RENCANA BISNIS USAHA DISTRIBUTOR OLI INDUSTRI

*“*MAJU JAYA*”*

Penulis : Eric Augusto

Pembimbing : Muhammad Fuad

Kwik Kian Gie School Of Business, Jl Yos Sudarso Kav 85 No 87

Abstrak

Perusahaan Maju Jaya adalah perusahaan dagang yang memasarkan produk pelumas cair (oli) untuk keperluan bisnis. Perusahaan memasarkan produk dengan merek *Bestron* yang telah melewati proses sertifikasi dari Lembaga Minyak dan Gas Bumi (Lemigas) Republik Indonesia. Perusahaan beroperasi di wilayah Bekasi dengan harapan dapat juga menjangkau konsumen di daerah sekitarnya seperti Jakarta Utara, dan Jawa Barat.

Perusahaan didirikan oleh Eric Augusto dan memiliki kantor yang berlokasi di Cikarang Utara. Kantor perusahaan digunakan untuk mengurus keperluan administrasi perusahaan, kegiatan akuntansi dan pencatatan, menerima tamu, rapat dan lain-lain.

*Bestron*, produk yang akan dipasarkan oleh perusahaan memiliki kualitas berstandar internasional dengan sertifikasi dari lembaga-lembaga internasional seperti API (*American Petroleum Institute)* dan ISO (*International Organization for Standardization)*. Produk *Bestron* memiliki keunggulan harga yang lebih kompetitif tanpa mengurangi kualitas produk sehingga konsumen-konsumen perusahaan dapat menjalankan usahanya dengan lebih efisien.

Target pasar dari perusahaan Maju Jaya adalah para pelaku bisnis khususnya yang bergerak di sektor manufaktur, pelayaran dan alat berat. Perusahaan memilih lokasi di Bekasi dengan pertimbangan lebih dekat dengan konsumen-konsumen perusahaan.

Perusahaan berencana memperkerjakan 9 karyawan yang terdiri dari 5 orang *salesman*, 1 *office boy/girl*, resepsionis, administrator dan 1 driver. Pemilik masih akan terlibat di dalam perusahaan sebagai pengambil keputusan. Tiap individu memiliki tugas masing-masing untuk menjaga keberlangsungan perusahaan.

Bisnis ini diperkirakan memerlukan dana investasi sebesar Rp 1.406.426.322,00. Dana investasi tersebut nantinya akan dialokasikan untuk pembelian gedung kantor, peralatan, dan perlengkapan yang dibutuhkan usaha.

Perusahaan Maju Jaya, dilihat melalui aspek keuangan layak dijalankan. Perusahaan memenuhi kriteria kelayakan dari analisa *Net Present Value, Break Even Point,* dan *Profitability Index.* *Net Present Value* perusahaan sebesar Rp 602.816.060, dan *Profitability Index* sebesar 1,4286. Analisa *Payback Period* menyimpulkan bahwa investasi akan kembali dalam waktu 2 tahun 6 bulan dan 14 hari.

*Abstract*

*Maju Jaya is lubricant oil trade company for industrial needs. Company market a product with Bestron brand which have passed certification process from Republic of Indonesia* Lemigas (Lembaga Minyak dan Gas Bumi). *Company will be operating in Bekasi, hoping to also reach North Jakarta and West Java market.*

*The company are founded by Eric Augusto based in North Cikarang. The headquarter office will be used for administration works, accounting, meetings with customers or employee etc.*

*Bestron, the brand of the product the company will market are internationaly standardized with certification from international organization such as API and ISO. Bestron have price advantage over other brands without reducing its quality, resulting in customers can operate in a much more efficient manner.*

*Maju Jaya market target are small to medium sized company especially those who operate in sailing, heavy equipment and manufactory. Company chooses Bekasi as its headquarter considering its close distance with company marketing target.*

*Company plan to employ 8 employees, consist of 5 salesmen, an office boy/girl, a receptionist, and an administrator. Owner will be involved directly as the decision maker of the company. Each and every individual in the company has their assignment to keep the company running.*

*The company will need an initial investment of Rp 1,406,426,322 approximately. The funds will be used to procure equipment, supplies and company office building.*

*The company is financial analytic is feasible. Company fulfill feasibility test with Net Present Value, Profitability Index and Break Even Point method. The company Net Present Value is Rp 602,816,060 and its Profitability Index is 1.4286. Paypack Period Analysis reveal the investment will be returned in 2 years 6 months and 14 days.*

Pendahuluan

Perusahaan Maju Jaya adalah bisnis yang bergerak dalam bidang pemasaran pelumas mesin untuk kegiatan-kegiatan industri. Perusahaan akan memasarkan produk dengan merek *Bestron* dan akan bekerja sama dengan perusahaan produsen merek tersebut sebagai distributor resmi.

