

Analisis Studi Kelayakan Bisnis ppada Usaha Manufaktur Konveksi Moju di Tinjau dari Aspek Biaya dan Produksi

Nadya Aulia Rofiqoh¹, Sawalni², Neng Cica Karlina³, Nanda Baihaqi Husain⁴,
Nida Hulwa Luthfiyah⁵, M Zidan Abdullah⁶, Ipan Yelipele⁷
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Bandung,
Kota Bandung, Indonesia^{1,2,3,4,5,6,7}

*Email Korespodensi: nengcica21@gmail.com

Sejarah Artikel:

Diterima 02-02-2026
Disetujui 12-02-2026
Diterbitkan 14-02-2026

ABSTRACT

This study aims to analyze the business feasibility of Moju Convection manufacturing company based on financial and operational aspects. The research uses a descriptive quantitative approach with data collected through interviews, observations, and documentation. The analysis focuses on cost structure, revenue, cash flow, and payback period as well as production capacity and quality control. The results show that Moju Convection has stable fixed and variable costs, high monthly revenue, positive annual cash flow, and a payback period of approximately one year. Operationally, the company demonstrates efficient production flow and low defect rates after management improvements. Therefore, the business is considered feasible to operate and to be developed sustainably.

Keywords: *business feasibility study, production cost, convection industry, financial analysis, operational aspect*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Moju Konveksi berdasarkan aspek finansial dan operasional. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis difokuskan pada struktur biaya, pendapatan, arus kas, serta periode pengembalian modal, serta kapasitas produksi dan pengendalian kualitas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Moju Konveksi memiliki biaya tetap dan variabel yang stabil, omzet bulanan yang tinggi, arus kas tahunan positif, serta periode pengembalian modal sekitar satu tahun. Dari sisi operasional, perusahaan memiliki alur produksi yang efisien dan tingkat produk cacat yang rendah setelah dilakukan perbaikan manajemen. Dengan demikian, usaha Moju Konveksi dinilai layak untuk dijalankan dan dikembangkan secara berkelanjutan.

Katakunci: studi kelayakan bisnis, biaya produksi, industri konveksi, analisis finansial, aspek operasional

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Rofiqoh, N. A., Sawalni, S., Karlina, N. C., Husain, N. B., Luthfiyah, N. H., Abdullah, M. Z., & Yelipele, I. (2026). Analisis Studi Kelayakan Bisnis ppada Usaha Manufaktur Konveksi Moju di Tinjau dari Aspek Biaya dan Produksi. Jejak Digital: Jurnal Ilmiah Multidisiplin, 2(2), 3183-3190. <https://doi.org/10.63822/e87t0s09>.

PENDAHULUAN

Perkembangan industri fashion di Indonesia mendorong meningkatkan kebutuhan akan jasa produksi pakaian dalam jumlah besar dan waktu yang relatif singkat. Kondisi ini membuka peluang bagi usaha konveksi untuk berkembang sebagai mitra strategis berbagai merek (brand) lokal maupun nasional. Salah satu usaha yang bergerak di bidang tersebut adalah Moju Konveksi, sebuah perusahaan yang fokus pada jasa manufaktur pakaian.

Moju Konveksi memulai usahanya dengan modal awal sebesar Rp.50.000.000 yang seluruhnya berasal dari investor. Modal tersebut digunakan untuk pembelian bahan baku awal serta pengadaan aset pendukung proses finishing seperti meja kerja dan alat setrika uap. Dalam operasionalnya, perusahaan mampu menghasilkan omzet berkisar antara Rp.200.000.000 hingga Rp.500.000.000 per bulan dengan biaya tetap sekitar Rp.50.000.000-Rp.60.000.000 per bulan dan biaya variabel sekitar 10% dari omzet.

Meskipun demikian, dalam perjalanan usahanya Moju Konveksi pernah mengalami kegagalan pada tahun 2020 akibat kesalahan perencanaan kapasitas produksi, di mana jumlah pesanan jauh melebihi kemampuan produksi perusahaan sehingga tingkat produksi cacat (reject) mencapai 30%. Pengalaman tersebut menunjukkan bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh besarnya pendapatan, tetapi juga oleh kemampuan mengelola biaya, kapasitas produksi, dan risiko operasional.

