Analisis Kelayakan Bisnis UMKM Kopi Keliling "Kopi Djadoel" Berdasarkan Aspek Pasar, Operasional, Manajemen, dan Finansial

Eksya Yuliadi Wijaya[1] dan Evi Yuliawati[2]
Program Studi Teknik Industri, Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya [1,2]
e-mail: eksawijaya99@gmail.com[1], eviyulia103@itats.ac.id[2]

ABSTRACT

This study aims to analyze the business feasibility of the "Kopi Djadoel" mobile coffee MSME based on market, operational, management, and financial aspects. The market analysis was conducted using the Linear Regression (Least Squares) method, while the financial aspects were analyzed using the Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP), and Break-Even Point (BEP) methods. Additionally, a sensitivity analysis was performed for a ±10% change in variable costs. The results of the analysis indicate that the market, operational, and management aspects are deemed viable. The demand forecast for the 7th period, at 1,328 units, indicates a favorable market opportunity. From a financial perspective, the initial investment of Rp24,150,000 yields an NPV of Rp162,011,786, an IRR of 181%, and a PP of 0.55 years, or approximately 6.6 months. The BEP analysis indicates a break-even point of 178 units or Rp1,046,011, while actual sales reach 1,350 units per month. The sensitivity analysis shows that a ±10% change in variable costs does not alter the business's feasibility. Based on these results, the Kopi Djadoel SME is deemed viable for operation and development.

Keywords: *Financial Aspects, Management Aspects, Operational Aspects, Market Aspects, Business Feasibility Study*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis UMKM kopi keliling "Kopi Djadoel" berdasarkan aspek pasar, operasional, manajemen, dan finansial. Analisis aspek pasar dilakukan menggunakan metode *Linear Regression (Least Squares)*, sedangkan aspek finansial dianalisis menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), dan *Break Even Point* (BEP). Selain itu, dilakukan analisis sensitivitas terhadap perubahan biaya variabel sebesar ±10%. Hasil analisis menunjukkan bahwa aspek pasar, operasional, dan manajemen dinyatakan layak. Hasil peramalan permintaan pada periode ke-7 sebesar 1.328 produk menunjukkan adanya peluang pasar yang baik. Dari aspek finansial, investasi awal sebesar Rp24.150.000 menghasilkan NPV sebesar Rp162.011.786, IRR sebesar 181%, dan PP sebesar 0,55 tahun atau sekitar 6,6 bulan. Hasil analisis BEP menunjukkan titik impas sebesar 178 unit atau Rp1.046.011, sedangkan penjualan aktual mencapai 1.350 unit per bulan. Analisis sensitivitas menunjukkan bahwa perubahan biaya variabel sebesar ±10% tidak mengubah status kelayakan usaha. Berdasarkan hasil tersebut, UMKM Kopi Djadoel dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

Kata kunci: Aspek Finansial, Aspek Manajemen, Aspek Operasional, Aspek Pasar, Studi Kelayakan Bisnis

PENDAHULUAN

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia mengalami peningkatan dalam beberapa tahun terakhir. UMKM berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi melalui penciptaan lapangan pekerjaan, peningkatan pendapatan masyarakat, serta perkembangan sektor kuliner dan minuman (Setiyawati dkk., 2025). Salah satu usaha yang berkembang adalah bisnis kopi seiring meningkatnya minat masyarakat terhadap konsumsi kopi sebagai bagian dari gaya hidup modern.

Perubahan pola konsumsi masyarakat menjadikan kopi tidak hanya sebagai minuman, tetapi juga bagian dari aktivitas sosial dan gaya hidup, khususnya generasi muda. Kondisi ini mendorong munculnya inovasi berupa bisnis kopi keliling yang menjual produk secara berpindah-pindah menggunakan sepeda motor atau gerobak sehingga lebih fleksibel dalam menjangkau konsumen di berbagai lokasi strategis (Laras Gemi Nestiti dkk., 2022).

Bisnis kopi keliling memiliki keunggulan berupa biaya operasional yang relatif rendah dan fleksibilitas lokasi penjualan. Usaha ini juga lebih mudah dijalankan karena tidak membutuhkan tempat usaha permanen dengan biaya besar (Labuhanbatu dkk., 2020). Namun, usaha tersebut tetap menghadapi tantangan berupa

ISSN 2775-5630

persaingan, perubahan minat konsumen, keterbatasan kapasitas produksi, serta pengelolaan operasional dan keuangan yang dapat memengaruhi keberlangsungan usaha.