Visi dari perusahaan Maju Jaya adalah “Memasarkan produk hasil pengolahan minyak bumi yang berstandar dan berkualitas internasional, dan mendukung kegiatan produksi perindustrian di Indonesia”, sedangkan misi perusahaan adalah sebagai berikut.

* 1. Melengkapi variasi jenis produk yang dimiliki sesuai dengan kebutuhan konsumen dalam jangkauan area pemasaran.
  2. Melakukan edukasi yang baik dan benar tentang pelumas mesin kepada konsumen.
  3. Memasarkan produk yang memenuhi standar nasional dan internasional.
  4. Mensejahterakan seluruh karyawan
  5. Terus memperluas area serta jaringan pemasaran

Perindustrian di Indonesia mengalami pertumbuhan baik di skala mikro dan kecil, dan skala menengah dan besar. Pertumbuhan ini berdampak positif untuk bisnis karena industri manufaktur merupakan target utama dari bisnis.

Bisnis ini diperkirakan memerlukan dana investasi sebesar Rp 1.406.426.322 dengan rincian penggunaan Rp 850.000.000 untuk membeli bangunan kantor, Rp 100.000.000 untuk cadangan kas perusahaan, Rp 320.682.322 untuk pembelian barang dagang, Rp 131.686.000 untuk pembelian peralatan, dan Rp 4.058.000 untuk perlengkapan.

Rencana Produk, Kebutuhan Operasional dan Manajemen

Alur produk perusahaan dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Proses pemesanan

Pelanggan yang hendak melakukan pemesanan dapat langsung mengirim surat pembelian atau mendatangi langsung kantor perusahaan. *Salesman* yang menerima pemesanan dapat melaporkan kepada administrator untuk mengurus proses pengiriman.

1. Proses administrasi

Admin akan melaporkan pemesanan kepada kantor Cisadane Jaya Perkasa dan mengecek ketersediaan produk, jika produk dapat dipesan admin akan mengurus keperluan-keperluan administrasi seperti surat jalan, faktur dan lain lain.

1. Proses pengiriman

Pengiriman barang ke konsumen langsung dilakukan oleh kurir dari PT Cisadane Jaya Perkasa atau dengan mobil truk yang disediakan perusahaan Maju Jaya

1. Proses pembayaran

Pembayaran diterima langsung melalui transaksi perbankan setelah proses administrasi pengiriman selesai.

1. Menghubungi konsumen

Salesman menghubungi konsumen setelah beberapa hari atau minggu untuk menerima *feedback* dari produk dan menawarkan kembali produk untuk dipesan oleh konsumen.

Rencana Alur Pembelian dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Salesman melaporkan penjualan

Salesman yang berhasil menjual produk akan menginformasikan penjualan kepada admin untuk dipesan dari supplier.

1. Admin melakukan pemesanan

Admin akan membuat *sales order* ke supplier dan menyiapkan dokumen-dokumen penting yang dibutuhkan untuk proses penjualan dan pembelian barang.

1. Produk diantar langsung oleh supplier

Produk yang dipesan akan diantar langsung oleh supplier dengan nomor surat jalan dari perusahaan Maju Jaya. Setelah produk diantar ke konsumen, tanggung jawab dari supplier telah selesai dan menunggu pembayaran dari perusahaan penulis

Perusahaan Maju Jaya dibantu dengan teknologi dan peralatan untuk menyelesaikan pekerjaannya. Teknologi adalah keseluruhan sarana untuk menyediakan barang-barang yang diperlukan bagi keberlansungan dan kenyamanan hidup manusia. Berikut ini adalah teknologi dan peralatan yang dibutuhkan oleh 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 denganbisnis*.* Selain itu, *handphone* juga bermanfaat sebagai sarana pemberian informasi promosi kepada para pelanggan.

