

BUSINESS PLAN

“PISANG KARAMEL”

Disusun untuk memenuhi tugas mata kuliah E-BISNIS



Dosen Pengampu :

Supangat, S.Kom., M.Kom.

Disusun oleh :

Tri Agustin (1211900336)

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945

TAHUN 2020/2021

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkatnya saya dapat menyelesaikan tugas business plan yang diberikan oleh Bapak Supangat, S.Kom., M.Kom. sebagai dosen pengampu mata kuliah E-Bisnis. Business Plan 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.

Saya menyadari bahwa makalah ini masih jauh dari sempurna, baik dari teknik penulisan maupun materi mengingat kemampuan yang kami miliki. oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun selalu saya harapkan demi kesempurnaan makalah ini.

Sebelumnya, saya mohon maaf jika terdapat kata-kata yang kurang berkenan. Semoga dengan penyusunan makalah ini memberikan manfaat bagi pembaca sehingga dapat menambah pengetahuan dan pemahaman diri. Akhir kata, saya sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan serta dalam penyusunan makalah ini. Semoga Allah SWT senantiasa meridhai segala usaha kita. Aamiin.

Surabaya, 24 Desember 2021

Penulis

KATA PENGANTAR	2
DAFTAR ISI	3
RINGKASAN EKSEKUTIF (Executive Summary)	5
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	6
1.2. Rumusan Masalah.....	7
1.3. Visi, misi dan tujuan.....	8
1.4. Manfaat.....	8
1.5. Profil Organisasi.....	8
1.6 Konsep Usaha.....	8
BAB II ASPEK PASAR DAN PEMASARAN	
2.1. Aspek Pasar.....	10
A. Gambaran Umum Pasar dan Sasaran	10
B. Jenis Produk yang Dipasarkan	10
C. Target Pasar	10
D. Pesaing	10
E. Sasaran Pembeli	11
2.2. Aspek Pemasaran.....	12
A. Promosi.....	12
B. Pengembangan Pasar	13
C. Pengembangan Produk	13
D. Langkah-langkah Promosi	13
2.3. Analisa 4P	15
2.4. Distribusi.....	16
BAB III ASPEK PRODUKSI	
3.1. Rencana Produksi.....	17
3.2. Analisa Pendukung Bisnis.....	17
BAB IV ASPEK KEUANGAN	

4.1. Kebutuhan Modal Awal Untuk Memulai Usaha.....	20
--	----

BAB VI PENUTUP

6.1. Kesimpulan	28
-----------------------	----

6.2. Saran.....	28
-----------------	----

Daftar Pustaka.....	29
---------------------	----

ABSTRAK

Strategi marketing ialah keseluruhan rencana bisnis untuk menjangkau orang dan mengubah menjadi pelanggan untuk produk atau layanan yang disediakan. Strategi ini dalam perusahaan berisi nilai – nilai perusahaan, cara memasarkan yang terbaik, informasi tentang sasaran dan hal lain yang berhubungan dengan rencana pemasaran. Strategi marketing berisi rencana yang merupakan rencana untuk menjelaskan jenis

dan waktu kegiatan pemasaran. Strategi ini, perusahaan memiliki durasi jangka panjang daripada pemasaran individu, karena strategi ini mempertaruhkan nilai – nilai dan elemen – elemen penting dari produk dalam sebuah perusahaan. Hal ini tidak banyak berubah seiring waktu.(Supangat et al., 2021)

Situs freelance adalah platform yang menyediakan lowongan pekerjaan untuk para freelancer, di dalam situs tersebut banyak lowongan pekerjaan yang bisa kita ambil, seperti salah satunya desain grafis. Seperti halnya desain grafis yang sekarang sudah sangat dibutuhkan oleh masyarakat, umumnya desain grafis/desain komunikasi visual mempunyai banyak pilihan dalam pekerjaan diantaranya menjadi karyawan di perusahaan atau freelance [1] Situs freelance juga platform yang berkaitan dengan digital content, karena pada situs freelance tersebut hampir semuanya mengandung konten – konten yang ada di digital content dan sekaligus dijadikan sebuah lowongan pekerjaan bagi para freelancer yang membutuhkan.(Pengaruh PMA, PMDN, TK, 2020)

Keyword : Strategi marketing, pemasaran, makanan

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Dengan pesatnya perkembangan zaman dan teknologi maka sekarang orang mulai berhati-hati dalam memilih dan membeli makanan di luar, karena adanya kecurigaan akan penggunaan bahan kimia yang berbahaya pada makanan. Meski faktanya, hal tersebut tidak berlaku bagi masyarakat kelas bawah. Kebanyakan masyarakat kelas bawah memilih makanan yang bercita rasa enak dan harganya murah.

