**RENCANA PENDIRIAN USAHA TEMPAT KURSUS BAHASA INGGRIS**

**BRIGHT ENGLISH COURSE**

**DI TAMAN HARAPAN BARU, BEKASI UTARA**

**Sella Juniati**

Mahasiswa S1 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

juniatisella@yahoo.com

**Martha Ayerza Esra, S.E, M.M.**

Pembimbing

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Telp: (021)65307062/Fax: 6530 6971

**ABSTRAK**

Sella Juniati / 78150529 / 2018 / *Business Plan Establishment of “Bright English Course “ English Tutoring in* Taman Harapan Baru*, North Bekasi / Mentor:* Martha Ayerza Esra, S.E, M.M

*This company provides english tutoring service for children between the ages of four to twelve years (kinderganden and elementary school ) an easy to understand and fun learning system are given so that the children could understand subject much easier.*

*The company is planned to operate on January 2020 and will be established in Taman Harapan Baru, Blok C1 no 10, North Bekasi.*

*The methods used for feasibility analysis are Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index, Internal Rate of Return, and Break Event Point. On an analysis payback periodnless than 5 years, exactly in 2 years 5 months, 26 days. NPV calculation, the value is more than 0 that is Rp* 1. 666.273.064. *for* *Profitability Index*, *more than 1 that is* 3,058103936*. For an IRR value is 52,58% that is more than standart interest rate, which is 44%, and value sales made by Bright English Course is more than BEP value each year. From the whole analysis that are mentioned above , the business Bright English Course is deemed acceptable.*

Key word : English Tutoring

Sella Juniati / 78150529 / 2018 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Tempat Kursus Bahasa Inggris “*Bright English Course*” di Taman Harapan Baru Bekasi Utara / Pembimbing: Martha Ayerza Esra, S.E, M.M.

Perusahaan ini menyediakan jasa kursus bahasa inggris untuk anak-anak yang berusia empat sampai sebelas tahun (tingkat taman kanak-kanak dan sekolah dasar). Sistem pembelajaran yang mudah dipahami dan menyenangkan diberikan agar anak-anak dapat memahami pembelajaran dengan lebih baik.

Perusahaan ini mulai beroperasi pada bulan Januari 2020 dan akan didirikan di Taman Harapan Baru Blok C1 no 10, Bekasi Utara.

Metode yang digunakan dalam analisis kelayakan usaha adalah *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index, Internal Rate of Return,* dan *Break Event Point.* Pada analisis *Payback Period* kurang dari 5 tahun yaitu 2 tahun 5 bulan 26 hari. Perhitungan NPV, nilainya lebih besar dari 0 yaitu Rp 1.666.273.064. Untuk *Profitability Index*, lebih besar dari 1 yaitu 3,058103936, untuk nilai IRR sebesar 52,58% lebih besar dari tingkat bunga yang telah ditetapkan sebesar 44%, dan nilai penjualan yang dilakukan Bright English Course lebih besar dari nilali BEP setiap tahunnya. Dari keseluruhan analisis tersebut menunjukan bahwa usaha tempat kursus bahasa inggris *Bright English Course* layak untuk dijalankan.

Kata kunci : Kursus Bahasa Inggris

**PENDAHULUAN**

**Ide Bisnis**

 *Bright English Course* hadir menawarkan investasi pendidikan untuk meningkatkan kualitas diri dibidang bahasa asing yang semakin hari semakin dibutuhkan keahliannya guna menapaki karier yang diperlukan. Untuk meningkatkan sumber daya manusia yang lahir dan berkembang pada era globalisasi ini maka *Bright English Course* sebagailembaga pendidikan bahasa turut serta dalam memajukan masyarakat Indonesia khususnya di bidang bahasa inggris.

 *Bright English Course* ini memiliki prospek yang cerah dan menjanjikan, karena sangat dibutuhkan oleh banyak orang baik anak-anak, remaja, maupun orang dewasa. Baik untuk meningkatkan keterampilan berkomunikasi, untuk keperluan pekerjaan, untuk mendukung pendidikan yang ditempuh, maupun untuk keperluan bisnis yang dijalankan agar bisa bersaing, khususnya bagi para pengusaha.