Untuk mengetahui kelayakan usaha, diperlukan studi kelayakan bisnis melalui analisis aspek pasar, operasional, manajemen, dan finansial. Aspek pasar digunakan untuk mengetahui peluang, target konsumen, dan persaingan; aspek operasional untuk menilai kelancaran kegiatan usaha; aspek manajemen untuk mengetahui pengelolaan usaha; sedangkan aspek finansial untuk menilai keuntungan dan kelayakan investasi.

Analisis finansial menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), dan *Break Even Point* (BEP). Selain itu, analisis sensitivitas dilakukan untuk mengetahui pengaruh perubahan biaya operasional dan volume penjualan terhadap kelayakan usaha.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa usaha kopi keliling memiliki prospek yang baik karena fleksibilitas lokasi dan biaya operasional yang relatif rendah (Siregar dkk., 2025). Abdullathif dkk., 2025 menyatakan bahwa usaha kopi keliling layak berdasarkan aspek teknis, pemasaran, dan keuangan. Sementara itu, (Hidayat dkk., 2022) menunjukkan bahwa studi kelayakan bisnis dapat menjadi dasar pengambilan keputusan investasi dan pengembangan usaha. Namun, penelitian tersebut belum membahas secara menyeluruh aspek pasar, operasional, manajemen, dan finansial pada usaha kopi keliling.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis UMKM kopi keliling "Kopi Djadoel" berdasarkan aspek pasar, operasional, manajemen, dan finansial. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi gambaran kelayakan usaha serta bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dan pengembangan usaha.

TINJAUAN PUSTAKA

Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan analisis yang dilakukan untuk mengetahui apakah suatu usaha layak dijalankan atau dikembangkan berdasarkan aspek-aspek tertentu (Adnyana, 2020). Dalam penelitian ini, aspek yang digunakan meliputi aspek pasar, operasional, manajemen, dan finansial.

Aspek Pasar

Aspek pasar digunakan untuk mengetahui peluang pasar, target konsumen, permintaan, serta persaingan usaha. Aspek operasional digunakan untuk menilai kesiapan dan kelancaran kegiatan usaha, mulai dari proses produksi hingga pelayanan kepada konsumen. Aspek manajemen digunakan untuk menilai pengelolaan usaha dan sumber daya yang tersedia (Fadilla dkk., 2025).

Aspek Operasional

Aspek operasional merupakan aspek yang berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan usaha sehari-hari guna mencapai tingkat efisiensi dan efektivitas yang optimal. Aspek ini meliputi perencanaan proses kerja, pengelolaan waktu, pengaturan sumber daya manusia, serta penerapan prosedur operasional yang bertujuan mengurangi hambatan dalam kegiatan bisnis. Evaluasi operasional yang baik dapat memastikan usaha berjalan secara stabil, mampu memenuhi kebutuhan pelanggan, serta menyesuaikan diri dengan perkembangan pasar dan teknologi yang terus berubah (Pintauli, 2023). Yuliawati, 2010 menyatakan bahwa evaluasi proses produksi dapat digunakan untuk mengidentifikasi aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah sehingga perbaikan proses dapat dilakukan secara lebih efektif.

