



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA PERAWATAN KENDARAAN “AUTOCARE” DI DKI JAKARTA

Boanerges Elim
Dr. Hisar Sirait, M.A.

Jl. Yos Sudarso Kav 85 No.87, RW.11, Sunter, Jakarta Utara, Tanjung. Priok, Kota Jakarta Utara,
Daerah Khusus Ibukota Jakarta 14350
021-65307062

ABSTRAK

Boanerges Elim / 73170074 / 2021 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Perawatan Kendaraan
“Autocare” di DKI Jakarta / Pembimbing : Dr. Hisar Sirait, M.A.

Autocare adalah usaha yang bergerak dibidang *detailing* dan perawatan kendaraan dengan menggunakan bahan-bahan yang ramah lingkungan dan layanan *home service* yang bisa melakukan *treatment* dimana saja sehingga pelanggan tidak perlu repot untuk membawa kendaraan nya yang berlokasi di Jalan Raya Boulevard Barat Ruko Inkopal Block C33 RT 2 RW 9, West Kelapa gading, Jakarta Utara.

Autocare berfokus pada *detailing* dan perawatan kendaraan baik motor dan mobil. Dengan desain yang modern dan fungsional membuat kendaraan operasional yang membuat menarik perhatian sehingga menjadi ciri khas Autocare. Jenis *treatment* Autocare memiliki macam-macam jenis dan fungsi yang berbeda sehingga bisa disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan.

Perkembangan teknologi yang sudah berkembang maka promosi akan menggunakan layanan *ads* Facebook dan *ads* Instagram. Kami juga menggunakan *influencer* otomotif dengan *platform social media* yaitu *Instagram* dan *Youtube* yaitu Den Dimas & JPro Car Vlog untuk memperkenalkan Autocare ke target pasar yang Autocare inginkan.

Investasi awal yang diperlukan oleh Autocare adalah sebesar Rp 980.444.505 yang digunakan untuk kas awal, biaya sewa dan renovasi, biaya peralatan, biaya perlengkapan, biaya bahan baku, kendaraan operasional.

Autocare akan menghasilkan laba dengan peningkatan yang cukup signifikan setiap tahunnya yang dapat dilihat dari performa laporan arus kas, dimana arus kas akhir pada tahun pertama bernilai positif diikuti dengan tahun-tahun berikutnya. Selain itu, hasil perhitungan penilaian kelayakan investasi yaitu PP pada waktu 3 tahun 10 bulan 11 hari dengan NPV sebesar Rp 3.169.324.917 untuk waktu 5 tahun dan PI sebesar 4,232538813 > 1. Dari hasil perhitungan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa rencana bisnis pendirian usaha Autocare layak untuk dijalankan

Kata Kunci : Autocare, *Home Service*, *Detailing*, *Wash*

ABSTRACT

Boanerges Elim / 73170074 / 2021 / Business Plan Vehicle Maintenance "Autocare" Business Establishment in DKI Jakarta / Supervisor : Dr. Hisar Sirait, M.A.

Autocare is a business engaged in detailing and vehicle maintenance using environmentally friendly materials and home service services that can perform treatment anywhere so that customers don't have to bother bringing their vehicle which is located on Jalan Raya Boulevard Barat Ruko Inkopal Block C33 RT 2 RW 9, West Kelapa Gading, North Jakarta.

Autocare focuses on detailing and maintaining vehicles for both motorbikes and cars. With a modern and functional design, it makes an operational vehicle that attracts attention so that it becomes the hallmark of Autocare. The types of Autocare treatments have various types and different functions so that they can be adapted to customer needs.

The development of technology that has developed, the promotion will use the services of Facebook ads and Instagram ads. We also use automotive influencers with social media platforms, namely Instagram and Youtube, namely Den Dimas & JPro Car Vlog to introduce Autocare to the target market that Autocare wants.

The initial investment required by Autocare is Rp 980.444.505 which is used for initial cash, rental and renovation costs, equipment costs, equipment costs, raw material costs, operational vehicles.

Autocare will generate profits with a significant increase every year which can be seen from the performance of the cash flow statement, where the final cash flow in the first year is positive followed by the following years. In addition, the results of the calculation of the investment feasibility assessment are PP at a time of 3 year 10 months 11 days with an NPV of Rp. 3.169.324.917 for a period of 5 years and a PI of 4,232538813 > 1. From the results of these calculations, it can be concluded that the business plan Autocare is feasible to run

Keywords: Autocare, Home Service, Detailing, Wash





A. Ide Bisnis

Kendaraan bermesin seperti mobil dan sepeda motor termasuk dalam barang yang dikategorikan mahal. Saat ini benda tersebut telah menjadi suatu tren ataupun gaya hidup (prestise), dimana tiap individu tentu menghendaki benda mahal ataupun prestise yang dimiliki mendapatkan penanganan dari ahli serta pakar dalam dunia otomotif. Seorang penggemar otomotif akan merasa senang dan bahagia melihat kendaraan prestise nya terlihat bersih bersih serta mengkilap, kerap kali kondisi semacam itu dengan cara tidak langsung memberi kesan pada karakter pemilik kendaraan tersebut. Kebersihan serta keglamoran *body* luar (eksterior) mobil yang di nikmati oleh orang lain menghasilkan kesenangan tertentu untuk pemilik mobil, serta kebersihan dalam (interior) khususnya mobil menciptakan kenyamanan yang bisa dinikmati pemilik mobil saat berkendara. Faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar terciptanya Autocare sebagai berikut ini

1. Faktor internal Autocare :
 - a. memiliki pengalaman dan memahami tentang pengetahuan dasar dalam merawat kendaraan baik mobil dan motor
 - b. masalah – masalah yang dialami oleh pemilik kendaraan pada umumnya sehingga dijadikan peluang bisnis
2. Faktor eksternal Autocare :
 - a. Khusus nya untuk wilayah Jakarta Utara untuk pelayanan *home service* belum ada
 - b. Masih sangat sedikit *detailing* di Indonesia yang menyediakan layanan *home service* dikarenakan harga ditawarkan cukup mahal

Opportunity Autocare adalah bisnis ini diharapkan sebagai solusi dengan dinamika yang ada. Dengan konsep *Home Service* untuk perawatan kendaraan baik untuk mobil dan motor dengan perlengkapan dan peralatan yang dimiliki oleh Autocare.

B. Besarnya peluang bisnis

Peluang Bisnis untuk target pasar kendaraan motor lebih fokus *Premium Bike* dan untuk target pasar kendaraan mobil adalah *Premium Car* karena DKI Jakarta termasuk kategori Tinggi Berdasarkan Data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) pada tahun 2020 jumlah kendaraan yang 578.327 unit

C. Visi & Misi

- Visi Autocare
Membawa perubahan yang efektif dan praktis.
- Misi Autocare
Menciptakan tren yang inovatif dan bersahabat baik bagi pelanggan dan lingkungan.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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



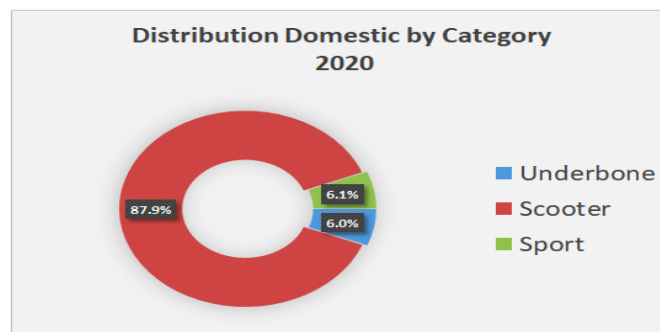
Data Gabungan Industri Kendaraan Tahun 2020

