RENCANA BISNIS PENDIRIAN RUMAH MAKAN

"BAKSO GARUDA"

KAWASAN GARUDA , KEMAYORAN, JAKARTA PUSAT

Oleh:

Nama : Alvian Christian

NIM : 27189118

Rencana Bisnis

Diajukan sebagai salah satu syarat

Untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen

Program Studi Manajemen

Konsentrasi Kewirausahaan

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

Maret 2020

RINGKASAN EKSEKUTIF

Alvian Christian/27189118/2020/Rencana Bisnis Pendirian Rumah Makan "Bakso Garuda" Kawasan Garuda, Kemayoran, Jakarta Pusat/Pembimbing : Drs. Joko Sangaji, M.Si.

Sulitnya mencari pekerjaan saat ini membuat penulis tertarik membuka bisnis baru yaitu berupa bisnis rumah makan. Alasan lain adalah karena keluarga penulis yaitu saudara sepupu juga sudah lama bermain di bidang ini. Rencana pendirian bisnis ini akan dibuka di daerah Kemayoran, Jakarta Pusat, tepatnya di Jalan Garuda. Rumah Makan yang direncanakan penulis diberi nama Bakso Garuda yang berasal dari pemilik sebelumnya yang sudah memberi nama Bakso Garuda sebelumnya. Nama Bakso karena menu utamanya adalah bakso, sedangkan Garuda karena terletak di Jalan Garuda. Modal awal untuk mendirikan bisnis ini sebesar Rp 300.000.000,00.

Di Jalan Garuda, Kemayoran, Bakso Garuda memiliki dua pesaing yaitu Bakso Aloy dan Bakso Bakwan Malang Sederhana. Bakso Aloy merupakan pesaing yang lebih lama dan lebih terkenal menjalankan bisnis bakso di Jalan Garuda, sehingga namanya sudah cukup dikenal masyarakat Kemayoran.

Produk makanan yang direncanakan untuk dijual oleh Bakso Garuda antara lain Bakso Sapi, Bakso Ayam, Bakso Ikan, Bakso Babi, Bakso Seafood, Bakso Pempek, Bakso Tahu, Bakso Bom, Bakso Western, dan Bakso Gurih. Dengan pilihan pelengkap antara lain Bihun, Mie, Kwetiaw, Nasi Putih. Dengan pilihan kuah kaldu yaitu Kaldu Sapi dan Kaldu Babi. Sedangkan produk minuman, yaitu Jus Alpukat, Sirsak, Strawberry, Jambu, Jeruk, Mangga, Apel, Tomat, Wortel, Naga Merah, Es Jeruk/Nipis, Jeruk Hangat, Teh Tawar dan Manis Hangat, Es Teh Tawar dan Manis, Ice Lemon Tea, Teh Tarik, Es Liang teh, Air Mineral, Es Lidah Buaya, serta aneka softdrink Coca Cola/Fanta/Sprite, Minute Maid Pulpy, Nu Green Tea, Teh Botol, Fruit Tea.

Bakso Garuda berencana beroperasi dari Hari Selasa hingga Jumat dengan jam operasional dari jam 10.00 hingga 21.00 dan Hari Sabtu-Minggu dari jam 10.00 hingga 20.00. Untuk hari Senin Bakso Garuda meliburkan kegiatan operasionalnya. Pemasok bahan baku adalah Pasar Johar Baru, Pasar Senen, IndoGrosir. Upaya Pemasaran yang akan dilakukan Bakso Garuda berupa pemasangan spanduk, pemberian kartu nama dan penawaran langsung kepada orang-orang yang dikenal penulis.

Jumlah pekerja Bakso Garuda sebanyak enam orang termasuk dengan pemilik sekaligus manager atau pengelola toko. Pekerja di Bakso Garuda terdapat dua orang juru masak, pelayan, dan seorang kasir.

Sebelum menjalankan bisnis rumah makan tersebut, penulis melakukan analisis kelayakan dengan metode *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, *Profitability Index*, *Payback Period*, dan *Break Event Point*. Berdasarkan perhitungan pada Bab 8, semua metode menyimpulkan bahwa usaha Bakso Garuda layak untuk dijalankan.

