**“RENCANA BISNIS USAHA KAOS SABLON CUSTOM *EVERINKED* DI PADEMANGAN, JAKARTA UTARA”**

**Renaldi Darmawan**

Mahasiswa S1 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

[renaldidarmawan@gmail.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**

Renaldi Darmawan / 77150405 / 2019 / Rencana Bisnis Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* di Pademangan, Jakarta Utara / Dosen Pembimbing : Drs. Leonardus Saiman, M.Sc.

Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang kaos sablon dan konsep bisnis yang digunakan berkonsepkan toko online/*e-commerce.* Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* menjual kaos dengan sablon sesuai spesifikasi konsumen secara *online*. Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* berkantor di Jalan Pademangan 2 Gang 28 No.4, Pademangan, Jakarta Utara

Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* memiliki visi “Menjadi penyedia kaos sablon berkualitas di Jabodetabek.”. Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* juga memiliki misi untuk menyediakan produk kaos sablon berkualitas tinggi dengan harga kompetitif, menciptakan pelayanan yang baik, mudah, praktis, dan efisien, memasarkan produk kepada khalayak umum melalui media sosial, dan menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen

Seperti halnya bisnis yang lain, strategi pemasaran sangat diperlukan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap kehadiran Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED*. Dalam hal ini perusahaan *akan* melakukan berbagai upaya dalam pemasaran untuk meningkatkan *brand awareness*.

Sumber daya manusia sangat dibutuhkan untuk menunjang kegiatan operasional perusahaan. Saat ini direncanakan karyawan berjumlah delapan orang.

Investasi awal yang dibutuhkan oleh perusahaan sebesar Rp. 656,754,000 yang digunakan untuk cadangan kas, biaya peralatan, biaya perlengkapan, biaya sewa bangunan, serta biaya bahan baku. Investasi awal ini berasal dari tabungan pribadi penulis. Hasil analisis kelayakan usaha menunjukkan bahwa pada BEP nilai *sales* lebih tinggi dibandingkan biaya yang dikeluarkan, yaitu sebesar Rp. 1.740.105.000 dibanding Rp. 561.538.877

Dengan NPV *(Net Present Value)* sebagai tolak ukur perusahaan menjalankan inveistasi, sebesar 1.271.177.394, dan IRR *(Internal Rate of Return)* yang membandingkan  *NPV* dengan suku bunga kredit, diperoleh nilai sebesar 64,050% yang lebih besar dari tingkat bunga yang telah ditetapkan sebesar 10%, sedangkan *payback period* diperoleh 1 tahun 6 bulan 27 hari dengan batas maksimal 5 tahun sebagai indikasi waktu balik modal, dan dengan *profitability index,* yaitu indeks yang mengukur profitabilitas perusahaan, dengan nilai1,936*.*  Kesimpulan dari analisis kelayakan investasi ini adalah bisnis ini layak untuk dijalankan.

***ABSTRACT***

*Renaldi Darmawan* / *77150405 / 2019* / *Business Plan for Custom Printed Tee EVERINKED Business in Pademangan, North Jakarta* / *Supervisor : Drs. Leonardus Saiman, M.Sc.*

*Custom Printed Tee EVERINKED is a business engaged in t-shirt printing, using online/e-commerce based business. Custom Printed Tee EVERINKED sells t-shirt based on customer specification through online selling. Custom Printed Tee EVERINKED is located on Jalan Pademangan 2 Gang 28 No. 4, Pademangan, North Jakarta*

*Custom Printed Tee EVERINKED has the vision to be “a reputable printed t-shirt vendor which is flexible in Greater Jakarta Area.*

*Custom Printed Tee EVERINKED also has the mission to provide custom printed t-shirt with high quality and reasonable price, creating a good, easy, practical, and efficient service, marketing our products to the people through social media, and providing t-shirts with customizability according to customers.*

*Custom Printed Tee EVERINKED provides custom printed t-shirt that can be customized with customer’s specification*

*Like other businesses, a marketing strategy is required to increase people’s awareness of the presence of the company.*

*To do so, Custom Printed Tee EVERINKED will do various efforts in marketing to increase brand awareness of Custom Printed Tee EVERINKED*

*Human Resources is required to run the operational errands in Custom Printed Tee EVERINKED. To this date, it is planned to hire nine workers.*

*The initial investment for Custom Printed Tee EVERINKED is Rp. 656,754,000, which will be used for cash deposit, equipment costs, supplies costs, rental costs, and raw materials. Initial investment comes from writer’s account. The results of financial analysis show that the BEP of sales value is higher than the costs incurred, which is* *Rp. 1.740.105.000 by Rp. 561.538,877*

