Jurnal Ekonomi Bisnis Manajemen Akuntansi (JEBISMA)
Vol. 3 No.1 Agustus 2025 E-ISSN: 3030-9473

ANALISIS KELAYAKAN BISNIS KERJA SAMA ANTARA PT GRAHA SARANA DUTA DAN BANK MASPION TAHUN 2024

Ayunda Fransis Octavia; Diah Hari Suryaningrum;
Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur, Surabaya;
ayundafransis@gmail.com[1]; diah.suryaningrum.ak@upnjatim.ac.id;

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan kerja sama antara PT Graha Sarana Duta dan PT Bank Maspion yang telah berlangsung sejak tahun 2022 dan direncanakan hingga 2026. Fokus evaluasi dilakukan pada tahun 2024 sebagai titik tengah dari masa kontrak. Penelitian ini menggunakan pendekatan campuran (mixed methods) yang menggabungkan analisis kuantitatif dan kualitatif. Aspek keuangan dianalisis menggunakan tiga indikator utama yaitu Net Profit Margin (NPM), Net Present Value (NPV), dan Internal Rate of Return (IRR), dengan data yang diperoleh dari dokumen internal perusahaan seperti Bill of Quantity (BOQ), Purchase Order (PO), invoice, dan perjanjian kerja sama (PKS). Sementara itu, aspek operasional, strategis, hukum, dan pasar dianalisis secara kualitatif melalui telaah dokumen dan pembandingan antara ketentuan dalam perjanjian dengan realisasi pelaksanaannya. Hasil analisis menunjukkan bahwa meskipun nilai NPV tahun 2024 bernilai negatif, kerja sama tetap menunjukkan efisiensi dan potensi keberlanjutan yang baik berdasarkan nilai IRR yang tinggi serta margin keuntungan yang stabil. Oleh karena itu, kerja sama ini masih layak untuk dilanjutkan hingga akhir periode kontrak.

Kata kunci : *kelayakan bisnis, kerjasama perusahaan, evaluasi kerjasama*

PENDAHULUAN

Sebelum menjalin atau meneruskan kerja sama dalam sebuah bisnis, perusahaan perlu memastikan terlebih dahulu apakah kerja sama tersebut masih menguntungkan dan sejalan dengan tujuan strategis perusahaan[1]. Proses ini dikenal sebagai analisis kelayakan bisnis, yang bertujuan untuk mengevaluasi potensi keberlanjutan dan keuntungan dari suatu kerja sama atau proyek. [2]

Dalam aspek finansial, terdapat beberapa alat ukur yang umum digunakan untuk menilai kelayakan investasi, yaitu Net Profit Margin (NPM), Net Present Value (NPV), dan Internal Rate of Return (IRR). NPM digunakan untuk mengetahui seberapa besar keuntungan bersih yang diperoleh dari total pendapatan. NPV berfungsi untuk mengukur nilai sekarang dari arus kas masa depan dengan mempertimbangkan nilai waktu uang. Sementara itu, IRR digunakan untuk menentukan tingkat pengembalian dari proyek yang dijalankan. Ketiga metode ini digunakan untuk membantu perusahaan dalam mengambil keputusan finansial terhadap kelayakan suatu kerja sama (Corporate Finance Institute, 2023).

PT Graha Sarana Duta (Telkom Property), sebagai anak perusahaan PT Telkom Indonesia, merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pengelolaan dan pengembangan properti. Salah satu langkah strategis yang diambil perusahaan dalam memaksimalkan aset yang dimiliki adalah menjalin kerja sama dengan pihak eksternal. Sejak tahun 2022, PT GSD telah bekerja sama dengan PT Bank Maspion Indonesia Tbk untuk penyediaan jasa tenaga operasional seperti cleaning service, teknisi, dan pengemudi. Kerja sama ini ditetapkan dalam perjanjian kerja sama (PKS) dan direncanakan berlangsung selama lima tahun hingga tahun 2026.

