

# Transformasi Manageria

## Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 2 (2022) 142-151 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i2.929

### **Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe di Desa Pondok Jeruk Ditinjau dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan**

**Cantika Florentina Br Bangun, Vira Yuniar, Sri Wulandari Bugis, Suhairi**

<sup>1,2,3,4</sup> Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

[vyuniar238@gmail.com](mailto:vyuniar238@gmail.com)

#### **ABSTRACT**

*This study aims to determine the exact nature of the business and tempeh in Ponsok Jeruk Village, whether it is correct or not. Analysis of aspects of the use of analysis of non-financial aspects of production and marketing aspects. While the analytical tools used for the financial aspect use Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and Profitability Index (PI), to determine whether a business is feasible or not. The results showed that the tofu and tempeh business in Pondok Jeruk village from the production aspect was feasible, because the business location was strategic and easily accessible to consumers, the technology used was modern, the production process was easy. The aspect of proper marketing, with high quality products, because of imported raw materials, affordable prices, so that all circles of society can ensure, wide enough distribution, and promotions that the owner is enough to give consumers aware of the products they sell. And the results of the analysis from the financial aspect show that the Tofu and Tempe business is feasible to run with a project age of 10 years at a discount rate of 10%. Analysis) Criteria produce Payback Period (PP for 8 months 7 weeks, Net Present Value (NPV) is Rp.137,689,134, Profitability Index (PI) is 1.14% and Internal Rate of Return (IRR) is 32%.*

**Keywords: Business Feasibility Study. Production Aspect; Marketing Aspect; Financial aspect.**

#### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan bisnis dari usaha tahu dan tempe di Desa Ponsok Jeruk, untuk mengetahui kelayakan dari aspek non keuangan dan kelayakan aspek keuangan. Analisis kelayakan menggunakan analisis aspek non keuangan yaitu aspek produksi dan aspek pemasaran. Sedangkan alat analisis yang digunakan untuk aspek keuangan menggunakan analisis Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) dan Profitability Index (PI), untuk mengetahui suatu usaha layak atau tidaknya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha tahu dan tempe di desa Pondok Jeruk dari aspek produksi usaha dinyatakan layak, karena lokasi usaha yang strategi dan mudah dijangkau oleh para konsumen, teknologi yang digunakan sudah modern, proses produksi yang mudah. Aspek pemasaran yang layak, dengan produk yang berkualitas tinggi, karena bahan baku yang diimpor, harga yang terjangkau, sehingga seluruh kalangan masyarakat bisa membelinya, distribusi yang sudah cukup luas, dan promosi yang pemilik berikan cukup membuat para konsumen mengetahui produk yang dijualnya. Dan hasil analisis dari aspek keuangan menunjukkan Usaha Tahu dan Tempe ini dikatakan layak dijalankan dengan umur proyek selama 10 tahun pada tingkat discount rate sebesar 10%. Analisis kriteria kelayakan menghasilkan Payback Period (PP) selaaama 8 bulan 7 minggu, nilai Net Present Value (NPV) sebesar Rp.137.689.134, nilai Profitability Index (PI) sebesar 1,14% dan Internal Rate of Return (IRR) sebesar 32%.

**Kata Kunci : Studi Kelayakan Bisnis. Aspek Produksi; Aspek Pemasaran; Aspek Keuangan.**

# Transformasi Manageria

## Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 2 (2022) 142-151 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i2.929

### PENDAHULUAN

Perkembangan dunia bisnis saat ini maju sangat pesat. Berbagai bentuk bisnis bisa dijumpai dalam kehidupan sehari-hari. Berbisnis dapat menjadi suatu peluang untuk memperoleh kehidupan yang lebih baik dan kegiatan berbisnis dapat dilakukan oleh siapa saja yang berniat untuk melakukannya. Pada era sekarang ini, bila seseorang mampu melihat peluang untuk melakukan bisnis maka orang tersebut bisa berhasil karena bisnis yang ditekuninya.

