**“RENCANA BISNIS USAHA PAKAIAN JADI GROSIR KAOS KENO DI JAKARTA”**

**Kevin Novandio Layvin**

Mahasiswa S1 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

[nl.kevin@yahoo.com](mailto:nl.kevin@yahoo.com)

**Drs. Leonardus Saiman, M.Sc.**

Pembimbing

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

**ABSTRAK**

Kevin Novandio Layvin / 76150396 / 2019 / Rencana Bisnis Usaha Pakaian Jadi Grosir KENO di Jakarta / Dosen Pembimbing : Drs. Leonardus Saiman, M.Sc. Grosir Kaos *KENO* merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang grosir pakaian jadi dan konsep bisnis yang digunakan yaitu berkonsepkan kiosk/toko. Grosir Kaos *KENO* menjual kaos oblong polos secara grosir di Pusat Grosir Metro Tanah Abang. Grosir Kaos *KENO* terletak di Jl. KH. Wahid Hasyim No. 187-189, Kebon Kacang, Tanahabang, Jakarta Pusat. Grosir Kaos *KENO* memiliki visi “Menjadi penyedia pakaian grosir berkualitas terbaik di Indonesia”. Grosir Kaos *KENO* juga memiliki misi untuk menciptakan kepuasan pelanggan dengan memberikan kualitas produk terbaik dan pelayanan, kemudian memberikan harga bersaing dengan kompetitor dan membangun loyalitas pelanggan. Produk yang ditawarkan oleh Grosir Kaos *KENO* adalah kaos oblong polos yang memiliki 6 varian warna dalam 1 pak kaos yang dijual secara grosir. Seperti halnya bisnis yang lain, strategi pemasaran sangat diperlukan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap kehadiran Grosir Kaos *KENO*. Dalam hal ini Grosir Kaos *KENO* melakukan berbagai upaya dalam pemasaran untuk meningkatkan *brand awareness* Grosir Kaos *KENO*. Sumber daya manusia sangat dibutuhkan untuk menunjang kegiatan operasional bisnis Grosir Kaos *KENO*. Saat ini direncanakan karyawan berjumlah sembilan orang.Investasi awal yang dibutuhkan Grosir Kaos *KENO* sebesar Rp 2.247.523.300,00 yang digunakan untuk cadangan kas, biaya perlatan, biaya perlengkapan, biaya sewa, serta biaya bahan baku. Investasi awal ini merupakan hibah dari orang tua. Hasil analisis kelayakan usaha menunjukkan bahwa pada BEP nilai *sales* lebih tinggi dibandingkan biaya yang dikeluarkan.Untuk NPV memperoleh nilai sebesar 221.216.502. Untuk IRR diperoleh nilai sebesar 19,728% yang lebih besar dari tingkat bunga yang telah ditetapkan sebesar 11,50%, sedangkan *payback period* diperoleh 3 tahun 10 bulan 12 hari dengan batas maksimal 5 tahun. Kesimpulan dari analisis kelayakan keuangan ini adalah bisnis Grosir Kaos *KENO* layak untuk dijalankan.

***ABSTRACT***

Kevin Novandio Layvin / 76150396/2019 */ Business Plan for Wholesale KENO Apparel Business in Jakarta / Supervisor: Drs. Leonardus Saiman, M.Sc.*

*Grosir Kaos KENO is a business that is engaged in the wholesale of apparel and business concepts that are used, namely the concept of kiosk / shop. Wholesale T-shirt KENO sells plain oblong t-shirts wholesale at the Tanah Abang Metro Wholesale Center. Wholesale KENO shirts are located on Jl. KH. Wahid Hasyim No. 187-189, Kebon Kacang, Tanahabang, Central Jakarta.*

*Grosir Kaos KENO has the vision to be "Being the best quality clothing wholesale provider in Indonesia".*

*Grosir Kaos KENO also has a mission to create customer satisfaction by providing the best quality products and services, then providing prices to compete with competitors and build customer loyalty.*

*The products offered by Grosir Kaos KENO are plain T-shirts that have 6 color variants in 1 pack of shirts sold wholesale.*