EXECUTIVE SUMMARY

Alvian Christian/27189118/2020/Business Plan for the Establishment of a "Bakso Garuda" Restaurant in the Garuda Area, Kemayoran, Central Jakarta/Advisor: Drs. Joko Sangaji, M.Si.

The difficulty of finding a job at this time makes the writer interested in opening a new business in the form of a restaurant business. Another reason is because the writer's family, cousins, have also been playing in this field for a long time. The plan for the establishment of this business will be opened in the Kemayoran area, Central Jakarta, precisely on Jalan Garuda. The restaurant planned by the author was named Bakso Garuda which came from the previous owner who had given the name Bakso Garuda before. The name Bakso because the main menu is meatballs, while Garuda because it is located on Jalan Garuda. The initial capital to establish this business is Rp. 300,000,000.00.

In Jalan Garuda, Kemayoran, Bakso Garuda *has two competitors, namely* Bakso Aloy *and* Bakso Bakwan Malang Sederhana. Bakso Aloy *is a longer and more well-known competitor running a meatball business on* Jalan Garuda, *so its name is well known to the* Kemayoran *community*.

Food products planned for sale by Bakso Garuda *include Beef Meatballs, Chicken Meatballs, Fish Meatballs, Pork Meatballs, Seafood Meatballs, Pempek Meatballs, Tofu Meatballs, Meatball Bombs, Western Meatballs, and Savory Meatballs. With complementary options, among others, Bihun, Mie, Kwetiaw, White Rice. With a choice of broth, namely Beef Broth and Pork Broth. While beverage products, namely Avocado Juice, Soursop, Strawberry, Guava, Orange, Mango, Apples, Tomatoes, Carrots, Red Dragons, Orange / Lime Ice, Warm Orange, Warm and Sweet Tea, Fresh and Sweet Iced Tea, Ice Lemon Tea , Teh Tarik, Ice Liang tea, Mineral Water, Aloe Vera Ice, and various soft drinks of Coca Cola / Fanta / Sprite, Minute Maid Pulpy, Nu Green Tea, Teh Botol, Fruit Tea.*

Bakso Garuda *plans to operate from Tuesday to Friday with operating hours from 10:00 to 21:00 and Saturday-Sunday from 10:00 to 20:00. For Monday* Bakso Garuda *are closed their operations. Raw material suppliers are* Pasar Johar Baru, Pasar Senen, IndoGrosir. *Marketing efforts to be carried out by* Garuda *Meatballs are the installation of banners, giving business cards and direct offers to people known to the author.*

The number of Bakso Garuda's *workers is six people including the owner and manager or shop manager. Workers at* Garuda *Meatballs have two cooks, waiters, and a cashier.*

Before establishing the glass panel shop business, the writer conducts feasibility analysis with Net Present Value, Internal Rate of Return, Profitability Index, Payback Period, and Break Event Point methods. Based on the calculations on Chapter 8, all methods concluded that Bakso Garuda *is indeed feasible.*

RESUME

Rencana Bisnis Pendirian Rumah Makan “Bakso Garuda” Kawasan Garuda, Kemayoran, Jakarta Pusat

Oleh : Alvian Christian

I. PENDAHULUAN

Pada zaman sekarang ini untuk mencari sebuah pekerjaan kantoran sangatlah sulit, penyebabnya yaitu karena memang perusahaan tersebut sedang tidak membutuhkan karyawan baru, persaingan yang ketat dengan orang lain, ataupun karena faktor akademis dari lulusan sebuah universitas seperti IP yang kurang mencukupi untuk masuk ke sebuah perusahaan ternama, sehingga cara lain yang dapat dilakukan untuk mendapat pekerjaan adalah berbisnis secara mandiri atau yang disebut berkewirausahaan. Selain karena sulit mendapat pekerjaan, seseorang melakukan kegiatan wirausaha juga didorong oleh motivasi untuk menjadi wirausahawan.

