

Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Jasa Digital Marketing Ditinjau dari aspek finansial

Virgiri Jeremmy Ramadani, Abdul aziz, Erna Chotidjah Suhatmi
Manajemen, Hukum dan Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta
Jl.Pinang No.47 Cemani kec.Grogol , Sukoharjo 57552
Telp. (0271) 7470050
E-mail: jramadan8@gmail.com

Abstrak

Usaha jasa Digital marketing masih sangat berpotensi untuk berkembang mengingat pertumbuhan Pengguna media sosial terus mengalami peningkatan yang signifikan selaras dengan tingginya angka UMKM yang mulai beralih ke digital . Namun potensi tersebut tidak dibarengi dengan pertumbuhan usaha jasa Digital Marketing itu sendiri, maka perlu dilakukan analisis kelayakan bisnis sosial Digital Marketing agency guna melihat kelayakan bisnis ini. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan usaha Digital Marketing melalui penilaian aspek finansial pada Kelolain.my.id. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif, dimana peneliti ingin menguji dengan mencoba untuk melakukan perhitungan yang ilmiah dan sistematis, dengan menggunakan data-data penelitian berupa angka hasil dari perhitungan. Hasil penelitian studi kelayakan usaha kelolain.my.id menunjukkan hasil yang memuaskan terbukti dengan perolehan keuntungan bersih Rp. 7.193.750 dengan persentase 14% perbulan. Indikator Break Even Point menunjukkan bahwa Pendapatan lebih besar dari angka BEP yaitu Rp.30.000.000 > Rp. 21.384.669 . Begitu pula indikator Return On Investment yang mempunyai nilai sebesar 27% yang mana nilai tersebut diatas nilai indikator kriteria dengan besar 20% maka dapat disimpulkan dari semua aspek Finansial Usaha sosial media spesialis ini layak Untuk dikembangkan.

Kata Kunci : Study Kelayakan Bisnsi, aspek Finansial, Digital Marketing

Abstract

Digital marketing service businesses still have the potential to develop, considering the growth of social media users continues to experience a significant increase in line with the high number of MSMEs that are starting to switch to digital. However, this potential is not accompanied by the growth of the Digital Marketing service business itself, it is necessary to analyze the feasibility of the Digital Marketing agency's social business to see the feasibility of this business. The purpose of this study is to determine the feasibility of a Digital Marketing business through an assessment of the financial aspects at Kelolain.my.id. This research is a quantitative descriptive research, where the researcher wants to test it by trying to carry out scientific and systematic calculations, using research data in the form of numbers resulting from calculations. The results of the feasibility study study for the Kelolain.my.id business showed satisfactory results, as evidenced by the net profit of Rp. 7,193,750 with a percentage of 14% per month. The Break Even Point indicator shows that income is greater than the BEP figure, namely IDR 30,000,000 > IDR. 21,384,669 . Likewise the Return On Investment indicator which has a value of 27% where the value is above the criterion indicator value with a magnitude of 20%, it can be concluded that from all financial aspects this specialist social media business is feasible to develop.

Keywords: Business Feasibility Study, Financial aspects, Digital Marketing

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan zaman teknologi juga semakin berkembang dan mendorong terjadinya globalisasi. Globalisasi merupakan suatu fenomena proses menduniannya suatu hal sehingga batas antara negara menjadi hilang. Globalisasi didukung oleh berbagai faktor, seperti perkembangan teknologi, transportasi, ilmu pengetahuan, telekomunikasi, dan sebagainya yang kemudian berpengaruh pada perubahan berbagai sektor kehidupan dalam masyarakat termasuk dari sektor ekonomi. Masuknya globalisasi kedalam sektor perekonomian tentunya banyak merubah segala sudut pandang perekonomian Global. Salah satu contoh nyata yang paling mudah dirasakan dari dampak globalisasi pada bisnis internasional yaitu berkembangnya suatu lingkungan bisnis baru yang disebut E-commerce.

