



Analysis of the Stages of Establishing an Individual Business in the City of Medan

Agus Rahmadsyah¹, Aldira Lidwina br Sembiring^{2*}, Kennedy Prabowo Eko³, Anry Situmorang⁴, Reva Rizky Aulia⁵
Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan

Corresponding Author: Aldira Lidwina br Sembiring
aldiralidwina835@gmail.com

ARTICLE INFO

Keywords: Individual, Development, Marketing, Innovation

Received : 19, March

Revised : 22, April

Accepted: 19, May

©2023 Rahmadsyah, Sembiring, Eko, Situmorang, Aulia: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRACT

The development of medium-scale individual businesses that were established aims to increase the potential and seek profits from running one's own business. The method used in this study is the method of direct interviews with business owners to achieve the results of the interview. From the interviews that have been conducted, several things were obtained, namely individual businesses have their own target market and express ideas, and their own innovation for the sustainability of the business being run. Individual businesses that are run must be well developed with good marketing and strategies to achieve maximum business.

Analisis Tahapan Pendirian Usaha Perorangan Kedai Warisan di Kota Medan

Agus Rahmadsyah¹, Aldira Lidwina br Sembiring^{2*}, Kennedy Prabowo Eko³, Anry Situmorang⁴, Reva Rizky Aulia⁵

Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan

Corresponding Author: Aldira Lidwina br Sembiring

aldiralidwina835@gmail.com

ARTICLE INFO

Kata Kunci: Perorangan, Pengembangan, Pemasaran, Inovasi

Received : 19, March

Revised : 22, April

Accepted: 19, May

©2023 Rahmadsyah, Sembiring, Eko, Situmorang, Aulia: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Pengembangan usaha perorangan yang berskala menengah yang di dirikan bertujuan untuk meningkatkan potensi dan mencari keuntungan dari menjalankan usaha milik sendiri. Metode yang dilakukan dalam penelitian ini metode wawancara secara langsung kepada pemilik usaha untuk mencapai hasil wawancara. Dari wawancara yang telah dilakukan ada beberapa hal yang diperoleh yaitu usaha perorangan memiliki sasaran pasar sendiri dan menuangkan ide-ide, dan inovasi sendiri untuk keberlangsungan usaha yang di jalankan. Usaha perorangan yang dijalankan harus dikembangkan dengan baik dengan pemasaran dan strategi yang baik untuk mencapai usaha yang maksimal.

PENDAHULUAN

Di era yang sekarang usaha perorangan adalah bisnis yang paling banyak di geluti di masyarakat karena bisa menuangkan ide dan kreativitas sendiri. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau penghasilan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

Usaha mikro menengah menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 didefinisikan sebagai usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak atau cabang perusahaan besar (DPR RI 2008). Usaha Mikro, perorangan merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional Domestik Bruto (PDB). Usaha yang dijalankan bertujuan untuk menaikkan pendapatan dengan ciri-ciri umum merupakan usaha milik keluarga, menggunakan teknologi yang masih relatif sederhana, dan tidak ada pemisahan modal usaha dengan kebutuhan pribadi. (Husaseni dan Dewi 2019).

Meraih kepuasan konsumen tidak pernah berhenti dilakukan walaupun konsumen sudah sangat yakin puas akan fasilitas dan pelayanan yang diterima. Pelaku usaha restoran tetap berusaha melakukan hal terbaik, mengingat menciptakan kepuasan konsumen penting adanya dalam membangun hubungan baik dengan pelanggan. Jika tidak ada pelanggan, maka suatu bisnis yang dijalankan tidak ada artinya. Oleh karena itu, banyak perusahaan akan selalu berupaya memantau kepuasan pelanggan yang sangat berpengaruh atas tingkat loyalitas dan profitabilitas pelanggan (Assauri, 2012:11).

Setiap jenis usaha memiliki resiko dan strateginya masing-masing. Bahkan jenis usaha juga cocok-cocokan dengan karakter seseorang. Hal ini akan berpengaruh saat mengelola dan menekuni bisnis tersebut. Banyak orang yang masih kesulitan mengenali potensi usahah apa yang bisa dilakukan. Orang cenderung hanya tergoda peluang pasar saja tanpa memahami potensi dalam dirinya untuk mengelola sebuah bisnis.