RETAIL SALES														RETAIL 2020	SHARE %
NO.	BRAND	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC		
1	TOYOTA	24,928	23,884	17,787	8,443	6,727	11,196	11,531	11,057	12,523	13,466	17,908	23,215	182,665	31.6%
2	DAIHATSU	14,582	13,658	10,946	5,160	3,673	5,558	5,890	6,300	7,721	8,135	9,200	9,203	100,026	17.3%
3	HONDA	12,603	11,918	10,657	1,855	1,291	2,488	4,036	4,865	5,835	6,561	7,455	9,887	79,451	13.7%
4	SUZUKI	10,120	8,144	7,161	2,700	2,205	4,206	5,432	5,259	5,710	5,715	7,232	8,505	72,389	12.5%
5	MITSUBISHI MOTORS	8,460	8,163	5,450	2,703	313	1,689	3,114	3,525	4,322	4,901	5,359	6,769	54,768	9.5%
6	MITSUBISHI FUSO	2,949	3,086	2,473	1,119	844	1,591	1,583	1,486	1,886	1,990	2,095	2,898	24,000	4.1%
7	ISUZU	1,705	2,022	1,528	756	781	1,026	1,393	1,277	1,628	1,805	1,924	2,010	17,855	3.1%
8	HINO	1,617	2,020	1,245	481	309	708	714	807	1,032	945	1,480	1,680	13,038	2.3%
9	WULING	1,381	1,670	838	263	296	301	438	565	670	644	911	1,546	9,523	1.6%
10	NISSAN	785	861	602	165	109	276	481	996	693	625	755	1,060	7,408	1.3%
11	MAZDA	254	402	224	53	51	102	170	205	192	184	420	354	2,611	0.5%
12	DFSK	355	346	255	101	41	102	133	254	191	211	201	234	2,424	0.4%
13	B M W	175	200	191	55	85	125	203	210	203	186	210	239	2,082	0.4%
14	MERCEDES BENZ PC	122	219	202	68	84	138	148	160	195	167	277	-	1,780	0.3%
15	MERCEDES BENZ CV	110	166	91	60	38	25	76	85	143	98	117	194	1,203	0.2%
16	DATSUN	295	238	192	26	22	24	32	182	30	10	9	9	1,069	0.2%
17	LEXUS	29	105	137	42	37	73	94	93	89	81	124	86	990	0.2%
18	UD TRUCKS	153	139	77	30	34	37	48	61	59	81	79	74	872	0.2%
19	K I A	5	76	62	61	40	27	44	60	45	39	88	111	658	0.1%
20	HYUNDAI - HIM	114	103	45	33	14	43	51	34	52	21	29	42	581	0.1%
21	MINI	40	55	50	20	20	30	50	60	50	45	31	32	483	0.1%
22	VOLKSWAGEN	123	114	48	9	3	16	59	18	13	18	25	29	475	0.1%
23	RENAULT	15	14	17	2	24	15	24	39	20	82	32	46	330	0.1%
24	MG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	313	0.1%
25	TATA	37	104	19	6	14	16	10	10	21	13	15	38	303	0.1%
26	FAW	18	48	44	17	3	5	12	13	9	18	17	16	220	0.0%
27	SCANIA	11	44	9	12	8	16	13	14	2	38	32	18	217	0.0%
28	PEUGEOT	17	31	35	22	7	17	18	16	9	9	15	16	212	0.0%
29	HYUNDAI - HMID	-	-	-	-	-	-	-	-	14	40	61	66	181	0.0%
30	CHEVROLET	52	34	53	4	-	-	-	-	-	-	-	-	143	0.0%
31	AUDI	3	1	1	4	5	7	2	4	5	3	4	8	47	0.0%
32	MAN TRUCK	1	1	2	-	5	1	-	-	-	-	-	-	10	0.0%
33	BYD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0%
34	HONGYAN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0%
35	INFINITI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0%
36	PROTON	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0%
GRAND TOTAL		81,059	77,866	60,441	24,270	17,083	29,858	35,799	37,655	43,362	46,131	56,105	68,698	578,327	100%
CUMULATIVE		81,059	158,925	219,366	243,636	260,719	290,577	326,376	364,031	407,393	453,524	509,629	578,327		

Sumber : Data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia tahun 2020

Target dari Autocare untuk kendaraan beroda dua yang termasuk kategori Sport dengan spesifikasi berdasarkan cc kendaraan dari 500cc – 1200cc.

Gambar Data Distribusi Motor Dalam Negeri Tahun 2020



Category	Unit	%
Underbone	184,104	6%
Scooter	2,696,557	87,9%
Sport	186,972	6,1%
Total Domestic	3,067,633	100,0%

Sumber : Data Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI)

D. Kebutuhan Dana

Dana yang diperlukan untuk investasi awal sebesar Rp 980.444.505 akan digunakan untuk biaya renovasi, sewa ruko, peralatan, perlengkapan, bahan baku, dll. Berikut ini adalah kebutuhan dana yang diperlukan AutoCare :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak cipta milik IBI KGG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKGG.
- Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKGG.



Kebutuhan Dana Autocare

(dalam Rupiah)

No	Keterangan	Jumlah
1	Peralatan	215.190.000
2	Perlengkapan	10.771.005
3	Bahan Baku	64.952.500
4	Biaya Renovasi	29.025.000
5	Biaya Sewa Bangunan	130.000.000
6	Kas	75.750.000
7	Biaya Kendaraan	454.756.000
Total		980.444.505

Sumber : Autocare, 2021

Rencana Produk/Jasa

A. Proses Operasi

Berdasarkan pendapat dari Heizer, Render serta Munson (2017:42) Manajemen Operasi merupakan seluruh aktivitas yang menghasikan benda serta pelayanan yang berharga dengan mengganti masukan (*input*) jadi hasil (*output*). Karena sebuah proses operasi sangat penting maka ada 9 langkah operasional untuk menghasilkan produk atau jasa sehingga *customer* merasa puas dengan hasil kami berikan. Berikut adalah proses operasi dari AutoCare :

1. Autocare akan melakukan *survey* akan permasalahan yang terjadi pada kebersihan pada alat transportasi dalam hal ini termasuk didalamnya yang beroda dua maupun empat untuk membuat solusi yang cocok untuk mengatasi permasalahan tersebut.
2. Membuat *Package* dari Autocare untuk menyediakan solusi bagi para *customer* dengan komposisi yang tepat disetiap package tersebut.
3. Mempersiapkan peralatan, perlengkapan, dan bahan terhadap *supplier* yang akan digunakan Autocare untuk kegiatan bisnis tersebut.
4. Melakukan *test package* Autocare untuk mengetahui hasil untuk dijadikan pertimbangan sehingga *package* bisa sempurna di tiap tiap *package* tersebut.
5. Para karyawan yang terlibat langsung terhadap *package* Autocare akan diberikan pelatihan dan praktek sehingga bisa melakukan dengan baik dan benar.
6. Setiap *Treatment* dari setiap *package* akan selalu diawasi oleh yang berpengalaman sehingga semua bisa berjalan sesuai dengan SOP.
7. Para karyawan akan diberitahukan untuk memberikan pelayanan yang baik ke *customer* baik yang datang langsung ke *Workshop* maupun *Home Service* dengan tata Bahasa yang sopan, bersikap ramah, dan berpakaian Rapi.
8. *Photoshoot & Cinematic shoot* tempat dan kegiatan Autocare yang akan digunakan sebagai sarana promosi dan gambaran nyata yang dibisa dilihat oleh *customer* di sosial media dan *website* Autocare.
9. *Launching* Autocare

B. Deskripsi Rencana Operasi

Rencana Operasi merupakan bagian yang menjabarkan kegiatan bisnis Autocare dengan menjelaskan alur kerja dari awal hingga akhir, sumber daya apa yang digunakan. Dengan dibuat nya ini akan menjadi sebuah acuan atau motivasi bagi bisnis untuk mencapai tujuannya dan tepat waktu untuk didirikan. Berikut ini adalah detail Rencana Bisnis Autocare :

1. Analisis Kelayakan Operasi Bisnis



C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Analisis Bisnis harus dilakukan untuk memulai bisnis baru sehingga bisa menganalisa apa layak bisnis untuk terus dilaksanakan atau tidak. Analisis Bisnis yang dilakukan adalah melakukan perhitungan modal awal, rencana keuangan, *survey* pasar, *survey* pesaing, dan melihat apakah prospek bisnis tersebut dimasa yang akan datang berjalan dengan baik atau aka nada kerugian disuatu saat nanti. Dilaksanakan pada bulan Maret tahun 2021.

2. Menentukan Lokasi

Karena lokasi termasuk dalam 7P maka termasuk bagian yang terpenting baik untuk kegiatan rutin perusahaan (*office*) atau *workshop* dan kelancaran untuk layanan autocare berjalan tanpa hambatan. Oleh karena itu autocare memutuskan lokasi di wilayah kelapa gading dikarenakan dekat dengan akses tol dan lokasi berada dipinggir jalan yaitu jalan Boulevard maka akan lebih mudah ditemukan dengan memberikan tanda yang menarik yang bertujuan memberitahukan keberadaan Autocare. Dilaksanakan pada bulan Juni tahun 2021.

3. Sewa Ruko

Karena autocare memerlukan tempat maka untuk awal akan menyewa ruko sebagai *office* dan *workshop* dengan masa sewa 5 tahun. Dilaksanakan pada bulan September tahun 2021.

4. Renovasi

Untuk mendukung aktivitas autocare maka akan ada perubahan untuk menyesuaikan dengan kebutuhan untuk kelancaran bisnis baik untuk *office* dan *workshop* sehingga tidak menimbulkan hambatan. Dilaksanakan pada bulan Oktober tahun 2021.

5. Pemasangan Peralatan

Karena ada beberapa peralatan untuk mendukung kelancaran *treatment* seperti penerangan, sistem air, sistem udara dan sistem keamanan. Dilaksanakan pada bulan Oktober tahun 2021.