Berdasar dari motivasi berwirausaha tersebut, penulis pun tertarik untuk menjadi seorang wirausaha juga, bisnis yang akan dijalankan yaitu rumah makan. Dapat kita lihat semakin banyak dan menjamurnya berbagai bisnis di bidang kuliner di seluruh kota-kota di Indonesia, apalagi di kota-kota besar. Terutama daerah Jalan Garuda, Kemayoran yang banyak terdapat rumah makan.

Berbagai restoran terus berkembang di berbagai wilayah di Jakarta seiring dengan perkembangan wilayah kota Jakarta sebagai kota metropolitan yang

terus meningkat. Bakso Garuda adalah sebuah rumah makan yang dibuat nyaman, dibangun dengan konsep restoran kecil modern, yang didesain seperti *cafe* sehingga terasa nyaman. Sebenarnya Bakso Garuda masih berdiri di bawah bendera Pempek Garuda yang pada awalnya dikelola oleh sepupu penulis yang selaku pemilik dari Pempek Garuda, namun ia tidak sanggup mengelolanya karena lebih terkonsentrasi ke pempek akhirnya Bakso Garuda tidak dilanjutkan.

Bakso Garuda merupakan suatu usaha dibidang jasa *food and beverages* berupa rumah makan yang menyediakan menu minuman dan makanan, terutama beraneka macam bakso. Makanan bakso yang disediakan bervariasi, terdiri dari bakso sapi, bakso ikan, bakso babi, bakso ayam, bakso tahu, bakso seafood, bakso pempek, serta menu spesial yaitu bakso bom, bakso western, dan bakso gurih.

Modal menjadi hal paling utama dalam menjalankan bisnis, tanpa modal perusahaan tidak dapat didirikan dan membiayai kegiatan operasionalnya. Jumlah modal awal yang diperlukan untuk investasi awal pendirian Bakso Garuda ini sebesar Rp 300.000.000,00.

II. ANALISIS INDUSTRI

Dalam membangun bisnis baru, seorang pemilik bisnis harus melakukan analisis terhadap kondisi industri dan pasar saat ini yang disebut analisis industri. Gambaran masa depan ini sangat penting karena dengan adanya gambaran masa depan maka pelaku bisnis mampu mengambil langkah-langkah strategis untuk mengambil peluang dan mengindari ancaman dengan lebih mudah; hal ini berarti juga memudahkan usaha untuk mencapai tujuan

bisnisnya. Dilihat dari aspek pasarnya, bisnis kuliner sangat menjanjikan karena banyaknya permintaan yang semakin meningkat.

Persaingan dalam dunia bisnis adalah hal yang wajar dan pasti; tidak mungkin dihindari oleh setiap pelaku bisnis. Pelaku bisnis harus pintar dalam menghadapi persaingan tersebut dan berupaya dengan langkah-langkah strategis agar mampu mengatasi dan mengalahkan pesaingnya. Inovasi harus terus dan terus dilakukan oleh seorang wirausahawan dan harus diterapkan dalam strategi-strateginya. Untuk dapat mampu bersaing dan berhasil dalam bisnis, maka seorang pelaku usaha harus mampu mengidentifikasi pesaing bisnis. Ada beberapa langkah-langkah untuk menghadapi pesaing, yaitu:

1. Mengidentifikasi pesaing
2. Menilai tujuan, strategi, kekuatan dan kelemahan pesaing
3. Memilih pesaing yang akan diserang atau dihindari
4. Memperkirakan reaksi pesaing

Menurut David (2016:59), Model Lima Kekuatan Porter dalam analisis bersaing adalah pendekatan kompetitif yang secara luas digunakan untuk mengembangkan strategi dalam banyak industri. Intensitas persaingan antar-perusahaan bervariasi secara luas di industri berbeda.

Salah satu alat manajemen strategis untuk memetakan posisi pesaing utama dibanding dengan perusahaan adalah matriks profil kompetitif atau istilah lainnya adalah *Competitive Profile Matrix* atau *CPM*. Analisis CPM merupakan analisis profil persaingan perusahaan dengan para pesaing.

