemasaran langsung. Kelayakan keuangan merupakan hal yang utama dalam mendirikan sebuah bisnis, maka dari itu “BOBA SKUY” menggunakan analisis untuk mengetahuinya. Analisis Payback Period (PP) diperkirakan “BOBA SKUY” akan mencapai titik balik modal dalam waktu 3 Tahun penjualan yang dihasilkan oleh “BOBA SKUY” pertahunnya lebih tinggi daripada nilai BEP nya, maka bisnis “BOBA SKUY” bisa direkomendasikan dan layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : “BOBA SKUY”, Minuman kekinian, boba, aneka topping

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	
<b>BAB I</b> .....	
<b>PENDAHULUAN</b> .....	
<b>1.1 RUMUSAN MASALAH</b> .....	
<b>1.2 TUJUAN</b> .....	
<b>1.3 MANFAAT</b> .....	
<b>1.4 IDENTIFIKASI PELUANG USAHA</b> .....	
<b>BAB II</b> .....	
<b>ANALISIS TEKNIK</b> .....	
<b>BAB III</b> .....	
<b>STRATEGI BISNIS</b> .....	
<b>TARGET PASAR</b> .....	
<b>POSITIONING</b> .....	
<b>MARKETING MIX</b> .....	
<b>BAB IV</b> .....	
<b>ANALISIS MANAJEMEN</b> .....	
<b>ANALISIS RESIKO USAHA</b> .....	
<b>BAB V</b> .....	
<b>ANALISIS KEUANGAN</b> .....	
<b>BAB VI</b> .....	
<b>KESIMPULAN</b> .....	
<b>DAFTAR ISI</b> .....	

# BAB I

## PENDAHULUAN

Konsep Bisnis Melihat dari permintaan dan minat masyarakat yang semakin tinggi akan produk minuman, dan minuman menjadi salah satu hal yang sangat dibutuhkan oleh manusia setiap hari. Hal ini membuat pertumbuhan bisnis dari industri minuman memiliki prospek yang baik dan tidak ada habisnya karena permintaan yang banyak setiap harinya dari masyarakat akan minuman yang bervariasi. Bisnis minuman “ BOBA SKUY” ini adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang minuman yang memiliki konsep yang berbeda dengan bisnis minuman yang lainnya. “BOBA SKUY” dengan arti “SANTAI/BEBAS” ini ingin memberikan pengalaman yang berbeda untuk para pembelinya dimana para pembeli dapat memilih dan mengambil sendiri topping dan jenis minuman sesuai dengan selera mereka , sesuai dengan tagline kami yaitu “Make Your Own Drink”. Kami ingin membuat sistemnya menjadi take away sehingga pembeli dapat dengan mudah memilih dan mengambil minumannya lalu membayar di kasir dan dapat langsung membawa pulang minumannya. Tetapi para pelanggan juga dapat tetap menikmati minumannya di tempat.

### Visi dan Misi

- a) Visi Visi dari “BOBA SKUY” adalah memberikan pengalaman yang berbeda kepada para KONSUMEN, serta memberikan pelayanan yang terbaik dan berkesan sehingga pelanggan senantiasa mau datang kembali.
- b) Misi Misi “BOBA SKUY” adalah :
  1. Menyediakan segala bahan untuk menciptakan minuman yang terbaik dan bermanfaat untuk para pelanggan, namun dengan harga yang terjangkau.
  2. Memberikan pengalaman baru dan berbeda serta berkesan untuk para pelanggan, agar mereka senantiasa mau datang kembali.
  3. Membuka STAN-SAND lain di kota-kota besar lainnya.

### 1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana cara mempromosikan dengan menghubungkan perilaku masyarakat yang berburu minuman yang menarik dan terlihat enak ?
2. Bagaimana pengaruh harga terhadap konsumen ?
3. Bagaimana pengaruh rasa terhadap konsumen?

### 1.3 Tujuan

1. Untuk memanfaatkan peluang usaha minuman kekinian.
2. Mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen.
3. Mengetahui rasa yang diminati terhadap keputusan pembelian konsumen.

