



RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA TOKO TEKNIK SENTRATAMA MULTI MESINDO DI KOTA JAMBI

Loverdy Sugianto

79189289

Wiwin Prastio, Drs., M.M.

Program Studi Administrasi Bisnis Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Jakarta 14350

Abstract

Loverdy Sugianto / 79180289 / 2022 / *Business Plan for the Establishment of Sentratama Multi Mesindo* / Advisor : Wiwin Prastio, Drs., M.M.

Sentratama Multi Mesindo is a business that sells various kinds of machines for daily use, along with the spare parts.

Sentratama Multi Mesindo will be established on. Hayam Wuruk Street No 26 RT 06, Jelutung, Jambi City 36124. Sentratama Multi Mesindo can be contacted by telephone at 085246011513.

The vision of Sentratama Multi Mesindo is "To be a provider or supplier that provides people's needs about various kinds of machines for daily use along with the spare parts, within the city to outside the city."

The target market chosen by Sentratama Multi Mesindo is prioritized for men aged between 18 until 64 years, whose still capable to operate various kinds of machines, and is not intended for children due to their unstable mental condition.

Sentratama Multi Mesindo's marketing strategy is carried out using social media by Facebook Ads, banners and billboards.

Sentratama Multi Mesindo is a feasible business to run. This can be seen from the PBP value obtained in 1 year 9 months 29 days, the NPV value which is more than 0, which is 1.729.478.181, the PI value which is more than 1, which is 2,9312, and the sales figures are always higher of the BEP value each year.

Keywords : Sentratama Multi Mesindo, Hardware Shop, Jambi.

Abstrak

Loverdy Sugianto / 79180289 / 2022 / *Rencana Bisnis Pendirian Usaha Sentratama Multi Mesindo* / Pembimbing : Wiwin Prastio, Drs., M.M.

Sentratama Multi Mesindo merupakan usaha dalam bentuk perdagangan yang menjual berbagai macam mesin keperluan sehari – hari beserta suku cadangnya.

Usaha Sentratama Multi Mesindo akan didirikan di Jl. Hayam Wuruk No 26 RT 06, Jelutung, Kec. Jelutung, Kota Jambi, Jambi 36124. Sentratama Multi Mesindo dapat dihubungi melalui nomor telepon di 085246011513.

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

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



Visi dari Sentratama Multi Mesindo yaitu “Menjadi penyedia atau *supplier* yang dapat membantu memenuhi kebutuhan masyarakat akan mesin keperluan sehari – hari beserta suku cadangnya, dari dalam kota hingga ke luar kota.”

Target pasar yang dipilih Sentratama Multi Mesindo diutamakan pada orang yang berjenis kelamin laki – laki yang berusia antara 18 hingga 64 tahun yang kondisi fisiknya masih kuat untuk mengoperasikan mesin – mesin, serta tidak ditujukan untuk anak – anak mengingat kondisi mental mereka yang masih tidak stabil.

Strategi pemasaran Sentratama Multi Mesindo dilakukan dengan menggunakan sosial media berupa *Facebook Ads*, spanduk serta baliho.

Usaha Sentratama Multi Mesindo merupakan usaha yang layak untuk dijalankan. Hal ini dapat dilihat dari nilai PBP yang diperoleh dalam 1 tahun 9 bulan 29 hari, nilai NPV yang bernilai sebesar lebih dari 0, yaitu 1.729.478.181, nilai PI yang bernilai lebih dari 1, yaitu 2,9312, dan angka penjualan yang selalu lebih besar dari nilai BEP setiap tahunnya.

