

Studi Kelayakan Bisnis Seblak dan Baso Aci Juara

Salsabila Khairunnisa Kemal¹, Helsa Febriani², Siti Aisah³, Dzikri Nasrullah⁴, Farlan Irawan⁵

¹Universitas Nusa Putra, salsabila.khairunnisa_mn22@nusaputra.ac.id

² Universitas Nusa Putra, helsa.febriani_mn22@nusaputra.ac.id

³ Universitas Nusa Putra, siti.aisah_mn22@nusaputra.ac.id

⁴ Universitas Nusa Putra, dzikri.nasrullah_mn22@nusaputra.ac.id

⁵ Universitas Nusa Putra, Farlan.irawan_mn22@nusaputra.ac.id

Abstract: This study aims to assess the feasibility of the Seblak and Baso Aci Juara business from various perspectives, such as law, environment, market and marketing, technical and operations, management and human resources, and finance. Secondary research is used to collect data from various references, such as business reports, scientific journals, and statistical data. The results of the analysis show that the company has a large market in Indonesia, especially among teenagers who like spicy food. Financial calculations, such as the Cost Budget Plan (RAB), Break Even Point (BEP), and Return on Investment (ROI), show that this company is feasible to run because it has a lot of profit potential. ROI is 26.32% and the payback period is around 3.8 months. Therefore, Seblak and Baso Aci Juara are considered feasible to run because they have the potential to have a positive impact both economically and socially.

Keywords: business feasibility, seblak and baso aci, financial analysis, market potential

Abstract: Penelitian ini bertujuan untuk menilai sejauh mana kelayakan bisnis Seblak dan Baso Aci Juara dari berbagai sudut pandang, seperti hukum, lingkungan, pasar dan pemasaran, teknis dan operasi, manajemen dan sumber daya manusia, dan keuangan. Penelitian sekunder digunakan untuk mengumpulkan data dari beragam referensi, seperti laporan bisnis, jurnal ilmiah, dan data statistik. Hasil analisis menunjukkan bahwa perusahaan memiliki pasar yang besar di Indonesia, terutama di kalangan remaja yang menyukai makanan pedas. Perhitungan keuangan, seperti Rencana Anggaran Biaya (RAB), Break Even Point (BEP), dan Return on Investment (ROI), memperlihatkan bahwa perusahaan ini layak dijalankan karena memiliki banyak potensi keuntungan. ROI sebesar 26,32% dan waktu balik modal sekitar 3,8 bulan. Oleh karena itu, Seblak dan Baso Aci Juara dianggap layak untuk dilakukan karena memiliki potensi untuk berdampak positif baik secara ekonomi maupun sosial.

Kata Kunci: kelayaan bisnis, seblak dan baso aci, analisis keuangan, potensi pasar

<https://senmabis.nusaputra.ac.id/>

PENDAHULUAN

Makanan tradisional yang disebut baso aci telah meningkat dalam popularitasnya selama beberapa tahun terakhir, terutama di kalangan remaja. Tingginya penetrasi platform *e-commerce* di Indonesia telah mendorong fenomena ini. *Platform* ini telah memungkinkan lebih banyak pengusaha kuliner untuk menjual barang mereka secara online.

Menurut data Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemkominfo), penetrasi pengguna internet di Indonesia meningkat 73,7% selama pandemi, sementara *e-commerce* meningkat 91% (Jabat et al., 2022). Ini juga mengikuti tren seblak, salah satu makanan khas Jawa Barat. Dengan lebih banyak perusahaan yang masuk ke pasar, persaingan menjadi lebih ketat. Oleh karena itu, hal ini sangat penting bagi para pebisnis untuk melakukan studi kelayakan untuk memastikan bahwa perusahaan mereka memiliki potensi untuk berkembang. Studi kelayakan bisnis ialah jenis penelitian dilakukan dengan tujuan mengevaluasi apakah sebuah ide usaha layak untuk dilaksanakan atau tidak (Kristian & Indrawan, 2019).

Dalam hal membangun bisnis yang menghasilkan keuntungan, seseorang harus bisa mengidentifikasi peluang serta mengelola penghasilan dan biaya dengan baik. Di samping itu, kemampuan dalam menghadapi tantangan serta risiko juga diperlukan, termasuk dalam mengombinasikan tenaga kerja, bahan baku, modal, dan Pengelolaan secara efektif sebelum produk dijual. Hal ini sangat penting dalam ekonomi yang semakin kompleks saat ini sehingga studi kelayakan

bisnis diperlukan sebelum memulai bisnis (Faradiba & Musmulyadi, 2020).

