

## **ANALISA KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA ROSOKKU SURABAYA DI CV. KREASI ANAK NUSANTARA**

**Ady Rendra Bachtiar<sup>1)</sup>, Budi Santoso<sup>2)</sup>**

<sup>1,2)</sup> Program Studi Teknik Industri  
Fakultas Teknik

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

Jl. Rungkut Madya Surabaya 60294

e-mail : [gudastry@gmail.com](mailto:gudastry@gmail.com)<sup>1)</sup>, [budisantosoupn@gmail.com](mailto:budisantosoupn@gmail.com)<sup>2)</sup>

### **ABSTRAK**

*Rosokku sudah memiliki sistem perencanaan penjualan dan penerimaan permintaan yang terkoordinir dengan baik, sehingga Rosokku dapat memiliki pemasukan kas dan memiliki pendapatan tiap bulan. Namun, Harga permintaan kertas yang tidak konsisten membuat laba Rosokku tidak sama tiap bulannya. Pada usaha Rosokku juga mempunyai 7 orang bagian struktur organisasi. Setiap satu orang diberikan lebih dari 1 beban pekerjaan. Sehingga pekerja membutuhkan tenaga dan waktu lebih untuk menyelesaikan pekerjaannya. Berdasarkan penjelasan di atas, sehingga analisis kelayakan bisnis diperlukan untuk dijadikan suatu bahan evaluasi dalam menjalankan dan mengembangkan usaha ini. Rosokku merupakan suatu usaha rintisan yang dapat memberikan layanan kepada masyarakat maupun perusahaan terkait pengelolaan sampah. Sinergi bisnis Rosokku bertujuan untuk merubah posisi masyarakat menjadi supplier sampah kertas. Metode penelitian yang digunakan adalah analisa kelayakan bisnis. Aspek pasar pada usaha Rosokku masih dikatakan layak meskipun pasar sasaran perlu diperluas lagi. Untuk aspek teknis pada usaha Rosokku masih dikatakan layak semua. Pada aspek manajemen pada usaha Rosokku dikatakan tidak layak. Dan terakhir aspek finansial usaha Rosokku pada CV. Kreasi Anak Nusantara dapat dikatakan layak untuk dilakukan.*

**Kata Kunci :** Analisis Kelayakan Bisnis, Rongsokku

### **ABSTRACT**

*Rosokku already has a well-coordinated system of sales planning and request receipts, so that Rosokku can have cash income and have monthly income. However, the inconsistent demand for paper makes Rosokku's profit not the same every month. At the Rosokku business also has 7 members of the organizational structure. Each person is given more than 1 workload. So workers need more energy and time to complete their work. Based on the explanation above, so that a business feasibility analysis is needed to be used as an evaluation material in running and developing this business. Rosokku is a start-up business that can provide services to the community and companies related to waste management. Rosokku's business synergy aims to change the position of the community to become a supplier of paper waste. The research method used is business feasibility analysis. The market aspect of Rosokku's business is still considered feasible even though the target market needs to be expanded further. For the technical aspects of Rosokku's efforts, it is still said to be all worth it. From the management aspect, Rosokku's business is said to be unfeasible. And finally the financial aspect of Rosokku's business on CV. The creation of Anak Nusantara can be said to be feasible.*

**Keywords:** Business Feasibility Analysis, Rongsokku

## I. PENDAHULUAN

Pada saat teknologi berkembang di era industri 4.0 ini memunculkan banyak potensi perusahaan untuk saling bekerja sama untuk memenuhi target perusahaan dengan sistem yang cepat, mudah dan murah. Dari sisi lain, isu - isu lingkungan yang disebabkan dari limbah produksi perusahaan menuntut perusahaan untuk memanfaatkan kembali hasil limbah produksi tersebut untuk mencegah pencemaran lingkungan dan meminimalisasi biaya bahan baku. Berdasarkan data Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK) menunjukkan, dari 2.800 ton sampah di Surabaya, rata-rata hanya 1.600 ton yang sampai ke Tempat Pembuangan Akhir (TPA) Benowo. Proporsi paling besar (43,5 persen) timbulan sampah Surabaya itu berasal dari rumah tangga (Nugroho, 2020). Sedangkan untuk presentase Sampah Kertas yaitu 14,63% dari 2.800 ton sampah per hari di Kota Surabaya (SIPSN, 2020). Menurut berita pada koran "JAWA POS (5/11/2020)", BSS (Bank Sampah Sektor) Dengan perbandingan jumlah penduduk Kota Surabaya dan banyaknya bank sampah di Surabaya masih terdapat peluang besar apabila ada startup / usaha baru yang berfokus pada pelestarian lingkungan. Sehingga diperlukan suatu usaha baru yang lebih inovatif dan solutif. *Startup* atau usaha rintisan yang dirasa layak dan berpotensi akan diberi dukungan baik dana dan juga pelatihan guna mengembangkan usahanya. 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 (Kasmir, 2017).

Rosokku merupakan suatu usaha rintisan yang dapat memberikan layanan kepada masyarakat maupun perusahaan terkait pengelolaan sampah. Badan usaha adalah kumpulan orang dan modal yang mempunyai kegiatan atau aktivitas yang bergerak dibidang perdagangan atau dunia usaha. Iskandar (2015) menambahkan bahwa stuktur manajemen antar perusahaan ada kemungkinan terdapat perbedaan. Sinergi bisnis Rosokku bertujuan untuk merubah posisi masyarakat menjadi supplier sampah kertas. Sehingga ketika mereka menikmati keuntungan secara finansial dari hasil menjual sampah kertas mereka. Selain itu Rosokku juga akan menjadi perusahaan yang menjadi marketplace bagi pihak pengepul rongsokan profesional serta pihak - pihak yang memiliki serta membutuhkan rongsokan. Pada usaha Rosokku yaitu Rosokku sudah mempunyai sekitar 250 orang pemasok kertas bekas pada total 4 agen. Rosokku mempunyai 4 agen pemasok kertas bekas yang sudah tersebar ada 4 tempat di Surabaya yaitu pada daerah dekat kampus ITS (Institut Teknologi Sepuluh Nopember), UNESA (Universitas Negeri Surabaya), UNAIR (Universitas Airlangga) dan UPNVJATIM (Universitas Pembangunan Nasional 'Veteran' Jawa Timur). Kertas bekas yang diambil Rosokku adalah kertas HVS putih bekas, kertas Koran bekas dan kertas karton bekas. Proses usaha Rosokku yaitu pengambilan kertas bekas siap kirim menggunakan kendaraan *Pick up* pada tiap agen, pembelian kertas bekas pada 4 agen dan pengiriman kertas bekas pada Pabrik. Kondisi usaha Rosokku saat ini sudah terkenal di kalangan masyarakat Surabaya. Rosokku sudah memiliki sistem perencanaan penjualan dan penerimaan permintaan yang terkoordinir dengan baik, sehingga Rosokku dapat memiliki pemasukan kas dan memiliki pendapatan tiap bulan. Namun, Harga permintaan kertas yang tidak konsisten membuat laba Rosokku tidak sama tiap bulannya. Pada usaha Rosokku juga mempunyai 7 orang bagian struktur organisasi. Setiap satu orang diberikan lebih dari 1 beban pekerjaan. Sehingga pekerja membutuhkan tenaga dan waktu lebih untuk menyelesaikan pekerjaannya. Penelitian sebelumnya yang menjadi acuan dari penelitian ini yaitu mengenai kelayakan usaha tahu gemilang menggunakan analisis finansial dan non finansial (Kurniawan, 2018), serta penelitian oleh Purnomo et al (2017) tentang analisis kelayakan finansial pada perusahaan tahu di desa rancagong dengan metode finansial.

