

Analisis Kelayakan Bisnis UMKM Ramtaro Peyek “Carepey”

Ridwan Faizal Ramdhani¹, Abu Prabowo², Risna Ardianto³, Esti Dwi Rahmawati⁴

Manajemen, Fakultas Hukum Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta
Jl. Pinang No. 47, Jati, Cemani, Kecamatan Grogol, Kabupaten Sukoharjo

Jawa Tengah, 57552

Telp. 0271-7470050

Email : ridwanfaizalr@gmail.com

Abstrak

Gambaran layak atau tidaknya suatu bisnis yang sudah atau yang akan dijalankan dapat diketahui dengan studi kelayakan bisnis. Penelitian bertujuan sebagai tolak ukur apakah bisnis rempeyek “Carepey” sudah dikatakan layak atau tidak untuk dijalankan. Terdapat beberapa aspek yang digunakan untuk menilai kelayakan bisnis tersebut. Penilaian sebagai tolak ukur hasil kelayakan pada bisnis yang dilandaskan pada beberapa aspek. Diantaranya adalah aspek pasar & pemasaran, aspek teknis & teknologi, aspek struktur manajemen, dan aspek finansial. Metode analisis data yang dipakai pada penelitian ini yaitu memakai rumus analisis biaya, hasil dan laba. Sedangkan untuk menghitung kelayakan bisnis, dihitung dengan rumus Return On Investment (ROI), Revenue Cost Ratio (R/C), Break Even Point (BEP). Hasil dari penelitian tersebut menemukan bahwa bisnis rempeyek “Carepey” dapat dikatakan layak untuk dijalankan dan memiliki prospek bisnis yang sangat baik untuk berkembang karena dari penelitian ini memperoleh rata-rata keuntungan bisnis Peyek “Carepey” yakni 9.540.000/bulan. Sedangkan perhitungan kelayakan bisnis adalah R/C 1.73, ROI 74 %, BEP Produksi 864 pcs, BEP Harga Rp. 259.200.

Kata Kunci : Kelayakan Usaha, Rempeyek, Bisnis

Abstract

An overview of whether or not a business that has been or will run can be identified by a business feasibility study. The aim of this research is to measure whether the "Carepey" peanut brittle business is feasible or not to run. There are several aspects used to assess the feasibility of the business. Assessment as a benchmark for business feasibility results based on several aspects. Among them are market & marketing aspects, technical & technological aspects, management structure aspects, and financial aspects. The data analysis method used in this study is to use the cost, yield and profit analysis formula. Meanwhile, to calculate business feasibility, it is calculated using the formula Return On Investment (ROI), Revenue Cost Ratio (R/C), Break Even Point (BEP). The results of this study found that the "Carepey" peanut brittle business can be said to be feasible to run and has very good business prospects for development because from this research the average profit for the "Carepey" peanut business is 9,540,000/month. While the calculation of business feasibility is R/C 1.73, ROI 74%, Production BEP 864 pcs, BEP Price Rp. 259,200.

Keywords: Business Feasibility, Rempeyek, Business

1. Pendahuluan

Ekonomi menjadi prioritas bagi semua negara, dalam membangun ekonomi yang kuat maka seluruh usaha harus diperhatikan. Salah satunya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan fundamental dalam memberikan kontribusi untuk perekonomian suatu negara. UMKM juga berperan penting diberbagai negara yang sedang berusaha meningkatkan ekonominya yang bertujuan untuk penanggulangan tingkat kemiskinan, banyaknya pengangguran, penyerapan tenaga kerja dan distribusi pendapatan.

Seorang pengusaha harus cerdas dalam melihat peluang yang berada di lingkungan sekitarnya ,dan juga sanggup memanfaatkan peluang tersebut dengan berbgai cara, salah satunya cara menghasilkan sebuah produk yang mempunyai nilai tambah supaya menjadi perhatian dan membuat konsumen tertarik yang bertujuan agar konsumen membeli produk tersebut. Banyaknya probabilitas bisnis disekitar lingkungan para pengusaha yang bisa dimanfaatkan sebagai sebuah usaha.Salah satunya adalah bisnis kuliner.