Aspek Manajemen

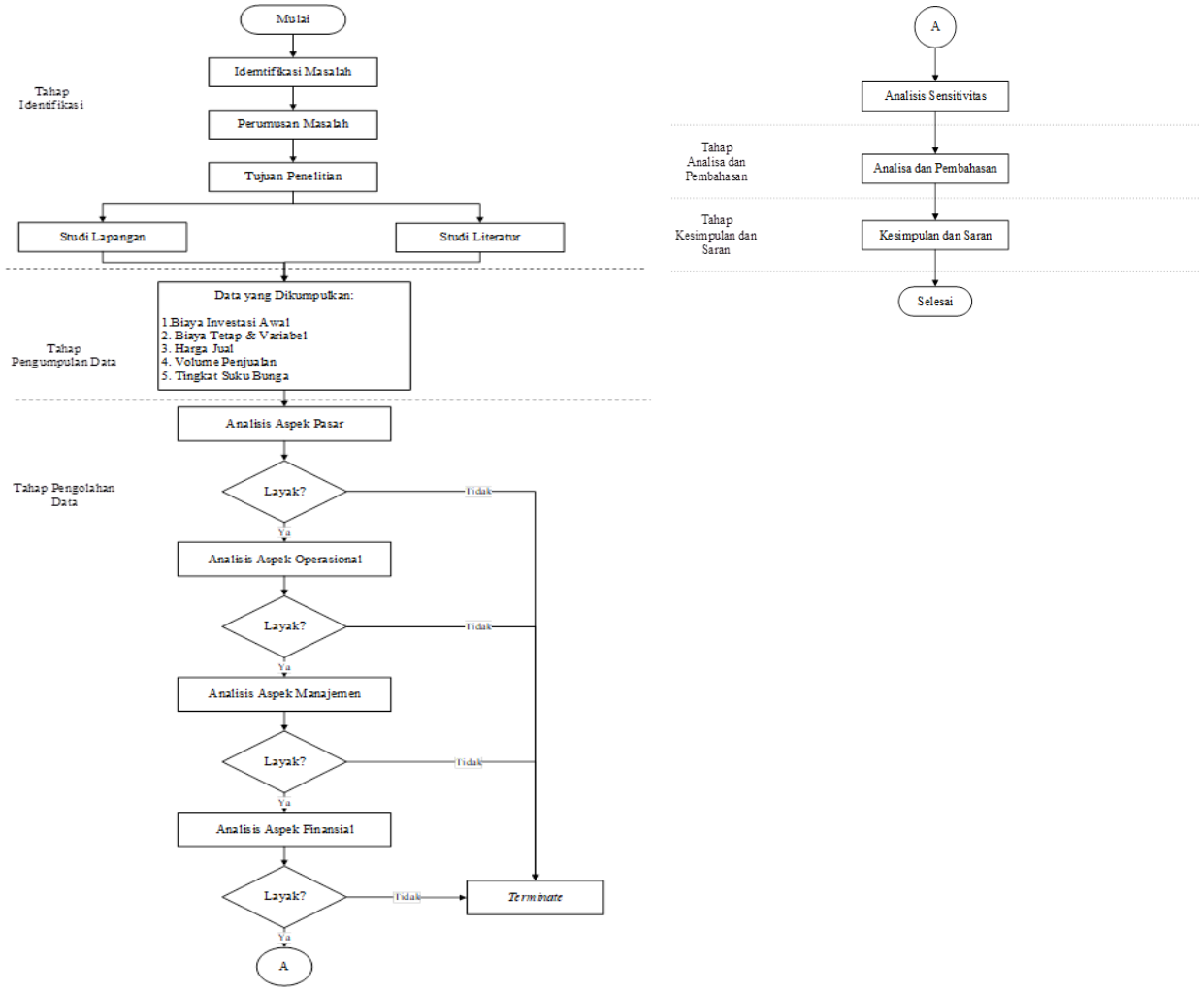
Aspek manajemen merupakan salah satu faktor penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Meskipun suatu bisnis dinyatakan layak untuk dijalankan, tanpa pengelolaan dan organisasi yang baik usaha tersebut berisiko mengalami kegagalan. Oleh karena itu, pengelolaan sumber daya manusia serta perencanaan usaha perlu disusun sesuai dengan tujuan perusahaan. Penerapan fungsi dan tahapan manajemen secara tepat dapat membantu perusahaan mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara lebih efektif dan efisien (Qomariyah dkk., 2024).

Aspek Finansial

Analisis aspek finansial digunakan untuk menilai kemampuan suatu usaha dalam menghasilkan keuntungan dan mengembalikan investasi. Setiawati, 2025 menyatakan bahwa analisis finansial dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bisnis. Dalam penelitian ini, kelayakan finansial dianalisis menggunakan empat indikator, yaitu *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), dan *Break Even Point* (BEP). NPV digunakan untuk mengetahui nilai bersih investasi, IRR untuk mengetahui tingkat pengembalian investasi, PP untuk mengetahui waktu pengembalian modal, sedangkan BEP digunakan untuk mengetahui titik impas usaha. Selain itu, analisis sensitivitas digunakan untuk mengetahui pengaruh perubahan biaya variabel terhadap kelayakan usaha.