Berdasarkan penjelasan di atas, sehingga analisis kelayakan bisnis diperlukan untuk dijadikan suatu bahan evaluasi dalam menjalankan dan mengembangkan usaha ini. Adapun beberapa analisis yang digunakan untuk menetapkan layak atau tidaknya yaitu pada aspek non finansial (aspek pasar, aspek teknis dan aspek manajemen) dan pada aspek finansial metodenya adalah BEP (*Break Even Point*), PBP (*Payback Period*), NPV (*Net Present*

*Value*), BCR (*Benefit Cost Ratio*), dan IRR (*Internal Rate of Return*). Dengan Hasil analisa tersebut bertujuan mengetahui apakah secara analisa kelayakan ekonomi rencana pendirian usaha ini akan menguntungkan secara non ekomis dan ekonomis atau tidak keduanya, karena suatu usaha pada suatu industri pada umumnya bertujuan untuk mendapat keuntungan dalam proses usahanya dari awal sampai akhir, bisnis Rosokku dapat mengajukan proposal kepada Investor agar bisnis Rosokku ini dapat dikembangkan lebih luas lagi.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### A. *Perusahaan Jasa*

Menurut Fatihudin et al (2019) mendefinisikan jasa/layanan (*service*) merupakan aktivitas, manfaat, atau kepuasan yang ditawarkan untuk dijual, sedangkan pengertian jasa lainnya adalah Jasa dapat diartikan sebagai barang yang tidak kentara (*intangible product*) yang dibeli maupun dijual di pasar melalui transaksi pertukaran yang saling memuaskan. Berdasarkan definisi di atas maka jasa dapat disimpulkan bahwa jasa ini merupakan suatu produk yang tak terlihat dan dapat dijual, maksudnya suatu produk yang hanya bisa dirasakan manfaatnya dan tak berwujud dengan kualitas pada produknya berupa kepuasan pelanggan yang dilayaninya. Jasa juga tidak ada masa kedaluarsanya dan jasa menghubungkan antara pelanggan dan penyedia jasa. Perusahaan jasa mempunyai beberapa karakteristik diantaranya ada enam karakteristik utama yang perlu diperhatikan oleh penyedia jasa yaitu *intangibility* (tidak berwujud), *inseparability* (tidak dapat dipisahkan), *variability / Heterogeneity* (berubah-ubah), *perishability* (tidak tahan lama), *people based* (jasa sangat tergantung pada kinerja seseorang) dan *contact customer* (hubungan secara langsung dengan pelanggan) (Fatihudin et al., 2019; Nugroho, 2020).

Enam karakteristik utama yang perlu diperhatikan oleh penyedia jasa yaitu :

1. *Intangibility* (tidak berwujud)  
Jasa sangat berbeda sekali dengan suatu produk barang, suatu barang merupakan bentuk benda yang bisa dipegang, alat, atau senyawa. Maka jasa bisa diartikan yaitu suatu produk hasil karya manusia berupa perbuatan, proses, kinerja, pengalaman, sistem, tindakan, usaha, bisnis, dan seni pertunjukan. Maka dari itu jasa tidak dapat dilihat dengan jelas, diraba, dirasakan, dicium, didengar dan berwujud sebelum dipakai jasa tersebut. Sehingga jasa ini memiliki sifat ketidakpastian.
2. *Inseparability* (tidak dapat dipisahkan)  
Jasa ini memiliki sifat harus digunakan terlebih dahulu sehingga produknya dapat manfaatnya dan bisa dikatakan puas. Berbeda dengan produk barang yang berwujud sehingga dapat dibeli tanpa memakainya dahulu.
3. *Variability / Heterogeneity* (berubah-ubah)  
Jasa merupakan hasil karya manusia yang berupa perilaku, tindakan, perkataan, sistem, usaha dll. Sehingga pada saat manusia melakukan layanan jasa emosinya tidak dapat terkontrol dengan baik. Jasa bersifat variabel artinya banyak variasi kualitas, bentuk, manfaat dan jenis tergantung kepada siapa, kapan, dimana dan bagaimana jasa tersebut diproduksi.
4. *Perishability* (tidak tahan lama)  
Jasa merupakan hal yang tidak pasti sehingga tidak dapat disimpan dan tidak tahan lama. Suatu kamar hotel yang tidak dihuni, kursi pesawat yang tidak di tempati, atau kapasitas jalur telepon dimanfaatkan akan hilang begitu saja saat melakukan proses aktivitas layanan jasa.
5. *People based* (jasa sangat tergantung pada kinerja seseorang)  
Jasa merupakan suatu karya dan hasil dari kemampuan seseorang untuk melayani pelanggan. Apabila suatu karya tersebut dihasilkan rang yang belum mumpuni akan juga hasil kepuasan pelanggannya berkurang. Sehingga perlu sekali interaksi antara pemberi jasa dan penerima jasa.
6. *Contact customer* ( hubungan secara langsung dengan pelanggan)

Jasa juga terdiri dari suatu perilaku antar seseorang dan suatu kontak social antara pengguna jasa dan pemberi jasa. Sehingga jasa bukan merupakan produk yang monoton tapi juga suatu produk dinamis (Adi, 2020).