*With Net Present Value, as an indicator of company’s ability to run its equity, is 1.277.177.394. With Internal Rate of Return, as a comparison to national return rate, is 64,050,%, greater than predetermined rate of 10%, with payback period of 1 years, 6 months, and 27 days, with maxima l of 5 years, to indicate a company’s payback period on equity, and 1,936 on profitability index, It is concluded by financial feasibility analysis that this business is feasible to run.*

**Keyword : Bisnis Kaos Sablon *Custom*, Kaos Sablon *Custom***

**PENDAHULUAN**

**Konsep Bisnis**

Dewasa ini, kebutuhan akan kaos sablon kian meningkat. Kaos sablon yang merupakan bentuk pakaian yang paling praktis, juga merupakan media komunikasi yang efektif, dimana si pemakai kaos dapat menyampaikan pesan melalui kaos yang dipakai. Maka dari itu, kaos bersablon ini dapat digunakan oleh banyak pihak sebagai sarana penyampaian pesan, contohnya penggunaan kaos bergambar partai politik untuk penyampaian kampanye partai tersebut, atau penggunaan kaos bersablon sebagai seragam dalam suaitu event suatu komunitas atau perusahaan. Selain itu, kebutuhan akan kaos sablon untuk pemakaian pribadi juga terus meningkat, karena sebagian besar merek distro penyedia kaos bersablon tidak menyediakan kaos dengan gambar atau sablon yang persis diminta oleh konsumen. Maka dari itu, bisnis kaos sablon menjadi salah satu sektor bisnis yang menjanjikan, karena kebutuhan dan permintaan terhadap kaos akan terus ada.

Industri kaos sablon adalah sektor industri yang sangat kompetitif. Banyaknya permintaan konsumen dan spesifikasinya, dan banyaknya juga vendor kaos sablon dengan kelebihannya masing-masing, membuat konsumen dapat mencari vendor kaos sablon yang paling cocok dengan kebutuhannya. Maka, vendor sablon harus memiliki spesifikasi yang cocok dengan apa yang diminta banyak konsumen, sehingga konsumen tidak ragu untuk membeli atau melakukan pembelian kembali ke vendor yang sama, bahkan merekomendasikan vendor tersebut ke pihak yang akan berkepentingan kedepannya, khususnya pada wilayah Jabodetabek, yang merupakan pusat komersil dan pusat lifestyle dan juga merupakan wilayah yang memiliki penduduk terbanyak di Indonesia.

**Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan**

Visi: “Menjadi penyedia kaos sablon yang berkualitas di Jabodetabek”.

Misi:

* Menyediakan produk kaos sablon berkualitas tinggi dengan harga kompetitif.
* Menciptakan pelayanan yang baik, mudah, praktis, dan efisien.
* Memasarkan produk kepada khalayak umum melalui media sosial
* Menyediakan produk yang sesuai kebutuhan konsumen dan komunitas.

**Peluang Bisnis**

Banyaknya jumlah penduduk Indonesia, dan permintaan akan kebutuhan dasar berupa kaos di Indonesia telah menjadi indikator bahwa perusahaan kaos di Indonesia memiliki potensi yang sangat besar. Jika diarahkan ke sasaran pasar yang tepat, dan jika perusahaan dapat beradaptasi dengan kebutuhan dan teknologi baru, maka permintaan akan kaos custom dapat terus berkembang, dan bertahan lama. Perusahaan dapat menganalisa kelebihan yang dimiliki oleh internal, dan juga dapat mempelajari kekurangan yang dijumpai dalam eksternal, sehingga perusahaan dapat menjadi vendor yang dapat menjawab segala kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, prospek perusahaan ini sangatlah baik.

**Kebutuhan Dana**

Sumber pendanaan Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* berasal dari pendanaan pribadi dengan orangtua dan beberapa rekan pemilik sebagai sumber dana. Hal ini dilakukan untuk mengurangi risiko beban bunga dan tingkat pengembalian dengan waktu yang cukup lama. Modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha EVERINKED adalah Rp. 656,754,000.

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

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

1. Konsumen melihat promosi atau iklan yang tertera di internet atau *e-commerce.*
2. Konsumen mengakses *website* atau *e-commerce* yang telah disediakan oleh perusahaan.
3. Konsumen dapat mendesain kaos dalam *widget* yang telah disediakan
4. Konsumen memasukkan spesifikasi pesanan ke dalam *website* atau *e-commerce.*
5. Konsumen mendapatkan informasi tagihan dan cara pembayaran.
6. Konsumen membayar melalui cara pembayaran yang disediakan.
7. Perusahaan memproses pesanan hingga menjadi produk jadi sesuai spesifikasi.
8. Perusahaan mengirimkan produk jadi ke alamat yang ditentukan.