Menentukan ide usaha jadi langkah awal yang bisa kamu lakukan untuk mulai berbisnis. Setiap orang memiliki latar belakang yang berbeda dalam ketertarikannya pada wirausaha. Dari banyaknya jenis usaha yang bisa dilakukan kerap kali membuat orang bingung ingin mulai usaha apa. Bahkan tak jarang membuatnya ragu untuk memulai. Cara mengatasi kebingungan itu memang menemukan ide usaha yang benar-benar disukai sehingga memberi kesenangan saat melakukannya.

Menurut Smilansky (2009:13), experiential marketing adalah proses mengidentifikasi dan memuaskan kebutuhan dan aspirasi pelanggan, menguntungkan kedua belah pihak, melibatkan pihak-pihak tersebut melalui komunikasi dua arah sehingga membawa kepribadian merek untuk hidup dan

menjadi nilai tambah bagi pasar sasaran. Komunikasi dua arah dan keterlibatan interaktif adalah kunci untuk menciptakan pengalaman berkesan yang mendorong word-of-mouth dan menjadikan konsumen mendukung dan menyebarkan merek. Menurut Smilansky (2009:15), experiential marketing merupakan pendekatan luar biasa dalam menghidupkan kepribadian merek dan juga menciptakan advokasi merek. Hal tersebut menjadikan word-of-mouth melalui rekomendasi pribadi menjadi nilai tambah dan terhubung dengan mereka melalui interaksi yang relevan

Alasan memilih kedai warisan menjadi objek obsefasi adalah karena menurut kami kedai warisan sangat membangun semangat bagi pengusaha untuk mewujudkan usahanya. Kedai warisan yang menjual berbagai aneka makanan mulai dari ayam kejepit, mie bakso sapi, mie rebus medan, mie ayam medan dll. Dengan nama yang unik kedai warisan menarik perhatian pelanggan untuk mencobanya.

Kedai warisan yang bertepatan di jalan tempuling juga sangat strategis untuk kita bisa mampir dan menikmati hidangan yang di sajikan. Bisa Bersama teman teman atau bahkan keluarga karna tempat nya juga nyaman untuk siapa saja yang mampir.

TINJAUAN PUSTAKA

Jenis-Jenis Usaha Perseorangan

1. Usaha Pertanian

Jenis usaha perseorangan di bidang pertanian ini biasanya banyak berada di daerah pedesaan dan dikelola oleh perseorangan. Usaha pertanian ini memiliki modal yang terbatas karena biasanya petani akan mengolah lahan pertaniannya sendiri. Kemudian hasil dari pertanian tersebut akan dijual kembali untuk mengembalikan modal. Kian berkembangannya zaman usaha pertanian kini dapat berpotensi bagus dengan keuntungan yang menggiurkan. Sudah banyak usaha yang bergerak dibidang ini sukses dengan menggunakan teknologi dalam melakukan bisnisnya. Misalnya membuat toko online sayur, seperti yang dilakukan oleh Happyfresh, Sayurbox, Tanihub, dan lainnya yang menjual sayur mayur hasil pertanian melalui aplikasi. Jenis usaha ini bisa dilakukan perorangan, meskipun akan mencakup pasar yang lebih luas karena penggunaan internet namun kamu bisa menentukan target sendiri. Peluang usaha pertanian ini juga sangat sayang dilewatkan.

Agar proses usaha tani di Indonesia dapat berjalan dengan lancar, sangat penting untuk menguasai ilmu manajemen serta ekonomi yang dapat digunakan sebagai analisis. Untuk melakukannya tidak terlalu sulit dan memerlukan keahlian khusus. Bahkan kamu bisa menggunakan lahan yang terbatas untuk menghasilkan sayur mayur. Contoh metode pertanian yang praktis dan tidak membutuhkan lahan banyak adalah hortikultura, terrarium, dan hidroponik.

Kamu juga bisa menjadikan usaha pertanian ini sebagai pekerjaan sampingan untuk penghasilan tambahan. Contoh lain dari ide peluang jenis usaha perseorangan di bidang pertanian antara lain sebagai berikut:

- Budidaya tanaman hias

- Usaha tanaman hidroponik
- Jual Beli Bibit Tanaman Online
- Jual Alat Pertanian
- Produksi Pupuk Tanaman
- Usaha Tanaman Rempah
- Jual Sayur dan Buah Organik

2. Usaha Perdagangan

Usaha dagang mungkin menjadi Jenis usaha perseorangan yang banyak kita jumpai. Jenis usaha ini adalah kegiatan jual beli barang yang bertujuan untuk mencari keuntungan. Termasuk di dalamnya yang juga melakukan kegiatan sebagai perantara dari kegiatan jual beli tersebut. Jenis usaha ini sangat bisa dilakukan secara perseorangan jika ingin memulai usaha dengan modal yang kecil. Jenis usaha perseorangan ini juga bisa dilakukan oleh siapapun tanpa keahlian khusus sekalipun. Banyak jenis usaha dagang yang bisa digeluti, mulai dari kuliner, kecantikan, fashion, Aksesoris, furnitur, kerajinan rumah tangga, sampai barang seni.

