**RENCANA BISNIS**

**PENDIRIAN USAHA JASA RENTAL ALAT BERAT**

**TUNAS BINTANG TIMUR DI PANGKALAN 2, BEKASI**

**Dylan Marcell**

Mahasiswa S1 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara

[ddmarcell3112@gmail.com](mailto:ddmarcell3112@gmail.com)

**Drs. Brastoro, M.M**

Pembimbing

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara

Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

**ABSTRAK**

Dylan Marcell / 77160465 / 2019 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Rental Alat Berat “Tunas Bintang Timur*”* di Pangkalan 2, Bekasi / Dosen Pembimbing: Brastoro, Drs., M.M.

Tunas Bintang Timur adalah bisnis yang bergerak di bidang konstruksi, dengan menyewakan alat – alat berat yaitu *excavator* dan *vibro* untuk proyek pembangunan infrastruktur dan konstruksi lainnya. Bisnis ini memasarkan bisnisnya dengan cara menyebarkan melakukan penawaran secara *personal* kepada calon konsumen melalui *e-mail, ­*telepon, dan datang langsung kepada calon konsumen. Selain itu bisnis ini juga memberikan informasi seputar perusahaan melalui *website* dan social media seperti *Instagram.*

Visi dari bisnis ini yaitu, “Menjadi perusahaan penyewaan alat berat yang sukses dan dihormati di Indonesia dan memberikan pelayanan yang mengedepankan kepuasan konsumen”. Kemudian, Misi dari Tunas Bintang Timuradalah:

1. Melengkapi variasi jenis alat berat yang dimiliki
2. Menambah kuantiti / jumlah dari setiap jenis alat berat yang dimiliki
3. Melakukan perawatan rutin sesuai dengan prosedur terhadap setiap alat berat yang dimiliki
4. Terus membangun dan menjaga hubungan baik dengan para pelanggan dan stakeholder agar terciptanya loyalitas.
5. Mensejahterakan seluruh karyawan
6. Menetapkan harga terbaik sesuai dengan kondisi pasar

Persaingan dalam dunia bisnis selalu ada. Dalam hal ini, pesaing untuk Tunas Bintang Timurtidak terlalu tinggi, dikarenakan tingkat pendatang baru di bisnis ini tergolong rendah. Dan permintaan akan penyewaan alat berat terus meningkat.

Sumber daya manusia sangat dibutuhkan dalam menjalankan suatu bisnis. Untuk hal ini, Tunas Bintang Timurmemiliki 1orang manajer, kemudian 1 orang teknisi serta 4 orang operator mesin.

Kebutuhan investasi awal untuk Tunas Bintang Timuradalah sebesar Rp 1.685.029.700,00 yang digunakan untuk membeli peralatan berat, menyewa bangunan selama 5 tahun , biaya promosi, biaya peralatan dan biaya perlengkapan, serta cadangan kas awal. Investasi awal ini merupakan hibah dari orang tua.

Perhitungan proforma laba rugi selama 5 tahun yaitu dari tahun 2020 sampai dengan 2024 menunjukkan angka yang positif dan terlihat akan selalu meningkat setiap tahunnya, sama halnya untuk proforma arus kas dan proforma neraca. Hasil analisa dari kelayakan usaha Tunas Bintang Timurmembuktikan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan, karena dilihat dari analisis *break event point* menunjukkan bahwa penjualan yang dihasilkan oleh Tunas Bintang Timurlebih besar dari nilai *BEP*. Kemudian untuk nilai dari NPV lebih besar dari nol yaitu sebesar Rp 1.843.232.150,00 dengan menggunakan tingkat suku bunga kredit sebesar 12,13%. Nilai PI yang diperoleh adalah sebesar 1,0939 lebih besar dari 1. Analisis *Payback Period* yang menunjukkan pengembalian investasi dari bisnis ini adalah selama 2 tahun 2 bulan 21 hari.