E-commerce atau perdagangan elektronik saat ini sudah menyentuh berbagai macam aspek kehidupan dalam masyarakat di dunia dan juga mempengaruhi perilaku UMKM dalam mempromosikan bisnisnya. Hal ini tentu saja mendorong pertumbuhan E-commerce baik dalam negeri maupun di luar negeri. Produk yang dipasarkan dalam E-commerce juga semakin beragam. Dimulai dari makanan, mebel, elektronik, otomotif, kerajinan tangan hingga properti. Semua produk tersebut dapat dengan mudah ditemukan di website, media sosial dan beberapa marketplace.

Pertumbuhan angka umkm serta tingginya umkm yang go digital membuat lahirnya sebuah ide usaha baru yakni usaha jasa Digital marketing. Efektivitas, murah serta jangkauan yang luas membuat para pelaku umkm berbondong-bondong mempromosikan produknya lewat dunia digital. Hal ini yang menjadikan jasa Marketing digital ramai peminat dikalangan UMKM.

Kelolain.my.id merupakan sebuah agensi yang bergerak dibidang digital marketing khususnya sosial media spesialis. Hal tersebut dikarenakan banyaknya UMKM yang memasuki dunia digital seperti Facebook, Instagram, dan Tiktok. Sehingga cara UMKM mempromosikan produk akan berubah 90 derajat yang sebelumnya promosi melalui koran, televisi, kini akan berubah ke dalam bentuk digital seperti, website, Instagram & facebook.

Oleh karena itu, usaha ini yang dapat menjadi bisnis yang berkelanjutan karena dunia promosi akan terus berkembang. Penulis menawarkan sosial media spesialis agensi yang berkualitas dan harga yang kompetitif dibanding dengan para pesaing. Dengan ini, diharapkan jasa yang ditawarkan oleh penulis menjadi pilihan utama bagi UMKM yang baru membuka bisnis onlinenya. Target pasar bisnis ini adalah UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) pemain lama maupun pemain baru dalam dunia online dalam bidang bisnis apapun.

1.2 Rumusan Masalah

Usaha jasa sosial media spesialis masih sangat berpotensi untuk didirikan mengingat pertumbuhan umkm yang go digital terus mengalami peningkatan. Namun potensi tersebut tidak dibarengi dengan pertumbuhan usaha jasa media spesialis itu sendiri, maka perlu dilakukan analisis kelayakan bisnis sosial media spesialis agensi guna melihat kelayakan bisnis ini. Analisis kelayakan ini ditinjau dari aspek finansial.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan usaha Jasa Sosial Media Spesialis melalui penilaian aspek finansial pada Kelolain.my.id

1.4 Literature

Menurut Umar (2001), analisis kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan. Pengertian lain study kelayakan (feasibility study) yaitu suatu kegiatan menelaah proyek atau gagasan usaha, agar yang dijalankan berjalan dan mampu berkembang sesuai dengan target dan tujuan, sobana (2018). Kesimpulan sedehananya study kelayakan bisnis

merupakan sebuah penelitian suatu usaha mengenai layak atau tidak layaknya suatu bisnis untuk dijalankan, sedangkan menurut khamaludin dkk (2019), dalam study kelayakan bisnis adalah pelaksanaan kegiatan usaha yang menggali seberapa jauh nilai dan manfaat yang diberikan. Sebelum melakukan studi kelayakan bisnis, ada beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan yang merupakan kegiatan pertama dalam menentukan layak atau tidaknya suatu proyek yaitu

1. Aspek hukum,
2. Aspek pasar dan pemasaran,
3. Aspek keuangan,
4. Aspek teknis/operasi,
5. Aspek manajemen dan organisasi,
6. Aspek ekonomi sosial,
7. Aspek dampak lingkungan.

