# **RENCANA BISNIS KUE "CHURROS"**

# Supangat, M.Kom., ITIL., COBIT E-BISNIS (R)



Oleh : Ammar Rusydi 1211800030

Program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Tahun 2021

## KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkatnya saya dapat menyelesaikan tugas *business plan* yang diberikan oleh bapak Supangat,M.kom,ITIL.COBIT. sebagai dosen pengampu mata kuliah E-Bisnis. *BusinessPlan* merupakan salah satu faktor pengukur bagi mahasiswa dalam memenuhi mata kuliah Kewirausahaan, dimana dari rencana bisnis yang dibuat bisa menjadi jembatan bagi seseorang untuk memulai suatu usaha. Dengan rasa penuh tanggung jawab maka saya membuat laporan ini berdasarkan data yang saya peroleh dari berbagai sumber. Penulisan laporan ini diajukan untuk memenuhi salah satu tugas Mata Kuliah E-BISNIS

Dalam penulisan Artikel ini tentunya tidak lepas dari kekurangan, baik aspek kualitas maupun aspek kuantitas dari materi yang disajikan. Saya menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kata sempurna sehingga saya mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun. Oleh karena itu saya ingin mengucapkan ucapan terima kasih kepada, BAPAK/IBU Selaku dosen Mata Kuliah E-BISNIS

Akhir Kata Semoga laporan ini bisa menambah wawasan para pembaca dan bisa bermanfaat untuk perkembangan dan peningkatan ilmu pengetahuan.

Surabaya 20 Desember 2021

Penulis

# **DAFTAR ISI**

HALAMAN SAMPUL	.i
KATA PENGANTAR	.ii
DAFTAR ISI	.iii
BAB I PENDAHULUAN	.1
1.1 latar belakang	.1
1.2 visi dan misi	.1
1.3 tujuan	.2
1.4 manfaat	.2
1.5 keunikan produk	.2
1.6 identifikasi peluang usaha	.2
1.7 kelayakan usaha	.2
1.8 luaran	.3
1.9 kelebihan churros	.3
BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA	.4
2.1 kondisi lingkungan usaha	.4
2.2 gambaran umum produk	.4
2.3 Konsep usaha	.4
BAB III ASPEK PRODUKSI DAN PROMOSI	.6
3.1 produksi	.6
3.2 Pengemasan produk	.7
3.3 promosi bisnis churros	.8
3.4 strategi pemasaran perusahaan dan pesaing	.8
BAB IV BIAYA ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN	.10
4.1 Resiko/hambatan	.10
4.2 tindakan alternatif	.10
4.3 Struktur Organisasi	.11
BAB V ASPEK KEUANGAN	.12
5.1 Biaya Anggaran	
5.2 Analisis kelayakan usaha	.12
5.3 Bahan baku untuk produksi	.12
BAB VI PENUTUP	.14
6.1 Kesimpulan	.14
6.2 Saran	.14
DAFTAR PUSTAKA	15

### **BABI**

### **PENDAHULUAN**

### 1.1 LatarBelakang

Bisnis yang saya rencanakan adalah bisnis yang bergerak di bidang kuliner yang target sasaran pasarnya adalah masyarakat yang sibuk atas kegiatan sehari-harinya, yang sering sekali tidak mempunyai waktu untuk menyempatkan untuk hanya sekedar sarapan maupun makan siang di selasela kesibukannya, masalah tersebut sering sekali di alami oleh para pekerja kantoran dan juga terutama para mahasiswa dan pelajar, hal tersebut memberikan saya satu ide bisnis yang yang bergerak di bidang kuliner tersebut, karena bisnis di bidang kuliner merupakan bidang yang sangat fleksibel.

Churros adalah makanan kudapan khas warga spanyol yang biasanya dijajakan oleh penjual kaki lima disana, kudapan churros tersebut di negara asalnya sangat terkenal dari jaman dulu, makanan yang dinegara asalnya dijual dengan gerobak dan penjualnya biasanya sudah berumur 40-50 tahunan ini sangat digemari dan menjadi makanan kudapan yang sering di cari oleh para mahasiswa yang sangat sibuk dalam kegiatannya dan menjadi pengganjal perut sebelum waktu makan siang tiba.

