

Analisis Peningkatan Kinerja Bisnis Jasa Persewaan Toga (Studi pada ToGraduation Semarang)

Ismail Dwi Nugroho, Idris ¹

Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro
Jl. Prof. Soedharto SH Tembalang, Semarang 50239, Phone: +622476486851

ABSTRACT

As one of the providers, ToGraduation intends to optimize these opportunities by analyzing weaknesses in all aspects of the business and exploiting the opportunities available. This research aims to find out whether the analysis of the development of the ToGraduation business can yield profits in the future.

This research uses a qualitative methods with a descriptive approach. Data collection was carried out using documentation techniques obtained from ToGraduation financial statements and observations obtained from ToGraduation business activities.

The total funding required is Rp678.006.106, divided into Rp.362.135.295 for investment costs and Rp. 315.870.813 for working capital costs in the first year of the project. After sensitivity calculations, the results showed Net Present Value (NPV) of Rp1.090.006.861, Internal Rate of Return (IRR) of 76%, Payback Period (PBP) of 1.8 years, and profitability index of 1.163. These results show that ToGraduation's rental business has a worthy future to operate.

Keywords: business development, business performance, business viability studies, toga rental

PENDAHULUAN

Menurut KBBI wisuda adalah peresmian atau pelantikan yang dilakukan dengan upacara khidmat. Pelajar yang telah lulus akan mendapatkan pengesahan langsung oleh rektor dari universitas. Pengesahan tersebut menyatakan bahwa seseorang lulus dan resmi mendapatkan gelar sarjana. Setiap perguruan tinggi dalam melaksanakan wisuda memiliki agenda yang tidak sama. Dilakukannya acara wisuda tersebut antara setiap tahun ataupun setiap semester. Ketika seremonial pengesahan kelulusan, baik rektor maupun mahasiswa menggunakan seragam yang disebut dengan toga. Toga adalah sebuah seragam dengan setel terdiri dari jubah yang dikenakan di badan, topi yang berbentuk segi empat dengan tali wisuda yang menggantung, samir yang melekat di leher sebagai tanda dari masing-masing fakultas.

Besarnya angkatan produktif di Indonesia membuat peluang penggunaan jasa persewaan toga ini terbuka dengan lebar. Hal ini didukung dengan data dari BPS (2021) yang menyatakan bahwa kategori sekolah pada jumlah bukan angkatan kerja pada umur 15-24 sebanyak 14.471.934. Data ini menunjukkan besarnya para pelajar yang ada di Indonesia yang akhirnya pasti akan melaksanakan kelulusan pada akhir masa studinya. Di negara Indonesia, pendidikan formal ada beberapa tingkatan. Mulai dari TK, SD, SMP, SMA, dan Kuliah. Menurut data dikti pada tahun 2020 jumlah lulusan dari perguruan tinggi di Indonesia berjumlah 1.535.074. Menurut data pada tahun 2020, Jumlah mahasiswa terdaftar baik di dikti maupun diksi mencatatkan 8.483.213 mahasiswa. Dapat disimpulkan bahwa pada masa yang akan datang 8 juta mahasiswa tersebut akan menggunakan toga pada saat wisuda. Peluang tersebut dapat dikatakan cukup besar.

¹ Corresponding author

Ibu kota Provinsi Jawa Tengah adalah Kota Semarang. Selain sebagai pusat pemerintahan provinsi Jawa Tengah, Kota Semarang juga menjadi pusat pendidikan di Jawa Tengah. Terdapat 29 perguruan tinggi baik negeri dan swasta yang ada di Kota Semarang. Dari 29 institusi pendidikan tersebut hanya 2 universitas negeri dan 2 politeknik negeri. Peserta didik baik universitas dan sekolah tinggi yang berada di Semarang yang terdaftar pada tahun 2020/2021 berjumlah 239.196 mahasiswa. Dengan universitas Diponegoro dan Universitas Negeri Semarang yang memiliki jumlah mahasiswa terbanyak dengan 56.125 mahasiswa di Universitas Diponegoro dan 36.892 mahasiswa di Universitas Semarang.