Ibrahim (2009) Aspek ekonomi dan keuangan merupakan aspek inti, karena aspek ini menentukan kelayakan usaha dilihat dari segi ekonomi dan keuangan. Pembahasan yang dilakukan dalam bidang keuangan menyangkut dengan biaya investasi, modal kerja, biaya operasi dan pemeliharaan serta perhitungan pendapatan yang mungkin diterima. Dalam penelitian ini terdapat 8 indikator yang harus diuraikan untuk mengetahui kelayakan sebuah bisnis, yaitu sebagai berikut :

1. Analisis modal investasi

Investasi dapat diartikan sebagai penanaman modal perusahaan pada aktiva riil ataupun aktiva finansial keputusan dari aktiva apa yang akan dikelola oleh perusahaan merupakan keputusan dari investasi Martono & Harjito, (2010). Investasi yaitu penanaman modal untuk satu atau lebih aktiva yang dimiliki dan memiliki jangka waktu yang panjang dengan harapan mendapatkan laba di masa yang akan datang. Keputusan penanaman modal tersebut dapat dilakukan oleh individu atau suatu entitas yang mempunyai kelebihan dana Sunariyah(2011). Jadi, investasi merupakan suatu usaha yang dilakukan dengan mengorbankan sejumlah dana yang digunakan untuk penanaman modal suatu aktiva untuk jangka panjang dengan tujuan tertentu yaitu memperoleh keuntungan dari hasil pengorbanan tersebut. Modal investasi adalah sejumlah uang yang seseorang alokasikan untuk membeli suatu aset atau membangun aset jangka panjang sebagai usaha mengoptimalkan keuntungan di masa yang akan datang.. Tujuan utama dari analisis modal investasi ini adalah untuk mengetahui besaran dana yang dibutuhkan untuk membangun atau merealisasikan usaha Kelolain.my.id

2. Analisis modal kerja

Menurut J. Fred Weaton dan Eugene Brigham (2004), Modal kerja adalah investasi perusahaan di dalam aktiva jangka pendek seperti kas, sekuritas (surat-surat berharga), piutang dagang dan persediaan. Definisi yang dikemukakan oleh Burton A. Kolb tidak jauh berbeda dari definisi di atas. Modal kerja adalah investasi perusahaan dalam aktiva jangka pendek atau lancar, termasuk di dalamnya kas, sekuritas, piutang, persediaan, dan dalam beberapa perusahaan biaya dibayar dimuka. Dalam penelitian ini modal kerja merupakan biaya proses produksi keseluruhan dalam jangka waktu 1 tahun, biaya modal kerja terdiri dari biaya tetap (fix cost) dan biaya tidak tetap (variable cost), analisis modal kerja diperlukan untuk mengetahui besaran biaya produksi dalam waktu 1 tahun, yang mana nilai tersebut nantinya akan digunakan untuk analisis finansial selanjutnya.

3. Modal usaha

Modal usaha adalah sejumlah uang maupun aset yang dikeluarkan guna memulai suatu usaha, pada penelitian ini akan diuraikan besaran modal usaha dalam periode waktu 1 tahun Operasional. Untuk menghitung modal usaha menggunakan rumus sebagai berikut :

$$MU = MI + MK$$

Dimana besaran nilai modal usaha dapat diketahui dengan menjumlahkan MI (modal investasi dengan MK (Modal kerja)

4. Asumsi Pendapatan

Asumsi pendapatan adalah perkiraan jumlah masukan yang didapat atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang bisa meliputi penjualan produk dan atau jasa kepada pelanggan yang diperoleh dalam suatu aktivitas operasi suatu perusahaan untuk meningkatkan nilai aset serta menurunkan liabilitas yang timbul dalam penyerahan barang atau jasa. Dalam penelitian ini usaha dinyatakan layak jika asumsi pendapatan (S) lebih besar dari titik impas (BEP/Break Even Point) .

5. Analisis Laba-rugi

Analisis Laba rugi adalah perhitungan dengan menggunakan rumus pendapatan – Modal kerja ($S - MKS - MK$), laporan ini sangat penting dimana tujuan dari analisa ini adalah untuk mengetahui seberapa besar laba yang dihasilkan.

6. Persentase laba-rugi

Perhitungan persentase laba-rugi menjadi bagian penting untuk mengetahui besaran profitabilitas sebuah usaha, dalam penelitian ini perhitungan persentase labar rugi menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Persentase} = \frac{S}{MU} \times 100\%$$

Dimana S adalah Laba atau kerugian usaha, dibagi dengan MU adalah Modal usaha dikalikan dengan 100%, maka akan diketahui besaran persentase keuntungan atau kerugian.

