

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA UD. ASAL LANCAR SIDOARJO

Budi Utami

Fakultas Ekonomi Universitas Islam Majapahit
Jl. Raya Jabon KM.0,7, Gayaman, Mojoanyar, Mojokerto, Jawa Timur 61364
Telp/ Fax. (0321) 399474 - website: www.unim.ac.id
Email: utamihwahjoe@gmail.com

ABSTRAK

UD. Asal Lancar adalah suatu usaha yang memproduksi tahu putih, tahu kuning, dan tahu sumedang. Usaha ini beralamat di Dusun Areng-Areng Desa Klagen Kecamatan Krian Kabupaten Sidoarjo.. Permintaan pasar yang meningkat membuat UD Asal Lancar ini berencana mengembangkan usahanya.. Tujuan penelitian adalah untuk menganalisa kelayakan rencana pengembangan pabrik tahu UD. Asal Lancar ditinjau dari aspek keuangan dan pemasaran. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analisis. Aspek keuangan menggunakan metode Profitability Index (PI) dan Payback Period (PP). Aspek pemasaran ditinjau dari volume penjualan dan penentuan harga jual. Dari penghitungan didapatkan nilai Profitability Index (PI) positif sebesar 3,89 %. Hal ini berarti proyek dikatakan menguntungkan, karena nilai (PI) > 1. Sedangkan nilai Payback Period (PP) sebesar 1,59 tahun atau ≤ 10 tahun artinya lebih pendek waktunya dari maximum payback periodnya (10 tahun), berarti usulan investasi dapat diterima. Prediksi permintaan pada tahun pertama sebesar 19093 jirangan atau Rp. 2.100.230.000 dengan nilai investasi awal Rp. 672.000.000 maka terdapat keuntungan sebesar 1.428.230.000. Biaya pokok produksi tahu Rp 83,162/ jirangan, sedangkan harga jual ditetapkan Rp. 105,000/jirangan. Maka besar nilai ratio yang didapat adalah 0.80 atau ≤ 1 maka berarti perusahaan mendapatkan keuntungan. Dengan asumsi harga penjualan dan biaya pokok tidak berubah selama umur proyek (10 tahun).

Kata kunci : Analisa kelayakan usaha, Profitability Index (PI), Payback Period (PP), volume penjualan, penentuan harga jual

PENGANTAR

Salah satu industri kecil yang potensial untuk dikembangkan adalah pabrik pembuatan tahu, hal ini terjadi karena konsumen tahu sangat luas, mencakup semua strata sosial. Tahu tidak hanya dikonsumsi oleh masyarakat kelas bawah dan menengah saja, akan tetapi juga kelas atas. Salah satu faktor yang menyebabkan masyarakat mengkonsumsi tahu adalah selain komposisi zat-zat yang terkandung dalam produk makanan ini sangat baik untuk tubuh, tahu juga dapat diolah menjadi aneka masakan. Menurut Sarwono dan Saragih (2014: 2), tahu seringkali disebut sebagai daging tidak bertulang karena kandungan gizinya, terutama mutu proteinnya yang setara dengan daging hewan.

Sejak mencuatnya kembali kasus tahu berformalin yang ditemukan oleh Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), bukan berarti prospek dan peluang untuk membuka usaha tahu tidak lagi menarik untuk dikembangkan. Hal tersebut,

justru menjadi tantangan bagi produsen untuk menghasilkan produk tahu yang tanpa bahan pengawet berbahaya sesuai dengan keinginan konsumen.

Salah satu pabrik yang saat ini memproduksi tahu adalah UD. Asal Lancar. Beralamat di Dusun Areng-Areng Desa Klagen Kecamatan Krian Kabupaten Sidoarjo. Usaha turun temurun ini telah memproduksi tahu dalam berbagai variasi. Diantaranya adalah produk tahu putih, tahu kuning, dan tahu sumedang. Usaha ini telah mendistribusikan produk tahunya ke beberapa distributor di daerah Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik. Sejalan dengan perkembangan peminat produk yang sangat tinggi, maka pemilik pabrik berencana untuk mengembangkan pabrik baru. Namun, permasalahan yang utama adalah belum diketahui apakah pengembangan pabrik tersebut menguntungkan secara ekonomis atau tidak. Untuk itu diperlukan suatu penilaian dalam bentuk analisa kelayakan usaha terhadap ide tersebut. Sehubungan dengan masalah tersebut diatas, maka tujuan penelitian adalah untuk menganalisa kelayakan rencana pengembangan pabrik tahu UD. Asal Lancar ditinjau dari aspek keuangan dan pemasaran.

