
Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Buket Bunga Buketinpy**Debora Santi Ana Siregar¹, Chahayani Sinaga², Anjani Efata Saputri³, Mikarter Wendra⁴, Muhammad Farras Nasrida⁵, Benius⁶,**^{1,2,3,4,5,6}Universitas PalangkarayaEmail: deborasantianasiregar@gmail.com¹, chahayanis@gmail.com², anjanniefata348@gmail.com³, muhammadfarras@feb.upr.ac.id⁵

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Buketin PKY, sebuah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang kerajinan tangan pembuatan buket di Palangkaraya. Metode yang digunakan adalah kualitatif, melalui observasi, wawancara, dan studi dokumen. Aspek-aspek yang dianalisis meliputi sumber daya manusia, teknik dan teknologi, manajemen, pemasaran, dan keuangan. Hasil analisis menunjukkan bahwa Buketin PKY memiliki potensi pasar yang besar, terutama karena inovasi produk yang ditawarkan, seperti buket snack dan buket uang, serta strategi pemasaran yang efektif melalui media sosial dan lokasi strategis di area pusat kota. Dari sisi keuangan, usaha ini dinilai layak dengan nilai NPV yang positif sebesar Rp 607.272.727 dan periode pengembalian investasi dalam 15 bulan. Dengan demikian, Buketin PKY layak dikembangkan lebih lanjut, meski perlu adanya perbaikan dalam hal inovasi produk dan penyusunan rencana bisnis yang lebih komprehensif untuk mendukung pertumbuhan di masa mendatang.

Kata Kunci: Studi Kelayakan, Buket, UMKM, Inovasi, Pemasaran, Keuangan.**Abstract**

This study aims to analyze the business feasibility of Buketin PKY, a micro, small and medium enterprise (MSME) engaged in making flower bouquet crafts in Palangkaraya. The method used was qualitative, through observation, interviews, and document study. Aspects analyzed include human resources, engineering and technology, management, marketing, and finance. The results of the analysis show that Buketin PKY has great market potential, mainly due to the innovation of the products offered, such as snack bouquet and money bouquet, as well as effective marketing strategies through social media and strategic location in the city center. From a financial perspective, the business is considered feasible with a positive NPV value of IDR 607,272,727 and a payback period of 15 months. Thus, Buketin PKY is feasible for further development, although it needs improvement in terms of product innovation and the preparation of a more comprehensive business plan to support future growth.

Keywords: Feasibility Study, Bouquet, MSME, Innovation, Marketing, Finance.

PENDAHULUAN

Kegiatan usaha yang dilakukan wirausahaan tidak terlepas dari persaingan. Setiap bisnis yang akan dijalankan oleh para pelaku usaha harus didasari dengan pertimbangan yang kuat dari segala aspek (Rofa et al., 2021). Sehingga analisis

kelayakan bisnis sangat diperlukan oleh pelaku usaha. Perencanaan yang matang dalam sebuah usaha memiliki peran penting dalam mengunggulkan produk di dalam pasar persaingan (Kelayakan et al., n.d.). Menurut Kasmir dan Jakfar (2003) studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu

usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Menurut Drs.H.M Yacob Ibrahim, studi kelayakan bisnis merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, apakah menerima atau menolak suatu gagasan usaha atau proyek yang direncanakan. Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layaknya bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan, yang menyatakan bahwa studi kelayakan bisnis merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha atau proyek yang direncanakan. Pengertian studi kelayakan bisnis dengan rencana bisnis sering kali membingungkan. Hal ini karena baik studi kelayakan bisnis maupun rencana bisnis menganalisa beberapa aspek yang sama, yaitu aspek hukum, pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen dan sumber daya manusia, maupun aspek keuangan. Selain itu baik studi kelayakan bisnis maupun rencana bisnis mempunyai fungsi membantu pengambilan keputusan

Buketin Pky adalah salah satu dari sebuah UMKM yang bergerak pada usaha dibidang kerajinan tangan untuk hadiah. Usaha ini berdiri pada tahun 2021 dan berlokasi di Jl. Yos Sudarso Induk, sebelum Yos 8. Produk yang diproduksi usaha ini meliputi berbagai macam buket, seperti buket uang, buket makanan, buket boneka, hampers dan banyak lainnya. Seiring meningkatnya pasar, Buketin PKY terus berinovasi dalam memenuhi kebutuhan pelanggan. Buket yang awalnya hanya berbentuk bunga kini semakin beragam dengan adanya produk inovatif seperti buket sank dan buket uang. Inovasi produk ini mendapatkan respon positif dari pasar, menjadikan buket sebagai produk unggulan.