**Visi dan Misi**

1. Visi dari *Bright English Course* yaitu :

“Menghasilkan lulusan yang berkualitas dan menjadi *Trendsetter* pusat Bahasa Inggris di Jabodetabek pada tahun 2024”

1. Misi dari *Bright English Course* :
2. Memberikan pembelajaran yang efektif, efisien, menyenangkan dan mengajar dengan sistem standar keunggulan internasional
3. Menciptakan, mengembangkan, dan memberdayakan layanan berkualitas dari waktu ke waktu untuk kepuasan pelanggan
4. Menciptakan dan mempertahankan hubungan kemitraan yang harmonis dengan murid, dan orang tua.

**Besarnya Peluang Bisnis**

 Bahasa Inggris di era globalisasi sekarang sudah menjadi kebutuhan di dalam kehidupan sehari-hari, segala aspek mulai dari berkomunikasi, dalam dunia pendidikan, pekerjaan, dan teknologi sudah berbasis dengan penyampaian bahasa inggris.

Saat ini populasi masyarakat dari waktu ke waktu tumbuh dengan pesat. Seiring pesatnya pertumbuhan populasi masyarakat, kesempatan kerja yang ditawarkan menjadi tidak seimbang. Hal ini, tentu saja akan berpengaruh terhadap tingkat pengangguran yang kian tumbuh dan merambah dari waktu ke waktu.

 Ketidakseimbangan kesempatan kerja dapat menyebabkan munculnya persaingan antara para pencari kerja. Para pencari kerja saling berlomba dalam pemenuhan persyaratan dunia kerja dengan melengkapi dan membekali dirinya melalui pendidikan formal dan non formal. Hasil akhir dari hal ini, para pencari kerja yang berpendidikan, terampil dan berpengalaman khususlah yang dapat berhasil memenuhi peluang kerja yang ditawarkan. Sementara yang tidak memenuhi kualifikasi akan menambah daftar panjang angka pengangguran di Indonesia.

 Fenomena inilah yang menjadi adanya peluang usaha yang besar untuk *Bright English Course* sebagai salah satu usaha jasa pendidikan bahasa inggris dan juga pelatihan dan pengembangan keterampilan sumber daya manusia berstandar internasional yang berorientasi kepada mutu dan pelayanan, *Bright English Course* memberikan pelatihan dini yang dimulai dari anak berusia 4 tahun sampai dengan usia 11 tahun.Karena, belajar bahasa asing sebelum usia 10 tahun akan membantu seseorang mencapai tingkat kemahiran yang lebih cepat. Maka dari itu kita mentargetkan pasar dari mulai Tk sampai dengan SD, Karena para pelajar di atas 11 tahunterkadang sudah memiliki kesibukan masing masing.

**Kebutuhan Dana**

Kebutuhan akan dana merupakan kebutuhan usaha yang tidak akan pernah lepas, mulai dari persiapan perusahaan berdiri sampai perusahaan sudah beroperasi.

Maka dari itu *Bright English Course* membutuhkan dana agar bisa berdiri dan beroperasi.Dana yang diperkirakan untuk menjalankan bisnis *Bright English Course.* adalah Rp **809.615.605,00**dengan menggunakan dana pribadi yang memiliki harapan dapat memperluas usaha dikemudian hari.

Dana tersebut akan digunakan untuk sewa kios, peralatan kantor, perlengkapan kantor, gaji karyawan, serta kebutuhan kas dan biaya perizinan. Dana yang diperlukan akan digunakan untuk kegiatan operasional dan keberlangsungan usahadari persiapan perusahaan berdiri sampai perusahaan sudah beroperasi. Biaya tersebut berupa biaya *Bright English Course* selama satu tahun.

**RENCANA JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN**

**Proses Operasi Jasa**

Alur proses operasi jasa Bright English Course ke konsumen secara garis besar yaitu :

1. Tahap registrasi atau pendaftaran peserta didik baru
2. Tahap pembelajaran
3. Tahap kelulusan dimana hasil perkembangan anak dalam belajar akan ditinjau dan disampaikan

kepada orangtua murid.