Oleh karena itu, diperlukan studi kelayakan bisnis (SKB) untuk menilai apakah usaha Moju Konveksi layak dijalankan dan dikembangkan secara berkelanjutan, khususnya ditinjau dari aspek finansial dan operasional.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, yang bertujuan untuk mengevaluasi tingkat kelayakan usaha Moju Konveksi berdasarkan analisis aspek finansial dan operasional. Pendekatan deskriptif digunakan untuk menggambarkan kondisi aktual perusahaan secara sistematis dan faktual, sedangkan pendekatan kuantitatif diterapkan untuk melakukan perhitungan indikator kelayakan investasi secara terukur.

Sumber data dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pihak manajemen serta observasi terhadap proses produksi dan sistem operasional perusahaan. Sementara itu, data sekunder bersumber dari dokumen internal perusahaan, seperti laporan keuangan, catatan biaya, data produksi, serta referensi literatur yang relevan dengan studi kelayakan bisnis.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui tiga metode utama, yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara digunakan untuk memperoleh informasi terkait struktur modal, komponen biaya, pendapatan, serta risiko usaha. Observasi dilakukan untuk menilai efektivitas alur produksi dan pengendalian kualitas. Dokumentasi digunakan untuk mendukung keakuratan data finansial dan operasional yang dianalisis.

Analisis data dilakukan dengan menghitung indikator kelayakan investasi yang meliputi Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), Benefit Cost Ratio (BCR), dan Break Even Point (BEP). Selain itu, dilakukan pula analisis operasional yang mencakup kapasitas produksi, efisiensi biaya, tingkat produk cacat (reject rate), serta analisis SWOT guna mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal perusahaan. Hasil analisis tersebut menjadi dasar dalam menentukan tingkat kelayakan usaha secara komprehensif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu proses analisis yang dilakukan untuk menilai apakah suatu usaha atau rencana layak dijalankan atau tidak, baik dari sisi keuntungan maupun resiko yang mungkin dihadapi. tujuan utama dari studi kelayakan bisnis adalah untuk meminimalkan risiko kerugian dan membantu investor atau pemilik usaha dalam mengambil keputusan yang rasional.

Dalam penelitian ini, fokus studi kelayakan bisnis diarahkan pada dua aspek utama, yaitu:

1. Aspek Finansial

Aspek finansial menilai kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan dan mengambalikan modal yang ditanamkan. analisis ini meliputi:

- a. kebutuhan dan sumber modal
- b. struktur biaya tetap dan biaya variabel
- c. pendapatan dan arus kas
- d. periode pengembalian modal (payback period)

suatu usaha dikatakan layak secara finansial apabila mampu menghasilkan arus kas positif dan mengembalikan modal dalam jangka waktu yang wajar.

2. Aspek operasional

Aspek operasional menilai kesiapan usaha dalam menjalankan proses produksi secara efektif dan efisien. Analisis ini mencakup:

- a. Proses dan alur produksi
- b. kapasitas produ
- c. penggunaan tenaga kerja
- d. pengendalian kualitas produk (reject rate)
- e. sistem kerja sama dengan mitra atau pelanggan

Operasional yang baik akan membantu perusahaan menekan biaya, meningkatkan kualitas produk, serta menjaga kepuasan pelanggan

Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) merupakan metode penilaian investasi yang menghitung selisih antara nilai sekarang dari seluruh arus kas masuk yang diharapkan dengan nilai investasi awal. Suatu proyek dinilai layak apabila NPV bernilai positif karena menunjukkan bahwa proyek mampu memberikan nilai tambah bagi perusahaan setelah memperhitungkan faktor waktu nilai uang.

Kasmir. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.

Menurut Kasmir, NPV digunakan untuk menilai kelayakan investasi dengan mempertimbangkan nilai waktu uang sehingga hasilnya lebih akurat dibanding metode konvensional.