Selain buket, Buketin PKY juga menawarkan layanan hampers dan produk kreatif lainnya yang sangat diminati oleh pelanggan. Persaingan di pasar buket cukup ketat, mengingat bisnis ini berada dalam pasar persaingan sempurna. Dimana banyak pelaku usaha yang mudah masuk dan keluar pasar. Kompetitor terbesar Buketin PKY adalah usaha buket lainnya yang juga menawarkan produk serupa. Untuk menghadapi persaingan tersebut, Buketin PKY perlu mengembangkan usahanya dengan membuka toko fisik yang lebih besar dan melakukan inovasi berkelanjutan pada produk yang ditawarkan. Hingga saat ini, Buketin PKY belum melakukan studi kelayakan secara menyeluruh dan belum memiliki business plan yang komprehensif sebagai pedoman dalam menjalankan usaha dengan skala yang lebih besar.

Buket bunga adalah karya seni yang terdiri dari sejumlah bunga yang disusun secara estetis dalam satu rangkaian. Setiap buket memiliki karakteristik yang unik tergantung pada jenis bunga yang digunakan, warna, tekstur, dan desain susunannya. Bunga-bunga dipilih berdasarkan kombinasi estetika visual dan makna simbolisnya, yang sering kali memiliki makna tersirat dalam konteks budaya atau situasi tertentu. Mereka juga sering digunakan dalam acara-acara khusus seperti pernikahan ulang tahun, perayaan kelahiran, atau sebagai penghormatan dalam upacara pemakaman. Pada bisnis buket bunga, beberapa permasalahan utama dapat muncul yang mempengaruhi keberlangsungan dan keberhasilan usaha. Salah satu permasalahan yang sering dihadapi adalah fluktuasi harga bahan baku, terutama untuk bunga-bunga musiman atau eksotis yang sulit didapatkan secara konsisten. Hal ini dapat mempengaruhi margin keuntungan dan harga jual akhir buket bunga. Selain itu, tantangan logistik seperti masalah pengiriman tepat waktu dan dengan kondisi yang baik juga dapat menjadi masalah serius, terutama

ketika buket harus dikirim jauh atau dalam kondisi cuaca yang tidak ideal. Selain itu, persaingan yang ketat di pasar juga menjadi tantangan tersendiri, di mana pengusaha harus terus berinovasi dalam desain, kualitas, dan layanan untuk mempertahankan dan menarik pelanggan. Perubahan tren dan preferensi konsumen juga perlu dipantau dengan cermat agar usaha bisa tetap relevan dan diminati di pasar yang terus berubah ini.

Tujuan yang diharapkan dari study kelayan yaitu untuk mengetahui kondisi lingkungan internal dan eksternal Buketin PKY, mengetahui kelayakan usaha Buketin PKY, mengetahui strategi Perusahaan yang dapat dilakukan untuk pengembangan usaha Buketin PKY dan mengetahui prospek usaha yang kompetitif dan profitable pada usaha Buketin PKY. Selain itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berbagai aspek yang mempengaruhi pada analisis kelayakan usaha Buketin PKY. Melalui dengan analisis yang di temukan kelayakan usaha Buketin PKY bisa diketahui.