**Proses Penerimaan Murid Baru di *Bright English Course***

1. Calon konsumen datang ke *Bright English Course.*
2. Calon konsumen yang datang ke *Bright English Course* akan disambut dengan ramah oleh bagian administrasi dan memberikan buku tamu..
3. Calon konsumen mengisi buku daftar tamu dan *inquiry list.*
4. Bagian administrasi memberikan Informasi yang dibutuhkan oleh calon konsumen.
5. Calon konsumen yang datang dan mendapatkan informasi dari bagian administrasi *Bright English Course* mempunyai tiga kemungkinan, yaitu tidak mendaftar, mendaftar di kemudian hari atau langsung mendaftar.
6. Calon konsumen yang mendaftar akan diberikan *form* pendaftaran dan mengisi data-data yang harus di lengkapi.
7. Calon komsumen mengisi *form* pendaftaran dan juga jadwal pilihan hari sesuai dengan jadwal kesibukan masing-masing.
8. Bagian administrasi akan menginput data mengenai konsumen.
9. Setelah menginput data maka admin *Bright English Course* akan memberitahukan jadwal *placement test* yang serentak dengan calon murid lainnya.
10. Calon konsumen mengisi form *placement test.*
11. Calon konsumen mengikuti *placement test* agar diketahui tingkat yang sesuai dengan kemampuannya.
12. Guru koordinator akan memeriksa hasil dari *placement test,* kemudian hasil tingkat murid akan diberikan ke bagian administrasi.
13. Setelah mengoreksi hasil *placement test* maka bagian administrasi akan menelfon konsumen untuk memberitahu kelas apa yang didapat dan juga jadwal murid tersebut masuk les.
14. Setelah mengetahui kelas dan hari yang didapat sang konsumen akan melakukan pembayaran secara tunai.
15. Bagian keuangan akan mencetak bukti pembayaran yang akan diberikan kepada konsumen dan bagian admisnistrasi dan juga memberikan buku sesaui dengan level sang anak.
16. Konsumen menerima bukti pembayaran dan juga buku.
17. Setelah tahapan admisnistrasi selesai, murid dapat mengikuti pembelajaran sesuai dengan kelas yang mereka pilih.

**Proses Kelulusan di Tempat Kursus Bahasa Inggris *Bright English Course***

1. Proses penerimaan murid
2. Proses belajar mengajar
3. Proses evaluasi para murid oleh guru-guru *Bright English Course*
4. Pengambilan sertifikat oleh orang tua murid serta berkonsultasi dengan guru.
5. Proses Kelulusan

**Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan**

1. Mencari informasi pemasok dan ketersediaan produk yang akan dibeli
2. Membuat daftar bahan baku yang akan dibeli
3. Memberikan daftar bahan baku kepada pemasok
4. Pemasok Menerima order dari *Bright English Course* dan memberikan total invoce pembelanjaan
5. *Bright English Course* menerima invoce pembelanjaan dan melakukan pembayaran
6. Pemasok melalukan pengecekan konfirmasi pembayaran dan melakukan pengiriman barang
7. Menerima barang pesanan

**Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha**

Penggunaan teknologi sangat diperlukan dalam usaha pendirian usaha Bright English Course. Penggunaan teknologi yang tepat dapat meningkatkan efektivitas dan efiensi kegiatan operasional bisnis. Berikut merupakan kebutuhan teknologi dan peralatan usaha yang akan digunakan oleh Bright English Course:

PC/Notebook/Laptop

Laptop diperlukan untuk mempermudah proses *input* dan *output* data dan informasi yang menunjang bagian administrasi seperti penyimpanan data, pembuatan dokumen, dan lain sebagainya.

* + - 1. *Wifi*

*Wifi* diperlukan ketika bagian pemasaran ingin melakukan promosi di berbagai media sosial atau menyampaikan informasi-informasi terkait usaha agar tetap terjalin hubungan dengan para konsumen.

* + - 1. Telepon/ *Smartphone*

Telepon dan *Smartphone* digunakan untuk menunjang aktivitas bisnis *Bright English Course* untuk berhubungan dengan pemasok, konsumen,dan untuk pemasaran bisnis *Bright English Course* di internet dan media sosial.

* + - 1. *Printer*

Alat pencetak atau *Printer* digunakan untuk mencetak dokumen yang berhubungan dengan kegiatan operasional *Bright English Course.*

* + - 1. *Proyektor*

*Proyektor* digunakan untuk menampilkan gambar, video atau pun menonton film bersama untuk menunjang salah satu aktivitas yang ada di *Bright English Course.*

