



**Kampus
Merdeka**
INDONESIA JAYA

PROSIDING 2021
Manajerial dan Kewirausahaan



Sertifikat

No: 2318 /IPWIJA/1-II/12/2021

Diberikan kepada

Yoyo Indah Gunawan

Sebagai Pemateri Prosiding
**Kebangkitan Ekonomi Indonesia
Pasca Pandemi COVID-19**

Reviewer

Dr. Dina Nurul Fitria, S.E., M.M., CSA
(Dosen STIE IPWIJA)

Diselenggarakan oleh

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi IPWI Jakarta secara Daring pada 3 Desember 2021

Jakarta, 3 Desember 2021

Ketua
STIE IPWIJA



Ir. Besar Agung Martono, M.M., DBA

Studi Kelayakan Bisnis Jajan Jamur Enoki Crispy

(Feasibility Study of Snack Business Enoki Crispy Mushroom)

Oleh:

Vika Budi Prasetyo¹; Yoyo Indah Gunawan²

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi IPWI Jakarta^{1,2}

vikaprast@gmail.com¹; yoyogunawan67@gmail.com²

ABSTRAK

Di tengah pandemi COVID-19 ini, banyak karyawan dan pelajar yang melakukan aktivitas bekerja dan belajar dari rumah atau Work from Home. Biasanya masyarakat senang memakan cemilan atau makanan ringan untuk menemani aktivitasnya dalam belajar dan bekerja. Lalu ada juga masyarakat yang senang jalan-jalan di sore hari dan membeli makanan ringan untuk dibawa pulang. Dengan banyaknya permintaan terhadap makanan ringan, di sini kami menawarkan produk makanan ringan yang cocok untuk menemani kegiatan karyawan dan pelajar di rumah serta masyarakat yang jalan-jalan sore yaitu Jamur Enoki Crispy yang bahan bakunya menggunakan Jamur Enoki yang biasa dijumpai di restoran besar. Jamur Enocrispy ini menawarkan produk yang murah, enak, bergizi, dan tentunya bebas dari bahan kimia berbahaya. Dari perhitungan pada aspek keuangan selama 3 tahun mendapatkan hasil yaitu Payback Period selama 2 tahun 6 bulan, ARR sebesar 102,8%, NPV sebesar Rp5.658.600, IRR sebesar 18,23%, dan PI sebesar 1,287, sehingga dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa rencana usaha Jamur Enoki Crispy ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

Kata kunci:

Bisnis; Enoki; Makanan

ABSTRACT

During the COVID-19 pandemic, many employees and students are doing work and learning activities from home or Work from Home. Usually people like to eat snacks or snacks to accompany their activities in studying and working. Then there are also people who like to go for walks in the afternoon and buy snacks to take home. With the high demand for snacks, here we offer snack products that are suitable to accompany the activities of employees and students at home as well as people who go for an afternoon walk, namely Crispy Enoki Mushroom whose raw material uses Enoki Mushroom which is commonly found in large restaurants. This Jamur Crispy Enoki offers a product that is cheap, delicious, nutritious, and of course free from harmful chemicals. From the calculation on the financial aspect for 3 years, the results are Payback Period for 2 years 6 months, ARR of 102.8%, NPV of Rp. 5,658,600, IRR of 18.23%, and PI of 1.287, so from these results it can be concluded that the Enoki Crispy Mushroom business plan is feasible to run and develop.

Keywords:

Business; Enoki; Food

Pendahuluan

Masa pandemi covid 19 berawal tahun 2019 membuat banyak dunia bisnis mengalami penurunan penjualan dan pada akhirnya banyak yang gulung tikar terutama pada usaha mikro

dan kecil karena mereka tidak memiliki modal yang besar. Banyak usaha yang tidak mampu bertahan karena tidak menyesuaikan strateginya dengan kondisi pandemi ini. Hal ini yang membuat banyak pelaku bisnis gulung tikar karena adanya penerapan kebijakan pemerintah dengan lockdown atau pembatasan aktivitas masyarakat, sedangkan kalau di Indonesia dengan istilah PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) dalam upaya pemerintah menjegah penyebaran virus covid 19. Hal ini yang membuat lapangan pekerjaan di Indonesia kian menyusut dan angka pengangguran kian meningkat. Terbatasnya akses lapangan pekerjaan di Indonesia membuat banyak orang harus berpikir kreatif, untuk menciptakan ide usaha.