METODE

Dalam penelitian ini, variabel yang digunakan meliputi aspek pasar, operasional, manajemen, dan finansial untuk menganalisis kelayakan usaha kopi keliling "Kopi Djadoel". Aspek pasar meliputi target pasar, permintaan konsumen, strategi pemasaran, dan persaingan usaha; aspek operasional meliputi lokasi usaha, proses produksi dan pelayanan, peralatan, serta ketersediaan bahan baku; aspek manajemen meliputi pengelolaan usaha, pembagian tugas, sistem operasional, dan pengawasan; sedangkan aspek finansial meliputi investasi awal, biaya operasional, harga jual, volume penjualan, pendapatan, serta perhitungan *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), dan *Break Even Point* (BEP) untuk mengetahui tingkat keuntungan, pengembalian investasi, dan kelayakan usaha.



Gambar 1. *Flowchart* Penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM Kopi Djadoel merupakan usaha yang bergerak pada bidang minuman dengan konsep kopi keliling. Usaha beroperasi di kawasan Pergudangan Kalianak, Surabaya Barat, pada pukul 22.00–05.00 WIB. Konsumen utama terdiri atas pekerja malam, pengemudi, petugas keamanan, serta masyarakat yang beraktivitas pada malam hingga dini hari. Kegiatan usaha meliputi pengadaan bahan baku, produksi, penjualan, dan pencatatan keuangan yang dikelola langsung oleh pemilik usaha.

Aspek Pasar

Analisis aspek pasar dilakukan untuk mengetahui peluang pasar dan tingkat permintaan terhadap produk Kopi Djadoel. Lokasi usaha memiliki potensi pasar karena berada di kawasan dengan aktivitas pekerja, pengemudi, petugas keamanan, kurir, dan masyarakat yang beraktivitas pada malam hingga dini hari. Data permintaan selanjutnya dianalisis menggunakan metode *Linear Regression (Least Squares)*. Hasil pengolahan menghasilkan persamaan regresi Y = 1160,667 + 23,857X dengan koefisien relasi sebesar 0,997 dan koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,994. Hasil peramalan periode ke-7 sebesar 1.327,667 produk atau dibulatkan menjadi 1.328 produk.

Tabel 1. Hasil Peramalan Permintaan

Parameter	Nilai
Metode Peramalan	Linear Regression (Least Squares)
Persamaan Regresi	Y = 1160,667 + 23,857X
Forecast Periode ke-7	1.327,667 ≈ 1.328 Produk
Koefiesien Relasi (r)	0,997
Koefisien Determinasi (R^2)	0,994

Nilai R^2 sebesar 0,994 menunjukkan bahwa model regresi memiliki tingkat kecocokan yang sangat baik terhadap data permintaan. Hasil peramalan juga menunjukkan adanya kecenderungan peningkatan permintaan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa Kopi Djadoel memiliki peluang pasar yang baik dan aspek pasar dinyatakan layak.

Aspek Operasional

Analisis aspek operasional dilakukan untuk mengetahui kesiapan usaha dalam menjalankan proses produksi dan pelayanan. Kegiatan operasional Kopi Djadoel dimulai dari persiapan bahan baku, pemeriksaan bahan, penerimaan pesanan, proses pembuatan minuman, pemeriksaan produk, hingga produk diserahkan kepada konsumen. Hasil pemetaan menggunakan *Operation Process Chart* (OPC) menunjukkan aktivitas operasi, inspeksi, dan penyimpanan/produk selesai sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Rekapitulasi Aktivitas Operasional

Kode	Aktivitas	Uraian
O – 1	Operasi	Menyiapkan bahan sesuai pesanan
I – 1	Inspeksi	Memeriksa ketersediaan bahan baku
O – 2	Operasi	Menerima pesanan konsumen
O – 3	Operasi	Menyiapkan bahan sesuai pesanan
O – 4	Operasi	Proses pembuatan minuman
I – 2	Inspeksi	Pemeriksaan kualitas minuman
O – 5	Operasi	Menambahkan es jika minuman dingin
O – 6	Operasi	Menyerahkan produk kepada konsumen
O – 7	Operasi	Menerima pembayaran

Hasil tersebut menunjukkan bahwa proses operasional telah memiliki tahapan yang jelas. Ketersediaan bahan baku, peralatan yang digunakan, lokasi usaha, serta proses produksi dan pelayanan mendukung

kelancaran kegiatan usaha. Dengan demikian, berdasarkan aspek operasional, Kopi Djadoel dinyatakan layak.