Mereka tidak peduli zat apa yang terkandung dalam makanan tersebut, yang penting bisa makan katanya. Untuk itulah kami bermaksud untuk membuat makanan yang memiliki rasa enak dengan harga cukup murah namun tetap aman untuk dikonsumsi karena tidak menggunakan bahan kimia yang berbahaya serta kandungan gizi baik. Dari uraian di atas maka bisnis pisang karamel sangat potensial, karena sebagian besar masyarakat menyukai pisang karamel yang rasanya enak, gurih dan nikmat. Pisang karamel ini memiliki beraneka ragam rasa, sehingga masyarakat dapat memilih rasa yang sesuai dengan kesukaan mereka. Selain itu, pisang karamel ini dapat dinikmati oleh semua kalangan. Jadi, siapapun bisa untuk mengkonsumsi pisang karamel ini. Pisang karamel juga dapat dinikmati dalam berbagai kondisi, baik malam maupun pagi hari. Pisang karamel juga bisa dijadikan cemilan ketika sedang berkumpul dengan teman atau

saudara, terlebih ketika ditemani dengan secangkir minuman dingin atau sejenisnya. Dengan alasan itulah kami berniat untuk merintis usaha pisang karamel, dan usaha kami tersebut kami beri nama atas kesepakatan bersama, yaitu Pisang Karamel Kelembutan.

1.2 Rumusan masalah

1. Bagaimana caranya untuk membuka usaha pisang caramel yang baik agar bisa meminimalisir kerugian ?
2. Bagaimana caranya mengantisipasi persaingan usaha yang semakin ketat sekarang ini ?
3. Apa langkah yang harus dilakukan agar bisa meraih kesuksesan dalam berbisnis pisang caramel ?

1.3 Visi, Misi dan Tujuan

1. Visi

Menciptakan sebuah bisnis yang mampu membantu perekonomian masyarakat

2. Misi

- Memberikan rasa yang terenak di bidang kulliner pisang caramel
- Memberikan pelayanan yang terbaik di bidang kuliner pisang caramel

3. Tujuan Usaha

- Memperoleh keuntungan yang bisa dipakai untuk memenuhi kebutuhan hidup.
- Menambah pengalaman dan pengetahuan kewirausahaan dalam melakukan kegiatan usaha.
- Mewujudkan kemantapan dan kemampuan dalam berwirausahaan untuk meningkatkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat.
- Membudayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan di kalangan mahasiswa dan masyarakat yang mampu diandalkan.

1.4 Manfaat

1. Manfaat Finansial

Usaha pisang caramel ini cukup menjanjikan karena meski harganya murah keuntungan yang didapat lumayan besar. Kami menawarkan dan memberikan

kemudahan bagi konsumen dengan memberikan harga yang murah tapi dengan produk yang tidak murahan. Kualitas produk kami selalu dijaga dan dijamin kesehatannya. Dengan usaha ini diharapkan memberikan keuntungan.

2. Bagi Pemilik

dengan adanya pisang caramel ini. Dapat menjadi alternative bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan kuliner mereka. Selain itu, secara tidak langsung membuka lapangan kerja dapat membuka lapangan kerja bagi masyarakat yang membutuhkan pekerjaan, karena jika usaha ini bisa berkembang maka membutuhkan tenaga kerja untuk membantu dalam kelancaran usaha.