METODE PENELITIAN

Pada penelitian kami dalam jurnal kali ini, kali ini yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif merupakan suatu penelitian yang digunakan untuk meneliti pada objek yang alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara gabungan, analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi (Sugiyono, 2021). Teknik pengambilan data pada penelitian ini melalui observasi, wawancara dan pengambilan dokumen. Informan dalam penelitian ini yaitu dari pemilik atau pelaku usaha Buketin PKY.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Aspek SDM (Sumber Daya Manusia)

Pemilik usaha buket Buketin Pky dalam menjalankan usaha ini dimulai sendirian, Namun dengan banyaknya pesanan dan minat dari konsumen, apalagi ketika sedang banyak acara kelulusan maka orderan naik sehingga membutuhkan tenaga lebih. Sehingga usaha yang dikelola dan dijalankan oleh pemilik dengan mempekerjakan beberapa karyawan. Sumber daya yang dibutuhkan pada usaha ini adalah seseorang yang memiliki kreatif dan inovatif yang tinggi, tekun, teliti, dan bisa bersosialisasi dengan baik. Pada saat ini usaha yang dilakukan pada usaha Buketin PKY sudah memiliki 4 orang karyawan pada bidangnya masing-masing.

Aspek Teknik Dan Teknologi

Pada aspek ini ada hal-hal yang perlu di perhatikan dan dianalisis terkait alat dan bahan yang digunakan dalam kegiatan produksi dan operasional usaha buket Buketin Pky, desain usaha dan lokasi. Dari hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan beberapa alat dan bahan yang digunakan yaitu alat lem tembak, spons atau busa, tusuk sate, jajan, uang, jilbab, boneka, bunga, pita, kertas untuk buket, plastik, atau barang apapun yang ingin dibuat buket. Dalam usaha ini tidak perlu menggunakan peralatan yang cukup mahal. Hal ini membuktikan bahwa dengan bahan yang murah dan alat yang sederhana bisa membangun usaha yang dapat menghasilkan.

Aspek Manajemen

Aspek yang perlu di analisis yaitu aspek manajemen mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan yang diterapkan secara tepat dan benar. Pada tahap perencanaan hal yang dilakukan pada usaha ini yaitu dengan menetapkan tujuan usaha buket Buketin Pky, menetapkan sasaran pasar, serta menetapkan

pencapaian atau target yang ditetapkan dalam penjualan. Kemudian pada tahap pengorganisasian, dalam hal ini perlunya dilakukannya pengalokasian sumber daya yang tepat, penetapan sumber daya manusia yang tepat bisa mempengaruhi hasil dari produksi. Selanjutnya tahap pelaksanaan dan pengawasan, pada tahap ini perlunya pengarahan dan pengawasan dari pemilik dalam pengoperasiannya usaha ini. Selain itu, dalam usaha buket Buketin Pky ini pemilik ikut andil dalam berjalannya usaha ini. Kemudian evaluasi perlu dilakukan untuk mengukur capaian target yang bisa di capai. Dengan evaluasi juga dapat menjadi jalan untuk mencari jalan keluar dari masalah yang dihadapi.

Aspek Pasar Dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran merupakan salah satu aspek yang penting dalam melakukan studi kelayakan bisnis untuk membantu perusahaan memahami pasar yang mereka layani, serta bagaimana mereka dapat memasarkan produk atau jasa secara efektif untuk mencapai tujuan bisnis. Kedua aspek ini saling berkaitan dan sangat penting untuk keberhasilan perusahaan dalam mencapai target penjualan, memperluas pangsa pasar, dan menjaga loyalitas pelanggan. Oleh karena itu aspek pasar dan pemasaran ini harus benar-benar diperhatikan dengan melihat berbagai macam peluang dan kendala yang akan dihadapi di masa mendatang. Dari hasil observasi dan wawancara dengan pemilik dan pelaku usaha Buketin Pky bahwa analisis terkait pemasarannya berikut ini:

1. Analisis Minat Konsumen atau Permintaan Pasar

Permintaan produk buket Buketin Pky akan selalu ada dan kian meningkat karena dengan banyaknya permintaan pasar untuk memberikan hadiah wisuda, kelulusan sekolah, ujian, ulang tahun, lamaran, nikahan, dan lain-lain. Karena pada tren saat ini buket merupakan pilihan paling banyak diminati. Dari wawancara melalui beberapa

masyarakat terutama kalangan mahasiswa yang memilih buket sebagai hadiah. Walaupun usaha buket ini terbilang masih baru tapi sudah banyak diminati masyarakat. Selain banyak yang minat, banyak juga produk menarik yang bisa dilihat dan kualitas yang baik sehingga konsumen suka pada produk yang ditawarkan pada usaha buket Buketin Pky. Promosi merupakan cara untuk mempromosikan atau memasarkan produk dari setiap usaha atau perusahaan kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung. Produk-produk buket dari toko Buketin Pky ini dipasarkan secara langsung maupun tidak langsung. Produk yang dipasarkan secara tidak langsung ini dilakukan secara online melalui WhatsApp dan Instagram. Sedangkan produk yang dipasarkan secara offline yaitu melakukan penjualan kepada konsumen secara langsung pada toko tersebut. Sehingga usaha ini bisa dikenal lebih luas dan lebih berkembang. Dari hasil penelitian bahwa usaha Buketin Pky ada karena salah satunya dorongan dari permintaan pasar yang banyak hal tersebut di perkuat oleh teori. Pemasaran adalah pengaturan latihan bisnis yang dimaksudkan untuk merancang, memutuskan biaya memajukan dan produk yang sesuai yang dapat memenuhi keinginan pembeli dan mencapai target pasar dan tujuan teman (Saleh & Said, 2019).

2. Analisis Pesaing

Pesaing usaha Buketin Pky di daerah Palangkaraya yaitu seperti usaha buket Simple Bucket dan buket bytheresia. Kedua usaha tersebut memiliki usaha yang sama yaitu buket, hampres dan kerajian untuk hadiah lainnya. Namun dengan banyaknya usaha yang serupa Buketin Pky bisa bersaing dengan yang lain dengan memberikan produk yang lebih menarik dan inovatif.

Aspek Segmentasi, Target Pasar, dan Posisi Pasar

- a. Segmentasi
Daerah Yos Sudarso dipilih sebagai pasar dikarenakan di daerah tersebut berada di pusat kota. Dengan adanya kampus, dan sekolah menjadikan daerah tersebut merupakan pasar yang cocok untuk usaha buket sesuai permintaan pada siswa, mahasiswa dan masyarakat sekitar untuk memberikan hadiah kepada orang lain. Selain daerah tersebut pasar yang dipilih adalah pasar online yang jangkauannya lebih luas lagi.
- b. Target Pasar
Target pasar yang dipilih yaitu dari kalangan anak remaja utamanya yang berada pada masa sekolah dan kuliah, akan tetapi tidak juga membatasi target pasar hanya di kalangan remaja saja, target pasar ini bisa untuk semua kalangan dari usia remaja sampai orang tua. Target Pasar juga tidak melihat dari status sosial karena produk tersebut bisa di jangkau sesuai budget masing-masing konsumen mulai dari harga Rp. 35.000 sampai dengan Rp. 800.000 tergantung bentuk dan ukuran seperti apa yang diinginkan.
- c. Posisi Pasar
Produk yang dipasarkan memiliki keunggulan dari segi kualitas yang bagus, menarik dengan budget dengan keinginan konsumen sedikit bisa memberikan hadiah yang bagus. Selain dari produk yang baik dan berkualitas, dari segi pelayanan yang cepat dan baik serta bisa mengantar pesanan sesuai tujuan. Dari segi diskon dan promosi juga sering dilakukan sehingga bisa menarik pelanggan untuk membelinya lagi.