Menurut Umar (2015:08), studi kelayakan bisnis adalah penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya suatu bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang ditentukan. Studi kelayakan bisnis adalah langkah pertama dalam menjalankan bisnis yaitu menganalisis faktor-faktor bisnis dalam menentukan rencana bisnis tersebut harus dilaksanakan, tidak dilaksanakan ataupun ditunda yang dipandang dari aspek pasar, aspek teknis, aspek finansial dan aspek sosial. Analisa kelayakan usaha yang akan dilakukan pada UD Asal Lancar ini hanya dibatasi pada aspek keuangan dan aspek pemasaran. Aspek keuangan dari suatu studi kelayakan proyek bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah proyek akan dapat berkembang terus (Umar, 2008: 178).

Mengetahui apakah pelaksanaan proyek tersebut menguntungkan atau tidak, dilakukan evaluasi proyek dengan cara menghitung manfaat dan biaya yang diperlukan sepanjang umur proyek. Adapun komponen yang diperlukan dalam analisis kelayakan keuangan adalah sebagai berikut:

1. *Cash Flow*

Aliran kas disusun untuk menunjukkan perubahan kas selama satu periode tertentu serta memberikan alasan mengenai perubahan kas tersebut dengan menunjukkan dari mana sumber-sumber kas dan penggunaan-penggunaannya (Umar, 2008: 179).

2. *Kriteria Kelayakan Investasi*

- 1) *Profitability Index* (PI) adalah rasio biaya manfaat dari suatu proyek dengan menghitung melalui perbandingan antara nilai sekarang (*present value*) dari rencana penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai sekarang (*present value*) dari investasi yang telah dilaksanakan. *Profitability index* dapat dihitung

dengan membandingkan antara PV kas masuk dengan PV kas keluar (Umar,2008:201). Kriteria :

- a) Jika $PI > 1$, maka usulan proyek dikatakan menguntungkan
 - b) Jika $PI < 1$, maka usulan proyek tidak menguntungkan
- 2) Payback Period (PP) adalah suatu periode yang menunjukkan berapa lama modal yang ditanamkan dalam proyek tersebut dapat kembali (Rangkuti, 2008: 214). Kriteria :
- a. $PBP >$ periode maksimum : usaha tidak layak
 - b. $PBP <$ periode maksimum : usaha layak

Menurut Stanton dalam Umar (2011:58), pasar adalah kumpulan orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk belanja, dan kemauan untuk membelanjakannya.

Faktor-faktor yang perlu diperhatikan dan ditelaah dalam aspek ini adalah (Nurmalina dkk, 2014:75) :

1. Permintaan, baik secara total atau diperinci menurut daerah, jenis konsumen, perusahaan besar pemakai. Disini juga perlu diperkirakan tentang proyeksi permintaan tersebut.
2. Penawaran, baik yang berasal dari dalam negeri, maupun yang berasal dari impor. Bagaimana perkembangannya di masa lalu dan bagaimana perkiraan di masa yang akan datang. Faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran ini seperti jenis barang yang bisa menyaingi, kebijakan dari pemerintah, dan sebagainya perlu diperhatikan.
3. Harga, dilakukan perbandingan dengan barang-barang impor dan produksi dalam negeri lainnya. Apakah ada kecenderungan perubahan harga dan bagaimana polanya.
4. Program pemasaran, mencakup strategi pemasaran yang akan dipergunakan bauran pemasaran (*marketing mix*). Identifikasi siklus kehidupan produk (*product life cycle*), pada tahap apa produk akan dibuat.
5. Perkiraan penjualan yang bisa dicapai perusahaan, market share yang bisa dikuasai perusahaan.

Kotler (2014:23) mendefinisikan pemasaran sebagai suatu proses tempat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui menciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan orang lain. Dua sasaran pemasaran yang utama adalah menarik konsumen baru dengan menjanjikan nilai yang unggul dan mempertahankan konsumen saat ini dengan memberikan kepuasan. Sedangkan menurut Stanton dalam Umar (2012:34), pemasaran adalah keseluruhan sistem yang berhubungan dengan kegiatan usaha, yang bertujuan merencanakan, menentukan harga, hingga mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang atau jasa yang akan memuaskan kebutuhan pembeli, baik yang aktual maupun yang potensial.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada industri tahu UD. Asal Lancar yang beralamat di Dusun Areng-Areng Desa Klagen Kecamatan Krian Kabupaten Sidoarjo. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analisis. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang meliputi laporan keuangan perusahaan tahu UD. Asal Lancar, jumlah produksi dan laporan kegiatan perdagangan.

