

**ANALISIS KELAYAKAN PEMBUKAAN CABANG MEDICA SURABAYA DI KAWASAN
JATINANGOR DITINJAU DARI ASPEK PASAR, ASPEK TEKNIS, DAN ASPEK FINANSIAL**

**FEASIBILITY STUDY OF OPENING NEW BRANCH OF MEDICA SURABAYA IN JATINANGOR
REVIEWED BY MARKET ASPECT, TECHNICAL ASPECT, AND FINANCIAL ASPECT**

Ridho Gibran Iman Majid¹, Budi Praptono², Bobby Hera Sagita³

^{1,2,3}Prodi S1 Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri, Universitas Telkom

¹ridhogibran7@gmail.com, ²budipraptono@telkomuniversity.ac.id, ³bobyhs@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

Medica Surabaya merupakan usaha milik pribadi yang bergerak di bidang jasa penyedia alat – alat kesehatan yang telah didirikan sejak tahun 2009 dan terletak di Jalan Kedung Sroko Surabaya Jawa Timur. Pada pelaksanaan proses bisnisnya kinerja dari Medica Surabaya cukup baik dengan adanya peningkatan omzet di setiap tahunnya. Pemilik menginginkan peningkatan omzet penjualan di Bisnis alat kesehatannya dalam memperluas pasar dengan membuka cabang baru. Dengan membuka cabang di diharapkan pendapatan dapat meningkat, jangkauan pasar menjadi lebih luas, dan jumlah pelanggan bertambah. Pemilik ingin membuka cabang di kawasan Jatinangor dan menasar mahasiswa fakultas kedokteran Universitas Padjajaran sebagai konsumennya. Maka dari itu dilakukan analisis kelayakan pembukaan cabang Medica Surabaya dengan meninjau aspek pasar, aspek teknis dan aspek finansial. Analisis kelayakan mendapatkan hasil bahwa pendirian cabang Medica Surabaya pada kawasan jatinangor layak untuk didirikan dengan nilai NPV sebesar Rp 260.677.850, kemudian didapatkan nilai PBP sebesar 2,9 dan IRR sebesar 45% diaman nilai tersebut lebih besar dari MAAR yang telah ditetapkan yaitu 11%.

Kata Kunci : Analisis Kelayakan, NPV, IRR, PBP, MARR

Abstract

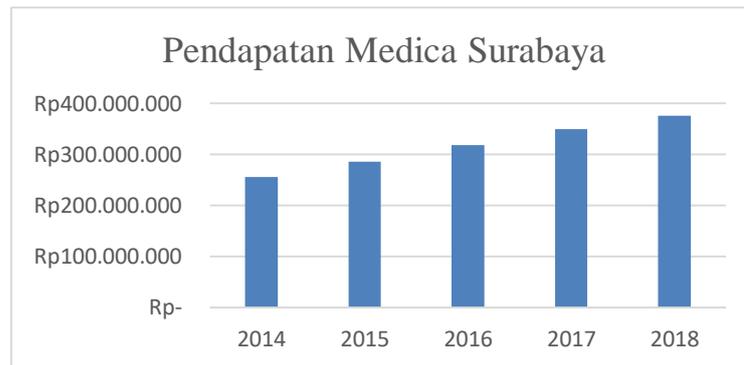
Medica Surabaya is a family-owned business that is engaged in providing medical equipment that has been established since 2009 and it located on Jalan Kedung Sroko Surabaya, East Java. In carrying out its business processes, the performance of Medica Surabaya was quite good with the increase of turnover every year. The owner wants to increase the sales turnover in his health equipment business in expanding the market by opening new branches. By opening a new branch, it is expected that revenues can increase, market reach will be wider, and the number of customers will increase. The owner wants to open a branch in the Jatinangor area and target students at the Padjadjaran University medical faculty as consumers. So from that carried out an analysis of the opening of the Medica branch of Surabaya by reviewing the market aspects, technical aspects and financial aspects. The feasibility analysis has the result that the establishment of the Surabaya Medica branch in the jatinangor area is feasible to be established with an NPV value of in the amount of Rp 260.677.850, then the PBP value of 2,9 year is obtained, and the IRR of 45% where the value is greater than the MAAR that has been set are 11%.

