



## RENCANA BISNIS PERNDIRIAN USAHA APLIKASI EO / EVENT ORGANIZER “APP (AKASA PARTY PLANNER)” DI JAKARTA TIMUR

Een Mauludin

Dibimbing oleh Ir. Liaw Bun Fa, S.E, M.M.  
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara  
Telp: (021) 65307062 / Fax: 6530 6971  
mauludineen@gmail.com

### ABSTRAK

Een Mauludin / 72170460 / 2021 / Rencana Bisnis Perndirian Usaha Aplikasi EO / *Event Organizer* “APP (Akasa Party Planner)” di Jakarta Timur / Pembimbing Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M.

Perusahaan EO APP (*Akasa Party Planner*) merupakan sebuah bisnis yang bergerak dibidang jasa e-commerce. EO APP menyediakan sebuah platform aplikasi yang berfungsi sebagai sarana transaksi antara EO atau pegiat usaha dengan konsumen. Perusahaan EO APP akan melakukan promosi agar perusahaan EO APP dapat bersaing dengan kompetitor. Strategi yang akan digunakan adalah dengan menggunakan media elektronik yang ada dan juga dengan cara mengikuti bazaar dan seminar yang diselenggarakan di kampus dan sekolah. Lokasi kantor EO APP berada di Rukan Avenue Jakarta Garden City, Cakung, Jakarta Timur.

Sumber Daya Manusia merupakan aspek yang sangat penting dalam sebuah bisnis. Perusahaan EO APP memiliki 13 orang karyawan yang terdiri dari manager atau pemilik usaha itu sendiri, lalu 1 orang wakil manager, 2 orang bagian programmer, 2 orang bagian designer, 4 orang untuk bagian marketing, 1 orang untuk security, dan terakhir 2 orang untuk OB atau Office Boy.

Investasi awal yang dibutuhkan EO APP adalah sebesar Rp 1.623.872.780 yang akan digunakan untuk menyewa rukan, renovasi rukan, biaya bikin aplikasi, biaya pembelian peralatan, biaya pembelian perlengkapan, dan untuk kas awal. Investasi awal ini merupakan modal sendiri dan pemberian dari keluarga dan juga orang tua.

Dalam menjalankan sebuah bisnis, pelaku bisnis perlu untuk melakukan analisis kelayakan bisnis terlebih dahulu, sebelum membuka bisnisnya. Analisis yang dilakukan oleh EO APP adalah dengan menggunakan beberapa metode yaitu dengan, *Break Even Point* yang selalu mendapatkan angka yang positif setiap tahunnya selama 5 tahun, setelah *Net Present Value* yang dimana EO APP mendapatkan angka yang lebih dari 0 yaitu 34.460.026.584, lalu menggunakan *Profitability Index* yang mendapatkan angka diatas 1 yaitu sebesar 22,22089058 dan terakhir *Payback Period* dengan mencapai titik balik investasi awal dalam waktu kurang dari 5 tahun yaitu 1 bulan 26 hari.

Kata kunci : Aplikasi, EO, APP

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis atau dengan cara lain, tanpa izin IBIKKG.
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan tugas, dan penyediaan bahan referensi.
  - 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.



## ABSTRACT

Een Mauludin / 72170460 / 2021 / *Business Plan Establishment of Application EO / Event Organizer “APP (Akasa Party Planner)” in East Jakarta / Advisor Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M.*

*EO APP (Akasa Party Planner) is an e-commerce service provider for EO. EO APP is an application platform that allows EOs or business activists to do transactions with customers. Promotions will be conducted by EO APP businesses in order to compete with competitors. The plan is to leverage current electronic media as well as participate in bazaars and seminars hosted on campus and in schools. The office of the EO APP is located at Avenue Jakarta Garden City, Cakung, East Jakarta.*

*Human Resources is a crucial element of every company. The EO APP firm employs 13 people: 1 manager or business owner, 1 deputy manager, 2 programmers, 2 designers, 4 marketing personnel, 1 security personnel, and 2 OB or Office Boy personnel.*

*EO APP requires a Rp 1,623,872,780 initial investment, which will be utilized for office leasing, office remodeling, application development expenses, equipment purchase costs, equipment purchase costs, and initial cash. This initial investment is made with personal funds as well as a gift from family and parents.*

*Before starting a firm, entrepreneurs must first do a feasibility analysis. EO APP conducts its analysis utilizing a variety of approaches, including, for Break Even Point analysis always get positive results every year for 5 years, after that the Net Present Value where EO APP gets a number more than 0 which is 34,460,026,584, then use the Profitability Index which gets a number above 1, which is 22,22089058. And finally, Payback Period is measured by the time it takes to achieve the initial investment turning point, which is less than 5 years, or 1 month 26 days.*

*Keywords: Application, EO, APP*

### **I. Pendahuluan** **Konsep Bisnis**

Aplikasi EO APP (Akasa Party Planner) merupakan sebuah aplikasi EO yang menyediakan berbagai macam jenis EO dan juga berbagai macam jenis perlengkapan pendukung untuk membuat sebuah perayaan. Selain itu di Aplikasi APP (Akasa Party Planner) pun dapat mempermudah pengguna untuk mencari EO yang cocok dan terpercaya untuk menyelenggarakan acaranya tersebut.

Aplikasi EO APP (Akasa Party Planner) menyediakan berbagai macam pilihan EO dan juga pendukung lainnya lagi contoh seperti, photographer, videographer, dress, cake dan masih banyak pilihan lainnya lagi. Aplikasi EO APP (Akasa Party Planner) memiliki tujuan utama yaitu, membantu masyarakat untuk mempermudah dalam membuat sebuah perayaan tanpa harus ragu untuk memilih EO atau penngiat usaha lainnya. Karena pihak APP akan selalu mengutamakan sebuah pelayanan dan kepercayaan pelanggan.

### **Visi dan Misi Perusahaan**

#### **a. Visi**

Menjadi layanan aplikasi Event Organizer yang terbaik, berkualitas, dan dikenal oleh masyarakat luas.

#### **b. Misi**

1. Menyediakan sebuah pelayanan yang terbaik, sehingga konsumen merasa puas;
2. Bekerjasama dengan banyak EO dan Pegiat Usaha yang berkualitas;
3. Selalu mengedepankan sebuah kemudahan dan kenyamanan bagi pelanggan yang menggunakan;
4. Selalu meningkatkan kinerja mau dari segi web, aplikasi maupun SDM;
5. Menjalin kerjasama dengan mitra dengan baik, adil dan jujur.