Kata kunci : *Sentratama Multi Mesindo, Toko Teknik, Jambi.*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Telah kita ketahui bahwa pada saat rencana bisnis ini disusun tenaga manusia sudah banyak tergantikan oleh tenaga mesin, dikaitkan dengan adanya usaha perdagangan dapat menguntungkan berbagai macam pihak, maka dari itu, penulis hendak mendirikan usaha perdagangan mesin sehari – hari yang siap menjawab berbagai macam kebutuhan manusia akan mesin, yaitu Sentratama Multi Mesindo. Sentratama Multi Mesindo merupakan usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang menjual berbagai mesin untuk keperluan sehari – hari, keperluan proyek di kota Jambi, bahkan mesin untuk membuka usaha disertai dengan segala suku cadangnya. Sentratama Multi Mesindo menjual berbagai macam mesin seperti mesin potong rumput, *chainsaw*, genset bensin, mesin pompa air, *jet cleaner*, *submersible pump*, mesin las, *compressor*, *jackhammer*, mesin penggerak, gerinda, mesin poles, mesin bor, *stamper*, hingga molen, beserta dengan segala suku cadangnya.

Visi

Visi dari Sentratama Multi Mesindo yaitu : “Menjadi penyedia atau *supplier* yang dapat membantu memenuhi kebutuhan masyarakat akan mesin keperluan sehari – hari beserta suku cadangnya, dari dalam kota hingga ke luar kota.”

Misi

Misi dari Sentratama Multi Mesindo, antara lain :

- Memenuhi kebutuhan masyarakat atau proyek akan mesin keperluan sehari – hari beserta suku cadangnya dengan kualitas terbaik.
- Membuka cabang usaha hingga ke luar kota.
- Membuka lapangan pekerjaan baru dan meningkatkan kesejahteraan karyawan.

Besarnya Peluang Bisnis

Indonesia merupakan salah satu negara yang terletak di kawasan garis khatulistiwa, yang membuat negara ini disebut sebagai negara hutan tropis sebagai akibat dari banyaknya hutan atas hal tersebut. Negara Indonesia merupakan negara yang terdiri atas berbagai macam pulau, salah satunya pulau Sumatera yang masih sangat banyak terdapat hutan / lahan yang dapat digunakan untuk berbagai macam kegiatan seperti investasi, usaha kelapa sawit, usaha burung walet, dan lain sebagainya, salah satunya di kota Jambi, kota dimana bisnis ini didirikan.

Atas banyaknya lahan tersebut, orang berbondong – bondong membeli tanah kosong yang masih berbentuk hutan untuk digunakan sebagai lahan, terutama lahan perkebunan kelapa sawit. Untuk



membersihkan lahan yang masih berbentuk hutan ini, tentu saja memerlukan berbagai macam alat. Maka dari itu, penulis ingin menjawab kebutuhan orang – orang tersebut dengan membuka usaha yang menjual sebagian dari keperluan yang dibutuhkan, yaitu Sentratama Multi Mesindo.

Selain membersihkan lahan yang masih berbentuk hutan, Sentratama Multi Mesindo juga menjual berbagai mesin untuk keperluan sehari – hari, keperluan proyek di kota Jambi, bahkan mesin untuk membuka usaha. Pada saat rencana bisnis ini disusun, terdapat banyak sekali proyek yang sedang dilaksanakan di kota Jambi.

Sentratama Multi Mesindo menjual berbagai macam mesin seperti mesin potong rumput, chainsaw, genset bensin, mesin pompa air, jet cleaner, submersible pump, mesin las, compressor, jackhammer, mesin penggerak, gerinda, mesin poles, mesin bor, stamper, hingga molen, dilengkapi dengan suku cadangnya. Terlebih lagi, tingkat persaingan di kota Jambi dalam bidang perdagangan mesin masih terbilang rendah. Maka dari itu hal ini dapat dijadikan peluang bagi penulis untuk mendirikan bisnis ini.

Kebutuhan Dana

Tabel 1.1

Tabel Kebutuhan Dana Sentratama Multi Mesindo (Rupiah)

Keterangan	Biaya
Kas	20.000.000
Barang Dagangan (Mesin)	570.750.000
Barang Dagangan (<i>Sparepart</i>)	62.150.000
Sewa Ruko (5 tahun)	150.000.000
Kendaraan	50.000.000
Peralatan	40.296.000
Perlengkapan	2.350.000
Total (<i>Initial Investment</i>)	895.546.000

