**RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA *LAUNDRY***

***COIN EXPRESS***

**DI HARAPAN INDAH**

Melvina

Dibimbing oleh Bernadine, Dra, M.Com.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

**ABSTRAK**

Melvina / 79140294 / 2019 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha *Laundry, Coin Express* / Pembimbing : Dra. Bernadine, M.Com.

*Coin Express* adalah perusahaan laundry koin yang menyediakan jasa mencuci pakaian. *Coin Express* beroperasi di kawasan perumahan Kota Harapan Indah, Bekasi Barat dan tidak menutup kemungkinan bahwa perusahaan akan mengembangkan sayapnya ke seluruh Jabodetabek bahkan seluruh Indonesia.

*Coin Express* memilih beroperasi di kawasan perumahan Kota Harapan Indah, Bekasi Barat dikarenakan kawasan perumahan Kota Harapan Indah memiliki banyak perumahan lain yang mengelilingi kawasan perumahan Kota Harapan Indah, dengan lingkungan yang dapat dibilang cukup ramai kehidupanberkembang.

Perbedaan antara *Coin Express* dengan perusahaan kompetitor laundry lainnya yakni *Coin Express* menawarkan sensasi mencuci yang baru yakni dengan *self service laundry*, pengerjaan yang cepat, dan menawarkan pencucian terpisah antara pakaian pelanggan satu dengan pakaian pelanggan lainnya.

 Bisnis ini diperkirakan membutuhkan dana awal sebesar Rp 456.561.000 untuk dijalankan. Dana ini kemudian akan dialokasikan ke pembelian peralatan, perlengkapan, menyewa ruko, dan kas awal. Dana sebesar Rp 456.561.000 ini berasal dari tabungan penulis dan hibah dari orang tua.

Target pasar *Coin express* mengacu pada seluruh kalangan masyarakat dikarenakan pencucian pakaian merupakan kebutuhan primer yang wajib digunakan sehari-hari. Sementara itu untuk mendapatkan pelanggan secara terus menerus strategi pemasaran seperti promomenggunakan media sosial, kerjasama dengan OVO, pembuatan membership, dan promosi menggunakan *word of mouth* dilakukan secara terus menerus guna untuk menciptakan *brand awareness*, *customer satisfaction*, sehingga menciptakan *customer loyalty*.

 Dilihat dari perhitungan kelayakan usaha yakni *Payback Period*/ PP*,* membutuhkan waktu 2 tahun 6 bulan 10 hari untuk periode pengembalian investasi yang dapat dikatakan layak karena kurang dari 5 tahun. Semantara itu *Net Present value*/ NPV *Coin Express* menghasilkan angka sebesar Rp184.680.792 sehingga dapat dikatakan layak karena sudah mendapatkan profit. Dilihat dari *Profitability Index* didapatkan angka sebesar 1,40 dimana dapat dikatakan layak karena lebih dari 0, dan dilihat dari *Break Even* *Point*/ BEP dapat dikatakan layak karena penjualan per tahun yang didapatkan telah melebihi nilai BEP per tahun setiap tahunnya (2020-2024).

Kata kunci : *Coin Express*

# *ABSTRACT*

 *Melvina / 79140294 / 2019 / Business Plan for Business Establishment Laundry, Coin Express / Supervisor: Dra. Bernadine, M.Com.*

*Coin Express is a company that provides laundry services. Coin Express operates in the residential area of ​​Kota Harapan Indah, West Bekasi and does not rule out the possibility that the company will spread its wings throughout Jabodetabek and even throughout Indonesia*

*Coin Express chose to operate in the residential area of ​​Kota Harapan Indah, West Bekasi because Kota Harapan Indah housing area has many other housing complexes that surround the Kota Harapan Indah residential area, with an environment that is arguably quite lively as life develops.*

*The difference between Coin Express and other laundry competitor companies are that Coin Express offers a new washing sensation (self service laundry), fast processing laundry, and offering separate washing between one customer's clothes and another customer's clothing.*

*This business is estimated to require an initial funding of Rp 456,561,000 to run. These funds will then be allocated to purchase equipment, supplies, rent shop house, and initial cash. Funds of Rp. 456,561,000 come from writers' savings and grants from parents.*

*The target market for Coin Express refers to the whole community because washing clothes is a primary daily need that must be used everyday. Meanwhile, to get customers continuously, marketing strategies such as promotion using social media, collaboration with OVO, membership card, and promotion using word of mouth is done continuously in order to create brand awareness, customer satisfaction, thus creating customer loyalty.*

*Judging from the business feasibility calculation which is Payback Period / PP, it takes 2 years 6 months 10 days for a period of return on investment that can be said to be feasible because it is less than 5 years. Mean while, Net Present value / NPV Coin Express generates a figure of Rp184,680,792 so that it can be said to be feasible because it already makes a profit. Judging from the Profitability Index, a figure of 1,40 is obtained which can be said to be feasible because it is more than 0, and seen from the Break Even Point / BEP it can be said to be feasible because the sales per year that have been obtained have exceeded the annual BEP value (2020-2024).*

Keywords: *Coin Express*

**PENDAHULUAN**

 Untuk memenuhi kebutuhan hidupnya manusia harus giat bekerja, tidak hanya laki-laki saja yang bekerja, namun kaum wanita pun juga turut bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh karena itu dibutuhkan tenaga pengganti untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia untuk menyelesaikan pekerjaan rumah tangga, salah satunya yakni pekerjaan pencucian pakaian.

Adanya perkembangan zaman dan teknologi yang maju mendorong saya untuk menciptakan temuan atau inovasi baru dalam peluang bisnis pencucian pakaian yakni dengan membuat jasa *laundry* dengan menggunakan koin, diamana laundry ini merupakan laundry *self service* yang memiliki pengerjaan yang cepat, dengan itu saya menamakan usaha ini dengan nama *Coin Express.*

1. Visi

Menjadi pemimpin dalam layanan jasa *laundry* yang berkualitas, rapih dan cepat selesai.

1. Misi
2. Memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan berfokus pada kualitas pelayanan dan hasil kerja *Coin Express*
3. Memberikan pelayanan yang tulus, ramah, dan berorientasi kepada pelanggan
4. Menjadikan *Coin Express* menjadi pilihan utama dan diingat oleh pelanggan di kota Bekasi, Jakarta dan sekitarnya.
5. Menciptakan kondisi terbaik untuk bekerja dengan mengedepankan kejujuran dan solidaritas yang tinggi antar pekerja.
6. Tujuan

Melakukan ekspansi, membuat anak perusahaan tidak hanya di Bekasi, melainkan di seluruh kota-kota besar seperti Jakarta, Bogor, Bandung, Surabaya.

**Kebutuhan dana *Coin Express* adalah sebagai berikut:**

|  |  |
| --- | --- |
| Keterangan | Jumlah (Rp) |
|  Kas awal  | 20.000.000 |
|  Biaya pembelian peralatan  | 345.073.000 |
|  Biaya pembelian perlengkapan  | 19.608.000 |
|  Biaya sewa ruko 1 tahun  | 70.000.000 |
|  Gaji satu tahun  | 182.500.000 |
|  **Total**  | **637.181.000** |

Sumber : *Coin Express,* 2019

\

**RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL DAN MANAJEMEN**

1. **Rencana Alur Jasa**

**Alur Jasa *Coin Express***

**Self Service**

 **Pelanggan Coin Express**

**Pelanggan datang lalu membawa pakaian kotor ke kasir untuk ditimbang**

**Kasir melakukan penimbangan pakaian kotor**

**Kasir memberikan koin, detergent, dan nota putih sebagai bukti pembayaran lunas kepada pelanggan**

**Pelanggan memilih paket yang diinginkan dan melakukan pembayaran ke kasir**

**Pelanggan Melakukan Proses Pencucian Self-Service**

**Pelanggan menunggu pakaian dicuci dan ataupun dikeringkan**

**Pengemasan dan atau penggosokan Pakaian oleh Laundress.**

**Cucian/ pakaian bersih diberikan kepada *laundress* untuk dikemas atau dilakukan penggosokan**

**Setelah digosok dan atupun dikemas pakaian diberikan ke pelanggan**

**Pelanggan menerima pakaian bersih**

**Alur Jasa *Coin Express***

**Paket Setrika**

 **Pelanggan Coin Express**

**Pakaian ditimbang kasir**

**Pelanggan membawa pakaian kering dan bersih**

**Pelanggan melakukan pembayaran di muka**

**Kasir membuatkan nota**

**Pakaian disetrika oleh *laundress***

**Pengambilan pakaian yang selesai disetrika**

**RENCANA DAN STRATEGI PEMASARAN**

1. **Target segmentasi yang dituju oleh Coin Express yakni :**
2. Segmentasi Pasar
3. Segmentasi Geografis *(Geographic Segmentation):*

Berdasarkan segmentasi geografis tersebut, segementasi yang diterapkan oleh *Coin Express* adalah masyarakat yang berdomisili di Bekasi Barat khususnya di Kota Harapan Indah.

1. Segmentasi Demografis *(Demographic Segmentation)*

Berdasarkan segementasi demografis tersebut, *Coin Express* melakukan segmentasi demografi sebgai berikut

1. Usia dan siklus hidup, yaitu membagi pasar manjadi keompok usia dan siklus hidup yang berbeda. Fokus segmentasi pelanggan *Coin Express* adalah usia 13 tahun ke atas karena mulai 13 tahun keatas sudah memasuki masa remaja dan dewasa dan bisa membantu pekerjaan rumah tangga seperti *laundry*.
2. Jenis kelamin, yaitu membagi pasar menjadi kelompok berbeda baerdasarkan jenis kelamin. Fokus segmentasi *Coin Express* adalah wanita, karena kebanyakan manusia yang melakukan pekerjaan rumah tangga seperti mencuci adalah ibu rumah tangga.
3. Pendapatan,yaitu membagi pasar menjadi kelompok pendapatan yang berbeda. Fokus segmentasi *Coin Express* adalah masyarakat dengan pendapatan berkisar diatas Rp 3.000.000,-per bulan.
4. Segmentasi Psikografis *(Psychographic Segmentation)*

Segemntasi psikografis membagi pasar menjadi kelompok-kelompok yang berbeda berdasrkan kelas sosial, gaya hidup, atau karakteristik kepribadian.

Berdasarkan segementasi psikografis tersebut, *Coin Express* fokus pada segmentasi psikografis sebagai berikut:

1. Kelas sosial, fokus segmentasi *Coin Express* adalah pada kalangan kelas sosial menengah ke bawah, menengah dan menengah ke atas.
2. Gaya hidup, fokus segmentasi *Coin Express*adalah pada masyarakat yang memiliki gaya hidup urban yang mengikuti perkembangan zaman.
3. Karakteristik kepribadian, fokus segmentasi *Coin Express*adalah mereka yang memiliki kepribadian yang cukup efisien, serba praktis, dan kekinian.
4. Segmentasi Tingkah Laku *(Behavioural Segmentation)*

Berdasarkan segmentasi tingkah laku tersebut, segmentasi yang ditetapkan oleh *Coin Express* adalah berfokus menyediakan pelayanan yang ramah dan mengedepankan profesionalitas dalam bekerja.

1. **Strategi Pemasaran**
2. Diferensiasi

Diferensiasi yang akan dilakukan oleh *Coin Express* yakni dengan melakukan *services differentiation*. *Coin Express* menawarkan cara mencuci yang baru yakni jasa *self-service coin laundry*, dimana pelanggan melayani dirinya sendiri untuk menikmati jasa ini.

1. *Positioning*

*Coin Express* menempatkan brand sebagai *laundry* yang cepat. Hal ini dapat dilihat pada penggunaan kata *Express* dalam nama brand *Coin Express*yang berarti cepat. Hal inilah yang *Coin Express* ingin sampaikan kepada masyarakat bahwa *Coin Express* merupakan *laundry* yang mengedepankan kecepatan, efisien, dan praktis jika membeli jasa pada *Coin Express.*

1. Penetapan Harga

Dalam menetapkan harga produknya *Coin Express* akan menggunakan penetapan harga berdasarkan biaya atau *cost-based pricing,* seperti biaya gaji karyawan, perawatan dan pembelian mesin, perawatan dan pembelian peralatan dan perlengkapan, biaya perawatan gedung.

1. **Strategi Promosi**
	1. Periklanan (*Advertising*)

Setiap bentuk komunikasi nonpersonal mengenai suatu organisasi, produk, servis, atau ide yang dibayar oleh satu sponsor yang diketahui. *Coin Express* akan melakukan pengiklanan melalui media sosial dan website.

Selain menggunakan media sosial *Coin Express* juga akan membuat website *Coin Express*, untuk mempromosikan jasa *laundry* secara professional.

* 1. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*).

Salah satu cara yang akan dilakukan *Coin Express* untuk melakukan promosi penjualan yakni bekerjasama dengan perusahaan dompet digital yakni merchant OVO dimana pelanggan dapat mendapatkan cashback ataupun diskon dengan menggunakan pembayaran melalui OVO. Selain itu *Coin Express* juga akan menggunakan promosi penjualan dengan membuat membership.

* 1. Penjualan Perseorangan (*Personal Selling*)

Personal selling dalam *Coin Express* dilakukan dengan pelatihan cara bicara, *attitude*, dan keramahan pada manajer dan seluruh karyawan *Coin Express* sehingga pelanggan akan merasa nyaman saat berhubungan dengan *Coin Express*, sehingga muncul sebuah ketertarikan dan kenyamanan saat bertransaksi yang akan menimbulkan pelanggan datang kembali untuk *laundry* di *Coin Express*.

1. Hubungan Masyarakat (*Public Relations*)

Untuk membangun hubungan masyarakat yang baik maka *Coin Express* akan melakukan *word of mouth*, yakni memberikan pelayanan yang ramah dan professional dalam melayani setiap konsumen, menjaga tingkat kepuasan konsumen ketika menggunakan jasa di *Coin Express* tentunya akan memberikan dampak yang luar biasa, dengan melakukan *word of mouth* kepuasan konsumen akan tercapai dan masyarakat akan semakin mengenal *Coin Express* dengan lebih baik.

1. Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

Hubungan langsung dengan konsumen untuk memperoleh respon langsung dan membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen. Hubungan langsung yang akan dilakukan *Coin Express* kepada para pelanggan kami yakni melalui *word of mouth,* pemasangan spanduk atau brosur yang besar di depan ruko *Coin Express* berupa iklan promosi yang dituliskan besar dalam spanduk tersebut.

**KEBUTUHAN TENAGA KERJA *COIN EXPRESS***

|  |  |
| --- | --- |
| Jabatan/ Pekerjaan | Jumlah |
| Manajer dan Keuangan | 1 |
| *Laundress* | 2 |
| **Total**  | **3** |

Balas jasa yang diterima oleh karyawan *Coin Express* mempunyai 2 jenis, yaitu:

* + - 1. Gaji Pokok

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

Pada 2019, UMK (Upah Minimum Kota/ Kabupaten Bekasi 2019 saat ini sudah melebihi UMP Jakarta yang masih di kisaran 3,9 Juta rupiah, sedangkan UMK Kota bekasi tahun 2019 sudah mencapai Rp 4.229.756,61.

Oleh karena itu maka gaji dari manajer keuangan di Coin Express yakni sebesar Rp 6.000.000,00. Sedangkan gaji *laundress* sebesar Rp 4.300.000,00.

1. Tunjangan Hari Raya (THR)

Tunjangan Hari Raya (THR) diberikan setiap satu tahun sekali di salah satu dari 5 hari besar agama ini, yaitu Idulfitri, Natal, Nyepi, Waisak, Imlek di setiap tahunnya sesuai dengan peraturan Menteri Tenaga Kerja Indonesia [Permenaker No. 06 Tahun 2016](https://www.gadjian.com/blog/wp-content/uploads/2018/05/Permenaker-No.-06-Tahun-2016-tentang-Tunjangan-Hari-Raya-THR.pdf) tentang THR Keagamaan Bagi Pekerja/Buruh di Perusahaan Tunjangan ini diambil dari satu kali gaji pokok masing-masing karyawan.

**RENCANA KEUANGAN**

1. **Ringkasan Analisis Kelayakan Usaha *Coin Express***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Analisis | Hasil perhitungan | Keterangan | Layak/Tidak Layak |
| *Payback Period* | 3 tahun 8 bulan 2 hari | Layak jika pengembalian kurang dari 5 tahun | Layak |
| *Net Present Value* | Rp 204.024.451 | Layak jika NPV>0 | Layak |
| *Profitability Index* | 1,026 | Layak jika PI>1 | Layak |
| *Break Even Point* | Penjualan > Nilai BEP | Penjualan > Nilai BEP per tahun | Layak |

**PENGENDALIAN RESIKO**

1. **Jenis-Jenis Risiko yang Diperkirakan muncul:**
2. Munculnya Pesaing Baru dengan Modal yang Lebih Besar

Pada saat ini *Coin Express* hanya memiliki 5 *stack* mesin cuci-pengering koin, jika muncul peaing baru yang memiliki modal yang lebih besar, berani menambah jumlah mesin dan karyawan, dan berani memberikan harga bersaing, maka hal ini tentulah akan menjadi persaingan bisnis yang ketat.

1. Usaha Tergantung dengan Mesin

Jika terjadi kerusakan pada mesin terutama mesin cuci-pengering koin maka akan membuat pekerjaan tertunda bahkan tidak bekerja sama sekali, dikarenakan mesin utama yang dapat membuat bisnis ini berjalan yakni adalah mesin koin tersebut. Kerusakan pada setrika juga sama halnya dapat membuat pakaian yang ingin distrika juga tidak dapat dikerjakan.

1. Jika Terjadi Peningkatan Jumlah Customer

Mesin cuci-pengering koin yang disediakan oleh *Coin Express* hanya berjumlah 5 buah, oleh karena itu jika terjadi peningkatan pelanggan contohnya jika dalam 1 jam ada 6 pelanggan yang melakukan pencucian maka pelanggan ke-6 tersebut harus menunggu antrian untuk dapat melakukan *laundry* di *Coin Express*.

1. **Antisipasi Risiko Usaha**
2. Jika muncul pesaing baru dengan modal yang lebih besar maka hal yang harus dilakukan oleh *Coin Express* yakni melakukan strategi pemasaran yang lebih baik lagi dan juga menambah modal juga contohnya seperti menambah jumlah *stock* mesin cuci-pengering koin dan menambah jumlah karyawan.
3. Jika ada risiko mesin rusak maka hal yang harus dilakukan yakni melakukan *maintenance* mesin setidaknya 3 bulan sekali agar tidak terjadi konsleting, kebakaran, mesin rusak, dan hal-hal yang tidak diinginkan lainnya.
4. Jika terjadi peningkatan jumlah pelanggan maka hal yang harus dilakukan yakni menambah unit mesin cuci koin dan menambah jumlah pegawai *laundress*. Selain itu dapat juga membuka gerai/ cabang *laundry* di lokasi yang memiliki banyak pelanggan setia *Coin Express* pada tempat tersebut.

**DAFTAR PUSTAKA**

**Sumber Buku Teks :**

David, Fred R., Forest R. David (2015), *Manajemen Strategi, Edisi Ke-15*, Global Edition, United States: Pearson Education.

Fandy, Tjiptono. (2014), *Pemasaran Jasa*. Andi : Yogyakarta.

Hasibuan, Melayu S.P. (2017). *Manajemen Sumber Daya Manusia,* Jakarta: Bumi Aksara.

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

Gitman, Lawrence J., Chad J. Zutter (2015), *Business Essentials, Edisi 10*, Global Edition, United States: Pearson Education.

Kotler, Philip., Gary Amstrong (2016), *Principles of Marketing,* Edisi Ke-16, GlobalEdition, United States: Pearson Education.

------------------------------------- (2014), *Principles of Marketing, Edisi Ke 15*, Global Edition, United States: Pearson Education.

Lupiyoadi, Rambat (2014) , *Pemasaran Jasa,* Edisi 1, Universitas Terbuka.

Mondy, R. Wayne, & Joseph J.Martocchio (2016), *Human Resource Management*, Edisi 14e, Global Edition, Pearson Education.

Muhammad, Husnan (2017), *Keuangan Perusahaan : Teori, dan Kasus Kasus*, Edisi 2, Jakarta : Salemba Empat

Robbins, Stephen P., Timothy A. Judge (2015), *Perilaku Organisasi*, Edisi 16, Jakarta: Salemba Empat.

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

Umar, Husein (1998), *Manajemen Resiko Bisnis, Pendekatan Finansial dan Nonfinansial,* Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

**Sumber Website:**

Bank Indonesia (2016), *Profil Bisnis UMKM,* (Diakses pada 28 Mei 2019), [www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/pages/profil-bisnis umkm.aspx](http://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/pages/profil-bisnis%20umkm.aspx).

------------------- (2019), *Bank Indonesia dan Inflasi,* (Diakses pada 25 Juli 2019), <https://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/bi-dan-inflasi/Contents/Penetapan.aspx>.

Bekasikota.bps.go.id (2016), *Jumlah Penduduk Kota Bekasi,* (Diakses pada 21 Mei 2019), <https://bekasikota.bps.go.id/dynamictable/2015/12/14/9/jumlah-penduduk.html>.

Bidikdata.com (2017), *Tingkat Pertumbuhan Ekonomi Indoensia Stabil Untuk Pemerataan Kesejahteraan,* (Diakses pada 21 Mei 2019),

<https://bidikdata.com/tingkat-pertumbuhan-ekonomi-indonesia-stabil-apbn-2018-untuk-pemerataan-kesejahteraan.html>.

Economy.okezone.com (2018), *Indonesia Penduduk Terbanyak Nomor 4 di Dunia, Siapa Juaranya?,* (Diakses pada 21 Mei 2019),

<https://economy.okezone.com/read/2018/07/21/320/1925559/indonesia-penduduk-terbanyak-nomor-4-di-dunia-siapa-juaranya>.

Hukum Online.com (2013), *Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 77/M-DAG/ PER/ 12 Tahun 2013* (Diakses pada 19 Juli 2019),

<https://www.hukumonline.com/pusatdata/detail/lt52ce6132e785d/node/311/peraturan-menteri-perdagangan-nomor-77-m-dag-per-12-2013-tahun-2013/>.

Indonesia Investment.com (2015), Laju Pertumbuhan Penduduk Indonesia Menguartikan ,

(Diakses pada 21 Mei 2019),

[https://www.indonesia-investments.com/id/berita/berita-hari-ini/laju-pertumbuhan-penduduk-indonesia-menguatirkan-ungkap-bkkbn/item5980?](https://www.indonesia-investments.com/id/berita/berita-hari-ini/laju-pertumbuhan-penduduk-indonesia-menguatirkan-ungkap-bkkbn/item5980)

Katadata.co.id (2018), *Jumlah Penduduk Indonesia Mencapai 265 Juta Jiwa,* (Diakses pada 25 April 2019),

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2018/05/18/2018-jumlah-penduduk-indonesia-mencapai-265-juta-jiwa>.

Keuangan Kontan.(2019), *Suku Bunga Kredit Investasi,* (Diakses pada 8 Agustus 2019),

<https://keuangan.kontan.co.id/news/suku-bunga-kredit-diproyeksi-naik-di-kuartal-ii-2019>

Online Pajak.com (2019), Cara Daftar NPWP Online, (Diakses pada 19 Juli 2019)

<https://www.online-pajak.com/id/daftar-npwp-online-wajib-pajak-orang-pribadi>.

Sis.binus.ac.id (2016), *Introduction of PESTLE Analysis,* (Diakses pada 10 Juni 2019)

<https://sis.binus.ac.id/2016/07/29/introduction-of-pestle-analysis/>.

**Undang-Undang:**

Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Karakteristik. UMKM dan Usaha Besar, Lembaga Negara RI Tahun 2008, Sekretariat Negara. Jakarta.

------------------------. 2008. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Kriteria UMKM &Usaha Besar Berdasarkan Aset dan Omset per tahun, Lembaga Negara RI Tahun 2008, Sekretariat Negara. Jakarta.

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

------------------------. 2003. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan, Lembaga Negara RI Tahun 2003, Sekretariat Negara, Jakarta.

------------------------. 1999. Undang-Undang No 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen, Lembaga Negara RI Tahun 1999, Sekretariat Negara. Jakarta

------------------------. 2008. Undang-Undang No 36 Tahun 2008 Tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan, Lembaga Negara RI Tahun 2008, Sekretariat Negara. Jakarta

------------------------. 2013. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 77/M-DAG/ PER/ 12

Tahun 2013 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan Dan Tanda Daftar Perusahaan Secara Simultan Bagi Perusahaan Perdagangan, Lembaga Negara RI Tahun 2013, Sekretariat Negara, Jakarta.