Kekayaan kuliner nusantara memang beragam. Hampir berbagai daerah mempunyai aneka jajannya masing-masing. Kuliner makanan ringan banyak digemari masyarakat salah satunya adalah rempeyek, peyek terbuat dari bahan pokok pilihan yaitu Tepung terigu dan beberapa bahan lainnya yang dipadukan dengan Kacang dan Teri. Peyek menjadi pelengkap lauk yang dapat dihidangkan dengan berbagai jenis makanan. Rasa rempeyek yakni gurih dan sangat mantap, saat digigit rempeyek mempunyai tekstur renyah. Mulai dari anak-anak sampai orang tua menyukai peyek untuk makanan favorit. Peyek mempunyai berbagai macam varian yakni peyek kacang tanah, teri, kacang hijau dll. Di warung-warung peyek sering dihidangkan dengan berbagai macam kuliner yang nikmat dan menggoda.

Ramtaro Berkah Production adalah perusahaan perdagangan dan merupakan salah satu distributor peralatan olahraga air yaitu memancing, di kota Solo yang dikenal dengan Ramtaro Fishing. Seiring berkembangnya waktu Ramtaro Berkah Production memutuskan untuk menambah usaha baru yaitu bergerak dalam bidang industri makanan dan minuman (food and beverages), melihat prospek bisnis kuliner yang menjanjikan dan kini berlokasi di Solo. Yang bisa dikenal dengan Ramtaro Food. Bisnis makanan pertama tersebut yakni Rempeyek “Carepey”.

Awal mula Rempeyek “Carepey” berawal dari ingin memiliki tambahan penghasilan agar dapat membantu keuangan keluarga dan membahagiakan orang tua,dan melihat kondisi pasar khususnya dibidang kuliner sangat menjanjikan, maka dengan itu mencoba peruntungan menjual rempeyek, alhamdulillah alhasil laku keras. Melihat feedback bagus tersebut penjualan rempeyek “Carepey” semakin diperhatikan perkembangannya.

Standar kelayakan bisnis usaha Rempeyek “Carepey” menjadi tujuan dalam penelitian ini yang akan kami jalankan dengan menggunakan beberapa aspek Kelayakan Bisnis. Metode deskriptif digunakan oleh peneliti pada penelitian ini.

2. Metode Penelitian

Metode penelitian deskriptif digunakan dalam penelitian ini. Metode penelitian deskriptif dalam penelitian proses pengambilan data dikerjakan dengan cara observasi dan berisi mengenai gambaran kelayakan bisnis maupun perusahaan yang ditinjau dalam berbagai aspek-aspek tertentu. Ada 5 aspek yang digunakan yaitu aspek pasar & pemasaran, teknik & teknologi, manajemen, finansial. Rumus analisis biaya, pendapatan dan keuntungan juga digunakan pada penelitian ini sebagai metode analisisnya. Revenue Cost Ratio (R/C), Break Even Point (BEP) dan Return On Investment (ROI) adalah rumus yang digunakan untuk mengitung suatu kelayakan bisnis.

3. Hasil Dan Pembahasan

3.1 Konsep Usaha Rempeyek “Carepey”

Rempeyek “Carepey” merupakan merupakan produk makanan ringan yang diproduksi oleh bisnis rumah tangga atau bisa disebut UMKM. Tempat produksi kami berlokasi di Desa

Cemani Baru Kec. Grogol Kab. Sukoharjo, Solo. Kota Solo adalah kota yang berpotensi dibidang wisata kuliner. Dalam mengelola usahanya sang pemilik di bantu oleh 3 orang partner, yang partner tersebut merupakan keluarga dari pemilik. Dalam menggeluti usaha ini, juga mempunyai visi dan misi agar usaha ini berjalan sesuai tujuan yang diinginkan.