Sumber : Data diolah

RENCANA PRODUK

Sebelum barang dagangan sampai ke tangan konsumen akhir dari pihak produsen, barang dagangan tersebut dialurkan terlebih dahulu oleh pihak lainnya dan melalui berbagai proses. Adapun rencana alur dari produk yang diperdagangkan Sentratama Multi Mesindo sampai ke tangan konsumen akhir, yang dijelaskan pada bagan berikut ini :

- a. Pembeli yang ingin berbelanja mendatangi toko fisik dari Sentratama Multi Mesindo, yang kemudian pihak divisi penjualan memberikan salam dan bertanya barang apa yang ingin dibeli.
- b. Kemudian, pihak pembeli memberi tahu barang apa saja yang ingin dibeli dan berapa banyak kuantitasnya.
- c. Setelah itu, pihak divisi penjualan mengambil barang yang ingin dibeli oleh pembeli tersebut dan kemudian menyerahkan barang dagangannya.
- d. Divisi penjualan memberi tahu harga dari barang tersebut, dan kemudian pembeli membayar sesuai nominal yang telah disepakati.
- e. Bila diperlukan, barang yang dibeli tersebut dimasukkan kedalam plastik sehingga mudah untuk dibawa.
- f. Bila diperlukan, jika barang yang dibeli merupakan barang yang sekiranya tidak bisa atau sulit dibawa oleh pembeli, divisi transportasi mengantarkan barang tersebut ke alamat dari pembeli menggunakan mobil *pick-up*.
- g. Transaksi telah selesai, tidak lupa pihak dari Sentratama Multi Mesindo mengucapkan terima kasih.

Berikut ini merupakan penjelasan dari alur pembelian produk Sentratama Multi Mesindo jika transaksi dilakukan secara online :

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



- a. Pembeli mengunjungi sosial media dari Sentratama Multi Mesindo dan menentukan apa saja yang ingin dibeli.
- b. Kemudian, pembeli menghubungi *contact person* yang tertera atau juga langsung dapat mengirimkan pesan singkat melalui sosial media tersebut secara langsung, yang berisikan barang apa saja yang diinginkan, berapa kuantitasnya, serta alamat pengiriman.
- c. Tahapan selanjutnya, pihak pembeli membayar atas barang yang dibelinya sesuai nominal yang disepakati via transfer ke rekening yang tertera.
- d. Divisi transportasi mengantarkan barang pesanan dari pembeli tersebut ke alamat yang tertera.
- e. Untuk opsi lain, transaksi ini juga dapat dilaksanakan dengan sistem COD (*Cash on Delivery*), dimana pembeli melunasi transaksinya sesaat setelah barang tersebut diantarkan ke alamat dari pembeli tersebut.

Setiap usaha pada bidang ini tentunya memiliki alur atau flow terhadap barang dagangannya dari produsen hingga ke pengguna akhirnya. Untuk sampai ke tangan pengguna akhir, biasanya terdapat perantara seperti distributor atau pihak yang lainnya. Begitu pula dengan Sentratama Multi Mesindo yang prosesnya dijelaskan pada rincian berikut ini :

- a. Pada tahap awal, Sentratama Multi Mesindo membuat pesanan terhadap barang dagangan yang ingin dijadikan sebagai persediaan barang dagangan kepada agen tertentu.
- b. Setelah melakukan pemesanan, Sentratama Multi Mesindo memilih kurir untuk mengantarkan barang yang dipesan tersebut. Kurir yang ditentukan dipilih berdasarkan opsi – opsi tertentu, ada ekspedisi yang menyediakan layanan pengiriman barang yang cepat namun dengan biaya yang lebih mahal, atau ekspedisi yang lebih murah namun dengan waktu pengiriman yang lebih lama.
- c. Tahapan selanjutnya yaitu penjual atau agen mengirimkan produk yang dipesan tersebut menggunakan ekspedisi yang telah disepakati, dimana ongkos kirimnya akan ditanggung oleh Sentratama Multi Mesindo.
- d. Ketika barang yang dipesan sudah sampai, Sentratama Multi Mesindo melakukan pembayaran kepada pihak penjual dan pihak ekspedisi atas barang tersebut. Sentratama Multi Mesindo juga dapat melunasi barang dagangan yang dipesannya sesaat setelah barang tersebut dipesan dari agen atau penjual dari awal.
- e. Barang yang sudah sampai kemudian dicek kembali, apakah kualitas dan kuantitas dari barang yang dipesan sudah sesuai.
- f. Setelah barang pesanan tersebut dicek kembali, tahapan selanjutnya yang dilakukan yaitu menghitung harga modal atas barang tersebut, yang didapatkan dari harga perolehan ditambah dengan ongkos kirimnya. Kemudian nama, kuantitas dan harga modal dari barang tersebut diinput ke sistem komputer.
- g. Tahapan yang dilakukan selanjutnya yaitu menyusun barang dagangan sesuai tempatnya masing – masing. Ada beberapa barang yang dipajang di etalase, dan sisanya disimpan di gudang persediaan di lantai dua ruko.