Jika (X%)>bunga diskonto bank + resiko (2%+5%) maka usaha tersebut dikatakan layak untuk dijalankan.

7. BEP (break event point)

Break Even Point merupakan titik dimana pendapatan yang diperoleh oleh sebuah unit usaha sama dengan jumlah modal yang telah dikeluarkan. Dengan kata lain, perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak juga mengalami kerugian karena total keuntungan dan kerugian berada pada titik nol (impas).

$$BEP = \frac{\text{Fix Cost}}{\text{Variable Cost}} = \frac{\text{Fix cost} \times S}{S - \text{Variable Cost}}$$

Keterangan :

Fix cost : Biaya Tetap

Variable cost : Biaya tidak tetap

S : Pendapatan

BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang tidak menguntungkan.

8. ROI (Return of investment)

Return On Investment adalah salah satu bentuk dari rasio profitabilitas yang dimaksudkan untuk mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva yang

digunakan untuk operasional perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Dalam penelitian ini ROI diperoleh dengan menggunakan rumus :

$$ROI = \frac{\text{laba} + \text{depresiasi}}{MI} \times 100\%$$

ROI juga digunakan untuk menggambarkan biaya peluang, atau pengembalian yang diberikan investor untuk berinvestasi di perusahaan. Jika seorang pemilik bisnis menginvestasikan uang mereka di pasar saham, mereka dapat mengharapkan untuk menerima pengembalian tahunan **minimal** 5%. Jika hasil ROI berada di angka positif, maka investasi tersebut dikatakan layak, sebaliknya, jika ROI yang didapat menunjukkan angka negatif maka sebaiknya segera beralih investasi atau beralih perencanaan usaha karena akan menimbulkan kerugian.

2. Metodologi

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif, Metode penelitian deskriptif kuantitatif adalah suatu metode yang bertujuan untuk membuat gambar atau deskriptif tentang suatu keadaan secara objektif yang menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut serta penampilan dan hasilnya (Arikunto, 2006). Penelitian ini memiliki sifat menguji, dimana peneliti ingin mencoba untuk melakukan perhitungan yang ilmiah dan sistematis, dengan menggunakan data-data penelitian berupa angka hasil dari perhitungan. Objek penelitian ini adalah usaha jasa kelolain.my.id yang berada di Joyotakan, Surakarta. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah penelitian observasi dari data primer Kelolain.my.id Surakarta. Dalam penelitian ini, digunakan metode analisa kelayakan usaha, yang berfokus pada penilaian terhadap aspek finansial perusahaan meliputi aspek Laba-rugi, Persentase laba, BEP dan ROI.

3. Hasil dan Pembahasan

Kelolain.my.id merupakan sebuah usaha jasa yang bergerak dibidang digital marketing dengan luang lingkup yang lebih spesifik yaitu lingkup marketing media sosial. Dengan pertumbuhan teknologi dan pangsa pasar yang luas, penulis yakin usaha ini akan terus berkembang. Berikut disajikan data finansial dari Kelolain.my.id yang mana akan menentukan kelayakan dari usaha tersebut.

Tabel 1. Modal Investasi (MI)

Daftar Alat	Harga	umur ekonomis	Penyusutan Perbular
SmartPhone (XR)	Rp 6.000.000	48	Rp 125.000
Kamera Sony A7000	Rp 8.000.000	48	Rp 166.667
Lighting dan standing	Rp 500.000	48	Rp 10.417
Tripod	Rp 250.000	48	Rp 5.208
Stabilizer	Rp 3.000.000	48	Rp 62.500
Router	Rp 200.000	48	Rp 4.167
Printer	Rp 2.000.000	48	Rp 41.667
1 set PC / Laptop	Rp 7.000.000	48	Rp 145.833
Furniture(Meja Kursi	Rp 2.000.000	60	Rp 41.667
Total	Rp 28.950.000		Rp 603.125

Sumber : Olahan data (2022)

Pada tabel 1 disajikan modal investasi awal guna merealisasikan usaha kelolain.my.id

