**“RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA CLEAN ‘N TIDY LAUNDRY”**

**Lisya Limadhy**

Mahasiswa S1 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

lisya.limadhy@gmail.com

**Drs. Joko Sangaji, 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**

Lisya Limadhy / 78150620 / 2019 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha “*Clean ‘N Tidy Laundry*” di Sunter / Dosen Pembimbing: Drs. Joko Sangaji, M.Sc.

 *Clean ‘N Tidy Laundry* merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang jasa binatu atau *laundry* dengan konsep *coin laundry*. *Clean ‘N Tidy Laundry* menjual berbagai macam jasa binatu mulai dari cuci kiloan, hingga mencuci dengan pakaian khusus. *Clean ‘N Tidy Laundry* terletak pada Jl. Laksamana Muda Yos Sudarso Kav. 30 A, Jakarta Utara.

 *Clean ‘N Tidy Laundry* memiliki visi menjadi *laundry* berkualitas nomer satu di Indonesia yang dapat dipercaya.

 Produk yang ditawarkan oleh *Clean ‘N Tidy Laundry* adalah jasa binatu yang berbagai macam, mulai dari jasa mencuci kiloan dengan nilai minimum tertentu, hingga jasa mencuci pakaian khusus.

 Seperti halnya bisnis yang lain, strategi pemasaran sangat diperlukan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap merek *Clean ‘N Tidy Laundry*. Dalam hal ini *Clean ‘N Tidy Laundry* memiliki salah satu strategi pemasaran melalui brosur dan kartu loyalty.

 Sumber daya manusia sangat dibutuhkan untuk menunjang kegiatan operasional bisnis *Clean ‘N Tidy Laundry*. Saat ini akan direncanakan karyawan berjumlah empat orang.

 Investasi awal yang dibutuhkan oleh *Clean ‘N Tidy Laundry* adalah sebesar Rp 395,026,200,- yang akan digunakan sebagai cadangan kas, biaya peralatan, biaya perlengkapan, biaya sewa ruko, serta biaya renovasi bangunan. Investasi awal ini merupakan hibah dari orang tua. Hasil analisis keuangan menunjukkan bahwa pada BEP nilai sales lebih tinggi dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Untuk NPV memperoleh nilai sebesar 415,628,366, untuk PI diperoleh nilai sebesar 1.052 lebih besar daripada 1. Sedangkan untuk *payback period* diperoleh 2 tahun 8 bulan dan 13 hari dengan batas maksimal 5 tahun. Kesimpulan dari hasil analisis kelayakan keuangan ini adalah bisnis *Clean ‘N Tidy Laundry* layak untuk dijalankan.

**Kata Kunci : Rencana Pendirian Usaha, Laundry**

***ABSTRACT***

Lisya Limadhy / 78150620 / 2019 / Business Plan for the Establishment of “*Clean ‘N Tidy Laundry*” in Sunter / Advisor: Drs. Joko Sangaji, M.Sc.

 *Clean ‘N Tidy Laundry is a business that is engaged in laundry services with the concept of coin laundry. Clean ‘N Tidy Laundry sells a variety of laundry services starting from washing services with certain minimum amount, to special laundry services. Clean ‘N Tidy Laundry is located on Jl. Laksamana Muda Yos Sudarso Kav. 30A, North Jakarta.*

 *Clean ‘N Tidy Laundry has a vision to be the number one quality laundry in Indonesia that can be trusted.*

 *The products offered by Clean ‘N Tidy Laundry have a variety of laundry services, starting from washing services with certain minimum amount, to special laundry services.*

 *Like other businesses, a marketing strategy is needed to increase public awareness of the Clean ‘N Tidy Laundry brand. In this case Clean ‘N Tidy Laundry has one marketing strategy through brochures and loyalty cards.*

 *Human resources are needed to support the business operations of Clean ‘N Tidy Laundry. Currently there are four employees will be planed.*