Rencana Kebutuhan Teknologi dan Kebutuhan Usaha

Sentratama Multi Mesindo, dalam menjalankan usahanya tentunya memerlukan berbagai macam peralatan dan memanfaatkan kecanggihan teknologi dalam menjalankan usahanya. Dengan menggunakan berbagai macam peralatan dan kecanggihan teknologi, kegiatan usaha inipun dapat dijalankan dengan lebih efektif dan efisien. Adapun berbagai macam peralatan dan perlengkapan yang digunakan dijelaskan pada tabel berikut :



Tabel 1.2

Daftar Peralatan Sentratama Multi Mesindo

No	Peralatan	Jumlah	Harga / Unit	Total
1	Etalase kaca	12	1.200.000	14.400.000
2	Kipas angin	1	400.000	400.000
3	Kipas angin gantung	2	280.000	560.000
4	Mesin EDC	1	3.000.000	3.000.000
5	Router Wi-Fi	1	350.000	350.000
6	Meja kasir	1	250.000	250.000
7	Kursi	8	280.000	2.240.000
8	Laptop	1	9.000.000	9.000.000
9	AC	1	1.900.000	1.900.000
10	Lampu	12	46.000	552.000
11	Sapu	2	10.000	20.000
12	TV LED 24"	1	3.590.000	3.590.000
13	Pel lantai	2	17.000	34.000
14	CCTV	10	400.000	4.000.000
Total				40.296.000

Sumber : Sentratama Multi Mesindo

Selain peralatan, Sentratama Multi Mesindo juga menggunakan berbagai macam perlengkapan yang dimana jumlah unit dan biayanya dipaparkan pada tabel berikut ini :

Tabel 1.3

Daftar Perlengkapan Sentratama Multi Mesindo

No	Perlengkapan	Jumlah	Satuan	Harga / Unit	Total
1	Nota 2 rangkap	12	Buku	6.500	78.000
2	Nota 3 rangkap	12	Buku	8.000	96.000
3	AMDK	36	Kardus	18.000	648.000
4	Pena	6	Kotak	20.000	120.000
5	Pensil	2	Kotak	10.000	20.000
6	Penghapus pensil	12	Unit	3.000	36.000
7	Correction tape	12	Unit	10.000	120.000
8	Sticky notes	24	Kotak	8.000	192.000
9	Cap	1	Unit	20.000	20.000
10	Super Pell 800 ml	12	Unit	15.000	180.000
11	Tissue	12	Kotak	10.000	120.000
12	Hand Sanitizer	12	Botol	15.000	180.000
13	Masker	12	Kotak	30.000	360.000
14	Klip kertas	12	Kotak	15.000	180.000
Total					2.350.000

Sumber : Data diolah

STRATEGI BISNIS

Strategi Pemasaran

1. Diferensiasi

Sentratama Multi Mesindo melakukan suatu diferensiasi terhadap strateginya, yaitu menyediakan layanan pemesanan secara online via WhatsApp, Instagram, ataupun lapak jual beli online seperti Shopee atau Tokopedia. Kemudian, Sentratama Multi Mesindo juga memberikan pelayanan antar – jemput terhadap barang yang dipesan oleh pelanggan menggunakan mobil pick

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



- up secara gratis, mengingat barang yang dibeli biasanya merupakan barang – barang berat yang sulit untuk diangkut oleh kendaraan biasa, seperti mesin genset, mesin stamper, hingga molen. Strategi ini merupakan strategi yang baik, mengingat bahwa kompetitor tidak menyediakan layanan seperti ini.