Peneliti menganggap penting untuk melakukan kajian yang lebih komprehensif terkait kelayakan bisnis Seblak dan Baso Aci Juara mengingat tingginya permintaan akan makanan berbasis aci seperti seblak dan baso aci. Diharapkan bahwa penelitian ini akan memberikan gambaran tentang prospek pasar, taktik pemasaran yang berhasil, dan proyeksi keuangan yang dapat diterima. Dalam dunia bisnis yang penuh persaingan, setiap usaha harus memiliki dasar yang kuat sebelum memasuki pasar. Pelanggan akan merasa puas jika mereka mendapatkan nilai atau keuntungan dari suatu barang atau jasa (Alqamari et al., 2021).

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk menilai kelayakan bisnis Seblak dan Baso Aci Juara dari berbagai sudut pandang, termasuk pasar, teknis, keuangan, dan aspek lingkungan. Diharapkan penelitian ini akan menjawab pertanyaan apakah usaha tersebut layak untuk dilanjutkan dan apakah potensi keuntungan yang ditawarkan cukup besar. Penelitian ini menyarankan penggunaan strategi *digital marketing* yang lebih agresif untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas. Perkembangan teknologi yang pesat telah menjadikan pemanfaatan media sosial dan *platform e-commerce* sebagai metode wajib untuk meningkatkan penjualan. Diharapkan bahwa penggunaan teknologi dalam pengelolaan bisnis juga dapat meningkatkan efisiensi operasional, yang pada akhirnya akan meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk menemukan tantangan yang mungkin

dihadapi oleh UMKM ini. Diharapkan bahwa dengan memahami tantangan tersebut, terdapat metode yang efektif untuk menyelesaikan masalah tersebut. Misalnya, dalam kasus di mana persaingan yang ketat merupakan penghalang utama, seseorang dapat mencoba menawarkan nilai tambahan yang tidak dimiliki oleh pesaing, seperti pilihan rasa baru atau cara penyajian yang berbeda.

Dengan menggunakan data pasar yang tersedia, penelitian ini akan mengevaluasi berbagai skenario bisnis. Untuk mengevaluasi hasil potensial dari setiap skenario, simulasi akan dilakukan. Dari hasil simulasi tersebut, peneliti diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang lebih akurat kepada pelaku usaha yang ingin memastikan bahwa bisnis mereka berhasil.

Peneliti juga akan mempelajari potensi pasar produk Seblak dan Baso Aci Juara. Melihat meningkatnya minat terhadap makanan khas Indonesia di seluruh dunia, kemungkinan memasuki pasar internasional adalah salah satu elemen yang akan dievaluasi. Jika perusahaan ini dianggap layak dan memiliki potensi untuk berkembang di pasar internasional, akan ada peluang baru untuk berkembang di masa depan.

Dengan demikian, penelitian ini memiliki tujuan yang lebih luas, yaitu tidak hanya untuk mengukur kelayakan Seblak dan Baso Aci Juara, tetapi juga untuk menemukan peluang dan tantangan yang mungkin dihadapi oleh keberlangsungan usaha di masa depan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi para pengusaha membuat pilihan yang tepat tentang cara menjalankan bisnis mereka. Pada akhirnya,

tujuan akhir dari penelitian ini adalah untuk mendirikan bisnis yang dapat berdampak positif pada masyarakat sekitar dan sukses secara finansial.

Ragam masakan Indonesia harus dikenal di Indonesia dan di seluruh dunia (Luckyardi & Apriliani, 2022). Dengan menggunakan pendekatan yang komprehensif, penelitian ini akan menjadi langkah penting dalam membangun Seblak dan Baso Aci Juara sebagai pemain utama di industri kuliner lokal dan mungkin internasional. Penelitian ini diharapkan dapat membantu perkembangan bisnis kuliner di Indonesia.