6. Tata Letak *Office* dan *Workshop*

Autocare akan ada 3 lantai digunakan, lantai 1 untuk *workshop* lantai 2 untuk *office* autocare ditambah ruang tunggu untuk *customer*, dan lantai 3 sebagai gudang penyimpanan. Dilaksanakan pada bulan November tahun 2021.

7. Pendaftaran NPWP

NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) adalah sebuah sarana atau prasyarat administrasi dalam perpajakan yang digunakan untuk pengenalan diri Wajib Pajak. Tata cara pendaftaran pajak telah diatur melalui Peraturan Direktorat Jendral Pajak Nomor PER-20/PJ/2013 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Dirjen Pajak No. PER-38/PJ/2013. Dilaksanakan pada bulan Oktober 2021. Adapun persyaratan pada seorang wajib pajak adalah orang pribadi yang tengah atau akan menjalankan usahanya adalah sebagai berikut:

- Melampirkan fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan surat pernyataan diatas materai bahwa yang bersangkutan benar-benar menjalankan usaha.
- Mendaftarkan diri pada Kantor Pelayanan Pajak (KPP) sesuai dengan wilayah kedudukan (dipilih antara alamat rumah atau lokasi kedudukan kantor).
- Melaksanakan pendaftaran dengan cara elektronik pada halaman Dirjen Pajak di www.pajak.go.id.
- Dokumen-dokumen yang akan dilampirkan cukup diunggah salinan digitalnya paling lambat 14 hari kerja setelah diterima oleh KPP.
- Jika dokumen yang disyaratkan telah diterima secara lengkap, KPP menerbitkan Bukti Penerimaan Surat secara elektronik.
- Terhadap penomoran pendaftaran NPWP yang telah diberikan Bukti Penerimaan Surat, KPP akan menerbitkan kartu NPWP dan surat keterangan terdaftar paling lambat 1 (satu) hari kerja setelah Bukti Penerimaan Surat diterbitkan.
- Kartu NPWP dan Surat Keterangan Terdaftar disampaikan kepada Wajib Pajak melalui pos tercatat.

8. Mendaftarkan Usaha

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.



C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

NIB atau Nomor Izin Berusaha adalah sistem perizinan terbaru yang diberlakukan di Indonesia berdasarkan Perpres Nomor 91 Tahun 2017. Meskipun sudah dikeluarkan pada tahun 2017, implementasi undang-undang ini baru secara efektif berlaku di pertengahan menuju akhir tahun 2018 melalui PP Nomor 24 Tahun 2018 Tentang Pelayanan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik. Sistem NIB menggantikan beberapa perizinan yang sudah ada dan juga berintegrasi dengan tahapan sistem perizinan dari instansi lain. Mirip dengan NIK bagi penduduk Indonesia, NIB adalah nomor identitas bagi sebuah perusahaan. Fungsi NIB ini menggantikan beberapa izin sebelumnya. Izin yang digantikan dengan NIB adalah TDP (Tanda Daftar Perusahaan), API (Angka Pengenal Impor), juga akses kepabeanan sebagai eksportir dan importir. NIB dapat diperoleh secara online menggunakan platform terbaru pemerintah yaitu OSS (Online Single Submission). Dengan adanya NIB, setiap pelaku usaha dengan bentuk badan usaha/non badan usaha kini memiliki nomor identitas nasional sebagai pengenal..

OSS yaitu sistem baru berskala nasional yang dikembangkan pemerintah yang digunakan untuk pendaftaran izin usaha dan juga izin komersil. Melalui portal OSS, kita bisa mendapatkan izin usaha yang dibutuhkan untuk beroperasi di Indonesia. OSS dapat diakses melalui portal: <https://oss.go.id/oss/>. Platform OSS bisa digunakan untuk berbagai jenis badan usaha seperti CV, PT, usaha perorangan ataupun PMA (Perusahaan Modal Asing). OSS juga berintegrasi dengan berbagai kementerian seperti misalnya Kementerian Hukum dan HAM sehingga data yang ada di instansi lain terhubung dan bisa diakses untuk percepatan pengurusan perizinan. Dilaksanakan pada Bulan Oktober 2021. Berikut tata cara membuat NIB:

- a. Membuat akun OSS melalui laman Online Single Submission di www.oss.go.id/oss/. Lalu klik “Daftar” yang ada di pojok kanan atas lalu isi data diri yang tertera. Setelah proses pendaftaran telah dilewati, lakukan aktivasi melalui e-mail yang telah dikirimkan dengan cara buka email Anda, klik tombol aktivasi untuk mengaktifkan akun OSS.
- b. Masuk ke akun OSS dan mengisi data. Masuk kembali pada laman OSS di www.oss.go.id/oss/ untuk masuk ke akun Anda. Username diisi dengan email dan password diisi dengan password yang dikirim melalui email saat aktivasi akun. Klik ‘Perizinan Mikro’ pada menu di sisi kiri, lalu klik ‘Pengajuan Baru’. Isi semua data pribadi dan data mengenai perusahaan Anda yang dibutuhkan seperti : Nama usaha, Sektor usaha, Bidang/Kegiatan usaha, Sarana usaha yang digunakan, Alamat usaha (Provinsi, Kabupaten/Kota, Kecamatan, Kelurahan/Desa), Status tempat usaha, Jumlah tenaga kerja, dan Perkiraan hasil penjualan per tahun. Selanjutnya, klik tombol ‘Simpan Data’.
- c. Unduh Nomor Induk Berusaha (NIB) dengan cara klik ‘Simpan dan Lanjutkan’ data usaha yang telah dilengkapi. Klik data usaha, lalu klik lagi tombol ‘Proses NIB’. Ikuti langkah selanjutnya, lalu klik tombol ‘NIB’ untuk menerbitkan NIB.

9. Memilih & Menetapkan Pemasok

Karena Autocare ingin menggunakan yang terbaik bagi customer maka pemilihan pemasok tidak akan sembarangan perlu dilakukan *survey* baik dari segi harga, kualitas bahan, ketersediaan bahan yang cukup, dan proses pengiriman yang baik. Dilaksanakan pada bulan Juni tahun 2021.

10. Membeli Peralatan, Perlengkapan, Bahan Baku

Dengan memenuhi kebutuhan untuk baik untuk proses administrasi dan non administrasi sehingga diperlukan peralatan, perlengkapan dan bahan baku dengan sistem pencatatan sehingga terhindar dari kelebihan atau kekurangan. Dilaksanakan pada bulan Oktober tahun 2021.

11. Membuat Standar Operasional Prosedur dan *Job Description*

Standar Operasional Prosedur merupakan hal yang menjadi pedoman atau acuan dasar untuk mengarahkan sumber daya manusia agar dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas sehingga setiap tugas atau pekerjaan di perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Sedangkan untuk *Job Description* dibuat bertujuan karyawan Autocare memiliki

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.



tugas dan tanggung jawab yang jelas sehingga tidak ada kesalahan dalam melakukan tugasnya. Dilaksanakan pada bulan Agustus tahun 2021.

12. Merancang *Package Autocare*
Karena Autocare memiliki beberapa keahlian dalam hal perawatan kendaraan atau *detailing* maka dibuat menjadi beberapa *Package* untuk memenuhi kebutuhan *customer* dengan baik. Dilaksanakan pada bulan Agustus tahun 2021.
13. Melakukan Perekrutan dan Pelatihan Tenaga Kerja
Untuk melakukan perekrutan yang sesuai dengan *job* spesifikasi yang telah ditetapkan Autocare. Jika sudah mendapatkan calon karyawan maka akan ada wawancara dan seleksi calon karyawan sesuai dengan spesifikasi Autocare butuhkan. Jika sudah mendapatkan karyawan maka selanjutnya akan diberikan pelatihan kepada mereka sebelum memulai bekerja. Dilaksanakan pada bulan Oktober – Desember tahun 2021.
14. Membuat *social media* dan *Website* Perusahaan
Membuat akun untuk sosial media bertujuan untuk melakukan penjualan, promosi, interaksi langsung dengan *customer*, dan melakukan *booking* layanan Autocare. *Platfrom* Sosial media yang digunakan Instagram, Facebook dan Whatsapp. Sedangkan *Website* untuk sebagai Formalitas dan unsur pelengkap untuk kemudahan dalam mencari info tentang Autocare. Dilaksanakan pada bulan September tahun 2021.
15. Melakukan Promosi
Promosi adalah sebuah bagian yang penting yang bertujuan menarik *customer* lebih banyak dengan memberikan promosi yang menarik seperti potongan harga atau membuat sistem member sehingga bisa dikenal oleh khalayak masyarakat DKI Jakarta. Dilaksanakan pada bulan November – Desember.
16. Pembukaan Usaha
Jika semua tahapan telah dilakukan dengan baik dan lancar maka sudah bisa membuka usaha Autocare ini. Dilaksanakan pada bulan Januari.