#### B. *Konsep Biaya*

Konsep biaya sangat penting sekali digunakan pada perhitungan aspek keuangan terutama pada bidang akuntansi sehingga dalam melakukan perhitungan tidak sampai ada biaya yang tidak terdefiniskan atau biaya yang tidak termasuk pada usaha. Menurut Giatman (2017), yang dimaksud dengan biaya di sini adalah semua pengorbanan yang dibutuhkan dalam rangka mencapai suatu tujuan yang diukur dengan nilai uang (Giatman, 2017). Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomis, yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Jadi dapat diartikan biaya adalah suatu ukuran proses usaha yang memiliki nilai berupa uang atau bisa juga diartikan suatu pengorbanan pada suatu usaha untuk mendapatkan keuntungan (Mulyadi, 2018). Sehingga biaya itu sendiri digunakan untuk membantu proses usaha demi usaha tersebut mendapat keuntungan. Biaya-biaya yang termasuk dalam biaya tetap adalah biaya penyusutan, bunga modal dan asuransi, biaya pajak, dan biaya gudang (Pujawan, 2019).

Berikut klasifikasinya biaya penyusutan, biaya bunga modal, biaya pajak dan biaya gudang. Biaya penyusutan adalah suatu mesin memiliki masa pakai yang melibatkan waktu tertentu. Suatu investasi akan dinyatakan habis apabila akan melewati akhir masa waktu mesin tersebut tidak dapat digunakan lagi. Maka dari itu, terdapat biaya disaat waktu ke waktu sampai akhir dari mesin tersebut. Biaya penyusutan akan sangat berpengaruh sekali dengan umur mesin tersebut. Biaya penyusutan merupakan suatu biaya per periode umur mesin dan merupakan suatu ukuran penurunan nilai yang impas pada suatu mesin selama selang waktu yang ditentukan sampai mesin tersebut tidak dapat digunakan lagi. Biaya bunga modal merupakan suatu ukuran peminjaman uang kepada bank atau lembaga peminjaman uang secara masuk akal dan sesuai dengan keadaan pada masa itu. Biaya ini sangat masuk akal karena guna membeli sebuah alat/mesin diperlukan sebuah pertaruhan yang impas dan saling menguntungkan. Biaya pajak sangat berpengaruh sekali dengan pemerintahan biaya pajak telah diatur dalam undang – undang Negara. Biaya ini juga merupakan bagian kecil dari biaya tetap. Sedangkan pajak kepemilikan dapat dicantumkan pada biaya penyusutan. Biaya pajak ini harusnya sesuai dengan keadaan perusahaan pada amasa itu. Sehingga biaya yang dikeluarkan untuk mendapat keuntungan tidak lagi memiliki biaya yang sangat besar. Biaya gudang memiliki perhitungan yang sangat berpengaruh sekali dengan penyimpanan barang. Biaya ini salah satu biaya investasi yang harus diperhatikan. Dengan biaya gudang ini dapat diambil manfaatnya guna untuk melindungi berbagai mesin produksi agar tetap aman dan tidak rusak sehingga biaya penyusutan mesin berkurang. Biaya gudang diperkirakan sebesar 1% dari harga awal per tahun.

#### C. *Analisa Kelayakan Bisnis*

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan atau usaha yang akan dijalankan, untuk menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis dijalankan. Ukuran kelayakan bisnis masing – masing usaha sangat berbeda satu dengan lainnya. Sehingga perlu dilakukan suatu konsep khusus untuk mengalisa kelayakan seluruh bisnis. Contoh pada usaha pengelolaan kertas bekas dengan usaha perhotelan. Meskipun komponen usahanya berbeda tapi kelayakan bisnis untuk pengukuran haruslah sama (Kasmir, 2017). Menurut Sobana (2018) paling tidak ada 5 (lima) tujuan suatu bisnis dijalankan perlu adanya dilakukan studi kelayakan, yaitu:

- 1) Meminimalisir resiko pada saat usaha dijalankan agar usaha dapat berjalan lancar;
- 2) Mempermudah rencana usaha;

- 3) Memudahkan pelaksanaan kerja, beberapa encana yang disusun dengan rapi dan kompatibel. Pedoman yang berdasarkan susunan sistematika usaha yang ada dilapangan menyebabkan usaha tersebut layak dan tepat sasaran dan sesuai tujuan.
- 4) Memudahkan pengawasan usaha. Usaha dilakukan dengan rencana yang matang yang telah disusun secara sistematis dan rapi akan memudahkan perusahaan dalam tahap pengawasan terhadap jalannya suatu usaha. Kepengawasan ini agar perusahaan dapat menggapai tujuan usahanya.
- 5) Memudahkan pengendalian usaha. Apabila dalam suatu usaha telah dilakukan suatu pengawasan secara ketat namun pada saat pertengahan perjalanan proses usahanya terjadi penyimpangan maka akan dilakukan pengendalian terhadap penyimpangan tersebut. Agar suatu proyek berhasil dalam suatu usahanya maka perlu adanya pengendalian usaha (Suryana,2000).

Sebuah studi kelayakan sebuah bisnis akan memiliki manfaat yang berguna bagi beberapa pihak yaitu pemilik usaha, kreditur, pemerintah, masyarakat luas dan manajemen. Pemilik usaha sangat berperan penting dalam usahanya. Dan pada hasil analisa ini studi kelayakan bisnis ini, seorang pemilik usaha tidak mau bila usaha yang dijalankan mendapatkan kerugian dan selalu harus mendapatkan keuntungan. Maka dari itu, seorang pemilik usaha harus benar – benar mengetahui usaha miliknya tersebut. Sehingga saat di analisis kelayakan usaha, usahanya tidak sampai mengalami kerugian. Lembaga peminjam keuangan atau Bank adalah salah satu pihak terpenting pada penyedia modal usaha. Bank tidak mau apabila peminjaman uangnya sampai melebihi batas tenggang waktu. Maka dari itu perlu suatu analisa kelayakan bisnis yang dapat juga dipelajari oleh pihak lembaga peminjam uang (Kasmir, 2017).

Uang yang telah dipinjamkan oleh bank maka akan dikembalikan sesuai kesepakatan yang dibuat. Untuk itu pihak pemilik juga harus mengontrol usahanya dan lembaga peminjam uang harus mempelajari secara mendalam Studi kelayakan bisnisnya. Pemerintah perlu mengecek studi kelayakan bisnis yang dibuat perlu memiliki manfaat secara meluas. Agar masyarakat juga merasakan dampak kemakmuran dalam Negara. Selain itu dengan adanya manfaat secara meluas maka lapangan kerja akan berlimpah, pendapatan Negara akan meningkat, dan berkurangnya pengangguran. Lingkungan juga diperhatikan juga oleh pihak pemerintah dalam memantau usaha para warganya sekaligus para makhluk hidup didalamnya. Masyarakat sangat antusias dengan luasnya lapangan kerja. Dan interaksi bisnis juga dapat dirasakan antara pihak lapisan masyarakat. Dengan manfaat dari banyaknya bisnis pada masyarakat tersebut banyak sekali layanan yang sangat membantu dan menguntungkan satu sama lainnya. Dengan bisnis tersebut juga banyak penyediaan sarana dan prasarana yaitu seperti fasilitas umum rumah sakit, jembatan, listrik, telepon, sarana ibadah, sekolah, sarana olahraga, akses jalan, akses internet dan berbagai fasilitas lainnya. Suatu hasil dari proses kelayakan bisnis merupakan suatu hasil evaluasi pekerjaan bagi pihak manajemen suatu untuk menjalankan bisnis pada suatu perusahaannya. Hasil keuntungan yang didapatkan merupakan salah satu kriteria prestasi kinerja para pekerja.