1. Data primer diperoleh dengan cara:
 - a. Observasi, yaitu dengan mengamati secara langsung objek penelitian dalam hal ini perusahaan tahu UD. Asal Lancar sehingga dapat diperoleh gambaran yang nyata dari keadaan perusahaan.
 - b. Wawancara atau interview, yaitu dengan melakukan tanya jawab langsung dengan pemilik usaha.
 - c. Dokumentasi, yaitu data-data keuangan dan data pemasaran usaha UD. Asal Lancar.
2. Data sekunder diperoleh dengan cara:
 - a. Penelitian terdahulu
 - b. Sumber-sumber data yang lainnya yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.

Data yang diperoleh berupa data kualitatif dan kuantitatif. Analisis data kualitatif dilakukan untuk mengetahui karakteristik perusahaan tahu tersebut yang disajikan pada aspek-aspek non finansial dalam bentuk uraian deskriptif. Data kuantitatif dilakukan untuk mengetahui keadaan perusahaan secara keuangan seperti menghitung arus kas dan nilai dari *Profitability Index* (PI) dan *Payback Period* (PP).

Analisis kuantitatif ini disajikan dalam bentuk tabulasi yang mengelompokkan dan mengklasifikasikan data agar mempermudah dalam melakukan analisis data. Pengolahan data dilakukan dengan bantuan kalkulator dan komputer program *Microsoft Excel*. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan suatu proyek tersebut menguntungkan atau tidak, maka perlu dilakukan evaluasi proyek dengan cara menghitung manfaat dan biaya yang diperlukan sepanjang umur proyek. Setelah dilakukan identifikasi terhadap semua manfaat dan biaya tersebut, maka baru dapat dilakukan perhitungan untuk mendapatkan nilai dari kriteria investasi. Adapun metode yang digunakan dalam analisis kelayakan keuangan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. *Profitability Index* (PI)

Pemakaian metode *Profitability Index* ini caranya adalah dengan menghitung melalui perbandingan antara nilai sekarang (*present value*) dari rencana penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang dengan nilai sekarang dari investasi yang telah dilaksanakan (Umar, 2013:90)

Rumus :

$$PI = \frac{PV \text{ Kas Masuk}}{PV \text{ Kas Keluar}}$$

Kriteria :

- 1) $PI > 1$: usaha layak
- 2) $PI < 1$: usaha tidak layak

2. *Payback Period (PP)*

Menurut Kasmir dan Jakfar (2004: 155), metode Payback Period (PP) merupakan teknik penilain terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitunghan kas bersih (proceed) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100% menggunakan modal sendiri). Rumus yang digunakan dalam perhitungan Payback Period adalah sebagai berikut:

$$PP = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

Kriteria :

- c. $PBP >$ periode maksimum : usaha tidak layak
- d. $PBP <$ periode maksimum : usaha layak

HASIL PENELITIAN

Penjualan produk tahu dilakukan secara langsung serta didistribusikan oleh pedagang keliling dengan menggunakan sepeda motor ke sekitar daerah Krian dan Prambon. Sistem pemasaran ini dinilai efektif untuk memperluas daerah pemasaran, sehingga konsumen bisa memilih dan membeli tahu melalui pedagang keliling, apabila tidak dapat membeli ke kios penjualan langsung. Hasil produksi UD. Asal Lancar ini dibagi menjadi dua yaitu produk utama dan produk sampingan. Produk utama yang dihasilkan adalah tahu. Produk sampingan yang dihasilkan adalah ampas tahu (limbah padat) yang dijual ke peternak sebagai makanan ternak. Adapun harga ampas tahunya adalah sebesar Rp 5000,- per karung dengan volume 8-10 karung per hari.

Biaya investasi yang dibutuhkan untuk pengembangan usaha pembuatan tahu cukup besar. Biaya investasi ini meliputi biaya lahan dan bangunan, kendaraan, pembuatan sumur pompa, serta pembelian mesin giling. Dapat dilihat pada awal investasi biaya pembelian kendaraan merupakan biaya paling besar. Hal ini dikarenakan pendistribusian hasil produksi merupakan hal yang paling penting.

Biaya Invetasi Produksi Tahu		
Uraian	Jumlah	Harga (Rp)
Lahan dan Bangunan		150.000.000
Pompa	1 buah	50.000.000
Kendaraan	3 Buah	462.000.000
Mesin Giling	2 Buah	10.000.000
Total		672.000.000

Dengan asumsi umur ekonomis kendaraan, mesin giling dan pompa masing-masing selama 5 tahun. Namun penggantian terhadap kendaraan, mesin penggilingan dan pompa direncanakan pada tahun kedelapan.

