



ABSTRAK

RENCANA PENDIRIAN JASA PENYEWAAN KIOS DAN LAPANGAN FUTSAL “ENERGY FUTSAL” DI CIBUBUR

Riandy

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, Jakarta

Agus Salim,SE.,M.BA.,M.M.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, Jakarta

Riandy / 27120425 / 2016 / Perencanaan Bisnis Pendirian Penyewaan Kios dan Lapangan Futsal
“Energy Futsal” di Cibubur / Pembimbing : Agus Salim, S.E.,M.BA.,M.M.

Semakin pesatnya pembangunan di Indonesia khususnya di Cibubur menyebabkan sulitnya lahan untuk bermain sepak bola, dengan adanya pencinta sepak bola yang banyak futsal bisa menjadi alternatif lain untuk menyalurkan hobi orang bermain sepak bola, maka dari itu muncul ide untuk membuka bisnis jasa penyewaan lapangan futsal dan kios di Cibubur, yang akan di beri nama “Energy Futsal”

Energy Futsal adalah jenis usaha penyewaan kios dan lapangan futsal *indoor* dengan menggunakan jenis lapangan rumput sintetis.

Tempat yang di pilih untuk mendirikan lapangan futsal di wilayah Cibubur tepat nya di jl Alternatif Cibubur karena jumlah industri jasa sewa lapangan futsal yang sedikit serta peminat untuk futsal banyak.

Selain itu, kelebihan dari Energy Futsal adalah penggunaan jenis lapangan dengan kualitas yang terjangkau, adanya locker , harga yang terjangkau, ruang bilas air hangat, kios-kios, *full music*, dan fasilitas penunjang lainnya.

ABSTRACT

RENCANA PENDIRIAN JASA PENYEWAAN KIOS DAN LAPANGAN FUTSAL “ENERGY FUTSAL” DI CIBUBUR

Riandy

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, Jakarta

Agus Salim,SE.,M.BA.,M.M.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, Jakarta

Riandy / 27120425 / 2016 / *Business Planning Establishment Rental Kiosk and Futsal Court*
“Energy Futsal” in Cibubur / Advisor : Agus Salim, S.E., M.BA., M.M.



The rapid development in Indonesia, especially in Cibubur have some effect for football player because they hard to find place to play football, but they have another alternative to play football is playing futsal. therefore, i have an idea to open a business leasing service futsal field and kiosks in cibubur, which will be named "Energy Futsal".

Energy Futsal is an indoor futsal field using a type of artificial turf pitches and have some kiosks for rental.

The chosen place to establish my idea is in Cibubur, because in cibubur the number of this business is very rarely with a lot of football enthusiasts.

The other side, the advantages of Energy Futsal is using field with good quality, the reasonable price, have a locker for keep guest staff, full music, warm water for take a shower after playing, and other supporting facilities.

Keywords

Energy Futsal, Futsal Field Rental Services, Burn you energy.

Pendahuluan

Langkah pengurangan tenaga kerja yang diambil oleh banyak perusahaan ini mengakibatkan meningkatkan jumlah pengangguran. Hal ini juga berdampak lowongan pekerjaan berkurang. Melihat kondisi ini, menjadi wirausahawan menjadi suatu solusi untuk tetap bertahan hidup dan terus berkembang. Dengan begitu kita dapat mengurangi ketidakpastian pada nasib kita. Oleh karena itu, penulis berencana untuk membuka usaha. Adapun usaha yang akan dibuka atau dijalankan ialah usaha penyedia jasa sewa lapangan futsal. Ada alasan mengapa peneliti memilih usaha penyedia jasa sewa lapangan futsal karena tingkat permintaan jasa sewa lapangan melebihi penawarannya, maka dari itu akan menjadi sebuah peluang pasar yang besar.

Permintaan yang tinggi berasal dari masyarakat akan olahraga sepak bola, namun karena keterbatasan lahan untuk sepak bola, dan kesulitan mengumpulkan orang banyak, maka untuk menyalurkan hobinya, masyarakat lebih memilih bermain futsal.

Teori Penunjang

Usaha penyedia sewa lapangan futsal ini ditujukan agar masyarakat dapat menyalurkan kecintaannya pada olahraga ini, mengingat tingginya tingkat permintaan yang belum diimbangi oleh penawaran. Diharapkan dengan adanya kesenjangan pasar tersebut, Penulis juga dapat meraih keuntungan semaksimal mungkin dan menghindari terjadinya resiko kegagalan atau mengurangi kemungkinan terjadinya investasi yang merugikan.

Identitas Perusahaan

Nama Perusahaan	:	<i>Energy Futsal</i>
Bidang Usaha	:	Jasa Penyewaan Lapangan Futsal
Jenis Jasa	:	Jasa Sewa
Alamat Perusahaan	:	Jl. Alternatif Cibubur no. 71, Depok
Bentuk Badan Hukum	:	Perusahaan Perseorangan

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



Identitas Pemilik Perusahaan

Nama Pemilik : Riandy
Jabatan : Pemilik Bisnis
Alamat Rumah : Jl . Rajawali Selatan 9 no 17, Jakarta Pusat
Nomor HP : 0878-8286-1515
e-mail : riandyanggoro@gmail.com
Pendidikan Terakhir : Sarjana Ekonomi

Bidang Usaha

Energy Futsal Futsal adalah sebuah usaha bisnis yang bergerak di bidang jasa yang menyediakan jasa penyewaan lapangan futsal. Lapangan yang di pergunakan untuk berolahraga futsal di *Energy Futsal* sesuai dengan standard lapangan futsal. Selain menyewakan lapangan *Energy Futsal* menyewakan kios-kios kecil untuk menjual makanan dan minuman di kantin untuk konsumen setelah bermain futsal. Tempat ini di tunjukan untuk segala usia dari anak muda hingga orang tua dan untuk semua kalangan. Kemasan menurut Keegan (2015:316) adalah kesatuan elemen terkait keputusan produk. Kemasan adalah perhatian yang penting dari produk yang dikirim ke pasar-pasar sampai ke ujung dunia. Kemasan didesain untuk melindungi selama pengiriman, di toko – toko, dan pada saat dikonsumsi.