Key Word : Feasibility study, Medica Surabaya, NPV, PBP, IRR

1. Pendahuluan

Kebutuhan akan fasilitas alat untuk kesehatan di Indonesia semakin hari semakin meningkat seiring dengan perkembangan pelayanan kesehatan di Indonesia. Saat ini alat kesehatan merupakan salah satu bisnis yang menjanjikan khususnya di negara Indonesia. Menurut Kementerian Kesehatan (2012) diperkirakan kebutuhan akan alat kesehatan akan terus meningkat seiring dengan meningkatnya pengetahuan dan daya beli rakyat Indonesia. Perkembangan usaha dibidang alat kesehatan sangat pesat. Selain mempunyai fungsi untuk menyembuhkan, mendiagnosis dan mengatasi penyakit, alat kesehatan juga memiliki fungsi ekonomi. Menurut Kementerian Kesehatan (2014) pasar ini diprediksi akan tumbuh minimum 25%-30% ditahun 2014 dimana pada 2013 lalu tumbuh 20%-25%. Untuk negara maju pertumbuhan industri farmasi masih rendah hanya sekitar 3%, tetapi untuk negara berkembang seperti Indonesia pertumbuhan dapat mencapai 10% atau bahkan 15% hingga tahun 2015. Untuk melengkapi kebutuhan tersebut penyediaan alat kesehatan yang cukup sangat diperlukan agar dapat mendukung pelayanan dibidang kesehatan.

Medica Surabaya merupakan bisnis keluarga berupa retailer yang bergerak di bidang alat-alat kesehatan. Medica Surabaya telah beroperasi sejak tahun 2009. Prediksi kementerian kesehatan mengenai pertumbuhan pasar alat kesehatan terbukti dengan pendapatan dari Medica Surabaya yang meningkat setiap tahunnya.



Gambar 1.1 Omzet Medica Surabaya

Gambar diatas menunjukkan jumlah pendapatan Medica Surabaya dalam kurun waktu lima tahun. Dapat dilihat pendapatan mengalami kenaikan di setiap tahunnya. Bisnis Medica Surabaya memiliki potensi yang besar dengan melihat grafik omzet yang meningkat. Pemilik menginginkan peningkatan omzet penjualan di Bisnis alat kesehatannya dalam memperluas jangkauan pasar dengan membuka cabang baru di kota lain. Dengan membuka cabang baru di harapkan pendapatan dapat meningkat, jangkauan pasar menjadi lebih luas, dan jumlah pelanggan bertambah. Pemilik berencana untuk memperluas pasar ke Daerah Bandung.

Fakultas	Jumlah
Kedokteran S1	1028
Keperawatan S1	779
Pendidikan Dokter Gigi	512
Kedokteran Hewan	93

Tabel 1.1 Jumlah Mahasiswa fakultas kedokteran Universitas Padjajaran

Kawasan Jatinangor memiliki potensi yang baik untuk dijadikan tempat pembukaan cabang dari Medica Surabaya di karenakan terdapat Universitas Padjajaran dengan jumlah mahasiswa kedokteran terbanyak di kota Bandung dan fasilitas layanan kesehatan yang memadai oleh karena itu pemilik ingin membuka cabang di kawasan Jatinangor serta menyasar mahasiswa fakultas kedokteran Universitas Padjajaran sebagai pasar sasaran. Oleh karena itu dalam penelitian ini membahas mengenai kelayakan pembukaan cabang dari Medica Surabaya yang akan didirikan di Kawasan Jatinangor. Analisis kelayakan dari pembukaan cabang ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial.

2. Landasan Teori

2.1 Pengertian Analisis Kelayakan

Menurut (Kasmir & Jakfar, 2003) studi kelayakan bisnis merupakan kegiatan mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, untuk menentukan layak atau tidaknya usaha itu untuk dijalankan. Dalam menentukan kelayakan suatu bisnis terdapat beberapa indikator kelayakan yang digunakan pada penelitian ini adalah *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Pay Back Period* (PBP).