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. Internet

Perusahaan pada masa modern ini dibantu dengan internet. Internet digunakan melakukan promosi dan mencari berbagai informasi yang terkait dengan bisnis.

1. *Printer* dan *scanner*

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

Strategi Bisnis

Strategi Pemasaran perusahaan adalah sebagai berikut

1. Diferensiasi

Bisnis penulis akan fokus pada diferensiasi produk, layanan dan citra perusahaan. Salah satu cara untuk membedakan produk perusahaan adalah lewat kemasan. Kemasan produk *Bestron* memiliki warna merah terang dan menarik perhatian, sedangkan komponen dari produk sendiri merupakan hasil kerjasama dari Lemigas. Lemigas adalah lembaga riset yang memiliki kredibilitas tinggi sehingga dapat berdampak baik bagi citra produk dan perusahaan. Dalam aspek layanan, penulis berencana untuk memiliki sistem pembayaran yang lebih fleksibel dibandingkan dengan pesaing sehingga konsumen dapat lebih mudah dan ringan dalam melakukan pembayaran.

1. *Positioning*

Strategi *positioning* berkaitan erat dengan diferensiasi, karena perbedaan yang terdapat pada produk dibandingkan dengan produk lain dapat menjadi keunggulan ataupun kelemahan. Penulis berencana memposisikan merk *Bestron* sebagai merk pelumas yang berstandar namun dengan harga yang lebih kompetitif dibandingkan pesaing.

1. Penetapan Harga

Perusahaan Maju Jaya menjual produk dengan harga yang lebih murah dibandingkan pesaing.

1. Saluran Distribusi

Perusahaan Maju Jaya menggunakan saluran distribusi secara langsung dalam menjalankan bisnisnya.

Perusahaan berencana memperkerjakan 9 karyawan yang terdiri dari 5 orang *salesman*, 1 *office boy/girl*, resepsionis, administrator dan 1 driver berikut adalah kompensasi tenaga kerja disajikan dalam bentuk tabel

Tabel 1

Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan

(Dalam Rupiah)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Jabatan | Gaji/Bulan | | Jumlah | Gaji/tahun | THR/tahun | Total/tahun |
| Manager | 6.000.000 | 1 | | 72.000.000 | 7.000.000 | 79.000.000 |
| Operasional | 5.000.000 | 1 | | 60.000.000 | 5.000.000 | 65.000.000 |
| Keamanan | 4.300.000 | 1 | | 51.600.000 | 4.300.000 | 55.900.000 |
| *Salesman* | 4.500.000 | 5 | | 270.000.000 | 22.500.000 | 292.500.000 |
| *Office boy/girl* | 4.300.000 | 1 | | 51.600.000 | 4.300.000 | 55.900.000 |
| Sopir | 4.300.000 | 1 | | 51.600.000 | 4.300.000 | 55.900.000 |
| TOTAL |  |  | |  |  | 604.200.000 |

Sumber: Penulis

Kegiatan pemasaran perlu dilakukan agar usaha dapat mencapai target penjualan. Biaya pemasaran tahunan untuk perusahaan Maju Jaya pada tahap awal digunakan untuk mencetak brosur dan kartu nama. Berikut rincian biaya pemasaran Perusahaan Maju Jaya digambarkan dalam tabel berikut.

Tabel 2 Biaya Pemasaran Maju Jaya

(Dalam Rupiah)

|  |  |
| --- | --- |
| Keterangan | Biaya/Tahun |
| Kartu nama | 1.500.000 |
| Brosur | 15.000.000 |
| Biaya Promosi | 3.500.000 |
| Total | 20.000.000 |

Sumber: Penulis

Biaya administrasi untuk Perusahaan Maju Jaya hanya berupa biaya administrasi per bulan untuk rekening perusahaan serta biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengurus administrasi penjualan seperti faktur, faktur pajak, surat tanda terima dan lain-lain. Pada tahap awal, penulis berencana hanya membuka 1 rekening perusahaan di bank BCA dengan biaya administrasi perbulan sebesar Rp 15.000. Biaya administrasi dan umum perusahaan digambarkan pada tabel.