*Like any other business, a marketing strategy is needed to increase public awareness of the presence of Wholesale Shirt KENO. In this case, Wholesale Shirt KENO carries out various efforts in marketing to increase brand awareness of Wholesale KENO shirts.*

*Human resources are needed to support the operational activities of the KENO Wholesale Shirt business. Currently there are nine employees planned.*

*The initial investment needed for Wholesale KENO shirts is Rp 2,247,523,300.00 which is used for cash reserves, equipment costs, equipment costs, rental costs, and raw material costs.*

*This initial investment is a grant from parents. The results of financial analysis show that the BEP of sales value is higher than the costs incurred.*

*For NPV the value is 221,216,502. For IRR, a value of 19.728% is obtained which is greater than the predetermined interest rate of 11.50%, while the payback period is obtained 3 years 10 months 12 days with a maximum limit of 5 years. The conclusion of this financial feasibility analysis is that the KENO Wholesale business is feasible to run.*

**Keyword : Bisnis Grosir Pakaian Jadi, Grosir Kaos**

**PENDAHULUAN**

**Konsep Bisnis**

Seperti yang kita ketahui saat ini masyarakat telah berubah dari sisi gaya hidup serta pemikiran terhadap perkembangan yang berlangsung di dunia. 18 tahun yang lalu masyarakat yang ingin berbelanja pakaian secara grosir pasti akan beramai-ramai pergi ke pusat grosir pakaian seperti Pasar Cipulir, Tanah Abang, Jatinegara, dan tempat pasar grosir lainnya. Namun sekarang masyarakat sudah beralih ke gaya hidup modern mengikuti teknologi jaman yang sedang tren hingga saat ini dan terus berkembang tanpa henti, seperti pasar grosir *online*. Masyarakat perlahan mulai meninggalkan cara lama berbelanja yakni dengan mengunjungi toko kemudian memesan dan dikirim ke tempat tujuan. Alasan-alasan mereka pun beragam, dari yang sudah malas untuk datang ke tempat secara langsung, ataupun sudah terbiasa berbelanja secara *online* melalui media *online* yang tersedia. Pembeli pun mulai mencari toko-toko *online* yang dirasa lebih mudah dan lebih praktis ketimbang harus bersusah payah untuk datang ke berbagai pusat grosir. Dari perubahan tersebut dapat dilihat perubahan yang masih bertahap namun pasti bahwa masyarakat akan berpaling ke toko-toko *online* yang lebih mudah dan praktis, meskipun masih ada beberapa pembeli yang lebih senang berbelanja dengan cara langsung ke toko karena dapat melihat secara langsung barang yang dibutuhkan. Namun masyarakat sudah mulai terbiasa dengan cara belanja *online*, karena kalaupun barang tidak sesuai keinginan, meretur barang pun sudah menjadi hal yang mudah di semua toko *online*.

**Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan**

Visi: “Menjadi grosir pakaian jadi berkualitas di Indonesia”.

Misi:

* Menciptakan kepuasan pelanggan dengan memberikan produk dengan kualitas terbaik serta pelyanan yang unggul dan berkualitas.
* Memberikan harga bersaing dengan kompetitor serta kemudahan dalam bertransaksi.
* Membangun loyalitas dengan pelanggan dengan memberikan pelayanan yang prima dan dapat memuaskan pelanggan.

**Peluang Bisnis**

Peluang pasar yang ada dalam bisnis grosir *online* dapat dikatakan memiliki potensi yang besar, karena masyarakat sekarang ini khususnya masyarakat Indonesia sudah terbiasa menggunakan teknologi internet dan sudah menjadi kebiasaan sehari-hari menggunakan media s*ocial*, internet dan belanja secara *online*. Maka dari itu peluang bisnis grosir *online* ini amat besar apalagi dengan penjualan di *E-Commerce* ternama seperti Tokopedia, Bukalapak, dan Shopee. Karena ketiga *E-Commerce* tersebut paling banyak dikunjugi oleh masyarakat Indonesia sehingga meningkatkan peluang yang besar untuk bisnis grosir *online* Usaha Grosir Kaos *KENO*. Bisnis Usaha Grosir Kaos *KENO* ini memiliki keunggulan dimana masih bergerak sendiri dan sedikitnya saingan, karena belum banyak toko di Pusat Grosir Metro Tanah Abang yang membuka bisnis grosirnya ke bisnis grosir *online*. Dengan melihat pertumbuhan masyarakat yang berbelanja secara *online* dengan mengunjungi *E-Commerce* ternama cenderung meningkat dari tahun ke tahun penulis memiliki keyakinan akan potensi bisnis grosir *online* ini akan sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Maka dari itu beberapa faktor tersebut menguatkan keyakinan penulis akan potensi bisnis grosir *online* ini akan berkembang pesat seiring berjalannya waktu.