Berikut ini adalah rencana operasi jadwal waktu pelaksanaan Autocare :

Jadwal Waktu Pelaksanaan Autocare

No.	Kegiatan	Bulan													
		Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	
1	Analisis Kelayakan Bisnis														
2	Menentukan Lokasi														
3	Sewa Ruko														
4	Renovasi														
5	Pemasangan Peralatan														
6	Tata Letak Office dan Workshop														
7	Pendaftaran NPWP														
8	Mendaftarkan Usaha														
9	Memilih & Menetapkan Pemasok														
10	Mem beli Peralatan, Perlengkapan, Bahan Baku														
11	Membuat SOP & Job Description														
12	Merancang Package Autocare														
13	Melakukan Perekrutan & Pelatihan Karyawan														
14	Membuat Sosial media & Website Perusahaan														
15	Melakukan Promosi														
16	Pembukaan Usaha														

Sumber : Autocare, 2021

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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

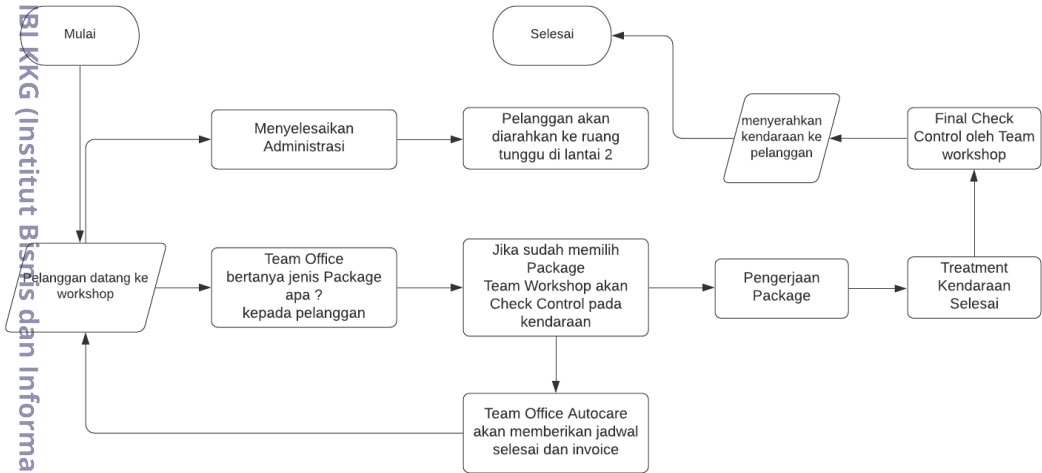


C. Rencana Alur Produk atau Jasa

Autocare sudah menyiapkan sistem yang menjelaskan dari bagian bagaimana *customer* bisa melakukan *booking* hingga selesai *treatment* yang Autocare lakukan. Ada 2 Cara *customer* bisa memilih tempat layanan yaitu datang ke *workshop* kami dan layanan *home service*. Berikut ini adalah alur di Autocare :

1. Datang Ke *Workshop*

Alur Proses Datang ke *Workshop*



Sumber : Autocare,2021

Pelanggan datang ke *Workshop* lalu *team office* akan melayani pelanggan dan bertanya jenis *package* apa yang mau dilaksanakan selanjutnya *team office* melengkapi administrasi yang diperlukan setelah itu akan diberikan *invoice* dan pelanggan akan diarahkan ke ruang tunggu sambil menyelesaikan administrasi, *team workshop* akan melakukan *check control* pada kendaraan dan proses pengerjaan *package* dilakukan oleh *team workshop* jika sudah selesai akan dilaksanakan kembali *check control* jika sudah selanjutnya serah terima kendaraan ke pelanggan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

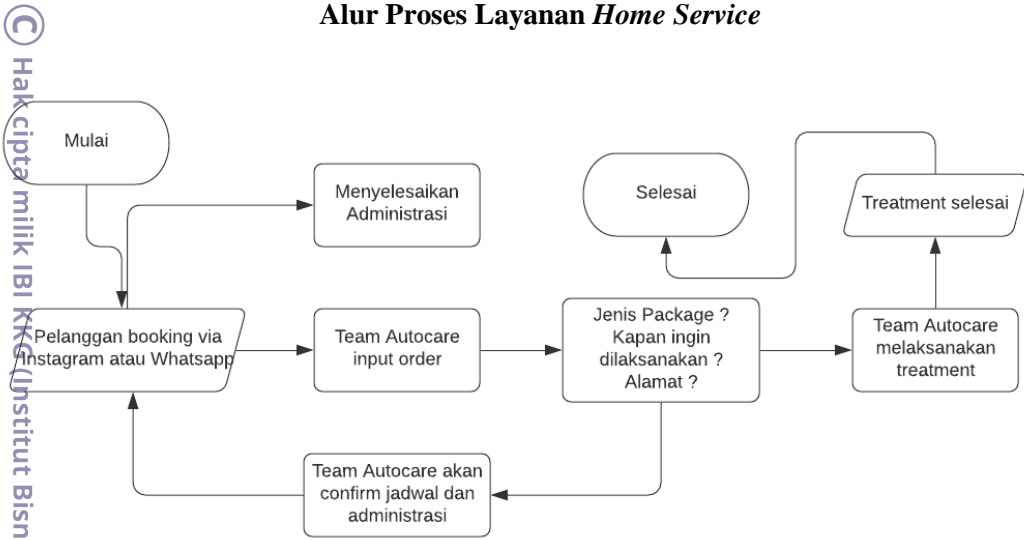
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



2. Home Service

Alur Proses Layanan Home Service



Sumber : Autocare,2021

Pelanggan akan melakukan *booking* via Instagram atau whatsapp lalu *team* Autocare akan melengkapi administrasi yang dibutuhkan dan mengecek jadwal jika pelanggan sudah mengkonfirmasi maka akan diberikan *invoice* untuk pembayaran bisa dilakukan melalui transfer antar bank atau mesin edc nanti *team* Autocare *Mobile* akan mempersiapkannya, selanjutnya *team* Autocare *Mobile* akan menuju lokasi dan melakukan pengerjaan *package* sebelum memulai pengerjaan akan dilakukan *check control* setelah dilaksanakan pengerjaan akan dilakukan, jika sudah selesai pengerjaan akan dilakukan kembali *check control* jika sudah selanjutnya serah terima kendaraan kepada pelanggan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

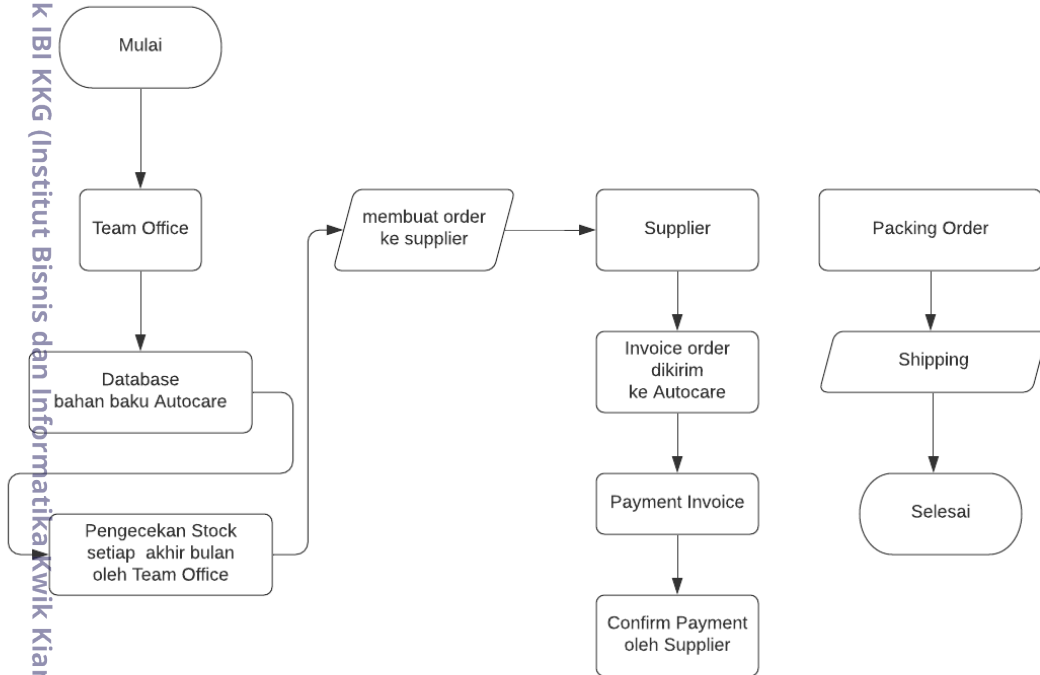
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



D. Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan

Persediaan bahan baku merupakan bagian yang cukup vital dikarenakan berpengaruh terhadap kelancaran bisnis. Oleh karena itu pemasok diharapkan bisa memenuhi kebutuhan Autocare dengan lancar dan baik. Berikut ini adalah alur pembelian bahan persediaan Autocare dengan pemasok :

Alur Proses Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Sumber : Autocare,2021

Team office selalu melakukan mengecek *stock* setiap akhir bulan jika ada *stock* yang memerlukan penambahan maka akan dibuatkan order kepada supplier selanjutnya team office akan menerima *invoice* dari *supplier* dan melakukan pembayaran kepada *supplier* jika *supplier* sudah mengkonfirmasi pembayaran, maka pesanan akan segera diproses oleh *supplier* dan dikirimkan ke Autocare.

E. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha









Karena sudah memasuki era globalisasi maka kemajuan teknologi dan informasi akan selalu berkembang dikarenakan inovasi akan terus bermunculan dengan pesat sehingga efektivitas dan efisiensi akan meningkat. Berikut beberapa Teknologi dan Peralatan Autocare :

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.



Tabel Teknologi dan Peralatan Autocare

No.	Gambar	Keterangan
1		Lavor Dry Vacuum Cleaner Whisper V8
2		Honda EU30IS 3 Kva Portable
3		Karcher Steam Cleaner DE 4002
4		Karcher K1700 Cube
5		Bosch Gpo 12 Ce
6		Water Tank 400 Liter
7		Cordless Lithium Blower 20V UNIT INGCO
8		Fogging Machine Kyoto

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.

Sumber : Autocare, 2021



F. Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran adalah upaya untuk memasarkan serta mengenalkan suatu produk maupun jasa pada masyarakat dengan menggunakan rencana dan taktik yang matang. Berikut ini adalah strategi pemasaran yang akan dilaksanakan oleh Autocare :

1. Diferensiasi

Autocare memiliki sebuah diferensiasi yang telah dikenal sebagai ciri khas serta ketertarikan bagi *customer* yaitu kendaraan *mobile* Autocare untuk layanan *Home Service* dengan desain yang modern yang dilengkapi dengan peralatan & perlengkapan yang lengkap dan beberapa bahan untuk *treatment* yang ramah terhadap lingkungan tidak lepas dari kualitas dan mutu yang bagus. Ciri khas dari kendaraan *mobile* Autocare memiliki tabung air dengan kapasitas 400 liter air bersih sehingga kami bisa melaksanakan *treatment* dimana saja tanpa kendala.

2. *Positioning*

Karena *Tagline* Autocare adalah “ *Clean is My Passion* “ maka kami ingin membangun sebuah citra jika ingin kendaraan bersih tanpa perlu membawa kendaraan ke tempat pencucian atau perawatan bisa dengan *Booking* Autocare via sosial media yaitu instagram atau whatsapp kami akan segera meluncur untuk membersihkan kendaraan *customer* dirumah atau kantor.

3. Penetapan Harga

Harga yang ditetapkan akan semaksimal mungkin memberikan harga yang terbaik dengan kualitas dan mutu yang baik dengan berdasarkan *Competitor Based Pricing* sebagai perbandingan untuk menyesuaikan harga pasaran. Karena kita menjaga harga pasaran sehingga tidak ada kerusakan harga sehingga bisa bersaing secara sehat dengan *competitor* dan kami juga tidak terlalu membuat harga yang terlalu murah yang bisa berakibat pada kesehatan keuangan perusahaan.

4. Saluran Distribusi

Karena kami berhubungan langsung dengan *customer* tanpa ada perantara maka bisa saluran distribusi yang kami gunakan adalah Saluran Distribusi tingkat nol. Dengan sistem akan selalu dimonitor oleh *team* Layanan Konsumen atau *Team Office* untuk menghindari keterlambatan dll, dan pelanggan akan diberitahukan jika team AutoCare sudah dekat dengan lokasi via Whatsapp atau Instagram kepada *customer*.

5. *People* (Orang)

Karena berhubungan langsung dengan pelanggan maka perlu ada interaksi langsung dengan pelanggan sehingga mempercayakan Autocare untuk merawat kendaraan mereka sebagai tanda apresiasi, kami akan memberikan Harga Khusus untuk pelanggan di *Package* yang dipilih Pertama Kali sehingga jika di Autocare ada 6 jenis *Package* maka diberikan 1 kesempatan per *Package* untuk pelanggan mendapatkan Harga Khusus maka ditotal akan mendapatkan 6 kali mendapatkan Harga Khusus.

6. *Process* (Proses)

Sistem yang dimiliki Autocare untuk setiap kegiatan akan lebih modern dan lebih rapi sehingga meminimalkan kesalahan yang akan terjadi. Pelanggan memiliki pilihan untuk datang ke *workshop* atau menggunakan layanan *home service*, setelah menentukan bisa menghubungi *team* Autocare baik via whatsapp atau Instagram *official* Autocare selanjutnya akan diproses (jenis *package* yang ingin dilakukan ?, kapan *package* akan dilaksanakan ?, untuk kendaraan roda dua atau kendaraan roda empat ?) jika pelanggan sudah *confirm order* maka akan dibuatkan *invoice* (administrasi dan jadwal *package* dilaksanakan) dikirim kepada pelanggan. SOP Autocare sebelum dan sesudah *treatment* akan ada *check control* disertai dengan form *list control* kendaraan sehingga terhindar dari kesalahan.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

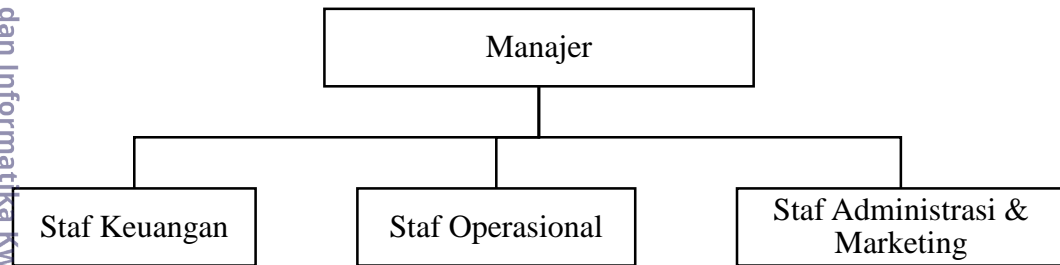


A. Struktur Organisasi Perusahaan

Berdasarkan pendapat dari Robbins (2017:531) , “*Structure of Organizational supposed to characterize how work errands are formally partitioned, gathered, and facilitated.*” Struktur organisasi ialah gimana kewajiban ataupun profesi hendak dikoordinasikan dengan cara resmi. Bentuk badan sendiri melukiskan kerangka serta lapisan ikatan diantara guna, bagian, serta posisi dalam perusahaan. *The Bureaucracy Structur.* Struktur pada birokrasi cenderung mempunyai ciri adanya beberapa tugas tertentu yang secara periodik melewati spesialisasi, peraturan serta adanya ketentuan secara formal, tugas dikelompokkan ke dalam berbagai divisi, kekuasaan terpusat, serta tehnik mengambil keputusan berdasarkan rantai komando. Kelebihan dari struktur ini adalah kegiatan-kegiatan yang tersusun secara efisien, sehingga tidak ada kendala karena segala hal sudah diatur dengan jelas.

Berdasarkan desain struktur organisasi maka jenis struktur Autocare adalah *The Bureaucracy Structure* dikarenakan perlu banyak persetujuan untuk setiap situasi dari Manajer maka akan lebih tertata rapi dan ada yang bertanggungjawab dikarenakan berkaitan dengan nominal uang yang besar. Berikut ini adalah Struktur Autocare :

Struktur Organisasi Autocare



Sumber : Autocare, 2021

B. Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

Karena Sumber Daya Manusia merupakan bagian penting untuk keberhasilan untuk sebuah bisnis maka kemampuan sumber daya manusia perlu yang berkualitas. Maka Autocare membutuhkan Sumber Daya Manusia untuk posisi yang tersedia Yaitu Manajer, Staf Administrasi, Staf Keuangan, Driver dan Staf Operasional. Setiap Karyawan akan bekerja dimulai hari Senin hingga Sabtu dan Per hari jam kerja dimulai jam 8:00 WIB hingga 16:00 WIB. Kami ada rencana untuk 5 tahun kedepan untuk menambah tenaga kerja untuk mengoptimalkan bisnis Autocare. Berikut ini adalah rincian kebutuhan tenaga kerja :

Tabel Kebutuhan Tenaga Kerja

No.	Posisi Pekerjaan	Jumlah
1	Manajer	1
2	Staf Administrasi & Marketing	1
3	Staf Keuangan	1
4	Driver	1
5	Staf Operasional	1

Sumber : Autocare, 2021

C. Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan

Berdasarkan pendapat dari Dessler (2015:417), kompensasi karyawan meliputi semua bentuk bayaran yang diberikan kepada karyawan dan timbul dari hubungan kerja mereka. Tujuan dari kompensasi untuk karyawan dapat mempertahankan karyawan

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.



berprestasi yang sudah ada, mendapatkan karyawan yang berkualitas, menjamin adanya keadilan dalam perusahaan, meningkatkan produktivitas, dan memotivasi karyawan. Selain itu, pemberian kompensasi terbukti berdampak pada kinerja strategis karyawan.