Merencanakan bisnis baru atau mengembangkan bisnis perlu melakukan kajian beberapa aspek sebagai bagian dari analisis kelayakan usaha, seperti yang sudah dilakukan oleh beberapa penelitian studi kelayakan (Irna Novia Fitriani et.all, Srikalimah et.all, Wahyu Iskandar et.all, Makmur Siti Rahmadani, Abidatul Afiyah, Dewi Purnamasari dan Bambang Hendrawan, Eko Suwito Handjojo et.all). Apalagi dalam kondisi ekonomi yang mengalami tekanan karena pandemi covid 19, maka perlu untuk membuat suatu studi kelayakan pada rencana suatu usaha yang akan dijalankan dimasa pandemi ini. Tujuan dilakukan studi kelayakan usaha ini adalah supaya terhindar dari keterlanjuran penanaman modal untuk kegiatan atau usaha yang ternyata tidak menguntungkan (Suad Husnan dan Suwarsono Muhammad, 2008). Studi kelayakan bisnis yang akan diteliti adalah bisnis jajanan jamur enoki crispy di daerah Tlajung Udik, Kecamatan Gunung Putri, Bogor. Jumlah penduduk di Kecamatan Gunung Putri sebanyak 475.498 jiwa (BPS Bogor, 2020).

Aspek-aspek yang akan dikaji pada penelitian studi kelayakan bisnis ini adalah pasar dan pemasaran, produksi atau operasional, tenaga kerja, dan keuangan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha mikro jajanan jamur enoki crispy di daerah Tlajung Udik, Gunung Putri, Bogor dikaji dari aspek-aspek pasar dan pemasaran, produksi atau operasional, tenaga kerja, dan keuangan. Studi kelayakan proyek atau bisnis adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil (Suad Husnan dan Suwarsono Muhammad, 2008). Aspek-aspek pada studi kelayakan bisnis adalah aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan produksi, aspek tenaga kerja, dan aspek keuangan. Aspek pasar meliputi permintaan dan penawaran pasar, sedangkan pemasaran meliputi produk, price, distribusi, dan promosi. Menurut Sofyan Assauri (2013) menyatakan bahwa Manajemen Pemasaran merupakan kegiatan penganalisisan, perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian program-program yang dibuat untuk membentuk, membangun, serta memelihara keuntungan dari pertukaran melalui sasaran pasar guna mencapai tujuan perusahaan dalam jangka panjang.

Aspek teknis adalah yang berkenaan dengan penentuan tempat dan kegiatan bisnis, sedangkan produksi berkenaan dengan kegiatan memproduksi pada suatu bisnis. Menurut Purba (2002), studi analisis produksi dalam studi kelayakan bisnis dilakukan untuk menjawab pertanyaan: "Apakah proyek mampu untuk menghasilkan produk setiap tahun sesuai dengan permintaan pasar selama umur proyek ditinjau dari segi kuantitas, kualitas, kontinuitas, maupun harga". Aspek tenaga kerja atau sumber daya manusia meliputi kebutuhan tenaga sesuai spesifikasi dan deskripsi jabatan. Menurut Mutiara S. Panggabean, manajemen Sumber Daya Manusia adalah proses yang terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pimpinan dan pengendalian kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan analisis pekerjaan, evaluasi pekerjaan, pengadaan, pengembangan, kompensasi, promosi dan pemutusan hubungan kerja guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Aspek keuangan menurut Suliyanto (2010) menyebutkan jika analisis kelayakan di dalam keuangan yakni menghitung Payback Period, Average Rate of Return, Net Present Value, Internal Rate of Return, Profitability Index. Menganalisis aspek-aspek studi kelayakan bisnis tentunya akan mendapatkan suatu informasi yang valid apakah suatu bisnis layak dijalankan atau tidak.