#### *D. Aspek-Aspek Kelayakan Bisnis*

Mengingat kondisi di masa datang penuh ketidakpastian, maka studi yang dilakukan tentunya meliputi berbagai aspek seperti aspek hukum, aspek sosial-ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan aspek keuangan. Aspek hukum membahas tentang masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha, sampai izin - izin yang dimiliki (Ramadhani, 2017). Analisis pada aspek hukum terdiri dari bentuk usaha yang akan digunakan, jaminan-jaminan yang dapat diberikan apabila hendak meminjam dana, akta, sertifikat dan izin yang diperlukan dalam menjalankan usaha (Bakhtiar, 2018). Aspek hukum memiliki fungsi yaitu untuk mengetahui suatu keabsahan, keaslian dan kesempurnaan dari berbagai dokumen yang dimiliki suatu perusahaan. Badan hukum seperti PT, CV, UD, firma dan yayasan juga merupakan bagian penting dalam pendirian usaha.

Penelitian dalam aspek ekonomi adalah untuk melihat seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan jika proyek ini dijalankan. Aspek sosial dan aspek ekonomi saling berhubungan satu dengan lainnya (Kasmir, 2017). Apabila aspek ekonomi meluas, maka aspek sosial akan semakin banyak. Salah satu contohnya apabila suatu perusahaan dapat mengembangkan usahanya dan masyarakat semua menjadi pekerja yang baik sebagai dampak ekonomi. Maka pada lingkungan masyarakat fasilitas yang ada di umum seperti telepon, internet, jalan akan tersedia sebagai dampak sosialnya.

Menurut Mansyur et al. (2018) dikutip oleh Yusriansyah et al. (2020) ada materi – materi yang dibahas pada aspek pemasaran ini, yaitu bentuk pasar dan bauran pemasaran. Pada aspek pasar terdapat beberapa variabel yang dianalisis menurut Husnan dan Suwarsono (2017) meliputi: jumlah permintaan dan penjualan yang tercover dalam peluang usaha serta kajian pada bauran pemasaran. Aspek manajemen sangat menentukan suatu perusahaan itu mengelola berbagai pekerja dan proses usaha. Untuk mendapatkan hasil pada aspek manajemen ini dengan hasil terbaik diperlukan suatu analisa yang mendalam terkait sistem usaha. Maka dari itu, sangat sekali perlu mendapatkan suatu sistem manajemen yang mumpuni untuk diterapkan. Proses pada manajemen ini apabila proyek bisnis akan berakhir sampai dibangunnya suatu bisnis tersebut. Maka selanjutnya akan digantikan dengan manajemen implementasi bisnis yang akan diterapkan secara terus – menerus. Proses manajemen ini dilakukan sampai usaha berakhir atau bangkrut (Gunawati, 2017).

Menurut Sobana (2018), Aspek teknis dan teknologi adalah suatu tahap aspek yang memiliki keterkaitan dengan proses produksi suatu proyek secara teknis, teknologi dan operasi mesinnya setelah proyek tersebut selesai. Dalam aspek teknis bahan baku dijadikan salah satu perhatian utama yang dipertimbangkan karena jika terjadi kekurangan akan mempengaruhi proses produksi. Proses dan teknologi yang digunakan dalam produksi berdasarkan atas kemudahan proses dan biaya produksi. Hal ini disebabkan, proses dan teknologi juga dijadikan dasar dalam pemilihan alat dan mesin produksi (Fauzan, 2017). Suatu tahap penentuan terhadap jenis teknologi yang akan dipakai juga perlu adanya pembahasan secara khusus, baik kapasitas dan jenis serta alasan dalam penentuan teknologi tersebut. Penelitian tentang aspek – aspek teknologi yaitu identifikasi produk, lokasi gudang perusahaan, tata letak lokasi gudang, kapasitas gudang dan alur proses kegiatan usaha. Tujuan pokok pada aspek ini adalah untuk menentukan secara pasti suatu teknik dan teknologi yang efektif dan efisien dalam melakukan proses kegiatan usaha, sehingga rencana bisnis dapat terlaksana dengan baik dan perusahaan mendapatkan keuntungan maksimal. Beberapa hal yang akan dicapai perusahaan dalam penilaian aspek teknik dan teknologi, yaitu:

- 1) Mengidentifikasi produk pada perusahaan sehingga produk yang dijual tidak memiliki kekurangan;
- 2) Menentukan lokasi gudang perusahaan yang ditinjau dari lokasi penjualan barang dan penerimaan barang;
- 3) Menetapkan tata letak lokasi yang cocok untuk gudang perusahaan;
- 4) Menentukan kapasitas penyimpanan barang pada gudang sehingga tidak perlu lagi menyewa gedung lagi;
- 5) Mendapatkan hasil alur proses kegiatan usaha yang efektif dan efisien agar perusahaan tidak mengalami pembengkakan biaya.

Aspek manajemen sangat menentukan suatu perusahaan itu mengelola berbagai pekerja dan proses usaha. Untuk mendapatkan hasil pada aspek manajemen ini dengan hasil terbaik diperlukan suatu analisa yang mendalam terkait sistem usaha. Maka dari itu, sangat sekali perlu mendapatkan suatu sistem manajemen yang mumpuni untuk diterapkan. Proses pada manajemen ini apabila proyek bisnis akan berakhir sampai dibangunnya suatu bisnis tersebut. Maka selanjutnya akan digantikan dengan manajemen implementasi bisnis yang akan diterapkan secara terus – menerus. Proses manajemen ini dilakukan sampai usaha berakhir atau bangkrut (Gunawati, 2017). Menurut Sobana (2018), analisis keuangan adalah suatu analisa yang berkaitan dengan rasio biaya dan manfaat untuk mendapatkan suatu hasil

yang menguntungkan seterusnya dan menganalisa kemungkinan bangkuk atau kerugian. Tujuan aspek keuangan yaitu untuk mengetahui gambaran secara ekonomis suatu kelayakan bisnis pada suatu perusahaan. Aspek finansial dapat dinilai dari analisis kriteria investasi, karena sangat diperlukan untuk melihat perkembangan usaha kedepannya, sedangkan aspek non finansial dilakukan untuk mengukur keberadaan usaha dari segi sosial dan lingkungan (Maharani, 2017).