METODE

Metode penelitian adalah pendekatan untuk mengumpulkan data dan menemukan solusi atas suatu permasalahan berdasarkan fakta yang tersedia (Charismana et al., 2022). Dalam penelitian ini, metode penelitian sekunder diterapkan untuk mengumpulkan serta menganalisis data dari sumber-sumber yang sudah tersedia. Data yang digunakan dalam studi kelayakan bisnis Seblak dan Baso Aci Juara diambil dari beragam referensi, termasuk jurnal ilmiah, buku, laporan bisnis, artikel, serta data statistik dari lembaga terkait. Analisis keuangan dalam penelitian ini menggunakan tiga pendekatan utama, yaitu Rencana Anggaran Biaya (RAB), *Break Even Point* (BEP), dan *Return on Investment* (ROI). Pendekatan ini digunakan untuk memberikan gambaran mengenai kelayakan bisnis dari segi keuangan.

Rencana Anggaran Biaya (RAB)

Analisis Rencana Anggaran Biaya (RAB) adalah alat analisis yang penting karena digunakan untuk merencanakan, mengelola, dan memastikan proyek tetap sesuai anggaran dan sesuai jadwal. RAB digunakan

untuk menghitung semua biaya yang dibutuhkan untuk memulai serta mengelola usaha tersebut termasuk investasi awal, biaya operasional tetap, dan biaya variabel. RAB merinci semua komponen pengeluaran, termasuk modal untuk membeli aset tetap seperti peralatan, bahan baku, dan utilitas. RAB juga memberikan gambaran menyeluruh tentang kebutuhan modal dan biaya operasional yang dibutuhkan untuk mengelola usaha dalam periode waktu tertentu.

Break Even Point (BEP)

Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan titik di mana pendapatan yang diterima sama dengan biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian atau keuntungan. Metode ini digunakan untuk menetapkan jumlah penjualan minimum yang perlu diraih oleh perusahaan agar dapat menutupi semua biaya operasionalnya. Dalam penelitian ini, BEP dihitung berdasarkan data penjualan dan biaya produksi, dengan tujuan untuk mengetahui seberapa banyak produk yang perlu dijual untuk mencapai titik impas dan memastikan bahwa perusahaan berpotensi menguntungkan.

Return on Investment (ROI)

Perhitungan *Return on Investment* (ROI) digunakan guna menentukan tingkat pengembalian modal dari investasi yang telah dilakukan dalam bisnis Seblak dan Baso Aci Juara. ROI akan mengindikasikan besarnya keuntungan yang dapat diperoleh jika dibandingkan dengan investasi awal yang telah dilakukan. Dalam penelitian ini, ROI akan ditentukan dengan membandingkan keuntungan bersih yang diperoleh dengan jumlah modal yang diinvestasikan, sehingga dapat dinilai

apakah bisnis ini layak untuk dijalankan dalam jangka waktu yang ditetapkan.

PEMBAHASAN

Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan bisnis yang komprehensif perlu dilakukan dengan mempertimbangkan berbagai aspek, termasuk hukum, lingkungan, pasar dan pemasaran, teknis dan teknologi, manajemen dan sumber daya, serta keuangan, untuk menghasilkan kesimpulan yang solid mengenai potensi operasional suatu bisnis (Kristian & Indrawan, 2019).

A. Aspek Hukum

Aspek hukum mencakup berbagai persyaratan hukum yang perlu dipenuhi sebelum memulai sebuah usaha (Ardianto et al., 2017). Untuk memastikan bahwa bisnis Seblak dan Baso Aci Juara berjalan sesuai dengan peraturan yang berlaku, elemen hukum sangat penting saat memulainya. Sebagai pemilik usaha harus secara resmi mendaftarkan usaha mereka melalui Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) dan mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB). Selain itu, untuk memastikan bahwa produk makanan memenuhi standar keamanan pangan, izin terkait makanan seperti sertifikat laik higienis dan izin usaha pangan dari *Food and Drug Administration* (BPOM) diperlukan.

B. Aspek Lingkungan

Salah satu faktor krusial dalam menjalankan sebuah usaha adalah memperhatikan aspek lingkungan (Artajaya et al., 2018). Bisnis Seblak dan Baso Aci Juara harus mempertimbangkan dampak lingkungan dari proses produksi mereka, seperti limbah dari bahan makanan atau kemasan yang digunakan. Oleh karena itu, strategi yang relevan adalah penggunaan kemasan yang

ramah lingkungan dan pengelolaan limbah yang bertanggung jawab. Lokasi usaha juga harus dipilih dengan mempertimbangkan tata ruang kota dan persyaratan zonasi usaha agar tidak merusak lingkungan sekitar dan tetap sesuai dengan undang-undang pemerintah daerah.

C. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran membahas peluang yang ada di pasar, potensi peningkatan permintaan produk di masa mendatang, serta tantangan seperti persaingan yang harus dihadapi, serta berbagai strategi yang diterapkan dalam kegiatan pemasaran (Khotimah & Abadi, 2023). Seblak dan Baso Aci Juara memiliki potensi pasar yang besar karena makanan ini sangat digemari oleh masyarakat Indonesia, khususnya di kalangan remaja, dan pecinta makanan pedas. Untuk meningkatkan kesadaran konsumen terhadap merek, strategi pemasaran yang efektif seperti *influencer marketing* dan promosi melalui media sosial dapat digunakan. Untuk menentukan *positioning* produk dan membuat strategi pemasaran yang tepat, analisis kompetitor dan pemahaman tentang preferensi konsumen sangat penting.

D. Aspek Teknis dan Teknologi

Dalam bagian ini yang diteliti adalah lokasi untuk kantor pusat, cabang, pabrik, atau gudang. Selanjutnya, akan dilakukan penentuan desain (*layout*) gudang, mesin, dan peralatan, serta pengaturan (*layout*) ruang untuk pengembangan bisnis di masa depan (Mandiri et al., 2019). Dalam rencana bisnis Seblak dan Baso Aci Juara, elemen teknis dan operasi harus dipertimbangkan dengan cermat. Usaha ini direncanakan di lokasi yang strategis, dekat pusat keramaian. Diharapkan lokasi ini dapat menarik banyak

pelanggan potensial, terutama pelajar dan karyawan yang mencari makanan cepat saji murah dengan rasa unik.

Dalam hal teknologi, Seblak dan Baso Aci Juara akan berkonsentrasi pada proses produksi yang efisien dengan menggunakan teknologi sederhana untuk memastikan bahwa kualitas dan konsistensi rasa produk tetap terjaga. Manajemen inventaris bahan baku dan pemilihan peralatan memasak yang tepat sangat penting untuk kelancaran operasional. Selain itu, penggunaan *platform* teknologi seperti aplikasi pemesanan online atau layanan antar dapat membantu pelanggan lebih dekat dengan produk dan memperluas jangkauan mereka.

E. Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Dalam aspek manajemen dan sumber daya manusia (SDM), fokus utamanya adalah menilai kesiapan tenaga kerja, baik yang berhubungan dengan tenaga kasar maupun yang terampil, yang diperlukan untuk menjalankan suatu bisnis atau organisasi. Selain itu, aspek ini juga mencakup tahapan-tahapan pengorganisasian atau pelaksanaan bisnis tersebut (Dian et al., 2021). Struktur manajemen yang kuat diperlukan untuk menjalankan perusahaan Seblak dan Baso Aci Juara, yang dapat mengatur berbagai bagian operasi, seperti produksi, pemasaran, dan pelayanan pelanggan. Rekrutmen sumber daya manusia yang mahir dalam bidang kuliner dan dapat menjaga kualitas pelayanan juga penting. Pelatihan berkala dapat membantu karyawan memahami standar operasional dan memberikan layanan terbaik kepada pelanggan.

F. Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan bagian dari manajemen keuangan yang berfungsi untuk menilai kelebihan dan kekurangan suatu perusahaan. Hal ini dilakukan dengan menghubungkan data yang terdapat dalam laporan keuangan untuk menganalisis kondisi keuangan perusahaan dalam periode tertentu. (Lingkungan, 2023). Untuk memastikan profitabilitas dan keberlanjutan bisnis, Seblak dan Baso Aci Juara memerlukan pertimbangan yang matang. Menurut Rencana Anggaran Biaya (RAB) yang disusun, investasi awal untuk bahan baku, peralatan dapur, dan kemasan serta pengeluaran untuk operasional termasuk biaya sewa lokasi dan gaji untuk karyawan adalah semua biaya yang diperlukan untuk

memulai bisnis ini. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) menunjukkan berapa banyak unit penjualan seblak dan baso aci yang harus dilakukan perusahaan agar mencapai titik impas. Titik impas adalah ketika pendapatan menutupi semua biaya produksi dan operasional. Selain itu, perhitungan *Return on Investment* (ROI) sangat penting untuk mengetahui berapa banyak keuntungan yang akan didapatkan dari modal yang diinvestasikan. ROI dihitung dengan memperkirakan margin keuntungan dan penjualan harian, dan menunjukkan bahwa bisnis tersebut dapat mengembalikan investasi dalam jangka waktu tertentu.