2.2 Net Present Value

Net Present Value (NVP) atau nilai bersih sekarang adalah perbandingan antara PV investasi dengan PV kas bersih. Selisih antara kedua nilai PV tersebut yang sering disebut dengan NVP. Rumus matematik yang biasa digunakan dalam menentukan NVP adalah sebagai berikut:

$$NPV = \sum PV \text{ kas bersih} - PV \text{ Investasi}$$

Berikut adalah kriteria keputusannya:

- $NVP > 0$, maka usulan investasi diterima;
- $NVP < 0$, maka usulan investasi ditolak

2.3 Internal Rate of Return

Metode *internal rate of return*, metode ini digunakan untuk mencari tingkat suku bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan dimasa yang akan datang dengan mengeluarkan investasi awal. Nilai IRR yang didapat akan dibandingkan dengan nilai MARR (*Minimum Attractive Rate of Return*) yaitu

nilai pengembalian minimum yang harus dicapai oleh seorang pengusaha untuk menilai kelayakan suatu proyek berdasarkan IRR. Pada penelitian ini nilai MARR ditentukan berdasarkan perhitungan *Weight Average Cost of Capital* (WACC) dan faktor risiko. Rumus matematik yang digunakan untuk menghitung IRR adalah sebagai berikut:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_2 - i_1)$$

Dimana:

- NPV1 = Net Present Value 1 pada tingkat suku bunga ke-1
 NPV2 = Net Present Value 2 pada tingkat suku bunga ke-2
 i1 = tingkat suku bunga 1
 i2 = tingkat suku bunga 2

Kriteria kelayakan berdasarkan metode IRR :

- Apabila $IRR >$ dari bunga pinjaman, maka investasi diterima;
- Apabila $IRR <$ dari bunga pinjaman, maka investasi ditolak.

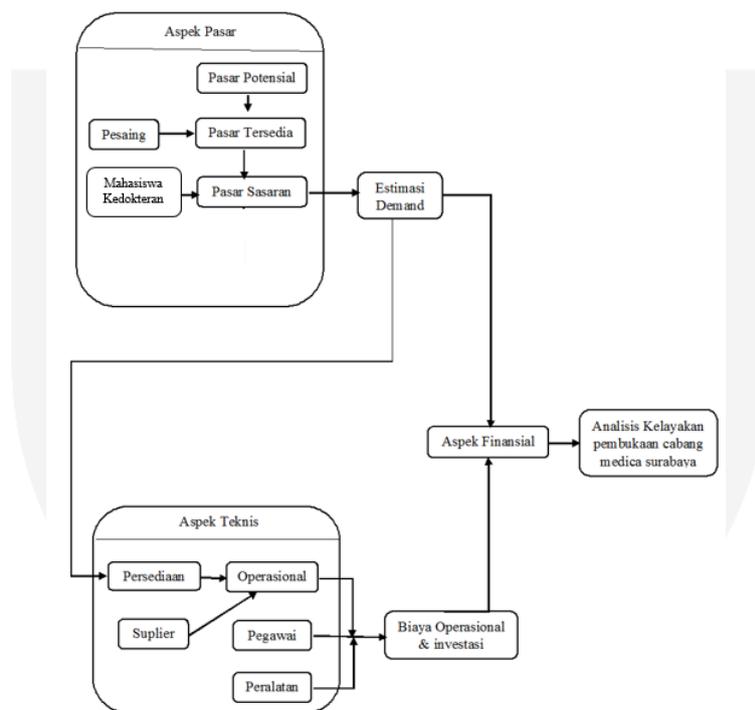
2.4 Pay Back Period

Metode payback period merupakan metode penilaian terhadap kurun waktu pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Penilaian ini dapat dilihat dari perhitungan perolehan kas bersih setiap tahun. Kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan (Kasmir & Jakfar, 2003)

$$PBP = \frac{Investasi}{Kas\ bersih/tahun} \times 1\ tahun$$

Semakin pendek jangka waktu pengembalian investasi, maka semakin baik suatu investasi.