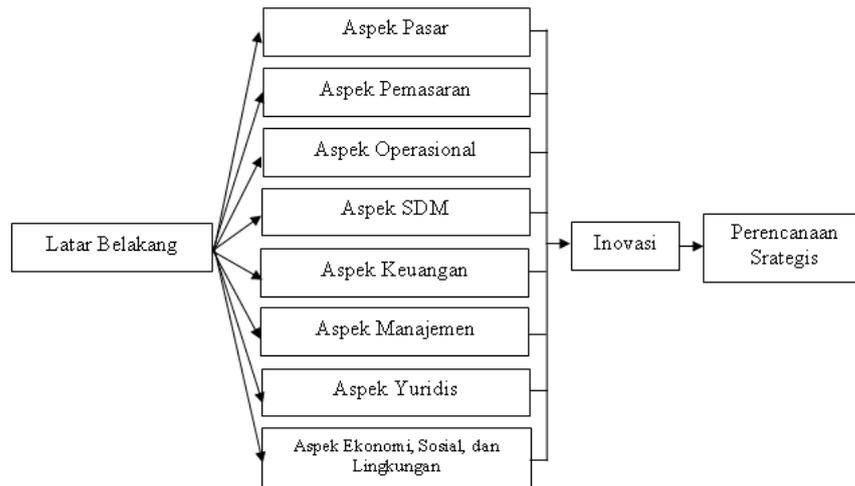
ToGraduation hadir untuk menangkap peluang permintaan persewaan toga di Kota Semarang. ToGraduation memberikan layanan peminjaman toga dengan harga yang terjangkau, kemudahan peminjaman, dan banyaknya varian jenis samir. ToGraduation memiliki banyak pengalaman dalam melayani kebutuhan beberapa instansi pendidikan di Jawa Tengah. Besarnya pengalaman yang pernah melayani beberapa instansi pendidikan, menjadikan ToGraduation memiliki keunggulan kompetitif berupa kepercayaan konsumen dalam memilih vendor penyedia layanan peminjaman baju wisuda. Selain sudah memiliki kepercayaan, harga yang ditawarkan ToGraduation cukup terjangkau dibandingkan dengan jasa serupa. Hal ini menjadikan ToGraduation memiliki peluang untuk bersaing dengan jasa layanan peminjaman baju wisuda lainnya di Indonesia.

Hasil analisis diri menggunakan metode SWOT ini menggambarkan bahwa usaha ToGraduation masih memiliki kelemahan lebih banyak dibandingkan kekuatan pada internal perusahaan. Peluang yang lebih besar dari ancaman menjadi kekuatan baru dalam merumuskan perencanaan strategis untuk mengurangi kelemahan yang masih jauh dari kekuatan. Pemasaran melalui media sosial maupun secara konvensional menjadi kelemahan pada aspek pasar dan pemasaran. Perkembangan teknologi menuntut pemilik usaha melakukan pencatatan keuangan secara *digital*, sehingga ToGraduation yang masih melakukan pencatatan keuangan secara manual menjadi kelemahan pada aspek keuangan.

Besarnya jumlah kampus baik Universitas maupun sekolah tinggi yang berada di Kota Semarang menjadikan besarnya jumlah penggunaan toga dalam acara kelulusan anak didiknya. ToGraduation adalah salah satu jasa yang menyediakan persewaan toga di Kota Semarang. Hal tersebut menjadikan pertimbangan bahwa ToGraduation tidak hanya memenuhi keinginan pelanggan namun juga sudah menjadi sebuah kebutuhan. Besarnya kebutuhan penggunaan toga harus diiringi dengan kinerja perusahaan yang baik. Pada saat ini kondisi kinerja bisnis ToGraduation masih mengalami banyak kelemahan pada internal perusahaan. Stabilisasi perusahaan dilakukan guna bisa memaksimalkan peluang yang ada dengan melakukan perbaikan pada internal perusahaan. Terdapat beberapa aspek ToGraduation yang harus dikembangkan agar dapat memaksimalkan potensi yang ada dan menstabilisasi perusahaan. Aspek yang masih harus dikembangkan antara lain, aspek pasar, pemasaran, sumber daya manusia, dan operasional. Tujuan penelitian dari penelitian ini adalah untuk menyusun perencanaan dan pengembangan dari bisnis ToGraduation dengan menganalisis aspek pasar dan pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek operasional, aspek legalitas, aspek keuangan, aspek manajemen, aspek lingkungan, aspek sosial, dan aspek ekonomi. Pengembangan ini dilakukan agar ToGraduation dapat menjadi lebih baik dari berbagai aspek bisnis.

KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS

Proses pengembangan diperlukan penelitian lebih lanjut terkait aspek pasar, aspek pemasaran, aspek operasional, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek organisasi dan manajemen, aspek yuridis, serta aspek ekonomi sosial dan lingkungan yang akan dilakukan perencanaan strategis dengan inovasi. Berikut merupakan kerangka pemikiran dari penelitian ini:



METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Objek Penelitian pada penelitian ini adalah aspek pasar, aspek pemasaran, aspek operasional, aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek organisasi dan manajemen, Aspek yuridis, serta aspek ekonomi sosial dan lingkungan dari usaha ToGraduation. Terdapat dua jenis data yang perlu didapatkan dan ditelaah lebih dalam di dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer yang perlu didapatkan dalam penelitian ini adalah hasil dari penelitian terhadap seluruh aspek yang ada di dalam internal usaha ToGraduation dan hasil wawancara yang dilakukan dengan konsumen yang telah menggunakan persewaan toga ToGraduation. Data sekunder yang merupakan data pendukung di dalam penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan dari ToGraduation. Teknik Pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan menggunakan dokumentasi dan observasi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Aspek Pasar

Aspek Pasar menganalisis permintaan, penawaran dan persaingan pasar. Analisis persaingan pasar mengkomparsikan dengan pesaing baik dari sisi harga, lokasi, pengalaman, pemasaran online, variasi warna samir toga, dan kerjasama dengan berbagai instansi. Target pasar Tograduation pada saat ini hanya merujuk pada perguruan tinggi dan mahasiswa yang ada di Kota Semarang. Peluang pasar persewaan baju toga tidak hanya perguruan tinggi namun banyak instansi pendidikan baik TK, SD, SMP, hingga sekolah menengah atas yang mengadakan wisuda pada saat kelulusan siswanya. Besarnya peluang untuk menawarkan persewaan toga untuk pasar sekolah ToGraduation berencana untuk memperluas target pasar yang tidak hanya perguruan tinggi namun juga ke seluruh sekolah yang ada di Kota Semarang dan memperluas hingga Jawa Tengah.

2. Aspek Pemasaran

Strategi pemasaran menggunakan analisis *Segmenting, Targeting, Positioning*. atau Segmentasi, Penargetan, dan Penentuan Posisi untuk menetapkan target pasar yang terperinci. *Marketing Mix* digunakan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang tujuh variabel dalam *marketing mix*, yaitu produk, harga, tempat, promosi, orang, bukti fisik, dan proses. Pemasaran melalui media sosial maupun secara konvensional ToGraduation masih menjadi permasalahan pada internal perusahaan. ToGraduation memiliki 2 jenis sosial media, antara lain Instagram dan Whatsapp. Instagram ToGraduation memiliki permasalahan pada pengugahan *feeds*. ToGraduation

berencana menggunakan *creator studio* supaya seluruh *feeds* Instagram bisa diupload secara otomatis. Salah satu *platform* komunikasi antara pelanggan dengan ToGraduation adalah Whatsapp, namun Whatsapp belum memiliki pengelolaan pesan otomatis. Penggunaan sistem pesan otomatis penting agar mempermudah kinerja *customer service*. ToGraduation juga berencana memperluas pemasaran dengan mendaftarkan usaha di *markerplace*.