**STRATEGI BISNIS**

**Pemasaran**

*Segmentation, targeting, positioning*

1. Segmentasi Geografi : Segmentasi secara geografis berarti membagi pasar menjadi unit-unit geografis yang berbeda seperti negara, pulau, provinsi, kota, iklim dan pemukiman. *Bright English Course* berlokasi di Taman Harapan Baru Blok C1 no 10, Pejuang, Medan Satria Bekasi Utara. Lokasi ini dipilih karena tergolong strategis dengan jumlah sekolah dan pelajar taman kanak-kanak maupun sekolah dasar yang tinggi, dan juga lokasi tersebut dekat dengan jalan raya utama dan dekat dengan perumahan .
2. Segmentasi Demografi : Pada kelompok usia pasar yang dituju oleh *Bright English Course* ialah pengguna jasa dengan kisaran usia empat hingga sebelas tahun. Pada kelompok jenis kelamin, *Bright English Course* tidak berfokus pada kelompok tertentu, melainkan menerima seluruh pelajar perempuan dan laki-laki. Berdasarkan pendapatan ekonomis, focus *Bright English Course* adalah orang tua pelajar dengan pendapatan lebih dari Rp 4.000.000 (empat juta rupiah) per bulan.
3. Segmentasi Psikografis : Berdasarkan segmentasi ini *Bright English Course* menargetkan para konsumen yang menjungjung tinggi pendidikan, di mana mereka memiliki pandangan bahwa pendidikan yang baik dan berkualitas merupakan sesuatu yang harus diperoleh individu sejak usia dini.
4. Segmentasi Tingkah Laku : Pada segmentasi ini *Bright English Course* berfokus pada pelayanan para tenaga pengajar yang membuat murid merasa nyaman dengan metode pengajaran yang *fun*.

 Berdasarkan segmentasi tersebut maka target *Bright English Course* ialah anak-anak pelajar taman kanak-kanak dan sekolah dasar dengan kisaran usia empat hingga sebelas tahun, yang berdomisili di Bekasi. Pangsa pasar *Bright English Course* juga dapat berasal dari wilayah lain, tidak terbatas pada wilayah Cakung di Jakarta Timur. *Positioning* yang dijunjung oleh *Bright English Course,* yaitu “*Confidence and Fun Learning”* yang berarti pelajaran yang menyenangkan untuk meningkatkan kepercayaan diri.

Dalam melakukan kegiatan promosi, Bright English Course berencana untuk menggunakan beberapa alternative promosi yang sesuai dengan bisnis yang dijalankan oleh Bright English Course. Beberapa promosi yang dilakukan oleh Bright English Course antara lain :

1. Presentasi ke Sekolah

 Metode pemasaran ini dilakukan oleh *Bright English Course* dengan menjalin kerjasama dan hubungan baik dengan taman kanak-kanak dan juga sekolah dasar yang berlokasi di daerah Bekasi dengan cara menjadikan kursus bahasa inggris ini sebagai Extrakulikuler di sekolah sehingga dapat memperoleh kesempatan memberikan presentasi atau membagikan informasi mengenai *Bright English Course* kepada orang tua murid pada acara tertentu yang diselenggarakan oleh pihak sekolah.

1. Brosur

 Brosur adalah kertas yang dapat disebarkan dan berisi informasi yang ingin disampaikan mengenai perusahaan kepada masyarakat. Brosur *Bright English Course* akan di desain dengan menarik untuk menarik perhatian audience, serta dapat dibagikan di taman kanak-kanak dan sekolah dasar untuk para orang tua murid saat mempresentasikan mengenai *Bright English Course.*

1. Spanduk

Spanduk diletakan di depan tempat operasional perusahaan, sehingga calon konsumen dapat mengetahui dan menyadari keberadaan tempat kursus bahasa inggris *Bright English Course.*

1. Kaos *Bright English Course*

 Salah satu benda yang di dapat oleh murid di tempat kursus bahasa inggris *Bright English Course* yaitu pakaian (kaos). Kaos tersebut dapat diwajibkan sebagai seragam bagi para pelajar, sehingga secara tidak langsung akan menjadi alat pemasaran. Contohnya yaitu 1 pertemuan dalam seminggu diwajibkan memakai kaos dari Bright English Course

1. *Free Trial*

 *Bright English Course* memperbolehkan calon konsumen untuk mengikuti kelas sebanyak 1(satu) kali tanpa perlu membayar (free trial). Hal ini dapat menarik konsumen untuk mencoba dan menarik keputusan pembelian berdasarkan pengalaman yang diperolehnya saat mengikuti proses pembelajaran.

1. Media sosial

 Jejaring media sosial digunakan oleh masyarakat secara luas sehingga dapat dimanfaatkan sebagai salah satu sarana untuk memperkenalkan usaha *Bright English Course* dan berinteraksi dengan calon konsumen. Media sosial yang dapat digunakan antara lain Facebook, Instagram, dan lain-lain.