2.5 Model Konseptual



Gambar 2.1 Model Konseptual

Berdasarkan gambar diatas, didapatkan informasi hubungan antara aspek yang ada dalam sebuah bisnis. Aspek tersebut adalah aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. Dalam hal ini, aspek pasar berfungsi memberikan informasi mengenai gambaran kondisi pasar yang didalamnya terdapat pasar potensial, pasar tersedia dan pasar sasaran serta pesaing usaha sejenis. Pasar potensial pada penelitian ini merupakan mahasiswa fakultas kedokteran Universitas Padjajaran. Selanjutnya aspek pasar akan memberikan informasi mengenai estimasi demand, kemudian dapat menentukan langkah selanjutnya yang akan diambil ada aspek teknis. Pada aspek teknis berisi mengenai kegiatan yang dilakukan untuk menjalankan bisnis beserta pihak yang berhubungan, jumlah kebutuhan sumber daya manusia dan peralatan. Aspek finansial menghasilkan *output* berupa biaya operasional, estimasi pendapatan, kebutuhan dana dan proyeksi keuangan. Mengingat apakah cabang Medica Surabaya layak untuk dijalankan atau tidak maka perlu untuk dilakukan analisis kelayakan. Analisis kelayakan dapat ditentukan dari hasil perhitungan nilai NPV, IRR dan PBP.

3. Metode Penelitian

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder yang masing-masing bersifat kuantitatif dan kualitatif. Pengumpulan data primer menggunakan wawancara dan observasi. Sedangkan pengumpulan data sekunder didapatkan dari data historical, penelitian terdahulu, jurnal, serta artikel yang relevan.

4. Hasil Dan Pembahasan

4.1 Aspek Pasar

1. Pasar Potensial

Pasar potensial merupakan sekumpulan orang (konsumen) yang mempunyai tingkatan minat tertentu terhadap penawaran pasar tertentu. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan terhadap beberapa mahasiswa kedokteran dari beberapa universitas di Indonesia menunjukkan bahwa setiap mahasiswa kedokteran memiliki kecenderungan yang sama dalam hal kepemilikan alat – alat kesehatan pribadi. Dengan memiliki alat – alat kesehatan pribadi membantu mahasiswa dalam belajar untuk menghadapi ujian dan untuk menunjang kegiatan ketika menjalani masa koas, Sehingga pasar potensial dari cabang Medica Bandung yang akan didirikan di Jatinangor adalah seluruh mahasiswa kedokteran dari Universitas Padjajaran yang berjumlah 1088 mahasiswa pada tahun 2019 dan mengalami peningkatan dengan presentase rata – rata sebesar 1,3 % setiap tahunnya yang didapatkan dari kenaikan jumlah mahasiswa kedokteran Universitas Padjajaran.

3. Pasar Tersedia

Pasar tersedia merupakan bagian dari pasar potensial yang memiliki kemampuan untuk membeli produk yang dijual oleh Medica Bandung. Jumlah pasar tersedia diasumsikan sebagai jumlah mahasiswa yang telah membeli berdasarkan data historical penjualan dari Medica Surabaya. Setelah merekap jumlah penjualan dari produk yang akan dijual pada Medica Bandung dan mengalikan dengan jumlah mahasiswa kedokteran Universitas Airlangga yang merupakan pasar sasaran dari Medica Surabaya di dapatkan presentase penjualan untuk masing – masing produk. Presentase penjualan produk digunakan untuk mengetahui jumlah pasar tersedia Medica Bandung dengan mengalikan terhadap jumlah mahasiswa Kedokteran Universitas Padjajaran sehingga didapatkan jumlah pasar tersedia untuk masing – masing produk adalah sebagai berikut :