2. Positioning

Dalam menjalankan usahanya, Sentratama Multi Mesindo melakukan strategi positioning dengan menyusun positioning statement-nya, yang berbunyi “Untuk orang – orang yang membutuhkan mesin keperluan sehari – hari atau suku cadangnya, Sentratama Multi Mesindo adalah usaha yang menyediakan berbagai macam mesin keperluan sehari – hari, keperluan proyek, maupun keperluan untuk membuka usaha baru, beserta dengan suku cadangnya untuk memenuhi kebutuhan orang – orang yang membutuhkan itu.”

3. Penetapan Harga

Sentratama Multi Mesindo menggunakan strategi penetapan harga, yaitu *Cost-Based Pricing* atau penetapan harga berdasarkan biayanya dan *Competition-Based Pricing* atau penetapan harga berdasarkan kompetitornya. Menjalankan usaha perdagangan, Sentratama Multi Mesindo tentu saja menetapkan harga terhadap produk yang diperdagangkannya berdasarkan dari harga perolehan atau harga modalnya. Mengingat bahwa adanya persaingan dengan usaha yang sejenis, strategi *Value-Based Pricing* atau penetapan harga berdasarkan nilainya, kurang tepat untuk diterapkan pada usaha ini karena usaha ini senantiasa menekan harga semurah mungkin untuk memenangkan persaingan dengan para kompetitornya. Maka dari itu, mengingat usaha ini bergerak di bidang perdagangan, strategi *Competition-Based Pricing* atau penetapan harga berdasarkan kompetitornya diterapkan pada usaha ini agar, dengan tujuan agar tidak menetapkan harga terlalu tinggi untuk memenangkan persaingan, dan tidak menetapkan harga yang terlalu rendah demi memaksimalkan keuntungan atas penjualan produk.

4. Saluran Distribusi

Sentratama Multi Mesindo termasuk ke dalam jenis saluran distribusi yang melibatkan produsen, agen, pedagang besar, pengecer, hingga ke konsumen. Peran Sentratama Multi Mesindo disini adalah sebagai pihak pengecer yang menjual produk – produknya kepada pengguna akhir.

Strategi Promosi

1. Spanduk dan Baliho

Dalam mempromosikan usaha yang dijalankan, seperti yang kerap kali dilakukan pada toko fisik lainnya, Sentratama Multi Mesindo akan memasang spanduk untuk mempromosikan barang yang diperdagangkan, serta pelayanan lebih yang diperoleh jika berbelanja di toko seperti jasa antar – jemput secara gratis. Selain itu, Sentratama Multi Mesindo juga akan menyewa baliho untuk menarik perhatian para pengguna jalan.

2. Sosial Media

Memanfaatkan kecanggihan teknologi, Sentratama Multi Mesindo menggunakan sosial media dalam mempromosikan usaha serta produk – produk yang diperdagangkannya via sosial media, yaitu Facebook melalui akun sosial media pribadi yang dimiliki oleh penulis. Penulis memilih Facebook sebagai media pemasaran online karena dilihat dari segmen pasarnya yang mayoritas berusia 18 hingga 64 tahun, serta Facebook merupakan sosial media yang memiliki paling banyak pengguna di Indonesia di tahun 2021, yang dimana sebanyak sekitar 170 juta pengguna aktif.

3. Lapak Jual Beli Online

Memanfaatkan kecanggihan teknologi, Sentratama Multi Mesindo juga akan menggunakan lapak jual beli online dengan Tokopedia, dimana lapak jual beli online ini dapat dipergunakan untuk melakukan transaksi secara online. Selain itu, penulis menggunakan lapak jual beli online Tokopedia karena Tokopedia merupakan lapak jual beli online yang paling banyak pengunjunnya di Indonesia.