Perekonomian di Indonesia yang saat ini tidak stabil berdampak pada melonjaknya tingkat pengangguran dan kemiskinan di Indonesia, baik itu yang di PHK ataupun pengangguran terdidik yang belum mendapat pekerjaan. Dalam hal ini menuntut bagi para pemerintah untuk mendapatkan langkah yang cerdas dan solusi yang cepat dan tepat untuk mengatasi banyaknya pengangguran terdidik dan mengurangi angka kemiskinan. Indonesia saat ini membutuhkan entrepreneur muda dan memperbanyak usaha kecil dan menengah atau UMKM untuk bisa menekan sekecil mungkin tingkat kemiskinan dan pengangguran di Indonesia.

Salah satu unsur terpenting dalam perekonomian nasional Indonesia yaitu Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. UMKM menjadi pondasi penggerak dari sistem ekonomi Indonesia. Disaat krisis ekonomi yang melanda, UMKM mampu bertahan karena usaha ini yang bergerak di sektor riil tidak terlalu terpengaruh dibandingkan dengan sektor moneter. UMKM juga menjadi peran dalam membantu program pemerintah dalam hal menciptakan lapangan pekerjaan sekaligus mengurangi tingkat pengangguran, dan dengan adanya UMKM jugabanyak tercipta unit kerja baru yang mendukung pendapatan rumah tangga sekaligus dapat mengurangi kemiskinan.

Salah satu UMKM yang ada di Desa Pondok Jeruk Sarang Giting Kec. Dolok Masihul yaitu usaha Tahu dan Tempe yang bergerak dibidang produksi pengolahan kedelai menjadi bahan konsumsi yaitu tahu dan tempe. Dalam satu minggu pemilik usaha dapat memproduksi empat kali, dan setiap harinya memproduksi dengan jumlah yang sama yaitu tahu 30 Kg dan tempe 40 Kg. Produksi yang dilakukan setiap bulannya sama, tidak ada peningkatan yang signifikan. Hal tersebut menandakan adanya permasalahan yang alami oleh industri ini, yang menyebabkan lambannya perkembangan lembaga industri ini.

### Rumusan Masalah

1. Bagaimana tingkat kelayakan bisnis pada usaha Tahu dan Tempe tersebut ditinjau dari aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek keuangan?

### Tujuan Penelitian

2. Untuk mengetahui dan menganalisis tingkat kelayakan bisnis pada usaha Tahu dan Tempe di Desa Pondok Jeruk Ditinjau dari aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek keuangan.

# Transformasi Manageria

## Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 2 (2022) 142-151 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i2.929

### Tinjauan Pustaka

#### Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Johan Suwinto (2011) mengatakan studi kelayakan adalah mengkaji secara komperatif dan mendalam terhadap kelayakan suatu usaha. Usaha yang dikatakan layak atau tidak layak dijalankan dilihat dari hasil perbandingan dari faktor ekonomi yang dialokasikan kedalam usaha atau bisnis baru dengan hasil pengembaliannya atau pendapatan yang diperoleh dari usaha tersebut.

#### Aspek Hukum

Menurut Suliyanto (2010), aspek hukum merupakan ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum akan menjalankan sebuah usaha. Tujuannya agar bisnis tersebut dapat sesuai dengan ketentuan hukum dan mampu memenuhi persyaratan perizinan di wilayah tersebut.

#### Aspek Organisasi

Dina Inayati (2009), mengatakan proyek yang akan dijalankan dapat berhasil apabila proyek tersebut dijalankan oleh orang-orang profesional, yaitu mulai dari merencanakan, melaksanakan serta mengendalikan apabila terjadi penyimpangan. Dengan struktur organisasi yang harus sesuai dengan bentuk dan tujuan organisasi.

#### Aspek Tenis / Operasi

Jumingan (2011), mengatakan yang diteliti dalam aspek ini yaitu mengenai lokasi usaha kantor pusat, kantor cabang, pabrik atau gudang. Kemudian penentuan tata letak (layout), gudang mesin, dan peralatan, serta tata letak (layout) untuk usaha perluasan. Penelitian untuk menentukan lokasi memiliki berbagai pertimbangan yang harus dibuat agar tidak terjadi kesalahan (Jumingan 2011).