**Kebutuhan Dana**

Dilihat dari rincian diatas, dapat disimpulkan modal awal yang dibutuhkan untuk memulai Usaha Grosir Kaos *KENO* adalah Rp 2.247.523.300. Usaha Grosir Kaos *KENO* akan memulai usahanya dengan modal orang tua dan berharap di kemudian hari bisa memperluas usaha ini.

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

**Alur Oprasi dalam Proses Penjualan (*Output*)**

1. Pelanggan datang langsung ke Grosir Kaos *KENO* untuk memilih produk yang akan mereka beli.
2. Pelanggan memilih produk yang ada di *Display* dan akan dicatat dalam nota.
3. Setelah selesai memilih, produk yang dibeli ditotalkan di nota dan diserahkan kepada pelanggan.
4. Pelanggan melakukan pembayaran baik menggunakan *Cash* maupun *Debit Card*.
5. Setelah melakukan pembayaran, barang akan diserahkan ke pelanggan.

**Alur Operasi dalam Proses Pembelian (*Input*)**

1. Distributor/pemasok melakukan kunjungan ke toko ataupun ke kantor Grosir Kaos *KENO* untuk menawarkan bahan baku berupa kain bahan yang digunakan untuk proses produksi pakaian jadi.
2. Distrobutor/pemasok mengirimkan pesanan bahan baku dan diterima oleh bagian gudang Grosir Kaos *KENO*.
3. Setelah bahan baku diterima, barang yang ada diproses untuk di *input* ke *software* dalam departemen pembelian bahan baku oleh *staff* gudang Grosir Kaos *KENO*.
4. Setelah bahan baku melalui proses *input* pembelian, akan dilakukan proses produksi dan di distribusikan dari gudang ke toko oleh *staff* yang ada.
5. Setelah barang tiba di toko, akan dilakukan proses pemasangan *display*.

**Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha**

1. *Wifi* (TP-LINK TD-28970 *Wifi Router*)
2. Mobil Box Mitsubishi Colt L300
3. Air Conditioner (AC) Daikin 1 PK
4. *Closed Circuit Television* (CCTV)
5. *Samsung Galaxy* J6
6. Mesin Jahit TYPICAL GC 6-28D
7. Meja Kaki Mesin Jahit Model H
8. Kipas Angin Cosmos Desk Fan 2 in 1
9. Dispenser Miyako
10. Honda Vario 110 eSp
11. MacBook Pro 15” 2010 Core i5
12. Printer Epson L120

**STRATEGI BISNIS**

**Pemasaran**

*Segmentation, targeting, dan Positioning*

Segmentasi Geografis

Pada segmen ini berarti pasar dibagi menjadi beberapa bagian geografis yang berbeda-beda seperti desa, kota, provinsi, pulau, negara, serta iklim. Daerah geografis yang dianggap potensial dan menguntungkan bisa dijadikan sebagai target operasi dimana Usaha Grosir Kaos *KENO* menargetkan pasarnya. Perusahaan dapat beroprasi bukan hanya di satu daerah tapi bisa di berbagai daerah. Dalam hal ini segmentasi Usaha Grosir Kaos *KENO* berada di Jakarta dengan fokus utama pada kawasan Tanah Abang, Kawasan Tanah Abang ini dipilih karena merupakan pusat grosir pakaian jadi dimana banyak penduduk yang tidak hanya dari Jakarta bahkan dari luar kota serta luar pulau yang berdatangan ke Tanah Abang untuk berbelanja pakaian jadi secara grosir. Dengan melihat hal tersebut semakin memperkuat keyakinan penulis untuk membuka toko grosir pakaian jadi di Tanah Abang.