Tabel.4.1 Jumlah Pasar Tersedia

Tahun/jumlah	2020
jas dokter	1651
stetoskop	329
tensimeter	643
termometer	407

4. Pasar Sasaran

Pasar sasaran merupakan bagian dari pasar tersedia yang akan ditentukan oleh perusahaan sesuai dengan kebijakan perusahaan. Medica Bandung merupakan cabang yang akan didirikan dan baru akan beroperasi sehingga memungkinkan jika presentase penjualan lebih rendah dari toko Medica Surabaya yang telah beroperasi lebih dari 5 tahun akan tetapi kondisi pasar Medica Surabaya sedikit berbeda dengan kondisi pasar Medica Bandung yang ada di Jatinangor. Medica Surabaya memiliki pesaing usaha sejenis dalam jarak 300m yang menjual produk – produk yang dijual oleh Medica Surabaya, sedangkan Medica Bandung dapat dianggap tidak memiliki pesaing dikarenakan berdasarkan studi lapangan yang telah dilaksanakan usaha sejenis dikawasan Jatinangor tidak menjual produk – produk yang dijual oleh Medica Bandung. Berdasarkan factor diatas perusahaan menetapkan presentase pasar sasaran sama dengan pasar tersedia.

4.2 Aspek Teknis

1) Sumber Daya Manusia

Berdasarkan wawancara dengan pemilik dari Medica Surabaya telah ditetapkan jika cabang Medica Bandung yang akan dibuka membutuhkan dua orang pekerja yang akan bertanggung jawab untuk melayani konsumen, mencatatat penjualan, dan memberikan informasi barang persediaan kepada pemilik pada setiap *shift* nya serta menyetorkan hasil penjualan perhari melalui ATM. Penentuan kebutuhan pekerja juga didasarkan pada jumlah varian produk yang dijual Medica Bandung pada periode awal tidak sebanyak Medica Surabaya yang telah beroperasi selama sepuluh tahun.

2) Lokasi

Dalam mendirikan cabang Medica Surabaya, pemilik akan menyewa bangunan berbentuk rumah toko. Pemilihan lokasi dilakukan dengan menggunakan metode *factor rating* yang diperlihatkan pada table V.1

Tabel IV.1 Alternatif Lokasi

Faktor	Wt	Jl. Raya Jatinangor no.187		Jl. Raya Jatinangor no.239		Jl. Raya Jatinangor no.254	
		Score	Wtd	Score	Wtd	Score	Wtd
Jarak dengan konsumen	0,3	100,00	30,00	45,45	13,64	41,67	12,50
Harga Sewa	0,3	44,00	13,20	100,00	30,00	100,00	30,00
Luas Bangunan	0,25	33,33	8,33	100,00	25,00	75,00	18,75
Fasilitas	0,15	100,00	15,00	50,00	7,50	100,00	15,00
Total	1,00		66,53		76,14		76,25

Berdasarkan perhitungan menggunakan metode *factor rating* yang mempertimbangkan faktor jarak dengan konsumen, harga sewa bangunan, dan fasilitas lokasi didapatkan dengan alamat Jl. Raya Jatinangor no.254 yang terpilih menjadi lokasi untuk cabang Medica Bandung dengan nilai tertinggi.

4.3 Aspek Finansial

1. Analisis NPV (*Net Present Value*)

Dengan menggunakan metode *Net Present Value* yang menyatakan nilai uang saat ini dari periode yang berjalan yaitu lima tahun, diperoleh NPV sebesar Rp 260.677.850. Dikarenakan nilai NPV di akhir tahun investasi > 0 maka jika dilihat dari segi investasi pembukaan Cabang Medica Bandung layak untuk dijalankan.

2. Analisis IRR (*Internal Rate of Return*)

IRR merupakan indikator suatu usaha dapat dikatakan layak untuk dijalankan apabila IRR lebih besar dari MARR (Minimum Attractive Rate of Return) yaitu tingkat pengembalian minimum yang diinginkan oleh pemilik Medica Bandung yang dihitung dengan menggunakan metode WACC dengan memperhitungkan suku bunga bank di tahun 2019 dan pajak penghasilan. Dari perhitungan didapatkan nilai MARR sebesar 11% dan Nilai IRR yang didapat untuk periode investasi selama lima tahun adalah 45%. Sehingga dapat diartikan jika pembukaan Cabang Medica Bandung layak untuk didirikan.