Peluang usaha dagang ini sangat luas dan besar, melihat kemudahan dalam melakukan bisnis. berikut ini macam-macam jenis usaha dagang yang bisa kamu lakukan secara perseorangan.

- a. Pengecer. Menjadi pengecer bisa kamu mulai dari modal yang kecil. Kamu bisa melakukannya dari mengecer barang-barang yang ada di warung-warung atau toko-toko kelontong. Usaha ini juga berkembang jadi bisnis yang lebih besar, misalnya minimarket, supermarket, usaha online, sampai bekerja dalam bentuk direct selling.
- b. Penjualan Agen. Kapasitas Agen berada di atas pengecer. Usaha dagang ini memiliki jaringan yang lebih dan bisa melakukannya secara online dan offline.
- c. Dropshipping atau Reseller. Usaha dagang ini mungkin sudah populer di banyak kalangan. Dropshipping bisa dilakukan dengan modal yang kecil, bahkan tanpa modal sekalipun. Konsep dropshipping sebenarnya menjadikanmu sebagai agen pemasaran. Hanya dengan berbekal katalog produk, kamu sudah bisa memulai usaha dagang ini.
- d. Ekspor Impor. Jenis usaha dagang ini memang memerlukan jaringan yang luas, namun kamu tidak perlu berhubungan dengan proses produksi. Kamu hanya perlu mencari pembeli luar untuk membeli produk dalam negeri atau sebaliknya. Untuk dapat memahami secara menyeluruh proses ekspor dan impor yang dilakukan dalam dunia praktis,
- e. Distribusi Barang Besar. Jenis usaha dagang ini mungkin bisa kamu coba jika memiliki modal yang besar dengan kapasitas yang lebih besar pula. kamu bahkan bisa membuat brand atau merek dagang untuk menaungi beberapa produk.

3. Usaha Jasa

Jenis usaha dagang adalah salah satu jenis usaha yang paling diminati oleh masyarakat Indonesia. Meskipun untuk menjalan jenis usaha ini

memerlukan keahlian khusus, namun jenis usaha ini dapat disesuaikan dengan bakat bahkan kesenangan. Itulah sebabnya jenis usaha jasa banyak dilirik karena lebih fleksibel dan bisa menyesuaikan dengan kemampuan. Tak khayal jika jenis usaha ini bisa dikelola secara perorangan. Usaha ini bahkan bisa dilakukan tanpa modal. Jika kamu memiliki bakat atau kemampuan tertentu cobalah tawarkan jasa mu.

Peluang jenis usaha perseorangan ini sangat terbuka luas karena dapat dilakukan dari kategori apa saja. Jenis usaha jasa ini memiliki potensi keuntungan yang menggiurkan. Usaha jasa yang dilakukan secara online lebih memiliki potensi yang lebih besar karena mampu merambah pasar yang lebih luas. Contoh ide peluang jenis usaha perseorangan dibidang pengadaan jasa antara lain sebagai berikut:

- Jasa Foto atau Fotografer
- Salon
- Les Privat
- Jasa Cuci Kendaraan
- Jasa Pemandu Wisata
- Jasa Desain Grafis
- Penulis Artikel
- Editor
- Penerjemah
- Jasa Pengetikan
- Laundry
- Jasa Reparasi Laptop
- Jasa Membuat Website

Terdapat pula usaha jasa sekuriti yang dapat digunakan dalam segala kalangan usaha dan jasa.

4. Industri Kecil

Industri kecil hampir sama dengan jenis usaha jasa, namun hanya keterampilan saja yang berbeda. Jenis usaha ini sebenarnya berbentuk lebih kompleks, artinya dalam bisnis ini juga menerapkan manajemen dagang dan jasa pula. dalam bisnis ini juga melakukan pelayanan atau penjualan barang dan jasa kepada konsumen.