 *The initial investment needed by Clean ‘N Tidy Laundry is around Rp 395,026,200,- which will be used as cash reserves, equipment cost, shop rental cost, and the cost of renovating the building. This initial investment is a grant from parents. The results of initial analysis show that the BEP of sales value is higher that the costs incurred. For NOV obtained a value of 415,628,366, for PI obtained a value of 1.052 greater than 1. While for the payback period obtained 2 years 8 months and 13 days with a maximum limit of 5 years. The conclusion of the result of this financial feasibility analysis is the business of Clean ‘N Tidy Laundry is feasible to run.*

*Keyword: Business Plan, Laundry*

**Pendahuluan**

**Konsep Bisnis**

Penulis membuka jasa binatu “*Clean ‘N Tidy Laundry*” untuk memudahkan para pelanggan dalam membersihkan pakaiannya. Pada zaman yang modern ini, semua orang sudah mencari kepraktisan, didukung dengan penduduk Jakarta yang didominasi dengan generasi milenial dan angkatan kerja. Sedangkan kegiatan mencuci sangatlah menyita waktu dan energy, sehingga ini menjadi peluang bagi penulis untuk membuka usaha *laundry* atau jasa binatu.

Usaha yang dijalankan nanti adalah *laundry coin* yang melayani pencucian baju sehari-hari, namun juga tersedia jasa *laundry* satuan untuk baju-baju tertentu, bantal, *bed cover*, handuk, dan lain lain. Harga yang ditawarkan juga harga yang terjangkau untuk segmen menengah kebawah, berkisar dari Rp 20.000,- sampai Rp 100.000,- dengan kualitas dan pelayanan yang baik. *Clean ‘N Tidy Laundry* akan dibuka pada Apartemen Sunter Park View, dimana Apartemen ini memiliki tingkat penghuni yang cukup padat. Sedangkan penghuni Apartemen ini sendiri sangat beragam, mulai dari mahasiswa perantau, pekerja, hingga keluarga. Sedangkan untuk penyewaan ruko untuk usaha tidak begitu mahal, mulai dari tiga puluh juta rupiah hingga delapan puluh juta rupiah, semua tergantung dari ukuran ruko yang akan disewa nanti.

**Visi dan Misi Perusahaan**

* Visi : *Laundry* berkualitas nomor satu di Indonesia yang dapat dipercaya
* Misi :
* Mendirikan, menjalankan dan mengembangkan usaha *laundry* di seluruh Indonesia
* Memberikan jasa *laundry* yang profesional dengan pelayanan yang penuh perhatian, tulus, ramah, dan berorientasi pada kepuasan, kebutuhan, kesempurnaan dan hubungan yang erat sepanjang masa

**Peluang Bisnis**

Tempat Pencucian *Clean ‘N Tidy Laundry* ini sendiri memiliki prospek bisnis ke depannya karena seperti yang sudah dibahas pada latar belakang, mayoritas masyarakat sekarang adalah generasi milenial dan angkatan pekerja sehingga tidak memiliki waktu untuk mencuci.

Selain itu, Tempat Pencucian *Clean ‘N Tidy Laundry* melihat peluang ini sangat bagus karena sudah banyak usaha sejenis dan ramai pengunjung. Kesempatan ini dapat digunakan untuk menarik konsumen dari dari kompetitor yang sudah ada sebelumnya.

Tempat Pencucian *Clean ‘N Tidy Laundry* memberikan harga yang terjangkau yaitu berkisar antara Rp 20.000,- sampai dengan Rp 100.000,- dimana harga tersebut masih dapat dijangkau oleh kalangan dengan segmen menengah kebawah. *Clean ‘N Tidy Laundry* akan dibuka pada Apartemen Sunter Park View, dimana Apartemen ini memiliki tingkat penghuni yang cukup padat. Sedangkan penghuni Apartemen ini sendiri sangat beragam, mulai dari mahasiswa perantau, pekerja, hingga keluarga. Sedangkan untuk penyewaan ruko untuk usaha tidak begitu mahal, mulai dari tiga puluh juta rupiah hingga delapan puluh juta rupiah, semua tergantung dari ukuran ruko yang akan disewa nanti.