Tahun 2024 menjadi waktu yang tepat untuk melakukan evaluasi terhadap kerja sama yang sudah berjalan selama dua tahun. Evaluasi ini penting untuk menilai apakah kerja sama tersebut masih memberikan keuntungan dan sesuai dengan tujuan awal. Dalam penelitian ini, evaluasi dilakukan berdasarkan lima aspek utama, yaitu aspek keuangan, operasional, strategis, hukum, dan pasar. Data yang digunakan diperoleh dari dokumen internal perusahaan seperti Bill of Quantity (BOQ), Purchase Order (PO), invoice, dan perjanjian kerja sama (PKS). Aspek keuangan dianalisis secara kuantitatif dengan menggunakan NPM, NPV, dan IRR, sementara aspek lainnya dianalisis secara deskriptif. [3]

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi kelayakan kerja sama tersebut berdasarkan kelima aspek agar dapat menjadi dasar pertimbangan bagi manajemen dalam mengambil keputusan terkait kelanjutan kerja sama hingga akhir masa kontrak. [4]

TINJAUAN PUSTAKA

Pada studi kelayakan bisnis terdapat tahapan – tahapan yang harus dikerjakan, yaitu penemuan ide, tahap penelitian, tahap evaluasi, tahap pengurutan, tahap rencana pelaksanaan, dan tahap pelaksana[5]. Namun, pada studi kelayakan bisnis juga harus memeperhatikan aspek – aspek penting karena digunakan dalam menilai apakah suatu kerja sama masih layak untuk dilanjutkan, ada lima aspek penting yang perlu diperhatikan. Kelima aspek tersebut yaitu aspek keuangan, operasional, strategi, hukum, dan pasar. Masing-masing aspek memberikan sudut pandang berbeda untuk membantu perusahaan menilai apakah kerja sama tersebut masih memberikan manfaat yang maksimal. [6]

1. Aspek Finansial

Aspek finansial merupakan bagian penting dalam penilaian kelayakan karena berhubungan langsung dengan pengembalian modal dan keuntungan. Untuk mengevaluasi kelayakan suatu proyek, digunakan beberapa alat analisis keuangan seperti Net Profit Margin (NPM), Net Present Value (NPV), dan Internal Rate of Return (IRR)[7].

NPM digunakan untuk menilai efisiensi perusahaan dalam menghasilkan laba dari pendapatan yang diperoleh. NPV menghitung selisih antara nilai saat ini dari arus kas masuk dengan biaya investasi, dan jika nilainya positif, proyek dianggap menguntungkan. IRR menunjukkan tingkat pengembalian dari proyek; semakin tinggi IRR dibandingkan tingkat diskonto, semakin layak proyek dijalankan (AccountingTools, 2023). Ketiga metode ini memberikan dasar pertimbangan yang kuat dalam pengambilan keputusan finansial dan membantu perusahaan menilai kelayakan kerja sama secara menyeluruh. [8]

2. Aspek Operasional

Aspek operasional menilai kemampuan perusahaan dalam menjalankan proyek sesuai rencana. Mulai dari pelaksanaan, pengawasan, hingga hasil. Dalam kerja sama penyediaan jasa seperti cleaning service, teknisi, dan driver, operasional harus dinilai dari ketepatan waktu, mutu pekerjaan, dan kecocokan dengan kebutuhan mitra. Menurut Brown (2022), kegagalan dalam aspek operasional dapat menghambat keberhasilan proyek meskipun dari sisi finansial terlihat menguntungkan. Evaluasi terhadap dokumen seperti Purchase Order (PO) dan Perjanjian Kerja Sama (PKS) menjadi indikator utama untuk menilai realisasi kegiatan operasional[9].

3. Aspek Strategis

Aspek strategis berhubungan dengan kontribusi jangka panjang kerja sama terhadap posisi dan arah perusahaan. Menurut Project Manager (2022), kerja sama yang strategis dapat meningkatkan citra perusahaan, memperluas jaringan bisnis, dan membuka peluang kerjasama lain di masa depan. Kerja sama antara PT GSD dan Bank Maspion misalnya. Tidak hanya memberikan pemasukan, tetapi juga memperkuat posisi gedung sebagai aset yang aktif dan produktif. Oleh karena itu, nilai strategis tidak selalu terlihat langsung secara finansial, tetapi tetap memiliki pengaruh besar terhadap keberlangsungan bisnis[10].