Jenis usaha industri kecil ini bisa dilakukan secara perseorangan karena dapat dimulai dari modal yang kecil. Selain modal sendiri yang tidak terlalu besar, usaha industri kecil juga biasanya memiliki jumlah tenaga kerja yang tidak terlalu banyak, sekitar 5 sampai 19 orang. Tenaga kerja yang diambil pun biasanya dari lingkungan terdekat sang pemilik seperti sahabat, teman atau keluarganya sendiri.

Peluang bisnis pada industri kecil sangat potensial dalam jenis usaha apa saja. Usaha industri kecil juga bisa menawarkan jasa yang bersumber dari keahlian sang pemilik. Itulah sebabnya industri kecil ini juga bisa bergerak fleksibel. Misalnya seorang seniman yang menawarkan jasanya melukis dengan membuat tas lukis, kerajinan, daur ulang barang bekas, dan sebagainya.

Contoh ide peluang jenis usaha industri kecil yang bisa dilakukan perseorangan antara lain sebagai berikut:

- Kerajinan Tanah Liat
- Kerajinan Kayu
- Industri Rumah Tangga
- Anyaman
- Mainan
- Produksi Tahu Tempe
- Produksi Susu Kedelai
- Rotan
- Souvenir Pernikahan

Nah, itulah beberapa jenis usaha perseorangan beserta contoh bisnisnya yang bisa kamu coba lakukan. Sebelum memulai usaha atau bisnis memang alangkah baiknya untuk mengenal jenis usaha yang akan kita lakukan.

METODOLOGI

Metode penelitian ini dilakukan dengan jenis penelitian kualitatif, yang bersifat deskriptif dan analitis. Hasil penelitian yang di tonjolkan adalah prosesnya, dan berdasarkan kondisi serta situasi subjek yang diteliti. Berhubung jumlah pemilik usaha perorangan di jalan tempuling lebih dari 100 usaha. Maka, peneliti mencoba melakukan efisiensi waktu dan tenaga dengan mengambil sampel 1 pedagang yang bersekala menengah. Teknik yang dilakukan dalam memilih sampel ini sebelumnya pemilik usaha ini sudah dikenal dan usaha yang dimilikinya sesuai kriteria yang diminta, dan melakukan interaksi beberapa kali kepada pemilik usaha.

HASIL PENELITIAN

Usaha perorangan bersekala menengah adalah usaha yang di kembangkan dengan pola pikir dan ide masing-masing yang di wujudkan dalam menambah inovasi dalam usaha

Langkah memulai Usaha

1. Menentukan Tujuan Usaha

Hal pertama dalam melakukan usaha yang harus Anda persiapkan yakni Anda harus mengetahui bidang usaha apa yang akan dijalani. Tentunya, sebelum menentukan hal tersebut Anda seharusnya melakukan survey pasar terlebih dahulu. Selanjutnya, tentukan jenis usaha yang cocok di lingkungan Anda.

Setelah bidang usaha telah Anda tentukan, selanjutnya silahkan menentukan tujuan atau visi serta misi usaha Anda. Sebab, usaha yang dijalankan tanpa sebuah tujuan, maka hal tersebut tidak akan mempunyai target serta hasil akhir yang jelas.

2. Menentukan Target Sasaran Pasar

Setelah tujuan dari usaha ditentukan, maka Anda wajib menentukan target pasar atau sasaran konsumen dalam usaha tersebut. Hal ini akan menentukan kesuksesan penjualan produk Anda di pasaran nantinya.

Jika target pasar jelas, maka Anda akan lebih mudah dalam membuat inovasi.

Sesuaikan inovasi yang Anda buat dengan apa yang diinginkan oleh konsumen. Jika konsumen menyukai produk Anda dan inovasinya, maka bukan tidak mungkin bahwa produk tersebut akan laris-manis di pasaran.

3. Membuat Rencana Terkait Semua Sektor Usaha

Selanjutnya, sebagai seorang wirausaha yang baru Anda juga harus membuat perencanaan usaha Anda secara rinci dan jelas. Hal ini termasuk jenis usaha, mekanisme pelaksanaan produksi dan distribusi, alat-alat yang dibutuhkan, modal, serta sumber daya manusia yang akan turut membantu terlaksananya usaha tersebut.

Dalam perencanaan ini setiap poin harus Anda jabarkan dengan lengkap dan terperinci. Sebab, perencanaan usaha tersebut nantinya akan dijadikan acuan atau pedoman Anda dalam menentukan setiap keputusan usaha. Oleh sebab itu, dalam membuat perencanaan haruslah matang dan sebaiknya ditinjau berulang-ulang.