Menurut David (2016:250), segmentasi pasar secara luas digunakan dalam mengimplementasikan strategi-strategi, khususnya untuk perusahaan-perusahaan kecil dan terspesialisasi.

Tujuan melakukan ramalan industri adalah untuk memperkirakan permintaan terhadap suatu jasa atau barang pada masa yang akan datang dengan memperhitungkan apa yang mungkin dilakukan oleh konsumen dimasa yang akan datang.

III. GAMBARAN USAHA

Menurut Sunyoto (2015:69) adalah segala segala sesuatu yang bisa ditawarkan kepada sebuah pasar agar diperhatikan, diminta, dipakai, atau dikonsumsi sehingga mungkin memuaskan keinginan atau kebutuhan. Produk bisa berupa benda fisik, jasa, orang, tempat, organisasi dan gagasan (ide).

Menurut Kotler dan Keller (2016:422), jasa adalah setiap tindakan atau kegiatan yang apat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apa pun.

Peralatan kerja adalah segala benda yang digunakan untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan dan memiliki masa pakai atau umur ekonomis. Perlengkapan kerja adalah segala benda yang digunakan untuk mendukung kegiatan perusahaan baik operasional maupun kegiatan lainnya dan dapat habis setelah dipakai. Tenaga kerja adalah segala sumber daya manusia yang bertugas untuk menjalankan perusahaan. Setiap jabatan memiliki tugasnya masing-masing dan antar jabatan harus mempunyai komunikasi yang baik sehingga pekerjaan menjadi lancar.

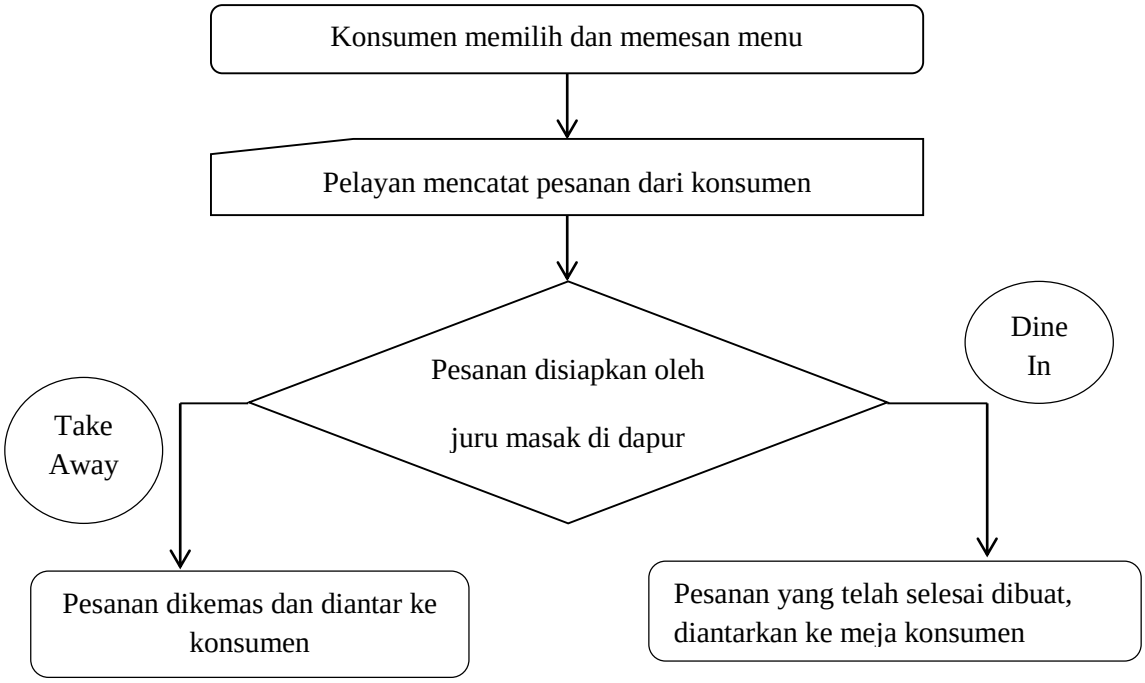
IV. PERENCANAAN PRODUKSI DAN OPERASIONAL

Ketika memulai sebuah bisnis baru perlu dilakukan perencanaan dalam bentuk langkah-langkah operasi sehingga dapat diketahui apa yang harus dilakukan untuk memulai bisnis baru yang akan dijalankan, sehingga diharapkan dari perencanaan tersebut kegiatan bisnis ke depannya berjalan dengan baik dan lancar.