Berdasarkan Undang - Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional menyatakan bahwa gaji adalah hak pekerja yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pemberi kerja kepada pekerja ditetapkan dan dibayar menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja dan keluarganya atas suatu pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan..

Berdasarkan Rincian upah minimum Provinsi atau UMP DKI Jakarta pada tahun ini ditetapkan mengalami kenaikan (UMR Jakarta 2021) yakni sebesar Rp 4.416.186 per bulan. Untuk Kompensasi dan Balas Jasa karyawan setiap tahun akan ada bonus jika dalam waktu tertentu mencapai target setiap karyawan akan mendapat bonus dan diberikan tunjangan hari raya dengan nilai 1x gaji perbulan. Berikut ini adalah rincian gaji karyawan autocare:

Rincian Gaji Karyawan Autocare Tahun 2022 (dalam Rupiah)

Posisi	Jumlah	Gaji/Bulan	Tunjangan Hari Raya	Gaji/Tahun
Manajer	1	6.000.000	6.000.000	78.000.000
Staf Administrasi & Marketing	1	5.000.000	5.000.000	65.000.000
Staf Keuangan	1	5.000.000	5.000.000	65.000.000
Driver	1	4.750.000	4.750.000	61.750.000
Staf Operasional	1	4.500.000	4.500.000	58.500.000
Total	5	25.250.000	25.250.000	328.250.000

Sumber : Autocare, 2021

Kenaikan gaji akan berdasarkan inflasi ekonomi Indonesia ditambah dengan keadaan perkembangan ekonomi nasional dengan diasumsikan ada kenaikan sebesar berkisaran 10% setiap tahunnya. Dan juga berdasarkan peraturan pemerintah provinsi DKI Jakarta yang mengatur UMR sehingga harus mengikuti kebijakan pemerintah Provinsi DKI Jakarta.

A. Proyeksi Keuangan

Proyeksi Keuangan adalah suatu perencanaan finansial ataupun perhitungan buat bidang usaha ataupun upaya yang hendak dijalani. Proyeksi keuangan secara umum memberikan sebuah penjelasan mengenai siklus keuangan perusahaan, dengan ada prediksi anggaran modal, pengeluaran, pemasukan secara menyeluruh. Berikut ini proyeksi keuangan Autocare :

1. Proyeksi Laporan Laba-Rugi

Berdasarkan pendapat dari Gitman dan Zutter (2015:107), "*The earnings declaration presents a monetary precis of the firm's running outcomes at some stage in a designated period*". Proyeksi laba rugi disusun untuk membagikan data pemasaran serta pengeluaran sepanjang tahun berjalan. Proyeksi laba rugi dapat mengestimasi berapa persen kenaikan atau omzet yang dimiliki perusahaan. Tujuan dari adanya proyeksi laba rugi untuk mengecek dan mengevaluasi laba disetiap waktu dan menilai efisiensi perusahaan berdasarkan nilai usaha. Berikut ini adalah proyeksi laporan laba rugi Autocare :



Laporan Laba Rugi Autocare Tahun 2022-2026

(dalam Rupiah)

Keterangan	2022	2023	2024	2025	2026
Sales	1.065.600.000	1.291.680.000	2.286.108.000	3.233.951.400	3.593.777.355
Fixed Cost					
Biaya Pemasaran	15.260.000	16.023.000	16.824.150	17.665.358	18.548.625
Biaya Adm dan Umum	290.000	264.000	290.000	319.440	351.384
Biaya Tenaga Kerja	328.250.000	361.075.000	397.182.500	436.900.750	480.590.825
Biaya Penyusutan Peralatan	86.076.000	51.645.600	30.987.360	18.592.416	11.155.450
Biaya Penyusutan Kendaraan	113.689.000	85.266.750	63.950.063	47.962.547	35.971.910
Biaya Sewa Gedung / Bangunan		130.000.000	130.000.000	136.500.000	143.325.000
Biaya Keamanan & Kebersihan	1.200.000	1.320.000	1.452.000	1.597.200	1.756.920
Biaya Parkir	12.360.000	12.360.000	12.978.000	13.626.900	14.308.245
Total Biaya Tetap	557.125.000	657.954.350	653.664.073	673.164.610	706.008.359
Variable Cost					
Biaya Perlengkapan	10.771.005	11.309.555	11.875.033	12.468.785	13.092.224
Biaya Listrik	24.141.977	25.349.076	26.616.530	27.947.356	29.344.724
Biaya Air	2.635.200	2.766.960	2.905.308	3.050.573	3.203.102
Biaya Internet & Telepon	5.340.000	5.607.000	5.887.350	6.181.717	6.490.803
Biaya Pemeliharaan	12.000.000	12.600.000	13.230.000	13.891.500	14.586.075
Biaya Toll	9.600.000	9.600.000	9.600.000	9.600.000	9.600.000
Biaya Bensin	33.600.000	33.600.000	33.600.000	35.280.000	37.044.000
Biaya Bahan Baku	194.857.500	273.310.000	358.275.000	781.508.000	781.508.000
Total Biaya Variabel	292.945.682	374.142.591	461.989.221	889.927.931	894.868.928
Total Biaya	850.070.682	1.032.096.941	1.115.653.293	1.563.092.541	1.600.877.287
Labas Bersih Sebelum Pajak	215.529.318	259.583.059	1.170.454.707	1.670.858.859	1.992.900.068
Pajak 0,5%	1.077.647	1.297.915	5.852.274	8.354.294	9.964.500
Labas Bersih Setelah Pajak	214.451.671	258.285.143	1.164.602.433	1.662.504.564	1.982.935.568

Sumber: Tabel 7.3, Tabel 7.4, Tabel 7.5, Tabel 7.6, Tabel 7.8, Tabel 7.9, Tabel 7.13, Tabel 7.14, Tabel 7.15, Tabel 7.16, Tabel 7.17, Tabel 7.18, Tabel 7.19, Tabel 7.22, Tabel 7.24, Tabel 7.26.

2. Proyeksi Laporan Arus Kas

Berdasarkan pendapat dari Gitman dan Zutter (2015:113), "The cash flow statement is a summary of the cash flows over the period of interest. The report provides information on the company's operating, investing and financial cash flows and reconciles them with the development of liquidity and marketable securities throughout the period." Laporan arus kas menggambarkan kemampuan posisi keuangan perusahaan. Proyeksi laporan arus kas menyajikan laporan keuangan yang berkaitan dengan aliran kas masuk dan aliran kas keluar sebagai dampak dari aktivitas bisnis dalam kurun waktu tertentu. Tujuan dari dibuatnya laporan arus kas adalah menyajikan informasi mengenai penerimaan dan pengeluaran kas dalam suatu periode. Selanjutnya ini merupakan informasi arus kas Autocare :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 © Insipru Dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Ditaring menyutip 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.



Laporan Arus Kas Autocare Tahun 2021-2026

(dalam Rupiah)

Akun	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Arus Kas Masuk						
Modal Dana Pribadi	980.444.505					
Penjualan		1.065.600.000	1.291.680.000	2.286.108.000	3.233.951.400	3.593.777.355
Total Arus Kas Masuk	980.444.505	1.065.600.000	1.291.680.000	2.286.108.000	3.233.951.400	3.593.777.355
Arus Kas Keluar						
Biaya Peralatan	215.190.000					
Biaya Depresiasi Peralatan		86.076.000	51.645.600	30.987.360	18.592.416	11.155.450
Biaya Kendaraan	454.756.000					
Biaya Depresiasi Kendaraan		113.689.000	85.266.750	63.950.063	47.962.547	35.971.910
Biaya Sewa	130.000.000		130.000.000	130.000.000	136.500.000	143.325.000
Biaya Renovasi	29.025.000					
Biaya Listrik		24.141.977	25.349.076	26.616.530	27.947.356	29.344.724
Biaya Bahan Baku	64.952.500	194.857.500	273.310.000	358.275.000	781.508.000	781.508.000
Biaya Pemeliharaan		12.000.000	12.600.000	13.230.000	13.891.500	14.586.075
Biaya Gaji		328.250.000	361.075.000	397.182.500	436.900.750	480.590.825
Biaya Pemasaran		15.260.000	16.023.000	16.824.150	17.665.358	18.548.625
Biaya Adm dan Umum		290.000	264.000	290.000	319.440	351.384
Biaya Perlengkapan	10.771.005		11.309.555	11.875.033	12.468.785	13.092.224
Biaya Amortisasi		2.635.200	2.766.960	2.905.308	3.050.573	3.203.102
Biaya Internet & Telepon		5.340.000	5.607.000	5.887.350	6.181.717	6.490.803
Biaya Keamanan & Kebersihan		1.200.000	1.320.000	1.452.000	1.597.200	1.756.920
Biaya Pakir		12.360.000	12.360.000	12.978.000	13.626.900	14.308.245
Biaya Toll		9.600.000	9.600.000	9.600.000	9.600.000	9.600.000
Biaya Bensin		33.600.000	33.600.000	33.600.000	35.280.000	37.044.000
Pajak		1.077.647	1.297.915	5.852.274	8.354.294	9.964.500
Total Arus Kas Keluar	904.694.505	840.377.324	1.033.394.857	1.121.505.567	1.571.446.836	1.610.841.787
Arus Kas Bersih	75.750.000	225.222.676	258.285.143	1.164.602.433	1.662.504.564	1.982.935.568
Saldo Kas Awal		75.750.000	300.972.676	559.257.820	1.723.860.253	3.386.364.817
Saldo Kas Akhir	75.750.000	300.972.676	559.257.820	1.723.860.253	3.386.364.817	5.369.300.385