Metode Penelitian

Penelitian menggunakan analisis studi kelayakan bisnis, dimana yang akan dianalisis pada aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan produksi, aspek tenaga kerja, dan aspek keuangan. Potensi pasar studi kelayakan bisnis Jamur Enocrispy di Desa Tlajung Udik, Kecamatan Gunung Putri, Bogor berjumlah 70.835 jiwa (BPS Bogor, 2020). Target pasar yang disasar adalah masyarakat sekitar Perumahan Griya Bukit Jaya Desa Tlajung Udik khususnya, dan kecamatan Gunung putri pada umumnya. Juga masyarakat yang menyukai jajanan atau cemilan yang disajikan saat hangat, terjangkau, dan bercita rasa lezat. Asumsi jumlah permintaan sebanyak 40% dari jumlah penduduk 70.835 jiwa terhadap jamur crispy sebesar 28.334 bungkus per bulan, sedangkan jumlah penawaran masih sebanyak 2.400 bungkus per bulan oleh 2 pedagang jamur crispy di wilayah Desa Tlajung Udik. Masih ada peluang sebanyak 25.934 bungkus per bulan. Sedangkan program pemasaran yang dilakukan adalah meliputi produk, harga, saluran distribusi, dan promosi dari bisnis jamur enoki crispy.

Analisis pada aspek teknis meliputi Supplier, Proses Produksi, Proses Packing, Peralatan dan Perlengkapan, Tenaga Produksi yang terkait dengan bisnis jamur enoki crispy. Aspek Tenaga Kerja Atau Sumber daya Manusia. Aspek ini akan menganalisis mengenai fungsi dan deskripsi tugas dari masing-masing fungsi pada bisnis jamur enoki crispy.

Analisis aspek keuangan menggunakan metode perhitungan Payback Period, Average Rate of Return, Net Present Value, Internal Rate of Return, Profitability Index pada bisnis jamur enoki crispy.

Hasil Penelitian

Hasil analisis studi program pemasaran atau marketing mix pada bisnis jamur enoki crispy. Produk yang ditawarkan yaitu produk yang berkualitas dengan harga terjangkau bagi target pasar yang dibidik, selain itu jamur crispy ini memiliki kelebihan dibandingkan dengan jamur crispy lainnya yaitu bergizi dan tanpa bahan kimia. Jamur crispy yang tawarkan memiliki berbagai rasa di antaranya jagung manis, balado, barbeque, dan pedas. Rasa-rasa tersebut bisa dikombinasikan jika konsumen menginginkannya. (1) Price, Harga untuk satu porsi jamur enoki crispy ini yaitu Rp12.000. Harga yang dipatok memang lebih mahal dari pesaing namun menjamin pembeli mendapatkan produk yang jauh lebih berkualitas, lebih sehat, tidak mengandung bahan kimia, dan sensasi yang berbeda dari jamur crispy yang lainnya.

(2) Place, Tempat usaha jamur enoki crispy ini sangat strategis dan mudah dilihat banyak orang, tepatnya berlokasi di Perumahan Griya Bukit Jaya Blok H1 No. 10. Akses ke lokasi sangat mudah karena berada di area taman Griya Bukit Jaya. Banyak masyarakat yang datang ke sini tiap sore untuk sekedar lewat dan mampir untuk jajan. (3) Promotion; Memberi info ke teman-teman, saudara, dan keluarga terdekat. Lalu mereka membantu meneruskan ke relasi-relasi yang lain, membuat iklan mengenai Jamur Enocrispy dan disebar via online, membuat banner untuk menarik perhatian pengunjung dan masyarakat yang lewat, Memberikan diskon sebagai langkah awal promosi., membuat produk sampel (product sample) di lokasi. Bertujuan agar masyarakat dapat mencicipi dan lebih yakin untuk membeli jamur Enocrispy dan memberikan akses pemesanan online dan pengiriman melalui jasa ojek online.

Hasil analisis studi teknis dan produksi pada bisnis jamur enoki crispy adalah sebagai berikut: (1) Supplier; Bekerja sama dengan beberapa supplier jamur enoki di toko online. Kami selalu memantau kualitas bahan baku agar selalu terjaga kandungan gizinya dan tidak mengandung bahan berbahaya. (2) Proses Produksi; Pecahkan telur ke dalam wadah, kocok sebentar, sisihkan, campurkan tepung terigu serba guna, dan tepung maizena di tempat terpisah, Aduk rata, sisihkan. Cuci jamur enoki lalu tiriskan. Kemudian pisah-pisahkan jamur. Tuangkan

minyak ke dalam wajan dan panaskan. Celupkan jamur enoki ke adonan telur, kemudian masukkan ke adonan tepung. Baluri jamur hingga merata di semua sisinya, kemudian masukkan jamur ke dalam wajan berisi minyak panas. Goreng jamur enoki hingga berwarna kuning kecoklatan. Tiriskan dan sajikan.