3. Aspek Operasional

Aspek operasional berkaitan dengan kegiatan usaha yang dilakukan dan hasil yang dihasilkan. Analisis aspek operasional berfokus pada rencana strategis untuk menyewakan produk, dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti lokasi usaha, proses bisnis, teknologi, persediaan, dan pengawasan kualitas produk. Permasalahan mengenai besarnya jumlah permintaan toga secara bersamaan sering terjadi karena banyak instansi pendidikan yang melaksanakan kelulusan secara bersamaan sehingga terkadang ToGraduation pada aspek operasional tidak sanggup untuk memenuhi permintaan. Perencanaan peningkatan aset perlu dilakukan guna penyerapan permintaan pasar. Selain kekurangan aset, ToGraduation sering mengalami tertukarnya toga dengan toga pesaing karena instansi pendidikan menggunakan vendor toga lebih dari 1. Hal ini bisa merugikan ToGraduation apabila yang tertukar memiliki toga yang berkualitas rendah. Pemasangan label perlu direncanakan agar tidak tertukarnya toga ToGraduation dengan toga lain

4. Aspek Sumber Daya Manusia

Analisis SDM melibatkan pengumpulan informasi terperinci tentang sumber daya manusia yang ada dan mengevaluasi keefektifannya. Hal ini termasuk mengembangkan strategi dan melakukan analisis pada standar operasional prosedur, deskripsi pekerjaan, dan sistem penggajian. ToGraduation masih kewalahan ketika mendapatkan permintaan yang cukup besar namun karyawan yang dimiliki belum memadai. Manajerial SDM ToGraduation masih banyak kelemahan. Mulai dari belum adanya pembagian upah karyawan, SOP karyawan, deskripsi kerja karyawan, dan jumlah karyawan yang terbatas. ToGraduation berencana melakukan transformasi pada bidang ini dengan membuat peraturan yang jelas mengenai SOP perusahaan hingga pembagian upah karyawan agar karyawan yang ada di ToGraduation bisa mendapatkan tugas yang jelas dan melakukan kerjanya dengan baik karena pembagian upah yang ada sehingga dapat memotivasi karyawan.

5. Aspek Organisasi dan Manajemen

Organisasi dan Manajemen bertujuan meningkatkan pengetahuan tentang sistem organisasi dan manajemen bisnis di perusahaan. Perencanaan kegiatan internal ToGraduation meliputi pemasaran, keuangan, operasional, dan sumber daya manusia. Perencanaan ini melibatkan pengorganisasian dan evaluasi kegiatan dan hasil untuk meningkatkan pengendalian.

6. Aspek Yuridis

Melengkapi izin usaha yang diperlukan sangat penting untuk memastikan kepatuhan hukum ketika melakukan kegiatan usaha sesuai dengan peraturan terkait. Pada saat ini ToGraduation sudah memiliki Nomor Induk Berusaha. Guna menunjang keberlangsungan usaha, ToGraduation masih sulit melakukan kerja sama dengan instansi pendidikan negeri, hal ini dikarenakan ToGraduation belum memiliki legalitas usaha dan legalitas produk. ToGraduation berencana akan membuat legalitas usaha berupa PT perusahaan agar lebih profesional. Selain legalitas usaha mendaftarkan legalitas produk berupa logo perusahaan sangat penting agar suatu saat tidak menjadi permasalahan. Pendaftaran HKI akan dilakukan guna mendapatkan hak kekayaan intelektual ToGraduation.

7. Aspek Sosial, Ekonomi, dan Lingkungan

Aspek Ekonomi, sosial, dan lingkungan menganalisis pengaruh proses bisnis terhadap faktor sosial, ekonomi, dan lingkungan ToGraduation pada saat ini belum memberikan

dampak yang positif untuk ekonomi, sosial dan lingkungan bagi masyarakat Kota Semarang karena sejak awal terbentuk hingga saat ini ToGraduation belum mengalami peningkatan jumlah karyawan. Adanya perencanaan usaha dan perhitungan yang baik ToGraduation diharapkan dapat memberikan peluang kerja bagi masyarakat Kota Semarang. ToGraduation berencana untuk meningkatkan jumlah karyawan pada tahun depan dan ditahun ke tiga akan meningkat menjadi 3 karyawan sesuai dengan perkembangan dan kebutuhan usaha.