Sumber: Tabel 7.1, Tabel 7.4, Tabel 7.5, Tabel 7.6, Tabel 7.8, Tabel 7.9, Tabel 7.10, Tabel 7.12, Tabel 7.13, Tabel 7.14, Tabel 7.15, Tabel 7.16, Tabel 7.17, Tabel 7.18, Tabel 7.19, Tabel 7.24, Tabel 7.26. (diolah)

3. Proyeksi Neraca

Berdasarkan pendapat dari Gitman dan Zutter (2015:110), "*Financial statements present a summary of the financial position of the company at a given point in time.*" Neraca menggambarkan posisi keuangan perusahaan dalam periode tertentu. Neraca menunjukkan aset perusahaan serta keuangan perusahaan, yang dapat berisi utang atau kewajiban. Selanjutnya ini proyeksi neraca Autocare sebagai berikut :

1. Ditaring 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.



Neraca Autocare Tahun 2021-2026

(dalam Rupiah)

Akun	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Aktiva						
Aktiva Lancar						
Kas	75.750.000	300.972.676	559.257.820	1.723.860.253	3.386.364.817	5.369.300.385
Perlengkapan	10.771.005		11.309.555	11.875.033	12.468.785	13.092.224
Total Aktiva Lancar	86.521.005	300.972.676	570.567.375	1.735.735.286	3.398.833.602	5.382.392.609
Aktiva Tetap						
Biaya Sewa	130.000.000		130.000.000	130.000.000	136.500.000	143.325.000
Biaya Renovasi	29.025.000					
Biaya Bahan Baku	64.952.500	194.857.500	273.310.000	358.275.000	781.508.000	781.508.000
Peralatan	215.190.000					
Kendaraan	454.756.000					
Depresiasi Kendaraan		113.689.000	85.266.750	63.950.063	47.962.547	35.971.910
Depresiasi Peralatan		86.076.000	51.645.600	30.987.360	18.592.416	11.155.450
Total Aktiva Tetap	893.923.500	394.622.500	540.222.350	583.212.423	984.562.963	971.960.360
Total Aktiva	980.444.505	695.595.176	1.110.789.725	2.318.947.708	4.383.396.565	6.354.352.968
Pasiva						
Modal Sendiri	980.444.505	481.143.505	638.052.910	896.060.132	1.556.289.567	2.708.912.836
Laba Tahun Berjalan		214.451.671	258.285.143	1.164.602.433	1.662.504.564	1.982.935.568
Laba Ditahan			214.451.671	258.285.143	1.164.602.433	1.662.504.564
Total Pasiva	980.444.505	695.595.176	1.110.789.725	2.318.947.708	4.383.396.565	6.354.352.968

Sumber: Tabel 7.1, Tabel 7.2, Tabel 7.6, Tabel 7.22, Tabel 7.26, dan Tabel 7.27 (diolah)

B. Analisis Kelayakan Investasi

Analisis kelayakan investasi dilakukan untuk mengetahui prospek dari suatu proyek investasi yang digunakan untuk mendalami pengambilan keputusan apakah sebuah investasi diterima atau ditolak. Tujuan utama dari investasi adalah memperoleh keuntungan dengan tingkat pengembalian yang menguntungkan bagi investor. Berikut ini adalah metode-metode untuk menilai kelayakan investasi :

1. Payback Period (PP)

Berdasarkan pendapat dari Gitman dan Zutter (2015:445), *“The payback period is the time it takes for a business to recoup its initial investment in a project calculated from cash flow. Payback Period* adalah bagian dari analisis kelayakan usaha yang berguna untuk melihat jangka waktu pengembalian investasi atas usaha yang didirikan melalui hasil keuntungan yang dihitung dari arus kas masuk. Dengan arti bahwa, *Payback Period* mengukur seberapa cepat pengembalian investasi. Oleh sebab itu, satuan pengukurannya menggunakan waktu. Jika nilai *Payback Period* lebih cepat atau lebih kecil daripada umur investasi, maka investasi dikatakan layak.

1. Ditaring 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 Period Autocare

(dalam Rupiah)

Tahun	NCF	Investasi
2021		980.444.505
2022	414.216.671	(566.227.834)
2023	395.197.493	(171.030.340)
2024	1.259.539.856	1.088.509.515
2025	1.729.059.527	2.817.569.043
2026	2.030.062.927	4.847.631.970

Sumber : Tabel 7.31 (diolah)

Berdasarkan perhitungan di atas, NCF merupakan hasil laba bersih setelah pajak ditambah penyusutan peralatan dan penyusutan kendaraan. *Payback period* dari Autocare adalah 3 tahun 10 bulan 11 hari. Hal ini membuktikan bahwa Autocare layak untuk dijalankan karena periode pengembalian dibawah 5 tahun.

2. Net Present Value (NPV)

Berdasarkan pendapat dari Gitman dan Zutter (2015:449), *Net Present Value* ialah tata cara yang sangat biasa dipakai oleh industri buat melaksanakan penilaian kepada cetak biru pemodal. Kelayakan investasi dengan metode *Net Present Value* dapat dinilai dari keuntungan bersih yang diperoleh diakhir pengerjaan suatu proyek atau investasi. Keuntungan bersih tersebut dihitung berdasarkan selisih nilai investasi sekarang dengan aliran kas bersih yang diharapkan dari proyek atau investasi di masa yang akan datang atau pada periode tertentu. Kriteria pengambilan keputusan dengan metode NPV adalah jika NPV menghasilkan nilai positif (lebih besar dari 0) maka usaha tersebut layak untuk dijalankan, jika NPV menghasilkan nilai negatif (lebih kecil dari 0) maka usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan, dan jika investasi sama dengan 0 maka investasi yang dilakukan tidak mengakibatkan perusahaan untung ataupun rugi. Berikut adalah rumus yang digunakan untuk menghitung NPV :

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{Ct}{(1+r)^t} - Co$$

Keterangan :

Ct = Present Value of Cash Flow Co = Total Initial Investment

r = Discount Rate

t = Jumlah Periode Waktu

Untuk menghitung NPV, NCF merupakan hasil laba bersih setelah pajak ditambah penyusutan peralatan dan penyusutan kendaraan. Autocare untuk Df menggunakan rata-rata tingkat suku bunga bank swasta nasional-investasi bulan juli tahun 2021 sebesar 9,57% (Sumber : Badan Pusat Statistik). Berikut ini adalah NPV Autocare :

Net Present Value Autocare

(dalam Rupiah)

Tahun	NCF	Df= 9.57% (1/(1+i)^n)	PV of NCF
2022	414.216.671	0,912658574	378.038.397
2023	395.197.493	0,832945673	329.178.042
2024	1.259.539.856	0,760195011	957.495.914
2025	1.729.059.527	0,693798495	1.199.618.898
2026	2.030.062.927	0,633201145	1.285.438.171
PV to NCF			4.149.769.422
Investasi			980.444.505
NPV			3.169.324.917

Sumber : Tabel 7.28 dan Tabel 7.29 (diolah)

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



Berdasarkan perhitungan NPV di atas, hasil dari NPV Autocare adalah sebesar Rp 3.169.324.917 > 0, yang berarti NPV positif karena hasil perhitungan lebih dari nol, sehingga usaha Autocare dinyatakan layak untuk dijalankan.