#### E. *Cash Flow, Payback Period dan Internal Rate of Return*

*Cash Flow* adalah suatu aliran kas yang berupa biaya pengeluaran usaha dan data pendapatan usaha pada satu periode. *Cash Flow* memproyeksikan uang yang didapatkan (*cash in*) ke perusahaan dan berbagai jenis pendapatan tersebut. Selain itu, *Cash Flow* juga memproyeksikan uang yang dikeluarkan (*cash out*) dan beragam jenis pengeluarannya. Uang yang didapatkan dapat berbentuk pinjaman maupun dana hibah atau aset perusahaan dari pihak tertentu. Uang yang dikeluarkan dapat berbentuk biaya produksi atau biaya operasional dalam periode tertentu. Uang ini dapat langsung memiliki keterkaitan dengan perusahaan atau bisa bahkan tidak memiliki hubungan utama dengan bisnis (Kasmir, 2017). *Payback Period* adalah perbandingan antara biaya investasi dengan alur kas bersih yang memiliki hasil dalam satuan waktu (Yuriansyah, 2020). Syarat – syarat yang harus dipenuhi dalam tahap ini adalah jika nilai PBP harus kurang dari periode waktu umur investasi yang telah ditentukan. Metode ini cukup mudah sehingga dapat memiliki suatu kelemahan. Kelemahannya adalah metode ini tidak menggunakan dan memperhatikan nilai waktu dari uang dan juga menghiraukan aliran kas masuk setelah kondisi *payback*. Metode *Internal Rate of Return* digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa datang, atau penerimaan kas dengan mengeluarkan investasi awal (Mansyur et al., 2018). Hasil dari *trial and error*, didapatkan dari perhitungan nilai dari IRR. Metodenya, yaitu dengan mencari posisi nilai NPV sama dengan nol dengan posisi suku bunga sekian persen sehingga diperlukan perhitungan yang banyak. Setelah diketemukan posisi dua suku bunga yang mendekati lalu dibandingkan yang akhirnya nilai IRR dapat diketahui. Syarat diterima IRR yaitu apabila nilai IRR lebih besar dari nilai MARR yang telah ditetapkan sehingga dengan syarat itu investasi dapat diterima.

#### F. *Net Present Value (NPV), profitability index (PI) / BCR dan Break Even Point (BEP)*

*Net Present Value* adalah suatu pengurangan dari nilai *Present Value* pada investasi yang telah ada dengan nilai sekarang dari data aliran kas bersih yang khususnya pemasukan di masa yang akan datang. Diperlukan suatu bunga yang relevan untuk perhitungan nilai sekarang (Simanjuntak, 2017). Kriteria penilaian, jika  $NPV > 0$ , maka usulan proyek diterima, jika  $NPV < 0$ , maka usulan proyek ditolak, jika  $NPV = 0$ , maka nilai perusahaan tetap walau usulan proyek diterima atau ditolak

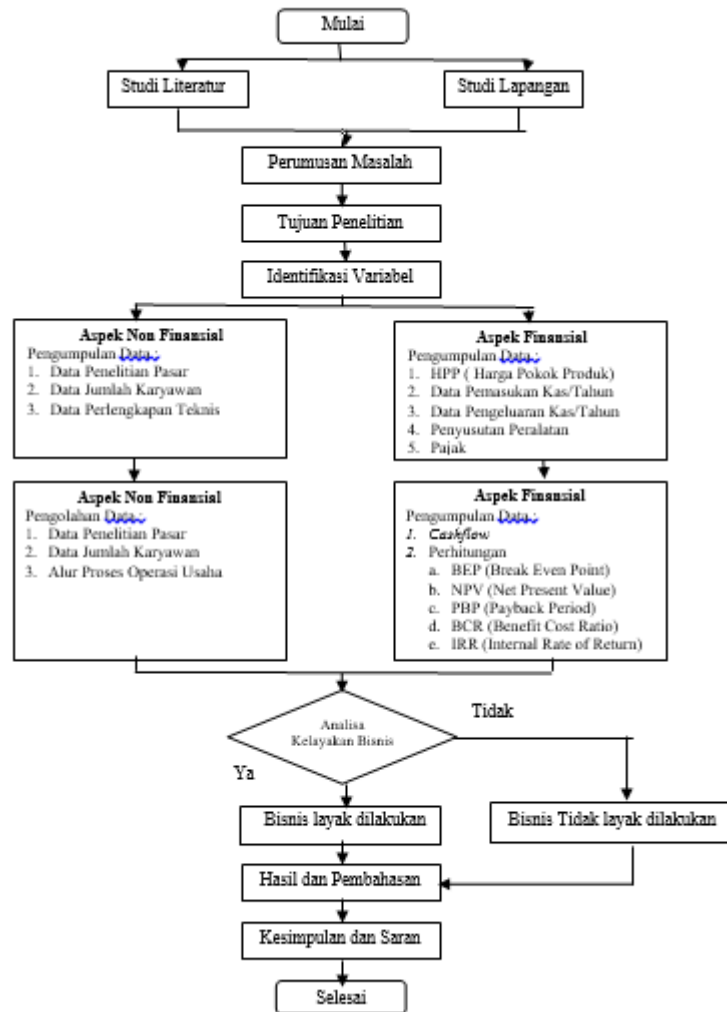
Pemakaian metode *profitability index (PI)* ini caranya adalah dengan menghitung melalui perbandingan antara nilai sekarang (*present value*) dengan rencana penerimaan - penerimaan kas bersih dari investasi yang telah dilaksanakan. Jadi, *profitability index* dapat dihitung dengan membandingkan antara PV kas masuk dengan PV kas keluar (Yuriansyah, 2020). Kriteria penilaian, apabila jika  $PI > 1$ , maka usulan proyek bisa dikatakan menguntungkan. Jika  $PI < 1$ , maka usulan proyek bisa dikatakan tidak menguntungkan. Kriteria ini erat hubungannya dengan kriteria NPV, dimana jika NPV suatu proyek dikatakan layak ( $NPV > 0$ ) maka menurut kriteria PI juga layak ( $PI > 1$ ) karena keduanya menggunakan variabel yang sama.