Nilai NPV sebesar Rp 602.276.791 (positif) menunjukkan bahwa usaha Moju Konveksi sangat layak secara finansial, karena nilai sekarang manfaat yang diperoleh jauh lebih besar dibandingkan investasi awal sebesar Rp 50.000.000.

Internal Of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) adalah tingkat pengembalian yang menyebabkan nilai NPV sama dengan nol. IRR menunjukkan kemampuan suatu investasi dalam menghasilkan tingkat keuntungan

internal. Apabila nilai IRR lebih besar dari tingkat bunga atau biaya modal, maka investasi tersebut dinilai layak untuk dijalankan.

Hasil perhitungan Internal Rate of Return (IRR) menunjukkan nilai sebesar $\pm 599\%$ per tahun. Nilai ini jauh lebih tinggi dibandingkan tingkat diskonto yang digunakan sebesar 18%, sehingga dapat disimpulkan bahwa investasi pada usaha Moju Konveksi sangat layak dan memberikan tingkat pengembalian yang sangat tinggi bagi investor.

Payback Period (PP)

Payback Period merupakan metode yang digunakan untuk mengetahui jangka waktu yang dibutuhkan agar investasi awal dapat kembali melalui arus kas yang dihasilkan oleh proyek. Semakin cepat periode pengembalian modal, maka semakin rendah risiko investasi tersebut.

Hasil perhitungan Payback Period menunjukkan bahwa investasi awal sebesar Rp50.000.000 dapat kembali dalam waktu sekitar 0,17 tahun atau setara dengan 2 bulan. Periode pengembalian yang sangat singkat ini menunjukkan bahwa usaha Moju Konveksi memiliki tingkat likuiditas dan profitabilitas yang tinggi serta risiko finansial yang relatif rendah.

Benefit Cost Ratio

Benefit Cost Ratio adalah perbandingan antara nilai sekarang dari manfaat yang diperoleh dengan nilai sekarang dari seluruh biaya yang dikeluarkan. Suatu usaha dikatakan layak apabila nilai B/C lebih besar dari satu, yang berarti manfaat yang diperoleh lebih besar dibandingkan biayanya.

Hasil perhitungan Benefit Cost Ratio (BCR) menunjukkan nilai sebesar 13,05. Nilai ini lebih besar dari satu, yang berarti bahwa manfaat yang diperoleh dari usaha Moju Konveksi jauh lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Dengan demikian, usaha ini dinilai layak secara ekonomi.

Break Even Point

Break Even Point adalah kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Analisis BEP membantu manajemen mengetahui tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha tidak merugi.

Hasil analisis Break Even Point (BEP) menunjukkan bahwa titik impas usaha Moju Konveksi berada pada tingkat penjualan sebesar Rp61.111.111 per bulan. Nilai ini jauh lebih rendah dibandingkan dengan omzet aktual perusahaan yang mencapai Rp200.000.000 hingga Rp500.000.000 per bulan, sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha berada pada posisi yang sangat menguntungkan dan memiliki margin keamanan yang tinggi.

1.Modal Awal dan Aset Usaha

Moju Konveksi memulai usaha dengan modal awal sebesar Rp 50.000.000 yang berasal dari investor. Modal tersebut digunakan untuk pembelian bahan baku awal sebesar Rp 25.000.000 dan pengadaan aset finishing seperti meja kerja dan alat setrika uap sebesar Rp 25.000.000. Aset yang dimiliki memiliki umur ekonomis antara dua hingga tiga tahun. Selain itu, perusahaan memperoleh tambahan modal kerja berupa bahan baku dari investor senilai sekitar Rp 20.000.000, sehingga kegiatan produksi dapat berjalan sejak awal tanpa biaya pra-operasional.

2.Struktur Biaya Usaha

a. Biaya Tetap

Biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan meliputi :

- Sewa tempat usaha sebesar Rp 6.500.000 per bulan
- Gaji karyawan tetap (6 orang) sebesar Rp. 32.000.000 per bulan
- Biaya listrik, internet, dan asuransi karyawan

Total biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan berkisar antara Rp 50.000.000 hingga Rp. 60.000.000 per bulan.

b. Biaya Variabel

Biaya Variabel meliputi :

- Listrik untuk proses produksi (sekitar Rp 1.500 per potong pakaian)
- Konsumsi karyawan
- Transportasi
- Upah tenaga kerja harian (helper) sebesar Rp 60.000 per orang per hari

Total biaya variabel diperkirakan sekitar 10% dari omset bulanan.