#### 1.4 Manfaat

Agar dapat menambah jumlah lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang membutuhkan, dikarenakan modal yang di gunakan untuk memulai bisnis ini membutuhkan modal yang relatif kecil. dan supaya dapat mengatasi pengangguran di indonesia. Selain itu, juga memberikan ide bisnis kepada masyarakat luas

#### 1.5 Identifikasi Peluang Usaha

##### Strength

1. Minuman boba dapat dikonsumsi semua kalangan dan umur
2. Harga lebih terjangkau dibandingkan produk serupa lain
3. Kualitas produk terjamin original tanpa bahan pengawet
4. Proses pembuatan yang mudah sehingga konsumen tidak perlu menunggu lama

##### Weakness

1. Banyaknya pesaing usaha boba
2. Iklan dan promosi belum rutin dilakukan
3. Kenaikan pemesanan produksi tidak selalu stabil
4. Tidak bisa bertahan lama jika di suhu panas

##### Opportunity

1. Membuka lapangan pekerjaan
2. Memasarkan barang dengan memanfaatkan media online, dan offline
3. Pengembangan produk bisa dilakukan dengan tanpa perantara perusahaan sehingga laba yang didapatkan bisa maksimal

##### Threat

1. Bahan baku harus fress
2. Banyak pesaing yang menjual produk yang sama
3. Produk mudah ditiru oleh pesaing
4. Kurangnya fasilitas serta kenyamanan tempat untuk konsumen

- **Peluang Bisnis**

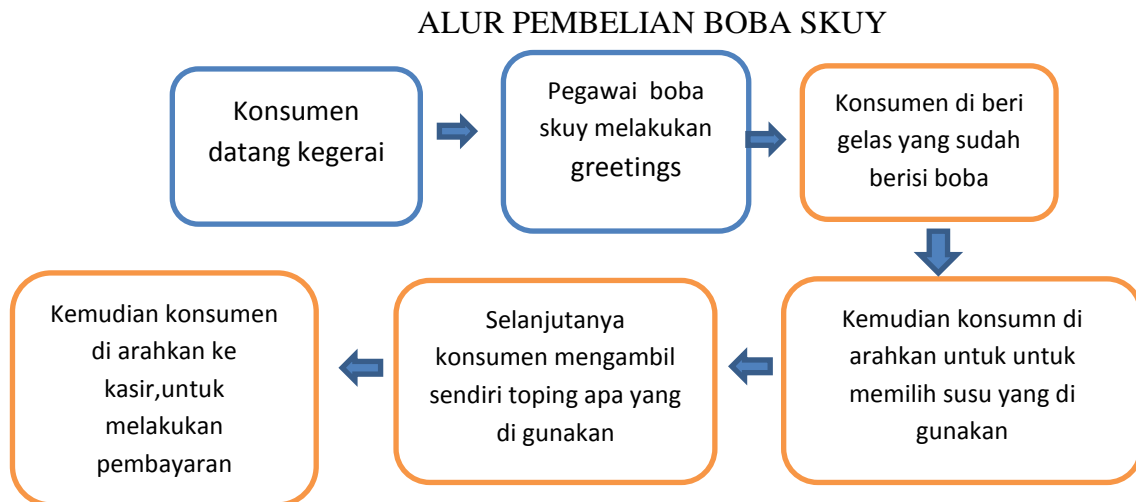
Besarnya peluang bisnis “BOBA SKUY” ini dapat dilihat berdasarkan gaya hidup masyarakat pada beberapa tahun belakangan ini. Masyarakat sekarang sangat gemar membeli minuman yang unik dan bervariasi serta yang mudah dan cepat proses pembuatannya, dengan konsep ini, penulis yakin usaha “BOBASKUY” ini memiliki peluang bisnis yang sangat besar karena sesuai dengan minat masyarakat yaitu minuman manis dan dingin, ditambah dengan konsep yang unik dan berbeda dimana mereka bisa meracik atau dengan kata lain dapat membuat dan mengambil sendiri topping dan minuman yang mereka inginkan sesuai dengan selera mereka masing – masing, selain itu dengan lokasi usaha kami yang mendukung dekat dengan lingkungan sekolah dan perkantoran yang akan menjadi poin plus untuk peluang bisnis kami agar dapat terus berjalan dan berkembang.