**Peluang Bisnis**

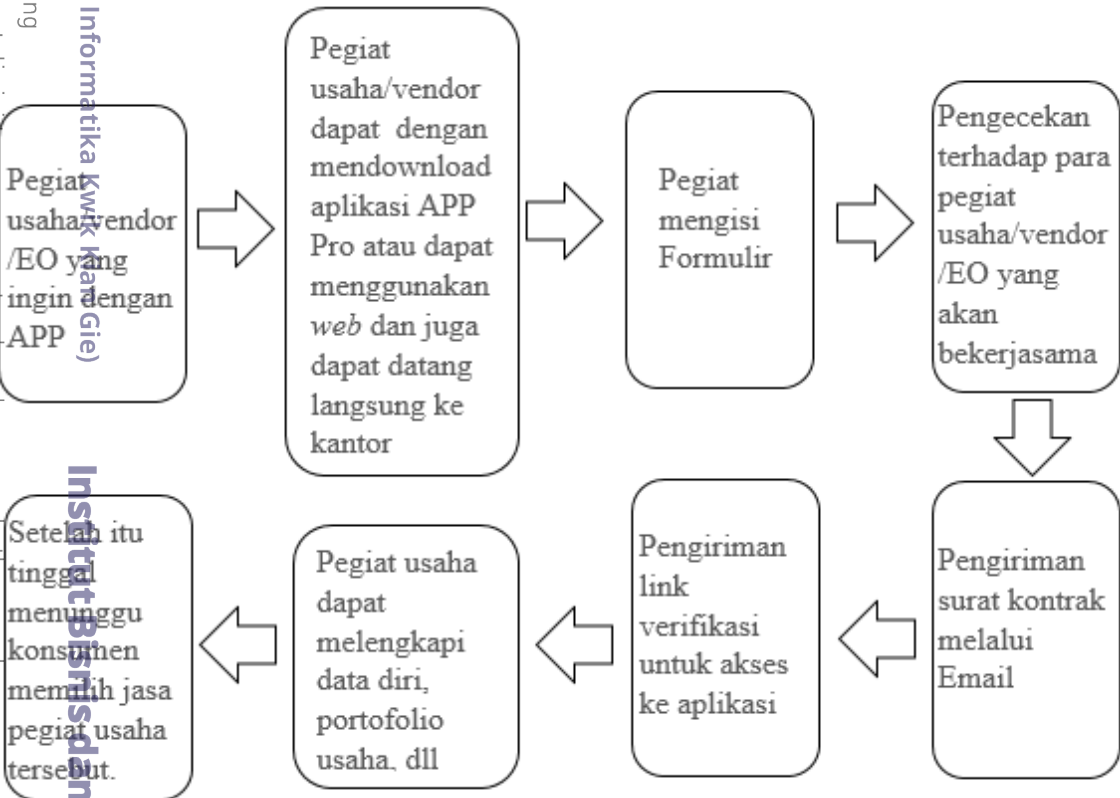
Semakin banyaknya sebuah perusahaan yang telah meng-upgrade jenis usahanya, yang semula industri offline sekarang berubah menjadi online seperti contohnya, Matahari yang dulunya hanya ada toko offline sekarang telah berubah menjadi toko online dan mengurangi gerai-gerai offline yang ada. Karena zaman sekarang ini masyarakat semakin malas untuk keluar rumah, mereka lebih memilih untuk sesuatu hal yang instan atau praktis. Oleh sebab itu, banyak industri offline yang berubah haluan demi meningkatkan penjualan. Ini merupakan salah satu alasan mengapa EO APP ikut terjun ke era industri 4.0 atau industri yang berbasis digital.

**Kebutuhan Dana**

Ketika akan merealisasikan sebuah usaha, diperlukan yang namanya sebuah modal usaha. Modal usaha tersebut akan digunakan perusahaan, untuk kegiatan operasional perusahaan. Oleh sebab itu EO APP akan menggunakan uang pribadi dan juga uang dari orang tua dan keluarga sebagai modal usaha, dengan total kebutuhan dana sebesar Rp1.623.872.780.

**II. Rencana Produk/Jasa, Kebutuhan Operasional dan Manajemen**

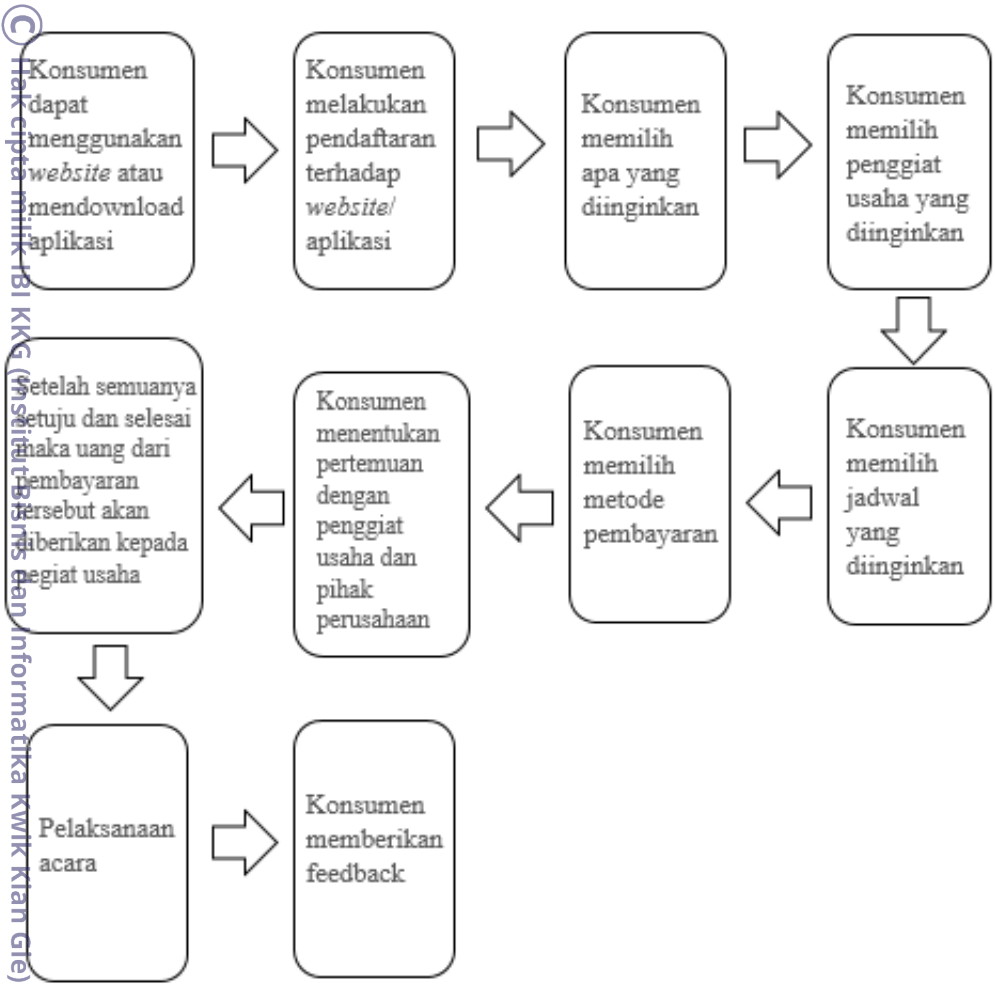
**Alur Proses Pegiat Usaha atau EO Bekerjasama dengan Perusahaan EO APP**