Tabel 3 Biaya Administrasi dan Umum Maju Jaya

(Dalam Rupiah)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Keterangan | Biaya perbulan | Biaya pertahun |
| Biaya administrasi | 15.000 | 180.000 |
| Biaya pengurusan surat-surat | 500.000 | 6.000.000 |
| Biaya Bensin | 1.000.000 | 12.000.000 |
| Total biaya pertahun |  | 18.180.000 |

Sumber : Penulis

Penulis memperkirakan usia ekonomis dari peralatan yang dibutuhkan sebesar 5 Tahun, tanpa nilai sisa. Berikut perhitungan penyusutan peralatan perusahaan Maju Jaya dipaparkan dalam tabel.

Tabel 4

Proyeksi Biaya Penyusutan Peralatan Maju Jaya

(Dalam Rupiah)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tahun | Harga Disusutkan | Biaya Penyusutan | Akumulasi Penyusutan |
| 2020 | 55.486.000 | 11.097.200 | 11.097.200 |
| 2021 |  | 11.097.200 | 22.194.400 |
| 2022 |  | 11.097.200 | 33.291.600 |
| 2023 |  | 11.097.200 | 44.388.800 |
| 2024 |  | 11.097.200 | 55.486.000 |

Sumber : Penulis

Biaya penyusutan bangunan kantor dapat dilihat dalam tabel 5 di halaman selanjutnya, dihitung dengan metode yang sama.

Tabel 5

Proyeksi Biaya Penyusutan Bangunan Maju Jaya

(Dalam Rupiah)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tahun | Nilai Yang Disusutkan | Biaya Penyusutan | Akumulasi Penyusutan |
| 2020 | 150.000.000 | 30.000.000 | 30.000.000 |
| 2021 |  | 30.000.000 | 60.000.000 |
| 2022 |  | 30.000.000 | 90.000.000 |
| 2023 |  | 30.000.000 | 120.000.000 |
| 2024 |  | 30.000.000 | 150.000.000 |

Sumber : Penulis

Peralatan-peralatan yang digunakan dalam bisnis membutuhkan peralatan. Peralatan yang berhubungan langsung dengan produksi maupun peralatan pembantu lainnya. Dalam bisnis ini biaya pemeliharaan termasuk rendah karena perusahaan tidak membutuhkan mesin. Perusahaan menganggarkan Rp 500.000 per tahunnya untuk biaya pemeliharaan. Berikut proyeksi biaya pemeliharaan selama 5 tahun, dibuat dalam bentuk tabel.

Tabel 6 Proyeksi Biaya Pemeliharaan Maju Jaya Tahun 2020-2024

(Dalam Rupiah)

|  |  |
| --- | --- |
| Tahun | Biaya/Tahun |
| 2020 | 500.000 |
| 2021 | 550.000 |
| 2022 | 605.000 |
| 2023 | 665.500 |
| 2024 | 732.050 |

Sumber : Penulis

Perusahaan memerlukan beberapa utilitas agar usaha dapat berjalan lancar. Utilitas juga memungkinkan perusahaan untuk menggunakan berbagai jenis peralatan untuk keperluan bisnis. Berikut anggaran yang akan dikeluarkan oleh perushaan untuk masing-masing utilitas digambarkan dalam bentuk tabel.

Tabel 7 Biaya Utilitas Maju Jaya

(Dalam Rupiah)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Keterangan | Instalasi | Biaya/bulan | Biaya/tahun |
| Listrik |  | 1.500.000 | 18.000.000 |
| Air |  | 100.000 | 1.200.000 |
| Telepon dan *Handphone* | 300.000 | 1.000.000 | 12.000.000 |
| Internet |  | 500.000 | 6.000.000 |
| Total |  |  | 37.500.000 |

Biaya peralatan dan perlengkapan yang akan dikeluarkan sebelum usaha dibuka, khusus perlengkapan yang sifatnya jangka pendek akan dibeli untuk memenuhi kebutuhan sebulan, sedangkan peralatan hanya akan dibeli sekali saja karena sifatnya jangka panjang. Berikut daftar peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan perusahaan Maju Jaya dalam bentuk tabel.