4. Aspek Hukum

Aspek hukum memeriksa kesesuaian kerjasama dengan aturan yang berlaku. Baik itu dari sisi perjanjian maupun pelaksanaan. Penting untuk memastikan bahwa isi PKS telah disusun berdasarkan ketentuan hukum dan disetujui secara sah oleh kedua belah pihak. Legalitas ini menjadi dasar perlindungan bila terjadi perselisihan di kemudian hari. Menurut Brown (2022), aspek hukum seringkali diabaikan dalam studi kelayakan. Padahal keberhasilan kerja sama sangat tergantung pada kekuatan kontrak dan kepatuhan terhadapnya[11].

5. Aspek Pasar

Aspek pasar menilai apakah produk atau layanan yang ditawarkan masih memiliki permintaan yang cukup di pasar. Dalam konteks penyediaan jasa operasional, penting untuk memahami apakah kebutuhan akan jasa tersebut masih tinggi dan apakah perusahaan memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan penyedia lain. Analisis pasar dapat dibantu dengan kerangka PEST (Politics, Economy, Social, Technology), yang membantu melihat faktor eksternal yang mempengaruhi kondisi pasar (MindTools, 2023). Dengan pemahaman ini, perusahaan dapat menilai apakah kerja sama masih relevan dalam konteks pasar saat ini[10].

Dengan memahami kelima aspek tersebut, penelitian ini diharapkan dapat memberikan analisis menyeluruh terhadap kelayakan kerja sama antara PT Graha Sarana Duta dan PT Bank Maspion pada tahun 2024, sekaligus memberikan dasar pengambilan keputusan yang kuat bagi manajemen. [12]

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan campuran atau mixed methods yang menggabungkan metode kuantitatif dan kualitatif. Pendekatan ini digunakan agar penilaian terhadap kerja sama antara PT Graha Sarana Duta dan PT Bank Maspion dapat dilihat dari sisi keuangan serta dari bagaimana kerja sama tersebut dijalankan dalam kegiatan operasional sehari-hari. Metode ini memungkinkan peneliti untuk mengombinasikan hasil perhitungan angka dengan pemahaman terhadap kondisi pelaksanaan kerja sama.

Analisis kuantitatif digunakan untuk mengevaluasi aspek keuangan melalui tiga alat analisis yaitu Net Profit Margin, Net Present Value, dan Internal Rate of Return. Ketiga alat ini digunakan untuk mengetahui seberapa efisien kerja sama dalam menghasilkan keuntungan, apakah nilai arus kas cukup untuk menutup biaya awal, dan berapa besar tingkat pengembaliannya[13]. Sedangkan analisis

kualitatif digunakan untuk menilai aspek operasional, strategis, hukum, dan pasar dengan mencermati dokumen kerja sama dan membandingkannya dengan proses pelaksanaan yang terjadi di lingkungan perusahaan[14].

Data dalam penelitian ini diperoleh dari dokumen perusahaan seperti Bill of Quantity, Purchase Order, invoice, dan perjanjian kerja sama. Selain itu, peneliti juga melakukan wawancara internal dengan beberapa pihak yang terlibat dalam kerja sama untuk memperjelas isi dokumen dan mengetahui bagaimana pelaksanaannya dalam kegiatan operasional. Informasi dari kedua sumber ini digunakan untuk menilai apakah kerja sama tersebut masih layak untuk dilanjutkan sampai akhir masa kontrak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Aspek Finansial

Analisis aspek finansial dilakukan untuk menilai sejauh mana kerja sama antara PT Graha Sarana Duta (GSD) dengan Bank Maspion memberikan keuntungan dan kelayakan secara ekonomi. Evaluasi dilakukan berdasarkan data aktual tahun 2024 dan menggunakan tiga indikator utama kelayakan finansial, yaitu:

- Net Profit Margin (NPM)
- Net Present Value (NPV)
- Internal Rate of Return (IRR)

Berdasarkan hasil rekapitulasi data selama periode Februari hingga Desember 2024, diperoleh informasi bahwa total pendapatan yang berasal dari management fee mencapai Rp309.929.267. Sementara itu, total beban operasional atau nilai jasa yang dikeluarkan selama periode yang sama tercatat sebesar Rp5.303.191.188. Perhitungan ini dilakukan untuk periode 11 bulan, yang disesuaikan dengan realisasi Purchase Order (PO) sesuai ketentuan yang telah ditetapkan oleh PIC Bank Maspion.