8. Perencanaan Strategis

Analisis perencanaan strategis yang sesuai sebagai upaya ToGraduation untuk mencapai keunggulan kompetitif sedang dilakukan baik jangka panjang maupun jangka pendek. Perencanaan Strategis ToGraduation dibuat dengan *timeline* kegiatan selama lima tahun yang dibagi perkuartal pada setiap tahunnya. Perencanaan terdiri dari pengembangan seluruh aspek usaha dan juga rencana bekerjasama dengan instansi pendidikan sesuai target yang direncanakan. Tujuan dibuatnya perencanaan strategis agar ToGraduation bisa mencapai visi dan misi yang sudah ditentukan.

9. Aspek Keuangan

Aspek keuangan sangat penting dalam kegiatan bisnis, karena melibatkan analisis anggaran keuangan, biaya investasi, proyeksi laba rugi, dan proyeksi arus kas. Sebelum melakukan analisis sensitivitas, perlu dilakukan perhitungan Break Even Point berdasarkan asumsi yang dibuat. Sensitivitas kelayakan usaha dapat ditentukan melalui perhitungan seperti *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, *Profitability Index*, dan *Payback Period*. Analisis keuangan memberikan kesimpulan hasil bahwa jasa persewaan toga ToGraduation layak untuk dijadikan sebuah usaha. Pencatatan keuangan secara manual menjadi kelemahan pada aspek keuangan. ToGraduation berencana menggunakan aplikasi pencatatan dari Bank Indonesia berupa SiApik. Terdapat beberapa keuntungan menggunakan aplikasi pencatatan keuangan antara lain, menghemat waktu dan tenaga, kerangka kerja akuntansi yang lebih efisien, manajemen pencatatan utang dan piutang yang lebih baik, meminimalisasi risiko kesalahan teknis pencatatan transaksi, dan terakhir pengorganisasian data-data transaksi.

No	Komponen	Presentase	NPV	IRR	Payback Period	Profitability Index
1	Kondisi Normal		1.090.006.861	76%	1,8 Tahun	1,16
2	Sensitivitas 1					
	Pendapatan Turun	6%	896.907.527	65%	2,0 Tahun	1,004
3	Sensitivitas 2					
	Biaya Naik	23%	898.059.726	65%	2,0 Tahun	1,001
4	Sensitivitas 3					
	Pendapatan Turun	5%	895.708.638	65%	2,0 Tahun	1,002
	Biaya Naik	4%				

KESIMPULAN

1. Aspek Pasar

Target pasar yang dimiliki ToGraduation pada saat ini masih dalam lingkup yang terbatas. ToGraduation hanya menarget pengguna toga adalah mahasiswa atau perguruan tinggi di Kota Semarang saja.

2. Aspek Pemasaran

Permasalahan ToGraduation pada pemasaran antara lain seperti kurang aktifnya Instagram, lambatnya membalas pesan Whatsapp, tampilan google bisnis yang masih buruk, hingga belum memiliki toko di *marketplace*.

3. Aspek Operasional

Besarnya perguruan tinggi yang mengadakan upacara wisuda secara bersamaan menimbulkan tantangan operasional bagi ToGraduation untuk memenuhi permintaan tersebut. Selain aset yang terbatas, ToGraduation juga menghadapi masalah tertukarnya toga dengan vendor lain. Hal ini menimbulkan risiko bagi ToGraduation jika toga yang diterima memiliki kualitas yang lebih rendah.

4. Aspek Sumber Daya Manusia

SDM manajerial di ToGraduation memiliki beberapa kelemahan, antara lain belum adanya pembagian upah karyawan, SOP karyawan, deskripsi kerja karyawan, dan jumlah karyawan yang terbatas. Permasalahan ini dapat merugikan perusahaan dalam hal efisiensi operasional, kualitas layanan, kepuasan pelanggan, dan dapat merugikan reputasi ToGraduation.