*Break Even Point* merupakan suatu kondisi dimana perusahaan tidak memiliki laba dan rugi pada usaha yang dijalankan. Kondisi titik impas ini sangat penting bagi para pemodal Karena pada titik ini posisi dimana manajemen perusahaan mengevaluasi perusahaan untuk dilanjutkan atau tidak usahanya. Atau bisa juga menjadi momen untuk para investor melanjutkan lagi investasinya atau malah berhenti investasi. Dengan kata lain,

suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan atau revenue (penghasilan) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja (Maruta, 2018). Pada keadaan titik impas laba operasinya sama dengan nol, sehingga akan menghasilkan jumlah produk (dalam satuan unit maupun satuan uang penjualan) yang dijual mencapai titik impas ditambah biaya tetap.

### III. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan adalah analisis kelayakan bisnis, dengan langkah penyelesaian masalah sebagai berikut :



Gambar 1 Langkah Penyelesaian Permasalahan

Pada awal memulai penelitian ini meliputi kegiatan seperti pembuatan proposal, konfirmasi pada pihak perusahaan, penyerahan judul permasalahan pada pihak program studi sampai pembuatan surat izin penelitian untuk pihak perusahaan hingga penelitian dilaksanakan. Kemudian dilanjutkan dengan studi literature dan studi lapangan. Setelah itu dilakukan perumusan Masalah dalam penelitian yaitu “Bagaimana analisis kelayakan bisnis Rosokku Surabaya pada CV. Kreasi Anak Nusantara ditinjau melalui analisis ekonomi?”. Dilanjutkan dengan penentuan tujuan penelitian berupa untuk menganalisa kelayakan bisnis yang dilakukan CV. Kreasi Anak Nusantara secara ekonomi dan untuk



mengetahui Hasil Analisis gambaran apakah proyek bisnis ini layak atau tidak untuk dijalankan usahanya secara finansial. Langkah berikutnya adalah melakukan identifikasi variabel untuk mengetahui variabel – variabel apa saja yang berpengaruh dan berhubungan di dalam penyelesaian permasalahan analisa kelayakan ekonomi pada bisnis Rosokku Surabaya oleh CV. Kreasi Anak Nusantara. Dilanjutkan dengan pengumpulan data dan pengolahan data. Lalu hasil dari pengolahan data akan ditentukan bisnis layak dijalankan atau tidak. Bila ada peluang untuk bisnis ini maka bisa dikatakan layak, pada aspek manajemen yaitu struktur organisasi harus jelas, pada aspek teknis yaitu alur usahanya harus efektif dan efisien maka bisnis bisa dikatakan layak. Apabila tidak, jika hasil analisa menyatakan berpeluang kecil. Dari perhitungan parameter aspek keuangan apabila ya, jika nilai  $BEP < Total\ Penjualan$ ,  $PBP < P$ ,  $NPV > 0$ ,  $BCR > 1$ ,  $IRR > MARR$ , maka bisnis dapat dilakukan. Apabila Tidak, jika nilai dari perhitungan tidak sesuai dengan parameter. Setelah semua selesai akan dilakukan penjabaran hasil dan pembahasan yang dilanjutkan dengan penarikan kesimpulan.

#### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### A. Profil Perusahaan

CV. Kreasi Anak Nusantara adalah suatu perusahaan yang bergerak di bidang jasa pengepul rongsokan di wilayah Surabaya. CV. Kreasi Anak Nusantara ini, mempunyai *brand/merk* yang bernama Rosokku. Rosokku adalah suatu *startup* yang bergerak pada bidang jasa pengepul rongsokan dengan mengedepankan teknologi untuk pengembangan ekonomi masyarakat menengah serta bersinergi dengan upaya pelestarian lingkungan yang siap menghadapi era revolusi industri 4.0. Rosokku mulai didirikan pada maret 2019 di Surabaya dan bisnis ini masih berkembang sampai sekarang. Rosokku dalam bisnisnya berada pada posisi antara masyarakat dan perusahaan. Rosokku sebagai penyambung anantara masyarakat (penghasil sampah) dan perusahaan (pengolah sampah). Rosokku mempunyai 4 agen pengepul sampah yang terletak diberbagai tempat. Sistem Usaha Rosokku yaitu pertama, sampah kertas dibeli dari masyarakat lalu dikelola oleh pihak Rosokku. Terakhir, baru sampah kertas di jual ke Perusahaan. Bisnis ini berfokus pada Jasa pengelolaan kertas bekas. Kertas bekas yang dimiliki oleh masyarakat atau pelanggan dapat dijual pada Bisnis Rosokku dengan cara menghubungi pihak Admin Rosokku melalui Media Sosial *Whatsapp*. Sistem Rosokku berfokus pada Pemasaran secara *Online* sehingga pengguna jasa Rosokku ini tidak perlu dating ke lokasi untuk menjual kertasnya.

##### B. Analisis Kelayakan Aspek Pemasaran

Pada aspek pasar, Pasar Potensial 50% menunjukkan standar titik peluang usaha. Hasil uji menunjukkan 90 %, maka peluang usaha masih sangat bisa terjadi. Pasar Tersedia 50% menunjukkan standar titik peluang pengembangan usaha. Hasil uji menunjukkan 80 %, maka peluang pengembangan usaha masih bisa dikaukan. Pasar tersedia 1% menunjukkan standar titik sasaran usaha. Hasil uji menunjukkan 0,67 %, maka sasaran usaha perlu diperluas lagi. Sehingga pada aspek pasar pada usaha Rosokku masih dikatakan layak meskipun pasar sasaran perlu diperluas lagi

##### C. Analisis Kelayakan Aspek Pasar

TABEL I  
HASIL ANALISIS KELAYAKAN ASPEK PASAR

| Parameter       | Persyaratan           | Hasil Uji | Keterangan   |
|-----------------|-----------------------|-----------|--|
| Pasar Potensial | Pasar Potensial > 50% | 90%       | Pasar Potensial 50% menunjukkan standar titik peluang usaha. Hasil uji menunjukkan 90 %, maka peluang usaha masih sangat bisa terjadi                    |
| Pasar Tersedia  | Pasar Tersedia > 50 % | 80%       | Pasar Tersedia 50% menunjukkan standar titik peluang pengembangan usaha. Hasil uji menunjukkan 80 %, maka peluang pengembangan usaha masih bisa dikaukan |

|               |                    |       |  |
|---------------|--------------------|-------|--|
| Pasar Sasaran | Pasar sasaran > 1% | 0,67% | Pasar tersedia 1% menunjukkan standar titik sasaran usaha. Hasil uji menunjukkan 0,67 %, maka sasaran usaha perlu diperluas lagi |
|---------------|--------------------|-------|--|

Sumber : Data Primer diolah

Dari keterangan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa hasil analisis kelayakan bisnis pada aspek pasar yaitu pada Pasar Potensial, hasil uji menunjukkan 90 %, maka peluang usaha masih sangat bisa terjadi. Pada Pasar Tersedia, hasil uji menunjukkan 80 %, maka peluang pengembangan usaha masih bisa dikaukan. Dan pada pasar tersedia, hasil uji menunjukkan 0,67 %, maka sasaran usaha perlu diperluas lagi. Sehingga pada aspek pasar pada usaha Rosokku masih dikatakan layak meskipun pasar sasaran perlu diperluas lagi.