Aspek Manajemen

Berdasarkan hasil wawancara, seluruh kegiatan usaha Kopi Djadoel dikelola langsung oleh pemilik tanpa tenaga kerja tambahan. Pemilik bertanggung jawab terhadap pembelian bahan baku, proses produksi, penjualan, pelayanan, serta pencatatan keuangan. Sistem pengelolaan keuangan masih dilakukan secara manual melalui pencatatan pemasukan dan pengeluaran harian. Meskipun pengelolaan usaha masih sederhana, kegiatan operasional dapat dikendalikan secara langsung oleh pemilik. Pembagian aktivitas yang terpusat juga memudahkan pengawasan terhadap kegiatan usaha. Oleh karena itu, aspek manajemen Kopi Djadoel dinyatakan layak.

Aspek Finansial

Analisis finansial dilakukan untuk mengetahui tingkat keuntungan dan kelayakan investasi Kopi Djadoel menggunakan metode NPV, IRR, PP, dan BEP. Investasi awal yang dikeluarkan sebesar Rp24.150.000, sedangkan arus kas bersih sebesar Rp43.893.996 per tahun. Berdasarkan perhitungan *Present Value* dengan tingkat suku bunga 5,75%, diperoleh total *Present Value* sebesar Rp186.161.786. Setelah dikurangi investasi awal, diperoleh NPV sebesar Rp162.011.786.

Tabel 3. Hasil Perhitungan NPV

Komponen	**Nilai**
Investasi Awal	Rp24.150.000
Total Present Value	Rp186.161.786
NPV	Rp162.011.786
Tingkat Suku Bunga	5,75%

Nilai NPV yang positif menunjukkan bahwa nilai sekarang dari penerimaan usaha lebih besar daripada investasi awal. Dengan demikian, berdasarkan metode NPV, usaha Kopi Djadoel dinyatakan layak.

Perhitungan IRR dilakukan menggunakan metode *trial and error*. Hasil perhitungan pada tingkat suku bunga 180% menghasilkan NPV sebesar Rp93.862, sedangkan pada tingkat suku bunga 181% menghasilkan NPV sebesar -Rp37.592.

Tabel 4. Perhitungan *Trial and Error*

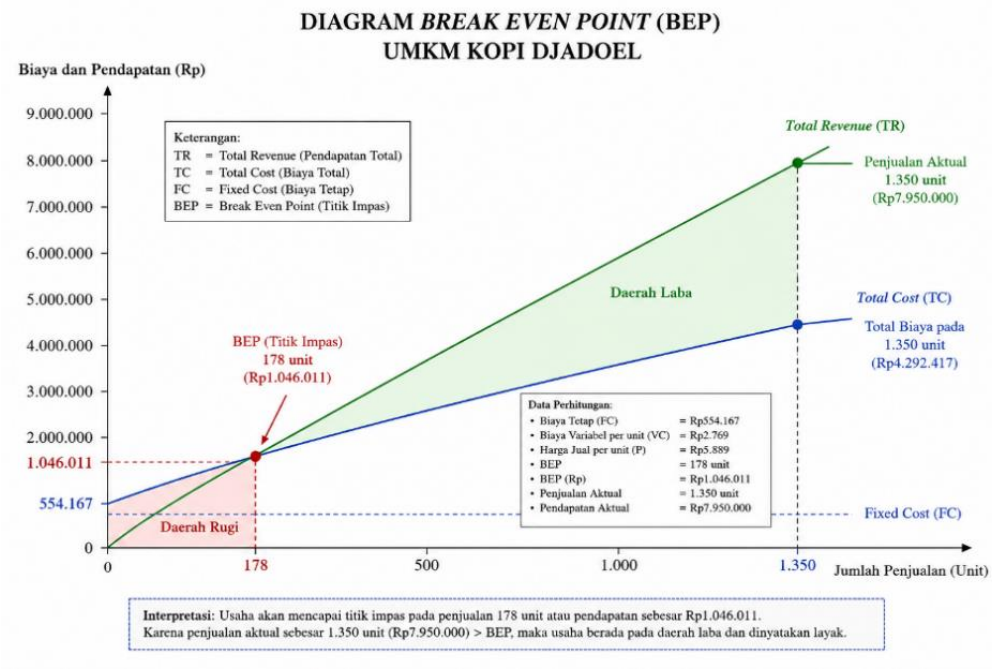
Tingkat Suku Bunga	**NPV (Rp)**
5,75%	162.011.786
150%	4.813.014
170%	1.490.054
180%	93.862
181%	-37.592

Berdasarkan hasil tersebut, diperoleh IRR sebesar 181%. Nilai tersebut menunjukkan tingkat pengembalian investasi yang tinggi sehingga berdasarkan metode IRR usaha Kopi Djadoel dinyatakan layak.