5. Aspek Manajemen

Perencanaan aspek manajemen ToGraduation masih perlu ditingkatkan. Masalah ini dapat diselesaikan dengan menerapkan sistem bisnis yang dioperasikan secara internal yang menggabungkan perencanaan dan organisasi manajemen, khususnya di bidang pemasaran, sumber daya manusia, operasional, dan keuangan.

6. Aspek Yuridis

Guna mengakomodasi keberlangsungan usaha, ToGraduation menghadapi tantangan dalam berkolaborasi dengan instansi pendidikan negeri, hal ini dikarenakan ToGraduation belum memiliki legalitas usaha dan legalitas produk. Pendaftaran pada HKI dan membuat PT Perseorangan harus dilakukan untuk pengembangan aspek yuridis.

7. Perencanaan Strategis

Pada kondisi saat ini ToGraduation belum memiliki perencanaan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Perencanaan strategis penting dimiliki suatu usaha supaya dapat mengoptimalkan tujuan yang jelas sesuai dengan visi dan misi ToGraduation.

8. Aspek Sosial, Ekonomi, dan Lingkungan

Sejak berdirinya ToGraduation belum mengalami peningkatan jumlah karyawan. Diharapkan perencanaan bisnis yang lebih baik dan perhitungan yang akurat oleh ToGraduation akan menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat Kota Semarang.

9. Aspek Keuangan

Permasalahan yang dimiliki ToGraduation pada aspek keuangan adalah tidak adanya perhitungan yang jelas mengenai harga jual. ToGraduation juga perlu memperbarui sistem pencatatan keuangan yang mana hingga saat ini masih menggunakan pencatatan secara manual dan belum menggunakan aplikasi pencatatan keuangan

SARAN

1. Aspek Pasar

Kegiatan yang harus dilakukan ToGraduation dalam melibatkan sekolah-sekolah menengah, sekolah dasar, dan TK sebagai pelanggan potensial dengan melakukan perencanaan jadwal pengajuan kerjasama kepada sekolah yang ada di Kota Semarang dan memperluas pasar hingga Jawa Tengah.

2. Aspek Pemasaran

ToGraduation seharusnya memiliki rencana dalam mengembangkan usaha pada aspek pemasaran dengan memaksimalkan beberapa fitur yang dimiliki sosial media. Bekerjasama dengan digital agency juga diperlukan untuk mengembangkan pemasaran ToGraduation. *Digital agency* berfokus pada periklanan sosial media baik instagram ads maupun SEO guna menjangkau jaringan yang lebih luas lagi

3. Aspek Operasional

Perencanaan peningkatan aset baju toga adalah langkah penting untuk memenuhi permintaan pasar. Salah satu aspek yang perlu diperhatikan dalam peningkatan aset ini

adalah pemasangan label pada setiap aset toga. Hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan membedakan toga ToGraduation dari toga lain dan menghindari tertukarnya toga.

4. Aspek Sumber Daya Manusia

ToGraduation hendaknya melakukan transformasi pada bidang sumber daya manusia dengan membuat peraturan yang jelas mengenai SOP perusahaan hingga pembagian upah karyawan, dan pemberian tugas yang jelas.

5. Aspek Manajemen

Aspek Manajemen harus mencakup penetapan indikator aktivitas khusus untuk setiap aspek operasi perusahaan. Indikator - indikator harus mempertimbangkan jenis dan tujuan kegiatan, serta output dan ukuran keberhasilan yang diharapkan

6. Aspek Yuridis

ToGraduation sebaiknya mendirikan bisnis yang diakui secara hukum melalui pembentukan PT Perorangan dan NPWP yang akan meningkatkan profesionalisme perusahaan. Selain itu, penting untuk mendaftarkan legalitas produk, khususnya logo perusahaan, untuk menghindari permasalahan di masa mendatang.

7. Perencanaan Strategis

Perencanaan strategis harus direalisasikan oleh ToGraduation guna menjadi penuntun dalam melakukan kegiatan. Perencanaan strategis dibuat selama 5 tahun dengan perencanaan disetiap kuartalnya. Evaluasi perencanaan strategis akan dilakukan setiap semesternya agar ToGraduation dapat cepat menyesuaikan keadaan pasar di masa yang akan datang.