#### Aspek Pemasaran

Menurut Sunyoto (2014:32), pemasaran adalah suatu system dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan konsumen dan mencapai pasar sasaran serta tujuan perusahaan.

#### Aspek Keuangan

Menurut Fahmi (2014:145) penelitian dalam aspek ini dilakukan untuk membiayai apa saja yang akan dikeluarkan dan seberapa besar biaya yang akan dikeluarkan. Dari berbagai aspek penilaian dalam kelayakan bisnis, aspek keuangan sangat berpengaruh besar karena keputusan keuangan sangat pasti dan tidak bisa dilakukan dengan sembarangan dan keuangan dapat berdampak jangka pendek maupun jangka panjang.

# Transformasi Manageria

## Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 2 (2022) 142-151 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i2.929

### Pengertian UMKM

Menurut Tulus Tambunan (2012) UMKM merupakan usaha yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Tujuan dari UMKM yaitu menumbuhkan dan mengembangkan usaha untuk membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

### METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (field research) penelitian ini dilakukan di Desa Pondok Jeruk Sarang Giting Kec. Dolok Masihul. Sumber data yang digunakan yaitu : data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan peneliti antara lain : observasi dan wawancara.

### Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang diterapkan dalam penelitian yaitu menggunakan analisis nonfinansial yang terdiri dari aspek produksi dan aspek pemasaran. Sedangkan analisis finansial yaitu aspek keuangan dengan perhitungan menggunakan metode payback period (PP), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) dan Profitability Index (PI).

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Gambaran Umum Usaha Tahu dan Tempe di Desa Pondok Jeruk

Usaha tahu dan tempe merupakan usaha rumah tangga yang dikelola pada tahun 2000 hingga sekarang, yang berlokasi di Sarang Giting Kec. Dolok Masihul. Kabupaten Serdang Bedagai.

Untuk memproduksi usahanya pemilik hanya dibantu satu orang karyawan yang bekerja tidak pernah menetap, jadi pemilik usaha selalu berganti-ganti Karyawan. Usaha ini sudah terdaftar dalam Hukum yaitu dari BPOM, dan Dinas Kesehatan pemerintah Kabupaten Rokan Hulu memberikan Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan dengan Nomor : 109/1407/2007, yang mana telah mengikuti penyuluhan pangan dan berdasarkan Surat Keputusan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia Nomor: HK.00.05.51640.

#### Aspek Produksi

Jumingan (2011) mengatakan yang telah diteliti dalam aspek ini yaitu mengenai lokasi usaha, penentuan tata letak (*layout*) Gudang mesin, dan peralatan serta tata letak (*layout*) ruangan untuk usaha perluasan.

- a) Lokasi Usaha

# Transformasi Manageria

## Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 2 (2022) 142-151 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i2.929

Lokasi Usaha Tahu dan Tempe ini berlokasi di Desa Pondok Jeruk Sarang Giting Kec. Dolok Masihul. Lokasi rumah Produksi usaha ini sangat strategis Karena berada di pinggir jalan Lintas Sarang Giting. Untuk tempat produksi usaha ini tidak terpisah dengan rumah tinggal pemilik. Jadi, usaha ini dikatakan layak karena lokasi usaha yang mudah di jangkau ole para konsumen.

### b) Teknologi

Teknologi yang di gunakan pada usaha ini adalah sebagai berikut ;

- Mesin Peggiling  
Digunakan untuk menghaluskan kedelai dalam pembuatan tahu.
- Mesin pencacah  
Digunakan untuk memecah kedelai agar terpisah dari kulit arinya untuk produksi tempe.

### c) Proses produksi

Proses produksi pada usaha ini dilakukan setiap minggu, yaitu untuk produksi tahu dilakukan seminggu 4 kali, sedangkan untuk produksi yang dilakukan setiap hari, karena untuk pembuatan tempe membutuhkan waktu yang cukup lama.

### Aspek Pemasaran

#### a. Bentuk pasar

Bentuk Pasar produsen untuk Usaha Tahu dan Tempe adalah pasar persaingan sempurna. Para konsumen yang dipilih adalah pasar penjualan melalui distributor dan penjualan langsung, karena Usaha tahu dan tempe memilik tempat produksi yang tetap untuk pemasaran produknya.