Sumber : EO APP (Akasa Party Planner)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Penulisan 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.

## Alur Proses Konsumen Dapat Menggunakan Jasa Aplikasi EO APP



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Sumber : EO APP (Akasa Party Planner)

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

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



### Jadwal Rencana Kegiatan Operasional

No	Kegiatan	2021												2022		
		Okt				Nov				Des				Jan		
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	
1	Perencanaan Bisnis															
2	Survei <i>Supplier</i>															
3	Mencari Programmer Untuk Kerja Di Perusahaan															
4	Membuat <i>Website</i>															
5	Membuat Aplikasi															
6	Melakukan Pengembangan Aplikasi															
7	Survei Pegiat Usaha/EO/Vendor															
8	Melakukan Survey Lokasi															
9	Menentukan Tempat Untuk Disewa															
10	Renovasi Tempat															
11	Mempersiapkan Perlengkapan dan Peralatan Kerja															
12	Mengurus NPWP															
13	Mengurus Izin Gangguan (HO) dan Surat Izin Tempat Usaha (SITU)															
14	Mendaftar ke Akun OSS (Membuat NIB/TDP, LUMK/SIUP)															
15	Rekrutmen Tenaga Kerja															
16	Pelatihan Karyawan															
17	Melakukan Pendataan/Pendaftaran Pegiat usaha/EO/Vendor															
18	Pembuatan Media Sosial															
19	Kegiatan Promosi															
20	Pembukaan Usaha															

### Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Zaman sekarang merupakan zaman dimana teknologi sangat dibutuhkan. Bahkan zaman sekarang ini dalam kehidupan sehari-hari teknologi juga digunakan, karena sekarang adalah eranya sebuah teknologi. Bahkan setiap bisnis dituntut untuk menggunakan teknologi yang ada, guna membantu proses berjalannya sebuah bisnis. Semakin baik dan canggih sebuah teknologi yang digunakan, maka akan semakin efektif dan efisien pula proses bisnis yang dijalankan. Oleh sebab itu, perusahaan EO APP pun menggunakan beberapa teknologi guna untuk mempermudah proses bisnis. Berikut adalah teknologi yang digunakan oleh perusahaan EO APP :

1. Proyektor Benq MS550 SVGA
2. Ipad pro 2021 M1 Chip 11 inch
3. Samsung Galaxy tab S7
4. RF Wireless Presenter Laser Pointer
5. Komputer ASUS AIO V222UAK-WA345T i3 ram 4GB 500GB
6. Komputer ASUS AIO V241FFK-WA541T i5-8265U Ram 4GB 1TB HDD NVIDIA MX130 2GB
7. Komputer Apple imac 2020 4k i5 2,3Ghz 8GB 1TB
8. Xiaomi Mifa K3 Sound
9. Telepon Rumah Sahitel S57

Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

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.



- 10. Headset Soul Ultra
- 11. Realme Android Tv 32 Inch
- 12. Printer Canon Pixma MG2570S
- 13. CCTV Xiaomi Xiaovv Pro
- 14. Monitor CCTV Samsung 22 Inc
- 15. Dispenser Denpoo Ddk
- 16. Stella Matic
- 17. PIX-LINK 300M Wireless Wifi Router Repeater
- 18. Router
- 19. Mesin Absen Sidik Jari Zkteco WL20

**Rencana Kebutuhan Peralatan dan Perlengkapan**

Peralatan merupakan salah satu dari bentuk aktiva yang ada dalam sebuah perusahaan, biasanya memiliki nilai yang cukup besar digunakan untuk menjalankan kegiatan perusahaan. Berikut merupakan rencana penggunaan peralatan pada EO APP beserta dengan harganya. Harga tersebut didapatkan dari hasil survey yang penulis telah lakukan.

No	Nama Peralatan	Jumlah Unit	harga satuan	total
1	Paket Manajer (Meja, Kursi 1)	1	1.139.000	1.139.000
2	Paket Wakil Manajer (Meja, Kursi 1)	1	1.139.000	1.139.000
3	Kursi Kantor (Karyawan (11), Meeting (1), Owner (2), W. M (2), Tamu (2), Security (1))	29	185.000	5.365.000
4	Meja Kantor	9	250.000	2.250.000
5	Kursi Lipat Kayu (Untuk Tamu 7)	7	100.000	700.000
6	Meja Tamu	1	260.000	260.000
7	Breket Ceiling Proyektor Gantung	1	165.000	165.000
8	Proyektor Benq MS550 SVGA	1	4.450.000	4.450.000
9	Layar Proyektor Gantung 70" (178x178)	1	340.000	340.000
10	Stand Whiteboard 120x180	1	982.000	982.000
11	Ipad Pro 2021 M1 Chip 11 Inch	1	12.325.000	12.325.000
12	Samsung Galaxy Tab S7	1	11.500.000	11.500.000
13	Loker 15 Pintu	1	2.000.000	2.000.000
14	Meja Besar Untuk Meeting 350x120x75	1	4.000.000	4.000.000
15	Komputer Asus AIO V222UAK-WA345T I3 Ram 4GB 500GB(Untuk Print, Security, Ruang Meeting)	4	6.600.000	26.400.000
16	Komputer Asus AIO V241FFK-WA541T I5-8265U Ram 4GB 1TB HDD NVIDIA MX130 2GB	6	9.700.000	58.200.000
17	Komputer Apple Imac 2020 4k I5 2,3Ghz 8GB 1TB	4	20.000.000	80.000.000
18	Xiaomi Mifa K3 Sound	3	277.000	831.000
19	Telepon Rumah Sahitel S57	12	150.000	1.800.000
20	Headset Soul Ultra	6	249.000	1.494.000

- 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya hak cipta ini tanpa mengizinkan 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.