Pendanaan

Kebutuhan dana yang dibutuhkan suatu usaha akan berbeda sesuai dengan skala jenis usaha yang akan dijalankan. Pada jasa penyewaan lapangan futsal ini membutuhkan dana investasi awal sebesar Rp. 750.000.000 diluar gaji, listrik, air, perlengkapan, pemasaran dan biaya-biaya yang bersifat variabel. Dana ini berasal dari modal sendiri dan pinjaman orang tua. Penggunaan dana dialokasikan pada biaya sewa tempat, biaya kontraktor, biaya renovasi, dan peralatan.

Visi dan Misi

Visi dari *Energy Futsal* Menjadi penyedia jasa sewa lapangan futsal yang ramah pada masyarakat dan terbaik di Cibubur.

Adapun misi dari *Energy Futsal* yaitu :

- Mengenalkan *Energy Futsal* pada pasar.
- Menciptakan *turnament* Futsal terbesar di Cibubur.
- Memberikan pengalaman terbaik kepada pengunjung dengan kualitas dan fasilitas.
- Menjadikan *Energy Futsal* sebagai salah satu tempat berkumpulnya pecinta futsal dan sepakbola dengan sarana dan pra sarana yang memuaskan.

2. 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.
tanpa izin IBIKKG.



Logo Usaha

Di sisi lain berdasarkan makna warna dalam ilmu desain, warna merah berarti berani, semangat dan aktivitas. Penulis memilih warna tersebut agar relevan dengan bidang usaha yang dijalani. Sementara untuk warna hitam sendiri, memberikan kesan kontras dengan warna merah, dan terlihat tegas menunjukkan nama *Energy Futsal*. Dalam logo tersebut juga terdapat bentuk kilat atau *thunder*, yang bermakna sebagai energi dari logo tersebut.



Tabel Analisis CPM (*Company profil matrix*)

		Energy Futsal		Dragon Futsal		Chirpy Futsal		Indirama Futsal	
Faktor keberhasilan	Bobot	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Lokasi	0,25	4	1	4	1	3	0,75	3	0,75
Daya saing	0,18	3	0,54	3	0,54	4	0,72	4	0,72
Loyalitas konsumen	0,13	2	0,26	3	0,39	3	0,39	2	0,26
Pelayanan	0,13	3	0,39	3	0,39	3	0,39	2	0,26
Fasilitas	0,18	3	0,54	3	0,54	2	0,36	2	0,36
Promosi	0,13	2	0,26	2	0,26	1	0,13	1	0,13
	1		2,99		3,12		2,74		2,48

Analisis *Strengths, Weakness, Opportunity, dan Threats (SWOT)*

1. *Strengths* (Kekuatan)

- Tersedianya kios-kios untuk berjualan makanan, minuman dan peralatan olahraga.
- Lokasi yang strategis.
- Harga yang murah dengan fasilitas yang bagus.
- Tersedianya fasilitas tambahan (*standing AC, sound system, locker, dan shower air hangat*)



2. *Weakness* (Kelemahan)

a. Kurangnya pengalaman penulis dalam menjalankan usaha ini. Serta melakukan promosi untuk memajukan usaha ini, karena promosi yang dapat dilakukan tergolong sama dengan pesaing

b. Image baru yang banyak orang belum tau sehingga harus di publikasikan kepada banyak orang.

3. *Opportunities* (Peluang)

a. Kepadatan penduduk dan berlokasi pada pusat kota cibubur dapat memberikan dampak positif.

b. Sulitnya lahan untuk bermain sepakbola membuat konsumen akan menggunakan jasa sewa lapangan ini.

c. Adanya trend futsal yang meningkat dikalangan anak muda dan masyarakat.

d. Belum banyak pesaing pasar yang memasuki bisnis jasa penyewaan lapangan futsal yang memiliki fasilitas yang memadai.

4. *Threats* (Ancaman)

a. Kestabilan pendanaan dan *brand image* dari pesaing yang dapat dengan mudah “menyerang” *Energy Futsal*.

b. Adanya pesaing baru yang akan masuk ke jasa lapangan futsal dengan fasilitas atau tempat yang lebih baik.