Pesaing yang ada juga belum begitu padat, sehingga menjadi peluang bagi *Clean ‘N Tidy Laundry* untuk memulai usaha ini. Jumlah unit yang ada pada Apartemen Sunter Park View adalah 500 unit dengan 22 lantai, terdapat 8 tower pada Apartemen ini.

Hal ini memberikan alasan mengapa usaha *laundry* saat ini merupakan salah satu usaha yang memiliki peluang bisnis yang sangat baik. Di tambah lagi lokasi dari Apartemen ini yang sangat strategis yang merupakan tempat pilihan bagi para perantau dari daerah kecil untuk mencari kerja ataupun untuk melanjutkan studi.

**Kebutuhan Dana**

Untuk merealisasikan sebuah bisnis maka diperlukan rincian kebutuhan dana bagi para pendiri usaha. Modal usaha sangat diperlukan untuk menjalankan bisnis agar tetap berjalan dengan efektif dan efisien. Modal terbagi menjadi 3 jenis, yaitu: modal sendiri, modal pinjaman, dan hibah. Kebutuhan dana yang diperlukan oleh tempat pencucian *Clean ‘N Tidy Laundry* berasal dari modal sendiri yang dimiliki oleh pemilik. Untuk merealisasikan usaha ini, diperlukan modal sebesar Rp 395,026,200,-

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

**Alur Pembelian Bahan Baku**

**Bagan 1**

**Alur Pembelian Bahan Baku**



Sumber : *Clean ‘N Tidy Laundry*

**Proses Pelayanan Jasa Binatu/ *Laundry***

**Bagan 2**

**Proses Pelayanan Jasa Binatu/ *Laundry***



Sumber : *Clean ‘N Tidy Laundry*

**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 *Clean ‘N Tidy Laundry*:

1. Telepon dan Internet

Teknologi dalam pemesanan barang kepada pemasok dan juga apabila ada pelanggan yang ingin menanyakan informasi mengenai *laundry* dapat dilakukan melalui telepon, *e-mail*, dan website. Pemasaran juga menggunakan media sosial seperti *facebook*, *instagram*, dan *twitter.*

1. Mesin Kasir

Teknologi yang digunakan dalam pembayaran menggunakan *cash register* dimana mesin ini sudah terhubung langsung dengan sistem, sehingga dapat dipantau oleh pemilik tanpa harus berada ditempat. Mesin ini juga dapat menghitung dan mencatat transaksi penjualan yang biasanya terintegrasi secara modul dengan laci bawah atau *cash drawer* untuk menyimpan sejumlah uang.

1. Mesin *Laundry*

Mesin ini merupakan alat utama dalam bisnis atau usaha *laundry*. Mesin ini sudah dirancang untuk mencuci pakaian dalam skala besar dengan tingkat efisiensi yang sangat baik. Penggunaan mesin ini lah yang sangat membantu bisnis ini.

1. *Air Conditioner*

*Air-Conditioner* merupakan salah satu teknologi yang sangat mampu memberikan kenyamanan kepada para pelanggan dan juga para pekerja sehingga perusahaan mampu memberikan lingkungan kerja yang baik untuk para pekerjanya.

**STRATEGI BISNIS**

**Pemasaran**

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

1. ***Segmentation***

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:214) segmentasi pasar adalah kegiatan membagi pasar menjadi bagian yang lebih kecil dengan kebutuhan, karakter, atau perilaku tertentu yang mungkin membutuhkan strategi atau bauran pemasaran yang terpisah. Alih-alih menciptakan segmen, tugas pemasar adalah mengidentifikasi segmen dan memutuskan segmen mana yang akan dibidik.