Rencana Kebutuhan Tenaga Kerja

Dalam menjalankan suatu usaha, alangkah baiknya jika kita melakukan perencanaan organisasi terlebih dahulu dan tentunya usaha tersebut akan lebih mudah dijalankan jika memiliki sumber daya manusia. Sumber daya manusia inipun memiliki perannya masing – masing dalam membantu menjalankan usaha. Dengan adanya sumber daya manusia dengan bidang pekerjaannya masing – masing berbagai macam pekerjaan yang dilakukan dalam usaha tersebut pun dapat dikerjakan dengan lebih efektif dan efisien, karena adanya spesialisasi pekerjaan pada bidang – bidang pekerjaan

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.



yang ada di dalam usaha tersebut. Berikut ini rincian jumlah dan jabatan karyawan, serta besaran gajinya yang dipaparkan pada tabel berikut ini :

Tabel 1.4

Rincian Karyawan dan Besaran Gaji pada Sentratama Multi Mesindo

No	Jabatan	Jumlah	Gaji/Bulan	Total Gaji/Bulan	Gaji/Tahun	THR	Total
1	Manajer	1	Rp5.000.000	Rp5.000.000	Rp60.000.000	Rp5.000.000	Rp65.000.000
2	Divisi Penjualan	2	Rp2.700.000	Rp5.400.000	Rp64.800.000	Rp5.400.000	Rp70.200.000
3	Divisi Akuntansi	1	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp32.400.000	Rp2.700.000	Rp35.100.000
4	Divisi Transportasi	1	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp32.400.000	Rp2.700.000	Rp35.100.000
5	Divisi Reparasi	1	Rp2.700.000	Rp2.700.000	Rp32.400.000	Rp2.700.000	Rp35.100.000
TOTAL							Rp240.500.000

Sumber: Sentratama Multi Mesindo

Rencana Keuangan

Kesimpulannya, Sentratama Multi Mesindo merupakan usaha yang layak untuk dijalankan. Hal tersebut dapat dilihat pada rincian tabel berikut :

Tabel 1.5

Analisa Kelayakan Investasi Usaha Sentratama Multi Mesindo

Instrumen Analisis	Batasan Minimal	Hasil Analisis	Keterangan
<i>Payback Period</i>	PP < 5 tahun	1 tahun 9 bulan 29 hari	Layak
<i>Net Present Value (NPV)</i>	NPV > 0	Rp1.729.478.181	Layak
<i>Profitability Index (PI)</i>	PI > 1	2,9312	Layak
<i>Break Event Point (BEP)</i>	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan pertahun > BEP pertahun	Layak

Sumber: Data diolah

DAFTAR PUSTAKA

Buku Teks

David, Fred R, Forest R. David. (2016), *Strategic Management, A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*, Edisi 16, Pearson Education.

Dessler, Gary. (2020), *Human Resource Management*, Edisi 16, Harlow: Pearson Education Limited.

Ebert, Ronald J, & Ricky W. Griffin. (2019), *Business Essentials*, Edisi 12, Pearson Education.

Heizer, Jay, Barry Render, & Chuck Munson. (2020), *Operation Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, London: Pearson.

Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2016), *Entrepreneurship*, Edisi 10, McGraw-Hill Education

Hak cipta milik BIKKG (Institut Esgris 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 BIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin BIKKG.



Husnan, Suad., Suwarsono Muhammad. (2014), *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*, Edisi 5, UPP STIM YKPN.

Kotler, Philip dan Gary Armstrong. (2020), *Principle Of Marketing*. Edisi 18. New Jersey: Pearson Education.

Robbins, P. Stephen, & Mary Coulter. (2017). *Management*, Edisi 14, Pearson Education.

Shimp, Terence A, & J. Craig Andrews. (2018), *Integrated Marketing Communication: Advertising, Promotion, and other aspects*, Edisi 10, International Edition, South Western : Cengage Learning.