**Kata Kunci : Rencana Pendirian Usaha, Rental Alat Berat**

***ABSTRACT***

*Dylan Marcell / 77160465 / 2019* */ Business Plan Establishing of Heavy Equipment Rental Business "Tunas Bintang Timur" in Pangkalan 2, Bekasi / Supervisor: Brastoro, Drs., M.M.*

*Tunas Bintang Timur is a business engaged in construction, by leasing heavy equipment, namely excavators and vibro for infrastructure and other construction projects. This business markets its business by distributing personal offers to prospective customers via e-mail, telephone, and coming directly to prospective customers. Besides this business also provides information about companies through websites and social media such as Instagram*

*The vision of this business is, "Become a successful and respected heavy equipment rental company in Indonesia and provide services that promote customer satisfaction". Then, the mission of Tunas Bintang Timur is:*

1. *Complete variations in the types of heavy equipment owned*
2. *Increase the quantity / amount of each type of heavy equipment owned*
3. *Perform routine maintenance in accordance with the procedures for each heavy equipment owned*
4. *Continue to build and maintain good relationships with customers and stakeholders in order to create loyalty.*
5. *Prosperity of all employees*
6. *Set the best price according to market conditions*

*Competition in the business world is always there. In this case, competitors for Tunas Bintang Timur were not too high, because the level of newcomers in this business was low. And demand for heavy equipment rental continues to increase.*

*Human resources are needed in running a business. For this, Tunas Bintang Timur has 1 manager, then 1 technician and 4 machine operators.*

*The initial investment requirement for Tunas Bintang Timur amounted to Rp 1.685.029.700,00 which was used to buy heavy equipment, rent buildings for 5 years, promotion costs, equipment costs and equipment costs, as well as initial cash reserves. This initial investment is a gift from parents.*

*Proforma calculation of profit and loss for 5 years from 2020 to 2024 shows a positive and visible number will always increase every year, as well as for the proforma of cash flow and proforma balance sheet. The results of the analysis of the business feasibility of Tunas Bintang Timur prove that this business is feasible to run, because judging from the break event point analysis shows that the sales generated by Tunas Bintang Timur are greater than the BEP value. Then for the value of the NPV greater than zero that is equal to Rp 1.843.232.150.00 using the credit interest rate of 12.13%. The PI value obtained is equal to 1,0939 greater than 1, Payback Period analysis that shows the return on investment from this business is for 2 years 2 months 21 days.*

*.*

*Keywords: Business Plan, Heavy Equipment Rental*

**PENDAHULUAN**

**Konsep Bisnis**

Saat ini, Indonesia sedang gencar pembangunan infrastruktur secara besar – besaran. Namun, kedepannya pembangunan di Indonesia akan terus berjalan. Tidak hanya pemerintah, perusahaan – perusahaan swasta seperti Ciputra, Agung Podomoro, dan lainnya juga terus membangun proyek – proyek besar untuk memenuhi kebutuhan pasar seperti tempat tinggal (perumahan, apartment), pusat hiburan (mall), perkantoran, dimana proyek tersebut membutuhkan alat – alat berat.

Pembangunan infrastruktur sangatlah membutuhkan peran alat berat untuk membantu meringankan pekerjaan untuk hal mengangkut dan memadatkan tanah. Perlunya supply alat berat seperti Vibro, Excavator, mesin giling, dan alat – alat pembangunan lainnya. Untuk membangun infrastruktur tersebut pemerintah tidak dapat menjalankan proyek tersebut sendiri, pemerintah akan membuka tender bagi perusahaan – perusahaan dari pihak swasta yang mampu melakukan pembangunan tersebut yang mana akan memerlukan banyak alat – alat untuk membangun infrastruktur tersebut.

Berdasarkan faktor-faktor tersebut, akhirnya penulis memiliki ide bisnis untuk membuat sebuah bisnis jasa penyewaan alat berat dimana perusahaan ini menyewakan alat – alat berat yang dibutuhkan perusahaan konstruksi. Menurut penulis bisnis ini merupakan bisnis yang menjanjikan. Mengingat pembangunan di suatu Negara tidak akan pernah berhenti dan permintaan besar. membuat permintaan akan bisnis ini akan selalu ada. Hal ini dikarenakan tidak semua perusahaan konstruksi atau pemerintah memiliki cukup alat berat untuk menjalankan proyek yang ada. Mulai dari perusahaan konstruksi yang kecil hingga yang besar seperti *Waskita Karya, Wijaya Karya, Hutama Karya*, dan lainnya