Bisnis tersebut saya namakan "ChurChol", churros yang nantinya dapat dinikmati dengan saus toping yang dinikmati dengan di cocol, Churros ini masih bisnis home industry tetapi tidak menutup kemungkinan untuk menjadi sebuah bisnis yang lebih besar dan maju kelak. Sebab, prospek untuk bisnis ini cukup bagus dan terus berkembang. Dan selain target sasaran pasar yang difokuskan kepada para pekerja kantoran maupun mahasiswa dan pelajar, Churros juga dapat dikonsumsi oleh para pencinta kuliner yang ada di wilayah bandung khususnya.

### 1.2 visi dan misi

Visi

a. Menjadi salah satu makanan yang mengutamakan cita rasa yang berbeda dari yang laiinya. Dan menjadi salah satu kuliner yang digemari banyak orang dan semua kalangan masyarakat indonesia.

### Misi

b. Memberikan pelayanan kepada pelanggan, baik melalui rasa maupun terhadap pelayanan yang kami berikan dan Mengembangkan inovasi-inovasi baik dan kreatif dalam produk maupun tempat yang nyaman.

# 1.3 Tujuan

- a. Menjadikan churos sebagai makanan kudapan yang dapat diterima dan di konsumsi bagi masyarakat di indonesia
- b. Mengelola kue churros dari bahan-bahan dasar sehingga memiiki nilai tinggi dan menjadikan sebagai makanan ataupun camilan yang sehat dan ekonomis bagi seluruh kalangan.

#### 1.4 Manfaat

- a. Menyediakan kue atau jajanan bagi masyarakat dengan harga terjangkau.
- b. Dapat menumbuhkan jiwa kreativitas dan kewirausahaan pada mahasiswa pelaksana
- c. Memberikan penghasilan tambahan bagi mahasiswa

## 1.5 Keunikan produk

Kue churros ini disajikan dengan berbagai macam bentuk dan ukuran. Untuk rasanya juga terdapat banyak varian rasa original,keju mozarella,durian,colkat kacang,grentea,oreo dan masih banyak varian yg akan di sajikan sesuai keiinginan konsumen. Churros nusantara ini juga dilengkapi dengan saus colkat dan berbagai macam topping seperti matcha,coklat nutella dan bubuk millo. Kemasan yang digunakan juga didesain modern dan simple untuk menarik perhatian para calon pembeli dan berbeda dari biasanya sehingga menjadi daya Tarik orang untuk membeli.

### 1.6 Identifikasi Peluang Usaha

Usaha Curcol ini dapat dimasukkan kedalam pengelompokan pasar bagi kalangan menengah dan menengah ke atas yang mempunyai banyak kesibukan dan tidak ada waktu hanya untuk sekedar sarapan, dan juga bagi para pencinta kuliner yang senang mencari makanan-makanan yang enak dan juga unik, kita akan memfokuskan untuk masyarakat di daerah surabaya terutama bagi kalangan remaja surabaya.

## 1.7 Kelayakan Usaha

Karena produk kita adalah makanan yang siap saji, jadi kita akan lebih mengutamakan makanan yang steril dan dengan bahan-bahan yang berkualitas, bila dari kemasan kita akan memakai

tempat makanan yang sangat ramah lingkungan, maksudnya kita akan meminimalkan penggunaan plastik/kresek, dari segi ukurannya kita akan bagi ukurannya menjadi dua bagian ukuran Churros, bila Churros yang ukurannya besar, topping nya akan kita isi di bagian dalam juga, bila ukuran kecil, topping nya akan ada terpisah yang dapat dinikmati dengan di cocol.

### 1.8 Luaran

Luaran yang diharapkan dari kegiatan kewirausahaan ini adalah:

- a. Tercapainya penjualan produk churros ke seluruh indonesia
- b. Meningkatkan mutu penjualan barang kepada konsumen
- c. Sebagai pengembangan minat dan bakat dalam kuliner di indonesia yang enak dan berkualitas

#### 1.9 Kelebihan churros

Dalam menjalankan usaha churros ini memang memiliki beberapa kelebihan yang dimiliki. Dimana usaha churros ini sangat mudah dalam pemasarannya. Dimana makanan asing ini sekarang tengah menjadi trending dan cukup popular. Sehingga chuross akan laris manis di pasaran sehingga pangsa pasarnya sangat gampang. Rasanya tidak sulit menawarkan produk churros ini dimana banyak penggemarnya.