Biaya variabel terdiri dari pembelian kedelai dan upah pekerja, bahan bakar kayu dan solar, transportasi, pemakaian listrik dan telepon, perbaikan dan pemeliharaan alat dan mesin.. Untuk produksi tahu digunakan ukuran jirangan dimana untuk menghasilkan tahu satu jirangan dibutuhkan bahan baku kedelai sebanyak 10 kg. Jirangan adalah istilah yang digunakan sebagai unit atau satuan per produksi tahu. Jirangan berdimensi 100 cm x 100 cm x 10 cm.. Pemberian upah dihitung berdasarkan banyaknya jirangan yang telah dihasilkan. Pekerja tukang kayu hanya terdapat satu orang setiap harinya yang bertugas hanya pada pagi hari sampai sore hari, dengan upah harian setiap harinya. Pada bagian timbang, mencuci dan menggiling terdapat dua orang setiap harinya dengan upah harian. untuk mendistribuksikan hasil produksi, terdapat tiga orang supir setiap harinya dengan upah harian.

Biaya total produksi dapat dihitung dengan menjumlahkan biaya tetap total dengan biaya variabel total. Diasumsikan tidak terjadi kenaikan harga dan bahan bakar selama umur proyek. Diketahui bahwa biaya tetap total sebesar Rp.

5,370,000/tahun dan biaya variabel sebesar Rp. 1,582,457,700/tahun, maka biaya total sebesar Rp. 1,587,827,700

Analisis kelayakan keuangan menggunakan *Profitability Index* (PI) dan *Payback Period* (PP). Analisis ini dilakukan dengan menggunakan komponen biaya pengeluaran dan pendapatan selama tiap tahun produksi. Dari penghitungan didapatkan nilai *Profitability Index* (PI) yang positif sebesar 3,89 %. Hal ini berarti proyek dikatakan menguntungkan, karena nilai *Profitability Index* (PI) > 1.

Metode *Payback Period* (PP) merupakan teknik penilain terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih (*proceed*) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100% menggunakan modal sendiri). Dari penghitungan didapatkan nilai *Payback Period* (PP) sebesar 1,59 tahun, karena nilai *Payback Period* (PP) \leq 10 tahun (*maximum payback periodnya*) atau *payback period* lebih pendek waktunya dari *maximum payback periodnya* (10 tahun), hal ini berarti usulan investasi dapat layak diterima.

Analisis aspek pemasaran membahas volume penjualan dan penentuan harga jual.

Analisis Volume penjualan

Volume penjualan dilihat dari jumlah unit yang diproduksi dikalikan dengan harga jual tahu dan ampas tahu. Diasumsikan total produksi tahu setiap tahunnya adalah 19093 jirangan selama umur proyek tahun ke 1. Dengan harga jual setiap jirangannya Rp. 105,000 dan penjualan ampas tahu sebesar Rp. 5,000/jirangan. Melihat volume penjualan tiap tahun yang selalu naik dari 19093 jirangan atau Rp. 2.100.230.000 pada tahun ke 1. jika dibandingkan dengan nilai investasi awal yang hanya bernilai Rp. 672.000.000 maka terdapat keuntungan sebesar 1.428.230.000 maka perusahaan ini layak dilakukan pengembangan pabrik baru.

Jumlah Produksi Rata-Rata Tiap Tahun

Tahun	Banyaknya Produksi (Jirangan)	Harga (Rp)	Ampas Tahu	Total Pendapatan
1	19093	2.004.765.000	95.465.000	2.100.230.000
2	19050	2.000.250.000	95.250.000	2.095.500.000
3	19007	1.995.735.000	95.035.000	2.090.770.000
4	18964	1.991.220.000	94.820.000	2.086.040.000
5	18921	1.986.705.000	94.605.000	2.081.310.000
6	18878	1.982.190.000	94.390.000	2.076.580.000
7	18835	1.977.675.000	94.175.000	2.071.850.000
8	18792	1.973.160.000	93.960.000	2.067.120.000
9	18749	1.968.645.000	93.745.000	2.062.390.000
10	18706	1.964.130.000	93.530.000	2.057.660.000
Jumlah	188995	19.844.475.000	944.975.000	20.789.450.000

Analisis Harga

Biaya pokok produksi didapatkan dari persamaan, yaitu biaya total produksi dibagi dengan volume produksi total. Diketahui biaya total sebesar Rp. 1,587,827,700 dan jumlah produksi sebanyak 19093 jirangan maka didapat biaya pokok produksi sebesar Rp. Rp 83,162/ jirangan.