Adapun visi dari usaha kuliner ini yaitu “Perusahaan terpercaya dalam penyediaan makanan dan minuman untuk dunia”. Sedangkan untuk Misinya adalah (1) Menjalankan perusahaan dengan system dan teknologi modern sesuai syariah. (2) Membangun SDM agar berpengetahuan luas, berkemampuan unggul dan berakhlak mulia. (3) Menciptakan produk dan jasa yang berkualitas dan bernilai tambah bagi manusia. (4) Membangun dan mengembangkan system kerjasama yang kuat yang saling menguntungkan demi terwujudnya kemakmuran dan keberkahan bersama. (5) Meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya pola makan atau hidup sehat. (6) Memberikan kontribusi terbaik dan manfaat lebih banyak kepada masyarakat dunia.

3.2 Aspek-Aspek Analisis Kelayakan Usaha

Dalam kelayakan bisnis terdapat beberapa aspek penting yang digunakan dalam penelitian ini. Kondisi bisnis yang dijalankan disesuaikan dengan variabel-variabel tertentu yang berkaitan dengan aspek kelayakan bisnis. Adapun aspek-aspek yang digunakan diantaranya :

3.3 Aspek Pasar dan Pemasaran

Pasar dan Pemasaran juga mempengaruhi perkembangannya suatu usaha.

- **Kebutuhan Konsumen**

Konsumen menjadi hal yang krusial dalam pemasaran karena konsumen menjadi patokan penilaian terhadap produk yang akan dijual dan dipasarkan. Masukan kritik dan saran dari konsumen terhadap kualitas produk makanan peyek “Carepey” merupakan data yang dapat dipakai sebagai evaluasi aspek pasar pada produk bisnis makanan yaitu peyek “Carepey”.

Uji respon baik konsumen dilihat untuk mengetahui feedback konsumen terhadap beberapa poin penting pada kualitas peyek, seperti : kualitas, harga, rasa, warna, kemasan dan faktor penentuan lokasi strategis yang menunjang strategipemasaran. Hasil feedback konsumen dipakai sebagai referensi dalam berupaya perbaikan dimasa mendatang.

- **Analisis Pasar**

Pyek “Carepey” bisa dikonsumsi untuk berbagai kalangan mulai dari anak kecil hingga dewasa bahkan orang tua. Namun paling banyak yang suka diantaranya dewasa baik wanita atau pria. “Carepey” menargetkan untuk konsumen diberbagai kalangan baik yang biasa beraktivitas diluar rumah, ataupun didalam rumah, dan yang paling penting menargetkan konsumen yang doyan makan. Dengan adanya peyek “Carepey” ini dapat menjadi salah satu revolusi gaya hidup didunia kuliner jaman now.

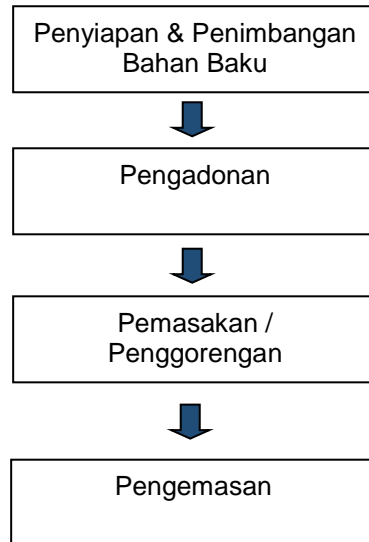
Beberapa aspek pemasaran yang digunakan yaitu memasarkan usaha diberbagai media sosial (FB, instagram, twitter, tiktok, web, landing page dll), membuat konten untuk produk tersebut baik konten gambar maupun video, lalu memasang iklan bisa lewat brosur ataupun media lainnya dan memperkenalkan kepada semua orang supaya peyek yang dibuat bisa lebih diminati dan dikenal oleh seluruh orang atau masyarakat. Selain itu, agar proses pemasaran tersebut dapat berjalan dengan baik juga diperlukan dukungan untuk menunjang proses pemasaran tersebut dengan upaya memperhatikan dari segi produk, pertimbangan harga kemudian tempat/lokasi, serta cara promosi supaya konsumen tertarik dan supaya lebih berkembang lagi.