### BAB II

# GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

# 2.1 Kondisi lingkungan usaha

Untuk menjual kue churros ini kami memilih tempat/lokasi dengan kriteria, di daerah tempat hiburan, dekat pasar, lingkungan kampus, kawasan perbelanjaan atau mall, dan juga dekat dengan kawasan wisata.

### 2.2 Gambaran umum produk

Usaha kue churros menjadi salah satu usaha kuliner yang menyajikan cita rasa gurih dan lezat, juga banyak para peminat untuk membeli makanan yang terlihat menarik ini. Usaha kue churros menjadikan sebagai salah satu usaha berpontensi bagus dan juga cemerlang di generasi millenial seperti saat ini.

# 2.3 Konsep Usaha

Kue churros yang merupakan suatu produk Churros yang unik dari kebanyakan produk churros lainnya, karena memiliki tampilan yang unik dan menarik serta varian rasa atau isi dari churros, yaitu warna merah muda dengan varian isi selai strawberry, hijau dengan isi keju dan cokelat, ungu dengan selai blueberry, dan varian warna isi lainnya. Warna churros ini bisa berasal dari warna alami seperti hijau daun pandan, merah muda dengan estrak buah strawberry, kuning dengan estrak buah jeruk, namun akan tetapi jika varian rasa yang menghasilkan warna pastel akan dicampur dengan pewarna makanan. Dengan warna dan varian rasa dari churros ini akan menarik para konsumen untuk menyicipi rasa churros ini.

Outlet Churros juga terdapat di lokasi yang strategis yang dapat dijangkau oleh kendaraan umum maupun kendaraan pribadi. Suasana yang diciptakanoutlet churros pun bersih dan nyaman, sehingga para konsumen dapat menyantap langsung produk churros di outlet dan juga dapat langsung dibawa pulang. Selain churros dengan tampilan yang unik dan menarik harga churros pun terjangkau dan dapat disantap dari usia anak – anak hingga dewasa. Churros bisa memudahkan pelanggan untuk memesan makanan, tidak perlu datang atau mengantri di outlet, para pelanggan dapat memesan churros ini dengan order. Selain itu, churros jugamenyediakan jasa *cash on delivery* dan gratis antar bila pelanggan berada di kawasan daerah Surabaya.

# BAB III ASPEK PRODUKSI DAN PROMOSI

### 3.1 Produksi

Proses Produksi

Cara Membuat "ChurChol"

Cara membuat Churros sangat mudah, pertama untu membuat 10 batang Churros yang berukuran kecil dengan panjang 10cm adalah :

- 75 gr butter
- 250 ml air
- ¼ sdt garam
- 140 gr tepung, diayak
- 3 telur, dikocok
- 1 L minyak, untuk menggoreng

# Untuk taburannya:

- 2 sdm gula castor
- 1 sdm kayu manis bubuk

# Untuk topping

## Chocolate coffee

- 100 gr dark chocolate 40%
- 100 gr coffee powder 20%
- 200 ml whipped cream kotak
- 2 sdm maple sirup

# Ginger Cinnamon

- 50 gr ginger powder 10%
- 150 gr cinnamon syrup 50%

# Melting chess

- Keju mozarela / quick melt chess
- Whipped cream
- Durian

Untuk peralatan yang digunakan hanya peralatan dapur sederhana:

- Kompor gas - Gunting

- Penggorengan - Panci adonan

- Whipe - spuit bergerigi

Piping bag
 spatula

### Cara membuat:

1. Panaskan butterdan air di dalam wajan yang tidak lengket, sampai mendidih. Masukan garam dantepung. Aduk merata sampai semua tercampur menjadi satu adonan. Matikan api masukan telur dan terus aduk sampai adonan tercampur rata lagi dan menjadiadonan yang halus dan kental. Masukan kedalam *piping bag* dengan menggunakan ujung yang berbentuk bintang.