Produk dari Bakso Garuda adalah sudah pasti utamanya merupakan bakso dengan berbagai varian daging baik menu satuan maupun porsian dan paketan dengan tambahan pelengkap lainnya. Bagan rencana alur proses produksi Bakso Garuda dapat dilihat di bawah ini:

Gambar 4.1

Alur Proses Produksi Bakso Garuda

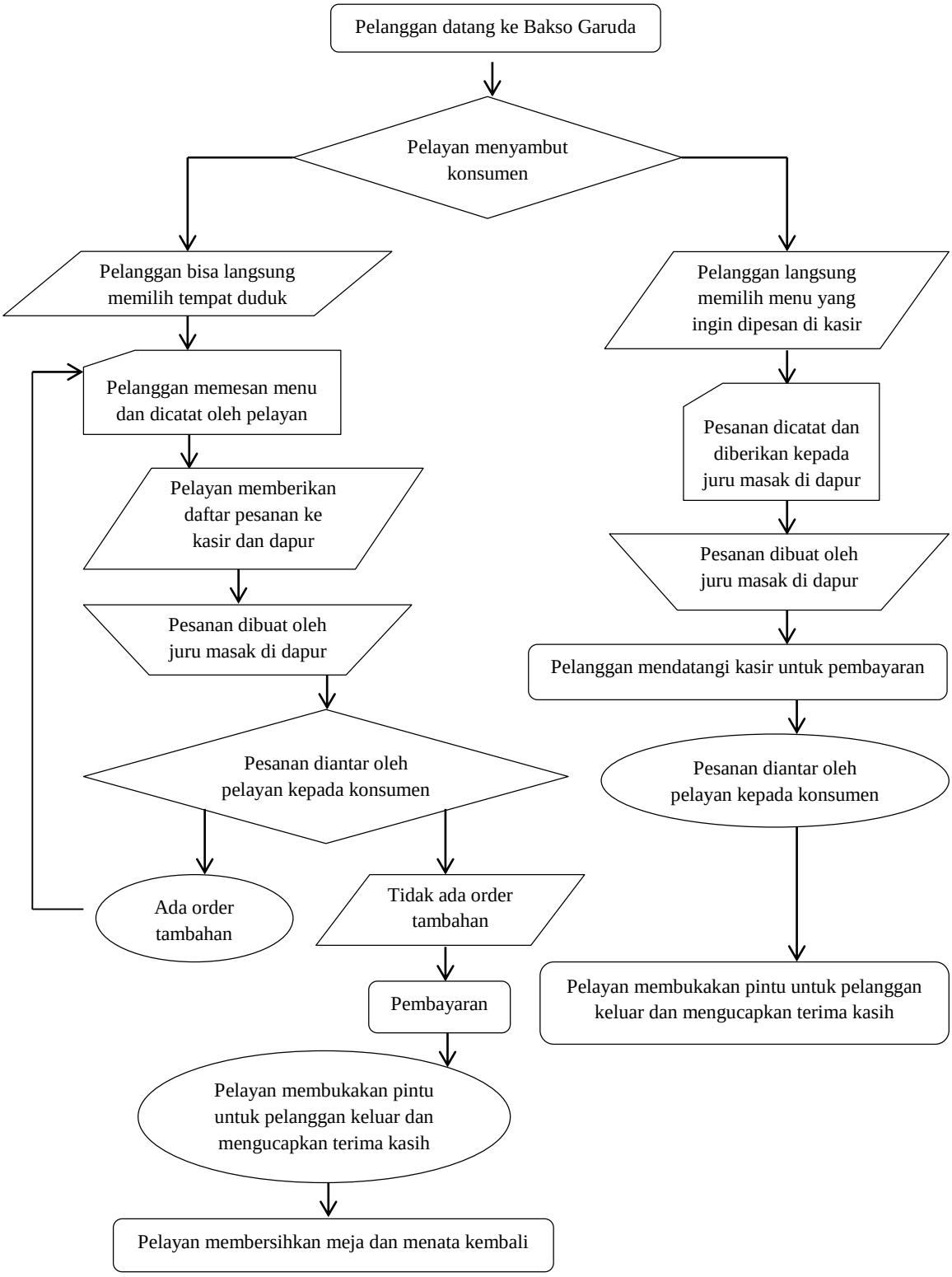


Sumber : Bakso Garuda

Alur jasa atau pelayanan yang diberikan Bakso Garuda pada umumnya sama dengan yang diberikan oleh restoran lain. Untuk pelanggan yang ingin memesan untuk dibawa pulang atau pesanan melalui Go-Food dan Grab Food, pelanggan atau driver ojek online bisa langsung memesan melalui meja kasir untuk dicatat apa saja yang mau dipesan. Untuk lebih jelasnya mengenai alur proses jasa Bakso Garuda dapat dilihat dari bagan di bawah ini:

Gambar 4.2

Rencana Alur Jasa Bakso Garuda



Sumber : Bakso Garuda

Berikutnya pada tabel 4.2 di bawah ini akan diuraikan jam operasional dari Bakso Garuda:

Tabel 4.2

Jam Operasional Bakso Garuda

Hari	Jam Operasional
Selasa - Jumat	**10.00 WIB – 21.00 WIB**
Sabtu - Minggu	**10.00 WIB – 20.00 WIB**

Berdasarkan tabel 4.2 dapat dilihat bahwa jam operasional Bakso Garuda pada hari Selasa sampai dengan Jumat dimulai dari pukul 10.00 WIB sampai 21.00 WIB, sedangkan untuk akhir pekan yaitu hari Sabtu dan Minggu dimulai dari pukul 10.00 WIB sampai 20.00 WIB.

Produk yang disediakan oleh Bakso Garuda adalah bakso dengan aneka jenis pilihan daging dan berbagai jenis minuman dingin dan hangat serta jus.

Untuk menunjang kegiatan produksi dari Bakso Garuda, diperlukan bahan baku agar bisa menghasilkan produk dan jasa.