Perhitungan RAB, BEP, dan ROI

A. Rencana Anggaran Biaya (RAB)

RAB adalah estimasi biaya bulanan yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. Ini terdiri dari dua elemen utama, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Table 1. RAB Seblak dan Baso Aci Juara.

No.	Jenis Biaya	Rincian biaya	Total Biaya (Rp)
1	Biaya Tetap		
	Sewa tempat	Rp 3.500.000/bulan	3.500.000
	Gaji karyawan (2 orang)	Rp 2.500.000/orang	5.000.000
	Listrik dan air	Rp 600.000	600.000
	Peralatan dapur (pembelian awal)	Rp 6.000.000 (bulan pertama)	6.000.000
	Subtotal Biaya tetap		15.100.000
2	Biaya Variabel		
	Bahan baku seblak dan baso aci	Rp 5.500/porsi × 1.000 porsi	5.500.000
	Kemasan dan bahan tambahan	Rp 1.200/porsi × 1000 porsi	1.200.000
	Transportasi dan distribusi	Rp 700.000	700.000
	Subtotal Biaya Variabel		7.400.000
	Total Biaya (RAB)		22.500.000

Total biaya untuk menjalankan bisnis Seblak dan Baso Aci Juara selama satu bulan adalah sebesar **Rp 22.500.000**.

B. *Break Even Point* (BEP)

BEP adalah jumlah unit penjualan yang harus dicapai agar bisnis mencapai titik impas, yaitu pendapatan sama dengan total biaya. Rumus untuk menghitung BEP adalah:

$$BEP(\text{Unit}) = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Biaya tetap yang diperlukan untuk operasional bisnis Seblak dan Baso Aci Juara adalah sebesar Rp 15.100.000 per bulan. Harga jual untuk setiap porsi seblak dan baso aci ditetapkan sebesar Rp 15.000, dengan biaya variabel per porsi sebesar Rp 6.700 yang mencakup bahan baku, kemasan, serta distribusi.

$$BEP(\text{Unit}) = \frac{15.100.000}{15.000 - 6.700} = \frac{15.100.000}{8.300} = 1.819 \text{ porsi}$$

Oleh karena itu, bisnis Seblak dan Baso Aci Juara harus menjual minimal **1.819 porsi** per bulan untuk mencapai titik impas (BEP).

C. *Return on Investment (ROI)*

ROI digunakan dalam pengukuran pengembalian dari investasi dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Rumus ROI adalah:

$$ROI = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Modal Awal}} \times 100\%$$

Table 2. Perhitungan Keuntungan Bersih.

Keterangan	Perhitungan	Jumlah
Pendapatan dari penjualan 2.000 porsi/bulan	Pendapatan = 2.000 porsi × Rp 15.000 = Rp 30.000.000	Rp 30.000.000
Total biaya operasional (RAB)		Rp 22.500.000
Keuntungan bersih	Keuntungan bersih = Rp 30.000.000 – Rp 22.500.000 = Rp 7.500.000	Rp 7.500.000

Keuntungan Bersih dari bisnis Seblak dan Baso Aci Juara ini adalah sebesar **Rp 7.500.000**.

Table 3. Perhitungan ROI.

Keterangan	Perhitungan	Jumlah
Total Investasi Awal	= Rp 22.500.000 + Rp 6.000.000	Rp 28.500.000
Keuntungan Bersih per Bulan		Rp 7.500.000
ROI	$ROI = \frac{7.500.000}{28.500.000} \times 100\%$	26,32%

ROI menunjukkan bahwa bisnis ini dapat menghasilkan pengembalian sebesar **26,32%** dari total investasi setelah mencapai penjualan stabil sebanyak 2.000 porsi per bulan.