8. Aspek Sosial, Ekonomi, dan Lingkungan

ToGraduation sudah selayaknya dapat mempekerjakan lebih banyak karyawan di tahun mendatang untuk memperluas tenaga kerjanya. Situasi ini berkaca dari perencanaan penjualan yang terus mengalami peningkatan di setiap tahun. Selain itu, penambahan karyawan juga dapat membantu perusahaan untuk menghadapi tantangan-tantangan lain yang mungkin muncul seiring pertumbuhan bisnis, seperti meningkatnya persaingan dan perubahan dalam tren pasar.

9. Aspek Keuangan

Penetapan harga jual seharusnya dilakukan menggunakan perhitungan harga pokok penjualan dan sudah seharusnya ToGraduation mengembangkan sistem pencatatan keuangan menggunakan aplikasi agar lebih efektif dan efisien.

REFERENSI

- Amasawa, E., Brydges, T., Henninger, C. E., & Kimita, K. (2023). Can rental platforms contribute to more sustainable fashion consumption? Evidence from a mixed-method study. *Cleaner and Responsible Consumption*, 8(April 2022), 100103. <https://doi.org/10.1016/j.clrc.2023.100103>
- Barringer, B. R., & Ireland, R. D. (2016). *Entrepreneurship Successfully Launching New Ventures* (fifth).
- Chumnumpan, P., & Shi, X. (2019). Understanding new products' market performance using Google Trends. *Australasian Marketing Journal*, 27(2), 91–103. <https://doi.org/10.1016/j.ausmj.2019.01.001>
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2018). Research Design Qualitative, Quantitative and Mixed Approaches. In *Research Defign: Qualitative, Quantitative, and Mixed M ethods Approaches*.
- David, F. r., & David, F. r. (2017). Strategic ManageMent concepts and cases. In *Pearson Education*.

- DeCenzo, D. A., Robbins, S. P., & Verhulst, S. L. (2016). *Fundamentals of Human Resource Management*.
- Dessler, G. (2013). Human Resource Management, 13th Edition. In *Human Resource Management*.
- Djamba, Y. K., & Neuman, W. L. (2014). Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches. In *Teaching Sociology* (Vol. 30, Issue 3). <https://doi.org/10.2307/3211488>
- Hisrich, D. R., Peters, P. M., & Shepherd, A. D. (2017). *Entrepreneurship: Vol. Tenth Edit.*
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2010). Strategic Management: Competitiveness and Globalization (Concepts and Cases). In *Strategic Management - Competitiveness and Globalization* (Vol. 89, Issue September). <http://link.springer.com/10.1007/s11575-008-0104-y> <http://www.palgrave-journals.com/doi/10.1057/jibs.2009.24> <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0925527313002028> <http://www.palgrave-journals.com/doi/10.1057/palgrave.jibs.8400>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). Principles of Marketing, Seventeenth Edition. In *Pearson*.
- Kumar, V., Ekwall, D., & Zhang, D. S. (2022). Investigation of rental business model for collaborative consumption - workwear garment renting in business-to-business scenario. *Resources, Conservation and Recycling*, 182(January), 106314. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2022.106314>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2014). Business Model Generation. In *Selvedge* (Issue 59). <https://doi.org/10.4324/9780203731178-14>
- Pijl, P. van der, Lokitz, J., & Solomon, L. K. (2016). *Design A Better Business New Tools, Skills, And Mindset For Strategy And Innovation*.
- Rejda, G., & McNamara, M. J. (2014). Principles of Risk Management and Insurance. In *Pearson Education* (Vol. 53, Issue 9).
- Schilling, M. A. (2017). *Strategic Management of Technological Innovation*.
- Schindler, P. S. (2019). *Business Research Methods*.
- Schoonover, H. A., Mont, O., & Klintman, M. (2022). Communicating access-based business models: Company framings of home Furnishings rental. *Cleaner and Responsible Consumption*, 4(September 2021), 100047.