Segmentasi Demografis

Pada segmentasi demografis mengelompokkan pasar menjadi beberapa variabel seperti usia, jenis kelamin, serta pendapatan. Dengan jenis usaha yang dijalankan oleh Usaha Grosir Kaos *KENO* yaitu berupa grosir pakaian jadi, makan dalam segmentasi demografis ini Usaha Grosir Kaos *KENO* menyasar target pasar pada masyarakat muda baik pria maupun wanita. Hal ini disebabkan produk yang dijual adalah kaos oblong polos yang umumnya sangat disukai oleh masyarakat muda jaman sekarang yang tidak menyukai model-model baju yang dinilai terlalu ramai.

Segmentasi Psikografis

Pada segmentasi psikografis berarti membagi target pasar menjadi kelompok-kelompok tertentu berdasarkan kelas sosial, gaya hidup dan kepribadian. Karena produk yang dijual di Usaha Grosir Kaos *KENO* dapat digunakan oleh kalangan anak-anak muda, maka Usaha Grosir Kaos *KENO* menyasar pada masyarakat muda dalam semua kelas sosial, gaya hidup serta kepribadian.

**Target** :Usaha Grosir Kaos *KENO* menargetkan kalangan masyarakat di usia muda dengan jenis kelamin laki-laki dan perempuan tanpa ada perbedaan ras, suku, budaya, pendidikan, serta agama yang berdomisili di Negara Indonesia khususnya di DKI Jakarta.

Promosi:

*Press Releases*

Saat akan dibukanya Usaha Grosir Kaos *KENO* manajemen Usaha Grosir Kaos *KENO* akan bekerjasama dengan media surat kabar wilayah Jakarta untuk memberikan informasi akan hadirnya Usaha Grosir Kaos *KENO* di wilayah Jakarta Pusat, hal ini bertujuan guna memberikan *awareness* pada masyarakat akan hadirnya Usaha Grosir Kaos *KENO*.

Media Sosial

Dengan melihat perkembangan teknologi yang ada, serta tingkat penggunaan media sosial masyarakat yang marak, maka penulis melihat cara promosi menggunakan media sosial akan ampuh untuk sampai pada target pasar yang dituju. Dengan media sosial seperti *Facebook, Instagram, Whatsapp,* serta *Line,* penulis berharap cara promosi ini dapat menjangkau target pasar yang dituju, dengan fitur-fitur yang ada di media sosial, dimana dapat menampilkan foto-foto serta dengan penjelasannya hal ini akan mempermudah promosi dalam bisnis ritel ini seperti adanya informasi akan adanya promo mingguan di Usaha Grosir Kaos *KENO*. Sehingga target pasar akan tertarik untuk berbelanja di Usaha Grosir Kaos *KENO* setelah melihat informasi promo yang ditampilkan pada media sosial.

**Organisasi**

Usaha Grosir Kaos *KENO* yang merupakan sebuah bisnis kecil maka akan menggunakan *simple structure* atau struktur sederhana.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 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 dan atau jasa yang telah atau akan dilakukan.

Dalam rangka memberikan pengupahan yang layak kepada karyawan serta mengikuti peraturan pemerintah yang dikeluarkan, Usaha Grosir Kaos *KENO*akan menetapkan minimal gaji pekerja nya sesuai dengan Upah Minimum Provinsi (UMP) DKI Jakarta yang ditetapkan oleh pemerintah setiap tahunnya.

Dengan adanya kebijakan dan formulasi baru yang dikeluarkan pemerintah terhadap kenaikan upah buruh ataupun pegawai, melalui penetapan upah minimum 2019 merupakan hasil dari penambahan upah minimum 2018 dikalikan tingkat inflasi plus pertumbuhan ekonomi nasional, sesuai dengan Pasal 44 Ayat 1 dan Ayat 2 PP Nomor 78 Tahun 2015.