3. Profitability Index (PI)

Berdasarkan pendapat dari Gitman dan Zutter (2015:451), *Profitability Index* diucapkan selaku alterasi dari ketentuan NPV. Profitability Index mengukur pantas tidaknya sesuatu penanaman modal dari indikator keuntungannya dengan menyamakan antara angka saat ini dari semua pendapatan kas bersih dengan angka saat ini dari penanaman modal. Sesuatu pemodal dikatakan pantas bila angka PI lebih besar dari 1, sebab ditaksir profitabel. Kebalikannya, penanaman modal dikatakan tidak pantas bila angka PI lebih kecil dari 1, sebab dinilai merugikan. Berikut ini adalah rumus perhitungan nilai PI :

$$PI = \frac{\text{Total PV of NCF}}{\text{Initial Investment}}$$

Berdasarkan perhitungan Autocare memiliki nilai PI = 4,232538813 > 1, merupakan dari PV to NCF : 4.149.769.422 dibagi dengan Investasi : 980.444.405. Yang artinya investasi yang dilakukan oleh Autocare layak untuk diterima.

C. Analisis Kelayakan Usaha, menggunakan Analisis *Break-Even-Point* (BEP)

Berdasarkan pendapat dari Gitman dan Zutter (2015:561), *Break-even points are the break-even analyzes used to indicate the level of operations required to cover all costs and to assess the profitability associated with different levels of sales; also called cost-volume-benefit analysis.*” BEP adalah analisa titik impas yang dipakai buat membuktikan tingkatan pembedahan yang dibutuhkan buat menutup seluruh bayaran serta buat menilai profitabilitas yang terpaut dengan bermacam tingkatan pemasaran. BEP terletak pada titik dimana pemasukan serupa dengan modal yang dikeluarkan. Dimana keseluruhan profit serta kehilangan terdapat pada posisi 0, yang maksudnya pada titik ini industri tidak hadapi kehilangan ataupun menemukan profit. Rumus yang digunakan untuk menghitung BEP adalah :

$$BEP = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Price}}}$$

Analisis Break Even Point Autocare Tahun 2022-2026

(dalam Rupiah)

Tahun	Penjualan	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Marjin Kontribusi	Break Even Point
2022	1.065.600.000	292.945.682	557.125.000	0,73	768.354.471
2023	1.291.680.000	374.142.591	657.954.350	0,71	926.247.221
2024	2.286.108.000	461.989.221	653.664.073	0,80	819.215.658
2025	3.233.951.400	889.927.931	673.164.610	0,72	928.737.132
2026	3.593.777.355	894.868.928	706.008.359	0,75	940.097.422

Sumber : Tabel 7.27 (diolah)

Berdasarkan analisis BEP diatas, didapatkan hasilnya bahwa setiap tahun pendapatan penjualan Autocare lebih besar daripada BEP. Sehingga usaha Autocare dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

D. Antisipasi Resiko Usaha

Berikut ini adalah cara mengantisipasi resiko usaha yang dapat dilakukan Autocare yang mungkin terjadi dalam bisnis :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KGG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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



1. Karena produk tersebut memiliki masa penggunaan yang cukup Panjang tanpa ada penurunan kualitas dan mutu terhadap bahan baku tersebut maka untuk *order* kami akan memesan dalam jumlah yang lebih banyak untuk jangka waktu yang lama sehingga tidak perlu memesan bahan baku secara rutin dalam waktu dekat dan Autocare sudah menyiapkan tempat untuk simpan bahan baku yang akan selalu ada *quality control* terhadap produk tersebut di tempat penyimpanan.
2. Tenaga kerja akan diajarkan oleh orang yang sabar dan bisa memberikan pengarahan dan pengetahuan yang terarah sehingga tenaga kerja tidak perlu emosi dalam menjalankan pelatihan. Dan setiap *treatment* dilakukan akan ada yang mengawasi dan mengecek apakah semua sudah sesuai dengan SOP Autocare yang sudah ditetapkan. Perusahaan akan selalu mendisiplinkan seluruh karyawan Autocare dan juga ada pendekatan antara pemilik, manajer dan seluruh staf sehingga bisa mengetahui apa yang dialami, dan memberikan solusi untuk meningkatkan loyalitas dan peduli satu sama lain.
3. Autocare memiliki keunggulan dan keunikan yang diterapkan baik di *workshop* yaitu disediakan ruang tunggu dengan *ac*, *wifi* dan *entertainment* dan di *mobile* Autocare yaitu desain kendaraan *mobile* Autocare yaitu *double cabin* sudah diperhitungkan secara detail seperti ada *water tank* dengan kapasitas 400 Liter air yang sudah dimurnikan, peralatan dan perlengkapan yang sama dengan yang ada di *workshop* dan kendaraan *mobile* Autocare dengan penampilan yang modern dan gagah karena ini merupakan kendaraan pertama di Indonesia yang memiliki desain kendaraan ini.
4. Kami akan memberitahukan secara detail baik dari harga semua *treatment*, penjelasan detail setiap *treatment* yang ada di Autocare di media sosial dan *website* Autocare sehingga pelanggan tidak perlu takut akan harga yang sangat mahal dengan fasilitas dan kemudahan yang diberikan Autocare.
5. Team Autocare akan berkordinasi dengan pelanggan dan memberikan solusi untuk mengatasi izin tersebut, Solusi yang akan diberikan seperti apakah diperbolehkan kendaraan dipindahkan ketempat terdekat yang memungkinkan untuk dilaksanakan *treatment* tanpa hambatan dengan memberikan jaminan kepada pelanggan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku :

- David, Fred R. (2015), Strategic Management, Edisi Ke-15, Global Edition, United States: Pearson Education.
- Dessler, Gary (2015), Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi Ke-14, Terjemahan Oleh Diana Angelica. Jakarta: Salemba Empat.
- Gitman, Lawrence J., Zutter, Chad J. (2015), Principle of Managerial Finance, Edisi Ke-14, Global Edition, United States: Pearson Education.
- Heizer, J., Render, B. & Munson, C. (2017), Principles of Operations Management Sustainability and Supply Chain Management. London: Pearson
- Kotler, Philip and Gary Armstrong (2015), "Marketing an Introducing Pretiece Hall twelfth edition", England : Pearson Education, Inc
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller (2016), Marketing Management, 15th Edition, New Jersey: Pearson Pretice Hall, Inc.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2016), Principles of Marketing, 16th edition. Pearson : England Education Limited
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2018), Principles of Marketing, Edisi Ke-17, Global Edition, United States: Pearson Education.
- Robbins, Stephen P. (2017), Organizational Behavior, Edisi Ke-17, Global Edition, United States: Pearson Education.

Sumber Website :

- Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia 2021, AISI, diakses 17 Juli 2021
<https://www.aisi.or.id>
- Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia 2020, GAIKINDO, diakses 17 Juli 2021
<https://www.gaikindo.or.id>
- Biaya Administrasi Bank BCA, diakses 25 Juli 2021,
<https://www.bca.co.id/>
- UMR DKI Jakarta tahun 2021, diakses 25 Juli 2021
<https://kumparan.com/berita-bisnis/umr-jakarta-2021-dan-wilayah-jabodetabek-lainnya-1wSPEXjZu29>
- Tarif Dasar Listrik tahun 2021, diakses 25 Juli 2021
https://lifepal.co.id/media/daftar-tarif-listrik-terbaru/?utm_campaign=MEDIA_tagihan-listrik_rincian-lengkap-biaya-tambah-daya-listrik-beserta-panduannya&utm_source=media&utm_medium=inarticle_text&utm_content=rincian-lengkap-biaya-tambah-daya-listrik-beserta-panduannya
- Tarif Dasar Air tahun 2021, diakses 25 Juli 2021
<http://pamjaya.co.id/id/customer-info/drinking-water-tariff>
- Supplier Perlengkapan, diakses 26 Juli 2021
<https://www.indotrading.com>
- Supplier Bahan Baku, diakses 27 Juli 2021
<https://www.nerta.com/nl/>
- 'UMR Jakarta 2021 dan Wilayah Jabodetabek Lainnya' 2021, Kumparan.com, diakses 4 Agustus 2021
<https://kumparan.com/berita-bisnis/umr-jakarta-2021-dan-wilayah-jabodetabek-lainnya-1wSPEXjZu29/full>
- Suku Bunga Kredit tahun 2021, diakses 10 Agustus 2021
<https://www.bps.go.id/indicator/13/383/1/suku-bunga-kredit-rupiah-menurut-kelompok-bank.html>
- Data Sensus Ekonomi tahun 2016, diakses 15 Agustus 2021
<https://se2016.bps.go.id/umkumb/index.php/site?id=31&wilayah=DKI-Jakarta>



Undang-Undang :

Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bab I pasal 1. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bab IV pasal 6. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2018. Peraturan Pemerintah No. 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik.

Republik Indonesia. 2003. Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan. Bab I Pasal I Ayat 2.

Republik Indonesia. 2003. Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak No. SE.11/PJ.52/2003 tanggal 28 Maret 2003 tentang Jasa Event Organizer. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2004. Undang-Undang No. 40 Tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2015. Peraturan Pemerintah Nomor 78 Tahun 2015 tentang Pengupahan

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.