(3) Proses Packing; Masukkan jamur enoki crispy ke dalam wadah khusus (shaker). Taburkan bumbu rasa ke dalam shaker. Tutup wadah, kocok hingga bumbu menempel rata di permukaan jamur. Masukkan jamur enoki yang sudah ditaburi bumbu ke dalam plastik kecil yang telah dilapisi kertas nasi. Peralatan dan peralatan; wajan, spatula, saringan minyak, gerobak dan etalase, kompor gas, gas lpg, banner, meja dan kursi, styrofoam, kertas nasi, wadah shaker, lap tangan, bola lampu, kabel, saklar lampu, baskom, kantong plastik besar. Tenaga (4) Produksi; Kami memulai usaha jamur crispy dengan tenaga kerja sebanyak 3 orang cukup untuk memulai usaha ini.

Hasil analisis kelayakan aspek tenaga kerja atau sumber daya manusia adalah pemilik, manajer pemasaran, dan manajer operasional. Pemilik bertugas mengatur dan memantau semua bagian, penanggung jawab umum, membuat keputusan, menjaga kelancaran dan kualitas manajemen dalam organisasi. Selain itu pemilik merangkap sebagai manajer pemasaran dan manajer operasional, tugasnya yaitu (1) Manajer Pemasaran; Menjaga hubungan dengan konsumen, melakukan kegiatan promosi, mengatur kegiatan sales, mengimplementasikan strategi pemasaran, dan mengamati potensi persaingan. (2) Manajer Operasional; Mengatur perlengkapan dan jalannya usaha dan memantau kelayakan peralatan untuk berbisnis. Sebagai manajer pemasaran, hubungan dengan konsumen sangat penting untuk dijaga agar konsumen mau membeli produk kami lagi. Kami melakukan promosi setidaknya satu kali dalam sehari agar penjualan tidak mengendur. Sebagai manajer operasional, perlu memantau semua perlengkapan dalam membuat maupun menyajikan jamur enoki crispy. (3) Manajer Produksi bertugas membuat jamur crispy dan menerima pesanan. Setiap pesanan yang masuk (offline dan online) akan diterima dan selanjutnya dibuatkan jamur enoki crispy sesuai jumlah pesanan. (4) Manajer Keuangan bertugas mencatat transaksi keuangan di setiap pesanan dan pembelian lalu memproses transaksi-transaksi tersebut menjadi informasi dan dimasukkan ke dalam laporan keuangan.

Analisis keuangan dimana sumber pendanaan yang digunakan berasal dari pemilik sendiri, ini dikarenakan kebutuhan dana yang tidak terlalu besar. Proyeksi biaya dibagi menjadi biaya sewa, biaya bahan, biaya peralatan, biaya perlengkapan, dan biaya lain-lain. Rencana penjualan Jamur Enoki Crispy ini yaitu selama 25 hari dalam sebulan dengan target penjualan sebanyak 45 bungkus dalam sehari. Dengan harga Rp12.000 per bungkus, estimasi pendapatan yang diperoleh dalam sehari penjualan yaitu Rp540.000 dan selama sebulan yaitu Rp13.500.000. Biaya produksi dalam sehari yaitu Rp9.500 per bungkus. Dengan biaya tetap per bulan sebesar Rp1.500.000, diperoleh BEP unit sebesar 600 dan BEP Rupiah sebesar Rp7.200.000. Hasil perhitungan Payback Period yaitu 2,57 tahun yang artinya bisnis layak dijalankan karena modal akan kembali dalam waktu kurang dari 3 tahun. Hasil perhitungan ARR sebesar 102,8% mengartikan bahwa bisnis layak dijalankan karena ekspektasi keuntungan lebih dari 100%. Hasil perhitungan NPV sebesar Rp5.658.600 menunjukkan bisnis layak dijalankan karena bernilai positif. Hasil IRR yaitu 18,23% lebih besar dari WACC sebesar 5% mengartikan bahwa bisnis ini layak dijalankan. Lalu hasil perhitungan PI sebesar 1,287 mempunyai arti bisnis layak dijalankan karena lebih dari 1.

Dari keseluruhan metode perhitungan yang sudah dihitung, maka dapat disimpulkan dalam tabel sebagai berikut.

Tabel 1. Hasil Penelitian

No	Metode Penelitian	Hasil	Keterangan
1	<i>Payback Period</i>	2,57 tahun	Investasi diterima, karena modal akan kembali dalam waktu kurang dari 3 tahun.
2	ARR	102,8%	Investasi diterima, karena keuntungan melebihi ekspektasi keuntungan yang diisyaratkan sebesar 100%
3	NPV	Rp5.658.600	Investasi diterima, karena hasil perhitungan NPV bernilai positif.
4	IRR	18,23%	Investasi diterima, karena hasil perhitungan IRR lebih besar dari suku bunga sebesar 5%
5	PI	1,287	Investasi diterima, karena hasil perhitungan PI lebih besar dari 1

Pembahasan

Peluang permintaan pasar Jamur enoki crispy yang cukup menjanjikan sebesar 25.934 bungkus per bulan sedangkan kemampuan penawaran baru 2.400 bungkus per bulan, dan produk punya keunggulan sebagai makanan yang sehat dan bergizi serta banyak pilihan rasa, harga terjangkau sesuai kualitas, lokasi bisnis sangat strategis, melakukan program promosi yang terintegrasi secara efektif. Secara teknis dan produksi sudah memenuhi untuk lokasi, peralatan, proses produksinya. Ketersediaan tenaga kerja sudah cukup efisien untuk memulai suatu bisnis yang baru, sedangkan secara perhitungan keuangan sudah menunjukkan kelayakan baik dari analisis pay back periode, ARR, NPV, IRR, dan PI. Dari hasil analisis studi kelayakan bisnis jamur enoki crispy menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan pada wilayah Perumahan Griya Bukit Jaya Desa Tlajung Udik, kecamatan Gunung Putri, Bogor

Kesimpulan

Simpulan kelayakan bisnis berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa bisnis Jamur Enoki Crispy ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan di Perumahan Griya Bukit Jaya Desa Tlajung Udik, kecamatan Gunung Putri, Bogor.

Daftar Pustaka

- Afiyah, A., Saifi, M., Dwiatmanto. Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (Studi Kasus pada Home Industry Coklat “Cozy” Kademangan Blitar). <https://media.neliti.com/media/publications/85949-ID-analisis-studi-kelayakan-usaha-pendirian.pdf>, (diakses 27 Oktober 2021)
- Agiarti, D. (2019). Aspek Sumber Daya Manusia Dalam Studi. Retrieved from <http://dwiagiarti.blogspot.com/2019/10/aspek-sumber-daya-manusia-dalam-studi.html>: (diakses 27 Juli 2021).
- Ajabar. (2020). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Deepublish Publisher.
- Arch, R. (2013). Contoh Perhitungan Laba Setelah Pajak (EAT). Retrieved from https://www.academia.edu/10887672/Contoh_perhitungan_laba_setelah_pajak_EAT_: (diakses 27 Juli 2021)
- Deliarnov. (2016). *Perkembangan Pemikiran Ekonomi*. Depok: Raja Grafindo Persada.
- Handjojo, E. S., Syarif, R., & Sugiyono. Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Teh Papua (*Vernonia amygdalina*) <https://jurnal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/article/view/20049/12204>, (diakses 27 Oktober 2021)

- Hayati, R. (2020). Pengertian Analisis SWOT, Unsur, Manfaat, dan Contohnya. Retrieved from <https://penelitianilmiah.com/analisis-swot/>: (diakses 27 Juli 2021)
- <https://bogorkab.bps.go.id/indicator/12/29/1/jumlah-penduduk.html>: (diakses 27 Juli 2021) Bps. (2020). Jumlah Penduduk Tahun 2018-2020. Retrieved from Damiat, d. (2017). Perilaku Konsumen. Depok: RajaGrafindo Persada.
- Husnan, S., & Suwarsono, M. (2008). Studi Kelayakan Proyek. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Indonesia, I.B. (2015). *Manajemen Resiko 1*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Irfani, A.S. (2020). *Manajemen Keuangan dan Bisnis: Teori Dan Aplikasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Iskandar, W., & Yuniar, A.S. ANALISIS KELAYAKAN USAHA STEAK CAFE DI KOTA PEKANBARU. <https://ejurnal.itenas.ac.id/index.php/rekaintegra/article/viewFile/718/915>, (diakses 27 Oktober 2021)
- Ismail, I. (2020). Market Share: Pengertian, Tujuan, dan Jenisnya. Retrieved from <https://accurate.id/bisnis-ukm/market-share/>: (diakses 27 Juli 2021)
- Maitimu, L.S. (2017). *Ladang Emas: Bagaimana Menentukan Lokasi Bisnis Yang Tepat*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Manis, S. (2020). Pengertian Target Pasar: Manfaat, Faktor Penentu, Contoh Target Pasar (Targeting). Retrieved from <https://www.pelajaran.co.id/2018/13/pengertian-target-pasar-targeting-manfaat-faktor-yang-mempengaruhi-dan-contoh-target-pasar.html>: (diakses 27 Juli 2021)
- McDonald, K. (2017). *Cara Bekerja Sama dan Memimpin Orang yang Tidak Sama dengan Anda*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Nitisusatro, M. (2009). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Alfabeta.
- Pasha, A.R. (2020). Pebisnis Perlu Kenali 5 Karakter Konsumen dan Cara Mengatasinya Agar Penjualan Lancar. Retrieved from <https://www.cermati.com/artikel/pebisnis-perlu-kenali-5-karakter-konsumen-dan-cara-mengatasinya-agar-penjualan-lancar>: (diakses 27 Juli 2021)
- Pendidikan, D. (2021). Pengertian Pasar Menurut Para Ahli. Retrieved from <https://www.dosenpendidikan.co.id/pengertian-pasar/>: (diakses 27 Juli 2021)
- Purnamasari, D., & Hendrawan, B. Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis sebagai Oleh-Oleh Khas Kota Batam. <https://jurnal.polibatam.ac.id/index.php/JAEMB/article/download/200/190/>, (diakses 27 Oktober 2021)
- Rahmadani, S. & Makmur. Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Pengembangan UMKM Usaha Tahu dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan <https://journal.upp.ac.id/index.php/Hirarki/article/download/662/421/1668>, (diakses 27 Oktober 2021)
- Rismanto, A. (2014). Studi Kelayakan Bisnis. Retrieved from [https://aderismanto01.wordpress.com/2014/05/12/studi-kelayakan-bisnis-7/#:~:text=Sedangkan%20menurut%20Purba%20\(2002\)%20Studi,%20kontinuitas%20maupun%20harga%20%E2%80%9C.](https://aderismanto01.wordpress.com/2014/05/12/studi-kelayakan-bisnis-7/#:~:text=Sedangkan%20menurut%20Purba%20(2002)%20Studi,%20kontinuitas%20maupun%20harga%20%E2%80%9C.): (diakses 27 Juli 2021)
- Rizal, A. (2020). *Manajemen Pemasaran di Era Masyarakat Industri 4.0*. Yogyakarta: Deepublish Publisher.
- Setiawan, S. (2021). Pengertian Perilaku Konsumen - Teori, Model, Ciri, Pendekatan, Para Ahli. Retrieved from <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-perilaku-konsumen/>: (diakses 27 Juli 2021)
- Srikalimah, Nadhiroh, U., Malikhah, R. Analisis Studi Kelayakan Usaha Home Industry Pengolahan dan Pengemasan Tahu pada UD Djawa Mandiri <https://lppm.uniska-kediri.ac.id/asset/kinerja/penelitian/404501467c3c1ddede4006378b8b3e20.pdf>, (diakses 27 Oktober 2021)
- Toiletbisnis. (2020). Aspek Pasar dan Pemasaran dalam Studi Kelayakan Bisnis. Retrieved from <https://www.toiletbisnis.com/aspek-pasar-dan-pemasaran/>: (diakses 27 Juli 2021)