Deskripsi Rencana Operasi

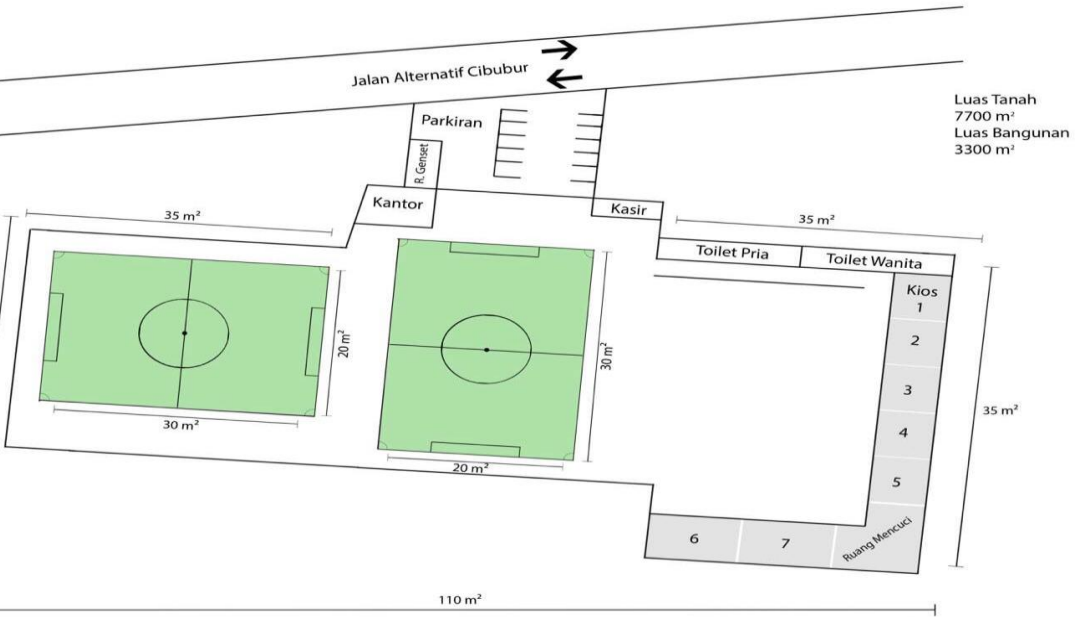
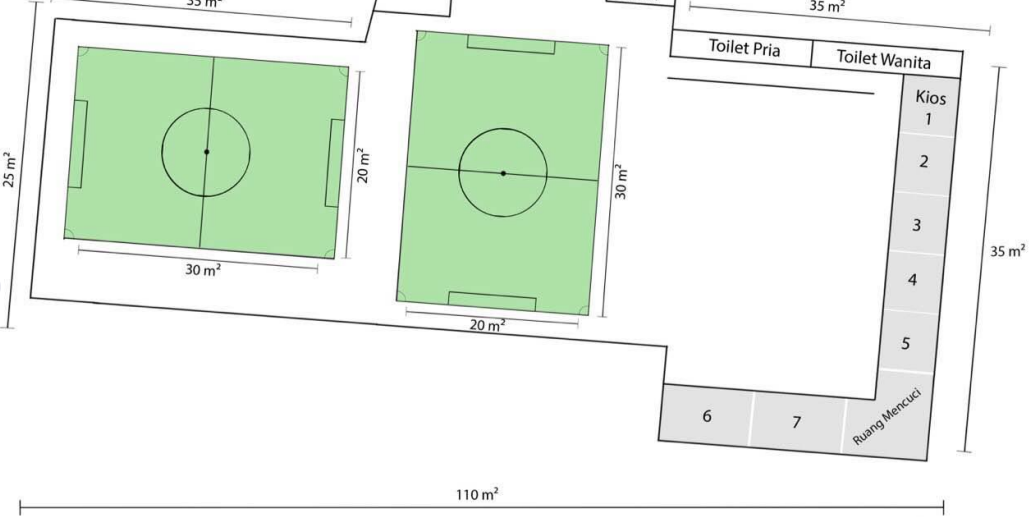
Usaha jasa sewa lapangan futsal *Energy Futsal* akan beroperasi dalam waktu 16 jam selama 1 hari dan juga termasuk hari libur, *Energy Futsal* tetap akan menawarkan sewa lapangannya.

Energy Futsal direncanakan memulai operasi pada bulan maret 2017, hal ini dikarenakan adanya tahapan-tahapan yang perlu dilakukan untuk dapat siap menawarkan jasa kepada konsumen. Berikut tahapan dari rencana operasi *Energy Futsal*:

1. Membuat perencanaan usaha dan survey lokasi.
2. Membayar uang panjar kepada pemilik lahan dengan kontrak sewa menyewa. Dengan waktu yang di berikan 6 bulan untuk mencari kontraktor.
3. Melakukan survey kontraktor dan melengkapi perizinan usaha.
4. Kesepakatan RAB(Rencana Anggaran Bangunan) dengan kontraktor dan memberikan uang panjar kepada kontraktor.
5. Pengurusan izin renovasi bangunan.
6. Memulai pembangunan konstruksi bangunan.
7. Melakukan perekrutan karyawan dan manager sebagai penanggung jawab.
8. Melakukan pelatihan kepada manager dan karyawan.
9. Menyiapkan kebutuhan peralatan dan perlengkapan untuk operasi.
10. Memulai melakukan pemasaran melalui media-media kawasan dan media sosial sebelum pembukaan.
11. Melakukan pelunasan keseluruhan biaya renovasi setelah selesai pembangunan.
12. Pembukaan.



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.

Segmentation, Targeting, dan Positioning (STP)

1. Segmentasi Pasar

Menurut wikipedia, segmentasi pasar adalah kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang memiliki kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau bauran pemasaran yang berbeda. Segmentasi pasar juga dapat diartikan sebagai proses pengidentifikasian dan menganalisis para pembeli di pasar produk, menganalisis perbedaan antara pembeli di pasar.



Beberapa tipe segmentasi pasar sebagai berikut:

a. Segmentasi Geografi

Segmentasi ini membagi pasar berdasarkan wilayah geografik, seperti regional atau kota. Berdasarkan wilayah, segmentasi geografi dari *Energy Futsal* mencakup masyarakat yang ada di Cibubur dan sekitarnya.

b. Segmentasi Demografi

Segmentasi ini membagi pasar berdasarkan variabel-variabel demografi (kependudukan), diantaranya sebagai berikut:

- 1) Umur yaitu membagi pasar berdasarkan usia. *Energy Futsal* menargetkan pasar dari kalangan remaja – dewasa yang berusia mulai dari 15 sampai dengan 50 tahun. Namun, pada kenyataannya tidak ada batasan untuk umur konsumen yang akan datang.
- 2) Jenis kelamin, membagi pasar berdasarkan jenis kelamin. *Energy Futsal* akan mesasar kaum pria sebagai salah satu segmen yang ingin dituju. Namun bukan berarti *Energy Futsal* tertutup bagi kaum wanita.
- 3) Pendapatan, yaitu membagi pasar berdasarkan pendapatan yang dihasilkan. Pada usaha ini, orang tidak berpenghasilan juga bisa disasar, misalnya seperti pelajar, mereka masih dapat menjadi konsumen melalui pembiayaan dari orang tua. Namun, *Energy Futsal* ingin bermain pada kalangan menengah ke bawah dengan penetapan harga yang terjangkau.

c. Segmentasi Psikografi

Segmentasi ini membagi pasar berdasarkan gaya hidup atau kepribadian akan nilai.

1) Gaya Hidup

Segmen yang disasar oleh *Energy Futsal* adalah orang-orang dengan gaya hidup sehat dan memiliki hobi dalam bidang sepakbola.

2) Nilai

Nilai yang diberikan dari *Energy Futsal* adalah komitmen agar orang-orang yang mencintai sepakbola, futsal atau pun olahraga sejenisnya dapat tersalurkan meskipun dari kalangan pendapatan rendah.

d. Segmentasi Perilaku

Segmentasi perilaku membagi pembeli menjadi kelompok berdasarkan pengetahuan, sikap, penggunaan, atau respon terhadap sebuah produk. Banyak pemasara percaya bahwa variable perilaku adalah titik awal terbaik untuk membangun segment pasar.