Undang-Undang

Republik Indonesia. 2003. *Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 77/M-DAG/PER/12/2013 mengenai penerbitan SIUP (surat izin usaha perdagangan) dan tanda daftar perusahaan*. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2003. *Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan*, Bab I pasal 1 ayat 2. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2004. *Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional*. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2007. *Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (KUP)*. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2008. *Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, tentang Pengertian Usaha Mikro, Kecil, Menengah*. Lembaga Negara RI Tahun 2008, Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2021. *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha di Daerah*. Sekretariat Negara. Jakarta.

Sumber Internet

[Badan Pusat Statistik Provinsi Jambi, Luas Kawasan Hutan \(Hektar\) 2017-2019, jambi.bps.go.id](https://jambi.bps.go.id), diakses 18 November 2021, <https://jambi.bps.go.id>, <https://jambi.bps.go.id/indicator/60/442/1/luas-kawasan-hutan.html>

[Bi.go.id](https://www.bi.go.id) (2021), *SUKU BUNGA SIMPANAN BERJANGKA RUPIAH MENURUT KELOMPOK BANK DAN JANGKA WAKTU (Persen Per Tahun)*, diakses 16 Februari 2022, <https://www.bi.go.id>, https://www.bi.go.id/seki/tabel/TABEL1_30.pdf

[Bi.go.id](https://www.bi.go.id) (2022), *target inflasi*, diakses 16 Februari 2022, <https://www.bi.go.id>, <https://www.bi.go.id/id/statistik/indikator/target-inflasi.aspx>

Chaerunnisa. (2021), *Biaya Servis Mobil di Bengkel Resmi dan Jenis Perawatannya*, diakses 17 Februari 2022, <https://lifepal.co.id>, <https://lifepal.co.id/media/biaya-servis-mobil/>

Google *Google Trends*, diakses 18 November 2021, <https://trends.google.com>, <https://trends.google.com/trends/explore?q=lahan%20sawit&geo=ID>.

Hanadian Nurhayati (2021), *Social media in Indonesia - statistics & facts*, diakses 21 April 2022, [statista.com](https://www.statista.com), <https://www.statista.com/topics/8306/social-media-in-indonesia/>

Hak Cipta © 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.



Haryono, E. (2021), *BI Proyeksikan Pertumbuhan Ekonomi 4,7-5,5% Tahun 2022*, diakses 23 November 2021, https://www.bi.go.id/https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp_2331221.aspx

Iprice, *Harga McAfee Total Protection 1 Device Terbaru di Indonesia dan Spesifikasi*, diakses 14 Februari 2022, <https://iprice.co.id>, <https://iprice.co.id/harga/mcafee-total-protection-1-device/>

Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia, *Pulihkan Ekonomi Nasional, Pemerintah Tingkatkan Dukong untuk UMKM*, diakses 22 November 2021, <https://www.kominfo.go.id/content/detail/37145/pulihkan-ekonomi-nasional-pemerintah-tingkatkan-dukong-untuk-umkm/0/berita>

Kementerian Perindustrian Republik Indonesia, *UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 13 TAHUN 2003 TENTANG KETENAGAKERJAAN*, diakses 18 Desember 2021, <https://kemenperin.go.id>, https://kemenperin.go.id/kompetensi/UU_13_2003.pdf

Kesnomurti, Bimo. (2022), *Daftar Biaya Admin BCA dari Setiap Jenis Tabungan dan Transaksi*, Diakses 16 Februari 2022, <https://kiaton.kontan.co.id>, <https://kiaton.kontan.co.id/news/daftar-biaya-admin-bca-dari-setiap-jenis-tabungan-dan-transaksi>

Kompas.com (2022), *Daftar Tarif Listrik 2022: Beda Harga Listrik Subsidi dan Non-subsidi*, Diakses 16 Februari 2022, <https://money.kompas.com>, <https://money.kompas.com/read/2022/01/25/092706226/daftar-tarif-listrik-2022-beda-harga-listrik-subsidi-dan-non-subsidi?page=all>

