



## OVERVIEW STUDI KELAYAKAN BISNIS

**Nada Sausan Adha Fili**

*nadasausanadha@gmail.com*

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

**Adelia Natasya**

*adelianatasya02@icloud.com*

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

**Restu Agung Syahputra**

*agungsyahputrarestu@gmail.com*

Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Alamat: Jl. IAIN No. 1, Gaharu, Kec. Medan Tim., Kota Medan, Sumatera Utara 20235

Korespondensi penulis: *nadasausanadha@gmail.com*

**Abstrak** Studi kelayakan bisnis adalah sebuah proses evaluasi yang bertujuan untuk menilai apakah sebuah ide bisnis layak untuk dijalankan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan data yang diperoleh melalui studi literatur dari buku, jurnal ilmiah, dan laporan industri. Mengulas pengertian, tujuan, manfaat, faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan suatu bisnis, tahapan-tahapan dalam studi kelayakan bisnis, serta sumber data dan informasi yang diperlukan dalam melakukan studi ini. Dengan pendekatan analitis, artikel ini bertujuan untuk memberikan panduan praktis bagi pengusaha dan peneliti dalam melakukan studi kelayakan bisnis guna meminimalisir risiko kegagalan dan memaksimalkan peluang keberhasilan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa studi kelayakan bisnis membantu optimalisasi sumber daya dan perencanaan strategis. Contohnya, pengusaha sektor manufaktur berhasil mengurangi biaya produksi sebesar 10% dengan menggunakan alat produksi yang lebih efisien. Kesimpulannya, studi kelayakan bisnis berperan penting dalam meminimalkan risiko kegagalan dan memaksimalkan peluang keberhasilan. Studi ini merekomendasikan penggunaan data primer dan sekunder untuk analisis yang komprehensif.

**Kata Kunci:** *studi kelayakan bisnis, kegagalan bisnis, evaluasi bisnis, sumber informasi*

**Abstract** A business feasibility study is an evaluation process that aims to assess whether a business idea is worth running. This research uses a descriptive qualitative approach, with data obtained through literature studies from books, scientific journals and industry reports. Reviews the meaning, objectives, benefits, factors that cause business failure, stages in a business feasibility study, as well as sources of data and information needed to carry out this study. With an analytical approach, this article aims to provide practical guidance for entrepreneurs and researchers in conducting business feasibility studies to minimize the risk of failure and maximize the opportunities for success. The research results show that business feasibility studies help resource optimization and strategic planning. For example, manufacturing sector entrepreneurs succeeded in reducing production costs by 10% by using more efficient production equipment. In conclusion, business feasibility studies play an important role in minimizing the risk of failure and maximizing the chances of success. This study recommends the use of both primary and secondary data for comprehensive analysis.

**Keywords:** *business feasibility study, business failure, business evaluation, information sources.*

## PENDAHULUAN

Studi kelayakan bisnis mencakup berbagai dimensi, seperti aspek pasar, teknis, finansial, hukum, dan lingkungan, yang semuanya harus dipertimbangkan secara holistik. Tujuannya bukan hanya untuk menentukan apakah sebuah ide bisnis layak dijalankan, tetapi juga untuk mengidentifikasi risiko dan tantangan yang mungkin dihadapi di masa depan. Studi kelayakan

bisnis memberikan informasi yang sangat penting dalam pengambilan keputusan investasi yang rasional dan berbasis data.

Sementara itu, kegagalan bisnis masih menjadi ancaman serius meskipun perencanaan dan evaluasi telah dilakukan. Menurut (Rofa et al., 2021), banyak bisnis gagal karena kurangnya analisis yang komprehensif, kesalahan dalam memahami pasar, atau perencanaan keuangan yang lemah. Oleh karena itu, penting bagi para pengusaha untuk melakukan studi kelayakan bisnis secara menyeluruh guna meminimalkan risiko kegagalan tersebut.

Namun, tantangan utama dalam pelaksanaan studi kelayakan bisnis seringkali adalah keterbatasan data yang akurat dan relevan, serta ketidakmampuan dalam mengidentifikasi semua faktor yang berpotensi memengaruhi bisnis. Penggunaan sumber data yang valid, baik primer maupun sekunder, sangat penting dalam menghasilkan analisis yang tepat dan dapat diandalkan (Wahyuni et al., 2022).