Dengan segmentasi tersebut, *Energy Futsal* menargetkan pasar pada kaum laki-laki dari ekonomi rendah hingga menengah ke atas dan memposisikan diri sebagai tempat futsal dengan harga terjangkau tetapi bukan hanya sebagai tempat orang-orang yang bermain futsal tetapi juga dapat menjadi tempat orang untuk makan dan menikmati fasilitas-fasilitas yang diberikan seperti musik *modern*.

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.



Produk

Produk adalah barang atau jasa yang dapat diperjual-belikan. Dalam marketing, produk adalah apapun yang bisa ditawarkan ke sebuah pasar dan bisa memuaskan sebuah keinginan atau kebutuhan.

Energy Futsal merupakan usaha yang bergerak dalam bidang jasa penyediaan sewa lapangan futsal yang menyasar segmen laki-laki di semua kalangan usia. Dalam proses bisnisnya, *Energy Futsal* menawarkan jasa sewa lapangan futsal, menjual minuman, dan menyewakan sebagian ruang bagi para *tenant* untuk berjualan di area kantin. Untuk jasa sewa lapangan futsal, *Energy Futsal* menyediakan lapangan berbahan rumput sintetis dan lapangan berbahan rumput sintetis. Sementara jasa penyewaan ruang akan disediakan 7 ruang kosong yang ditujukan untuk penyewa yang ingin berjualan makanan dan peralatan olahraga. Penyewaan kios-kios dan lapangan ini akan menjadi pendapatan lain dari usaha *Energy Futsal*.

Produk yang Ditawarkan

Jasa yang Ditawarkan	Jumlah (Unit)
Penyewaan Lapangan Futsal Rumput Sintetis	2
Penyewaan kios-kios	7

Harga

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2008:345), “harga adalah sejumlah uang yang di tagihkan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah yang di tukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa”.

Berdasarkan definisi di atas menurut penulis harga merupakan suatu faktor yang terpenting dalam membantu keberhasilan sebuah usaha, bila sebuah usaha memiliki harga yang tidak dapat bersaing dengan kompetitornya maka usaha tersebut lama kelamaan akan tersingkir.

Harga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen untuk membeli/menggunakan atau tidak. Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong ada beberapa strategi dalam menetapkan harga tapi dalam usaha ini *Energy Futsal* menggunakan tiga strategi, yaitu :

1. Penetapan harga berdasarkan nilai (*Customer-value-based pricing*). Menetapkan harga berdasarkan persepsi nilai dari pembeli, bukan dari biaya penjualan, sebagai kunci penetapan harga. Perusahaan pertama menilai apa yang menjadi kebutuhan pelanggan kemudian menetapkan harga dengan membandingkan manfaat yang diberikan dan nilai tambah yang akan dimiliki oleh pelanggan ketika menggunakan produk tersebut.
2. Penetapan harga berdasarkan biaya (*Cost-based pricing*). Penetapan harga berdasarkan biaya produksi, distribusi, dan penjualan produk beserta tingkat pengembalian yang wajar sebagai imbalan bagi usaha dan resiko.
3. Penetapan harga berdasarkan nilai yang baik (*Good-value pricing*) kombinasi yang tepat antara kualitas dan layanan yang baik pada harga yang wajar.

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



Pendekatan harga yang dilakukan oleh *Energy Futsal* adalah penetapan harga berdasarkan ketiga strategi di atas, dimana perusahaan harus menetapkan biaya yang di keluarkan dalam operasi. Setelah melakukan evaluasi biaya yang akan di keluarkan perusahaan dapat melihat harga yang ada di pasar atau para pesaing, harga yang dapat di tetapkan perusahaan sudah dapat mencakup nilai tambah dari pelayanan yang baik. Dalam menetapkan harga sewa pada konsumen selain perusahaan menghitung biaya-biaya yang di keluarkan perusahaan juga melihat konsumen agar tidak terlalu membuat perusahaan merugi karena biaya operasi lebih besar dari hasil pendapatan laba dari jasa ini. Selanjutnya *Energy Futsal* juga mempertimbangkan nilai yang di berikan pada konsumen dari jasa dan produk yang tersedia, sehingga harga yang dipilih sesuai dengan kualitas layanan dan produk yang diberikan. Berdasarkan pertimbangan di atas, maka *Energy Futsal* menetapkan harga untuk penyewaan lapangan dan penjualan di kantin :

Harga Sewa Lapangan *Energy Futsal* Tahun 2017-2019

Hari	Harga Sewa (Rupiah/Jam)
	Rumput Sintetis
Senin-Jumat (09.00-15.00)	100.000
Senin-Jumat (15.01-00.00)	120.000
Sabtu-Minggu (07.00-01.00)	140.000

Harga Sewa Lapangan *Energy Futsal* Tahun 2020-2021

Hari	Harga Sewa (Rupiah/Jam)
	Rumput Sintetis
Senin-Jumat (09.00-15.00)	120.000
Senin-Jumat (15.01-00.00)	140.000
Sabtu-Minggu (07.00-01.00)	180.000

Perbandingan Harga Sewa Lapangan oleh Pesaing

Chirpy Futsal	Senin-Jumat (08.00-16.00) 110.000	Senin-Jumat (16.01-24.00) 150.000	Sabtu-Minggu (08.00-00.00) 150.000
Indirama Futsal	Senin-Minggu (08.00-16.00) 100.000	Senin-Minggu (16.0-24.00) 135.000	-
Dragon Futsal	Senin-Minggu (08.00 - 17.00) 100.000	Senin-Minggu (17.01-01.00) 150.000	-
<i>Energy Futsal</i>	Senin-Jumat (09.00-15.00) 100.000	Senin-Jumat (15.01-24.00) 120.000	Sabtu-Minggu (07.00-01.00) 140.000



Harga sewa yang digunakan oleh *Energy Futsal* merupakan harga sewa dari lapangan berbahan rumput sintetis. Hal ini dikarenakan para pesaing tersebut hanya menawarkan lapangan berbahan rumput sintetis. Harga sewa yang ditawarkan oleh *Energy Futsal* tidak jauh berbeda dari para pesaingnya. Harga sewa *Energy Futsal* lebih rendah dari semua pesaingnya.