1.5 Profil Organisasi

1.	Nama Usaha	Pisang Karamel Kelembutan
2.	Pemilik	Tri Agustin
3.	Bidang Usaha	Kuliner
4.	Jenis Produk	Pisang caramel
5.	Alamat Usaha	Sedati, Sidoarjo
6.	Nomor Telepon	021-8614646
7.	Alamat E-mail	pisangkaramel@gmail.com

1.6 Konsep Usaha

pisang caramel yang merupakan olahan makanan berbahan dasar dari buah pisang memang jumlahnya sangat banyak olahan makanan dari buah pisang yang sering kita jumpai adalah pisang goreng, keripik pisang, getuk pisang dan masih banyak olahan yang terbuat dari pisang. Pada kesempatan kali ini kita akan membahas seputar makanan yang juga terbuat dari pisang yang telah dikreasikan dengan sedikit ditambahi sentuhan sehingga menghasilkan sajian makanan yang sangat istimewa. Lalu makanan apakah yang akan menjadi pembahasan pada kesempatan kali ini. Olahan makanan yang juga menggunakan pisang sebagai bahan pembuatannya adalah pisang caramel. Olahan pisang caramel merupakan salah satu makanan yang sangat enak dan juga lezat sehingga banyak masyarakat yang menyukai olahan makanan ini mulai dari kalangan anak-anak hingga kalangan dewasa. Untuk harga dari olahan makanan pisang caramel ini sangat terjangkau. Tingginya pecinta olahan pisang caramel ini memberikan kesempatan bisnis bagi kita.

outlet pisang karamel pun bersih dan nyaman, sehingga para konsumen dapat menyantap langsung produk pisang caramel di outlet dan juga dapat langsung dibawa pulang. Selain pisang caramel dengan tampilan yang unik dan menarik harga pisang caramel pun terjangkau dan dapat disantap dari usia anak – anak hingga dewasa. Pisang caramel kelembutan bisa memudahkan pelanggan untuk memesan makanan, tidak perlu datang atau mengantre di outlet, para pelanggan dapat memesan pisang caramel ini dengan order ke pisang caramel kelembutan. Selain itu, pisang karamel juga menyediakan jasa cash on delivery dan gratis antar bila pelanggan berada di kawasan daerah Sedati, Sidoarjo.

BAB II

ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

2.1 Aspek Pasar

A. Gambaran Umum Pasar dan Sasaran

Usaha penjualan pelangi dadar gulung ini merupakan usaha kecil yang dijalankan dari awal dengan membuka satu outlet yang berlokasi di rumah pemilik. Jika usaha ini berhasil atau sukses dan dapat mencapai tujuan yang diharapkan, pemilik akan memperbesar usaha ini dengan membuka cabang-cabang.

B. Jenis Produk yang Dipasarkan

Produk yang saya pasarkan merupakan pisang caramel dengan berbagai varian rasa dan isi yang mempunyai tampilan yang unik dan juga memiliki kandungan yang bergizi.

C. Target Pasar

Produk pisang karamel bisa dinikmati oleh berbagai kalangan mulai dari anak sekolah, mahasiswa, pegawai kantoran, ibu rumah tangga, sampai dengan lansia

sekalipun dapat menikmati produk ini karena menggunakan bahan-bahan yang alami dan berkualitas.

D. Pesaing

Untuk saat ini kami mempunyai beberapa pesaing. Seperti pedagang kue keliling dan pisang caramel yang dititipkan di beberapa warung. Walaupun pisang caramel sudah sedikit demi sedikit menghilang saat ini. Namun, pengaruh pesaing terhadap penjualan dadar gulung sedikit berpengaruh karena para pesaing sudah terlebih dahulu berjualan pisang karamel dan juga tempat berjualannya yang cukup strategis sehingga banyak orang yang melakukan aktivitas disekitar ditempat tersebut dan sering membeli pisang karamel di sana.

E. Sasaran Pembeli

Sasaran dari Pelangi dadar gulung ini adalah para penikmat kue ringan di pagi hari atau tambahan kue untuk hajatan, dari semua kalangan mulai dari anak sekolah, pegawai kantoran, mahasiswa, ibu rumah tangga, dan lain-lain. Terutama yang sangat tertarik dengan tampilan dadar gulung yang unik.

2.2 Aspek Pemasaran

A. Promosi

Promosi yang akan kami lakukan dengan menyebarkan brosur tempat-tempat ramai dan menyebarkannya di sosial media seperti Blogger, Facebook, Twitter, BBM, dan lain-lain. Pada bulan-bulan pertama kami juga akan memberikan diskon maupun potongan harga kepada para konsumen, agar para konsumen tertarik terhadap produk kami dan dapat berkunjung kembali.