Melalui studi ini, artikel bertujuan untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai pentingnya studi kelayakan bisnis, mulai dari pengertian, tujuan, manfaat, faktor-faktor penyebab kegagalan, hingga tahapan yang harus dilalui dalam proses studi. Dengan demikian, diharapkan dapat memberikan panduan bagi pengusaha dan investor dalam mengevaluasi kelayakan sebuah ide bisnis sebelum merealisasikannya.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk memberikan gambaran mendalam mengenai konsep studi kelayakan bisnis. Metode ini dipilih karena memungkinkan analisis yang lebih holistik dan fleksibel terhadap data dari berbagai sumber, seperti literatur, jurnal ilmiah, dan laporan industri. Pendekatan ini mempermudah peneliti untuk mengeksplorasi elemen-elemen seperti pengertian, tujuan, manfaat, faktor penyebab kegagalan, serta tahapan dalam studi kelayakan bisnis.

Jika metode deskriptif kualitatif tidak digunakan, analisis hanya akan terbatas pada data kuantitatif atau statistik tanpa mempertimbangkan konteks dan interpretasi yang lebih mendalam. Hal ini menghasilkan kesimpulan potensial yang kurang komprehensif, terutama dalam mengidentifikasi faktor-faktor penyebab kegagalan bisnis dan peluang keberhasilan. Misalnya, tanpa metode deskriptif kualitatif, aspek-aspek seperti wawasan pelanggan atau dinamika pasar mungkin hanya dipahami secara permukaan tanpa interpretasi yang relevan dengan fenomena yang terjadi.

Pendekatan ini juga memungkinkan analisis yang lebih kaya melalui hubungan data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dan observasi, sedangkan data sekunder berasal dari studi literatur. Kombinasi ini memberikan pemahaman yang lebih luas dan terintegrasi dibandingkan jika hanya mengandalkan salah satu jenis data saja.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan adalah evaluasi dari kelayakan dari suatu usaha yang harus ditangani. Studi kelayakan mengharapkan untuk mengetahui secara tidak memihak dan bijaksana, manfaat dan kerugian dari kegiatan yang ada dan yang akan datang, serta pengaruhnya terhadap kehidupan, aset yang dibutuhkan, dan akhirnya kemungkinan usaha. Secara langsung, dua aturan untuk mensurvei kelayakan adalah biaya yang diperlukan dan nilai yang diperoleh. Secara umum studi kelayakan diartikan sebagai gerakan pemeriksaan tentang hasil bisnis. Selanjutnya, tindakan ini juga mencakup penyelidikan suatu usaha, terlepas dari apakah efektif. Studi juga mengeksplorasi keuntungan dari kemakmuran dan spekulasi bisnis, baik untuk pembeli dan perusahaan yang sebenarnya.

### **2. Tujuan dan Manfaat Studi Kelayakan Bisnis**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa manfaat utama dari studi kelayakan bisnis adalah optimalisasi penggunaan sumber daya dan perencanaan strategis yang lebih matang. Sebagai contoh, salah satu responden yang bergerak di sektor manufaktur menjelaskan bahwa dengan melakukan studi kelayakan, mereka berhasil mengidentifikasi alat produksi yang paling efisien, sehingga mengurangi biaya produksi sebesar 10%. (Prasetya, 2018) mendukung temuan ini dengan menyatakan bahwa pengelolaan sumber daya yang lebih baik dan perencanaan yang tepat waktu adalah manfaat besar dari melakukan studi kelayakan bisnis. Pada dasarnya, tujuan studi kelayakan bisnis adalah untuk mengukur peluang menjadi yang teratas di kemudian hari. Selain itu tujuan dari studi kelayakan bisnis adalah menghindari resiko kerugian, mempermudah perencanaan, pelaksanaan pekerjaan, pengawasan dan pengendalian.

### **3. Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Suatu Bisnis**

Beberapa faktor utama yang ditemukan sebagai penyebab kegagalan bisnis adalah kesalahan dalam analisis pasar dan kurangnya perencanaan keuangan yang matang. Bisnis yang gagal biasanya disebabkan oleh perencanaan pasar yang tidak tepat, terutama dalam memahami kebutuhan konsumen.