## BAB II

### ANALISIS TEKNIK

Dana yang diperlukan untuk mendirikan “BOBA SKUY” ini berasal dari modal pribadi dan pemberian dari orang tua , dana tersebut digunakan untuk memenuhi beberapa modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha “BOBA SKUY” adalah sebesar Rp 40.640.836 Yang termasuk sebagai usaha dengan skala usaha kecil , “BOBA SKUY” akan memulai dengan modal dan lokasi yang kecil namun kedepannya penulis memiliki harapan agar “BOBA SKUY” dapat semakin besar dan memiliki cabang – cabang yang banyak kedepannya. RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, dan MANAJEMEN

- a) Rencana Alur Produk Setiap bisnis pasti memiliki proses didalamnya, mulai dari bahan baku diolah menjadi sebuah produk dan akhirnya bisa sampai di tangan konsumen akhir. “BOBA SKUY” merupakan sebuah bisnis yang memproduksi minuman beserta topping. Produk “BOBA SKUY” akan diproses menggunakan bahan baku yang berkualitas baik dan fresh sehingga dapat menghasilkan produk yang baik untuk dinikmati para pelanggan. Alur produk “BOBA SKUY” dimulai dari saat pelanggan datang sampai pelanggan menikmati minumannya sebagai berikut



- b) Rencana Kebutuhan Teknologi Dan Peralatan Usaha

Dengan maraknya perkembangan dan penggunaan teknologi, sangat mempengaruhi kegiatan kita sehari-hari, teknologi merupakan hal yang utama dan penting dalam membantu kegiatan kita. Dengan menggunakan teknologi yang tepat dapat membantu proses operasional bisnis dapat berjalan dengan baik dan lancar serta efektif. Berikut merupakan teknologi dan peralatan yang akan digunakan oleh “BOBA SKUY”:

- a. Dispenser SUSU
- b. Mesin kasir

- c. Handphone
- d. Chiller / show case
- e. Wi – fi
- f. CCTV



## **BAB III**

### **STRATEGI BISNIS / ASPEK PASAR**

#### **A. Segmentasi pasar**

- 1) Segmentasi geografis Segmentasi yang ditetapkan oleh “BOBA SKUY” adalah masyarakat yang berdomisili di wilayah Taman,sidoarjo,jawa timurdan sekitarnya.
- 2) Segmentasi demografis “BOBA SKUY” melakukan segmentasi demografis sebagai berikut:
  - a. Usia dan siklus hidup, yaitu membagi pasar menjadi kelompok usia dan siklus hidup yang berbeda. Segmentasi pelanggan “BOBA SKUY” adalah usia 15 tahun ke atas karena segmen pasar tersebut memiliki daya beli yang cukup baik. Sedangkan segmen konsumen “BOBA SKUY” adalah mulai dari anak-anak hingga dewasa.
  - b. Jenis kelamin, yaitu membagi pasar menjadi kelompok berbeda berdasarkan jenis kelamin. Segmentasi “BOBA SKUY” adalah untuk pria dan wanita yang menyukai minuman dingin dan manis.
- 3) Segmentasi psikografis Segmentasi psikografis tersebut,”BOBA SKUY” membagi sebagai berikut:
  1. Kelas sosial, fokus segmentasi “BOBA SKUY” adalah pada kalangan kelas menengah ke bawah
  2. Gaya hidup, segmentasi “BOBA SKUY” adalah pada masyarakat yang memiliki gaya hidup yang suka membeli minuman manis dan dingin dengan berbagai macam topping.
  3. Karakteristik kepribadian, segmentasi “BOBA SKUY” adalah mereka yang memiliki keinginan untuk mengkonsumsi minuman manis dan dingin untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka maupun sebagai minuman pendamping ketika sedang berkumpul dengan keluarga, teman, atau rekan kerja.
- c) Segmentasi tingkah laku Segmentasi tingkah laku membagi pasar menjadi kelompok-kelompok yang berbeda berdasarkan pengetahuan, sikap, penggunaan dan atau reaksinya terhadap suatu produk atau jasa. Berdasarkan segmentasi tingkah laku tersebut, segmentasi yang ditetapkan oleh “BOBA SKUY” adalah menyediakan minuman manis dan dingin dengan berbagai macam varian topping yang memiliki cita rasa dan kualitas yang baik dengan harga yang.

#### **Target pasar**

Target pasar dari “BOBA SKUY” adalah untuk masyarakat kalangan menengah kebawah tapi tidak menutup kemungkinan juga untuk kalangan atas , yang bertempat tinggal di daerah Kelapa Gading – Jakarta Utara dan sekitarnya, yang memiliki gaya hidup dan kegemaran untuk meminum minuman manis dan dingin baik untuk dibawa pulang ke rumah maupun yang hendak berkumpul bersama teman – temannya di “BOBA SKUY”.