Total investasi awal adalah Rp.28.950.000 dengan asumsi penyusutan sebesar Rp.603.125 perbulan serta dengan asumsi nilai residu 0 (nol) karena rata-rata barang elektronik yang bisa rusak sewaktu waktu

Tabel 2 Modal Kerja (MK)

Variable Cost	harga	Fix cost	harga
Pembelian Peralatan	Rp 300.000	Pembayaran Gaji	Rp 17.000.000
Listrik dan air	Rp 300.000	Akomodasi	Rp 500.000
Wifi	Rp 250.000	Sewa Tempat	Rp 1.000.000
Konsumsi	Rp 2.000.000	Biaya Lain Lain	Rp 250.000
		biaya penyusutan	Rp 603.125
Jumlah	Rp 2.850.000	Jumlah	Rp 19.353.125
Total modal kerja			Rp 22.203.125

Sumber : Olahan Data (2022)

Pada Tabel 2 disajikan rincian pengeluaran modal kerja dimana biaya tetap (*fix cost*) sejumlah Rp.19.353.125 dan biaya tidak tetap (*Variable cost*) sebesar Rp.2.850.000 dengan jumlah modal kerja total sebesar Rp.22.203.125 untuk satu bulan operasional .

Modal usaha adalah sejumlah uang yang diperlukan untuk merealisasikan sebuah unit usaha. Dalam penelitian ini modal usaha didapatkan dengan rumus sebagai berikut :

Tabel 2.1

$MU = MI + MK$
$MU = Rp 22.203.125 + Rp 28.950.000$
$MU = Rp 51.153.125$
MU = Modal Usaha
MI = Modal Investasi
MK = Modal Kerja

Maka , diketahui modal operasional awal untuk usaha Sosial Media Spesialist ini adalah Rp.51.153.125

Tabel 3. Estimasi Penjualan

Nama Paket Produk	Harga Jual	Target Penjualan	Pendapatan
UMKM Plan	Rp 1.500.000	8	Rp 12.000.000
Bisnis Plan	Rp 2.500.000	3	Rp 7.500.000
Premium Plan	Rp 3.500.000	3	Rp 10.500.000
Total			Rp 30.000.000

Sumber : Olahan Data (2022)

Tabel 3 disajikan estimasi pendapatan Kelolain.my.id disertai dengan target penjualan bulanan dengan total estimasi pendapatan sebesar Rp.30.000.000

Setelah memperoleh estimasi pendapatan selanjutnya dilakukan perhitungan dengan menganalisa laba-rugi (L/R) beserta dengan persentase laba-rugi yang diperoleh dan diperoleh menggunakan rumus :

$$\begin{aligned} L/R &= S - MK \\ L/R &= \text{Rp } 30.000.000 - \text{Rp } 22.203.125 \\ L/R &= \text{Rp } 7.193.750 \end{aligned}$$

$$\text{Persentase} = \frac{S}{MU} \times 100\%$$

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Rp } 7.193.750}{\text{Rp } 51.513.125} \times 100\%$$

$$\text{Persentase} = 14 \%$$

Dari hasil diatas disimpulkan bahwa Kelolain.my.id memperoleh estimasi laba sebesar Rp.7.193.750 dan persentase keuntungan sebesar 14%. Dari data tersebut menunjukkan bahwa laba lebih besar dari bunga diskonto beserta resikonya (14% > 5% + 2%). Dari sini dapat disimpulkan bahwa bisnis ini adalah usaha yang layak untuk direalisasikan.