**Visi dan Misi Perusahaan**

1. Visi : Menjadi perusahaan penyewaan alat berat yang sukses dan dihormati di Indonesia dan memberikan pelayanan yang mengedepankan kepuasan konsumen.
2. Misi :
   1. Melengkapi variasi jenis alat berat yang dimiliki
   2. Menambah kuantiti / jumlah dari setiap jenis alat berat yang dimiliki
   3. Melakukan perawatan rutin sesuai dengan prosedur terhadap setiap alat berat yang dimiliki
   4. Terus membangun dan menjaga hubungan baik dengan para pelanggan dan stakeholder agar terciptanya loyalitas.
   5. Mensejahterakan seluruh karyawan
   6. Menetapkan harga terbaik sesuai dengan kondisi pasar

**Peluang Bisnis**

Peluang bisnis jasa sewa alat berat ini bisa dikatakan sangat menguntungkan. Bisa dilihat dari indeks pembangunan infrastruktur di Indonesia saat ini sedang meroket, https://nasional.kompas.com/read/2018/10/20/14144381/4-tahun-jokowi-jk-dan-catatan-pembangunan-infrastruktur?page=all.

Jalan dan Jembatan: Jalan sepanjang 3.432 kilometer, Jalan tol sepanjang 947 kilometer ,Jembatan sepanjang 39,8 kilometer, Jembatan gantung sebanyak 134 unit.Penulis memilih bisnis di daerah Cempaka Putih karena, melihat dimana pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat setiap tahunnya serta prospek bisnis yang sangat menjanjikan karena pesaing dalam bidang ini masih sangat terbatas. Pertumbuhan penduduk kota Cempaka Putih juga didukung oleh data yang penulis cari dari Badan Pusat Statistik, <https://jakpuskota.bps.go.id/statictable/2016/11/21/14/jumlah-penduduk-dan-laju-pertumbuhan-penduduk-menurut-kecamatan-di-kota-jakarta-pusat-2010-2014-dan-2015.html>

Selain itu melalui survei, dihasilkan bahwa kebutuhan alat berat sebesar 97.656 ditahun 2017, sedangkan ketersediaan alat berat hanya mencapai 33.906. Angka ini bahkan tidak mencapai 50% angka kebutuhan alat berat, http://Kompasiana.com.

**Kebutuhan Dana**

kebutuhan awal diperlukannya dana sebesar Rp 1.685.029.700,00 sebagai modal awal yang harus penulis miliki dalam memulai usaha. Rp 1.465.000.000,00 diperlukan untuk menyewa bangunan, membeli peralatan berat, dan membeli mobil box. Peralatan awal yang dibutuhkan perusahaan untuk menunjang usahanya sebesar Rp 56.266.900,00. Perlengkapan merupakan dana yang akan penulis keluarkan dalam membuka usaha pada tahun pertama yang sebesar Rp 13.762.800,00. Kas merupakan dana awal yang harus dimiliki penulis untuk membayar gaji pegawai pada bulan pertama, serta adanya persediaan kas sebesar Rp 150.000.000,00 yang digunakan untuk biaya tidak terduga apabila terjadi kendala pada peralatan berat seperti kerusakan atau penggantian sparepart.

**RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN**

**Rencana Alur Jasa**

**Bagan 1**

**Alur Jasa**

Proses pemesanan

Proses pembayaran

Proses pengiriman alat berat

Proses kerja

Proses pengembalian

**Bagan 2**

**Proses Operasi Jasa**

Sumber: Tunas Bintang Timur*,* 2019

**Bagan 3**

**Proses Operasi Jasa Lanjutan**

Sumber: Tunas Bintang Timur*,* 2019

**Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha**

Teknologi adalah segala sesuatu yang dapat memudahkan manusia dalam melaksanakan kegiatan. Teknologi dapat berupa banyak hal, mulai dari alat elektronik, koneksi internet, alat komunikasi, dll. Berikut adalah teknologi yang digunakan oleh SJ :

1. Excavator

*Excavator* merupakan alat yang harus dimiliki Tunas Bintang Timur, karena excavator tersebut merupakan alat yang akan disewakan / alat kerja dalam bisnis ini.

1. *Vibro*

*Vibro* merupakan alat yang harus dimiliki Tunas Bintang Timur, karena vibro tersebut merupakan alat yang akan disewakan / alat kerja dalam bisnis ini.

1. Mobil *pick-up*

Mobil *Pick-up* akan digunakan sebagai alat transportasi bagi teknisi kantor untuk melakukan perbaikan apabila terjadi kerusakan mesin di lokasi proyek atau biasa disebut *storing*. Selain itu juga digunakan untuk mengangkut pembelian *sparepart* alat berat yang dibeli secara langsung.