1. *Word Of Mouth*

 Dengan menggunakan word of mouth ini diharapkan pelanggan tidak hanya dapat mempromosikan *Bright English Course* tapi juga mampu menjual secara tidak langsung kepada pelanggan lainnya. Selain itu penggunaan media promosi ini tidak membutuhkan biaya, akan tetapi dibutuhkan komitmen dari *Bright English Course* untuk terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas jasa yang diberikan.

1. Kartu Nama

 Kartu nama bisnis berupa informasi mengenai kontak yang dapat dihubungi terkait kegiatan operasional perusahaan. Kartu nama dapat berupa detail kontak pendiri *Bright English Course* dan juga pengelola *Bright English Course.*

1. *Discount*

 Memberikan discount sebesar 50% pada bulan Januari 2020 untuk memberikan pengalaman terlebih dahulu kepada para murid, 1 bulan diawal ini digunakan oleh *Bright English Course* dengan sebaik baiknya untuk mengambil hati para orang tua murid dan juga menciptakan kenyamanan terhadap para pelanggan *Bright English Course.*

**Organisasi**

*Bright English Course* merupakan bisnis dengan struktur organisasi sederhana, yang hirarki tertinggi berada di Manajer dan langsung membawahi 4 bagian yaitu staf keuangan,guru, staf administrasi dan staf operasional yang masing-masing staf berjumlah 1 orang.

Berikut adalah rincian kompensasiyang diberikan pemilik *Bright English Course* untuk para karyawannya:

1. Gaji Pokok

Gaji pokok adalah imbalan dasar yang dibayarkan kepada pekerja menurut Upah Minimum Kabupaten/Kota Bekasi, yaitu sebesar Rp. 3.700.000. Untuk gaji manajer sebesar Rp 5.500.000, gaji staf keuangan dan guru sebesar Rp 5.000.000, gaji staf administrasi sebesar Rp 4.000.000, dan gaji staf operasional sebesar 3.700.000.

1. Tunjangan Hari Raya (THR)

Tunjangan Hari Raya (THR) diberikan setiap setahun sekali satu minggu sebelum Hari Raya Lebaran setiap tahunnya sesuai dengan peraturan Menteri Tenaga Kerja Indonesia Nomor Per-04/ MEN/ 1994 dalam UU No 4 Tahun 1994 tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaaan Bagi Pekerja di Perusahaan. Tunjangan ini diambil dari satu kali gaji pokok masing-masing karyawan.

**Keuangan**

Proyeksi penjualan pada tahun 2020 adalah sebesar Rp. 840.250.000 dengan laba kotor sebesar Rp 94.782.317. Pajak yang diterapkan pemerintah sebesar 0,5% dari laba sebelum pajak, maka pajak yang harus dibayarkan sebesar Rp. 4.201.250

 Metode yang digunakan dalam analisis kelayakan usaha adalah *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index, Internal Rate of Return,* dan *Break Event Point.* Pada analisis *Payback Period* kurang dari 5 tahun yaitu 2 tahun 5 bulan 26 hari. Perhitungan NPV, nilainya lebih besar dari 0 yaitu Rp 1.666.273.064. Untuk *Profitability Index*, lebih besar dari 1 yaitu 3,058103936, untuk nilai IRR sebesar 52,58% lebih besar dari tingkat bunga yang telah ditetapkan sebesar 44%, dan nilai penjualan yang dilakukan Bright English Course lebih besar dari nilali BEP setiap tahunnya. Dari keseluruhan analisis tersebut menunjukan bahwa usaha tempat kursus bahasa inggris *Bright English Course* layak untuk dijalankan.

**Pengendalian Resiko**

 Dalam pengelolaan tempat kursus bahasa inggris *Bright English Course*, berbagai jenis risiko yang diperkirakan muncul antara lain sebagai berikut:

1. Nama tempat kursus bahasa inggris *Bright English Course* yang belum dikenal oleh masyarakat.
2. Risiko kualitas jasa, misalnya terjadi complain yang melibatkan tenaga pengajar yang cara mengajarnya kurang menyenangkan.
3. Risiko gangguan operasional, misalnya pemadaman listrik bergilir.
4. Risiko kecurangan dalam melakukan transaksi pembayaran, penipuan dapat terjadi dari pihak pemasok, karyawan, maupun konsumen.
5. Tenaga kerja yang kurang berdedikasi.

 Berikut ialah rencana pengendalian yang akan dilakukan oleh tempat kursus bahasa inggris *Bright English Course* untuk mengatasi risiko usaha.