Aspek Bauran Pemasaran

- a. Produk (Product)
Buketin Pky memiliki beberapa produk buket seperti buket snack, buket uang, buket boneka, artificial, hampera dan masih banyak lagi. Namun yang paling best seller di Buketin Pky yaitu buket snack, buket bunga dan uang.
- b. Harga (Price)
Harga buket yang dijual menentukan seberapa berhasil dan untungnya toko buket Buketin Pky yang juga diimbangi dengan kualitas dari toko tersebut. Harga yang dijual pada toko buket ini bervariasi tergantung dengan kemauan para pelanggan ingin seperti apa dari segi bentuk, ukuran, maupun banyaknya. Harga buket dari toko ini dapat dijangkau mulai dari harga Rp35.000 sampai dengan Rp800.000 tergantung bentuk dan ukuran seperti apa yang diinginkan.
- c. Tempat (Place)
Toko buket Buketin Pky ini memiliki tempat yang strategis untuk dipasarkan karena letaknya berada dekat dengan lingkungan kampus Universitas Palangkaraya yang terletak di Jln. Yos Sudarso Induk sebelum Yos Sudarso 8, Palngkaraya.
- d. Promosi (Promotion)
Promosi merupakan cara untuk mempromosikan atau memasarkan produk dari setiap usaha atau perusahaan kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung. Produk-produk buket dari toko Buketin Pky ini dipasarkan secara langsung maupun tidak langsung. Produk yang dipasarkan secara tidak langsung ini dilakukan secara online melalui WhatsApp dan Instagram. Sedangkan produk yang dipasarkan secara offline yaitu melakukan penjualan kepada konsumen secara langsung pada toko tersebut.

Aspek Keuangan

Toko Buketin Pky ini merupakan usaha pribadi yang telah berdiri sejak Februari tahun 2021 hingga sampai sekarang. Modal Kak Kristina Sinurat sendiri dalam merintis usaha Rp100.000.000 yang dimana modal tersebut merupakan modal pribadi dari Kak Kristina Sinurat.

1. Rincian Biaya Tetap Pada Toko Buketin Pky

No	Komponen	Jumlah Harga	Unit Ekonomis (Pertahun)	Penyusutan (Pertahun)
1	Pintu Kaca	39.000.000	20	1.950.000
2	Meja Kaur	6.000.000	7	857.142
3	Kak Buket	2.000.000	10	200.000
4	Lampu dan lain lain	500.000	1	500.000
5	Meja dan Kursi	500.000	5	100.000
6	Sofa	1.500.000	10	150.000
7	Gorden	250.000	5	50.000
8	Ac	3.500.000	20	175.000
9	Printer	2.300.000	7	328.571
	Total	55.550.000		4.310.713

2. Rincian Biaya Variabel Pada Buketin Pky

No	Komponen	Volume	Jumlah Harga
1	Bunga dan bahan lain lainnya	1 bulan	39.000.000
2	Lirik	1 bulan	1.000.000
3	Tenaga Kerja	4 orang	6.000.000
4	Sewa	1 tahun	40.000.000
	Total		86.000.000

3. Proyeksi Aliran Kas Masuk Bersih

Pendapatan	864.000.000
Total Biaya	
Total Biaya Operasional	86.000.000
Total Biaya Penyusutan	4.310.713
Laba Bersih (EAT)	90.310.713
Arus Aliran Kas Masuk = EAT + Penyusutan = Rp778.000.000	

4. PP (Payback Period)

$$PP = \frac{\text{Investasi Awal}}{\text{Arus Kas}} \times 1 \text{ tahun}$$

$$= \frac{100.000.000}{778.000.000} \times 12 = 1,5 \text{ bulan}$$

Dari perhitungan diatas diketahui bahwa modal atau investasi dari Buketin Pky terhadap produk buket ini akan Kembali dalam jangka waktu 1 tahun 1,5 bulan.

5. ARR (Average Rate of Return)

$$ARR = \frac{\text{Average Earning After Tax}}{\text{Average Investasi}} \times 100\%$$

$$= \frac{778.000.000 - 100.000.000/5}{100.000.000} \times 100\%$$

$$= 135,6$$

Dari hasil perhitungan ARR diatas diperoleh sebesar 135,6% dapat diartikan bahwa usaha buket pada Buketin Pky ini layak,.