#### b. Analisi Persaingan

Sejauh ini persaingan antar pengusaha Usaha tahu dan tempe belum dirasakan menjadi kendala. Hal ini karena terbatasan produksi Usaha Tahu di Kec. Dolok Masihul sehingga peluang pasar usaha ini bisa dikatakan masih besar. Adapun strategi pemasaran yang dilakukan oleh emilik Usaha dan tempe di Desa Pondok Jeruk memasarkan produknya sebagai berikut:

### 1. Produk

Usaha ini Memproduksinya kedelai menjadi bahan konsumsi yaitu Tahu dan Tempe. Komposisi tama produk ini adalah kedelai dan ditambah ragi yang khusus untuk tahu dan tempe. strategi produk yang digunakan pemilik agar para konsumen tidak kecewa adalah dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas tinggi, sehingga tidak merusak cita rasa yang dihasilkan dan cara pengolahan dalam produksi serta takaran yang sesuai agar rasa yang dihasilkan tidak buru.

### 2. Harga

Dalam menentukan harga, pemilik tentu mempertimbangkan factor biaya produksi, terutama biaya pengadaan bahan baku yang berkualitas impor. Harga

# Transformasi Manageria

## Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 2 (2022) 142-151 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i2.929

yang ditetapkan pemilik yaitu untuk 4 potong tahu seharga RP. 1000 sedangkan untuk tempe yaitu ada 2 ukuran, untuk ukuran besar 3bungkus seharga RP. 5000 dan untuk ukuran kecil 5 bungkus seharga RP. 5000 penentuan harga jual tersebut tentu sudah diperhitungkan oleh pemilik dari biaya pengadaan bahan baku. Upah tenaga kerja dan keuntungan yang ingin didapatkan. Dengan harga murah kalangan, usaha ini dapat dikatakan layak.

### 3. Distribusi

Saluran distribusi produk tahu dan tempe dilakukan secara langsung rumah produksinya,menitipkan di warung-warung yang ada di Kec. Dolok Masihul yaitu desa pondok roti 8 warung. Sarang Giting 20 warung dan Dolok manampang 6 warung. Dan berjualan di pasar hanya waktu tertentu saja yaitu 2 kali dalam seminggu dengan tujuan pasar Jumat menghabiskan 18 ember tahu dan 35kg tempe, dan pasar pengdalian 5 ember tahun dan 5kg tempe. Dikatakan layak karena distribusi yang sudah cukup luas.

### 4. Promosi

Awal pendirian Usaha ini masih banyak orang yang tidak mengetahui.Dahulu pemilik hanya mengkonsumsi sendiri, namun dengan berjalannya waktu pemilik memiliki niat untuk mengembangkan lagi. Dengan itu pemilik mulai menawarkan produknya di warung-warung ada sekitar rumahnya atau sering disebut dari mukut ke mulut. Kemudia pemilik juga berusaha menjual produknya dengan berjual di pasar. Seiring berjalanya waktu produk dari usaha ini mulai dikenali banyak orang dan semakin banyak permintaan dan para konsumen

### Aspek Keuangan

#### 1) Modal

Modal yang dikeluarkan oleh pemilik untuk membuka usahanya yaitu modal sendiri . modal sendiri yaitu modal yang di peroleh dari pemilik perusahaan.

**Table 4.2**

**Total Modal Usaha Tahu dan Tempe**

Jenis	Jumlah
Peralatan	RP.22.210.000
Perlengkapan	RP. 546.000
<b>Jumlah</b>	Rp. 22.756.000

#### 2) Payback Period

Perhitungan ini dapat dilihat dari perhingtungan kas bersih yang diperoleh setiap tahu.

Adapun rumus untuk menentukan PaybackPeriod adalah ;

$PP = \text{Investasi} / \text{kas bersih per tahun} \times 1 \text{ tahun}$

$PP = 22.756.000 / 26.112.000 \times 1$

$PP = 0,87$

# Transformasi Manageria

## Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 2 (2022) 142-151 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i2.929

Berdasarkan perhitungan payback Period dapat diketahui bahwa waktu pengembalian modal usaha tahu dan tempe ini adalah 8 bulan 7 minggu.