Hal ini memberikan keleluasaan tersendiri bagi *Energy Futsal* dalam menetapkan harga agar dapat bersaing dengan pesaing disekitar *Energy Futsal*. Dengan menetapkan harga yang lebih rendah dari pesaing, sehingga hal ini diharapkan menjadi keuntungan untuk wilayah tersebut.

Sedangkan untuk pendapatan sekunder dari penyewaan ruang untuk para *tenant* adalah sebagai berikut:

Harga Sewa Ruang untuk Para *Tenant*

Makanan

Tahun	Jumlah Bulan	Harga Sewa (Rp/Bulan)	Jumlah Unit
2017	10	1500000	4
2018	12	1800000	4
2019	12	2100000	4
2020	12	2400000	4
2021	12	2700000	4

Minuman

Tahun	Jumlah Bulan	Harga Sewa (Rp/Bulan)	Jumlah Unit
2017	10	1500000	2
2018	12	1800000	2
2019	12	2100000	2
2020	12	2400000	2
2021	12	2700000	2

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - 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.



Baju bola dan peralatan sport

Tahun	Jumlah Bulan	Harga Sewa (Rp/Bulan)	Jumlah Unit
2017	10	1500000	1
2018	12	1800000	1
2019	12	2100000	1
2020	12	2400000	1
2021	12	2700000	1

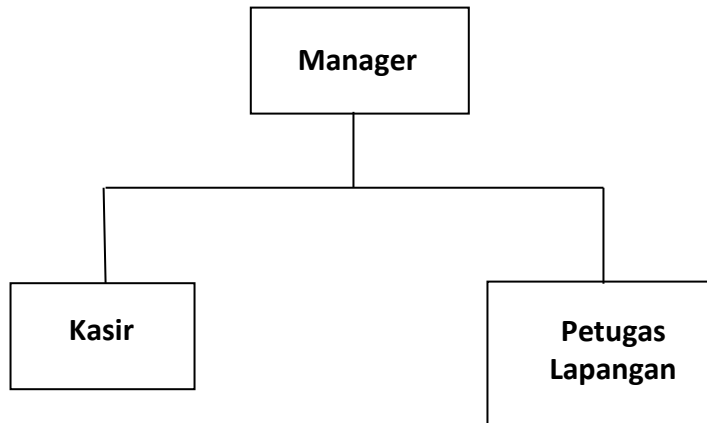
Ramalan Pendapatan atas Jasa Penyewaan Lapangan Futsal (dalam Rupiah)

Tahun	Hari	Jam Kerja	Estimasi/Hari	Estimasi/Minggu	Estimasi / Tahun	2 Lapangan
2017	Senin - Jumat	09:00 - 15:00	2	10	430	860
	Senin - Jumat	15:00 - 00:00	4	20	860	1720
	Sabtu - Minggu	07:00-01:00	10	20	860	1720

Kebutuhan Tenaga Kerja

Jabatan	Jumlah
Manager	1
Kasir	2
Petugas Lapangan	6

Struktur Organisasi *Energy Futsal*



Hak Cipta milik IBKKG (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 IBKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



Balas Jasa

Balas jasa merupakan suatu upaya dari pemilik bisnis untuk menghargai usaha dan kinerja serta kontribusi dari karyawan terhadap perusahaan serta untuk meningkatkan semangat dan produktivitas. Balas jasa yang diberikan oleh *Energy Futsal* kepada karyawannya berupa gaji dan THR.

dimulai dari bulan maret 2017

Balas Jasa Karyawan (dalam Rupiah)

Tenaga kerja	Jumlah orang	Gaji/bulan	Total gaji	Gaji/tahun	THR	Total kompensasi/tahun
Manajer	1	6.000.000	6.000.000	60.000.000	2.000.000	62.000.000
Karyawan kasir	2	2.500.000	5.000.000	50.000.000	1.700.000	51.700.000
Petugas Lapangan	6	2.500.000	15.000.000	150.000.000	5.100.000	155.100.000
Total						268.800.000

Kebutuhan Dana

Dalam membangun usaha baru dibutuhkan sejumlah dana untuk membiayai operasional dan kebutuhan sebuah usaha. Oleh karena itu *Energy Futsal* membutuhkan sejumlah dana untuk menjalankan usaha ini pada tahun 2017 di butuhkan dana yang dapat di lihat pada tabel berikut :

Proyeksi Kebutuhan Dana Tahun 2016-2017 (dalam Rupiah)

No.	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Sewa	150.000.000
2	Biaya Konstruksi	400.000.000
3	Peralatan	167.207.000
Total		717.207.000

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



**Proforma Income Statment (Laba rugi)
Energy Futsal 2017-2021 (dalam Rupiah)**

	2017	2018	2019	2020	2021
Pendapatan Lapangan	533.200.000	788.320.000	1.126.320.000	1.299.480.000	1.472.640.000
Pendapatan Kios	105.000.000	151.200.000	181.440.000	218.400.000	264.600.000
Total Pendapatan	638.200.000	939.520.000	1.307.760.000	1.517.880.000	1.737.240.000
Biaya Variabel :					
Biaya Listrik	2.500.000	3.300.000	3.630.000	3.993.000	4.399.300
Biaya Air	3.000.000	3.960.000	4.360.000	4.800.000	5.280.000
Biaya Telpon	2.000.000	2.640.000	2.910.000	3.220.000	3.550.000
Perlengkapan Utama	2.700.000	2.985.000	3.293.500	3.633.000	4.009.500
Perlengkapan Kantor	714.000	786.600	888.000	996.000	1.104.000
Perlengkapan Kebersihan	4.355.000	4.793.500	5.294.000	5.837.500	6.451.500
Total Biaya Variabel	15.269.000	18.465.100	20.375.500	22.479.500	24.794.300
Margin Kontribusi	622.931.000	921.054.900	1.287.384.500	1.495.400.500	1.712.445.700
Biaya Tetap :					
Biaya Pemasaran	4.250.000	4.462.500	4.692.500	4.928.000	5.175.000
Biaya Gaji	268.800.000	364.650.000	391.625.000	421.525.000	451.685.000
Biaya Depresiasi Peralatan	33.177.400	33.177.400	33.177.400	33.177.400	33.177.400
Biaya Sewa Tahun	150.000.000	165.000.000	181.500.000	200.000.000	220.000.000
Total Biaya Tetap	456.227.400	567.289.900	610.994.900	659.630.400	710.037.400
Laba Bersih sebelum Pajak	166.703.600	353.765.000	676.389.600	835.770.100	1.002.408.300
Pajak	6.382.000	9.395.200	13.077.600	15.178.800	17.372.400
Laba Bersih	160.321.600	344.369.800	663.312.000	820.591.300	985.035.900