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

1. Perusahaan memesan barang yang diperlukan dan melakukan pembayaran
2. Pesanan diantar ke tempat usaha
3. Yang bertugas mengecekk dan mendata barang yang diantar, dan kemudian disimpan di gudang.

**Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha**

1. Hygmatic *“High Tech”* A2 Import
2. *Cartridge & Infus Solution*
3. *Maintenance Compatile*
4. *Closed Circuit Television* (CCTV)
5. Mesin *Press*
6. *Router*
7. Mesin *Cutting Sticker Silhouette Cameo*
8. Monitor
9. Laptop
10. Meja Kantor
11. Meja Lipat
12. Printer Epson L120
13. Rak File
14. Meja *Front Office*
15. *Air Conditioner*
16. Kipas Angin
17. Kursi Kerja
18. Kursi Plastik
19. Meja CEO
20. *Xiaomi Redmi 7 Pro*
21. Mesin Jahit *Singer Jaguar J21*
22. Mesin Obras *Butterfly GN1*
23. Mesin Potong *Octa RS100*
24. Sepeda Motor Mio *Soul X*

**STRATEGI BISNIS**

**Pemasaran**

*Segmentation, Targeting, dan Positioning*

Segmentasi Geografis

Segmentasi secara geografis berarti membagi pasar menjadi unit-unit geografis yang berbeda seperti negara, pulau, provinsi, kota, iklim dan pemukiman. Mendirikan usaha harus memperhatikan pangsa pasar yang ada pada lokasi sekitar. Perusahaan akan beroperasi di Pademangan, Jakarta Utara dengan domain Jabodetabek, sehingga mayoritas konsumen telah tersegmentasi di wilayah tersebut. Jabodetabek yang memikili populasi sebanyak kurang lebih 40 juta menjadi pasar yang sangat luas bagi industri kaos sablon. Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* memanfaatkan jasa kurir, sehingga seluruh penjuru Jabodetabek dapat melakukan transaksi tanpa harus datang ke toko fisik.

Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis mengelompokkan pasar berdasarkan beberapa variabel seperti usia, jenis kelamin, dan pendapatan. Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* menjual kaos sablon yang dapat digunakan oleh semua kalangan, baik usia, penghasilan, dan jenis kelamin. Dapat dikataskan dalam segmentasi usia, perusahaan menargetkan dalam usia 15-64, baik pria maupun wanita. Berdasarkan pendapatkan, perusahaan mematok harga untuk masyarakat kelas menengah, dengan pendapatan Rp 4.000.000 keatas, dan juga menengah keatas untuk beberapa variasi produk lainnya. Produk yang ditawarkan juga cocok untuk segala budaya, kepribadian, dan gaya hidup, mengingat produk yang dijual bersifat custom artinya sesuai dengan keinginan pembeli.

Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis berarti membagi pelanggan menjadi kelompok-kelompok tertentu berdasarkan status sosial, gaya hidup dan kepribadian. Dari dahulu hingga saat ini, konsumen menjadikan fashion sebagai gaya hidup mereka. Gaya hidup merupakan variabel yang membuat orang cenderung konsumtif. Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* memfokuskan produknya untuk masyarakat yang mempunyai gaya hidup yang ekspresif dalam fashion¸ dimana masyarakat dapan mengekspresikan dirinya melalui kaos yang dikenakan. Untuk status sosial, Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* memiliki varian produk yang bermerek, seperti Gildan dan New State Apparel yang cocok untuk kelas sosial menengah keatas, dan kaos cotton combed 30s untuk kelas sosial menengah. Dalam kepribadian, perusahaan tidak memberlakukan fokus, sekali lagi karena produk dari Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* dapat disesuaikan dengan kepribadian masing masing pembeli.

Segmentasi Tingkah Laku

Segmentasi tingkah laku berarti mengelompokkan pelanggan pada pengetahuan, sikap, penggunaan dan atau reaksinya terhadap suatu produk dan atau jasa. Fokus Segmentasi dari Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* adalah melayani permintaan pembeli untuk kaos sablon yang sesuai dengan permintaan konsumen, baik kuantitas, desain, dan kualitas.