#### D. Analisis Kelayakan Aspek Teknis

TABEL II  
HASIL ANALISIS KELAYAKAN ASPEK TEKNIS

| Parameter         | Persyaratan  | Hasil Uji                 | Keterangan  |
|-------------------|--|---------------------------|---|
| Lokasi Gudang     | Jarak Lokasi gudang dengan pabrik/pemasok < 150 km | Maks jarak 46,6 km        | Jarak 150 km adalah jarak maksimal karena 150 km perjalanan pulang dan pergilimpunya waktu 8 jam kerja, maka hasil uji menunjukkan lokasi gudang layak                                    |
| Kapasitas Gudang  | Kapasitas gudang > 40 ton                          | Kapasitas maks 300 ton    | Penjualan maksimal usaha yang terdapat pada <i>Sales plan</i> yaitu 40 ton sehingga minimal kapasitas gudang yaitu 40 ton. Maka, hasil uji 300 ton kapasitas gudang bisa dikatakan layak. |
| Parameter         | Persyaratan  | Hasil Uji                 | Keterangan  |
| Sistem alur Usaha | Waktu setiap bagian alur < 8 jam kerja             | Waktu maks 1 jam 46 menit | Waktu jam kerja dalam 1 hari yang ditetapkan pemerintah yaitu 8 jam kerja. Maka, hasil uji sistem alur usaha bisa dikatakan layak.  |

Sumber : Data Primer diolah

Dari keterangan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa hasil analisis kelayakan bisnis pada aspek teknis yaitu pada lokasi, hasil uji menunjukkan maksimal jarak tempuh 46,6 km, maka lokasi gudang dikatakan layak, kapasitas gudang, 300 ton kapasitas gudang bisa dikatakan layak dan pada sistem alur usaha, hasil uji menunjukkan Waktu maks 1 jam 46 menit, maka hasil uji sistem alur usaha bisa dikatakan layak. Sehingga pada aspek teknis pada usaha Rosokku masih dikatakan layak semua.

#### E. Analisis Kelayakan Aspek Manajemen

TABEL III  
HASIL ANALISIS KELAYAKAN ASPEK MANAJEMEN

| Parameter              | Persyaratan                                    | Hasil Uji                    | Keterangan   |
|------------------------|--|------------------------------|--|
| Struktur Organisasi    | 7 Posisi pekerjaan = 7 orang                   | Ada 7 Pekerja                | Pada Struktur organisasi perusahaan terdapat 7 posisi bagian pekerjaan sehingga perlu ada 7 orang yang mengisi 7 posisi tersebut. Maka, dari hasil uji terdapat 7 pekerja sehingga Struktur Organisasi bisa dikatakan sesuai |
| <i>Job Description</i> | <i>Job Description</i> untuk 1 orang = 1 tugas | 1 orang mendapat tugas lebih | Pada usaha Rosokku pada setiap posisi pekerja memiliki tugas lebih dari satu pekerjaan sehingga pada parameter <i>Job Description</i> belum bisa dikatakan layak.  |

Sumber : Data Primer diolah

Dari keterangan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa hasil analisis kelayakan bisnis pada aspek manajemen yaitu pada Struktur Organisasi, dari hasil uji terdapat 7 pekerja sehingga Struktur Organisasi bisa dikatakan sesuai. Namun, pada *Job Description*, Pada usaha Rosokku pada setiap posisi pekerja memiliki tugas lebih dari satu pekerjaan sehingga pada parameter *Job Description* belum bisa dikatakan layak. Sehingga pada aspek manajemen pada usaha Rosokku dikatakan tidak layak. Karena kesesuaian antara struktur organisasi dan *Job Description* harus seimbang. Dan struktur organisasi pada usaha Rosokku harus dikeembangkan lagi. Pada akhirnya, Rosokku perlu menambah pegawai tetap dan menambah posisi jabatan pada struktur organisasi perusahaan.

F. Aspek Finansial

TABEL IV  
HASIL ANALISIS KELAYAKAN ASPEK FINANSIAL

| Parameter | Persyaratan  | Hasil Uji  | Keterangan  |
|-----------|--|--|---|
| BEP       | BEP produk kertas HVS bekas < N (13 ton), BEP produk karton bekas < N (3 ton) dan BEP produk kertas HVS bekas < N (7 ton), | produk kertas HVS bekas 4,12 ton, produk koran bekas 2,1875 ton dan produk karton bekas 4,67 ton | Titik impas untuk perusahaan jika memproduksi produk kertas HVS bekas 4,12 ton, produk koran bekas 2,1875 ton dan produk karton bekas 4,67 ton. Penjualan produk yang telah dilakukan yaitu produk kertas HVS bekas 13 ton, produk koran bekas 3 ton dan produk karton bekas 7 ton. Sehingga nilai penjualan lebih besar dari hasil BEP. Sehingga bisnis ini layak untuk dilakukan. |
| PBP       | PBP < N (5 Tahun)  | 3 tahun 2 bulan 4 hari   | Periode pengembalian investasi diperkirakan memerlukan waktu selama 3 tahun 2 bulan 4 hari, dan bisnis ini layak untuk dilakukan.   |
| NPV       | NPV > 0  | Rp 10.836.400  | Selama 5 tahun pada kegiatan bisnis dapat menghasilkan penerimaan PV kas bersih sebesar Rp 10.836.400. Artinya bahwa bisnis layak untuk dilakukan.  |
| BCR       | BCR > 1  | 1,135  | Angka 1,135 menunjukkan bahwa nilai kas bersih 1,135 kali lebih besar dari biaya, sehingga bisnis dinilai layak untuk dilakukan.  |
| IRR       | IRR > MARR (9,72%)   | 30,62%   | Tingkat pengembalian hasil intern mencapai sebesar 30,62% dan lebih besar dibandingkan dengan MARR = 9,72%, sehingga bisnis ini layak untuk dilakukan.  |

Sumber : Data Primer diolah

Dari keterangan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa Usaha Rosokku layak secara ekonomi atau dapat dilakukan karena mendapatkan keuntungan, dari perhitungan 5 parameter kelayakan ekonomi BEP (*Break Even Point*) memiliki nilai sebesar produk kertas HVS bekas 4,12 ton, produk koran bekas 2,1875 ton dan produk karton bekas 4,67 ton, PBP (*Pay Back Period*) membutuhkan waktu 3 tahun 2 bulan 4 hari untuk pengembalian investasi, NPV (*Net Present Value*) memiliki nilai sebesar Rp 10.836.400, BCR (*Benefit Cost Ratio*) bernilai 1,135 dan IRR (*Internal Rate of Return*) mencapai 30,62%. Maka pada aspek finansial usaha Rosokku pada CV. Kreasi Anak Nusantara dapat dikatakan layak untuk dilakukan.