21	Realme Android Tv 32 Inch (Untuk Kantin)	1	2.650.000	2.650.000
22	Kursi Untuk Kantin Plastik Warna Warni	16	195.000	3.120.000
23	Meja Dan Kursi 2 Lexi Foding	4	600.000	2.400.000
24	Meja Kayu Jati Belanda P80x145xt75 (Kantin)	8	150.000	1.200.000
25	Biaya Pasang Indihome Paket Internet & Phone 100 Mbps( Internet : 100 Mbps, Telepon Rumah : 100 Menit, Perangkat 12, 18 )	2	500.000	1.000.000
26	Printer Canon Pixma MG2570S (Print, Copy, Scan)	2	700.000	1.400.000
27	Rak Piring Dan Gelas 4 Susun	1	110.000	110.000
28	CCTV Xiaomi Xiaovv Pro	12	450.000	5.400.000
29	Monitor CCTV Samsung 22 Inc	3	1.000.000	3.000.000
30	Dispenser Denpoo Ddk	1	745.000	745.000
31	Staples Tembak	4	128.000	512.000
32	PIX-LINK 300M Wireless Wifi Router Repeater	2	165.000	330.000
33	Lemari 2 Susun	22	178.000	3.916.000
34	Lemari Buku Kayu 3 Susun 40x30x93	11	176.000	1.936.000
35	Mesin Absen Sidik Jari Zkteco WL20	1	1.124.800	1.124.800
36	Daihatsu Ayla 1.0L D MT	1	103.300.000	103.300.000
37	Joyko Paper Cutter	2	175.000	350.000
<b>Total</b>			<b>188.157.800</b>	<b>347.833.800</b>

Sumber : EO APP (Akasa Party Planner)

Perlengkapan merupakan barang-barang pendukung/pembantu operasional bisnis perusahaan, yang bersifat akan habis jika dipakai secara berkala. Perlengkapan sendiri memiliki tujuan untuk melengkapi kebutuhan bisnis perusahaan. Perlengkapan juga dapat menjadi salah satu biaya perusahaan yang besar, tetapi hal tersebut akan terjadi untuk beberapa jenis usaha saja. Berikut merupakan perlengkapan yang akan digunakan oleh EO APP selama 1 tahun.

No	Nama Perlengkapan	Kebutuhan Unit Per Bulan	Harga Satuan	Harga/Bulan	Harga/Tahun
1	Kertas Sidu A4 70 Gram / Rim	5	35.000	175.000	2.100.000
2	Tinta Printer Lengkap	4	40.000	160.000	1.920.000
3	Sunlight Sabun Cuci 5L	1	82.000	82.000	984.000
4	So Klin Lantai 4L	1	58.000	58.000	696.000
5	Spons Cuci	4	1.000	4.000	48.000
6	Galon Isi Ulang Aqua 19 Liter	12	16.000	192.000	2.304.000
7	Isi Staples Kecil	26	2.000	52.000	624.000
8	Isi Staples Tembak	15	5.500	82.500	990.000
9	Trash Bag Kecil 40x50 (18x30)	540	500	270.000	3.240.000
10	Trash Bag Besar	30	2.250	67.500	810.000

- 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.



11	Paper Clip Joyko No 3(11x15) / Pack	165	1.300	214.500	2.574.000
12	Joyko Binder Klip (32mm) (11x5) / Pack 12 Pcs	55	6.500	357.500	4.290.000
13	Steples Kecil Joyko	16	5.800	92.800	1.113.600
14	Map Kertas (11x30)	330	1.100	363.000	4.356.000
15	Selotip Hitam Jilid	32	10.000	320.000	3.840.000
16	Cover Plastik Bening A4 (11x30)	330	1.000	330.000	3.960.000
17	Spidol Warna Snowman 1 Pack (Merah, Biru, Hitam)	3	51.000	153.000	1.836.000
18	Tinta Board Snowman 1 Pack (Merah, Biru, Hitam)	3	42.000	126.000	1.512.000
19	Penghapus Board	3	2.000	6.000	72.000
20	Batre Abc Aa (24pcs)	1	45.500	45.500	546.000
21	Batre Krisbow Aa (18pcs)	1	60.000	60.000	720.000
22	Refill Pisau Cutter	12	6.000	72.000	864.000
23	Jam Dinding Besar (130 Cm)	7	78.000	546.000	546.000
24	Jam Dinding Kecil (50 Cm)	5	34.000	170.000	170.000
25	Kalender Besar	9	20.000	180.000	180.000
26	Kalender Kecil (Untuk Meja)	11	10.000	110.000	110.000
27	Cermin Wastafel 60x40	2	85.000	170.000	170.000
28	Galon Air Aqua	4	35.000	140.000	140.000
29	Papan Penanda (Awat Lacin)	2	40.000	80.000	80.000
30	Papan Penanda (Open/Close)	1	32.000	32.000	32.000
31	Piring Melamine	20	8.000	160.000	160.000
32	Gelas Cangkir Mug Seng Kaleng	20	8.000	160.000	160.000
33	Sendok Makan Stanless	24	2.100	50.400	50.400
34	Lap Microfiber 40x40	4	12.000	48.000	48.000
35	Soap Pump Dispenser Plus Sponge	2	30.000	60.000	60.000
36	Dispenser Sabun Cuci Tangan	2	30.000	60.000	60.000
37	Alat Pel	2	79.000	158.000	158.000
38	Set Sapu Dan Pengki	2	79.000	158.000	158.000
39	Stella Matic	20	58.000	1.160.000	1.160.000
40	Tempat Sampah Injak 10L	18	47.000	846.000	846.000
41	Box File (Per Meja Ada 2)	22	8.750	192.500	192.500
42	Oxihom Laci 5 Susun Plastik	11	17.000	187.000	187.000
43	Rak Dinding Wifi	2	18.000	36.000	36.000
44	Rak Dinding Serba Guna 50cm	2	76.500	153.000	153.000
45	Miniso Kotak Penyimpanan	6	40.000	240.000	240.000
46	Gunting Joyko Besar	3	10.000	30.000	30.000
47	Cutter Kenko Besar L-500	4	11.000	44.000	44.000
48	Stop Kontak Sunfree 5 Lubang	15	32.500	487.500	487.500
49	Ember 2,5 Galon	2	14.000	28.000	28.000

1. Dilarang menyalin atau menjiplak seluruh atau sebagian isi laporan ini tanpa menandatangani dan menyebutkan sumbernya.