3. Pendapatan dan Arus Kas

Pendapatan Moju Konveksi berasal dari:

1. Pembayaran jasa produksi dari brand klien
2. Aktivitas jual beli kain oleh investor
3. Investasi di sektor lain seperti usaha makanan dan minuman

Rata-rata omzet perusahaan berkisar antara Rp. 200.000.000 hingga Rp. 500.000.000 per bulan. Setelah dikurangi seluruh biaya operasional dan pembagian keuntungan, perusahaan masih memiliki sisa arus kas bersih sekitar Rp. 300.000.000 per tahun

4. Analisis Titik Balik Modal

Berdasarkan perhitungan arus kas, modal awal sebesar Rp. 50.000.000 dapat kembali dalam waktu kurang lebih satu tahun. Hal ini menunjukkan bahwa usaha memiliki tingkat profitabilitas yang cukup baik dan risiko finansial yang relatif rendah.

Faktor yang sangat mempengaruhi kecepatan pengembalian modal antara lain jumlah pesanan yang diterima dan tingkat produk cacat (reject). Setelah dilakukan perbaikan manajemen produksi, tingkat reject berhasil ditekan dari 30% menjadi kurang dari 3%

5. Aspek Operasional dan Risiko Usaha

Moju Konveksi memiliki beberapa keunggulan operasional, antara lain:

- Sistem produksi tanpa antrian pesanan
- Alur kerja yang transparan
- Jadwal pengiriman yang pasti
- Penyediaan modal awal bahan baku bagi brand tertentu (bridging capital)

Namun demikian, usaha ini juga menghadapi risiko berupa:

- Kesalahan perencanaan kapasitas produksi
- Kegagalan subkontraktor
- Peningkatan tingkat produk cacat apabila pengawasan kualitas menurun

Dari sisi prospek, perusahaan memiliki rencana ekspansi pasar Malaysia dan New Zealand serta

pengembangan usaha di bidang agensi konten dan kerja sama internasional

Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk menilai kondisi internal dan eksternal perusahaan yang meliputi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Pendekatan ini bertujuan untuk menggambarkan posisi strategis Moju Konveksi dalam menghadapi dinamika persaingan industri manufaktur pakaian.

a.Strengths (Kekuatan)

Moju Konveksi memiliki sejumlah keunggulan internal yang menjadi dasar daya saing perusahaan. Perusahaan menerapkan sistem produksi tanpa antrean dengan pembentukan tim khusus untuk setiap brand, sehingga proses produksi lebih terfokus dan memberikan kepastian kapasitas bagi mitra usaha. Selain itu, seluruh tahapan produksi didokumentasikan secara visual, sehingga klien dapat memantau perkembangan pesanan secara transparan.

Perusahaan juga menetapkan jadwal pengiriman tetap setiap minggu untuk klien tertentu, yang membantu menjaga ketepatan waktu distribusi. Dukungan permodalan (bridging capital) bagi brand mitra turut memperkuat hubungan kerja sama jangka panjang. Dari sisi kualitas, tingkat produk cacat berhasil ditekan hingga di bawah 3% setelah dilakukan perbaikan sistem manajemen produksi. Produktivitas tenaga kerja relatif tinggi karena didukung oleh sistem upah borongan yang mendorong pencapaian target harian. Selain itu, kondisi keuangan perusahaan menunjukkan arus kas positif dan tingkat pengembalian investasi yang tinggi.

b.Weaknesses (Kelemahan)

Di samping keunggulan yang dimiliki, Moju Konveksi masih menghadapi beberapa keterbatasan internal. Struktur biaya produksi yang relatif tinggi menyebabkan harga jasa kurang kompetitif untuk segmen pasar tertentu. Kapasitas produksi yang terbatas juga membuat perusahaan tidak selalu mampu menerima pesanan dalam jumlah sangat besar.