Nugroho, Sigit A. (2019), *Mengenal Tarif PPh Final untuk UMKM*, Diakses 17 Februari 2022, <https://www.pajakku.com>, <https://www.pajakku.com/read/5d493b9f6fd6cc1a05c6cf5c/Mengenal-Tarif-PPh-Final-untuk-UMKM>

OLX, *Disewakan RUKO dekat mall lippo*, Diakses 17 Februari 2022, <https://www.olx.co.id>, <https://www.olx.co.id/item/disewakan-ruko-dekat-mall-lippo-iid-834030731>

OLX, *Suzuki Futura (2008)*, Diakses 16 Februari 2022, <https://www.olx.co.id>, <https://www.olx.co.id/item/suzuki-futura-box-2008-bensin-iid-854379147>

PAM Jaya, *Tarif Air Minum*, Diakses 16 Februari 2022, <http://pamjaya.co.id>, <http://pamjaya.co.id/id/customer-info/bill-simulation>

Rumah.com (2021), *10 Rekomendasi Paket WiFi Unlimited Murah Untuk Di Rumah*, Diakses 16 Februari 2022, <https://www.rumah.com>, <https://www.rumah.com/panduan-properti/paket-wifi-murah-untuk-di-rumah-29958>

Samdyara Saragih (2017), *Jambi Desak Perketat Izin Hak Pengusahaan Hutan*, diakses 21 April 2022, <https://ekonomi.bisnis.com>, <https://ekonomi.bisnis.com/read/20170227/99/632306/jambi-desak-perketat-izin-hak-pengusahaan-hutan>

Showbiz (2021), *Disewakan Baliho Uk 4x6m Jl Prof Dr Moh Yamin, Simpang Kawat, Kota Jambi*, diakses 24 Februari 2022, <https://showus.biz>, <https://showus.biz/iklan/papan-reklame/20210516618/disewakan-baliho-uk-4x6m-jl-prof-dr-moh-yamin--simpang-kawat--kota-jambi>

Sirclo (2022), *15 Marketplace di Indonesia yang Paling Banyak Pengunjung*, diakses 21 April 2022, [sirclo.com](https://www.sirclo.com), <https://www.sirclo.com/blog/top-10-marketplace-e-commerce-indonesia-yang-paling-banyak-pengunjung/>

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Twitter, diakses 16 November 2021, [https://twitter.com, https://twitter.com/jamesclear/status/1017384660912037888?lang=enjames](https://twitter.com/jamesclear/status/1017384660912037888?lang=enjames)

Wikanto, Adi (2021), *UMP tahun 2022 di Sumatera sudah lengkap, siapa yang tertinggi dan terendah?*, diakses 12 Januari 2022, industri.kontan.co.id, <https://industri.kontan.co.id/news/ump-tahun-2022-di-sumatera-sudah-lengkap-siapa-yang-tertinggi-dan-terendah#:~:text=UMP%20tahun%202022%20Jambi%3A%20Rp,2022%20Lampung%20Rp%202.440.486>

Xendit (2019), *Ingin Iklan Facebook Ads Anda Sukses? Perhatikan 4 Hal Ini!*, diakses 14 Februari 2022, xendit.co, <https://www.xendit.co/id/blog/ingin-iklan-facebook-ads-anda-sukses-perhatikan-4-hal-ini/#:~:text=Menurut%20studi%20AdEspresso%2C%20rata-rata,lebih%20mahal%20daripada%20laki-laki>

Zaki, M Faiz. (2022), *Pertamax Naik, Ini Perbandingan Harga BBM Pertamina dengan Shell, Vivo dan BP*, diakses 17 Februari 2022, [https://bisnis.tempo.co, https://bisnis.tempo.co/https://bisnis.tempo.co/read/1560323/pertamax-naik-ini-perbandingan-harga-bbm-pertamina-dengan-shell-vivo-dan-bp/full&view=ok](https://bisnis.tempo.co/https://bisnis.tempo.co/read/1560323/pertamax-naik-ini-perbandingan-harga-bbm-pertamina-dengan-shell-vivo-dan-bp/full&view=ok)

Hak cipta milik Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Dikpta 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.