Waktu balik modal adalah periode yang dibutuhkan untuk memulihkan investasi awal melalui keuntungan bulanan. Rumus waktu balik modal:

$$Waktu\ Balik\ Modal = \frac{Modal\ Awal}{Laba\ Usaha\ per\ Bulan}$$

$$Waktu\ Balik\ Modal = \frac{28.500.000}{7.500.000} = 3,8\ bulan$$

Dengan demikian, bisnis ini diperkirakan dapat mengembalikan modal dalam waktu sekitar **3,8 bulan**, atau kurang lebih 4 bulan operasional dengan penjualan stabil 2.000 porsi per bulan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil perhitungan RAB, BEP, dan ROI, menunjukkan bahwa bisnis ini dapat mencapai titik impas dengan penjualan minimal 1.819 porsi per bulan. Dengan penjualan sebanyak 2.000 porsi per bulan, bisnis ini berpotensi memberikan keuntungan bersih sebesar Rp 7.500.000 per bulan, dengan ROI 26,32%. Waktu balik modal diperkirakan sekitar 3,8 bulan, yang tergolong singkat untuk sebuah usaha kecil. Hasil dari Analisis berbagai aspek, yaitu Aspek Hukum, Aspek Lingkungan, Aspek Pasar dan pemasaran, Aspek Teknis dan Operasi, Aspek Manajemen dan Sumber Daya manusia, dan Aspek Keuangan tersebut menyatakan bahwa kelayakan usaha pada bisnis Seblak dan baso Aci Juara layak untuk dijalankan. Faktor-faktor ini menekankan bahwa bisnis Seblak dan Baso Aci Juara memiliki potensi keuntungan yang baik dengan risiko yang relatif rendah, sehingga layak untuk diimplementasikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Jabat, D. E. B., Tarigan, L. L., Purba, M., & Purba, M. (2022). Pemanfaatan Platform E-Commerce Melalui Marketplace. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Teknologi*, 2(2), 16–21.
- Kristian, W., & Indrawan, F. (2019). Studi Kelayakan Bisnis dalam Rangka Pendirian XX Cafe. *Jurnal Akuntansi Maranatha*, 11(2), 379–400. <https://doi.org/10.28932/jam.v11i2.1932>
- Faradiba, B., & Musmulyadi, M. (2020). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Usaha Waralaba Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian “Alpokatkocok_Doubig” Di Makassar. *PAY Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 2(2), 52–61. <https://doi.org/10.46918/pay.v2i2.751>
- Alqamari, M., Cemda, A. R., & Yusuf, M. (2021). Keefektifan Lama Perendaman Benih dengan Indole Acetic Acid terhadap Pertumbuhan Bibit Cabai Merah (*Capsicum annuum* L.). *Agrikultura*, 32(2), 182. <https://doi.org/10.24198/agrikultura.v32i2.33330>
- Luckyardi, S., & Apriliani, D. A. (2022). Pemasaran Kuliner Indonesia Berbasis Digital Marketing Sebagai Sarana Gastro Diplomasi. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 16(2), 282–291. <https://doi.org/10.32815/jibeka.v16i2.968>
- Charismana, D. S., Retnawati, H., & Dhewantoro, H. N. S. (2022). Motivasi Belajar Dan Prestasi Belajar Pada Mata Pelajaran Ppkn Di Indonesia: Kajian Analisis Meta. *Bhineka Tunggal Ika: Kajian Teori Dan Praktik Pendidikan PKn*, 9(2), 99–113. <https://doi.org/10.36706/jbti.v9i2.18333>
- Ardianto, L., Assumpta, M., & Marlina, E. (2017). *STUDI KELAYAKAN BISNIS UNIQUEPHOTOCARD DI MAL CIPUTRA WORLD SURABAYA*. 1.
- Artajaya, M., Luh, N. I., & Rismayati, C. (2018). *IMPLIKASI ANALISIS LINGKUNGAN BISNIS HOTEL MELIA NUSA DUA BALI*. 17.
- Khotimah, R., & Abadi, M. T. (2023). *Analisis Kelayakan Bisnis pada Toserba Saudi Pemalang Cabang Ulujami Ditinjau Dari Aspek Pasar dan Pemasaran*. 1, 59–64.
- Mandiri, K., Dari, D., & Produksi, A. (2019). *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis PENGEMBANGAN UMKM USAHA TAHU DAN TEMPE KNOWLEDGE AND INDEPENDENT WORKS OF MSMES . REVIEWED FROM*. 1(1), 76–83.
- Dian, S., Siahaan, N., & Hasibuan, N. I. (2021). *ANALISIS KELAYAKAN BISNIS RESTORAN CHICKEN CRUSH*. 10(2), 143–158.
- Lingkungan, D. A. N. A. (2023). *ANALISIS KELAYAKAN BISNIS PADA SALON LAULINA BEAUTY CORNER MELIPUTI: ASPEK KEUANGAN , ASPEK PASAR DAN PEMASARAN , ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA , ASPEK HUKUM*. 3(2), 179–192.