Pemberian bridging capital kepada klien berpotensi meningkatkan risiko keuangan apabila terjadi keterlambatan pembayaran. Pengembangan unit usaha baru di bidang agensi konten memerlukan tambahan investasi sumber daya manusia dan modal yang tidak sedikit. Selain itu, strategi pemasaran manufaktur yang masih mengandalkan pendekatan personal dinilai kurang optimal untuk memperluas jangkauan pasar secara cepat.

c.Opportunities (Peluang)

Peluang pertumbuhan Moju Konveksi cukup besar seiring dengan meningkatnya kebutuhan industri fashion terhadap mitra produksi yang andal. Rencana pengembangan usaha ke sektor agensi kreatif membuka sumber pendapatan baru, terutama dengan adanya peluang kerja sama strategis dengan Kementerian Luar Negeri.

Pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi dan pengembangan unit agensi juga memberikan potensi peningkatan visibilitas perusahaan. Di samping itu, rencana ekspansi ke pasar internasional seperti Malaysia dan New Zealand berpotensi memperluas jaringan bisnis dan meningkatkan skala produksi. Kecenderungan brand yang lebih mengutamakan kualitas dan ketepatan waktu pengiriman dibandingkan harga murah juga menjadi peluang penting bagi perusahaan.

d.Threats (Ancaman)

Moju Konveksi tetap menghadapi berbagai tantangan eksternal, antara lain persaingan yang ketat dengan konveksi lain yang menawarkan harga lebih rendah. Ketidakpastian kondisi ekonomi global dapat memengaruhi daya beli masyarakat dan volume permintaan produk fashion.

Perusahaan juga berisiko menghadapi kegagalan mitra subkontraktor apabila kembali menerima pesanan di luar kapasitas produksi internal. Perubahan tren fashion yang cepat menuntut kemampuan adaptasi tinggi dalam proses produksi. Selain itu, keterlambatan pembayaran dari klien serta ketergantungan pada beberapa brand utama dapat mengganggu stabilitas arus kas perusahaan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa usaha Moju Konveksi memenuhi kriteria kelayakan untuk dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut, baik dari perspektif finansial maupun operasional.

Ditinjau dari aspek finansial, perusahaan menunjukkan performa yang solid dengan struktur biaya yang terkendali serta tingkat pendapatan yang relatif tinggi. Indikator kelayakan investasi memperlihatkan hasil yang sangat positif, di mana nilai Net Present Value (NPV) berada pada posisi positif, Internal Rate of Return (IRR) melampaui tingkat diskonto yang ditetapkan, Payback Period (PP) menunjukkan periode pengembalian modal yang cepat, Benefit Cost Ratio (BCR) lebih besar dari satu, serta Break Even Point (BEP) berada jauh di bawah rata-rata omzet bulanan perusahaan. Temuan ini mengindikasikan bahwa investasi yang ditanamkan mampu menghasilkan keuntungan yang signifikan dengan tingkat risiko yang relatif rendah.

Dari sisi operasional, sistem produksi yang diterapkan telah menunjukkan efisiensi dan efektivitas, ditandai dengan pembagian tim kerja yang terstruktur, jadwal produksi yang terencana, serta sistem pengawasan kualitas yang mampu menekan tingkat produk cacat secara signifikan. Meskipun terdapat potensi risiko seperti keterbatasan kapasitas produksi dan ketergantungan pada mitra tertentu, kondisi tersebut masih dapat dikelola melalui perencanaan dan pengendalian manajerial yang tepat.