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.





50	Tempat Tisu Tempel Dinding	3	21.300	63.900	63.900
51	Tempat Tisu Tertutup	1	53.000	53.000	53.000
52	Gayung	2	5.500	11.000	11.000
53	RF Wireless Presenter Laser Pointer	3	65.000	195.000	195.000
54	Issue Nice 1 Pack 180 Sheets	30	5.400	162.000	1.944.000
55	Lampu Philip Led 8w	20	7.000	140.000	1.680.000
Total			1.546.500	9.594.600	49.032.900

Sumber : EO APP (Akasa Party Planner)

### III. Strategi Bisnis

#### Target Pasar

#### Segmentasi

##### 1. Segmentasi Geografis

Segmentasi ini merupakan sebuah segmentasi yang didasarkan pada pembagian beberapa geografi seperti, negara, pulau, provinsi, kota, iklim, dan bahkan pemukiman. Daerah yang dianggap potensial dan menguntungkan menurut perusahaan EO APP berada di Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi, Bandung, Makassar, dan masih banyak lagi daerah yang memiliki potensi menguntungkan. Daerah-daerah yang dituju oleh pihak perusahaan untuk sementara ini merupakan sebuah kota-kota besar yang ada di Indonesia ini. Bahkan untuk selanjutnya pihak perusahaan menargetkan seluruh daerah yang ada di Indonesia ini. Hal ini disebabkan karena masyarakat Indonesia selalu memperhatikan dan mengikuti suatu trend terkini yang sedang digemari oleh banyak kalangan. Bahkan untuk kota-kota besar yang ada di Indonesia sendiri memiliki gaya hidup yang selalu mengikuti perkembangan zaman.

##### 2. Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis merupakan sebuah segmentasi yang membagi pasar berdasarkan beberapa variabel seperti usia, jenis kelamin, pekerjaan, dan pendapatan. Pada kelompok usia, target pasar yang dituju oleh EO APP adalah kelompok remaja berumur 15 tahun hingga dewasa usia 64 tahun dengan penghasilan minimum Rp 3.500.000. Untuk kelompok jenis kelamin, perusahaan aplikasi EO APP berfokus pada perempuan. Jenis kelamin perempuan merupakan fokus utama karena biasanya perempuan memiliki gaya hidup yang lebih mengikuti zaman, hal ini karena sebagian perempuan selalu memperhatikan sosial media terutama mengenai gaya hidup para artis, selebgram dan juga youtuber. Menurut Kotler dan Keller (2009a:175), gaya hidup (*lifestyle*) adalah pola hidup seseorang di dunia yang tercermin dalam kegiatan, minat, dan pendapat.

##### 3. Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis merupakan sebuah pembagian pasar menjadi sebuah kelompok yang berdasarkan dari kelas sosial, gaya hidup, dan kepribadian. Perusahaan EO APP menargetkan atau memiliki fokus terhadap konsumen dengan kelas menengah ke atas dan memiliki gaya hidup kekinian atau modern.

##### 4. Segmentasi Tingkah Laku atau Perilaku

Segmentasi tingkah laku merupakan pengelompokan yang berdasarkan dari pengetahuan, sikap, penggunaan atau respon terhadap sebuah produk dan jasa. Banyak pemasaran meyakini bahwa segmentasi perilaku adalah titik awal terbaik untuk membangun segmen pasar. Oleh sebab itu pada segmentasi perilaku ini, EO APP akan menargetkan para konsumen yang memang paham mengenai dunia digital dan juga para konsumen yang menginginkan sebuah kepraktisan dalam penyelenggaraan sebuah acara atau event.

1. Dilarang menyalin atau menjiplak isi dari dokumen ini untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

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



## Strategi Pemasaran

### 1. Diferensiasi

Diferensiasi yang terdapat pada perusahaan EO APP adalah dengan menciptakannya sebuah aplikasi, yang dimana aplikasi ini dapat mendukung para pegiat usaha untuk meningkatkan penjualan. Perusahaan juga akan membantu para pegiat usaha untuk meningkatkan kuliatas dari produk atau jasa yang diberikan. Oleh karena itu aplikasi ini akan sangat membantu para pegiat usaha untuk meningkatkan penghasilannya. Pihak perusahaan juga akan selalu memperhatikan kebutuhan konsumen, dengan memberikan sebuah kemudahan dan kenyamanan dalam memilih EO atau pegiat usaha lainnya. Hal ini disebabkan karena perusahaan memiliki tujuan untuk membantu menyelesaikan permasalahan yang ada di masyarakat, ketika masyarakat akan memilih EO atau pegiat usaha lainnya.

### 2. Positioning

EO APP memiliki positioning sebagai perusahaan aplikasi e-commerce yang menjadi perantara penghubung antara EO atau pegiat usaha lain dengan konsumen, maka konsumen dapat dengan mudah untuk mencari pegiat usaha yang sesuai dengan apa yang diinginkan. Konsumen tidak akan kesulitan lagi untuk pencari pegiat usaha yang cocok, dikarenakan tujuan perusahaan adalah memberikan kemudahan bagi konsumen dan para pegiat usaha.

### 3. Penetapan Harga

Metode penentuan harga yang akan digunakan oleh perusahaan EO APP adalah penetapan harga berdasarkan Value – Added Pricing, dimana perusahaan akan menetapkan harga yang disesuaikan dengan kualitas dari penawaran yang akan diberikan perusahaan EO APP kepada calon konsumen. Perusahaan juga akan memberikan suatu nilai tambah yang berbeda dari pesaing lain. Harga yang akan ditetapkan oleh perusahaan EO APP cenderung lebih mahal jika dibandingkan dengan para pesaing, tetapi pihak perusahaan memiliki sebuah fitur dan layanan yang berbeda dibandingkan dengan pesaing. Bahkan perusahaan akan lebih mempermudah masyarakat untuk mencari segala sesuatu yang diinginkan. Sehingga calon pelanggan akan merasa harga yang ditawarkan telah sesuai dengan kualitas yang ada.

### 4. Saluran Distribusi

Saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan EO APP adalah Direct Marketing Channel, dimana perusahaan EO APP tidak memiliki perantara lain untuk melakukan penyaluran jasa. Perusahaan EO APP akan melakukan penyaluran jasa langsung kepada konsumen akhir.