Tidak tersedianya data pada bulan Januari bukan berarti tidak terjadi aktivitas operasional atau transaksi pada periode tersebut, melainkan karena skema kontrak kerja sama antara pihak terkait baru berlaku efektif pada bulan Februari 2024. Dengan demikian, seluruh data dan perhitungan yang digunakan dalam analisis ini hanya mencakup periode sejak kontrak mulai berjalan hingga akhir tahun, sehingga dapat menggambarkan kondisi pendapatan dan beban operasional secara proporsional sesuai lingkup kerja sama yang berlaku.

a. Net Profit Margin (NPM)

Net Profit Margin (NPM) digunakan untuk mengukur efisiensi perusahaan dalam menghasilkan laba dari total pendapatan. NPM menunjukkan berapa persen dari pendapatan yang benar-benar menjadi laba bersih. Semakin tinggi NPM, semakin efisien operasional perusahaan.

$$\text{NPM} = \left(\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Pendapatan}}\right) \times 100\%$$

$$\text{NPM} = \left(\frac{309.929.267}{5.303.191.188}\right) \times 100\% = 5{,}84\%$$

NPM sebesar 5,84% menunjukkan bahwa dari setiap Rp 100 pendapatan, terdapat laba bersih sebesar Rp 5,84. Ini mencerminkan efisiensi kerja sama antara GSD dan Bank Maspion dari sisi profitabilitas.

b. Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) digunakan untuk mengetahui apakah total pendapatan selama proyek berjalan bisa menutupi nilai biaya yang dikeluarkan, dengan mempertimbangkan nilai waktu uang (time value of money). Karena uang hari ini lebih berharga daripada uang di masa depan, maka setiap pendapatan harus dikonversi ke nilai saat ini dengan menggunakan tingkat diskonto.

Rumus: $\text{NPV} = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I$

Keterangan:

- CFt: arus kas masuk bulan ke- (management fee)
- r : tingkat diskonto bulanan (diasumsikan 10% per tahun atau 0,83% per bulan)
- I: investasi awal (beban bulan Februari) = Rp 468.964.298

Perhitungan:

- Total Present Value (PV) seluruh pendapatan Februari–Desember ≈ Rp 324.614.085
- NPV = 324.614.085 – 468.964.298 = **–Rp 144.350.213**

NPV negatif menunjukkan bahwa pendapatan yang diterima selama 2024 belum mampu menutupi biaya awal yang dikeluarkan pada bulan Februari. Namun karena kerja sama masih berjalan hingga 2026, proyek tetap berpotensi menghasilkan nilai positif di masa depan.

c. **Internal Rate of Return (IRR)**

Internal Rate of Return (IRR) adalah tingkat pengembalian rata-rata yang dihasilkan dari arus kas proyek. IRR dihitung berdasarkan tingkat diskonto yang membuat nilai NPV menjadi nol. Jika IRR lebih tinggi dari tingkat diskonto (misalnya bunga bank), maka proyek dinilai menguntungkan.

Rumus = NPV = 0 = IRR = r

Perhitungan:

- IRR bulanan ≈ 2,7%

- IRR tahunan = $(1 + 0{,}027)^{12} - 1 = 38\%$

IRR sebesar 38% jauh di atas tingkat diskonto 10%, yang berarti proyek ini secara finansial sangat layak karena mampu memberikan pengembalian yang tinggi.