Tabel 8 Daftar Peralatan

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Keterangan | Harga Satuan (Rp) | Unit | Total (Rp) |
| Komputer | 2.200.000 | 2 | 4.400.000 |
| Meja kantor | 255.000 | 3 | 765.000 |
| Meja + Kursi Resepsionis | 1.000.000 | 1 | 1.000.000 |
| Kursi kantor | 145.000 | 3 | 435.000 |
| Kursi Ruang Tunggu | 885.500 | 2 | 1.771.000 |
| Router wifi | 450.000 | 1 | 450.000 |
| AC | 2.300.000 | 4 | 9.200.000 |
| Meja dan kursi meeting | 5.500.000 | 1 | 5.500.000 |
| Proyektor dan Layar | 1.500.000 | 1 | 1.500.000 |
| Pesawat telpon | 100.000 | 5 | 500.000 |
| Meja kantor tipe 2 | 295.000 | 1 | 295.000 |
| Kursi kantor tipe 2 | 330.000 | 3 | 990.000 |
| Kulkas | 1.350.000 | 1 | 1.350.000 |
| Printer canon mx497 | 1.110.000 | 3 | 3.330.000 |
| Mobil *Pick-up* Daihatsu Himax | 105.050.000 | 1 | 105.050.000 |
| Dispenser | 150.000 | 1 | 150.000 |
| Total |  |  | 131.686.000 |

Tabel 9 Daftar Perlengkapan

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Keterangan | Harga Satuan (Rp) | Unit | Total (Rp) |
| Kertas HVS | 20.000 | 10 | 200.000 |
| Alat tulis kantor | 100.000 | 1 | 100.000 |
| Tinta Printer canon 746 | 290.000 | 5 | 1.450.000 |
| Air mineral aqua gelas (kardus) | 27.000 | 5 | 135.000 |
| Tisue | 6.600 | 10 | 66.000 |
| Lampu | 31.500 | 20 | 630.000 |
| Tempat sampah besar | 50.000 | 5 | 250.000 |
| Tempat sampah kecil | 27.000 | 5 | 135.000 |
| Asbak Kecil | 12.500 | 10 | 125.000 |
| Keset Kaki | 15.000 | 6 | 90.000 |
| Kain Lap | 3.000 | 10 | 30.000 |
| Sapu | 20.000 | 2 | 40.000 |
| Alat Pel | 25.000 | 2 | 50.000 |
| Kwitansi | 5.000 | 10 | 50.000 |
| Stempel | 75.000 | 1 | 75.000 |
| Tinta Stempel | 3.000 | 10 | 30.000 |
| Bohlam Lampu Phillips 18 W | 30.000 | 8 | 240.000 |
| Lampu Phillips TL-D | 12.000 | 5 | 60.000 |
| Aqua Galon | 60.000 | 2 | 120.000 |
| Isi Ulang Galon | 18.000 | 24 | 432000 |
| Total |  |  | 4.058.000 |

Sumber : Tokopedia, Shopee, Bukalapak, Olx.com

Perusahaan Maju Jaya melakukan pembelian barang dagang untuk menjalankan usahanya. Berikut biaya pembelian yang harus dikeluarkan oleh perusahaan digambarkan dalam bentuk tabel di halaman selanjutnya.

Tabel 7.15 Pembelian Barang Dagang

(Dalam Rupiah)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nama Produk | Tahun | 2020 | | 2021 | | 2022 | | 2023 | | 2024 | |
| Harga/unit | Unit | Harga Total | Unit | Harga Total | Unit | Harga Total | Unit | Harga Total | Unit | Harga Total |
| Bestron Roda Gigi | 4.550.000 | 130 | 591.500.000 | 143 | 650.650.000 | 157 | 714.350.000 | 172 | 782.600.000 | 189 | 859.950.000 |
| Bestron Hidro Clean | 3.613.225 | 90 | 325.190.250 | 99 | 357.709.275 | 108 | 390.228.300 | 118 | 426.360.550 | 129 | 466.106.025 |
| Bestron Turbine Oil | 5.327.000 | 85 | 452.795.000 | 93 | 495.411.000 | 102 | 543.354.000 | 112 | 596.624.000 | 123 | 655.221.000 |
| Bestron PIVO | 5.040.000 | 150 | 756.000.000 | 165 | 831.600.000 | 181 | 912.240.000 | 199 | 1.002.960.000 | 218 | 1.098.720.000 |
| Bestron Fulltech | 6.161.237 | 85 | 523.705.145 | 93 | 572.995.041 | 102 | 628.446.174 | 112 | 690.058.544 | 123 | 757.832.151 |
| Bestron Transmisi Heavy Duty | 5.327.000 | 90 | 479.430.000 | 99 | 527.373.000 | 108 | 575.316.000 | 118 | 628.586.000 | 129 | 687.183.000 |
| Bestron Compressor | 5.110.000 | 75 | 383.250.000 | 82 | 419.020.000 | 90 | 459.900.000 | 99 | 505.890.000 | 108 | 551.880.000 |
| Bestrron Heat Transfer Oil | 3.850.000 | 100 | 385.000.000 | 110 | 423.500.000 | 121 | 465.850.000 | 133 | 512.050.000 | 146 | 562.100.000 |
| **Total** |  |  | **3.896.870.395** |  | **4.278.258.316** |  | **4.689.684.474** |  | **5.145.129.094** |  | **5.638.992.176** |