- 2. Panasakan minyak diwajan besar. Sampai mencapai minimal 170 derajat celsius.
- 3. Sementara menunggu minyak panas, campur gula dan kayu manis di piring besar. Sisihkan.
- 4. Buat topping dip dengan mencamputkan semua bahan, (sama dengan ketiga resep lainnya).
- Perlahan keluarkan adonan dengan piping bag sepanjang 10 cm ke dalam minyak panas.
  Goreng selama 1-2 menit setiap sisinya. Angkat dan tiriskan.
- 6. Baluri Churros dengan gula dan kayu manis di piring selagi masih hangat.
- 7. Hidangkan dengan topping

## 3.2 Pengemasan Produk

Jika konsumen memesan untuk *take away* maka, kue churros ini disusun sejajar dengan menggunakan kardus untuk pelindung kue churros ini agar tetap terlihat cantik. Sementara untuk pesanan langsung dapat disusun menggunakan piring saji.

#### 3.3 Promosi bisnis churros

Untuk strategi pemasaran yang bisa dilakukan supaya produk churros laris di pasaran. Untuk cara pemasaran yang bisa kita lakukan bisa mengunakan cara biasa atau lebih modern dimulai dengan menyebarkan brosur untuk produk chuross kita bisa juga menempuh promosi modern. Cara promosi modern bisa memosting produk chuross ke website, instagram, bbm, facebook dan lainnya. Atau bisa memanfaatkan situs jual beli yang tengah popular mulai dari tokopedia, lazada, shopee, olx, shoppe, dan lainnya.

# 3.4 Strategi Pemasaran Perusahaan dan Pesaing

Strategi saya yang dilakukan berdasarkan analisis 7P yaitu:

#### a. Product

Karena produk saya adalah makanan kudapan yang siap saji, jadi saya akan lebih mengutamakan makanan yang steril dan dengan bahan-bahan yang berkualitas, bila dari kemasan saya akan memakai tempat makanan yang sangat ramah lingkungan, maksudnya saya akan meminimalkan penggunaan plastik/kresek, dari segi ukurannya saya akan bagi ukurannya menjadi dua bagian ukuran Churros, bila Churros yang ukurannya besar, topping nya akan saya isi di bagian dalam juga, bila ukuran kecil, topping nya akan ada terpisah yang dapat dinikmati dengan di cocol.

### b. Price

Dari harganya saya akan mematok harga yang relatif ekonomis, untuk Churros dengan ukuran besar akan saya berikan harga Rp.6000/psc dan untuk yang ukuran kecil akan saya berikan harga Rp.1500/pcs, semua sudah termasuk dengan saus.

### c. Promotion

Promosi yang akan saya gunakan untuk menarik pelanggan pada saat pertama kali membuka usaha yaitu dengan membuka stand/booth di expo-expo kampus, acara-acara sekolah, atau acara foodfest, lalu jika sudah ada perkembangan dalam segi pembelian, pemasaran akan dilakukan lewat media Internet seperti *Twitter*, *Facebook* dan juga kami akan membuat *Website* resmi kami sendiri.

#### d. Placement

Pada penempatan tempat usahanya, saya akan memulai menempatkan tempat bisnis pada booth-booth kecil yang di acara-acara selanjutnya saya akan membuat tempat permanent nya di daerah Surabaya

# e. People

Tenaga kerja yang ada di tempat booth **ChurChol** pada awalnya terdiri dari empat orang, yang mka terdiri dari orang-orang yang sudah mahir membuat Churros yang resep nya telah saya peroleh dari juru pastry yang mahir membuat Churros

## f. Process

Untuk masalah proses nya, tema booth kami nanti adalah open kitchen, jadi para pengunjung dapat malihat secara langsung proses pembuatan Churros tersebut jadi para pengunjung dapat memesan Churros yang mereka pesan secara langsung dan langsung kami buat kan untuk pengunjung, jadi secara tidak langsung para pengunjung dengan sendirinya dapat menilai proses dan produk kami.