Biaya pokok produksi sangat erat hubungannya dengan harga jual, karena menunjukkan keuntungan atau kerugian yang akan didapat. Untuk mengetahui apakah perusahaan mendapatkan keuntungan atau kerugian dapat digunakan nilai ratio. Nilai ratio disini adalah hubungan proporsi antara biaya pokok dan harga jual. Nilai ratio lebih dari satu (>1), berarti perusahaan mengalami kerugian, sedangkan bila nilai ratio kurang dari satu (<1), berarti perusahaan mendapatkan keuntungan, dan bila nilai ratio sama dengan satu ($=1$), berarti perusahaan dalam keadaan impas (Maiyasari, 2011:87).

Diketahui biaya pokok produksi tahu Rp 83,162/ jirangan, sedangkan harga jual ditetapkan Rp. 105,000/jirangan. Maka besar nilai ratio yang didapat adalah 0.80, karena nilai rasionya ≤ 1 maka ini berarti perusahaan mendapatkan keuntungan. Dengan asumsi harga penjualan dan biaya pokok tidak berubah selama umur proyek (10 tahun).

SIMPULAN

Aspek Keuangan

- 1) Nilai Profitability Index (PI) yang positif sebesar 3,89 %. Hal ini berarti proyek dikatakan menguntungkan, karena nilai Profitability Index (PI) > 1 .
- 2) Dengan menggunakan persamaan diatas didapatkan nilai Payback Period (PP) sebesar 1,59 tahun, karena nilai Payback Period (PP) ≤ 10 tahun (maximum payback periodnya) atau payback period lebih pendek waktunya dari maximum payback periodnya (10 tahun), hal ini berarti usulan investasi dapat layak diterima.

Aspek Pemasaran

- 1) Melihat jumlah volume penjualan tiap tahun yang selalu naik dari 19093 jirangan atau Rp. 2.100.230.000 pada tahun ke 1. jika dibandingkan dengan nilai investasi awal yang hanya bernilai Rp. 672.000.000 maka terdapat keuntungan sebesar 1.428.230.000 maka perusahaan ini layak dilakukan pengembangan pabrik baru.
- 2) Diketahui biaya pokok produksi tahu Rp 83,162/ jirangan, sedangkan harga jual ditetapkan Rp. 105,000/jirangan. Maka besar nilai ratio yang didapat adalah 0.80, karena nilai rasionya ≤ 1 maka ini berarti perusahaan mendapatkan keuntungan. Dengan asumsi harga penjualan dan biaya pokok tidak berubah selama umur proyek (10 tahun).

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Rianto, 2012, *Metodologi penelitian Sosial dan Hukum*, Granit, Ed. Kedua.
- Ahmad Subagyo. 2013. *Marketing In Busines*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Anoraga, P. & J. Sudantoko. 2012. *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Arikunto, Suharsimi. 2012. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Boarden, W.O. dkk. 2011. *Marketing Principles and Perspective*. New York: Mc Graw Hill.
- Haming, M & Salim Basalamah. 2013. *Studi Kelayakan Investasi: proyek dan bisnis*. Jakarta: PPM.
- Hawkins, Best & Coney. 2011. *Pemasaran*, Buku Satu, penerbit salemba empat, Jakarta.
- Ibrahim, M.Y. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Kardinata, A. 2011. *Akuntansi dan Analisis Biaya*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Kasmir & Jakfar. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Kotler, P dan Gary Amstrong. 2014. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Edisi 9. Alih Bahasa; Alexander Sindoro. PT Indeks, Jakarta.
- Marwan Asri. 2011. *Anggaran Perusahaan*, Buku 1, Penerbit BPFE Yogyakarta.
- Nurhayati. 2014. *Dasar-Dasar Pembelajaran Perusahaan*, edisi keempat, cetakan ketujuh. Yogyakarta: BPFE.
- Nurmalina R, Sarianti T, Karyadi A. 2011. *Studi Kelayakan Bisnis. Departemen Agribisnis* Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Saragih, F. 2014. *Pengaruh Penyuluhan terhadap pengetahuan dan sikap ibu tentang makanan sehat dan gizi seimbang*. Fakultas Kesehatan: Universitas Sumatra Utara Medan.
- Sarwono. 2011. *Membuat Tempe dan Oncom*. Jakarta: Penebar Swadaya.

- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Tjiptono, Fandy. 2012. *Brand Management and Strategy*. Edisi Keduabelas, Jilid I. Jakarta: Andy.
- Umar, Husein. 2015. *Studi Kelayakan Bisnis: Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis secara Komprehensif.*, Ed ke-2. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Winarno Surakhmad. 2011. *Pengantar Pengetahuan Pasar Modal*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.