Untuk mengatasi hal tersebut dibutuhkan solusi yang tepat diantaranya, menggunakan metode penelitian kombinasi (survei, wawancara mendalam, dan observasi langsung) untuk mendapatkan data yang lebih akurat. Selain itu, libatkan konsultan pasar atau ahli pemasaran untuk menganalisis tren dan kebutuhan konsumen. Terapkan pendekatan berbasis data dalam strategi pemasaran, seperti analitik digital atau alat prediksi pasar. Kurangnya perencanaan keuangan yang matang diperlukan membuat anggaran keuangan yang detail mencakup proyeksi biaya, pendapatan, dan dana darurat.

Faktor lain yang menyebabkan kegagalan suatu bisnis adalah tidak memiliki visi, usaha

yang dijalankan tanpa tujuan merupakan penyebab terbesar kegagalan. Untuk mengatasi masalah tersebut diperlukan membuat rencana bisnis berbasis visi jangka panjang, yang dirinci menjadi sasaran tahunan, bulanan, hingga harian. Adakan evaluasi berkala terhadap pencapaian visi dan sasaran yang ditetapkan dan libatkan semua pihak dalam bisnis (karyawan, mitra, atau investor) dalam memahami dan mendukung visi yang telah disusun

Lemahnya perencanaan juga salah satu faktor penyebab kegagalan suatu bisnis, perencanaan tidak harus rumit, tidak perlu seperti rencana perusahaan besar yang terpenting, bisa dijadikan pedoman untuk mencapai target. Solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut ialah menyusun perencanaan strategis menggunakan analisis SWOT yang mendalam untuk memetakan kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan ancaman eksternal. Gunakan metode SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound) dalam menentukan target. Terapkan teknologi seperti software manajemen proyek untuk memantau implementasi rencana secara real-time.

Keterbatasan dana juga menyebabkan faktor kegagalan bisnis, salah satu penyebab kegagalan ditahun-tahun awal usaha adalah minimnya dana operasional. Seorang pemilik perusahaan, walaupun kecil, harusnya bisa menghitung berapa banyak dana yang dibutuhkan untuk memutar roda usaha selama belum menghasilkan.

#### **4. Tahapan yang Harus Dilalui dalam Studi Kelayakan Bisnis**

Penelitian ini juga mengidentifikasi bahwa studi kelayakan bisnis harus melalui beberapa tahapan penting untuk mencapai hasil yang optimal. Tahapan ini meliputi penentuan ide bisnis, studi pasar, studi teknis, studi keuangan, serta evaluasi hukum dan lingkungan. Pengusaha harus mengklarifikasi konsep dan tujuan dari usaha yang ingin dijalankan, mencakup pengumpulan informasi awal tentang potensi pasar dan masalah yang ingin diselesaikan oleh produk atau layanan yang ditawarkan. Setelah ide bisnis ditentukan, langkah berikutnya adalah melakukan riset pasar. Pada tahap ini, pengusaha harus mengumpulkan data tentang permintaan pasar, segmentasi pelanggan, serta analisis kompetitor. Metode yang digunakan dalam riset pasar dapat mencakup survei, wawancara, dan analisis data sekunder. Selanjutnya pada tahap analisis teknis, pengusaha mengevaluasi aspek-aspek yang berhubungan dengan produksi dan operasional usaha. Ini mencakup penilaian terhadap lokasi usaha, teknologi yang digunakan, kapasitas produksi, dan kebutuhan sumber daya manusia. Analisis ini bertujuan untuk memastikan bahwa semua aspek teknis mendukung operasional yang efisien. Tahap terpentingnya ialah analisis financial, tahap ini sangat penting karena melibatkan proyeksi biaya, pendapatan, dan analisis profitabilitas. Pengusaha harus menghitung biaya awal, biaya operasional, dan proyeksi pendapatan untuk menentukan titik impas dan potensi laba. Selain itu, analisis sensitivitas dapat dilakukan untuk menguji dampak variabel tertentu terhadap hasil keuangan. Setelah semua analisis selesai, tahap

akhir adalah mengevaluasi kelayakan keseluruhan proyek. Pengusaha harus mengintegrasikan temuan dari semua tahap sebelumnya untuk menentukan apakah usaha tersebut layak dilanjutkan. Dalam tahap ini, analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) sering digunakan untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang posisi usaha. (Sukmawati & Nasution, 2019) menegaskan pentingnya menyusun proyeksi keuangan yang akurat untuk menghindari kegagalan akibat kesalahan perhitungan modal.

#### **5. Sumber - Sumber Data dan Informasi dalam Studi Kelayakan Bisnis**

Dalam proses studi kelayakan bisnis, penting untuk menggabungkan data primer dan sekunder guna mendapatkan hasil yang komprehensif. (Karnadi et al., 2022) mendukung hal ini dengan menyatakan bahwa penggabungan kedua jenis data akan memberikan gambaran yang lebih lengkap mengenai potensi bisnis. Data primer adalah informasi yang dikumpulkan langsung dari sumbernya dengan tujuan spesifik untuk penelitian tertentu. Metode pengumpulan data primer memungkinkan pengusaha mendapatkan informasi terkini dan relevan yang berkaitan langsung dengan produk atau layanan yang akan diluncurkan. Beberapa metode pengumpulan data primer seperti survei, wawancara, dan observasi.

Survei adalah salah satu metode paling umum untuk mengumpulkan data primer. Dalam konteks studi kelayakan bisnis, survei dapat digunakan untuk mengidentifikasi kebutuhan dan preferensi calon pelanggan. Pengusaha dapat merancang kuesioner yang mencakup pertanyaan tentang demografi, kebiasaan konsumsi, serta ekspektasi terhadap produk atau layanan yang ditawarkan. Survei ini dapat dilakukan melalui berbagai media, termasuk online, telepon, atau tatap muka. Keunggulan survei adalah kemampuannya untuk menjangkau sejumlah besar responden dengan biaya yang relatif rendah. Hasil dari survei dapat dianalisis secara statistik untuk memberikan gambaran tentang tren dan pola yang ada di pasar. Misalnya, jika survei menunjukkan bahwa 70% responden sangat tertarik pada fitur tertentu dari produk, hal ini dapat menjadi indikasi kuat untuk fokus pada fitur tersebut dalam strategi pemasaran.

Wawancara mendalam adalah metode lain yang efektif untuk mengumpulkan data primer. Dalam wawancara, pengusaha dapat berinteraksi langsung dengan para ahli industri, pelanggan potensial, atau pihak lain yang memiliki informasi relevan. Wawancara memungkinkan peneliti untuk menggali informasi secara lebih mendalam, mendiskusikan pertanyaan terbuka, dan mendapatkan perspektif yang lebih kaya. Wawancara juga dapat dilakukan secara formal maupun informal. Wawancara formal biasanya terstruktur dengan pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya, sedangkan wawancara informal lebih fleksibel dan dapat mengalir sesuai dengan diskusi. Kelebihan dari wawancara adalah kemampuannya untuk memberikan wawasan kualitatif yang tidak selalu dapat diungkapkan dalam survei, seperti motivasi, kebutuhan emosional, atau kekhawatiran pelanggan.

Observasi merupakan metode yang melibatkan pengamatan langsung terhadap perilaku konsumen atau proses operasional bisnis yang sedang berjalan. Dalam konteks studi kelayakan, observasi dapat dilakukan di lokasi yang relevan, seperti tempat jualan, toko, atau pabrik. Melalui observasi, pengusaha dapat memahami bagaimana produk atau layanan digunakan dalam praktik, dan apa yang menjadi tantangan atau keunggulan dari produk tersebut. Misalnya, jika seorang pengusaha ingin meluncurkan restoran baru, mengamati bagaimana pelanggan berinteraksi di restoran yang sudah ada dapat memberikan insight berharga mengenai tata letak, menu, dan pelayanan yang mungkin perlu diperhatikan.

Data sekunder adalah informasi yang sudah dikumpulkan oleh pihak lain dan tersedia untuk digunakan oleh peneliti. Meskipun tidak dikumpulkan khusus untuk tujuan penelitian tertentu, data sekunder tetap sangat berguna dalam memberikan konteks dan latar belakang yang diperlukan. Sumber data sekunder meliputi: literatur, laporan industri, statistik pemerintah dan sumber daya internet.

Buku, artikel ilmiah, dan jurnal adalah sumber utama data sekunder. Pengusaha dapat memanfaatkan literatur yang relevan untuk memahami teori dan praktik yang sudah ada terkait dengan studi kelayakan bisnis. Literatur memberikan wawasan mengenai metodologi yang dapat diterapkan, serta analisis tentang kondisi pasar yang telah diteliti sebelumnya. Misalnya, penelitian yang dipublikasikan di jurnal akademis dapat menawarkan hasil yang didasarkan pada data empiris yang kuat dan dapat memberikan referensi untuk strategi yang efektif dalam bisnis tertentu. Pengusaha juga dapat menemukan studi kasus yang menunjukkan keberhasilan atau kegagalan usaha lain, yang dapat menjadi pelajaran berharga.

Laporan industri sering kali mencakup analisis mendalam tentang kondisi pasar, tren, dan proyeksi masa depan termasuk informasi mengenai ukuran pasar, pertumbuhan tahunan, serta analisis kompetitor. Melalui laporan ini, pengusaha dapat memahami lebih baik tentang posisi mereka dalam industri, dan bagaimana mereka dapat memanfaatkan peluang yang ada. Misalnya, laporan dari lembaga riset terkemuka dapat memberikan data tentang permintaan konsumen yang sedang meningkat untuk produk ramah lingkungan, yang dapat menjadi peluang bagi pengusaha yang ingin memasuki pasar tersebut.

Badan pemerintah, seperti Badan Pusat Statistik (BPS) di Indonesia, sering kali merilis data dan statistik yang berkaitan dengan demografi, ekonomi, dan sosial. Data ini sangat penting untuk memahami konteks makroekonomi dan tren yang mempengaruhi pasar. Data demografis dapat memberikan informasi tentang komposisi usia, pendapatan, dan pendidikan penduduk di suatu wilayah. Informasi ini dapat membantu pengusaha menentukan segmen pasar yang paling potensial untuk produk mereka. Selain itu, statistik ekonomi, seperti tingkat pengangguran dan inflasi, dapat memberikan gambaran mengenai stabilitas ekonomi yang dapat memengaruhi

keputusan investasi.

Dengan kemajuan teknologi, sumber daya internet menjadi semakin penting dalam pengumpulan data. Banyak situs web, database, dan platform analisis industri menawarkan informasi yang dapat diakses dengan mudah. Sumber daya ini dapat berupa laporan pasar, analisis tren, dan data statistik yang relevan. Misalnya, platform seperti Statista dan IBISWorld menyediakan laporan dan statistik tentang berbagai industri yang dapat membantu pengusaha membuat keputusan yang lebih informasional. Selain itu, media sosial juga dapat menjadi sumber data yang berharga untuk memahami sentimen dan perilaku konsumen.

Dari hasil penelitian yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis merupakan proses yang esensial untuk menilai prospek keberhasilan suatu bisnis. Penelitian ini sejalan dengan teori dan literatur yang menyatakan bahwa studi kelayakan bisnis membantu meminimalkan risiko dan memaksimalkan peluang keberhasilan (Romadhoni et al., 2024).

Temuan mengenai faktor penyebab kegagalan bisnis, khususnya kesalahan dalam analisis pasar dan manajemen keuangan, memperkuat pandangan bahwa perencanaan yang tidak matang adalah akar dari banyak kegagalan bisnis. Pentingnya memahami pasar secara mendalam, dan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar kegagalan terjadi karena pengusaha gagal memahami kebutuhan pasar dan perilaku konsumen. Selain itu, proyeksi keuangan yang tidak realistis menjadi penyebab utama kebangkrutan bisnis baru, menggarisbawahi pentingnya studi keuangan dalam tahapan studi kelayakan bisnis (Siti Rahmmadani, 2019).

Pembahasan mengenai sumber data juga menunjukkan bahwa penggabungan data primer dan sekunder penting untuk mendapatkan analisis yang lebih holistik. Dengan adanya data primer yang relevan, pengusaha bisa mendapatkan wawasan langsung dari lapangan, sementara data sekunder memberikan konteks dan informasi tambahan yang tidak bisa didapatkan melalui penelitian lapangan saja (Fitriani et al., 2022).

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menegaskan pentingnya studi kelayakan bisnis sebagai alat untuk mengidentifikasi potensi risiko dan peluang sebelum sebuah bisnis dijalankan. Dengan tahapan dan penggunaan data yang tepat, studi kelayakan bisnis dapat menjadi pedoman yang efektif bagi pengusaha dalam membuat keputusan yang lebih rasional dan berbasis informasi. Penelitian ini juga mendukung pandangan bahwa memahami faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan dapat membantu dalam menghindari kesalahan serupa di masa depan.

## **KESIMPULAN**

Penelitian ini menegaskan bahwa studi kelayakan bisnis adalah langkah penting dalam memastikan keberhasilan sebuah usaha. Melalui analisis yang mendalam terhadap aspek pasar, teknis, finansial, hukum, dan lingkungan, studi kelayakan membantu pengusaha dan investor

membuat keputusan bisnis yang lebih cerdas dan berbasis data. Studi ini berperan dalam mengurangi kegagalan risiko dan memaksimalkan potensi keuntungan, terutama melalui perencanaan strategi yang matang dan optimalisasi sumber daya.

Selain itu, penelitian ini menunjukkan bahwa kegagalan bisnis seringkali disebabkan oleh kurangnya analisis yang mendalam, terutama dalam aspek pasar dan keuangan. Faktor-faktor seperti kesalahan dalam memahami kebutuhan konsumen, manajemen yang tidak kompeten, dan proyeksi keuangan yang tidak realistis dapat berakhir pada kegagalan usaha. Oleh karena itu, melakukan studi kelayakan bisnis dengan tahapan yang sistematis dan data yang akurat

Pada akhirnya, studi kelayakan bisnis bukan hanya alat evaluasi, tetapi juga panduan dalam menyusun strategi yang efektif dan mengantisipasi tantangan masa depan. Hal ini menjadikannya sebuah proses yang wajib dilakukan oleh setiap pengusaha untuk meningkatkan peluang sukses dan mengurangi risiko.

## DAFTAR PUSTAKA

- Fitriani, A., Kirani, A. W., Islamadina, B. T., & Purwati, E. (2022). Analisa Penerapan Aspek Kelayakan Bisnis Pada Usaha Bidang Makanan Dan Minuman (Studi Kelayakan di Hundred Smoke, Kota Malang). *Jurnal Multidisiplin West Science*, 01(02), 91.
- Karnadi, V., Raymond, & Dian Lestari Siregar. (2022). Pembinaan Studi Kelayakan Bisnis Bagi Anggota Persatuan Perantau Sariai Sungai Abu (Pessas) Kota Batam. *Puan Indonesia*, 4(1), 111–118. <https://doi.org/10.37296/jpi.v4i1.112>
- Prasetya. (2018). *Teori Aspek Manajemen*. 2009, 11–29.
- Rofa, I. T., Meilani, A. R., Hasibu, N. M. an, Nasution, A. K., & Suhairi, S. (2021). Analisis Aspek Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 1(2), 222–235. <https://doi.org/10.47467/visa.v1i2.945>
- Romadhoni, M. A., Rohman, A., & Madura, U. T. (2024). *Implementasi Penerapan Etika Bisnis Islam Pada*. 2(6).
- Siti Rahmmadani, M. (2019). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Umkm Usaha Tahu Dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis Vol. 1 , No.1 , 2019, Pp: 76 - 83 HJMB*, 1(1), 76–83. <http://journal.upp.ac.id/index.php/Hirarki%0AANALISIS>
- Sukmawati, H., & Nasution, F. Z. (2019). Analisis Kelayakan Bisnis Syariah Pada Usaha Mikro Tempe. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(1), 38–48. <https://doi.org/10.37058/jes.v4i1.801>
- Wahyuni, W., Fatih, M. L., Syahrani Hsb, R. M., Sakina, S., & Suhairi, S. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Dalam Aspek Produksi. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 2(2), 126–134. <https://doi.org/10.47467/visa.v2i2.960>