Break Even Point merupakan titik dimana pendapatan yang diperoleh oleh sebuah unit usaha sama dengan jumlah modal yang telah dikeluarkan. Dengan kata lain, perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak juga mengalami kerugian karena total keuntungan dan kerugian berada pada titik nol (impas).

$$BEP = \frac{\text{Fix Cost}}{\text{Variable Cost}} = \frac{\text{Fix cost } \times S}{S - \text{Variable Cost}}$$

$$BEP = \frac{\text{Rp. } 19.353.125 \times \text{Rp. } 30.000.000}{\text{Rp. } 30.000.000 - \text{Rp. } 2.850.000}$$

$$BEP = \text{Rp. } 21.384.668,5$$

Titik impas kelolain.my.id berada dia angka Rp.21.384.669 untuk periode bulanan. Selanjutnya akan disajikan perhitungan *Return on investment* dengan rumus :

$$ROI = \frac{\text{laba} + \text{depresiasi}}{MI} \times 100\%$$

$$ROI = \frac{\text{Rp. } 7.193.750 + \text{Rp. } 603.125}{\text{Rp. } 28.295.000} \times 100\%$$

$$ROI = 27\%$$

Waktu Balik modal = Total Investasi / Laba bersih

Waktu Balik modal = Rp. 28.295.000 / Rp. 7.193.750

Waktu Balik modal = 3,9 Bulan

Tabel 5. Hasil Penelitian

Indikator Financial	Kriteria Penilaian	Hasil Uji	Keterangan
Laba/Rugi	Laba	Laba Rp. 7.193.750	Layak
Persentase Laba	X% > 5% + 2%	14%	Layak
BEP	S > BEP	Rp. 30.000.000 > Rp. 21.384.669	Layak
ROI	X % > 20%	27%	Layak

Sumber : Olahan Data (2022)

Berdasarkan hasil uji kelayakan bisnis dengan indikator financial menunjukkan bahwa semua indikator memenuhi syarat untuk menjadi bisnis yang layak dikembangkan.

4. Kesimpulan

Hasil penelitian studi kelayakan usaha sosial media spesialis kelolain.my.id yang ditinjau dari aspek keuangan menunjukkan hasil yang memuaskan terbukti dengan perolehan keuntungan bersih Rp. 7.193.750 dengan persentase 14% perbulan. Indikator *Break Even Point* menunjukkan bahwa Pendapatan lebih besar dari angka BEP yaitu Rp.30.000.000 > Rp. 21.384.669 yang berarti bahwa unit usaha ini layak dikembangkan begitu pula indikator *Return On Investment* yang mempunyai nilai sebesar 27% yang mana nilai tersebut diatas nilai indikator kriteria dengan besar 20% maka dapat disimpulkan dari semua aspek Finansial Usaha sosial media spesialis ini layak Untuk dikembangkan.

Saran

Perkembangan Teknologi yang cepat serta fluktuasinya ekonomi akan menjadikan usaha ini terus berkembang maka dari itu perlunya uji kelayakan bisnis ini secara berkala ataupun juga dapat mengujinya dengan aspek-aspek lain seperti aspek Hukum, aspek lingkungan ,aspek manajemen dan SDM dll.

Daftar Pustaka

Hepartiwi, Y. T., & Idris, I. (2022). STUDI KELAYAKAN BISNIS WARUNG BURJO TIME SEBAGAI UPAYA PENGEMBANGAN USAHA PEMULA. *Diponegoro Journal of Management*, 11(2).

Philemon, T. A., Sundjaja, I. B., & Budiono, A. (2018). Studi Kelayakan Bisnis Online Travel Agent. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 14(1), 1-19.

Handjojo, E. S., & Syarief, R. (2017). Analisis kelayakan bisnis usaha teh Papua (*Vernonia amygdalina*). *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 12(2), 145-150.

Sulasih, S., Manullang, S. O., Purba, B., Mardia, M., Purba, P. B., Mistriani, N., ... & Rahmadana, M. F. (2021). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yayasan Kita Menulis.

Suryadi, D. (2020). Rencana Bisnis Pendirian Usaha Digital Marketing Hyphn Agency/Dede Suryadi/71160119/Pembimbing: Brastoro.

Manope, B. F., Kindangen, P., & Tawas, H. (2014). Analisa kelayakan usaha komoditas biji dan fuli pala melalui penilaian aspek finansial pada pedagang pengumpul Kios Chandra di Pulau Siau. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(4).

Kurniawan, S. (2019). Rencana Bisnis Pendirian Usaha DIGITAL MARKETING AGENSI MARKETING IN di Bekasi Selatan/Syahrul Kurniawan/75150434/Pembimbing: Akromul Ibad.