### 5. People (Orang)

People merupakan sebuah aset yang paling berharga dalam sebuah industri jasa. Oleh sebab itu kualitas dari sumber daya manusia yang ada harus sangat baik, apalagi ketika sedang memberikan sebuah pelayanan kepada konsumen. Hal tersebut disebabkan karena konsumen akan merasa puas apabila kualitas kinerja dari SDM tersebut sangat baik. Bahkan apabila perusahaan EO APP memiliki kualitas SDM yang baik, maka konsumen pun menjadi loyal terhadap perusahaan. Oleh karena itu karyawan dan juga pegiat usaha yang telah bergabung dengan perusahaan, wajib untuk diberikan sebuah pelatihan dengan tenaga kerja profesional sebelum mereka siap dalam memberikan pelayanan kepada konsumen.

### 6. Process (Proses)

Proses merupakan sebuah alur ativitas dalam kegiatan jasa, yang menunjukkan sebuah pelayanan dari perusahaan. Proses kegiatan tersebut mulai dari sebuah pembelian barang atau jasa hingga sampai ke tangan konsumen. Oleh sebab itu, dalam sebuah bisnis jasa pasti akan ada yang namanya proses alur jasa, yang dimana proses alur jasa tersebut akan menjelaskan bagaimana perusahaan dapat memenuhi sebuah permintaan konsumen. Proses alur jasa tersebut akan dijelaskan pada suatu gambar yang terdapat pada Bab V pada sub bab rencana alur jasa.

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.



## 7. Physical Evidence (Bukti Fisik)

Bagunan kantor dan aplikasi EO APP merupakan bagian dari bukti fisik untuk perusahaan EO APP. Bukti fisik aplikasi sudah dijelaskan pada BAB IV di sub bab jasa yang dihasilkan. Sedangkan untuk bukti fisik bangunan akan dijelaskan pada BAB V di sub bab Layout Bangunan tempat Usaha.

### Strategi Promosi

Terdapat berbagai macam jenis bauran komunikasi pemasaran yang dapat digunakan, di antaranya adalah :

#### 1. Advertising (Periklanan)

Advertising (Periklanan) merupakan sebuah bentuk presentasi dan promosi tentang ide, barang, dan jasa melalui surat kabar, radio, majalah, bioskop, televisi, atau dalam bentuk poster (bentuk promosi berbayar) yang dipasang di tempat-tempat strategis.

Advertising yang dilakukan oleh perusahaan aplikasi EO APP adalah dengan melakukan promosi menggunakan media elektronik seperti media sosial, Google Ads, dan Youtube Ads. Perusahaan aplikasi EO APP akan mengutamakan promosi di media elektronik. Hal ini disebabkan karena pada saat ini promosi menggunakan media elektronik akan lebih efektif dan juga hemat. Apalagi masyarakat Indonesia telah banyak menggunakan media sosial dan bahkan hampir lebih dari setengah populasi masyarakat Indonesia menggunakan sosial media.

#### 2. Sales Promotion (Promosi Penjualan)

Promosi penjualan merupakan sebuah kegiatan yang berguna untuk menarik perhatian konsumen, melibatkan konsumen dan masih banyak hal lainnya. Oleh sebab itu dalam kegiatan promosi penjualan, biasanya pelaku usaha akan memasarkan produk atau jasa dengan cara membuat sebuah gerai dan memajang produk atau jasa tersebut guna untuk menarik perhatian konsumen. Perusahaan EO APP juga akan melakukan promosi dengan mengikuti acara-acara pameran, bazaar dan seminar kampus atau sekolah yang berada di kota-kota besar, terutama di Jakarta, Bandung, Bekasi, Bogor dan Depok.

#### 3. Personal Selling (Penjualan Perseorangan)

Personal Selling (Penjualan Perseorangan) merupakan presentasi secara lisan dalam percakapan dengan satu calon pembeli atau lebih yang ditujukan untuk menciptakan penjualan dan membangun hubungan baik. Hal ini akan dilakukan oleh karyawan perusahaan yang sedang berada di acara pameran, bazaar dan seminar kampus atau sekolah. Dengan cara menawarkan dan memperkenalkan jasa yang ada di aplikasi.

#### 4. Publik Relation (Hubungan Masyarakat)

Dalam berbisnis sangatlah diperlukan untuk membangun sebuah hubungan yang baik dengan masyarakat atau publik, demi menciptakan sebuah citra yang baik terhadap perusahaan. Alat promosi ini memberikan informasi mengenai perusahaan atau produk atau jasa dan bahkan mengenai isu-isu, rumor dan acara yang disampaikan melalui media masa. Hubungan yang baik dapat tercipta dengan menjadi baik secara internal perusahaan maupun eksternal perusahaan. Hubungan secara internal dibentuk didalam sebuah tim kerja pada perusahaan EO APP itu sendiri yaitu, antara para karyawan dengan owner. Sedangkan untuk hubungan eksternal dibentuk melalui media sosial, respon terhadap review di dalam aplikasi, hubungan antara pihak perusahaan dengan pegiat usaha atau vendor, dan tim kerja yang sedang bertugas di acara pameran, bazaar dan seminar kampus atau sekolah.

#### 5. Direct Marketing (Pemasaran Langsung)

Direct Marketing (Pemasaran Langsung) merupakan sebuah kegiatan pemasaran yang terlibat secara langsung dengan individu atau konsumen yang ditargetkan. Sehingga pelaku usaha akan mendapatkan tanggapan secara langsung dan dapat membangun suatu hubungan dengan pelanggan dengan baik. Upaya yang dilakukan oleh perusahaan EO APP adalah dengan mengikuti acara-acara pameran, bazaar dan seminar kampus atau sekolah dan bahkan dapat dengan menyewa sebuah tempat di mall. Hal tersebut dilakukan oleh pihak EO APP, agar masyarakat dapat mengenal dan mengetahui adanya perusahaan EO APP, yang dimana perusahaan menyediakan sebuah layanan aplikasi jasa event atau EO dan juga pegiat lainnya yang telah bergabung.

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.



## Rencana Organisasi

Dalam menjalankan sebuah bisnis atau usaha, tenaga kerja merupakan suatu hal yang sangat penting, guna untuk membantu pemilik usaha untuk menjalankan bisnis atau usaha. EO APP akan melakukan sebuah seleksi dan juga pelatihan terlebih dahulu, sebelum para tenaga kerja baru tersebut dapat bekerja dengan perusahaan EO APP. Hal tersebut dilakukan karena agar para tenaga kerja tersebut siap untuk melaksanakan tugas yang telah diberikan oleh EO APP. Dalam menjalankan kegiatan usaha EO APP membutuhkan tenaga kerja sebanyak 13 orang, yang terdiri dari 1 manager, 1 wakil manager, 2 programmer, 2 designer, 4 marketing, dan 3 bagian operational. Dalam sehari para pekerja akan melaksanakan pekerjaan selama 9 jam.