3.4 Aspek Teknik dan Teknologi

- **Lokasi**

Untuk lokasi Rempeyek "Carepey" sendiri terletak di Jl Pakis Cemani, alasan pemilihan lokasi ini dikarenakan lokasi tersebut adalah rumah sendiri jadi dapat menekan biaya modal, supaya lebih hemat, dan lokasi tersebut terletak di pemukiman masyarakat/warga. Dengan banyaknya masyarakat maka semakin cepat boomingnya rempeyek "Carepey".

▪ **Proses Produksi**



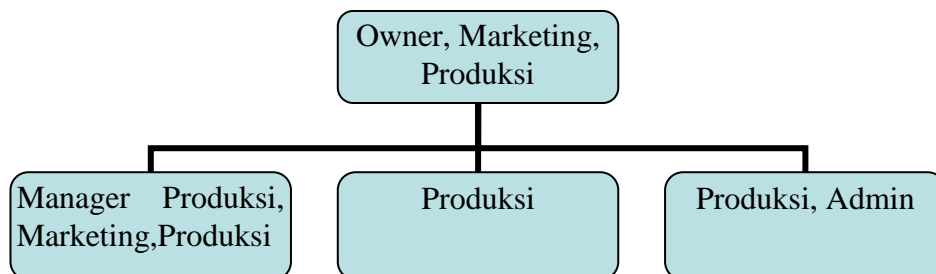
Gambar. I. Alur Proses Pembuatan Rempeyek “Carepey”

▪ **Pemilihan Teknologi**

Pemilihan teknologi bermanfaat sebagai kelancaran dalam menjalankan bisnis. Upaya pembelian peralatan ini juga membutuhkan dana yang cukup, mengingat dengan tersedianya peralatan tersebut maka proses produksi dapat terarah dengan baik dan mampu memenuhi permintaan pasar. Dengan memakai teknologi yang bagus maka tingkat kelancaran produksi juga semakin bertambah, baik dari segi efektifitas waktu, tenaga kerja dan produksi produk.

3.5 Analisis Aspek Manajemen dan Organisasi

Analisis ini digunakan sebagai pengetahuan suatu penjabaran dari struktur organisasi, deskripsi jabatan, agar usaha yang dijalankan selalu terarah dan berjalan sesuai yang diinginkan. Usaha peyek “Carepey” ini masih sangat sederhana yang terdapat beberapa personil pada teamnya yakni 4 orang.



Gambar. II. Struktur Organisasi “Carepey”

3.6 Aspek Finansial

Analisis finansial digunakan dalam penelitian ini yang berguna dalam kelayakan bisnis sehingga dapat diketahui apakah bisnis Rempeyek “Carepey” ini sudah layak secara finansial atau belum layak. Aspek finansial yang teliti meliputi :

Modal Investasi

Merupakan suatu perencanaan dengan mempertimbangkan terhadap beberapa faktor atau aspek yang menghasilkan keuntungan dari adanya investasi.

Tabel I. Total Modal Investasi

<i>Peralatan</i>	<i>Qty</i>	<i>Harga (Rp)</i>
<i>Kompore</i>	<i>1 Unit</i>	<i>450.000</i>
<i>Gas LPG</i>	<i>5 Tabung</i>	<i>100.000</i>
<i>Penggorengan</i>	<i>2 Unit</i>	<i>200.000</i>
<i>Pisau</i>	<i>2 Unit</i>	<i>100.000</i>
<i>Saringan</i>	<i>2 Unit</i>	<i>50.000</i>
<i>Spatula</i>	<i>2 Unit</i>	<i>50.000</i>
<i>Mesin Peniris Minyak</i>	<i>1 Set</i>	<i>1.500.000</i>
<i>Panci</i>	<i>2 Unit</i>	<i>200.000</i>
<i>Wadah</i>	<i>5 Unit</i>	<i>150.000</i>
<i>Mesin/Alat Pengemas</i>	<i>1 Set</i>	<i>500.000</i>
<i>Telenan</i>	<i>3 Unit</i>	<i>100.000</i>
<i>Alat lain-lain</i>		<i>200.000</i>
Total Investasi		3.600.000