Melalui formula baru penghitungan kenaikan UMP setiap tahunnya yang ditetapkan oleh pemerintah tersebut membuat kenaikan UMP setiap tahunnya lebih masuk akal dan dapat lebih mudah untuk diprediksikan.Formula kenaikan gaji berdasar inflasi + laju pertumbuhan ekonomi nasional akan membuat kenaikan UMP atau gaji karyawan secara umum akan berkisar pada angka 10% setiap tahunnya.

Kompensasi yang akan diberikan oleh Usaha Grosir Kaos *KENO* kepada para karyawannya adalah gaji pokok per bulan dan tunjangan hari raya sebesar gaji pokok selama 1 bulan. Mengenai tunjangan hari raya, manajemen Usaha Grosir Kaos *KENO* menetapkan kebijakan yang berhak mendapatkan tunjangan hari raya merupakan karyawan yang telah bekerja minimal selama 1 tahun lamanya di Usaha Grosir Kaos *KENO*, hal ini diterapkan demikian bukan tanpa alasan namun hal ini berguna untuk melihat loyalitas dan totalitas karyawan dalam bekerja. Dalam bekerja selama 1 tahun Manajer Umum dapat melihat kinerja karyawan tersebut apakah sudah sesuai dengan standar yang telah ditetapkan atau belum, sehingga penilaian ini dapat berpengaruh pada pemberian bonus besarnya Tunjangan Hari Raya (THR) pada karyawan tersebut.

**Keuangan**

1. Dalam pendirian usaha Usaha Grosir Kaos *KENO* menggunakan modal sendiri yang berasal dari tabungan pribadi penulis dan donasi orangtua. modal awal yang dibutuhkan untuk memulai Usaha Grosir Kaos *KENO* adalah Rp 2.247.523.300. Usaha Grosir Kaos *KENO* akan memulai usahanya dengan modal orang tua dan berharap di kemudian hari bisa memperluas usaha ini.
2. Hasil analisis kelayakan usaha menunjukkan bahwa pada BEP nilai *sales* lebih tinggi dibandingkan biaya yang dikeluarkan. Untuk NPV memperoleh nilai sebesar 221.216.502. Untuk IRR diperoleh nilai sebesar 19,728% yang lebih besar dari tingkat bunga yang telah ditetapkan sebesar 11,50%, sedangkan *payback period* diperoleh 3 tahun 10 bulan 12 hari dengan batas maksimal 5 tahun. Kesimpulan dari analisis kelayakan keuangan ini adalah bisnis Grosir Kaos *KENO* layak untuk dijalankan.

**Pengendalian Resiko**

Berikut adalah rencana pengendalian risiko yang dilakukan oleh Grosir Kaos *KENO*.

Munculnya pesaing dengan konsep baru

Bisnis grosir pakaian jadi ini memang dinilai cukup pesat dalam perkembangannya dari tahun ke tahun. Semakin berkembangnya bisnis grosir pakaian jadi ini pun mengundang banyak *inovator-inovator* dan juga pesaing yang mencari peluang untuk mengembangkan konsep bisnis grosir pakaian jadi ini. Pesaing baru cenderung lebih inovatif dibandingkan dengan para pebisnis yang sudah lama bermain di bidang ini. Hal ini tentu akan menumbuhkan tingkat persaingan yang kuat antara pemain lama dengan pesaing baru, dengan munculnya pesaing baru tentu dapat mengurangi penjualan dan keuntungan.

Kondisi Perekonomian

Naik turunnya bisnis seperti menurunnya omset serta sepinya pelanggan bisa terjadi kapan saja. Hal ini didukung dengan risiko kondisi perekonomian yang tidak stabil. Situasi ini dinilai wajar karena setiap bisnis tentu akan tergantung dengan kondisi ekonomi yang ada dan akan berpengaruh terhadap tingkat daya beli masyarakat. Risiko kondisi perekonomian ini akan sangat berpengaruh terhadap penjualan perusahaan dan berpengaruh terhadap perusahaan.

Masalah Pemasok

Setiap saat tentunya permasalahan dengan pemasok pasti akan muncul, misalnya saja pada keterlambatan pengiriman bahan baku atau juga dengan adanya ketidaksesuaian antara pasokan yang dipesan dan dikirim sehingga dapat menganggu proses produksi pakaian jadi di Usaha Grosir Kaos *KENO*.