#### **Positioning**

Positioning yang dilakukan “BOBA SKUY” adalah dengan memposisikan “BOBA SKUY” sebagai salah satu bisnis minuman dengan konsep yang unik dimana para pelanggan memiliki kebebasan untuk mengambil sendiri topping, es batu dan minumannya serta minuman yang dijual sesuai dengan selera mereka, jadi mereka dapat mengkreasikan minumannya sendiri, dan harganya sangat terjangkau.

### **Marketing Mix**

- a. Produk: - Milk - Earl Grey Milk - Chocolate - Matcha - Banana Milkshake - Strawberry Milkshake - Topping
- b. Price Range harganya berkisar dari Rp 10.000 – Rp 23.000, tergantung dengan menu yang dipesan
- c. Place Lokasinya terletak di Jalan pejaya , sidoarjo , jawa timur.
- d. Promotion - Media social (Facebook, Twitter, Instagram,WA) - Periklanan (Instagram Ads) - Pemasaran langsung

## BAB IV

### ANALISIS MANJEMEN

- A. Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja “DIY” memerlukan 5 tenaga kerja yang terdiri dari:
- 1 Manajer,
  - 1 bagian Produksi,
  - 1 kasir dan
  - 2 Kasir Part Time
- yang bertanggung jawab dan disiplin serta mampu memahi setiap tugas mereka masing-masing dengan baik dan mampu menjalankan seluruh kegiatan operasional dengan lancar. Mereka bekerja dimulai dari jam 08.00 – 21.00, terbagi menjadi 2 shift, dimana setiap 1 shift bekerja selama 8 jam, dan memiliki waktu istirahat selama 1 jam.
- B. Rencana Kompensasi Pegawai “BOBA SKUY”
- Manajer : Rp 7.000.000
  - Staff Produksi : Rp 4.617.272
  - Kasir : Rp 5.000.000
  - Kasir Part Time : Rp 1.440.000
- RENCANA KEUANGAN Dengan melakukan lima analisis yaitu pada analisis Payback Period (PP) diperkirakan “BOBA SKUY” akan mencapai titik balik modal dalam waktu 3 Tahun 4 Bulan 17 Hari, untuk Net Present Value (NPV) nilainya lebih besar daripada 0 yaitu Rp 109.743.550, untuk Profitability Index (PI) nilainya lebih besar dari 1 yaitu 1.243507781, Internal Rate of Return (IRR) nilainya lebih dari rate of return (10.72 %) yaitu 19.355 %, sedangkan untuk analisis Break-Even Point (BEP) nilai penjualan yang dihasilkan oleh “BOBASKUY” pert tahunnya lebih tinggi daripada nilai BEP nya, maka bisnis “BOBA SKUY” bisa direkomendasikan dan layak untuk dijalankan.

### ANALISIS RESIKO USAHA

Resiko yang paling mungkin muncul dalam usaha “BOBA SKUY” adalah sebagai berikut :

1. Munculnya pesaing baru atau pendatang baru  
Bisnis minuman ini merupakan sebuah bisnis yang sangat mudah ditiru. Ketika para pebisnis melihat adanya kemungkinan atau peluang yang luas maka mereka akan masuk ke dalam industri tersebut, dengan “BOBA SKUY” membuat inovasi baru menjadi sebuah ancaman bagi “BOBA SKUY” karena usahanya dapat ditiru oleh para pesaing baru.
2. Perubahan harga – harga bahan baku  
Perubahan harga yang terjadi pada bahan baku menjadi salah satu ancaman dalam bisnis apabila harga-harga bahan baku meningkat terutama bahan-bahan baku utama seperti susu dan berbagai macam powder, maka akan terjadi kenaikan harga pula pada produk yang dijual yang akan mempengaruhi hasil penjualan “BOBA SKUY”.
3. Kualitas Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah bisnis, apabila para SDM / pegawai tidak bekerja dengan baik dan tidak sesuai dengan standar operasional “BOBA SKUY” dapat mempengaruhi kinerja dan kualitas pelayanan yang telah “BOBA SKUY” tetapkan, sehingga dapat mengecewakan para konsumen. Maka dari itu untuk menghindari hal-hal tersebut perlu dilakukan evaluasi rutin terhadap para pegawai dan melakukan training rutin untuk menjaga kualitas pelayanan dari setiap pegawainya, yang dapat mempengaruhi reputasi dan citra “BOBA SKUY”

#### ANTISIPASI RESIKO USAHA

1. Dalam mengantisipasi para pesaing, maka “BOBA SKUY” akan terus melakukan inovasi dan pengembangan produk dan varian rasa serta melakukan promosi yang menarik, mempertahankan kualitas dari produk dan pelayanan kepada para konsumen yang dapat membuat para konsumen menjadi pelanggan yang loyal.
2. Dalam mengantisipasi perubahan harga bahan baku, “BOBA SKUY” akan mencari para pemasok – pemasok cadangan yang memiliki harga lebih murah namun kualitasnya tetap terbaik.
3. Dalam mengatasi kualitas sumber daya manusia, “BOBA SKUY” akan selalu melakukan evaluasi rutin setiap hari maupun bulanan dan akan melakukan training secara rutin apabila diperlukan untuk terus meningkatkan pelayanan yang terbaik.