1. Komputer dan *Laptop*

Komputer dan *Laptop* digunakan untuk menginput *database* pelanggan dan juga menginput data-data lainnya, seperti keuangan perusahaan. Komputer dan *laptop* juga berfungsi untuk melakukan pengeditan dalam *website* perusahaan.

1. *Handphone*

Merupakan salah satu peralatan yang wajib untuk dimiliki setiap bisnis dalam melaksanakan kegiatan bisnisnya. *Handphone* bermanfaat sebagai alat komunikasi dengan para pelanggan, pemasok, maupun para *stake holder* yang berkaitan dengan Tunas Bintang Timur*.* Selain itu, *handphone* juga bermanfaat sebagai sarana pemberian informasi promosi kepada para pelanggan.

1. Internet

Dalam menjalankan semua aktivitasnya, tentu Tunas Bintang Timurdibantu dengan internet. Internet digunakan melakukan promosi dan mencari berbagai informasi yang terkait dengan bisnis Tunas Bintang Timur.

1. *Printer* dan *scanner*

Berfungsi sebagai untuk mencetak dan melakukan *input* data yang berkaitan dengan pekerjaan.

1. CCTV

Bertujuan untuk menjaga keamanan dan mencegah hal-hal yang tidak diinginkan, seperti terjadinya pencurian.

1. *Air Conditioner*

*Air Conditioner* yang dipasang di kantor bertujuan untuk menciptakan suasana yang nyaman baik bagi para *stakeholder* maupun pelanggan yang mengunjungi kantor tersebut.

1. Meja dan kursi kantor

Merupakan saran karyawan untuk meletakan barang-barang keperlua kantor, serta dalam mengerjakan aktivitasnya.

1. Sofa & Meja

Sofa diletakan di kantor dengan tujuan sebagai tempat duduk bagi pelanggan ataupun bagi para pemangku kepentingan di kantor yang memiliki keperluan.

1. Kulkas

Kulkas digunakan didalam kantor bertujuan untuk mendinginkan makanan dan minuman untuk menunjang kenyamanan bekerja seluruh karyawan kantor

1. Kompresor udara

Kompresor udara digunakan oleh teknisi perusahaan untuk menunjang perbaikan mesin, seperti menyemprot pipa atau selang pada bagian *hydraulic* atau mesin alat berat.

1. Set Kunci

Set kunci digunakan teknisi untuk melakukan menunjang perawatan dan perbaikan pada alat berat. Digunakan untuk membongkar dan memasang seluruh komponen dari alat berat.

1. Mesin Las

Mesin las digunakan oleh teknisi untuk melakukan pengelasan pada bagian luar / *body* alat berat apabila dibutuhkan saat proses berbaikan atau modifikasi ringan untuk memperbaiki kinerja alat berat.

1. Set Obeng

Set obeng digunakan oleh teknisi untuk menunjang perawatan dan perbaikan alat berat.

**STRATEGI BISNIS**

**Pemasaran**

*Segmentation*, *targeting*, dan *Positioning*

* 1. Segmentasi geografis

Pasar dibagi menjadi unit geografis, seperti: negara, provinsi, kota atau lingkungan. Segmentasi ini digunakan untuk mengklasifikasikan pasar berdasarkan lokasi yang akan mempengaruhi biaya operasional dan jumlah permintaan secara berbeda.

* 1. Segmentasi demografis

Dalam segmentasi demografis, pasar dibagi menjadi kelompok-kelompok berdasarkan variable-variable demografis seperti: usia, jenis kelamin, pekerjaan, kelas sosial, dan lain-lain.

* 1. Segmentasi psikografis

Dari variable pola atau gaya hidup dan kepribadian (*personality*), seperti gaya hidup konsumtif atau gaya hidup hemat.

* 1. Segmentasi perilaku

Dalam segmentasi perilaku, pasar dikelompokan berdasarkan pengetahuan, sikap, penggunaan terhadap produk, respon terhadap produk, dan lain-lain.

Segmentasi pasar Tunas Bintang Timuradalah perusahaan / konsumen di pulau Jawa khususnya area JABODETABEK, Usia konsumen dimulai dari orang dewasa sampai dengan orang tua yang memiliki pekerjaan / bisnis yang berhubungan dengan konstruksi sipil.. Konsumen memiliki respon yang positif terhadap rental alat berat*.*

Target pasar Tunas Bintang Timur adalah pria dan wanita dengan usia produktif yang memiliki bisnis atau pekerjaan yang berhubungan dengan konstruksi sipil.