Kesimpulan Aspek Finansial

Berdasarkan hasil perhitungan ketiga indikator utama (NPM, NPV, IRR), kerja sama antara PT Graha Sarana Duta dengan Bank Maspion layak untuk dilanjutkan. Meskipun NPV tahun 2024 menunjukkan hasil negatif, hal ini bukan indikasi kegagalan karena proyek belum selesai dan kontrak masih berjalan hingga tahun 2026. IRR yang tinggi dan margin keuntungan yang stabil menunjukkan bahwa proyek ini tetap menjanjikan secara jangka panjang.

2. Aspek Operasional

Aspek operasional dalam kerja sama antara PT Graha Sarana Duta dan PT Bank Maspion berfokus pada pelaksanaan kegiatan penyediaan tenaga kerja operasional yang meliputi teknisi, cleaning service, driver, dan staf ekspedisi. Berdasarkan dokumen Perjanjian Kerja Sama (PKS), PT GSD bertanggung jawab untuk menyediakan tenaga kerja secara penuh waktu di lingkungan kantor Bank Maspion dengan komposisi jumlah dan jenis tenaga yang disesuaikan dengan kebutuhan yang tercantum dalam dokumen Purchase Order (PO) bulanan.

Selama periode evaluasi tahun 2024, implementasi kerjasama dinilai berjalan dengan baik. Hal ini terlihat dari konsistensi pengiriman invoice setiap bulan serta tidak adanya laporan keterlambatan pembayaran maupun aduan terkait kinerja tenaga kerja di lapangan. PO yang diterbitkan tiap bulan juga menunjukkan adanya koordinasi rutin antara kedua belah pihak, menandakan bahwa aspek administrasi dan pelaksanaan teknis dilakukan secara terstruktur. Selain itu, jumlah dan jenis tenaga kerja yang dibutuhkan juga selalu diperbarui berdasarkan situasi operasional Bank Maspion, menunjukkan adanya fleksibilitas dan responsif dalam kerja sama ini.

Dalam perspektif manajemen operasional, indikator keberhasilan implementasi kerja sama dapat dilihat dari keandalan tenaga kerja, ketepatan jadwal penugasan, serta kesesuaian tugas dengan kebutuhan mitra. Sepanjang tahun 2024, tidak terdapat dokumen resmi yang mencatat adanya pelanggaran atau kendala dalam pelaksanaan teknis di lapangan. Kinerja tim operasional PT GSD juga dinilai cukup stabil berdasarkan bukti invoice dan keterpenuhan layanan yang dikontrak setiap bulannya.

Dengan mempertimbangkan hal-hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa kerja sama dari sisi operasional berjalan secara efektif dan efisien. Kedua pihak tampak saling memahami peran dan tanggung jawab masing-masing, serta mampu menjaga kesinambungan layanan tanpa mengganggu aktivitas utama Bank Maspion. Keberhasilan aspek operasional ini turut mendukung pencapaian target layanan yang optimal dan menjaga reputasi PT GSD sebagai penyedia jasa profesional di bidang pengelolaan properti dan layanan outsourcing.

3. Aspek Strategis

Kerja sama antara PT Graha Sarana Duta dan PT Bank Maspion memberikan manfaat strategis bagi kedua belah pihak. Bagi PT GSD, kerja sama ini memperluas portofolio bisnis di bidang layanan properti dan outsourcing sekaligus memperkuat citra perusahaan sebagai mitra profesional. Sementara

itu, Bank Maspion diuntungkan dari sisi efisiensi karena dapat fokus pada kegiatan inti tanpa harus mengelola tenaga kerja operasional secara langsung. Strategi ini sejalan dengan tren bisnis modern yang mengutamakan efisiensi melalui kemitraan jangka panjang. Sejak dimulai pada tahun 2022 hingga 2024, kerja sama berjalan stabil tanpa gangguan, menunjukkan adanya kepercayaan dan keberhasilan dalam membangun hubungan bisnis jangka panjang. Dengan demikian, secara strategis kerja sama ini dinilai menguntungkan dan layak untuk dilanjutkan.