Sumber: Penulis

Antisipasi terhadap gangguan-gangguan yang dialami perusahaan penting dilakukan untuk mengatasi atau meminimalisir dampak negatif yang mungkin terjadi kepada perusahaan. Penulis menyiapkan rencana antisipasi terhadap kemungkinan gangguan-gangguan tersebut, rencana yang penulis siapkan adalah sebagai berikut.

1. Evaluasi Kegiatan Pemasaran

Penulis perlu melakukan evaluasi terhadap kegiatan pemasaran khususnya bila pemasaran dianggap kurang efektif. Penulis perlu menganalisis gangguan tersebut terjadi karena rencana pemasaran tersebut kurang efektif atau karyawan yang gagal menjalankan kegiatan pemasaran dengan baik. Penulis dapat menyesuaikan kegiatan pemasaran atau melatih ulang karyawan dalam menjalankan kegiatan pemasaran.

1. Pelatihan Karyawan

Penulis akan memberikan pelatihan kepada karyawan-karyawan pada saat perekrutan. Proses pelatihan akan disesuaikan dengan uraian pekerjaan masing-masing dan penulis juga akan berusaha untuk bersikap supportif dan siap membantu karyawan yang mengalami kesulitan.

1. Evaluasi Kinerja Karyawan

Kinerja karyawan akan diawasi dan dievaluasi secara berkala, penulis juga akan menetapkan skala untuk mengidentifikasi kinerja karyawan. Karyawan yang bekerja dengan baik akan dimotivasi agar dapat menjaga performanya, sedangkan yang kurang baik akan dibantu untuk mengidentifikasi dan mengatasi hambatan yang dialami.

1. Evaluasi dan Identifikasi Kelayakan Kredit

Perusahaan perlu mengidentifikasi kemampuan finansial perusahaan calon pembeli untuk mencegah terjadinya kredit macet. Perusahaan juga dapat memberikan diskon sebagai insentif bagi pembeli yang membayar lebih cepat dari perjanjian tempo kredit. Perusahaan tidak dapat berbuat banyak apabila kredit macet terjadi, sehingga upaya-upaya perusahaan akan lebih difokuskan pada pencegahan.

1. Identifikasi Strategi Pesaing

Pesaing memiliki strategi masing-masing untuk mendapatkan konsumen. Penulis perlu mengidentifikasi strategi-strategi tersebut agar dapat menyesuaikan strategi perusahaan agar dapat terus bertumbuh.

Daftar Pustaka

Buki 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 (2015), *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi 14, Jakarta: Salemba Empat.

Heizer, Jay, Barry Render (2015), *Manajemen Operasi : Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan,* Edisi 11, Jakarta: Salemba Empat.

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

P Robbins, Stephen, Timothy A. Judge (2017), *Organizational Behavior,* Edisi 17, Global Edition, Pearson Education

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2016), *Principles of Marketing,* Edisi 16Global Edition, Pearson Education.

Kotler, Philip, Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Global Edition, Pearson Education.

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

Weygandt, Jerry J., Paul D. Kimmel, Donald E. Kieso, Accounting Principles, 12th Edition

Sumber lain-lain :

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

Republik Indonesia, 2000, *Undang-Undang Nomor 8 Tahun 2000 Pasal 19* *tentang Perubahan Kedua Atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan,* Lembarang Negara RI Tahun 2000, Seketariat Negara, Jakarta.

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

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

Republik Indonesia, 2016, *Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2016 tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan Bagi Pekerja di Perusahaan,* Lembaran Negara RI Tahun 2016, Seketariat Negara, Jakarta