Jasa rental Tunas Bintang Timur ingin menyampaikan nilainya di dalam benak konsumen sebagai usaha jasa rental alat berat yang memiliki kualitas dan pelayanan yang maksimal. Dengan peralatan alat berat yang memiliki kondisi baik dan kemampuan dari para operator yang terlatih dalam menjalankan tugas – tugasnya

**Organisasi**

Struktur organisasi yang dipakai oleh Nyantai Yuk! adalah struktur sederhana , dikarenakan Nyantai Yuk! termasuk usaha kecil dengan pemilik bertindak sebagai manajer yang memiliki posisi tertinggi dalam perusahaan.

Berikut adalah rincian kompensasi yang diberikan pemilik SJ untuk para karyawannya:

1. Gaji Pokok

Gaji pokok adalah imbalan dasar yang dibayarkan kepada pekerja menurut Upah Minimum Provinsi (UMP) Bekasi 2019, yaitu sebesar Rp 4.146.126,18. Untuk gaji Direktur sebesar Rp 10.000.000,00, Manajer sebesar Rp 6.000.000,00, teknisi sebesar Rp 4.200.000,00, dan operator sebesar Rp 4.500.000,00..

1. Tunjangan Hari Raya (THR)

Tunjangan Hari Raya (THR) diberikan setiap setahun sekali satu minggu sebelum Hari Raya Lebaran setiap tahunnya sesuai dengan peraturan Menteri Tenaga Kerja Indonesia Nomor Per-04/ MEN/ 1994 dalam UU No 4 Tahun 1994 tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaaan Bagi Pekerja di Perusahaan. Tunjangan ini diambil dari satu kali gaji pokok masing-masing karyawan.

**Keuangan**

Proyeksi penjualan pada tahun ke tahun meningkat sebesar 10%. Lalu Pajak yang diterapkan pemerintah sebesar 0,5% dari laba sebelum pajak.

Analisis keuangan yang dilakukan yaitu nilai BEP, *net present value* (NPV), *profitability index* (PI) dan *payback period* (PP). Hasilnya diperoleh bahwa pada BEP nilai Sales lebih tinggi dibandingkan biaya yang dikeluarkan, untuk NPV didapat yaitu 1.843.232.150, sedangkan untuk *Payback Period* diperoleh 2 tahun 2 bulan 21 hari dengan batas maksimal 5 tahun, dan yang terakhir perhitungan PI dengan hasil 1,0939 di atas 1. Berdasarkan analisis tersebut dapat di ambil kesimpulan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan.

**Pengendalian Resiko**

Berikut ini adalah rencana pengendalian risiko yang akan dilakukan oleh Tunas Bintang Timur yaitu:

1. Mengawasi kinerja karyawan

Kinerja karyawan perlu diawasi setiap bulannya. Hal ini bertujuan agar karyawan bekerja sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Karyawan yang kinerja kurang baik akan diberikan pelatihan kembali. Kinerja karyawan dapat dilihat berdasarkan beberapa faktor, seperti adanya *complain* dari konsumen atau tanggung jawab terhadap alat berat yang dioperasikan.

1. Mengawasi para pesaing

Pesaing harus selalu diawasi setiap saat baik strategi yang digunakannya dalam merebut pangsa pasar. Pengawasan harus dilakukan tidak hanya terhadap pesaing lama, tetapi juga pesaing baru yang memiliki kemungkinan untuk merebut pangsa pasar. Melalui pengawasan yang dilakukan, penulis dapat mencari dan merencanakan strategi-strategi lain dalam menghadapi para pesaingnya.

1. Mengawasi kepuasan konsumen

Konsumen merupakan bagian terpenting dalam mempertahankan keberlansungan bisnis. Kepuasan konsumen harus selalu diperhatikan. Sangat penting untuk menjaling hubungan baik dalam jangka panjang kepada konsumen agar konsumen menjadi loyal dalam penggunaan jasa dari Tunas Bintang Timur yang akan membuat konsumen menjadi pelanggan setia dan kembali menggunakan jasa dari Tunas Bintang Timur*.*