4. Aspek Hukum

Aspek hukum dalam kerja sama antara PT Graha Sarana Duta dan PT Bank Maspion diatur secara jelas dalam dokumen Perjanjian Kerja Sama (PKS) yang ditandatangani kedua belah pihak. PKS tersebut mencakup ketentuan umum dan khusus yang mengatur hak dan kewajiban masing-masing pihak, masa berlaku kontrak, jumlah tenaga kerja, standar layanan, serta ketentuan mengenai penyelesaian sengketa. Selain itu, PKS juga menyebutkan bahwa semua pelaksanaan kerja sama tunduk pada hukum yang berlaku di Indonesia, sehingga menjamin legalitas seluruh kegiatan operasional yang dilakukan[11].

Selama periode pelaksanaan tahun 2024, tidak ditemukan adanya pelanggaran kontrak maupun sengketa hukum. Dokumen PO, invoice, dan pelaporan administrasi juga berjalan tertib sesuai ketentuan yang berlaku. Hal ini menunjukkan bahwa kerja sama ini telah dilaksanakan dengan memperhatikan aspek hukum secara konsisten. Dengan demikian dari segi legalitas, kerja sama ini dinilai sah, terstruktur, dan aman untuk dilanjutkan sesuai perjanjian yang telah disepakati.

5. Aspek Pasar

Dari sisi pasar, kerja sama antara PT Graha Sarana Duta dan PT Bank Maspion bergerak di sektor jasa outsourcing tenaga kerja. Khususnya untuk operasional gedung seperti teknisi, cleaning service, dan pengemudi. Sektor ini terus mengalami pertumbuhan karena banyak perusahaan lebih memilih menggunakan penyedia layanan eksternal agar lebih efisien dan fleksibel dalam mengelola tenaga kerja non-inti. Data dari Badan Pusat Statistik (BPS) dan tren bisnis global juga menunjukkan bahwa permintaan terhadap jasa outsourcing terus meningkat, terutama dari sektor perbankan dan properti[15].

PT GSD sebagai penyedia jasa telah mampu menyesuaikan layanan dengan kebutuhan Bank Maspion secara fleksibel, termasuk dalam jumlah tenaga kerja dan jenis layanan yang dibutuhkan setiap bulan. Selain itu, kerja sama yang telah berjalan sejak 2022 hingga 2024 tanpa gangguan menunjukkan bahwa pasar untuk layanan ini masih stabil dan layak dikembangkan. Dengan mempertimbangkan tren dan kebutuhan pasar, kerja sama ini dinilai tetap relevan dan memiliki potensi pertumbuhan yang baik di tahun-tahun mendatang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil evaluasi lima aspek kelayakan yaitu finansial, operasional, strategis, hukum, dan pasar, kerja sama antara PT Graha Sarana Duta dan PT Bank Maspion pada tahun 2024 masih layak untuk diteruskan. Aspek operasional, strategis, hukum, dan pasar menunjukkan pelaksanaan yang efektif dan manfaat yang jelas bagi kedua pihak. Layanan yang diberikan berjalan lancar serta mendukung keberlangsungan bisnis. Namun dari sisi finansial, nilai Net Present Value (NPV) masih negatif sehingga perlu perhatian lebih dalam pengelolaan biaya dan pendapatan.

Oleh karena itu, perusahaan disarankan melakukan efisiensi biaya agar margin keuntungan

meningkat dan masa pengembalian investasi bisa dipersingkat. Selain itu, perjanjian kerja sama sebaiknya ditinjau secara berkala agar sesuai dengan perubahan kondisi bisnis dan kebutuhan mitra. Penguatan pengawasan dan evaluasi operasional juga perlu dilakukan supaya kualitas layanan tetap terjaga dan kerja sama dapat terus memberikan hasil yang optimal dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Putri Wahyuni Arnold, P. Nainggolan, and D. Damanik, "Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari," *J. Ekuilnomi*, vol. 2, no. 1, pp. 29–39, 2020, doi: 10.36985/5z5xsy24.

[2] A. . L. O. A. et. al. . Supriadi, *Studi Kelayakan Bisnis (Tinjauan, Teori dan Praktis)*. 2021.

[3] H. Sukmawati and F. Z. Nasution, "Analisis Kelayakan Bisnis Syariah Pada Usaha Mikro Tempe," *J. Ekon. Syariah*, vol. 4, no. 1, pp. 38–48, 2019, doi: 10.37058/jes.v4i1.801.

[4] I. M. Adnyana, *Studi Kelayakan Bisnis I*. 2020.

[5] R. A. Purnomo, Riawan, and L. O. Sugianto, *Studi Kelayan Bisnis*. 2017.

[6] A. Guntari, D. W. Khairuna, M. Salsabilla, R. E. S. Is Handiani, and R. R. W. Ken, "Analisa Studi Kelayakan Bisnis UMKM Dina Cake di Cikarang Ditinjau dari Aspek Pemasaran, Manajemen dan SDM, dan Hukum," *As-Syirkah Islam. Econ. Financ. J.*, vol. 3, no. 1, pp. 409–418, 2024, doi: 10.56672/syirkah.v3i1.194.

[7] A. N. Aliefah and E. A. Nandasari, "Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Pemasaran dan Keuangan Pada Kedai Olan'z Food Kebumen," *Lab*, vol. 6, no. 01, pp. 40–56, 2022, doi: 10.33507/labatila.v5i02.475.

[8] D. Puspita, N. Ervina, and H. Matwar, "Analisis Studi Kelayakan Bisnis terhadap Usaha Kerupuk Sari Rasa di Desa Deli Serdang Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran dan Aspek Keuangan," *VISA J. Vis. Ideas*, vol. 2, no. 3, pp. 218–230, 2022, doi: 10.47467/visa.v2i3.969.

[9] F. Abdul Rahman and R. Naula Oktaviani, "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Syariah Pada Industri Kecil Dan Menengah Dalam Mendapatkan Pembiayaan Dari Perbankan Syariah," *J. Tabarru' Islam. Bank. Financ.*, vol. 5, no. 1, pp. 108–121, 2022, doi: 10.25299/jtb.2022.vol5(1).8864.

[10] N. Damayanti *et al.*, "Analisis Kelayakan Bisnis Pada Salon Laulina Beauty Corner Meliputi : Aspek Keuangan, Aspek Pasar Dan Pemasaran, Aspek Sumber Daya Manusia, Aspek Hukum Dan Aspek Lingkungan," *J. Econ. Manag. Bus. Account.*, vol. 3, no. 2, pp. 179–192, 2024, doi: 10.34010/jemba.v3i2.11451.

[11] I. Ramadhona, "Analisis Aspek Hukum Studi Kelayakan Bisnis," *Progr. Stud. Perbank. Syariah, Fak. Ekon. dan Bisnis Islam. Univ. Islam Negeri Negeri Alauddin Makassar, Sulawesi Selatan, Indones.*, p. 2, 2021.

[12] O. Arifudin, Y. Sofyan, and R. Tanjung, "Studi Kelayakan Bisnis Telur Asin H-Organik," *J. Ecodemica J. Ekon. Manajemen, dan Bisnis*, vol. 4, no. 2, pp. 341–352, 2020, doi: 10.31294/jeco.v4i2.8199.

[13] A. Muhson, "Teknik Analisis Kuantitatif 1 Teknik Analisis Kualitatif," *Academia*, pp. 1–7, 2006, [Online]. Available: http://staffnew.uny.ac.id/upload/132232818/pendidikan/Analisis+Kuantitatif.pdf

[14] Sirajuddin Saleh, "Penerbit Pustaka Ramadhan, Bandung," *Anal. Data Kualitatif*, vol. 1, p. 180, 2017, [Online]. Available: https://core.ac.uk/download/pdf/228075212.pdf

[15] A. T. Bate'e, D. L. Septian, G. Pradana, S. R. Krisanti, and R. R. W. K. Widodasih, "Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada UMKM Ditinjau Dari Aspek Pasar Dan Pemasaran (Studi Kasus Sop Ayam Pak Mim Klaten Di Cikarang Selatan)," *J. Masharif Al-Syariah J. Ekon. Dan Perbank. Syariah*, vol. 9, no. 1, pp. 221–235, 2024.