# g. Physical Evidence

Kami akan mengutamakan pelayanan kepada pelanggan karena itu hal yang terpenting, karena pelayanan lah para pengunjung dapat menjadi loyal kepada kita, selain itu kebersihan booth akan mempengaruhi pelanggan yang datang, jadi dua hal itu adalah yang utama disamping produk yang baik untuk mempengaruhi loyalitas para pengunjung

# 3.5 Pengembangan Pasar

Setelah berhasil pada usaha pertama ini. Kami akan mencoba untuk membuka cabang "Kue churros" baik didalam kota maupun luar kota agar nantinya para konsumen bisa lebih mengenal keunikan dan citarasa dari makanan ini

### **BAB IV**

# ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

#### 4.1 Resiko/Hambatan

Selain memiliki peluang usaha, kami juga memiliki resiko yang harus dihadapi dan dicari solusinya. Beberapa resiko yang mungkin akan kami hadapi diantaranya adalah:

# a. Persaingan

Seiring perkembangan zaman, semakin banyak makanan yang dikreasikan dan dimodifikasi dari aslinya sehingga banyak konsumen juga akan melirik produk – produk seperti itu. Atau bisa jadi pesaing dapat menjiplak hasil produk yang dibuat secara mentah.

## b. Daya Tahan Produk

Produk kue churros tidak bersifat tahan lama, produk ini hanya bertahansatu hari di suhu ruang dan tiga hari didalam kulkas. Produk yang kami hasilkan ini tidak menggunakan bahan pengawet maka dari itu tidak memiliki ketahanan yang cukup lama. Produk yang kami hasilkan tidak tahan lama dikarenakan salah satu bahanyang digunakan ialah bahan pilihan..

#### 4.2 Tindakan Alternatif

Tindakan yang akan kami lakukan untuk mengatasi resiko dan hambatan tersebut adalah sebagai berikut:

### a. Persaingan

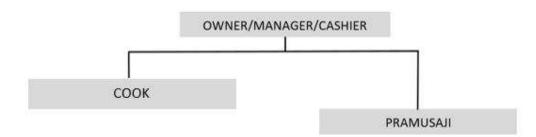
Usaha yang kami lakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan melakukan promosi produk secara berkesinambungan serta membuat produk dengan tampilan menarik dengan berbagai varian sesuai dengan selera konsumen yang diminati pada saat ini. Selain itu, menggunakan hak cipta dari produk yang dihasilkanjika produk ini sudah berhasil.

# b. Daya Tahan Produk

Upaya untuk mengatasi hal tersebut adalah bisa memperkirakan berapa jumlahpenjualan setiap harinya sehingga produk bisa habis setiap harinya.

# 4.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi *kue churros* masih sangat sederhana, karena belum merupakan bisnis yang besar. Rencananya personil *kue churros* akan terdiri dari Owner merangkap Manager dan Kasir sekaligus, kemudian Chef, dan dibantu oleh Pramusaji. Berikut adalah gambar struktur organisasi *kue churros*.



# BAB V ASPEK KEUANGAN

# 5.1 Anggaran Biaya:

Tabel 1. Ringkasan

No	JenisPengeluaran	Biaya (Rp)
1	Peralatan penunjang	Rp. 5.50.000
2	Bahan habis pakai	Rp . 1.316.000
3	Perjalanan	Rp. 945.000
	Jumlah	Rp. 7.311.000

# 5.2 Analisis kelayakan usaha

Perhitungan break event point (BEP)

- Asumsinya dalam 1 bulan 4 minggu
- Penjualan rata-rata 180 kemasan per minggu
- Penjualan rata-rata perbulan 180x4 = 720 kemasan
- Rata-rata keuntungan bersih rp. 1.448.00

# Perhitungannya:

Total laba kotor Rp. 1.44800x720 = Rp. 1.042.560.00

Beda listrik dan air perbulan rp. 75.000.00

Total = Rp. 1.117.560.00

• Modal awal= Rp. 5.331.400.00

BEP =  $\frac{RP \ 5.331.400.00}{400.00} = 4,7 \text{ dibulatkan menjadi } 5$ 

Rp 1.117560.00 Maka BEP usaha ini selama 5bulan modal awal pembelian alat-alat dan bahan usaha sudah bisa tertutupi. Sementara, alat-alat dan bahan tersebut masih memiliki nilai pakai (nilai guna)untuk kelangsungan produksi selanjutnya.