Secara keseluruhan, Moju Konveksi memiliki prospek usaha yang menjanjikan serta peluang ekspansi yang terbuka, baik pada pasar domestik maupun internasional. Dengan penguatan manajemen risiko, peningkatan strategi pemasaran, serta optimalisasi kapasitas produksi, perusahaan berpotensi mempertahankan keberlanjutan dan meningkatkan daya saingnya di industri manufaktur konveksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Umar, H. (2015). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Gittinger, J. P. (2012). *Economic Analysis of Agricultural Projects*. Johns Hopkins University Press.
- Husnan, S., & Suwarsono. (2014). *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Kasmir & Jakfar. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Hery. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Grasindo.
- Sari, D., & Putra, R. (2021). *Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada UMKM Manufaktur*. Jurnal Manajemen Bisnis.
- Pratama, A. (2022). *Analisis Aspek Finansial dalam Studi Kelayakan Usaha Konveksi*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia.
- Wibowo, T. (2020). *Analisis Biaya Produksi dan Kelayakan Investasi UMKM*. Jurnal Akuntansi dan

- Keuangan.
- Rahmawati, N. (2019). *Analisis Break Even Point dalam Perencanaan Laba UMKM*. Jurnal Akuntansi.
- Setiawan, B. (2021). *Analisis NPV dan IRR pada Studi Kelayakan Investasi*. Jurnal Keuangan dan Perbankan.
- Putri, A. (2020). *Analisis Payback Period dan Profitabilitas Usaha Kecil*. Jurnal Ekonomi Pembangunan.
- Nugroho, Y. (2022). *Analisis Aspek Operasional dalam Studi Kelayakan Bisnis UMKM*. Jurnal Manajemen Indonesia.
- Kasmir. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
<https://scholar.google.com/scholar?q=studi+kelayakan+bisnis+kasmir+2018>
- Umar, H. (2015). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
<https://scholar.google.com/scholar?q=studi+kelayakan+bisnis+umar+2015>
- Riyanto, B. (2013). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
<https://scholar.google.com/scholar?q=riyanto+dasar+dasar+pembelanjaan+perusahaan>
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
<https://scholar.google.com/scholar?q=akuntansi+biaya+mulyadi>
- Gittinger, J. P. (2012). *Economic Analysis of Agricultural Projects*. Johns Hopkins University Press.
<https://scholar.google.com/scholar?q=gittinger+economic+analysis+of+agricultural+project>
- Husnan, S., & Suwarsono. (2014). *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
<https://scholar.google.com/scholar?q=studi+kelayakan+proyek+husnan+suwarsono>
- Kasmir & Jakfar. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
<https://scholar.google.com/scholar?q=kasmir+jakfar+studi+kelayakan+bisnis>
- Hery. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Grasindo.
<https://scholar.google.com/scholar?q=analisis+laporan+keuangan+hery>
- Sari, D., & Putra, R. (2021). *Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada UMKM Manufaktur*. Jurnal Manajemen Bisnis.
<https://scholar.google.com/scholar?q=analisis+studi+kelayakan+bisnis+umkm+manufaktur>
- Pratama, A. (2022). *Analisis Aspek Finansial dalam Studi Kelayakan Usaha Konveksi*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia.
<https://scholar.google.com/scholar?q=studi+kelayakan+usaha+konveksi+jurnal>
- Wibowo, T. (2020). *Analisis Biaya Produksi dan Kelayakan Investasi UMKM*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan.
<https://scholar.google.com/scholar?q=analisis+biaya+produksi+umkm+jurnal>
- Rahmawati, N. (2019). *Analisis Break Even Point dalam Perencanaan Laba UMKM*. Jurnal Akuntansi.
<https://scholar.google.com/scholar?q=break+even+point+umkm+jurnal>
- Setiawan, B. (2021). *Analisis NPV dan IRR pada Studi Kelayakan Investasi*. Jurnal Keuangan dan Perbankan.
<https://scholar.google.com/scholar?q=analisis+npv+irr+studi+kelayakan+jurna>
- Putri, A. (2020). *Analisis Payback Period dan Profitabilitas Usaha Kecil*. Jurnal Ekonomi Pembangunan.
<https://scholar.google.com/scholar?q=payback+period+usaha+kecil+jurnal>
- Nugroho, Y. (2022). *Analisis Aspek Operasional dalam Studi Kelayakan Bisnis UMKM*. Jurnal Manajemen Indonesia.
<https://scholar.google.com/scholar?q=aspek+operasional+studi+kelayakan+bisnis+umkm+jurnal>