## BAB V

### ANALISIS KEUNGAN

#### Kebutuhan Modal Awal Untuk Memulai Usaha

Kebutuhan modal awal untuk memulai usaha adalah sebesar Rp. 15.950.000,-. Dana tersebut dialokasikan untuk kebutuhan pengeluaran awal produksi. Berikut ini adalah rincian kebutuhan awal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha pada awal produksi.

##### a. Bahan baku untuk produksi

No.	Bahan	Jumlah	Total Harga per Produksi	Total Harga per Tahunan
	Bahan Utama			
1	SUSU	10 liter	120.000	39.600.000
2	GUALA MERAH	1 kg	10.000	3.360.000
3	SANTAN	2,5 liter	35.000	11.550.000
4	KEJU	1 kg	30.000	9.900.000
5	COKLAT	2 kg	20.000	6.600.000
6	Gula Putih	1 kg	60.000	19.800.000
7	TEPUNG	1 kg	30.000	9.900.000
8	Air isi ulang	3 galon	15.000	4.950.000
	Bahan Pelengkap :			
1	Botol 500ml	50 pcs	35.000	11.550.000
Jumlah			<b>355.000</b>	<b>117.160.000</b>

\*1 Tahun Kerja = 330 hari

##### b. Biaya Operasional

No	Komponen	Biaya per bulan	Biaya per tahun
1	Listrik & Air	50.000	600.000
2	Gas	20.000	240.000
3	Komunikasi & Informasi Promosi	50.000	600.000

5	Pemeliharaan Alat	40.000	480.000
6	Sewa	1.500.000	18.000.000
Jumlah		<b>2.660.000</b>	<b>31.920.000</b>

Kebutuhan modal awal untuk memulai usaha BOBA SKUY adalah sebesar Biaya Peralatan + Biaya Bahan Baku + Biaya Operasional

$$= \text{Rp. } 355.000 + \text{Rp. } 1.120.000 + \text{Rp. } 2.660.000$$

$$= \text{Rp. } 4.115.000$$

### **Total Biaya**

Biaya Investasi      Rp. 2.369.000 / tahun

Biaya Produksi      Rp. 121.065.000 / tahun

Biaya Operasional   Rp. 31.920.000 / tahun

Biaya Penyusutan   Rp. 415.000 / tahun

### **Harga Pokok Produksi (HPP)**

- Biaya Tetap = Biaya Penyusutan + Biaya Operasional
 
$$= \text{Rp. } 415.000 / \text{tahun} + \text{Rp. } 213.090.000 / \text{tahun}$$

$$= \text{Rp. } 213.505.000 / \text{tahun}$$

- HPP = Biaya Tetap + Biaya Produksi / Jumlah Produksi
 
$$= \text{Rp. } 213.940.500 + \text{Rp. } 121.065.000 / (100 \times 330)$$

$$= \text{Rp. } 213.940.500 + \text{Rp. } 121.065.000 / (33.000)$$

$$= \text{Rp. } 335.005.500 / 33.000$$

$$= \text{Rp. } 10.151,68 \text{ atau Rp. } 10.500$$

### **Harga Jual Per CUP**

$$\text{Rp } 10.500 \times 25\% = \text{Rp. } 2.625$$

$$\text{Jadi Rp. } 10.500 + \text{Rp. } 2.625 = \text{Rp. } 13.125$$

Atau Harga Jual Rp. 13.000

### **Analisis R/C**

- Total Biaya Produksi = Biaya Produksi + Biaya Operasional  
= Rp. 121.065.000 / tahun + Rp. 31.920.000 / tahun  
= Rp. 152.985.000 / tahun

- Total Pendapatan = HPP x Jumlah Produksi  
= Rp. 10.500 x 33.000 / tahun  
= Rp. 346.500.000 / tahun  
= Rp. 28.875.000 / bulan