Dalam menjalankan bisnis tentunya membutuhkan peralatan berteknologi untuk kelancaran suatu perusahaan.

Bakso Garuda terletak di pinggir jalan utama Garuda, Jalan Garuda No. 40, Kemayoran, Jakarta Pusat.

V. PERENCANAAN PEMASARAN

Harga (Kotler dan Armstrong (2015:345) adalah sejumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk dan jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Strategi penetapan harga yang dilakukan Bakso Garuda adalah dengan menggunakan pendekatan harga berdasarkan persaingan dan

berdasarkan harga yang berlaku, sehingga harga yang ditetapkan Bakso Garuda dapat lebih rendah atau lebih tinggi dari pesaing.

Saluran distribusi (Kotler dan Armstrong, 2015:40) adalah sekumpulan organisasi yang saling bergantung yang membantu dalam proses membuat produk atau jasa yang tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis.

Upaya promosi yang akan dilakukan oleh Bakso Garuda dalam menjual produknya adalah dengan iklan melalui pemasangan spanduk nama toko, penjualan personal melalui penawaran langsung ke orang – orang terdekat atau orang – orang yang dikenal oleh pemilik toko dan melalui mulut ke mulut, dan pemasaran langsung dengan mempromosikan lewat media sosial instagram, google, serta jasa ojek online seperti go-food dan grab food.

Peramalan penjualan (Kotler dan Keller, 2016:110) adalah tingkat penjualan perusahaan yang diharapkan berdasarkan rencana pemasaran terpilih dan lingkungan pemasaran yang diasumsikan. Ramalan penjualan sangat penting dilakukan oleh setiap perusahaan, karena dengan adanya ramalan penjualan ini perusahaan dapat memperkirakan berapa keuntungan yang dapat diraih berdasarkan perkiraan asumsi dari permintaan pasar.