Sumber Daya Manusia

Dalam menjalankan sebuah bisnis pasti membutuhkan tenaga kerja yang dapat membantu jalannya operasional grosir pakaian jadi ini. Namun tentu akan sering muncul masalah terhadap sumber daya manusia yang kurang memiliki keterampilan, dedikasi, serta motivasi dalam bekerja di Usaha Grosir Kaos *KENO*.

Kelayakan Produk

Dalam usaha grosir pakaian jadi pastinya memiliki risiko pada produk yang dijual di toko. Seperti produk yang dijual mengalami kerusakan, bolong, sobek, atau jahitan yang tidak rapih.

Digitalisasi Ekonomi

Dengan perkembangan tekonologi yang terus berkembang dengan pesat dari tahun ke tahun, hal ini diiringi dengan pertumbuhan ekonomi digital yang sangat pesat saat ini. Digitalisasi ekonomi tidak dapat dihindari kehadirannya karena seluruh kegiatan perekonomian sudah lebih mudah diakses dengan teknologi modern yang sedang digunakan oleh seluruh masyarakat. Dengan adanya digitalisasi ekonomi ini akan mengancam keberadaan Usaha Grosir Kaos pakaian jadi yang masih melakukan penjualannya secara *offline* di pusat grosir, sedangkan dengan digitalisasi ekonomi toko-toko *online* semakin banyak dan berkembang. Sehingga hal ini akan menjadi ancaman nyata dan harus diwaspadai oleh Usaha Grosir Kaos *KENO*.

**DAFTAR PUSTAKA**

**Buku Teks:**

B, Mesra (2016), *Penerapan Ilmu Matematika dalam Ekonomi dan Bisnis*, Edisi Ke-1. Indonesia: Deepublish

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

Dessler, Gary (2015), Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi 14, Jakarta: Salemba Empat.

Ebert, Ronald J., Ricky W, Griffin (2015), *Business Essentials*, Edisi 10, Global Edition, Pearson Education.

Gitman, Lawrence J., Chad J. Zutter (2015), *Principles of Managerial Fiance*, Edisi 14, *Global Edition, Pearson Educationn*.

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

Ismainar, Hetty (2015), *Manajemen Unit Kerja*, Edisi Ke-1, Edisi Nasional, Indonesia: Deepublish

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2018), *Principles of Marketing*, Edisi 17, *Global Edition, Pearson Education*.

Kotler, Philip and Gary Amstrong. (2016). Prinsip-prinsip Pemasaran. Edii13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.

Mesra, B. 2016. Penerapan Ilmu Matematika Dalam Ekonomi dan Bisnis. Deepublish. Yogyakarta.

Robbins, S.P dan Judge T.A. 2015. Perilaku Organisasi. Jakarta: Salemba Empat.

Syarif, Nasrul Faqih (2016), *Technopreneurship Membentuk Karakter Entrepreneur Muda yang Sukses,* Edisi Ke-1, Indonesia: Deepublish

Yunus, Eddy. ( 2016). Manajemen Strategis, Yogyakarta: Penerbit Andi.

**Sumber Internet :**

Produk Domestik Regional Bruto (Lapangan Usaha), diakses November 2018

<https://www.bps.go.id/subject/52/produk-domestik-regional-bruto--lapangan-usaha-.html#subjekViewTab3>

Statistik Barang yang paling banyak dibeli di toko *online*, diakses November 2018

[www.images.google.com](http://www.images.google.com)

Statistik 10 *e-Commerce* dengan Pengunjung Terbanyak Tahun 2018 di Indonesia, diakses November 2018

[www.images.google.com](http://www.images.google.com)

Direktorat Jendral Pajak, diakses Januari 2019  
[www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id)

Tarif Dasar Listrik PLN, Listrik Org. Indonesia, diakses Januari 2019  
<http://listrik.org/pln/tarif-dasar-listrik-pln/>

Tingkat Inflasi di Indonesia, diakses Januari 2019   
<http://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/Default.aspx>

Poster Lowongan Kerja, diakses Januari 2019

[www.canva.com](http://www.canva.com)