4. Mempersiapkan Modal

Untuk tahap awal memulai usaha yang terakhir yakni mempersiapkan modal berdasarkan perencanaan yang telah Anda buat. Tanpa modal awal atau biaya, usaha Anda tidak akan bisa berjalan dengan lancar. Oleh sebab itu, persiapkan modal dengan terencana.

Untuk urusan modal ini, Anda jangan terlalu berlebihan dalam mengalokasikan dananya. Sebab, jika Anda terlalu boros dalam pengadaan modal, hal itu juga bisa berdampak negatif pada keuangan perusahaan nantinya. Persiapkan dan analisa berapa modal yang dibutuhkan dengan hati-hati.

Jika membutuhkan tambahan modal untuk mengembangkan usaha seperti membuka cabang, menambah jumlah produksi dan lainnya, Anda bisa mengajukan pinjaman ke Investree yang sudah berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan. Investree menjadi jembatan yang mempertemukan antara Anda sebagai peminjam (Borrower) dan pemberi pinjaman (Lender). Selain proses mudah dan cepat, Anda bisa mendapatkan tingkat bunga dan biaya kompetitif berdasarkan sistem credit-scoring modern mulai dari 1% per bulan. Daftar Investree sekarang juga dan kembangkan usaha Anda. Dengan modal tersebut, bisa mengembangkan usaha dengan lancar dan maksimal.

PEMBAHASAN

Wawancara ini dilakukan di Jl. Tempuling, Kec. Medan Tembung, Kota Medan, Sumatera Utara dengan pemilik usaha kedai warisan yaitu bapak Agus Rahmadsyah, SE., MM.

Langkah yang dilakukan untuk memulai usaha Kedai Warisan

A. Study kelayakan bisnis

Pengertian studi kelayakan bisnis adalah kegiatan membahas kelayakan suatu usaha. Penentuan studi kelayakan bisnis penting dilakukan sebelum menulis rencana bisnis.

Fokus studi kelayakan bisnis adalah identifikasi potensi masalah kritis seperti bagaimana dan di mana bisnis akan dijalankan. Pahami bahwa rencana bisnis dan studi kelayakan bisnis adalah dua hal yang berbeda dan tidak bisa saling menggantikan.

Dengan cara meninjau lokasi yang tepat dan pas, memerlukan modal untuk membuka usaha agar bisa berjalan, menetapkan harga untuk produk yang di jual, memahami kompetitor agar kita mempunyai kekuatan untuk bersaing.

B. Mengetahui kekuatan

Langkah menganalisis kekuatan pada dasarnya bertujuan untuk mendefinisikan keunggulan kompetitif bisnis Anda. Beberapa pertanyaan untuk dijawab meliputi:

1. Apakah bisnis Anda berjalan dengan baik?
2. Apakah bisnis Anda dikenal di pasar?
3. Apa akses sumber daya yang Anda miliki (manusia, keuangan, kekayaan intelektual)?
4. Tau dimana kemampuan yang dimiliki dan menjadi kekuatan yang bisa di manfaatkan untuk mencapai keuntungan.

C. Modal minimal yang di butuhkan

Perkiraan modal yang di perlukan dalam membuka usaha kedai warisan sebagai berikut:

- a. Sewa ruko: 70.000.000 (tujuh puluh juta / tahun). Mempertimbangan setiap keputusan yang di ambil dalam membangun bisnis baik dalam sewa ruko.
- b. Perlengkapan: 8.000.000 (delapan juta / tahun). Perlengkapan makan, dapur dan semua untuk keberlangsungan usaha kuliner yang dijalankan pemilik usaha.

D. Dokumen yang di persiapkan dalam menjalankan usaha

Hannya persetujuan dari kepling/ kelurahan untuk izin domisili usaha. Serta doa dan keyakinan yang kuat untuk memulai usaha

E. Aturan yang ditetapkan pengusaha kedai warisan untuk para karyawan yang bekerja

- a. Job description. Job description adalah sebuah catatan keterangan yang berkaitan dengan tanggung jawab dan tugas atas suatu pekerjaan tertentu. Di dalam catatan ini berisi berbagai hal yang berkaitan dengan pekerjaan yang harus dilakukan, bukan tentang pemegang tanggung jawab pekerjaan tersebut. Umumnya, job description berisi

daftar yang terdiri dari nama pekerjaan, berbagai tugas yang harus dilakukan, kondisi kerja, lokasi kerja, sampai dengan risiko pekerjaan itu sendiri. Pembagian tugas pokok dan tanggung jawab setiap karyawan

- b. Aturan jam buka toko. Jam yang sudah di tetapkan selalu terlaksana dengan baik dan di taati. Aturan jam buka toko dan merapikan tempat seperti kursi, alat makan dan perlengkapan lainnya.