VI. PERENCANAAN ORGANISASI

Di dalam sebuah organisasi atau perusahaan terdapat bentuk kepemilikan dari perusahaan tersebut. Menurut Kasmir dan Jakfar (2012:25-26) ada beberapa bentuk dari perusahaan, yaitu perusahaan perorangan, firma, perseroan terbatas, perusahaan negara, perusahaan daerah, yayasan, koperasi, dan firma komanditer. Bakso Garuda merupakan perusahaan perseorangan

karena hanya dimiliki oleh satu orang sekaligus menjadi manajer di perusahaan tersebut.

Tujuan dibuatnya sebuah struktur organisasi adalah agar garis komando dan tanggung jawab menjadi jelas di organisasi.

Dalam suatu kegiatan bisnis di dalam perusahaan maka diperlukan tenaga kerja sebagai elemen pendukung agar kegiatan berbisnis dapat berjalan. Balas jasa atau kompensasi menurut Dessler (2013:378), “Kompensasi karyawan adalah semua bentuk pembayaran atau imbalan bagi karyawan dan muncul dari pekerjaan mereka.” Gaji tetap yang diberikan oleh Bakso Garuda sudah sesuai dengan gaji UMP yang berlaku untuk Provinsi DKI Jakarta. Bakso Garuda juga memperhitungkan perkiraan kenaikan gaji dari karyawan setiap tahunnya.

VII. PENILAIAN RISIKO

Dalam menjalankan bisnis diperlukan strategi dan komunikasi yang baik dengan seluruh elemen perusahaan agar bisnis dapat berjalan dengan baik. Bakso Garuda dalam upaya menjalankan bisnis kuliner tentunya memiliki kelemahan, apalagi Bakso garuda merupakan pendatang baru di dunia kuliner.

Pada dasarnya teknologi sangat membantu dalam kegiatan berbisnis karena kegiatan berbisnis menjadi lebih efektif dan efisien sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai rencana yang sudah ditetapkan. Pada Bakso Garuda penggunaan teknologi sangat diperlukan untuk menjalankan kegiatan bisnisnya.

Setelah Bakso Garuda memperkirakan dan mengevaluasi kelemahan dari bisnis bakso tersebut, maka Bakso Garuda mempersiapkan rencana pengendalian sebagai strategi untuk mengatasi kelemahan tersebut, sehingga pengoperasian bisnis bakso dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

VIII. PERENCANAAN KEUANGAN

Keuangan sangat penting dalam perusahaan, karena fungsinya sebagai pembiayaan kegiatan operasional perusahaan. Bakso Garuda sebagai pelaku usaha juga memperhitungkan perencanaan keuangan sehingga penulis dapat mengetahui berapa beban operasional yang harus ditanggung serta apakah layak bisnis makanan ini dijalankan nantinya.

Modal awal yang digunakan untuk membuka usaha Bakso Garuda sebesar Rp 300.000.000,00.

Tenaga kerja yang bekerja di Bakso Garuda berjumlah lima orang tidak termasuk dengan pemilik.

Bakso Garuda meminjam dan mendapat izin pakai sebuah ruko dari saudara untuk menjalankan kegiatan bisnisnya.

Biaya pembukaan digunakan untuk memasarkan Bakso garuda, biaya tersebut digunakan untuk membuat spanduk Bakso Garuda dan hanya dikeluarkan saat pertama kali. Ukuran spanduk sebesar 2,5x1 m dan biaya pembuatan Rp 50.000,00.

Biaya pembukaan digunakan untuk memasarkan Bakso garuda, biaya tersebut digunakan untuk membuat spanduk Bakso Garuda dan hanya dikeluarkan saat pertama kali. Ukuran spanduk sebesar 2,5x1 m dan biaya pembuatan Rp 50.000,00.

Ketika menjalankan suatu usaha maka perlu dilakukan perhitungan mengenai laba rugi dari bisnis yang kita jalankan sehingga dapat diketahui apakah perusahaan kita memperoleh untung atau tidak.

Selain membuat laporan laba rugi, Bakso Garuda juga membuat laporan arus kas.