**Perhitungan (BEP) 5 tahun
Energy Futsal 2017-2021 (dalam Rupiah)**

Tahun	2017	2018	2019	2020	2021
Pemualan	638.200.000	939.520.000	1.307.760.000	1.517.880.000	1.737.240.000
<i>Variable Cost</i>	15.269.000	18.465.100	20.375.500	22.479.500	24.794.300
<i>Fix Cost</i>	456.227.400	567.289.900	610.994.900	659.630.400	710.037.400
Kontribusi Margin	0,98	0,98	0,98	0,99	0,99
BEP (RP)	467.410.238	578.662.799	620.665.147	669.546.246	720.317.948

penyusunan 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.



Perhitungan NPV
Energy Futsal 2016-2021 (dalam Rupiah)

Tahun	Net Cash Flow	n	i	PV Factor	PC CIF
2017	(750.000.000)	0	17%	1	- 750.000.000
2018	343.499.000	1	17%	0,854700855	293.588.889
2019	377.547.200	2	17%	0,730513551	275.803.346
2020	696.489.400	3	17%	0,624370556	434.867.474
2021	853.768.700	4	17%	0,533650048	455.613.708
2022	1.018.213.300	5	17%	0,456111152	464.418.442
				PV	1.924.291.858
				NPV	1.174.291.858

NPV untuk menghitung IRR
Energy Futsal 2016–2021 (dalam Rupiah)

Tahun	Net Cash Flow	n	i	PV Factor	PC CIF
2018	(750.000.000)	0	17%	1	- 750.000.000
2019	343.499.000	1	17%	0,854700855	293.588.889
2020	377.547.200	2	17%	0,730513551	275.803.346
2021	696.489.400	3	17%	0,624370556	434.867.474
2022	853.768.700	4	17%	0,533650048	455.613.708
2023	1.018.213.300	5	17%	0,456111152	464.418.442
				PV	1.924.291.858
				NPV	1.174.291.858

Tahun	Net Cash Flow	n	i	PV Factor	PC CIF
2016	(750.000.000)	0	62%	1	- 750.000.000
2017	343.499.000	1	62%	0,617283951	212.036.420
2018	377.547.200	2	62%	0,381039476	143.860.387
2019	696.489.400	3	62%	0,235209553	163.820.960
2020	853.768.700	4	62%	0,145191082	123.959.601
2021	1.018.213.300	5	62%	0,089624125	91.256.476
				PV	734.933.844
				NPV	(15.066.156)

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.



Payback Periode

Energy Futsal 2016-2021 (dalam Rupiah)

Tahun	Net Cash Flow	Initial Investment	Saldo Payback
2016		750.000.000	(750.000.000)
2017	343.499.000		(406.501.000)
2018	377.547.200		(28.953.800)
2019	696.489.400		667.535.600
2020	853.768.700		1.521.304.300
2021	1.018.213.300		2.539.517.600

Berdasarkan tabel 7.14 dapat dilihat pengembalian dalam usaha Energy Futsal per Bulan : Rp

$28.953.800 / \text{Rp } 696.489.400 \text{ (NCF tahun 2019)} * 12 \text{ bulan} = \mathbf{0,041571}$

Tahun : $(\mathbf{0,041571} * 12) = 0,498852 = 2 \text{ tahun}$

Hari : $(\mathbf{0,041571} * 30) = 1,24713 = 12 \text{ hari}$

Jadi *Payback Periode* usaha ini adalah : 2 tahun, 12 hari

Hasil Analisis Kelayakan Usaha

Instrumen Analisis	Hasil Analisis	Batasan	Keterangan
<i>Break Even Point(BEP)</i>	Penjualan > BEP	BEP	Layak
<i>Net Present Value</i>	Rp 1.174.291.858	0	Layak
<i>Internal Rate of Return</i>	61,43%	17%	Layak
<i>Payback periode</i>	2 tahun 12 hari	5 Tahun	Layak

Berdasarkan data pada tabel dapat dijelaskan lebih lanjut bahwa dalam menentukan kelayakan suatu bisnis dapat dilakukan melalui analisis yang ada di atas. *Break Even Point* untuk melihat tingkat penjualan yang tidak menghasilkan keuntungan. Jika terjadi kekurangan penjualan dibawah *break even point* maka perusahaan merugi sedangkan jika dalam tahun berjalan perusahaan dapat melewati *break even point* perusahaan mendapat keuntungan. Tahun pertama dalam usaha tidak BEP tetapi tahun berjalan melewati BEP.

Net Present Value merupakan metode untuk menilai uang berdasarkan nilai waktu (*time value*), karena nilai uang pada masa depan belum tentu sama dengan nilai uang saat ini. Oleh karena itu, *Net Present Value* membantu para pebisnis untuk mengetahui berapa nilai keuntungan masa depan bila dinilai dari waktu saat ini. Usaha ini diasumsikan berjalan selama 5 tahun, dalam kurun waktu 5 tahun tersebut Energy Futsal memprediksikan mengambil keuntungan sebesar Rp 1.174.291.858,-



Internal Rate of Return menunjukkan tingkat pengembalian yang dihasilkan oleh *Energy Futsal* yang dinyatakan dalam persentase. Kemudian tingkat pengembalian tersebut dibandingkan dengan suku bunga yang ditawarkan oleh bank swasta disini perusahaan mengambil suku bunga bank BRI . Apabila lebih tingkat pengembalian lebih rendah, maka usaha sebaiknya tidak dijalankan karena lebih menguntungkan untuk berinvestasi. *IRR Energy Futsal* adalah sebesar 61,43%, sementara tingkat suku bunga investasi yang ditawarkan oleh bank sebesar 17%, maka usaha layak dijalankan karena mampu memberikan keuntungan yang lebih tinggi.