Lewat segmentasi pasar, perusahaan membagi pasar heterogen yang besar menjadi segmen yang lebih kecil agar bisa dijangkau secara lebih efisien dan efektif dengan produk dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing yang unik. Beberapa pembagian segmen pasar konsumen.

1. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis memerlukan pembagian pasar menjadi berbagai unit geografis seperti negara, negara bagian, wilayah, kabupaten, kota atau lingkungan sekitar. Daerah geografi yang dianggap potensial dan menguntungkan dapat dijadikan sebagai tempat target operasi *Clean ‘N Tidy Laundry*. Perusahaan dapat beroerasi tidak hanya disatu tempat tetapi dapat beroperasi pada berbagai daerah. Segmentasi geografis dari *Clean ‘N Tidy Laundry* berada di Jakarta Utara. Khususnya berada pada daerah Apartemen Sunter Park View dimana lokasi tersebut padat penghuni dari berbagai macam segmen.

1. Segmentasi Demografis

Dalam segmentasi demografis, kita membagi pasar menjadi kelompok-kelopok berdasakan variabel seperti usia, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, jenis kelamin, penghasilan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, generasi, kebangsaan, dan kelas sosial. Untuk kelompok usia, pasar yang dituju oleh “Clean ‘N Tidy Laundry” memiliki target konsumen dengan kisaran usia 15-60 tahun, dengan tingkat pendidikan SMA, SMK, perguruan tinggi, serta yang berprofesi sebagai karyawan, wirasusahawan, maupun ibu rumah tangga.

Untuk kelompok pendapatan, *Clean ‘N Tidy Laundry* akan berfokus pada kelompok masyarakat kelas menengah kebawah dengan pendapatan antara Rp 2.000.000,- hingga Rp 5.000.000,-

1. Segmentasi Psikografis

Psikografi adalah ilmu untuk menggunakan psikologi dan demografi guna lebih memahami konsumen. Dalam segmentasi psikografis, pembeli dibagi menjadi berbagai kelompok berdasarkan sifat psikologi/kepribadian, gaya hidup atau nilai. *Clean ‘N Tidy Laundry* memiliki segmen psikografi konsumen gaya hidup modern yang terbiasa dengan kehidupan serba praktis.

1. ***Targeting***

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:214), Target pasar adalah kebutuhan dan karakteristik dari konsumen yang telah ditetapkan oleh perusahaan untuk melayaninya.

*Clean ‘N Tidy Laundry* menargetkan konsumen pria dan wanita yang berdomisili di Jakarta Utara, dengan kisaran usia 15-60 tahun dengan tingkat pendidikan SMA, SMK, perguruan tinggi, karyawan, wirausahawan, maupun ibu rumah tangga dengan gaya hidup yang modern, yang menyukai hidup praktis.

1. ***Positioning***

Menurut Menurut Kotler dan Armstrong (2012:214), Positioning adalah penempatan merk produk kedalam pikiran konsumen. Tujuannya adalah menempatkan merek dalam pikiran konsumen untuk memaksimalkan manfaat potensial bagi perusahaan.

*Clean ‘N Tidy Laundry* memposisikan *brand*-nya sebagai penjual jasa binatu atau *laundry* yang sangat terpercaya dan juga bersih dan rapi.

**Organisasi**

Struktur organisasi yang dipakai oleh *Clean ‘N Tidy Laundry* adalah struktur sederhana, dikarenakan *Clean ‘N Tidy Laundry* termasuk usaha kecil dengan pemilik bertindak sebagai manajer yang memiliki posisi tertinggi dalam perusahaan.