Biaya Tetap

Biaya tetap yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap pada kisaran volume kegiatan tertentu dan tergantung macam kegiatan usahanya. Biaya tetap dalam usaha Rempeyek “Carepey” adalah biaya penyusutan peralatan.

Tabel II. Total Biaya Tetap

<i>Peralatan</i>	<i>Penyusutan/Bln</i>	<i>Harga(Rp)</i>	<i>Nilai(Rp)</i>
<i>Peny. Kompore</i>	<i>12</i>	<i>450.000</i>	<i>37.500</i>
<i>Peny. Gas LPG</i>	<i>12</i>	<i>100.000</i>	<i>8.333</i>
<i>Peny. Wajan</i>	<i>12</i>	<i>200.000</i>	<i>16.667</i>
<i>Peny. Pisau</i>	<i>12</i>	<i>100.000</i>	<i>8.333</i>
<i>Peny. Saringan</i>	<i>12</i>	<i>50.000</i>	<i>4.167</i>
<i>Peny. Spatula</i>	<i>12</i>	<i>50.000</i>	<i>4.167</i>
<i>Peny. Mesin Peniris Minyak</i>	<i>12</i>	<i>1.500.000</i>	<i>125.000</i>
<i>Peny. Panci</i>	<i>12</i>	<i>200.000</i>	<i>16.667</i>
<i>Peny. Wadah</i>	<i>12</i>	<i>150.000</i>	<i>12.500</i>
<i>Peny. Mesin/Alat Pengemas</i>	<i>12</i>	<i>500.000</i>	<i>41.667</i>
<i>Peny. Telenan</i>	<i>12</i>	<i>100.000</i>	<i>8.333</i>
<i>Peny. Peralatan Tambahan Lain2</i>	<i>12</i>	<i>200.000</i>	<i>16.667</i>
<i>Gaji Karyawan</i>	<i>12</i>	<i>3.000.000</i>	<i>250.000</i>

Total Biaya Tetap	Rp. 3.300.000
--------------------------	--------------------------

Disimpulkan dari Tabel II diatas yang dikeluarkan pada biaya tetap berupa jumlah penyusutan peralatan yaitu Rp.3.300.000,- pertahun.

Biaya Variable

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku dan biaya lain-lain Perincian dan perhitungan average biaya variabel yang dipakai oleh bisnis Rempeyek “Carepey”, dapat diperhatikan pada tabel 3 dibawah ini:

Tabel III. Jumlah Biaya Variabel bisnis Rempeyek “Carepey”