B. Pengembangan Pasar

Setelah berhasil pada usaha pertama ini. Kami akan mencoba untuk membuka cabang “Pisang Karamel Kelembutan” baik didalam kota maupun luar kota agar nantinya para konsumen bisa lebih mengenal keunikan dan citarasa dari makanan ini.

C. Pengembangan Produk

Pengembangan produk kedepan untuk produk pisang caramel kelembutan ini hanya dikembangkan dengan cara penyajian ataupun cara pendistribusian ke langganan. Cita rasa pisang caramel yang unik dan menarik pastinya akan menjadi salah satu daya tarik bagi para konsumen.

D. Langkah-langkah Promosi

Pada permulaan kami akan mencoba memberikan potongan harga pada konsumen dan terus mempertahankan citarasa yang kami punya tanpa mengubahnya ke yang lebih buruk. Untuk menarik minat konsumen pada produk yang kami tawarkan kami memiliki cara tertentu, adapun cara tersebut yaitu :

- Pada setiap senin kami akan memberikan potongan harga kepada konsumen yang membeli pisang caramel dengan harga di atas Rp. 30.000, kami memberikan diskon sebesar 10%.
- Apabila konsumen membeli pisang caramel sebanyak 25 pcs, maka kami akan memberikan gratis sebanyak 2 pcs.

2.3 Analisa 4P

1. Produk (Product)

Produk pisang karamel ini merupakan makanan pengantar atau Dessert yang cocok dimakan untuk para penggemar jajanan khas indonesia. Disamping itu makanan ini tidak menggunakan bahan pengawet yang membahayakan dan aman dikonsumsi. Untuk menarik minat pelanggan, produk makanan pelangi dadar gulung dikemas dan disajikan menarik, praktis, dan siap dimakan.

2. Harga jual (Price)

Kenaikan harga pada suatu merek atau produk yang ditawarkan oleh pemasar dapat menyebabkan konsumen berpindah mencari produk pengganti atau alternative tanpa suatu perubahan sikap. Faktor lain seperti promosi dengan menawarkan harga khusus atau penawaran yang jauh lebih baik daripada merek competitor juga mengakibatkan konsumen akan membeli produk yang kurang disukai (Sujarwo, 2021).

Maka dari itu produk yang kami jual memiliki harga yang sama dari rasa apapun yang diinginkan oleh konsumen. Adapun daftar harga yang kami tetapkan adalah sebagai berikut :

Rasa	Harga
Strawberry	Rp. 3.000
Coklat	Rp. 3.000
Nangka	Rp. 3.000
Nanas	Rp. 3.000
Keju	Rp. 3.000

3. Promosi (Promotion)

Promosi pisang karamel dilakukan dengan memberikan discount untuk pembelian dalam satu bulan pertama. Promosi yang akan kami lakukan dengan menyebarkan brosur tempat-tempat ramai dan menyebarkannya di sosial media seperti Instagram, Twitter, Line, Whatsapp dan lain-lain. Pada bulan-bulan pertama kami juga akan memberikan diskon maupun potongan harga kepada para konsumen, agar para konsumen tertarik terhadap produk kami dan dapat berkunjung kembali.

4. Sistem Pemasaran dan Distribusi (Place)

Tempat yang kami gunakan dalam usaha ini adalah tempat tinggal pemilik yang berlokasi strategis di pinggir jalan raya dan dapat diakses oleh kendaraan pribadi maupun umum.

2.4 Distribusi

Tempat penjualan produk pelangi dadar gulung berada di tempat yang strategis, Dengan jumlah penduduk yang padat di sekitar tempat penjualan. Hal ini yang cukup mendukung kegiatan perdagangan tersebut. Karena, strategis akan sedikit banyak menimbulkan Efek untuk membeli jajanan sederhana ini, Orang yang tadinya belum tahu keberadaan Produk kita serta keunikan yang kita miliki dengan lebih cepat diketahui, dengan demikian Faktor Manusia yang biasanya suka mencoba coba hal hal baru akan timbul.

BAB III

ANALISA OPERASIONAL

3.1 Rencana Produksi

A. Kualitas

Kualitas yang akan kami berikan adalah kualitas terbaik, dengan terus menjaga dan mengamati bahan-bahan yang kami gunakan, agar konsumen pun tidak kapok karena telah membeli produk kami yang memang mempunyai kualitas yang baik, baik dari segi bentuk maupun rasanya.