Berikut adalah rincian kompensasi yang diberikan pemilik *Clean ‘N Tidy Laundry* untuk para karyawannya:

1. Penetapan Gaji

Ketentuan mengenai peraturan penggajian, kompensasi dan apresiasi karyawan *Clean ‘N Tidy Laundry* akan dijelaskan sebagai berikut :

1. Management menetapkan system dan peraturan penggajian yang berlaku diperusahaan dan diatur dalam ketentuan tersendiri
2. Besar kenaikan gaji merujuk pada laju inflasi, prestasi & konduite karyawan serta kemampuan perusahaan
3. Komponen Gaji

Komponen gaji karyawan terdiri atas :

1. Gaji Pokok
2. Pembayaran Gaji
3. Pembayaran akan diberikan setiap tanggal 30
4. Pembayaran dilakukan melalui perantara pihak ketiga yaitu bank yang digunakan oleh karyawan tersebut
5. Tunjangan Hari Raya Keagamaan

Sesuai ketentuan dan peraturan yang ditetapkan, yang berhak mendapat Tunjangan Hari Raya Keagamaan (THR) adalah karyawan dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Bagi karyawan yang pada saat tanggal Hari Raya telah bekerja selama 1 (satu) tahun berturut-turut diberikan THR sebesar 1 kali gaji pokok
2. Bagi karyawan yang pada saat tanggal hari raya telah bekerja sebagai karyawan tetap di bawah 1 tahun, jumlah THR yang diberikan dihitung proporsional, yang 1/12 dari THR untuk tiap bulan masa kerja yang genap
3. Karyawan yang mendapat THR adalah karyawan dengan masa kerja minimal 3 bulan sebelum Hari Raya
4. Karyawan yang 1 tahun atau lebih sebelum saat tanggal Hari Raya telah berhenti bekerja dari Perusahaan tidak berhak atas THR
5. Waktu Kerja dan Jam Kerja, Hari Kerja, dan Hari Libur
6. Khusus bagi karyawan yang karena sifat kerjanya terlibat dalam kerja shift, hari kerja bagi tiap kelompok shift kerja diatur menurut kebutuhan,
7. Hari dan jam kerja bersifat khusus ditentukan tersendiri oleh atasan yang berwenang.
8. Karyawan diharuskan tetap masuk kerja sesuai dengan jadwal yang telah diatur walaupun dihari libur yang ditetapkan oleh pemerintah
9. Pada saat istirahat karyawan tidak diperkenankan untuk meninggalkan tempat kerja kecuali adanya ijin.
10. Tidak Hadir Karena Sakit

Apabila karyawan tidak hadir kerja pada hari kerjanya karena sakit maka secepatnya yang bersangkutan/ keluarganya wajib memberitahu atasan langsung.

1. Tidak Hadir Tanpa Ijin/mangkir
2. Karyawan yang tidak hadir pada hari kerjanya tanpa ijin atau tanpa memberitahukan atasannya, dianggap tidak hadir tanpa ijin/ mangkir dan dapat diberi surat peringatan pertama. Jumlah hari ketidakhadiran karena mangkir akan digantikan dengan hari libur karyawan
3. Karyawan yang mangkir selama 5 hari kerja atau lebih berturut-turut tanpa keterangan secara tertulis akan dianggap mengundurkan diri dan tidak berhak atas pemberian pesangon dan penggantian apapun
4. Cuti Tahunan
5. Yang dimaksud dengan cuti ialah istirahat kerja yang diberikan kepada karyawan setelah masa kerja tertentu dengan mendapat gaji penuh
6. Karyawan berhak cuti selama 12 hari kerja setelah bekerja minimum 12 bulan berturut-turut
7. Pengambilan hak cuti bisa diambil max 6 hari berturut-turut
8. Permohonan cuti diajukan paling lambat 2 minggu sebelumnya
9. Bagi karyawan yang sakit berkepanjangan lebih dari 1 bulan maka kepada yang bersangkutan dapat diberikan hak cuti tahunan

**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 415,628,366, sedangkan untuk *Payback Period* diperoleh 2 tahun 8 bulan 13 hari dengan batas maksimal 5 tahun, dan yang terakhir perhitungan PI dengan hasil 1.052 di atas 1. Berdasarkan analisis tersebut dapat di ambil kesimpulan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan.

**Pengendalian Resiko**

1. Dalam mengatasi *brand* yang belum terkenal, telah dijelaskan pada bab sebelumnya, *Clean ‘N Tidy Laundry* akan melakukan strategi pemasaran seperti pembagian brosur pada penduduk Apartemen, dan juga akan menetapkan strategi kartu loyalitas pelanggan.
2. Dalam mengatasi munculnya pesaing baru yang sejenis, *Clean ‘N Tidy* *Laundry* yakin bahwa dengan memberikan servis yang baik dan juga kualitas yang bagus kepada pelanggan, pelanggan akan tetap loyal. Di tambah lagi *Clean ‘N Tidy Laundry* akan memberikan promo-promo khusus bagi pelanggannya.
3. Walau masyarakat sudah memiliki mesin cuci sendiri di rumah, belum tentu mereka memiliki waktu untuk melakukan pekerjaan *laundry*, selain memakan waktu, mesin cuci rumahan juga tidak di *design* untuk bekerja secepat dan seinstan mesin cuci komersial, sehingga melakukan pekerjaan *laundry* di rumah juga terasa melelahkan.
4. Dalam mengatasi kesulitan menemukan SDM yang loyal dan berkualitas, *Clean ‘N Tidy Laundry* akan melaukan perekrutan untuk pekerja yang jujur dan berkualitas, kemudian setelah menemukan, akan dilakukan *training on the spot* agar pekerja bisa langsung mengerti dan bekerja.
5. Untuk mengatasi risiko-risiko dari pakaian pelanggan, ada baiknya para pekerja diberikan SOP yang jelas dan ketat agar mengurangi risiko terjadi. Melakukan sortir pada pakaian pelanggan sebelum dicuci akan sangat membantu meminimalisir risiko yang ada.

**DAFTAR PUSTAKA**

David, Fred R. (2010), *Strategic Management*, Edisi Ke-13, United States: Pearson Education.

Gitman, Lawrence J dan Chad J. Zutter. (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi Ke-14, Global Edition: Pearson Education Limited.

Kotler, dan Keller . (2012), *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12, Jakarta: Erlangga.

Kotler, Phillip dan Gary Armstrong. (2012), *Principles Of Marketing*, Edisi 14, New Jersey: Pearson.

Lupiyoadi, Rahmat dan A. Hamdani, (2008), *Manajemen Pemasaran Jasa*, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat.

Robbibs, Stephen P., (2015), *Perilaku Organisasi*, Edisi Ke-16, Jakarta: Salemba Empat.

Saiman, Leonardus. (2009), *Kewirausahaan: teori, praktek, dan kasus-kasus*, Jakarta: Salemba Empat.

Saladin, Djasmin. (2003), *Intisari Pemasaran dan Unsur-Unsur Pemasaran*, Cetakan Ketiga, Bandung: Linda Karya.

Syarif, N. Faqih. (2016), *Technopreneurship Membentuk Karakter Entrepreneur Muda yang Sukses*, Sleman: Deepuplish.

**Undang – Undang :**

Republik Indonesia. 2003. *Undang-Undang No. 13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan*, Bab I pasal 1 ayat 30. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia 2008. *Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan* *Menengah (UMKM)*

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

**Sumber Internet :**

* + - Referensi Mesin Laundry dan Perlengkapan Laundry, diakes Januari 2019

<http://mesinlaundry.com/>

* + - Referensi Bahan-Bahan Lain, diakses Januari 2019

<https://www.tokopedia.com/>

* + - Biaya Pembuatan Kartu Loyalti, diakses April 2019

<https://www.printerous.com/id/business/kartu-stamp>

* + - Tingkat Suku Bunga Kredit Modal Kerja, diakses 30 April 2019

<https://www.liputan6.com/bisnis/read/3602238/rata-rata-bunga-kredit-modal-kerja-naik-jadi-1213-persen?utm_expid=.9Z4i5ypGQeGiS7w9arwTvQ.0&utm_referrer=>