<i>Nama Barang</i>	<i>Harga (Rp)</i>	<i>Perhitungan Per Bulan</i>	<i>Nilai</i>
<i>Tepung Beras</i>	<i>50.000</i>	<i>30</i>	<i>1.500.000</i>
<i>Santan</i>	<i>25.000</i>	<i>30</i>	<i>750.000</i>
<i>Daun Jeruk</i>	<i>10.000</i>	<i>30</i>	<i>300.000</i>
<i>Kacang</i>	<i>50.000</i>	<i>30</i>	<i>1.500.000</i>
<i>Teri</i>	<i>30.000</i>	<i>30</i>	<i>900.000</i>
<i>Kapur Sirih</i>	<i>7.000</i>	<i>30</i>	<i>210.000</i>
<i>Kemiri</i>	<i>20.000</i>	<i>30</i>	<i>600.000</i>
<i>Bawang Putih</i>	<i>50.000</i>	<i>30</i>	<i>1.500.000</i>
<i>Ketumbar</i>	<i>10.000</i>	<i>30</i>	<i>300.000</i>
<i>Kencur</i>	<i>5.000</i>	<i>30</i>	<i>150.000</i>
<i>Kaldu Bubuk</i>	<i>10.000</i>	<i>30</i>	<i>300.000</i>
<i>Garam</i>	<i>5.000</i>	<i>30</i>	<i>150.000</i>
<i>Bahan Lainnya</i>	<i>10.000</i>	<i>30</i>	<i>300.000</i>
<i>Promosi</i>	<i>5.000</i>	<i>30</i>	<i>150.000</i>
<i>Plastik</i>	<i>7.000</i>	<i>30</i>	<i>210.000</i>
<i>Sabun Cuci</i>	<i>500</i>	<i>30</i>	<i>15.000</i>
<i>Gas 3 kg</i>	<i>20.000</i>	<i>30</i>	<i>600.000</i>
<i>Listrik</i>	<i>7.500</i>	<i>30</i>	<i>225.000</i>
Total Biaya Variabel			Rp. 9.660.000

Dari tabel diatas bisa dilihat bahwa rincian biaya variabel yang digunakan sebesar Rp.9.660.000,- per bulan.

Total Biaya

Total biaya yaitu jumlah menyeluruh dari biaya yang mencakup pada biaya variabel dan biaya tetap. Setiap bisnis mempunyai jumlah biayanya tidak sama, dimana besarnya total biaya pada bisnis ditetapkan terhadap besarnya biaya variabel dan biaya tetap yang digunakan dibisnis Rempeyek “Carepey” yang menjadi objek pada penelitian ini.

Tabel IV. Perincian penggunaan Total Biaya Rempeyek “Carepey”

<i>Uraian Biaya</i>	<i>Jumlah Biaya/Bln</i>
<i>Rata – rata total biaya tetap</i>	<i>3.300.000</i>
<i>Rata – rata total biaya variabel</i>	<i>9.660.000</i>
Total Biaya Operasional	Rp. 12.960.000,-

Analisis Pendapatan pada Bisnis Rempeyek “Carepey”

Pendapatan ialah jumlah nilai pada produk yang perjualkan pada tempo waktu yang ditentukan lalu dikali oleh harga jual. Usaha Rempeyek "Carepey" menargetkan penjualan per hari yaitu 50pcs dan dijual Rp. 15.000/pcs

Tabel V. Perincian Pendapatan Usaha per Bulan

<i>Estimasi Target Penjualan/Hari</i>	<i>Harga Jual/pcs</i>
<i>50 pcs</i>	<i>15.000</i>
<i>x 30</i>	
Total Pendapatan/Bln	Rp. 22.500.000

Analisis Keuntungan

Keuntungan merupakan hasil pengurangan jumlah pendapatan dengan total biaya yang dikeluarkan pada bisnis Peyek “Carepey”. Sebuah bisnis dapat dikatakan untung apabila jumlah pengeluaran lebih kecil dibandingkan jumlah pendapatan yang diperoleh. Rincian laba yang diperoleh pada bisnis Rempeyek “Carepey” dapat dilihat pada tabel dibawah :

<i>Uraian</i>	<i>Jumlah</i>
Total Pendapatan (TR)	22.500.000
Total Biaya (TC)	12.960.000
Keuntungan rata-tata/Bln	Rp. 9.540.000

Analisis Kelayakan

Break Event Point (BEP)

BEP merupakan kondisi stagnan, yaitu disaat perusahaan tidak menghasilkan laba/keuntungan dan tidak juga mengalami kerugian.

$$\begin{aligned} \text{BEP Produksi (pcs)} &= \text{Total Biaya} / \text{Harga Jual} \\ &= 12.960.000 / 15.000 \\ &= 864 \text{ pcs} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga (Rp)} &= \text{Total Biaya} / \text{Jumlah Produksi} \\ &= 12.960.000 / 50 \\ &= \text{Rp. 259.200} \end{aligned}$$

Return On Investment (ROI)

Return On Investment (ROI) adalah suatu analisis yang dapat melihat seberapa banyak laba yang bisa diterima dari total modal yang investasikan pada suatu usaha.