F. Kekurangan dan kelebihan mendirikan usaha perorangan

- a. Kekurangan. Biasa terletak pada kekurangan modal untuk mengembangkan usaha yang ingin di buat lebih besar karena modal yang besar juga, maka terkadang ada kendala di situ.
- b. Kelebihan. Ide yang kita punya bisa langsung kita tuang dan kita terapkan, semua ide ide dan inspirasi kita bisa menjadi ladang pemasukan untuk kita tanpa khawatir ada rekan yang tidak setuju. keuntungan juga menjadi milik sendiri, besar maupun kecil seluruhnya menjadi milik sendiri.



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Usaha perorangan bersekala menengah adalah usaha yang di dirikan sendiri saha. Jenis usaha perseorangan ini memiliki sistem informasi manajemen yang bebas dan tidak ada intervensi atau campur tangan dari pihak lain secara langsung, contohnya pemerintah. Jenis usaha perseorangan biasanya dapat berskala besar dan skala kecil, misalnya badan usaha berskala kecil (UMK) dan Badan Milik Swasta (BUMS) yang berskala besar. Jenis usaha perseorangan ini dalam menjalankan bisnisnya tetap membutuhkan teknologi meskipun masih sederhana, modal yang cenderung sedikit, jenis produksi dan tenaga kerja yang tidak banyak pula.

Meskipun demikian, jenis usaha perseorangan ini juga tidak kalah menghasilkan pendapatan yang tidak sedikit jika sang pemilik usaha dapat menjalankan bisnisnya dengan baik. Dengan menggunakan konsep dan strategi

dengan baik maka usaha perorangan akan sangat menguntungkan bagi sang pemilik. Menjamin kualitas bisnis itu baik juga sangat penting dan banyak pengaruhnya untuk keberlangsungan bisnis kedepannya. Bisnis juga butuh waktu untuk bisa di kenal maka itu butuh proses dan pengecekan selalu untuk tau bisnis itu selalu baik.

PENELITIAN LANJUTAN

Penelitian ini masih memiliki keterbatasan, maka perlu dilakukan penelitian lanjutan terkait topik “Tahapan Pendirian Usaha Perorangan” untuk menyempurnakan riset ini, serta menambah informasi bagi pembaca.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya, kami dapat menyelesaikan jurnal ini walau belum sempurna. Penulisan jurnal ini dilakukan dalam rangka untuk memenuhi salah satu tugas mata kuliah regulasi bisnis, Universitas Negeri Medan. Kami menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, cukup sulit bagi kami untuk menyelesaikan karya tulis ilmiah ini. Oleh sebab itu kami mengucapkan terima kasih kepada Ibu Sabda Dian Nuraini Siahaan S.Pd., M.B.A selaku sebagai Dosen pengampu mata kuliah Regulasi Bisnis, serta teman sekelompok yaitu Aldira Lidwina br Sembiring, Kennedy Prabowo Eko, Anry Situmorang dan Reva Rizky Aulia.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, Feni D, Hardjanto, Imam, Hayat, Ainul. 2012. Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitasi Pihak Eksternal Dan Potensi Internal (Studi Kasus pada Kelompok Usaha “Emping Jagung” di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing, Kota Malang). *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*. 6(6): 1286-1295
- Assauri, Sofjan. 2014. *Manajemen Pemasaran*. edisi revisi, Penerbit : Rajawali Pers. Jakarta
- [DPR RI] Dewan Perwakilan Rakyat Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Jakarta (ID): DPR RI.
- Gilar Ramdhani. 01 Okt 2019, 10:02 WIB. 6 Langkah Praktis Memulai Bisnis dari Nol, Tentukan Pilihan Hingga Atur Keuangan. *Liputan6.com* : <https://bit.ly/3H8KtrA>
- Smilansky, S.(2009). *Experiential Marketing: a Practical Guide to Interactive Brand Experiences*. London : Koogan Page.
<https://www.jurnal.id/id/blog/usaha-perseorangan-sbc/>
<https://www.ocbcnisp.com/id/article/2022/04/24/studi-kelayakan-bisnis>