**Target** : Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* menargetkan semua kalangan 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:

a. Periklanan (advertising)

Tidak dapat dipungkiri lagi bahwa pengaruh internet dan media sosial sangatlah besar terhadap kehidupan manusia di tahun-tahun terakhir ini. Hampir seluruh perhatian masyarakat berada pada media sosial dan internet. Maka, Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* memanfaatkan momentum ini untuk memasarkan produknya melakui media sosial seperti Instagram, Facebook, Twitter, termasuk menggunakan jasa iklan yang telah disediakan oleh media sosial tersebut. Perusahaan berencana untuk menggunakan juga Google AdSense untuk mengiklankan produknya di YouTube dan website yang menggunakan platform Google lainnya. Perusahaan akan memberikan konten yang digunakan untuk mengiklankan produknya ke penyedia jasa iklan internet diatas, dan kemudian membayar biaya iklan yang telah disepakati. Perusahaan juga menggunakan aplikasi komunikasi yang telah disediakan oleh media sosial tersebut seperti Direct Messages, dan Story, Feed¸ untuk menunjukkan produk produk hasil produksi dari perusahaan. Fitur-fitur tersebut juga dapat digunakan untuk menginformasikan konsumen akan promo-promo yang kedepannya akan dilaksanakan oleh perusahaan

b. Promosi penjualan (sales promotion)

Kerja sama perusahaan dengan e-commerce¬ besar seperi BukaLapak, Tokopedia, dan Shopee, AliExpress dan Amazon menghadirkan peluang baru untuk perusahaan mempromosikan produknya melalui platform yang terlah disediakan e-commerce tersebut. Perusahaan akan berpartisipasi mendaftarkan produknya agar terdaftar dalam rentetan promosi yang disediakan oleh e-commerce¬ tersebut seperti flash sale, gratis ongkir, voucher diskon, dan lain sebagainya. Fitur yang telah disediakan akan meningkatkan brand exposure kepada konsumen, dan juga menarik minat konsumen untuk segera membeli produk tersebut. Perusahaan berencana akan menggunakan fitur flash sale, yaitu diskon kilat untuk ¬e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, dan BukaLapak. Perusahaan juga akan menggunakan promosi seperti kupon gratis ongkos kirim, dan voucher diskon untuk semua e-commerce di atas

Untuk e-commerce luar negeri seperti AliExpress dan Amazon, perusahaan berencana untuk menggunakan jasa free delivery yang sering disediakan oleh kedua ¬e-commerce di atas, yang memungkinkan produk dapat dibeli oleh seluruh konsumen di seluruh penjuru dunia.

c. Pemasaran Langsung

Promosi dari mulut ke mulut merupakan salah satu cara yang efisien karena selain memberikan kesan seperti testimoni produk, penulis juga tidak perlu mengeluarkan biaya lagi. Bila melalui online atau sosial media perusahaan sudah mendapatkan image atau persepsi yang diharapkan di mata konsumen, maka akan dengan mudah dan cepat menjadi terkenal di dalam lingkungan itu.Selain dilakukan perusahaan, pemasaran ini juga dapat memanfaatkan pelanggan yang telah membeli di Usaha Kaos Sablon Custom EVERINKED. Perusahaan akan membangun produk yang berkualitas, layanan yang prima, dan promosi yang menarik, supaya promosi dari mulut ke mulut ini berjalan dan menarik calon pembeli lainnya.

**Organisasi**

Usaha Kaos Sablon Custom *EVERINKED* 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. Balas jasa kepada karyawan perlu diberikan oleh pihak perusahaan atas waktu dan tenaga yang diberikan keryawan terhadap perusahaan. Perusahaan wajib membalas jasa dengan memberikan gaji dan THR (Tunjangan Hari Raya) kepada karyawannya.

Berdasarkan konsep di atas, perusahaan memberikan kompensasi kepada karyawannya berupa pembayaran langsung dalam bentuk gaji dan pembayaran tidak langsung dalam bentuk tunjangan hari raya.

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 Kaos Sablon *Custom EVERINKED* kepada para karyawannya adalah gaji pokok per bulan dan tunjangan hari raya sebesar gaji pokok selama 1 bulan.