### 3) *Next present Value*

Nilai *Next present Value* Usaha Tahu dan tempe Karya mandiri dapat dilihat sebagai berikut ini.

**Tabel 4.5**  
**Perhitungan NPV Usaha Tahu dan Tempe di Desa Pondok Jeruk**

Tahun	Benefit	DF 10%	Present Value
2012	26.112.000	0,9091	23.738.419
2013	26.112.000	0,8264	21.578.956
2014	26.112.000	0,7513	19.617.945
2015	26.112.000	0,6830	17.834.496
2016	26.112.000	0,6209	16.212.940
2017	26.112.000	0,5645	14.740.224
2018	26.112.000	0,5132	13.400.678
2019	26.112.000	0,4665	12.181.248
2020	26.112.000	0,4241	11.074.009
2021	26.112.000	0,3855	10.066.176
<b>Jumlah</b>			160.445.184

Kas Bersih : Rp 160.445.184

Investasi :Rp 22.756.000 -

NPV : Rp 137.689.184

Berdasarkan dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa jumlah NPV dari Usaha Tahu dan Tempe ini adalah Rp 137.689.184. Hasil ini membuktikan bahwa usaha ini layak untuk dikembangkan.

### 4. Internal Rate of Return (IRR)

Maksud IRR adalah nilai Discount Rate (*i*) yang membuat NPV dari proyek yang sama menjai nol. Perhitungan IRR tersebut dapat dilihat sebagai berikut :

**Tabel 4.6**  
**Perhitungan IRR Usaha Tahu dan Tempe di Desa Pondok Jeruk**

Tahun	Benefit	DF 10%	Present Value	DF 13%	Present Value
2012	26.112.000	0,9091	23.738.419	0,8850	23.109.120
2013	26.112.000	0,8264	21.578.956	0,7813	20.448.307
2014	26.112.000	0,7513	19.617.945	0,6931	18.098.227
2015	26.112.000	0,6830	17.834.496	0,6133	16.014.489

# Transformasi Manageria

## Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 2 (2022) 142-151 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i2.929

2016	26.112.000	0,6209	16.212.940	0,5428	14.173.593
2017	26.112.000	0,5645	14.740.224	0,4803	12.541.593
2018	26.112.000	0,5132	13.400.678	0,4251	11.100.211
2019	26.112.000	0,4665	12.181.248	0,3762	9.823.334
2020	26.112.000	0,4241	11.074.099	0,3329	8.692.684
2021	26.112.000	0,3855	10.006.176	0,2946	7.692.595
Jumlah			160.445.184		141.692.595

Sumber : Data Hasil Penelitian

Kas bersih 2 : Rp 141.694.156

Investasi : Rp 22.756.000 -

NPV 2 : Rp 118.938.156

Dari tabel diatas, dapat diketahui bahwa nilai NPV 1 adalah Rp 137.689.184 dan NPV 2 adalah Rp 118.938.156. Adapun rumus untuk menghitung IRR yaitu:  $IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} \times (i_2 - i_1)$   $IRR = 0,10 + \frac{137.689.184}{(137.689.184 - 118.938.156)} \times 0,13 - 0,10$   $IRR = 32\%$ .

Jadi, besarnya nilai IRR yaitu 32%. Angka ini lebih besar dari tingkat suku bunga yaitu 10% yang berarti modal yang ditanamkan dalam usaha akan menguntungkan dimasa yang akan datang. Dari segi IRR usaha pengembangan ini layak dilaksanakan.

### 5. Profitability Index

Profitability index merupakan perbandingan antara present value dari rencana penerimaan kas bersih masa yang akan datang dengan present value dari investasi yang telah dilaksanakan.