6. NPV (Net Present Value)

$$NPV = \text{Total PV kas bersih} - \text{Total PV investas}$$

$$= 707.272.727 - 100.000.000$$

$$= 607.272.727$$

Berdasarkan perhitungan diatas diperoleh nilai NPV sebesar 607.272.727 artinya usaha yang dilakukan Buketin Pky layak untuk dilanjutkan karena nilai NPV bernilai positif.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada usaha buket Buketin Pky dapat disimpulkan bahwa usaha Buket Buketin PKY memiliki potensi besar untuk berkembang dan bersaing di pasar, serta layak untuk dilanjutkan berdasarkan beberapa analisis kelayakan yang dilakukan, meliputi aspek sumber daya manusia, teknik dan teknologi, manajemen, pasar dan pemasaran, serta aspek keuangan menunjukkan bahwa usaha ini mampu memenuhi kebutuhan pelanggan dengan berbagai produk inovatif seperti buket snack, buket uang, dan buket bunga. Inovasi produk dan lokasi strategis usaha memberikan keunggulan kompetitif di pasar, khususnya di area Palangkaraya. Dari segi finansial,

perhitungan NPV (Net Present Value) yang bernilai positif sebesar Rp607.272.727 menunjukkan bahwa usaha ini menghasilkan keuntungan yang cukup signifikan. Selain itu, perhitungan ARR (Average Rate of Return) yang mencapai 1356% memperkuat bahwa usaha ini layak dijalankan dan periode pengembalian investasi yang relatif singkat (15 bulan), menunjukkan bahwa usaha ini bisa mencapai keuntungan yang signifikan dalam jangka waktu yang singkat.

Adapun saran yang dapat kami berikan untuk pengembangan usaha ini adalah :

1. Inovasi Produk dan Pemasaran: Buketin PKY perlu terus melakukan inovasi produk agar dapat mengikuti tren pasar yang dinamis. Penambahan variasi produk baru yang mengikuti permintaan pasar dapat meningkatkan daya saing. Selain itu, perluasan promosi melalui media sosial seperti Instagram dan WhatsApp harus dioptimalkan untuk menjangkau lebih banyak pelanggan potensial.
2. Peningkatan Kualitas Layanan: Memberikan pelayanan yang cepat, tepat, dan berkualitas tinggi sangat penting untuk mempertahankan loyalitas pelanggan dan meningkatkan reputasi usaha.
3. Ekspansi Usaha: Mengingat prospek pasar yang positif dan permintaan yang terus meningkat, membuka toko fisik di lokasi strategis lain atau meningkatkan skala usaha dengan memperluas pasar online dapat menjadi langkah untuk mempercepat pertumbuhan usaha.
4. Pengelolaan Sumber Daya: Dengan meningkatnya pesanan terutama pada musim tertentu seperti kelulusan, pemilik usaha dapat mempertimbangkan penambahan karyawan dengan kualifikasi yang tepat untuk mendukung operasional yang lebih efisien.
5. Business Plan yang Komprehensif: Buketin PKY sebaiknya segera menyusun rencana bisnis yang lebih terstruktur dan komprehensif untuk mendukung pengembangan usaha yang lebih besar di masa mendatang.
6. Manajemen Keuangan yang Lebih Ketat: Dengan laba yang cukup besar, penting bagi Buketin PKY untuk menerapkan manajemen keuangan yang lebih disiplin guna mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Dengan mempertimbangkan aspek-aspek tersebut, Buketin PKY dapat terus berkembang dan menjadi usaha yang lebih kompetitif di pasar lokal maupun online

DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir, & Jakfar. (2003). Studi kelayakan bisnis. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Rofa, A., Siregar, D. S. A., & Sinaga, C. (2021). Analisis kelayakan usaha mikro kecil dan menengah. Palangkaraya: Universitas Palangkaraya.
- Saleh, S., & Said, A. (2019). Pemasaran produk UMKM dalam persaingan pasar modern. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(2), 105-118.
- Sugiyono. (2021). Metode penelitian kualitatif dan kuantitatif. Bandung: Alfabeta.
- Yacob Ibrahim, H. M. (n.d.). Studi kelayakan bisnis dalam pengambilan keputusan usaha. Jakarta: Bumi Aksara