B. Lokasi

Tempat usaha yang kami rintis ialah di alun-alun yang ramai dilalui orang atau tempat kumpul orang-orang agar konsumen dapat dengan mudah mengakses tempat usaha kami, selain itu di alun-alun juga memberi kesempatan yang bagus bagi kami yang akan membuka usaha pisang karamel ini.

C. Cita rasa

Dalam rangka mengontrol cita rasa produk kami agar dapat dinikmati oleh konsumen secara pas maka kami melakukan proses yang baik mulai dari pemilihan bahan baku yang akan kami pakai sampai proses pengemasan yang baik agar para konsumen puas dengan produk yang akan kami tawarkan ke mereka

3.2 Analisa Pendukung Bisnis

A. Distributor

Agar usaha ini dapat bertahan dan berjalan dengan baik, kami melakukan kerjasama dengan distributor-distributor bahan baku sehingga bahan-bahan dari pisang karamel mudah didapatkan.

B. Pelaku Bisnis

Dalam bisnis jualan pisang karamel ini kami tidak memerlukan sumber daya manusia dengan gelar keahlian khusus seperti sarjana akan tetapi yang diperlukan adalah orang yang mau bekerja secara tekun, sabar, kerja keras, dan orang yang cukup kreatif karena bisnis tak cukup hanya bekerja keras, namun kami juga memerlukan pemikiran dan ide cemerlang yang mampu membuat usaha semakin berkembang.

C. Pengelola Tempat

Dalam bisnis yang akan kami jalankan tentunya kami harus mempunyai izin dengan pengelola tempat yang akan kami jadikan sebagai lokasi berbisnis. Tentunya jika kami sudah mempunyai izin yang cukup usaha yang kami jalankan pun tidak berjalan dengan rasa khawatir dan akan menimbulkan rasa aman bagi pelaku usaha maupun konsumen.

BAB IV

ANALISA KEUANGAN

4.1 Kebutuhan Modal Awal

Bagi pelaku usaha penting untuk memperhitungkan modal awal yang akan digunakan untuk memulai kegiatan bisnis yang akan dijalankan, karena modal adalah salah satu aspek penting dalam memulai bisnis yang akan dijalankan. Adapun modal awal bisnis pisang caramel sebagai berikut :

a. Investasi

Nama Barang	Jumlah	Harga
Banner	2 meter	Rp. 100.000
Gerobak	1 unit	Rp. 3.500.000
Kompor	1 unit	Rp. 250.000
Gas LPG 3 kg	1 unit	Rp. 170.000
Wajan	1 unit	Rp. 300.000
Spatula	1 unit	Rp. 50.000
Pisau	2 unit	Rp. 82.000
Toples	6 unit	Rp. 100.000
Lap tangan	3 unit	Rp. 30.000
Kotak sampah	2 unit	Rp. 30.000
Bola lampu	3 unit	Rp. 100.000
Kabel	3 meter	Rp. 150.000
Saklar lampu	1 unit	Rp. 40.000
TOTAL	28	Rp. 4.902.000

b. Bahan baku untuk produksi

Nama Bahan	Jumlah	Harga	Total Biaya (Rp)
Minyak goreng	3 liter	Rp. 15.000	Rp. 45.000
Nanas	1 kg	Rp. 30.000	Rp. 30.000
Strawberry	1 kg	Rp. 30.000	Rp. 30.000
Kacang	1 kg	Rp. 30.000	Rp. 30.000
Coklat	1 kg	Rp. 30.000	Rp. 30.000
Srikaya	1 kg	Rp. 30.000	Rp. 30.000
Susu	1 kaleng	Rp. 30.000	Rp. 30.000
Kulit lumpia	5 bungkus	Rp. 10.000	Rp. 50.000
TOTAL			Rp. 275.000

Jadi total untuk modal awal kebutuhan jangka panjang dan pendek adalah

$$\text{Rp. } 4.902.000 + \text{Rp. } 275.000 = \text{Rp. } 5.177.000$$

c. Rencana Pendapatan

Adapun gambaran pendapatan yang akan kami terima adalah sebagai berikut. Untuk target penjualan pisang coklat 100 pcs per hari.