Hasil perhitungan *Payback Period* menunjukkan bahwa investasi awal sebesar Rp24.150.000 dapat kembali dalam waktu 0,55 tahun atau sekitar 6,6 bulan (±6 bulan 18 hari). Periode pengembalian yang relatif singkat menunjukkan bahwa modal dapat kembali dalam waktu yang tidak terlalu lama. Oleh karena itu, berdasarkan metode PP, usaha dinyatakan layak.

Analisis BEP menunjukkan bahwa usaha harus menjual minimal 178 unit atau memperoleh pendapatan sebesar Rp1.046.011 untuk mencapai titik impas. Sementara itu, penjualan aktual mencapai 1.350 unit per bulan dengan pendapatan sebesar Rp7.950.000.

ISSN 2775-5630



Gambar 2. Diagram *Break Even Point*

Tabel 5. Hasil Analisis Kelayakan Finansial

Metode	Hasil	Kriteria	Layak
NPV	Rp162.011.786	NPV > 0	Layak
IRR	181%	IRR > tingkat suku bunga	Layak
PP	0,55 Tahun	Pengembalian relatif singkat	Layak
BEP	178 Unit	Penjualan aktual > BEP	Layak

Hasil Tabel 5 menunjukkan bahwa seluruh metode yang digunakan memenuhi kriteria kelayakan. NPV bernilai positif, IRR menunjukkan tingkat pengembalian yang tinggi, PP menunjukkan pengembalian modal dalam waktu relatif singkat, dan penjualan aktual berada di atas BEP. Dengan demikian, aspek finansial Kopi Djadoel dinyatakan layak.

Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas dilakukan untuk mengetahui pengaruh perubahan biaya variabel terhadap kelayakan usaha. Biaya variabel terdiri atas bahan baku dan perlengkapan habis pakai yang digunakan dalam kegiatan operasional usaha, seperti kopi bubuk, susu kental manis, gula pasir, air mineral, es batu, kemasan, mie instan, aneka minuman sachet, dan bensin. Total biaya variabel tersebut selanjutnya digunakan dalam perhitungan biaya operasional dan laba usaha, serta menjadi dasar dalam analisis sensitivitas. Skenario yang digunakan adalah perubahan biaya variabel sebesar ±10%, sedangkan biaya tetap, harga jual, dan volume penjualan tetap.

Tabel 6. Skenario Analisis Sensitivitas

Variabel	Kondisi Normal	Naik 10%	Turun 10%
Biaya Variabel	Rp3.738.000	Rp4.111.800	Rp3.364.200
Biaya Tetap	Rp554.167	Rp554.167	Rp554.167
Harga Jual	Rp5.889/unit	Rp5.889/unit	Rp5.889/unit
Volume Penjualan	1.350 unit	1.350 unit	1.350 unit

Pada kondisi normal, biaya variabel sebesar Rp3.738.000 ditambah biaya tetap sebesar Rp554.167 menghasilkan biaya operasional sebesar Rp4.292.167 per bulan. Dengan pendapatan sebesar Rp7.950.000

per bulan, laba usaha sebesar Rp3.657.833 per bulan. Kenaikan biaya variabel sebesar 10% meningkatkan biaya variabel menjadi Rp4.111.800 dan biaya operasional menjadi Rp4.665.967 per bulan, sehingga laba usaha menurun menjadi Rp3.284.033 per bulan. Sebaliknya, penurunan biaya variabel sebesar 10% menyebabkan biaya variabel menjadi Rp3.364.200, sehingga biaya operasional menurun dan laba usaha meningkat. Perubahan tersebut menunjukkan bahwa biaya variabel berpengaruh terhadap biaya operasional dan laba usaha, namun usaha tetap memenuhi kriteria kelayakan berdasarkan hasil analisis sensitivitas.