Adapun rumus PI yaitu :

$$PI = \frac{\text{Jumlah PV Kas Bersih}}{\text{Jumlah PV Investasi}} \times 100\%$$

$$PI = \frac{26.112.000}{22.756.000} \times 100\%$$

$$PI = 1,14\%$$

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui nilai PI adalah 1,14%. Hal ini menunjukkan usaha ini layak dikembangkan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan perhitungan baik dari aspek non financial dan aspek financial, dapat ditarik beberapa kesimpulan mengenai kelayakan bisnis pada pengembangan Usaha Tahu dan Tempe, yaitu:

1. Hasil analisis studi kelayakan bisnis Usaha Tahu dan Tempe dari aspek non financial sebagai berikut:



# Transformasi Manageria

## Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 2 (2022) 142-151 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i2.929

- a. Aspek produksi dengan penilaian dari faktor lokasi, bahan baku, teknologi dan proses produksi dinyatakan layak untuk dikembangkan.
  - b. Aspek pemasaran menunjukkan usaha yang dilakukan oleh Usaha Tahu dan Tempe cukup layak untuk dikembangkan dengan melihat perkembangan penjualan dari yang kecil menjadi lebih besar.
2. Hasil analisis dari aspek keuangan menunjukkan Usaha Tahu dan Tempe ini dikatakan layak dengan umur proyek selama 10 tahun pada tingkat discount rates sebesar 10%. Analisis kriteria kelayakan menghasilkan Payback Period (PP) selama 8 bulan 7 minggu, nilai Net Present Value (NPV) sebesar Rp 137.689.184, nilai Profitability Index (PI) sebesar 1,14% dan Internal Rate of Return (IRR) sebesar 32 %.

### Saran

Saran yang dapat dijadikan masukan bagi Usaha Tahu dan Tempe ini adalah:

1. Untuk Aspek Produksi untuk lebih mengembangkan teknologi yang lebih modern, agar dalam proses pembuatan lebih efisien, dan memaksimalkan kinerja dengan merekrut karyawan agar memaksimalkan produksi.
2. Untuk Aspek Pemasaran agar dapat lebih diperluas lagi pendistribusiannya untuk memaksimalkan pendapatan.
3. Untuk Aspek Keuangan sebaiknya membuat rincian laporan keuangan, agar dapat melihat pendapatan yang didapat dan pengeluaran yang akan dikeluarkan kedepannya dan untuk melihat usaha yang kita jalankan akan untung atau rugi.

### DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, Ma'ruf, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Banjarmasin: Antasari Press, 2011.

Abdullah dan Tantri. 2012. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: RajaGrafindo Persada.

Afifu Ummam. M. 2016. Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan UMKM (Studi kasus pada Industri Kecil Unit Pengolah dan Pemasar Ikan "Fatimah Az-Zahra Borobudur Kab. Magelang). Semarang: Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN WALISONGO SEMARANG.

# Transformasi Manageria

## Journal of Islamic Education Management

Volume 2 Nomor 2 (2022) 142-151 P-ISSN 2775-3379 E-ISSN 2775-8710

DOI: 10.47476/manageria.v2i2.929

Afrianto Putra. 2016. Analisis Studi Kelayakan Bisnis Dalam Tinjauan Islam Pada Perusahaan Penghasil Produk Minuman Di Makassar (Studi Aspek Pemasaran dan Manajemen Operasional Pada PT Coca-Cola Amatil Indonesia). Makassar: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN ALAUDDIN MAKASSAR.

Dina Inayati, "Manajemen Operasional PamellaSswalaya Umbulharjo II Kota Yogyakarta", Skripsi (Surakarta: Fak. Dakwah UIN SUNAN KALIJAGA, 2009).

Dedi Purwana & Nurdin Hidayat, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016.

Fahmi, Irham. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis Dan Keputusan Investasi*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

IKAPI, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, Sematang: CV. Duta Nusindo, 2010.

Johan Suwinto, *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011.

Jumingan, *Studi Kelayakan Bisnis (Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan)*, Jakarta: Bumi Aksara, 2011.

Kasmir dan Jakfar. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. (edisirevisi). Jakarta: Kencana.

Sunyoto Danang. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publising Service).

Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Yogyakarta, Andi Offset, 2010).

Syahyunan. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis*. Medan: USU Press

Tambunan, Tulus, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia (Isu-Isu Penting)*, Jakarta: LP3ES, 2012

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, cet ke-17, 2012.

Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.