Penjualan: Pisang Coklat Rp 2.000 x 100 = Rp. 200.000 Total pendapatan per hari adalah Rp. 200.000. Gambaran Pendapatan Bulanan. Penjualan/hari x 7 hari (berdasarkan kebutuhan jangka pendek) – Rp. 275.000 (kebutuhan jangka pendek), hasil total dibagi 2 orang, dan dikali 4 (waktu sebulan). $\text{Rp. } 200.000,00 \times 7 = \text{Rp. } 1.400.000,00$

$$\text{Rp. } 1.400.000,00 - \text{Rp. } 275.000 = \text{Rp. } 1.125.000$$

$$\text{Rp. } 1.125.000,00 : 2 = \text{Rp. } 562.500$$

$\text{Rp. } 562.500 \times 4 = \text{Rp. } 2.250.000$ Jadi secara singkat, pendapatan bersih per bulan yang didapatkan setiap orang adalah sebesar Rp.2.250.000.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Demikian makalah yang dapat kami buat. Pada intinya bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin. Secara historis, bisnis berasal dari kata business yang memiliki kata dasar busy yang berarti “sibuk” dengan artian sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Bisnis dibangun dengan tujuan profit dan meningkatkan kemakmuran para pemiliknya. Dari analisis di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa menjalankan suatu bisnis bukanlah perkara mudah. Pebisnis harus memahami komponen-komponen yang berada dalam ranah bisnis. Sehingga, bisa meminimalisir kerugian apalagi gulung tikar.

5.2 Saran

Adapun saran yang penulis berikan kepada pembaca, di antaranya: Para pembaca dapat lebih memahami dan memaknai pentingnya belajar berbisnis. Bagi generasi muda, khususnya mahasiswa mulailah berbisnis dari kecil dan secara tekun. Dalam melakukan atau menjalankan bisnis, pemula dapat bertanya materi bisnis kepada pebisnis atau pengusaha yang sudah sukses dalam dunia bisnisnya.

Daftar Pustaka

- Pengaruh PMA, PMDN, TK, dan I. (2020). *No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における健康関連指標に関する共分散構造分析* Title. 2507(February), 1–9.
- Sujarwo, R. A. (2021). Perilaku Konsumen Dalam Dunia Digital. *Perilaku Konsumen Dalam Dunia* <http://repository.untag-sby.ac.id/id/eprint/7080>
- Supangat, S., Saringat, M. Z. B., & ... (2021). Pemanfaatan Artificial Intelligence (AI) sebagai Respon Learning Style Mahasiswa. ... *Konferensi Nasional Ilmu* ..., 270–279. <https://prosiding.konik.id/index.php/konik/article/view/64>

CEK PLAGIARISME

Free Online plagiarism Checker - x +

https://www.check-plagiarism.com/id/

83%
Konten unik

17%
Konten yang dijiplak

✓ COMPLETED
100%

Kalimat hasil bijak URL yang Cocok

Buat Laporan Plagiarisme

unik	Strategi pemasaran adalah keseluruhan rencana bisnis untuk menjangkau orang dan men...
unik	Strategi perusahaan ini berisi nilai-nilai perusahaan, cara terbaik untuk memasarka...
unik	Strategi pemasaran berisi rencana yang merupakan rencana untuk menjelaskan jenis-je....
unik	Strategi ini, perusahaan memiliki durasi jangka panjang dibandingkan dengan pemasa...
Menjiplak	perusahaan. Membandingkan
unik	Ini tidak banyak berubah dari waktu ke waktu (Supangat et al., 2021).
unik	Situs freelance adalah platform yang menawarkan lowongan pekerjaan kepada freelanc....
Menjiplak	grafis. Membandingkan
unik	Adapun desain grafis yang saat ini sangat dibutuhkan oleh masyarakat, desain grafi...
unik	termasuk karyawan di perusahaan atau freelancer [1] Bahkan situs freelance adalah p...
unik	Situs-situs freelance ini semuanya berisi konten digital dan juga dijadikan sebagai....
unik	PMA, PMDN, TK, 2020).

29 DES
Pembaruan
Zombie Mode Akan Tiba
[Lihat Patch Note >](#)

Kata Kunci Kata Kepadatan

1- word 2- words 3- words

yang 4.55%

Feedback

Type here to search

25°C 21:27 25/12/2021