EO APP akan memberikan sebuah kompensasi kepada karyawannya berupa gaji, tunjangan hari raya, uang transport, uang insentif dan tunjangan BPJS. Pemberian kompensasi tersebut akan mengalami kenaikan setiap tahunnya.

## Rencana Keuangan

Hasil analisis kelayakan investasi EO APP dengan menggunakan metode NPV atau Net Present Value, dapat dinyatakan bahwa EO APP layak untuk dijalankan, karena mendapatkan nilai sebesar 34.460.026.584 yang dimana nilai tersebut lebih dari 0. Selain itu untuk nilai Profitability Index EO APP adalah sebesar 22,22089058 yang dimana nilai tersebut lebih besar dari 1 sehingga bisnis EO APP layak untuk dijalankan. Sedangkan untuk hasil perhitungan menggunakan metode Payback Period yang berjalan selama 5 tahun, didapatkan bahwa EO APP akan mendapatkan kembali modal awalnya dalam waktu 1 bulan 26 hari. Dan yang terakhir pada analisis BEP EO APP mendapatkan hasil penjualan yang lebih besar dari pada biaya yang dikeluarkan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Perusahaan Aplikasi EO APP layak untuk dijalankan.

## Pengendalian Resiko

1. Dalam menangani permasalahan tenaga kerja dan juga pegiat usaha, pihak EO APP akan memperbaiki sistem manajemen dan juga melakukan pelatihan mengenai sistem manajemen yang baik. Hal tersebut dilakukan karena untuk memperbaiki sistem manajemen yang ada, dan menjadikan pihak tenaga kerja dan pegiat usaha merasa nyaman dengan EO APP. Tidak hanya itu saja, pihak manajemen EO APP juga harus bisa membangun hubungan yang baik dengan tenaga kerja dan pegiat usaha baik di luar maupun di dalam lingkungan kerja. Dalam membangun hubungan yang baik, pihak manajemen EO APP dapat melakukan berbagai macam kegiatan seperti melakukan kegiatan fellowship setiap bulannya. Kegiatan fellowship tersebut dapat dilakukan dengan cara makan bersama dengan para tenaga kerja atau pegiat usaha.
2. Dalam menangani permasalahan jaringan internet tersebut, pihak EO APP akan melakukan restart modem sebagai langkah pertama, apabila tidak berpengaruh maka pihak EO APP akan memanggil teknisi untuk melakukan pengecekan terhadap permasalahan yang ada.
3. Dalam menangani permasalahan mengenai perizinan dan peraturan pemerintah. Pihak EO APP akan terus mengikuti seluruh peraturan dan perizinan yang sudah ditetapkan oleh pemerintah agar bisnis atau usaha dapat berjalan dengan baik.
4. Dalam menangani masalah pesaing baru yang masuk, pihak EO APP akan terus meningkatkan dan menambah fitur baru didalam aplikasi dan juga website. Tidak hanya itu saja pihak EO APP juga akan gencar dalam melakukan kegiatan promosi, sehingga konsumen tidak pergi ke pesaing baru tersebut.
5. Dalam menangani masalah sulitnya mengajak kerjasama dengan pihak pegiat usaha. Pihak EO APP akan melakukan tindakan dengan cara melakukan promosi dengan rutin dan kreatif, sehingga pihak pegiat usaha tertarik untuk melakukan kerjasama. Tidak hanya itu saja, pihak EO APP juga akan bergabung dengan komunitas EO dan pegiat usaha lainnya yang ada di Indonesia. Hal tersebut sangatlah bermanfaat untuk EO APP, karena pihak EO APP dapat berinteraksi secara langsung dengan para pegiat usaha, sehingga dapat mengajak para pegiat usaha untuk bekerjasama dengan EO APP.
6. Dalam menangani sulitnya membangun kepercayaan masyarakat, pihak EO APP akan melakukan kegiatan promosi dengan cara bekerjasama dengan beberapa pihak yang bekerja dibidang entertain. Sehingga pihak entertain tersebut dapat mempromosikan dan mengajak masyarakat untuk menggunakan EO APP.

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



#### IV. Daftar Pustaka

##### Sumber Buku Teks:

- David, Fred R., & Forest R David (2019), *Manajemen Konsep Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing*, Edisi 15, Terjemahan oleh Novita Puspasari, dan Liza Nurbani Puspitasari, Jakarta: Salemba Empat.
- Ebert, Ronald J., & Ricky W. Griffin (2015), *Business Essentials*, Edisi 10, Global Edition, London: Pearson
- Günan, Lawrence J., & Chad J. Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, London: Pearson.
- Heizer, Jay., & Barry Render (2017), *Manajemen Operasi: Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan*, Edisi 11, Terjemahan oleh Hirson Kurnia, Ratna Saraswati, dan David Wijaya, Jakarta: Salemba Empat.
- Horne, James C. Van., & John M. Wachowicz, Jr. (2016), *Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan Buku 1*, Edisi 13, Terjemahan oleh Quratul'ain Mubarakah, Jakarta: Salemba Empat.
- Horne, James C. Van., & John M. Wachowicz, Jr. (2013), *Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan Buku 2*, Edisi 13, Terjemahan oleh Quratul'ain Mubarakah, Jakarta: Salemba Empat.
- Husnan, Suad., & Suwarsono Muhammad (2014), *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*, Edisi 5, Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, & Terry D. Warfield (2016), *Intermediate Accounting*, Edisi 16e, United States: John Wiley & Sons, Inc
- Kotler, Philip., & Gary Armstrong (2018), *Principles of Marketing*, Edisi 17e, Global Edition, New York: Pearson
- Kotler, Philip, & Kevin Lane Keller (2009a), *Manajemen Pemasaran Jilid 1*, Edisi 13, Terjemahan oleh Bob Sabran, Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip, & Kevin Lane Keller (2009b), *Manajemen Pemasaran Jilid 2*, Edisi 13, Terjemahan oleh Bob Sabran, Jakarta: Erlangga.
- Robbins, Stephen P., & Timothy A. Judge (2017), *Perilaku Organisasi*, Edisi 16, Terjemahan oleh Ratna Saraswati, dan Febriella Sirait, Jakarta: Salemba Empat.
- Suryana., & Yoga Perdana (2020), *Bisnis Digital: Cara Mudah Bisnis di Era Industri 4.0*, Edisi 1, Jakarta: Erlangga.