Payback Period memerhatikan waktu pengembalian hingga usaha mencapai titik Impas investasi. Apabila periode pengembalian lebih cepat dibanding lamanya proyek usaha, maka usaha tersebut layak dijalankan. Waktu pengembalian usaha tersebut adalah 2 tahun dan 12 hari, artinya pendapatan yang dihasilkan dalam sisa waktu kurang lebih 2 tahun sudah menjadi keuntungan untuk *Energy Futsal*.

Pengendalian Risiko

Agar risiko tidak menjadi hambatan terhadap proses pencapaian tujuan, maka diperlukan suatu manajemen risiko. Manajemen risiko yang dapat dilakukan adalah mengidentifikasi terlebih dahulu risiko-risiko yang mungkin akan dialami oleh perusahaan, setelah mengidentifikasi maka dilakukan evaluasi atas masing-masing risiko, dan tahap terakhir adalah pengendalian risiko, sehingga risiko itu dapat dihilangkan atau yang paling tidak risiko tersebut dapat diminimalisir.

Evaluasi Kelemahan dan Resiko Bisnis yang Dihadapi

1. Risiko Kecurangan oleh Karyawan

Ada kemungkinan di mana karyawan tidak jujur. Hal ini mungkin terjadi bukan hanya karena karyawan tersebut memiliki sifat tidak jujur atau suka berbohong. Ada situasi tertentu yang dapat mendorong karyawan tersebut untuk berbohong. Misalnya ia mengatakan ada maling atau mungkin ia sedang kepepet dan akhirnya dia mencuri kas perusahaan. Kemungkinan lain yang paling penting adalah adanya tidak adanya pengawasan, sehingga ia melihat kesempatan untuk melakukan penipuan.

2. Pasokan listrik dari PLN yang tidak dapat diprediksi.

Sebagai pengalaman selama tinggal di Cibubur, pemadaman listrik oleh PLN sangat jarang terjadi. Namun seperti yang diketahui secara umum, bahwa pemadaman listrik masih mungkin terjadi di negeri ini. Hal ini dapat menghambat proses usaha yang dilakukan oleh *Energy Futsal* terutama saat di malam hari, mengingat kebutuhan listrik akan meningkat di malam hari karena penggunaan penerangan. Hal ini juga akan berdampak pada penjualan, aktivitas olahraga tidak dapat dilakukan saat gelap.

3. Posisi dalam Pasar

Posisi *Energy Futsal* dalam pasar, melalui perspektif siklus hidup produk, berada pada fase pengenalan. Pada fase ini perusahaan mengeluarkan biaya investasi yang besar, namun belum diimbangi dengan pemasukan. Terdapat risiko kegagalan yang tinggi mengingat posisi keuangan yang belum stabil dan masyarakat yang belum mengenal *Energy Futsal*.

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.



4. Lokasi yang berdekatan dengan kompetitor dan potensi serangan kompetitor. Lokasi yang berdekatan dapat memberikan keuntungan bagi *Energy Futsal* untuk lebih mudah mengenalkan usahanya pada masyarakat dan merebut konsumen dari kompetitor. Namun hal ini juga dapat menimbulkan „serangan“ dari kompetitor. Kompetitor yang sudah ada, pasti memiliki stabilitas pendanaan yang sangat baik. Oleh karena itu, mereka dapat melakukan promo yang gencar disertai perang harga, yang mana tidak dapat direspon oleh *Energy Futsal*.

5. Tanah dan kontrak sewa tanah

Bangunan *Energy Futsal* berdiri di atas tanah yang disewa dari tuan tanah. Terdapat beberapa risiko yang mungkin muncul dari kondisi menyewa tanah ini. Apabila usaha mengalami kegagalan dan harus tutup saat kontrak sewa tanah belum selesai, maka *Energy Futsal* tidak dapat menjual bangunan tersebut yang bersifat permanen, mengingat bangunan berdiri di atas tanah milik orang lain, sehingga risiko yang pertama biaya bangunan yang dikeluarkan pada awal usaha akan menjadi sia-sia. Risiko kedua adalah ketika usaha sudah tutup, maka biaya sewa harus tetap dibayarkan sesuai klausul. Risiko ketiga yang mungkin muncul adalah ketika usaha sudah menghasilkan keuntungan dan kontrak sewa sudah habis, terdapat risiko terjadinya kenaikan nilai kontrak yang tidak wajar untuk biaya sewa tanah tersebut.

Rencana Pengendalian Risiko

Setelah melakukan evaluasi kelemahan, maka manajemen risiko dilanjutkan pada tahap akhir, yaitu pengendalian terhadap risiko yang ada. Berikut pengendalian risiko yang mungkin dilakukan untuk setiap risiko yang mungkin terjadi.

1. Memasang CCTV untuk mengantisipasi kecurangan

CCTV menjadi solusi terbaik ketika pemilik dan manajer tidak dapat turut hadir di lapangan. CCTV digunakan untuk memantau karyawan dari jarak jauh karena saat ini sudah dapat terintegrasi dengan ponsel pintar. Jadi di mana pun manajer berada, ia tetap mampu memantau keadaan di lapangan. Kemudian jika ada pencatatan yang mencurigakan, misalnya seperti pencatatan tidak ada transaksi, maka manajer dapat mengecek kembali pada CCTV, apakah benar tidak ada orang yang menyewa atau ini hanya manipulasi oleh karyawan.

2. Membeli genset untuk cadangan pasokan listrik

Persediaan genset ditujukan untuk memberikan bantuan saat terjadinya pemadaman listrik oleh PLN. Meskipun frekuensi penggunaannya tidak banyak, namun genset merupakan salah satu peralatan yang krusial saat dibutuhkan. Genset juga dapat memberikan nilai tambah bagi *Energy Futsal* di saat terjadinya pemadaman listrik oleh PLN

3. Menyiapkan strategi pemasaran yang matang

Strategi pemasaran ditujukan agar usaha sewa lapangan futsal ini dapat dikenal dengan luas oleh masyarakat. Strategi pemasaran awal adalah memberikan insentif masyarakat untuk mengunjungi *Energy Futsal*, tidak masalah mengeluarkan biaya promosi demi mendapatkan pelanggan dan mampu memberikan keuntungan.