Berdasarkan hasil analisis pada aspek pasar, operasional, manajemen, dan finansial, UMKM Kopi Djadoel dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Aspek pasar menunjukkan adanya peluang dan kecenderungan peningkatan permintaan. Aspek operasional menunjukkan bahwa kegiatan usaha dapat berjalan dengan baik, sedangkan aspek manajemen dapat dikendalikan secara langsung oleh pemilik. Dari aspek finansial, nilai NPV sebesar Rp162.011.786, IRR sebesar 181%, PP sebesar 0,55 tahun, dan BEP sebesar 178 unit menunjukkan bahwa usaha memenuhi kriteria kelayakan. Hasil analisis sensitivitas juga menunjukkan bahwa perubahan biaya variabel sebesar ±10% tidak mengubah status kelayakan usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis UMKM kopi keliling "Kopi Djadoel", dapat disimpulkan bahwa usaha dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan berdasarkan aspek pasar, operasional, manajemen, dan finansial. Aspek pasar menunjukkan adanya peluang dan potensi permintaan yang baik dengan hasil peramalan sebesar 1.328 produk pada periode ke-7. Aspek operasional dinyatakan layak berdasarkan proses produksi, ketersediaan bahan baku, peralatan, dan kegiatan pelayanan yang dapat berjalan dengan baik. Aspek manajemen juga dinyatakan layak karena seluruh kegiatan usaha dapat dikelola dan diawasi langsung oleh pemilik. Dari aspek finansial, investasi awal sebesar Rp24.150.000 menghasilkan NPV sebesar Rp162.011.786, IRR sebesar 181%, dan Payback Period sebesar 0,55 tahun atau sekitar 6,6 bulan. Hasil analisis Break Even Point menunjukkan titik impas sebesar 178 unit atau Rp1.046.011, sedangkan penjualan aktual mencapai 1.350 unit per bulan dengan pendapatan Rp7.950.000. Hasil analisis sensitivitas terhadap perubahan biaya variabel sebesar ±10% menunjukkan bahwa usaha tetap berada pada kondisi layak. Penelitian selanjutnya dapat memperluas analisis sensitivitas dengan mempertimbangkan perubahan harga bahan baku, harga jual, dan volume penjualan serta menambahkan aspek lain yang relevan, sehingga hasil studi kelayakan dapat lebih komprehensif dan menjadi dasar perbaikan serta pengembangan UMKM Kopi Djadoel.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullathif, Tri Wahyudi, F. C. P., & Jurusan. (2025). *Pontianak Ditinjau Dari Aspek Teknis Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan*. *9*(2), 341–351.

Adnyana, I. M. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis*.

Fadilla, A. N., Ayu, L., Putri, R., & Dewi, N. C. (2025). *Analisis Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis Pada*. *2*(1), 68–77.

Hidayat, A., Uda, T., Putri, W. U., & Alexandro, R. (2022). *Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Kedai Kopi (Studi Kasus Pada Meine Welt Coffee Di Palangka Raya) Business Feasibility Study Analysis On Coffee Shop Business (Case Study On Meine Welt Coffee In Palangka Raya)*. *3*(2), 77–88.

Labuhanbatu, U., Florentina, E., Simanjorang, S., Manajemen, P. S., & Labuhanbatu, U. (2020). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian*. *1*, 91–101.

Laras Gemi Nestiti, Yusmar Yusuf, R. (2022). *1 , 2 , 3 123*. *1*(10), 2599–2608.

Pintauli, R. F. (2023). *Mengungkap Hubungan Sikap Kerja Karyawan Terhadap Kinerja Melalui Variabel Mediasi Employee Engagement*. *6*(2), 232–241.

Qomariyah, L., Rohman, A., & Madura, U. T. (2024). *Analisis Aspek Manajemen Pada Umkm Kacang Sangrai Di Desa Poreh Kabupaten Sumenep Dalam Perspektif Studi Kelayakan Bisnis*. *2*(6).

Setiawati, A. N. Z. & T. (2025). *Analisis Kelayakan Usaha Bakso Kpk Di Tinjau Dari Aspek Pasar Dan Aspek Finansial*. *13*(01), 82–92.

Setiyawati, A. D., Anggraini, R., Muzdalifah, L., Ekonomi, F., Nahdlatul, U., & Sidoarjo, U. (2025).

Strategi Pengembangan Umkm Berfokus Pada Diversifikasi Konsentrik Studi Kasus Umkm Warung Kopi Cak Koyek. *6*(2), 182–199.

Siregar, M. G., Sundari, A. P., & Elsa, N. (2025). *Studi Kelayakan Bisnis " Kopi Keliling ." 3*(1).

Yuliawati, E. (2010). *Evaluasi Perbaikan Sistem Produksi Plat Baja Dengan Pendekatan Lean Manufacturing*. 12–17.