Zainal, Veithzal Rivai., Mansyur Ramly., Thoby Mutis., & Willy Arafah (2015), Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan: dari Teori ke Praktik, Edisi 3, Jakarta: Rajawali Pers.

**Sumber Website:**

Detik inet (2020), Pengguna Internet di Indonesia, diakses pada 5 April 2021. <https://inet.detik.com/cyberlife/d-4907674/riset-ada-1752-juta-pengguna-internetdi-indonesia>

Badan Pusat Statistik (2021), Hasil Sensus Penduduk 2020, diakses pada 5 April 2021. <https://www.bps.go.id/pressrelease/2021/01/21/1854/hasil-sensus-penduduk2020.html>

Badan Pusat Statistik (2021), Proyeksi Penduduk menurut Provinsi 2010-2035 (Ribuan), diakses pada 5 April 2021. <https://www.bps.go.id/statictable/2014/02/18/1274/proyeksi-penduduk-menurutprovinsi-2010--2035.html>

Kompas.com (2021), Sensus 2020: Penduduk Jakarta 10,56 Juta Jiwa, Terbanyak di Jakarta Timur diakses pada 5 April 2021. <https://megapolitan.kompas.com/read/2021/02/15/13573391/sensus-2020-penduduk-jakarta-1056-juta-jiwa-terbanyak-di-jakarta-timur>

Badan Pusat Statistik (2020), Proyeksi Penduduk Menurut Kecamatan di Kota Bekasi 2010 - 2020, diakses pada 6 April 2021. <https://bekasikota.bps.go.id/statictable/2016/12/16/22/proyeksi-pendudukmenurut-kecamatan-di-kota-bekasi-2010---2020-proyeksi-penduduk-menurut-kecamatan-di-kota-bekasi-2010---2020-.html>

Teknoia (2020), Data Internet di Indonesia dan Perilakunya Tahun 2020, diakses pada 6 April 2021. <https://teknioa.com/data-internet-di-indonesia-dan-perilakunya-880c7bc7cd19>

Ekonomi Bisnis (2019), Industri Event Organizer Diproyeksi Tumbuh 20% Tahun Ini, diakses pada 8 April 2021. <https://ekonomi.bisnis.com/read/20190213/12/888451/industri-event-organizer-diproyeksi-tumbuh-20-tahun-ini>

Kementerian Perindustrian Republik Indonesia (2018), Indonesia Butuh 4 Juta Wirausaha Baru untuk Menjadi Negara Maju, diakses pada 8 April 2021. <https://kemenperin.go.id/artikel/19926/Indonesia-Butuh-4-Juta-Wirausaha-Baruuntuk-Menjadi-Negara-Maju>

Ekonomi Bisnis (2021), Besok BPS Umumkan Pertumbuhan Ekonomi Kuartal I/2021 Ini Proyeksi Ekonom, diakses pada 8 April 2021. <https://ekonomi.bisnis.com/read/20210504/9/1390108/besok-bps-umumkan-pertumbuhan-ekonomi-kuartal-i2021-ini-proyeksi-ekonom>

Cermati (2021), NPWP Pribadi: Ini Syarat dan Cara Pembuatannya, diakses pada 27 Juni 2021. <https://www.cermati.com/artikel/npwp-pribadi-ini-syarat-dan-cara-pembuatannya>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
b. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

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

Institusi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie





Mbizmarket (2019), Surat Izin Tempat Usaha: Pengertian dan Cara Mendapatkannya, diakses pada 27 Juni 2021. <https://www.mbizmarket.co.id/news/pengertian-surat-izin-tempat-usaha-dan-cara-mendapatkannya/>

BPKM (2020), Cara Mudah Daftar Perizinan Lewat OSS yang Perlu Anda Ketahui, diakses pada 27 Juni 2021. <https://www.investindonesia.go.id/id/artikel-investasi/detail/cara-mudah-daftar-perizinan-lewat-oss-yang-perlu-anda-ketahui>

Kompas.com (2021), Rincian UMR Jakarta 2021 dan Daerah Sekitarnya, diakses pada 3 Juli 2021. <https://money.kompas.com/read/2021/03/29/164702726/rincian-umr-jakarta-2021-dan-daerah-sekitarnya>

Glints.com (2021), Tak Perlu Bingung, Inilah Perhitungan BPJS Ketenagakerjaan, diakses pada 3 Juli 2021. <https://glints.com/id/lowongan/perhitungan-bpjs-ketenagakerjaan/#.YRuH5on7TIW>

Lifepal (2021), 8 Jenis Kartu Debit BCA – Biaya, Limit, dan Cara Membuatnya, diakses pada 2 Agustus 2021. <https://lifepal.co.id/media/kartu-debit-bca/>

Lifepal (2021), Daftar Tarif Listrik Terbaru 2021 Kementerian ESDM [Harga kWh], diakses pada 2 Agustus 2021. <https://lifepal.co.id/media/daftar-tarif-listrik-terbaru/>

PAM Jaya (2021), Simulasi Tagihan Rekening Air, diakses pada 2 Agustus 2021. <http://pamjaya.co.id/id/customer-info/bill-simulation>

Indihome (2021), Promo Paket IndiHome, diakses pada 16 Agustus 2021. <https://indihome.co.id/promo/promo-paket-indihome>

Rumah.com (2021), Rukan Avenue Jakarta Garden City, diakses pada 14 April 2021. <https://www.rumah.com/listing-properti/disewa-rukan-avenue-jakarta-garden-city-oleh-rizky-hazmy-17820627>

Bank Indonesia (2021), BI 7-Day Reverse Repo Rate Tetap 3,50%: Sinergi Memperkuat Pemulihan Menjaga Stabilitas, diakses pada 5 Agustus 2021. [https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp\\_2314421.aspx](https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp_2314421.aspx)

**Sumber Undang-Undang:**

Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008, Tentang Pengertian Usaha Mikro, Kecil, Menengah. Lembaga Negara RI Tahun 2008. Sekretariat Negara Jakarta. (diakses pada 6 April 2021)

Republik Indonesia. 2003. Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003, Tentang Ketenagakerjaan. Lembaga Negara RI Tahun 2003, Sekretariat Negara. Jakarta. (diakses pada tanggal 27 Juni 2021)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilang mengutip sebagian atau seluruhnya tulisan ini tanpa 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.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang