



RENCANA PENDIRIAN USAHA

ELEKTRONIK “GARUDA” DI KOTA BENGKULU

Grahamitha

Dr. M. Budi Widiyo Iryanto, S.E.,M.E.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Surdarso Kav. 87, Sunter-Jakarta Utara

Telp : (021)65307062/ Fax : 6530 6971

Grahamitha10@gmail.com

ABSTRAK

Grahamitha / 79190214 / 2023 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Elektronik Garuda / Dosen Pembimbing Dr. M. Budi Widiyo Iryanto, S.E.,M.E.

Garuda merupakan sebuah toko yang bergerak dalam perdagangan elektronik yang menawarkan produk secara grosir maupun eceran yang terletak di Jalan Kz Abidin 1, Pasar Minggu, Kota Bengkulu. Visi Garuda yakni “Menjadikan Garuda sebagai tempat usaha yang berkualitas dan terpercaya bagi masyarakat Indonesia”. Misi dari Garuda yaitu “memberikan kualitas produk yang terbaik dan menjual produk dari pemasok terpercaya, memberikan pelayanan terbaik dan mengutamakan kenyamanan bagi konsumen, mengembangkan kreatifitas dan selalu berinovasi serta mengikuti perkembangan teknologi yang trend di kalangan masyarakat” Garuda memanfaatkan media sosial untuk promosi seperti *Facebook Ads*, dan *Instagram Ads*, untuk dapat bersaing dengan kompetitor. Garuda menawarkan produk elektronik seperti bola lampu, kipas angin, *magic com*, blender, dan lain-lain dengan harga yang terjangkau kepada konsumen, dan memberikan kualitas produk yang baik. Sumber daya manusia dibutuhkan untuk menunjang kegiatan operasional bisnis Garuda. Saat ini akan direncanakan karyawan berjumlah satu orang tenaga kerja dan akan dipantau oleh pemilik bisnis.

ABSTRACT

Grahamitha / 79190214 / 2023 / Garuda *Business Establishment Business Plan* / Mentor Dr. M. Budi Widiyo Iryanto, S.E., M.E.

Garuda is a shop engaged in electronic commerce that offers products wholesale and retail which is located on Jalan KZ Abidin 1, Pasar Minggu, Bengkulu City. Garuda vision is "to make Garuda a quality and trusted place of business for the people of Indonesia". Garuda mission is "to provide the best quality pliers products and sell products from trusted suppliers, provide the best service and prioritize convenience for consumers, develop creativity and always innovate and follow the development of technology that is trending among the community". Garuda utilizes social media for promotions such as Facebook Ads, and Instagram Ads, to be able to compete with competitors. Garuda offers electronic products such as light bulbs, fans, magic com, blenders, and others at affordable prices to consumers, and provides good product quality. Human resources are needed to support Garuda's business operations. Currently, it is planned that there will be one employee and will be monitored by the business owner.



Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



I.

Pendahuluan

Konsep Bisnis

Pada era digitalisasi tahun 2022 memberikan banyak kemudahan bagi kehidupan manusia, salah satu contoh perkembangan digitalisasi ini yaitu masyarakat sekarang dapat dengan mudah mendapatkan informasi darimanapun dan kapanpun. Elektronik merupakan pengaruh yang besar dalam kehidupan sehari-hari baik dari rumah tangga, UMKM, dan perusahaan. Selain itu, elektronik merupakan salah satu usaha bisnis yang sudah berkecimpung dikalangan masyarakat luas dan peluangnya masih sangat menjanjikan. Permintaan konsumen dalam bidang elektronik yang masih tinggi hingga hal ini dapat menjadikan sebagai peluang bisnis yang cukup baik.

Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

Visi dari Garuda adalah “Menjadikan *Garuda* sebagai tempat usaha yang berkualitas dan terpercaya bagi masyarakat Indonesia”

b. Misi

1. Memberikan kualitas produk yang terbaik dan menjual produk dari supplier terpercaya
2. Memberikan pelayanan terbaik dan mengutamakan kenyamanan bagi konsumen.
3. Mengembangkan kreatifitas dan selalu berinovasi serta mengikuti perkembangan teknologi yang trend di kalangan masyarakat.

Peluang Bisnis

Dalam sektor elektronik peluang investasi dan pertumbuhan ekonomi memasuki 5 besar demi mendukung dan memaksimalkan keunggulan lokal dalam sumber daya alam, rantai pasokan, dan permintaan konsumen. Peralatan elektronik merupakan kebutuhan sehari-hari bagi berbagai kalangan konsumen.

Kebutuhan Dana

Dana yang dibutuhkan untuk membuka usaha Garuda merupakan dana pribadi yang digunakan oleh owner Garuda sebesar Rp 79.668.000. Kebutuhan dana ini akan digunakan untuk kas awal, biaya sewa bangunan, biaya perlengkapan, biaya peralatan, dan pembelian awal.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

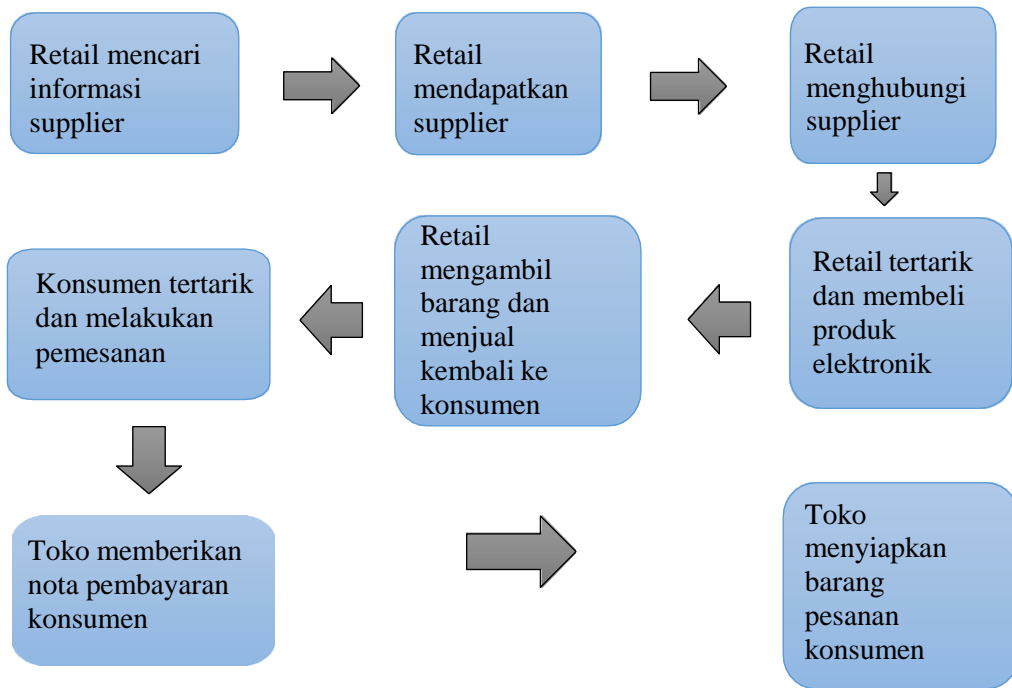


II. Rencana Produk, Kebutuhan Operasional dan Manajemen
Rencana Produk
Rencana Operasi Garuda

No	Kegiatan	2023												2024			
		Oktober				November				Desember				Januari			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
1	Melakukan Riset dan Survey Pasar	■	■														
2	Melakukan Survey Lokasi		■	■													
3	Implementasi Rencana Bisnis				■	■	■	■									
4	Membuat SOP dan Job Description				■	■											
5	Menghubungi Supplier					■	■										
6	Pembuatan NPWP						■	■									
7	Pembuatan SIUP							■									
8	Pembelian peralatan dan Perlengkapan							■	■	■							
9	Pembelian Barang Elektronik								■	■	■						
10	Membuka Usaha											■	■	■	■		
11	Melakukan Promosi														■	■	■

Sumber : Garuda

Rencana Alur Proses Pembelian Garuda



Sumber : Garuda

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Peralatan merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan operasional perusahaan, adanya peralatan akan membantu operasional perusahaan berjalan dengan lancar.

No	Daftar Peralatan	Jumlah	Harga Satuan	Total
1	Mesin Kasir	1	Rp 450.000	Rp 450.000
2	Rak barang 5 susun 40x100xT200	8	Rp 600.000	Rp 4.800.000
3	Kursi	4	Rp 20.000	Rp 80.000
4	Meja kerja	1	Rp 255.000	Rp 255.000
5	Sapu	1	Rp 17.000	Rp 17.000
6	Ember	1	Rp 20.000	Rp 20.000
7	Kain lap	1	Rp 5.000	Rp 5.000
8	Tempat sampah	1	Rp 15.000	Rp 15.000
9	Alat pel	1	Rp 30.000	Rp 30.000
10	Kalkulator	2	Rp 40.000	Rp 80.000
11	Obeng bunga	2	Rp 15.000	Rp 30.000
12	Obeng minus	2	Rp 15.000	Rp 30.000
13	Tang potong	2	Rp 25.000	Rp 50.000
14	Tang jepit	2	Rp 20.000	Rp 40.000
15	Multimeter	2	Rp 35.000	Rp 70.000
16	Etalase 200cm	1	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
17	Etalase 100cm	1	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
	JUMLAH	33	Rp 5.062.000	Rp 9.472.000

Sumber : Garuda

III. Strategi Bisnis

Pemasaran Segmentation

1. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis membagi pasar menjadi unit-unit geografis yang berbeda seperti negara, provinsi, wilayah, kabupaten kota, dan lingkungan sekitar. Berdasarkan segmentasi geografis tersebut, segmentasi yang diterapkan oleh Garuda adalah masyarakat yang berdomisili di Kota Bengkulu terlebih dahulu lalu dengan berjualan online maka Garuda bisa melakukan penetrasi pasar untuk mendapatkan pangsa pasar yang lebih luas.

2. Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis membagi pasar menjadi kelompok-kelompok berdasarkan variable seperti usia, jenis kelamin, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, ras, agama, pendapatan, pekerjaan, pendidikan dan juga kebangsaan. Berdasarkan segmentasi demografis tersebut, Garuda melakukan segmentasi demografi sebagai berikut:

- Usia, yaitu membagi kelompok usia tertentu, namun Garuda tidak membagi usia karena target yang dituju adalah semua umur, hal ini dikarenakan barang Jenis kelamin, yaitu membagi pasar berdasarkan jenis kelamin. Fokus pada elektronik yang sekarang sudah menjadi



- suatukebutuhan
- b) Jenis kelamin, segmentasi jenis kelamin pada Garuda adalah pria dan wanita, hal ini dikarenakan semua jenis kelamin membutuhkan barang elektronik
- c) Pendapatan, yaitu membagi pasar menjadi kelompok pendapatan yang berbeda. Garuda akan berfokus pada masyarakat dengan tingkat pendapatan rendah hingga pendapatan tinggi.

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Diferensiasi

Perusahaan beroperasi di beberapa segmen dan merancang program pemasaran yang berbeda untuk setiap segmen. Berbagai kelompok pelanggan disasar oleh beberapa jenis produk dan strategi pemasaran. Hal ini didasarkan pada anggapan bahwa setiap kelompok membutuhkan produk yang berbeda. Strategi ini digunakan oleh sebagian besar perusahaan. Strategi ini menciptakan lebih banyak total penjualan, tetapi biaya melakukan bisnis juga meningkat Garuda memiliki merek produk dan juga harga yang berbagai macam, sesuai dengan kualitas produk, hal ini yang membuat konsumen bisa memilih produk yang akan dibeli.

Positioning

Positioning pasar mengacu pada kemampuan untuk mempengaruhi persepsi konsumen tentang merek atau produk relatif terhadap pesaing. Tujuan dari

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Organisasi

positioning pasar adalah untuk membentuk citra atau identitas suatu merek atau produk sehingga konsumen mempersepsikannya dengan cara tertentu. Berdasarkan konsep *positioning* tersebut, Garuda menempatkan *brand image* yang baik karena menyediakan produk yang berkualitas dan juga dengan merek yang sudah cukup dikenal masyarakat. Garuda juga dapat menjual produk baik secara grosir maupun eceran.

Penetapan Harga

Penetapan harga adalah proses menetapkan nilai yang akan diterima produsen dalam pertukaran barang dan jasa. Metode penetapan harga dilakukan untuk menyesuaikan biaya penawaran produsen yang cocok untuk produsen dan pelanggan. Penetapan harga tergantung pada harga rata-rata perusahaan, dan nilai yang dirasakan pembeli dari suatu barang, dibandingkan dengan nilai yang dirasakan dari produk pesaing. Terdapat beberapa metode dalam menetapkan harga atas produk atau jasa, yaitu :

- 1) Penetapan Harga Berdasarkan Nilai (*Customer Value Based Pricing*)
Penetapan harga berdasarkan nilai berarti pemasar tidak dapat mendesain suatu produk atau program pemasaran dan penetapan harga.
Penetapan harga juga berdasarkan nilai harus menemukan nilai yang pembeli berikan untuk penawaran kompetitif yang berbeda-beda.
- 2) Penetapan Harga berdasarkan Kompetisi (*Competition Based Pricing*)
Metode ini menggunakan harga pesaing sebagai standar atau dasar untuk menetapkan harga produk atau jasa yang perusahaan tawarkan. Dalam menggunakan metode ini, tidak harus selalu menentukan harga yang lebih rendah atau lebih tinggi dari pesaing, namun yang perlu diperhatikan adalah nilai tambah yang diberikan pesaing tersebut kepada konsumen yang tercerminkan dari harga yang ditawarkan, karena pada sejatinya konsumen akan selalu membandingkan harga satu produk yang dijual dengan produk pesaing untuk mendapatkan kualitas yang lebih unggul.

Dalam mendirikan suatu usaha, tentu dibentuk tim manajemen di dalamnya, termasuk di usaha elektronik Garuda. Tim manajemen yang berada di dalam bisnis ini terdiri atas owner / manajer, dan sales. Jumlah tenaga kerja yang digunakan adalah sebanyak 1 orang,

Rincian rencana kompensasi karyawan Garuda adalah sebagai berikut :

1. Gaji Pokok
Gaji pokok atau upah adalah hak pekerja/buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pemilik usaha yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja/buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan atau jasa yang telah atau akan dilakukan. Garuda memberikan gaji pokok sesuai dengan peraturan pemerintah di daerah Kota Bengkulu yakni sebesar Rp 2.600.000.
2. Tunjangan Hari Raya (THR)
THR yang diberikan kepada karyawan adalah sebesar satu kali gaji dengan tetap mengikuti kenaikan gaji per tahunnya dan dibayarkan tujuh hari sebelum menjelang hari raya sesuai dengan peraturan Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Republik Indonesia No. 6 Tahun 2016.



Keuangan

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Berbagai macam analisis keuangan yang telah dilakukan dapat bermanfaat untuk menentukan apakah bisnis Garuda layak untuk dijalankan atau tidak. Berdasarkan perhitungan Payback Period (PP) yang berjalan selama 5 tahun, didapat angka bahwa PP dari bisnis ini adalah 1 tahun 4 bulan, dimana angka ini masih berada dibawah 5 tahun. Melalui analisis Net Present Value (NPV), dapat dinyatakan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan, karena nilai NPV lebih besar dari 0 (nol), yaitu Rp 939.933.990. Selain itu, Profitability Index (PI) Garuda adalah sebesar 3,824 yang dimana angka tersebut lebih besar dari 1. Kemudian, berdasarkan analisis Break Even Point (BEP) yang telah dihitung sejak tahun 2024 hingga tahun 2028 didapatkan angka penjualan selalu berada di atas titik impas (BEP). Dari berbagai macam analisis keuangan yang telah dilakukan, dapat dinyatakan bahwa usaha elektronik Garuda layak untuk dijalankan.

Pengendalian Resiko Usaha

Untuk mengatasi risiko yang berhubungan dengan produk yang dijual, perusahaan perlu terus menghitung persediaan produk dan menghitung jumlah produk yang tersisa agar tidak terjadi kekosongan barang. Perusahaan juga perlu menentukan pemasok alternatif agar bila sewaktu-waktu pemasok utama mengalami permasalahan, perusahaan dapat membeli kebutuhan produk ke pemasok alternatif.

Risiko ketenagakerjaan dapat di atasi dengan pengawasan secara menyeluruh terhadap pengoperasian usaha. Perusahaan juga perlu memilih tenaga kerja yang baik pada saat proses seleksi karyawan serta memberikan pelatihan agar karyawan dapat bekerja dengan baik.

Regulasi yang dikeluarkan pemerintah dapat memberikan dampak negatif terhadap jalannya usaha. Untuk meminimalisir risiko akibat regulasi pemerintah, perusahaan perlu selalu sigap terhadap peraturan yang dikeluarkan pemerintah sehingga perusahaan dapat menyesuaikan diri dengan regulasi yang dikeluarkan pemerintah.

Pesaing memberikan berbagai risiko terhadap jalannya perusahaan. Untuk menanggulangi risiko pesaing, perusahaan harus dapat menempatkan dirinya dalam pasar dengan mengedepankan keunggulan dan diferensiasi perusahaan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



DAFTAR PUSTAKA

Berman Barry, Joel E. Evans, Patrili Chatterjee., *Retail Management A Strategic Approach Thirteenth Edition*, Pearson, 2018.

https://scholar.google.com/scholar?lookup=0&q=Berman,+Barry,+dkk.,+Retail+Management+A+Strategic+Approach+Thirteenth+Edition,+Pearson,+2018.&hl=id&as_sd t=0,5

David, R. Fred., *Strategic Management A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*, Pearson, 2021.

Hayat, Atma, dkk., *Manajemen Keuangan Buku Satu*, Madenatera, Yogyakarta, 2021.

<https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/strategic-management-a-competitive-advantage-approach-concepts-and-cases/P200000005870/9780135637142>

Hole, Yogesh, dkk., *Porter's Five Forces Model: Gives You A Competitive Advantage*, Jour Adv Research in Dynamical & Control Systems, Vol. 11, 04, *Special Issue*, 2019.

<https://www.jardcs.org/abstract.php?id=655>

Ivanov Dmitry, dkk., *Global Supply Chain and Operations Management A Decision – Oriented Introduction to The Creation of Value*, Springer, 2019.

<https://www.amazon.com/Global-Supply-Chain-Operations-Management/dp/331994312X>

Keller, Philip, *Marketing Management*, Global Edition, 2019.

Philip, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi Kedua Belas, Penerbit Erlangga, Jakarta. 2006

<https://onesearch.id/Record/IOS3774.JAKPU000000000104021>

Manajemen Keuangan, *Keputusan Investasi (Capital Budgeting)*, 2021.

<http://repository.uki.ac.id/4438/1/ManajemenKeuanganII.pdf>

Michael, dkk., *Five Forces Model Based Upon Michael E. Porter's Work*, 2020.

https://www.academia.edu/38586072/Five_Forces_Model_Based_Upon_Michael_E_Porters_Work

Rizal, win, dkk., *Profil Industri Mikro Dan Kecil Provinsi Bengkulu*, Badan Pusat Statistik Provinsi Bengkulu, 2021.

<https://bengkulu.bps.go.id/publication/2022/12/12/1c744bab648a53052acb5619/profil-industri-mikro-dan-kecil-provinsi-bengkulu-2021.html>

Samsudin, *Sosiologi Perkotaan Studi Perubahan Sosial dan Budaya*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2017.

<http://repository.iainbengkulu.ac.id/5115/>

Valor, Inno, *Porters's Five Forces*, 2018.

<https://lp2m.uma.ac.id/2022/10/14/analisis-porter-five-force-definisi-serta-penjelasan/>

SUMBER INTERNET

Accurate.id, Akuntansi Present Value, di akses pada 24 Februari 2023
<https://accurate.id/akuntansi/net-present-value/>

Accurate.id, Ekonomi Keuangan Analisis Kelayakan Investasi, di akses pada 21 Februari 2023,
<https://accurate.id/ekonomi-keuangan/analisis-kelayakan-investasi/>

Accurate.id, Marketing Manajemen Gaji Pokok, di akses pada 09 Februari 2023,
<https://accurate.id/marketing-manajemen/gaji-pokok-adalah/>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya atau tulis ini tanpa mengemukakan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Adb.id, Indonesia Economic Growth Strengthen, di akses pada 28 Februari 2023, <https://www.adb.org/id/news/indonesia-economic-growth-strengthen-2022-2023-> adb

Asana.com, Strategi Promosi, di akses pada 17 Februari 2023 <https://asana.com/resources/promotion-strategy>

Bengkulu.bps.go.id, Jumlah Penduduk Kota Bengkulu, di akses pada 14 Februari 2023 <https://bengkulu.bps.go.id/statictable/2021/06/16/492/jumlah-penduduk-provinsi-bengkulu-hasil-sensus-penduduk-2020-menurut-kabupaten-kota.html>

Bengkuluinteraktif.com, Sisme Elektronik diLingkungan Pemkot Bengkulu, di akses pada 18 Februari 2023, <https://www.bengkuluinteraktif.com/efisiensi-sistem-elektronik-di-lingkungan-pemkot-bengkulu>

Bengkuluprov.go.id, Kebijakan Upah Kabupaten Bengkulu, di akses pada 10 Februari 2023, <https://bengkuluprov.go.id/per-1-januari-2022-ump-bengkulu-naik-perusahaan-diimbau-sesuaikan-kebijakan-pengupahan/>

Bengkuluprov.go.id, Generasi Muda di Tuntut Lebih Kreatif, di akses pada 14 Februari 2023, <https://bengkuluprov.go.id/revolusi-industri-4-0-generasi-muda-dituntut-lebih-kreatif/>

Bengkuluprov.go.id, Kebijakan Pengupahan, di akses pada 11 Februari 2023 <https://bengkuluprov.go.id/per-1-januari-2022-ump-bengkulu-naik-perusahaan-diimbau-sesuaikan-kebijakan-pengupahan/>

BI.go.id, Laporan Perekonomian Provinsi Bengkulu, di akses pada 01 Februari 2023 <https://www.bi.go.id/id/publikasi/laporan/lpp/Pages/Laporan-Perekonomian-Provinsi-Bengkulu-Agustus-2022.aspx>

Bps.go.id, Upah Minimum Regional Provinsi, di akses pada 14 Februari 2023 <https://www.bps.go.id/indicator/19/220/1/upah-minimum-regional-propinsi.html>

Corporate.id, keuangan masyarakat, di akses pada 09 Februari 2023 <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/profitability-index/>

Corporatefinanceinstitute.com, Resources Market Postions Manajement, di akses pada 13 Februari <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/management/market-positioning/>

DataIndonesia.id., Sektor Detail Industri Elektronik, di akses pada 20 Februari 2023, <https://dataIndonesia.id/sektor-riil/detail/industri-elektronik-tumbuh-68-pada-kuartal-i2022>

Diskopukm.id, Dinas Koperasi UMKM Provinsi Bengkulu, di akses pada 13 Februari 2023 <https://diskopukm.bengkuluprov.go.id/expo-umkm-uptd-plut-dinas-koperasi-ukm-provinsi-bengkulu/>

Disnakertrans.bengkulu.id, Upah Minimum Kabupaten Bengkulu, di akses pada 05 Februari 2023, https://disnakertrans.bengkulutengahkab.go.id/postingan/detail_postingan/SURAK-KEPUTUSAN-UPAH-MINIMUM-KABUPATEN-BENGGKULU-TENGAH-TAHUN-2023-RESMI-DIKELUARKAN#:~:text=Keputusan%20ini%20mulai%20berlaku%20pada,Provinsi%20Bengkulu%20Bapak%20Dr.%20drh.

Disway.id, Kemenkumham Bengkulu Dorong UMKM Berbadan Hukum, di akses pada 23 Februari 2023, <https://radarbengkulu.disway.id/read/639474/kemenkumham-bengkulu-dorong-umkm-berbadan-hukum>

Gajime.com, Kelayakan Upah Tunjangan, di akses pada 11 Februari 2023,

1. Ditarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



<https://gajimu.com/pekerjaan-yanglayak/pengupahan/tunjangan/thr>

Gramedia.com, Pengertian Literasi, di akses pada 08 Februari 2023,
<https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-break-even-point/>

Indonesia.go.id, Narasi Indonesia Dalam Angka Ekonomi Kerja Industri, di akses pada 24 Februari 2023,
<https://indonesia.go.id/narasi/indonesia-dalam-angka/ekonomi/kinerja-industri-elektronika-menjanjikan>

Investopedia.com, Manajemen Keuangan, di akses pada 23 Februari 2023,
<https://www.investopedia.com/terms/p/paybackperiod.asp#:~:text=Investopedia%20%2F%20Tara%20Anand-What%20Is%20the%20Payback%20Period%3F,investment%20reaches%20a%20breakeven%20point.>

Kemenkeu.go.id, Manajemen Keuangan Nasional, di akses pada 14 Februari 2023
[https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/2013/1TAHUN2013UUPenjel.htm#:~:text=Selanjutnya%20Pasal%2033%20ayat%20\(4,kemajuan%20dan%20kesatuan%20ekonomi%20nasional.](https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/2013/1TAHUN2013UUPenjel.htm#:~:text=Selanjutnya%20Pasal%2033%20ayat%20(4,kemajuan%20dan%20kesatuan%20ekonomi%20nasional.)

Kemenperin.go.id, di akses pada 19 Februari 2023,
<https://www.kemenperin.go.id/artikel/22578/ghs>

Kemenperin.go.id., Menperin Agus Optimis Industri Tumbuh 5,5 Persen Pertama, , di akses pada 22 Februari 2023,
<https://kemenperin.go.id/artikel/22832/Menperin-Agus-Optimistis-Industri-Tumbuh-5,5-Persen-Tahun-2022>

Kompas.com., Apa Itu Pemasaran Jenis Fungsi, dan contohnya, di akses pada 14 Februari 2023,
<https://money.kompas.com/read/2021/10/08/160741926/apa-itu-pemasaran-definisi-jenis-fungsi-dan-contohnya?page=all>

MediaIndonesia.com, Ekonomi Pertumbuhan Negara, di akses pada 20 Februari 2023,
<https://mediaindonesia.com/ekonomi/551288/presiden-pertumbuhan-ekonomi-2022-kemungkinan-52-persen>

Mochamadbadowi.com, Profin Manajemen Marketing, di akses pada 18 Februari 2023,
[https://mochamadbadowi.com/news/competitive-profile-matrix-cpm.html#:~:text=The%20Competitive%20Profile%20Matrix%20\(CPM,tertentu%2C%20perusahaan%20sering%20menggunakan%20CPM.](https://mochamadbadowi.com/news/competitive-profile-matrix-cpm.html#:~:text=The%20Competitive%20Profile%20Matrix%20(CPM,tertentu%2C%20perusahaan%20sering%20menggunakan%20CPM.)

Omnipresent.com, Sistem Jaminan Kesehatan Bisnis, di akses pada 28 Februari 2023,
<https://www.omnipresent.com/articles/what-is-employee-compensation>

Open.lib.umn.edu, Manajemen Proses Seleksi, di akses pada 14 Februari 2023,
<https://open.lib.umn.edu/humanresourcemanagement/chapter/5-1-the-selection-process/>

Pajak.go.id, Peraturan Pajak Penghasilan dari Usaha yang diterima atau diperoleh wajib pajak, di akses pada 15 Februari 2023,
<https://www.pajak.go.id/id/peraturan/pajak-penghasilan-atas-penghasilan-dari-usaha-yang-diterima-atau-diperoleh-wajib-pajak>

Repository.iainbengkulu.ac.id, Manajemen Bisnis Digital, di akses pada 14 Februari 2023,
<https://repository.iainbengkulu.ac.id/5115/1/SOSIOLOGI%20PERKOTAAN%20%281%29.pdf>

Satudata.id, Informasi Perdagangan Luar Negeri, di akses pada 08 Februari 2023,
<https://satudata.kemendag.go.id/data-informasi/perdagangan-luar-negeri/impor-non-migas-komoditi>

Smallbusiness.id, Planning dan Organizing, di akses pada 08 Februari 2023,
<https://smallbusiness.chron.com/relationship-between-planning-organizing-10558.html>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



Smartinsights.com, Marketing Customer Segmentation Targeting, di akses pada 28 Februari, <https://www.smartinsights.com/digital-marketing-strategy/customer-segmentation-targeting/segmentation-targeting-and-positioning/>

Techtarget.com, Manajemen Bisnis Korporasi, di akses pada 10 Februari 2023, [https://www.techtarget.com/searchhrsoftware/definition/human-resource-management-0resources%20\(HR\).](https://www.techtarget.com/searchhrsoftware/definition/human-resource-management-0resources%20(HR).)

Vermont.gov, Manajemen Klasifikasi, di akses pada 01 Februari 2023, <https://humanresources.vermont.gov/classification-position-management/classification/job-specifications>

Web.pln.co.id, Pemerintah Putuskan Tarif Listrik Tetap PLN Siap dorong ekonomi dengan listrik andal, di akses pada 28 Februari 2023, <https://web.pln.co.id/media/siaran-pers/2023/01/pemerintah-putuskan-tarif-listrik-tetap-pln-siap-dorong-ekonomi-dengan-listrik-andal>

Yieldify, Market Segmentation, Manajemen Pasar Marketing, di akses pada 15 Februari, <https://www.yieldify.com/blog/types-of-market-segmentation/#:~:text=Market%20segmentation%20is%20the%20process,%2C%20psyc>
[hographic%2C%20geographic%20and%20behavioral.](https://www.yieldify.com/blog/types-of-market-segmentation/#:~:text=Market%20segmentation%20is%20the%20process,%2C%20psyc)

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

**PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA**

Telah diterima dari

Nama Mahasiswa / I :

Grahamitha

NIM

79190214

Tanggal Sidang :

12 April 2023

Judul Karya Akhir

Rencana Pendirian Usaha Elektronik 'GARUDA'
di Kota Bengkulu

Jakarta

05

Mei 20 23

Mahasiswa/I

Grahamitha

Pembimbing

5/5/23

(Signature)
Dr. M. Nur Hafid

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya atau informasi yang terdapat dalam dokumen ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBI KKG.
- Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBI KKG.