Neraca (Harahap, 2013:107) disebut juga laporan posisi keuangan perusahaan.

Ketika seorang wirausaha ingin menjalankan bisnis baru ada baiknya wirausaha tersebut melakukan evaluasi apakah nantinya bisnis yang akan dijalankan benar-benar layak atau tidak.

IX. REKOMENDASI

Bisnis yang akan dijalankan oleh penulis adalah rumah makan, alasan untuk menjalankan bisnis ini karena perkembangan industri kuliner di Kota Jakarta Pusat sangat tinggi. Bakso Garuda dalam menjalankan kegiatan bisnisnya akan meminjam sebuah ruko milik saudara yang terletak di Jalan Raya Garuda. Ruko tersebut dipilih karena lokasinya yang sangat strategis, selain itu ruko tersebut bersebelahan dengan usaha keluarga yaitu milik saudara yang merupakan Pempek Garuda di jalan utama sehingga Bakso Garuda nantinya akan mudah terlihat. Rencana Pendirian Bakso Garuda dimulai pada Februari 2021 dan langsung bersamaan dengan dimulainya kegiatan operasional Bakso Garuda. Sebelum Bakso Garuda menjalankan bisnisnya, penulis melakukan analisis mengenai kelayakan dari usaha tersebut. Penjualan dari Bakso Garuda juga meraih laba setiap tahunnya karena penjualan melebihi dari titik impasnya. Berdasarkan semua hasil evaluasi kelayakan bisnis maka dapat dikatakan bisnis Bakso Garuda sangat layak untuk dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku :

David, Fred R (2010), *Manajemen Strategis : Konsep. Buku 1*, Edisi Kedua Belas, Terjemahan oleh Dono Sunardi, Jakarta: Salemba Empat.

----------(2016), *Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing*. Edisi Kelima Belas, Terjemahan oleh Novita Puspasari dan Liza Nurbani Puspitasari, Jakarta : Salemba Empat.

Dessler, Gary (2017), *Human Resource Management*. Edisi Kelima Belas, Global Edition: Pearson Education.

Harahap, Sofyan Syafri (2013), *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Cetakan ke-11, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.

Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2012), *Principles of Marketing*. Edisi Keempat Belas, Global Edition: Pearson Education.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*. Edisi Kelima Belas, Global Edition: Pearson Education.

Saiman, Leonardus (2011), *Kewirausahaan : Teori, Praktik, dan Kasus-kasus*. Jakarta: Salemba Empat.

Sunyoto, Danang (2014), *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Center of Academic Publishing Service.

Tim Kwik Kian Gie (ed.) (2012), *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Kwik Kian Gie School of Business.

Sunyoto, Danang (2015), *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publishing Service).

Artikel, Website, dan Sumber Lainnya:

http://www.pajak.go.id/content/seri-kup-pendaftaran-npwp-dan-pengukuhan-pkp, diakses pada tanggal 29 Oktober 2018.

http://www.jakarta.go.id/v2/news/2014/02/pertumbuhan-ekonomi-dki-jakarta-triwulan-iv-tahun-2013-#.VcB72POqqko, diakses Agustus 2015

http://www.bps.go.id/download_file/IP_Oktober_2013.pdf, diakses Agustus 2015

http://gresik.co/ilmu-bisnis/surat-ijin-usaha-perdagangan-dan-cara-mengurus-siup-2013 , diakses pada Mei 2015.

https://bri.co.id/web/guest/suku-bunga-kredit, diakses pada 20 Oktober 2018.

http://www.pajak.go.id/content/pph-atas-wajib-pajak-peredaran-bruto-tertentu-adalah-untuk-keadilan, diakses pada Agustus 2015.

https://jakpuskota.bps.go.id/pencarian.html?searching=jakarta+pusat+dalam+angka&yt1=Cari, diakses pada Februari 2019.

https://jakarta.bps.go.id/pressrelease/2019/02/06/335/pertumbuhan-ekonomi-dki-jakarta-tahun-2018-sebesar-6-17-persen.html, diakses pada Maret 2019.