1. Untuk mengatasi merek *Bright English Course* yang belum dikenal maka akan dilakukan promosi melalui brosur yang akan disebar kesekolah SD, TK dan perumahan di sekitar,dan juga promosi secara online.
2. Untuk menghadapi kualitas jasa maka tempat kursus bahasa inggris *Bright English Course* akan melakukan *Micro Teaching* kepada para pengajar di *Bright English Course*, hal ini dilakukan agar para murid mendapatkan pelayanan sesuai dengan harga yang ditawarkan dan juga memperoleh kemajuan dalam berbahasa inggris.
3. Untuk menghadapi gangguan operasional seperti pemadaman listrik bergilir maka tempat kursus bahasa inggris *Bright English Course* akan menambahkan fasilitas seperti genset.
4. Untuk menghindari kecurangan dalam pihak pemasok, karyawan, dan juga konsumen maka untuk para konsumen akan diberikan lembaran perihal pembayaran setiap bulannya yang akan di cap stempel oleh karyawan *Bright English Course,* untuk pemasok dan karyawan dalam pembelian barang, nota pembelian perlu selalu dicantumkan untuk diarsipkan. Nota pembelian dan daftar barang yang dibeli akan direkapitulasi agar tidak terjadi pembayaran ganda, serta untuk mempermudah pemeriksaan barang.
5. Untuk mengatasi risiko sumber daya manusia yang kurang berdedikasi maka yang akan dilakukan adalah dengan melakukan proses dari seleksi awal karyawan yang di perketat, dan juga mengadakan *Micro Teaching* agar dapat selalu mengambangkan potensi dan kemampuan dari karyawan *Bright English Course.*

**DAFTAR PUSTAKA**

**Sumber Berupa Buku Teks**

David, Fred R., Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage* *Approach, Concepts, and Cases*, Edisi 16, Pearson Education.

Dessler, Gary (2015), *Human Resource Management*, Edisi 14, United States: Pearson.

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

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

Heizer, Jay, Barry Render, Chuck Munsion (2017), *Operations Management: Sustainability* *and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, Pearson Education.

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2014), *Principles of Marketing*, Edisi 15, Global Edition, Pearson Education

Leonardus Saiman (2014), Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus, Edisi 2,

 Jakarta: Salemba Empat.

Robbins, Stephen P., Mary Coulter (2016), *Management,* Edisi 13, New York: Pearson Education Limited.

**Sumber Berupa Website (Media Internet)**

Indihome (2018), *Paket Internet dan Telepon,* diakses pada Desember 2018.

 <https://indihome.co.id/internetdantelepon>

Listrik.org (2018), *Tarif Dasar Listrik PLN,* diakses pada Desember 2018. <http://listrik.org/pln/tarif-dasar-listrik-pln/>

PT. BankCentralAsia (2018),Biaya Administrasi dan Umum, diakses pada Desember.

 <https://www.bca.co.id/id/Individu/Sarana/Biaya-dan-Limit/Dana-dan-Simpanan>

Republik Indonesia (2018), *Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan Atas Penghasilan Dari Usaha Yang Diterima Atau Diperoleh Wajib Pajak Yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu,* Lembaran Negara RI Tahun 2018, Nomor 89, Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia (2008). *Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro,* *Kecil, dan Menengah*, Lembaran Negara RI Tahun 2008, Nomor 93. SekretariatNegara. Jakarta.

Republik Indonesia (1982), *Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan,* Lembaran Negara RI Tahun 1982, Nomor 7, Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia (2013), *Undang-Undang Nomor 81 Tahun 2013 tentang Pendirian Satuan Pendidikan Nonformal,* Berita Negara RI Tahun2013, Nomor 877, Menteri Hukum dan HAM. Jakarta.

Republik Indonesia (2004), *Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2004 tentang* *Sistem Jaminan Sosial Nasional,* Lembaran Negara RI Tahun 2004, Nomor 150, Sekretariat Negara. Jakarta.

Wibisono,Kunto (2018), *Harga Air Curah PDAM Bhagasasi Bekasi Naik Rp1.000/kubik,* Antara News, diakses Desember 2018.

 <https://m.antaranews.com/berita/613214/harga-air-curah-pdam-bhagasasi-bekasi-naik-rp1000kubik>

Yudistira,Galvan (2018), *Suku Bunga Kredit Perbankan Beranjak Naik Mengikuti Bunga Deposito,* Kontan.co.id, diakses Januari 2019.

 <http://amp.kontan.co.id/news/suku-bunga-kredit-perbankan-beranjak-naik-mengikuti-bunga-deposito>