# 5.3 Bahan baku untuk produksi

Perlengkapan yang diperlukan	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
- Wajan	2 unit	50.000	100.000
- Kompor	1 unit	180.000	180.000
- Plastik	2 kg	30.000	60.000
- Cetakan	4 unit	65.000	260.000
- Mixer	2 unit	45.000	90.000
- Baskom	3 unit	30.000	90000
- Spatula	2 unit	60.000	120.000
- Tabung gas	5 unit	90.000	450.000
- PenirisGorengan	1 unit	20.000	20.000
- Sendok	4 unit	20.000	80.000

- Mesin Churros	2 unit	2.980.000	2.980.000
- Pisau	1 unit	80.000	80.000
- Panci	1 unit	300.000	300.000
- Piring	4 unit	60.000	240.000
SUB TOTAL (Rp)			5.050.000
2. BahanHabisPakai	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
- TepungTerigu	25 kg	205.000	205.000
- Margarin	10 unit	15.000	150.000
- TelurAyam	10 kg	12.000	120.000
- Garam	5 kg	2000	10.000
- Susu Coklat	10	14.000	140.000
	kaleng		
- Gula	5 kg	86.000	430.000
- Kayu Manis	10	76.000	76.000
	batang		
- Dark Coklat	15	50.000	50.000
	batang		
- Minyak Goreng	5liter	135.000	135.000
		SUB TOTAL (Rp)	1.316.000

# BAB VI PENUTUP

# 6.1 Kesimpulan

Menurut kami usaha ini mempunyai prospek yang baik, karena sebagaimana kita telah ketahui bahwa bisnis kuliner adalah salah satu jenis usaha yang sangat fleksible, dan saya sangat optimis bisnis makanan kudapan Churros ini dapat menjadi makanan yang sangat di gemari, karena di negara asalnya spanyol Churros sangat di gemari oleh para pelanggan nya disana, dan bukan hanya di spanyol saja Churros juga sangat di kenal sampai ke Italia, Jerman dan Meksiko, dan di Amerika serikat makanan kudapan Churros ini menjadi makanan sarapan favorit anak-anak dan orang dewasa. Oleh sebab itu kami yakin usaha kami akan berkembang dan memperoleh profitabilitas yang dinamis. Diharapkan bisnis ini bisa bersaing dengan makanan lain dan menjadi suatu trend yang dapat booming di masyarakat, selain terjangkau harga produknya serta menjadi makanan yang sehat dan unik bagi masyarakat.

### 6.2 Saran

Dari proposal bisnis ini diharapkan usaha ini dapat berjalan lancar, sesuai yang diharapkan dan banyak diminati konsumen. Saran dari saya yaitu dalam berbisnis apapun yang kita miliki harus dapat mempunyai sikap kreatifitas dan inovasi yang tinggi, sehingga para konsumen tidak bosan atau jenuh untuk memakan atau memakai produk yang kita buat. Karena untuk zaman sekarang, jikalau kita tidak berkreasi seunik mungkin, kita dapat terkalahkan oleh para pesaing yang sebenarnya setara kemampuannya dengan diri kita. Dalam berbisnis pembuatan churros ini kita harus mempunyai konsep untuk menarik para konsumen, sehingga banyak konsumen yang mau membeli produk kita, kita juga harus memperhatikan minat masyarakat untuk pengembangan produk kita, dan juga kita harus mengingat bahwa pembeli adalah raja sehingga kita harus ramah pada setiap konsumen atau pembeli. Oleh karenaitu, cerdik diperlukan dalam berwirausaha, dimana kita pintar pencari peluang yang menguntungkan di pasaran sehingga apa yang kita jual dapat menjadi suatu alasan disukai masyarakat.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Jakarta: UNJ Press.

- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Lincah Menulis Artikel Ilmiah Populer & Jurnal* (Teori & Praktik). Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi.
- Purwana, D., Hasan, M., & Parlyna, R. (2017). *Pengantar Ilmu Organisasi*. Bogor: In Media.
- Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.

Yogyakarta: Pustaka pelajar.

Supangat, S., & ... (2021). Artikel Ilmiah Efektivitas Marketing Digital Di Masa Pandemi. ... Marketing Digital Di ..., 1151700200. http://repository.untagsby.ac.id/7424/

# **CEK PLAGIASI**