**Keuangan**

1. Dalam pendirian usaha Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* menggunakan modal sendiri yang berasal dari tabungan pribadi penulis dan donasi orangtua. modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usahaadalah Rp Rp. 656,754,000.
2. Hasil analisis kelayakan usaha menunjukkan bahwa pada BEP nilai *sales* lebih tinggi dibandingkan biaya yang dikeluarkan. Untuk NPV memperoleh nilai sebesar 1.271.177.394. Untuk IRR diperoleh nilai sebesar 64,050% yang lebih besar dari tingkat bunga yang telah ditetapkan sebesar 10,00%, sedangkan *payback period* diperoleh 1 tahun 6 bulan 27 hari dengan batas maksimal 5 tahun, juga dengan *profitability index* 1,936. Kesimpulan dari analisis kelayakan keuangan ini adalah Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED* layak untuk dijalankan

**Pengendalian Risiko**

Berikut adalah rencana pengendalian risiko yang dilakukan oleh Usaha Kaos Sablon *Custom EVERINKED:*

Dalam menghadapi risiko produk tidak laku atau usaha yang tidak menguntungkan, perusahaan harus terus melakukan analisis untuk mencari tahu penyebab tidak lakunya produk. Jika penyebab sudah ditemukan, maka perusahaan harus memutuskan langkah selanjutnya agar perusahaan dapat menjual produknya dan menjadi perusahaan yang menguntungkan.

Dalam menghadapi risiko ketidakmampuan perusahaan dalam menjaga konsistensi kualitas sablon kaos, perusahaan akan melakukan training supaya melatih staf bagian-staf bagian agar dapat bekerja dengan cepat tanpa mengurangi kualitas kaos dan tidak terburu-buru sehingga mengorbankan kualitas kaos.

Dalam menghadapi risiko kosongnya stok baju dan keterlambatan pengiriman bahan kaos polos ke gudang, perusahaan akan mencari beberapa agen pemasok lain yang memliki produk bahan baku yang sama sebagai alternatif apabila pemasok utama tidak dapat memenuhi pesanan bahan baku perusahaan.

Dalam menghadapi risiko pengeringan sablon kaos dengan suhu tertentu, perusahaan dapat menggunakan alat-alat yang ada untuk membantu proses pengeringan, seperti kipas angin dan mesin press. Perusahaan juga berencana akan membeli alat pengering untuk mempercepat proses pengeringan apabila dibutuhkan.

Dalam menghadapi risiko keterlambatan pengiriman, perusahaan akan menggunakan langkah preventif dengan strategi under promise yaitu menjanjikan waktu yang lebih lama dari waktu pengerjaan dan over deliver yaitu mengirim dengan waktu yang lebih cepat dari yang dijanjikan. Apabila konsumen masih mengalami keterlambatan, perusahaan harus memenuhi ganti rugi yang kemudian dapat dirundingkan dengan konsumen.

**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 (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases,* Edisi 15, *Pearson Education.*

Heizer, Jay dan Barry Render (2017), Manajemen Operasi, Edisi 11, Jakarta: Salemba Empat.

Kotler, Philip dan Gary Amstrong (2016), *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.

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

Hanggraeni, Dewi (2012), *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Lembaga Penerbit FEUI

Robbins, Stephen P (2017), Perilaku Organisasi, Edisi 16, Jakarta: Salemba Empat.

Kotler, Philip, Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 16, *Global Edition, Pearson Education*.

Griffin, Ricky W, Ronald J Ebert (2018), *Business Essentials*, *12th Edition*, *Prentice Hall.*

Hery, S.E., M.Si., Crp, Rsa (2016), Analisis Laporan Keuangan, Jakarta : Grasindo

Suryana, Achmad (2019), Pengembangan Kewirausahaan Untuk Pemberdayaan Ukm Daerah, 11th Edition, Jakarta : Yayasan Pustaka Obor Indonesia

Sulindawati, Ni Luh Gede Erni, Gede Adi Yuniarta, I Gusti Ayu Purnamawati (2019), Manajemen Keuangan Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bisnis, Depok : PT. Raja Grafindo Persada

**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)* Bab I pasal 1. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia 2008. *Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)* Bab IV pasal 6. Sekretariat Negara. Jakarta.

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

**Sumber Internet :**

Produk Domestik Regional Bruto (Lapangan Usaha), diakses Juni 2019

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

Direktorat Jendral Pajak, diakses Januari 2019

[www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id)

5 Faktor Penting Dalam Merencanakan dan Menyiapkan Bisnis Kaos Sablon

<http://solusiukm.com/5-faktor-penting-dalam-merencanakan-dan-menyiapkan-bisnis-kaos-sablon/>

Tarif Dasar Listrik PLN, Listrik Org. Indonesia, diakses Juli 2019

<http://listrik.org/pln/tarif-dasar-listrik-pln/>

Tingkat Inflasi di Indonesia, diakses Agustus 2019

<http://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/Default.aspx>

Tingkat Suku Bunga Kredit Modal Kerja, diakses Agustus 2019

<https://www.bca.co.id/bisnis/produk-dan-layanan/pinjaman/kredit-modal-kerja>