- Keuntungan = Total Pendapatan – Total Biaya Produksi  
= Rp. 346.500.000/ tahun - Rp. 152.985.000 / tahun  
= Rp. 193.515.000 / tahun  
= Rp. 16.126.250 / bulan

**R/C** = Total Pendapatan : Total Biaya Produksi  
= Rp. 346.500.000/ tahun : Rp. 152.985.000 / tahun  
= 2,26

Maka usaha BOBA KUY menguntungkan jika nilai  $R/C > 1$

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \text{Keuntungan} : \text{Total Biaya Produksi} \times 100\% \\ &= \text{Rp. } 193.515.000 / \text{tahun} : \text{Rp. } 152.985.000 / \text{tahun} \times 100\% \\ &= 126,49\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Jangka Waktu Pengembalian Modal} &= \text{Biaya Investasi} \times \text{Masa Produksi} / \text{Keuntungan} \\ &= \text{Rp. } 2.369.000 / \text{tahun} \times 1 \text{ tahun} / \text{Rp. } 121.065.000 / \text{tahun} : \text{Rp. } 193.515.000 / \text{tahun} \\ &= 0,015 \text{ tahun} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis finansial di atas, maka modal usaha atau biaya investasi yang dikeluarkan unruk mendirikan bisnis ini akan kembali dalam jangka waktu 0.015 tahun, dengan jumlah produksi 33.000 cup per tahunnya dari 330 hari kerja per tahun.



## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **Kesimpulan**

Dengan melihat peluang yang ada di pasaran, dimana produk Sinom ini sudah mulai hilang perlahan-lahan, Salah satu bisnis minuman yang tentunya banyak dicari oleh masyarakat adalah minuman KEKINIAN dengan kemasan menarik. Minuman KEKINIAN merupakan minuman yang berasal dari bahan fresh yang menyegarkan bagi tubuh, Minuman boba memiliki rasa yang sangat unik yang bermanfaat untuk menahan lapar. Salah satu minuman kekinian adalah boba skuy , masyarakat umum biasanya menyebut dengan minuman boba. Maka dari itu kami ingin membuka usaha minuman yaitu “BOBA SKUY”.

## DAFTAR PUSTAKA

- (Supriyanto, 2012)Supangat, S., & Prawinda, E. E. (2021). Digital Konten Media Strategi Marketing Dalam Instagram Makwinfood. *Digital Konten Media* .... <http://repository.untag-sby.ac.id/id/eprint/7421>
- Supriyanto, -. (2012). Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha. *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*, 6(1), 73–83. <https://doi.org/10.21831/jep.v6i1.590>

# BUKTI PLAGIASI

74 WhatsApp x Free Online plagiarism Checker x (DOC) Program Studi Manajemen x 78160312 - NATHALIA - bab 9.p... x

check-plagiarism.com/id/

89%  
Konten unik

11%  
Konten yang dijiplak

COMPLETED 100%

Kalimat hasil bijak URL yang Cocok

unik	RENCANA BISNIS BOBA SKUY (E-BISNIS,DAN KELAS R) Supangat,M. Kom ,ITIL ,COBIT.
unik	"BOBA SKUY" dengan arti "SANTAI/BEBAS"tasi tingkah laku tersebut, segmentasi yang ....
unik	dingin dengan berbagai macam varian topping yang memiliki cita rasa dan kualitas ya....
unik	Positioning Positioning yang dilakukan "BOBA SKUY" adalah dengan memposisikan "BOB....
unik	kebebasan untuk mengambil sendiri topping, es batu dan minumannya serta minuman yan....
unik	bahan-bahan baku utama seperti susu dan berbagai macam powder, maka akan terjadi ke....
unik	SKUY".
unik	Kualitas Sumber Daya Manusia Sumber daya manusia merupakan hal yang sangat penting....
unik	baik dan tidak sesuai dengan standar oprasional "BOBA SKUY" dapat mempengaruhi kinr....
Menjiplak	konsumen. <span>Membandingkan</span>
unik	Maka dari itu untuk menghindari hal-hal tersebut perlu dilakukan evaluasi rutin....
unik	untuk menjaga kualitas pelayanan dari setiap pegawainya, yang dapat mempengaruhi re....
unik	mengantisipasi para pesaing, maka "BOBA SKUY" akan terus melakukan inovasi dan peng....

Feedback

Buat Laporan Plagiarisme

Bisa pesan sayuran pas rawat tanaman Gratis ongkir sehabian

gomart

Kata Kunci Kata Kepadatan

1- word 2- words 3- words