1. Dilarang menyalin atau seluruhnya karena 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.



4. Bertahan dengan *positioning* yang sudah ditetapkan di awal.
Banyak unsur yang memengaruhi sensitivitas konsumen untuk menggunakan suatu produk atau memilih suatu penyedia jasa. Salah satunya harga, unsur ini sangat mudah “dimainkan” karena waktu peng-implimentasiannya yang cenderung singkat. Oleh karena itu harga dapat menjadi “senjata” utama pesaing untuk “menyerang” *Energy Futsal*. Namun hal ini dapat diantisipasi dengan beberapa “pertahanan”, misalnya dengan *positioning* harga terjangkau dan mendapatkan fasilitas yang bagus, tentu konsumen akan juga berpikir kembali untuk memilih. Menurut Penulis, konsumen akan memilih *Energy Futsal* meskipun harganya akan lebih mahal, asalkan itu masih terjangkau dan tersedia fasilitas yang bagus. Fokus *Energy Futsal* adalah memberikan kualitas lapangan, fasilitas dan pelayanan yang baik ke konsumen. Jika hanya memberikan harga murah, hal itu dapat dilakukan oleh pelaku usaha sejenis manapun, namun untuk tetap menjaga kualitas lapangan, fasilitas dan pelayanan itu hal yang sulit dilakukan.

5. Menjual Usaha

Kegagalan dapat terjadi karena berbagai faktor, bukan hanya semata karena kondisi finansial. Resiko mengalami kerugian investasi sulit untuk dihindarkan, namun hanya dapat diminimalisir. Adapun yang dapat dilakukan adalah menjual hak kelola lapangan dengan harapan dapat mengurangi kerugian yang terjadi. Kemungkinan terburuk yang dapat dilakukan adalah membongkar bangunan dan menjualnya ke besi tua.

6. Terus mempertahankan usaha meskipun tidak menguntungkan.

Apabila kontrak sewa tanah sudah disepakati untuk jangka waktu tertentu, namun selama proses kontrak perusahaan tidak dapat menghasilkan keuntungan untuk menutupi biaya sewa, maka pilihan terbaik adalah tetap menjalankan usahanya. Hal ini jauh lebih baik karena masih ada pendapatan yang masih bisa diterima, sehingga kerugian dapat diminimalisir. Sedangkan apabila perusahaan memilih untuk menutup usaha dan menanggung kerugian keseluruhan, maka itu akan lebih memberatkan dari pada mengalami kerugian.

7. Melakukan perencanaan keuangan kembali.

Kenaikan harga sewa merupakan hal yang wajar terjadi, namun apabila tingkat kenaikan sudah terlalu drastis, maka diperlukan perencanaan keuangan kembali. Apakah dengan kenaikan harga tersebut perusahaan masih dapat beroperasi dan menghasilkan keuntungan tanpa memberatkan konsumen. Jika tidak, maka pilihan yang lain adalah membuka pada usaha di tempat lain dengan membeli tanahnya. Apabila perusahaan sehat, bukan tak mungkin asumsi penjualan yang dibuat dapat dicapai, dengan begitu perusahaan sudah memiliki kas yang cukup untuk membeli sebidang tanah.

Kesimpulan

Kesimpulan

Setelah perencanaan usaha dan hasil diskusi dengan Dosen Pembimbing, maka jasa sewa lapangan futsal, *Energy Futsal*, layak dijalankan dengan memerhatikan aspek pemasaran yang realistis dan aspek keuangan yang *layak*. Usaha ini juga menekankan asumsi-asumsi yang mungkin terjadi yang telah tertuang dalam isi, usaha ini akan berjalan lancar apabila asumsi-asumsi yang ditekankan berjalan sesuai dengan yang dikehendaki.

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.



Ucapan Terima Kasih

Penelitian ini dapat peneliti kerjakan dan selesaikan dengan bantuan dari banyak pihak dan peneliti sangat berterima kasih kepada mereka yang sangat membantu peneliti baik secara langsung dan tidak langsung, terutama adalah Tuhan Yang Maha Esa, orang tua dan keluarga peneliti, Bpk. Agus Salim sebagai dosen pembimbing selama peneliti mengerjakan penelitian, para dosen dan para karyawan Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, dan sahabat-sahabat peneliti.

Daftar Pustaka

Buchari Alma (2009), *Pengantar Bisnis*, CV ALFABETA

David, Fred R (2010), *Management Strategic*, Edisi Kedua Belas, United States: Pearson Prentice Hall

Gugup Kismono (2012), *Bisnis Pengantar*, Edisi Kedua, BPFE-YOGYAKARTA.

Herich Roberts, Michael Peters and Dean Shepherd (2013), *Entrepreneurship*, Ninth Edition, International: McGraw-Hill

Kotler Phillip dan Gary Armstrong (2008), *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi Kedua Belas, United States: Pearson Prentice Hall

Kotler Phillip dan Gary Armstrong (2012), *Principles of Marketing*, Fourteenth Edition, United States: Pearson Prentice Hall

Kotler Phillip dan Kevin Lane Keller (2010), *Marketing Management*, Edisi Ketiga Belas, United States: Pearson Prentice Hall

Blocher, Stout, Juras, and Cokins (2013), *A Strategic Emphasis, Sixth Edition, United States: McGraw-Hill International Edition*

Weygandt, Kimmel, dan Kieso (2016), *Accounting Principles*, Twelfth edition, International Student Version

Website

Angka Kenaikan Inflasi di Indonesia,

<http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2016/03/15/120100426/Ini.Alasan.Bank.Dunia.Koreksi.Pertumbuhan.Ekonomi.RI.Tahun.2016> (diakses 23 Juni 2016)

UMKM Ukuran usaha di Indonesia, <http://www.eastywindastuty.blogspot.co.id> usaha mikro,kecil dan menengah 2014 (di akses 30 Juni 2016)

Segmentasi Pasar, https://id.wikipedia.org/wiki/Segmentasi_pasar (diakses 3 Agustus 2016)



Suku Bunga Bank, <http://www.bi.go.id/id/perbankan/suku-bunga-dasar/Default.aspx>
(diakses 10 Oktober 2016)

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