V. KESIMPULAN

Dari hasil analisis yang telah dilakukan. Maka, Hasil analisis kelayakan bisnis dapat diketahui. Pada aspek pasar, Pasar Potensial 50% menunjukkan standar titik peluang usaha. Hasil uji menunjukkan 90 %, maka peluang usaha masih sangat bisa terjadi. Pasar Tersedia 50% menunjukkan standar titik peluang pengembangan usaha. Hasil uji menunjukkan 80 %, maka peluang pengembangan usaha masih bisa dikaukan. Pasar tersedia 1% menunjukkan standar titik sasaran usaha. Hasil uji menunjukkan 0,67 %, maka sasaran usaha perlu diperluas lagi. Sehingga pada aspek pasar pada usaha Rosokku masih dikatakan layak meskipun pasar sasaran perlu diperluas lagi. Pada Aspek Teknis, pada lokasi, hasil uji menunjukkan maksimal jarak tempuh 46,6 km, maka lokasi gudang dikatakan layak, kapasitas gudang, 300 ton kapasitas gudang bisa dikatakan layak dan pada sistem alur usaha, hasil uji menunjukkan Waktu maks 1 jam 46 menit, maka hasil uji sistem alur usaha bisa dikatakan layak.. Sehingga pada aspek teknis pada usaha Rosokku masih dikatakan layak semua. Pada aspek manajemen, struktur Organisasi, dari hasil uji terdapat 7 pekerja sehingga Struktur Organisasi bisa dikatakan sesuai. Namun, pada *Job Description*, Pada usaha Rosokku pada setiap posisi pekerja memiliki tugas lebih dari satu pekerjaan sehingga pada parameter *Job Description* belum bisa dikatakan layak. Sehingga pada aspek manajemen pada usaha Rosokku dikatakan tidak layak. Pada aspek finansial, BEP (*Break Even Point*) memiliki nilai sebesar produk kertas HVS bekas 4,12 ton, produk koran bekas 2,1875 ton dan produk karton bekas 4,67 ton., PBP (*Pay Back Period*) membutuhkan waktu 3 tahun 2 bulan 4 hari untuk pengembalian investasi, NPV (*Net Present Value*) memiliki nilai sebesar Rp 10.836.400, BCR (*Benefit Cost Ratio*) bernilai 1,135 dan IRR (*Internal*

*Rate of Return*) mencapai 30,62%. Maka pada aspek finansial usaha Rosokku pada CV. Kreasi Anak Nusantara dapat dikatakan layak untuk dilakukan.

#### PUSTAKA

- Bachtiar A, Ibrahim J.T, Relawati R. (2018), Analisis Kelayakan Finansial Agroindustri Tahu. RDS. Jurnal Agribest. 2 (2): 174-178.
- Fatihudin, D., & Firmansyah, A. (2019), Pemasaran Jasa:(Strategi, Mengukur Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan). Deepublish.
- Fauzan. (2017), *Analisis Kelayakan Pembukaan Toko Disneck Merchandise Dilihat Dari Aspek Pasar, Aspek Teknis, Aspek Keuangan, Dan Aspek Manajemen*. Fakultas Rekayasa Industri Universitas Telkom. Jurnal Tugas Akhir 02(02) : 3890-3897
- Giatman, M. (2017), "*Ekonomi Teknik edisi mahasiswa*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Gunawati, U. (2017), *Analisis Studi Kelayakan Usaha Bisnis Cassava Chips Di Perumahan Mardani Raya*. Jurusan Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Jakarta. Jurusan Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Jakarta. 4(1): 35-44.
- Husnan, S dan Muhammad, S. (2014), Studi Kelayakan Proyek Bisnis. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Iskandar, W., Yuniar, Saleh, A. (2015), Analisis Kelayakan Usaha STEAK CAFE Di Kota Pekanbaru. Jurnal reka integra. 1(3): 353-364.
- Kasmir dan Ramadhani.T. (2017), *Studi Kelayakan Bisnis edisi revisi*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.
- Kurniawan A. (2018), Analisis Kelayakan Usaha Tahu Gemilang di Karawang. Program Studi Teknik Industri, Institut Teknologi Nasional Malang.
- Maharani T.D. (2017), Proses Pembuatan Produk Tahu di UD. Sumber Jaya Kenjeran Surabaya. Skripsi. Fakultas Teknologi Pertanian.
- Mansyur, M., Ma'ruf, A., Ashadi, R.W. (2018), Studi kelayakan usaha penyulingan minyak serai wangi (Citronella oli) di Lembang Bandung. Jurnal Pertanian . 6(1): 15-19.
- Maruta, H. (2018), *Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen*. Fakultas Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Syariah Bengkalis. 9-28.
- Mulyadi. (2018), *Akuntansi Biaya, Edisi Kelima*. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Nugroho, D.A. (2020), *Analisis Kelayakan Ekonomi Pada Industri Virgin Coconut Oil (VCO) DI Sukorejo Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember*. Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Jember. Jurnal Agroteknologi 14(02) : 137-142
- Pujawan, I.N. (2019), *Ekonomi Teknik edisi 3*. Yogyakarta: Andi.
- Purnomo, R.A., Riawan, Sugianto L.O. (2017), *Studi Kelayakan Bisnis*. Ponorogo: UNMUH Ponorogo Press.
- Ramadhani, Y.T. (2017), *Analisis Kelayakan Ekonomi untuk Penentuan Harga Air pada Jaringan Penyediaan air bersih di Desa Sanankerto Kecamatan Turen Kabupaten Malang*. Skripsi. Fakultas Teknik, Universitas Brawijaya. Malang
- Simanjuntak, P.M. (2017), Analisis Kelayakan Finansial Pada Perusahaan Tahu. Jurnal Neonatus. 7(2): 84-93.
- Sobana, D. H. (2018), Studi kelayakan bisnis. Bandung: Pustaka Setia.
- Yusriansyah, I., dan Santoso, B. (2020), Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Software X di PT. XYZ. Fakultas Teknik, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur. Jurnal Manajemen Indusri dan Teknologi 01(05) : 97-108.