1. Mengawasi kondisi alat berat

Alat berat harus selalu dijaga dan dirawat agar tidak terjadi kerusakan. Setiap alat berat harus dilakukan perawatan berkala seperti ganti oli setiap 200 jam kerja agar alat berat dapat bekerja dengan baik. Oleh karena itu, Tunas Bintang Timurterus melakukan pemeriksaan dan perawatan berkala terhadap alat berat yang dimiliki. Mesin yang diperiksa akan dilihat apakah ada mengalami kendala atau tidak, juga mengecek kebutuhan alat berat seperti filter, oli, dsb. Jika terdapat kendala maka akan segera diperbaiki agar alat berat tersebut dapat bekerja kembali dengan maksimal. Setiap operator juga memiliki tanggungjawab terhadap penggunaan alat beratnya masing-masing. Oleh karena itu, setiap operator wajib untuk memberikan laporan mengenai kondisi mesin oeprasionalnya setiap bulan.

1. Melakukan pelatihan kepada setiap karyawan

Karyawan harus diberikan pelatihan terlebih dahulu sebelu menjalankan tugasnya. Pelatihan yang diberikan berupa pelatihan untuk mengoperasikan alat berat yang ada. Pelatihan yang diberikan diharapkan agar para karyawan dapat memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen, sehingga konsumen akan merasa puas dan memiliki sikap loyalitas terhadap penggunaan jasa Tunas Bintang Timur*.*

1. Beradaptasi terhadap perkembangan teknologi dalam melakukan pemasaran

Untuk menarik minat konsumen dan bersaing dengan para kompetitornya, Tunas Bintang Timur menggunakan perkembangan teknologi yang tersedia. Promosi tersebut dilakukan melalui internet, dengan membuat website yang berisikan informasi mengenai perusahaan Tunas Bintang Timur. Perusahaan juga membuat *account instagram* dalam melakukan promosinya. Kedepannya Tunas Bintang Timur juga berencana membuat *website* atau aplikasi yang memungkinkan calon konsumen yang hendak menyewa alat berat secara personal dan jangka pendek melakukan pemesanan secara *online*.

# 

# DAFTAR PUSTAKA

## Sumber berupa buku teks

David, Fred R., Forest R. David (2015), Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases, Edisi 15, New Jersey: Pearson Education.

Dessler, Gary (2013), Human Resource Management, Edisi 13, Global Edition, Pearson Education.

Gitman, Lawrence J., Chad J. Zutter (2015), Principles of Managerial Finance, Edisi 14, Global Edition, Pearson Education.

Heizer, Jay, Barry Render (2014), Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management, Edisi 11, Global Edition, Pearson Education.

Husnan, Suad (2014), Studi Kelayakan Proyek Bisnis, Edisi 5, Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2014), Principles of Marketing, Edisi 15, Global Edition, Pearson Education.

Robbins, Stephen P., Mary Coulter (2014), Management, Edisi 12, Global Edition, Pearson Education.

Saiman, Leonardus (2014), Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat.

Sumber lain-lain:

Republik Indonesia. 1982. Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Tanda Daftar Perusahaan, Lembaran Negara RI Tahun 1982. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2000. Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2000 Pasal 39 tentang Perubahan Kedua Atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 Tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, Lembaran Negara RI Tahun 2000. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2003. Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 Pasal 1 Ayat 30 tentang Ketenagakerjaan, Lembaran Negara RI Tahun 2003. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2003. Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 Pasal 90 Ayat 1 tentang Ketenagakerjaan, Lembaran Negara RI Tahun 2003. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Lembaran Negara RI Tahun 2008. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2016. Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2016 tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaaan Bagi Pekerja di Perusahaan, Lembaran Negara RI Tahun 2008. Sekretariat Negara. Jakarta.

Pratama, Aditya Hadi (2017), Perkembangan Pengguna Internet di Indonesia Tahun 2016 Terbesar di Dunia, diakses Maret 2018, https://id.techinasia.com/pertumbuhan-pengguna-internet-di-indonesia-tahun-2016

‘Daftar Tarif Dasar Listrik PLN 2017 dan Cek Tagihan Listrik Online’ 2017, Obengplus.com, Mei 2018, diakses Mei 2019

Surat Izin Usaha Perdagangan, diakses Maret 2019. https://pendirianptcv.com/biaya-cara-siup-surat-izin-usaha-perdagangan/urus-siup-surat-izin-usaha-perdagangan/

Pam Jaya, diakses Mei 2019. http://pamjaya.co.id/id/customer-info/bill-simulation

Paket Internet IndiHome, diakses Mei 2019. https://indihome.co.id/package