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \text{Laba Usaha} / \text{Modal Usaha} \times 100\% \\ &= 9.540.000 / 12.960.000 \times 100 \% \\ &= 74 \% \end{aligned}$$

Hasil perhitungan pada rumus ROI diatas, diketahui nilai ROI yang didapat yakni sebesar 74 %. Hasil tersebut menyatakan bahwa rempeyek “Carepey” mencapai 74 % laba dari jumlah modal yang dipakai selama 1 bulan tersebut, bisnis rempeyek “Carepey” ini mendapat laba Rp 74 dalam setiap Rp. 100 biaya yang diinvestasikan.

Revenue Cost Ratio

Merupakan suatu hipotesis analisa kelayakan dengan perbandingan antara jumlah pendapatan dengan total biaya yang dikeluarkan.

$$\begin{aligned}\text{Revenue Cost Ratio (R/C)} &= \text{TR} / \text{TC} \\ &= 22.500.000 / 12.960.000 \\ &= 1,73\end{aligned}$$

Berdasarkan pemaparan diatas, bisa disimpulkan bahwa bisnis Rempeyek “Carepey” hasilnya menguntungkan dan layak sebagai usaha yang dijalankan. Karena memiliki hasil angka $1,73 > 1$ yang didapat dari perbandingan jumlah pendapatan lebih besar dari total biaya yakni lebih dari satu. Dengan kata lain nilai R/C sebesar 1,73 bermakna, untuk setiap Rp. 100 biaya yang dikeluarkan, maka menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 1,73.

4. Kesimpulan dan Saran

Dari data penelitian usaha Rempeyek “Carepey” menunjukkan kalau bisnis ini menghasilkan dengan total keuntungan sebanyak Rp. 9.540.000. Dari akumulasi BEP didapatkan BEP produksi ialah 50 pcs, BEP harga Rp.259.200, dengan nilai ROI diperoleh 74 % dan nilai R/C sebesar 1,73 sehingga bisa disimpulkan kalau bisnis Rempeyek “Carepey” sangat layak untuk dijalankan.

Daftar Pustaka

- Sulasih, Sulasih, et al. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yayasan Kita Menulis, 2021
- Husen Sobana, H. Dadang. "Studi kelayakan bisnis." (2018).
- Triyanti, Riesti, and Hikmah Hikmah. "Analisis kelayakan usaha budidaya udang dan bandeng: studi kasus di Kecamatan Pasekan Kabupaten Indramayu." *Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan* 1.1 (2015): 1-10.
- Pratiwi, Sulistya Rini, et al. "Pelatihan Penyusunan Laporan Studi Kelayakan Kepada Masyarakat Bisnis Pada UMKM." *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 1.2 (2019): 148-154.
- Elpawati, Elpawati, Achmad Tjachja Nugraha, and Ratu Shofiatina. "Kelayakan usaha ayam broiler (studi pada usaha peternakan di Desa Cibirong)." *Caraka Tani: Journal of Sustainable Agriculture* 33.2 (2018): 96-105.
- Asnidar, Asnidar, and Asrida Asrida. "Analisis Kelayakan Usaha Home Industry Kerupuk Opak di Desa Paloh Meunasah Dayah Kecamatan Muara Satu Kabupaten Aceh Utara." *Jurnal Sains Pertanian* 1.2 (2017): 210854.
- SIAHAAN, DAPOT SAMUEL. "Penentuan Kelayakan Finansial USAha Produksi Pupuk ABC pada Cv. xyz Dusun Sebotu Kabupaten Sanggau." *Jurnal TIN Universitas Tanjungpura* 1.2.
- Rahmadani, Siti. *Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan*. Diss. Universitas Pasir Pengaraian, 2020.