3. Analisis PBP (*Payback Period*)

Analisis menggunakan metode *Payback Period* bertujuan untuk mengetahui berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk pengembalian modal atau investasi awal. Dengan menggunakan estimasi arus kas didapatkan waktu yang dibutuhkan untuk pengembalian modal adalah selama 2,9 tahun sejak bisnis dijalankan. Pada pertengahan bulan ke sepuluh tahun ke dua arus kas telah menunjukkan hasil positif sehingga dapat dikatakan layak dikarenakan waktu pengembalian lebih kecil dari waktu investasi yang ditentukan yaitu lima tahun.

4.4 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas dapat digunakan untuk mengantisipasi keadaan yang tidak diinginkan akibat perubahan faktor terkait dalam proses bisnis cabang Medica Surabaya. Penelitian ini menganalisis sensitivitas dari perubahan jumlah permintaan dan perubahan harga jual produk.

Tabel 4.1 Penurunan Jumlah Permintaan

Presentase	NPV	PBP	IRR	MARR
Awal	Rp 260.677.850	2,9	45%	11%
5%	Rp 145.165.648	4,3	30%	
11,5%	-Rp 5.000.213	5,04	10%	

Tabel 4.1 menunjukkan dampak dari perubahan jumlah permintaan terhadap nilai NPV, apabila jumlah permintaan mengalami penurunan sebesar 11,5% dari jumlah permintaan awal, maka didapatkan nilai NPV < 0 . Ini menunjukkan bahwa variable permintaan berpengaruh terhadap nilai investasi dan penurunannya tidak boleh mencapai angka 11,5%.

Tabel 4.2 Kenaikan Biaya Produk

Presentase	NPV	PBP	IRR	MARR
Awal	Rp 260.677.850	2,9	45%	11%
5%	Rp 181.239.888	4,1	35%	
16,5%	-Rp 1.467.423	5,01	11%	

Berdasarkan perhitungan sensitivitas dari variabel biaya produk apabila biaya produk mengalami kenaikan sebesar 16,5% akan mengakibatkan nilai NPV berubah menjadi < 0 dimana nilai tersebut membuat investasi tidak layak untuk dijalankan. Ini menunjukkan bahwa kenaikan biaya produk berpengaruh terhadap nilai investasi dan kenaikannya tidak boleh mencapai angka 16,5%.

4.5 Analisis Risiko

Terdapat beberapa faktor dari risiko bisnis yang memungkinkan terjadi pada Medica Surabaya dengan presentase sebesar 10,6%. Kemudian presentase faktor tersebut ditambahkan dengan nilai MARR sebesar 11% menjadikan nilai sebesar 21,6% sehingga menghasilkan jumlah IRR sebesar 45% dengan nilai NPV sebesar Rp. 139,955,782 serta PBP selama 3,5 tahun. Dari hasil perhitungan tersebut cabang Medica Surabaya masih layak untuk didirikan.

5. Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian Analisis Kelayakan Pembukaan Cabang Medica Surabaya di Kawasan Jatinangor ditinjau dari Aspek Pasar, Aspek Teknis, dan Aspek Finansial adalah sebagai berikut :

- Aspek Pasar
Jumlah permintaan yang didapatkan dari pasar potensial, pasar tersedia, dan pasar sasaran untuk masing – masing produk adalah sebagai berikut :
 - Jas Dokter = 147,88% atau 1651 mahasiswa per tahun.
 - Stetoscope = 29,44% atau 329 mahasiswa per tahun.
 - Tensimeter = 57,53% atau 643 mahasiswa per tahun.
 - Termometer = 36,39% atau 407 mahasiswa per tahun.
- Aspek Teknis
Jumlah tenaga kerja, peralatan yang dibutuhkan, serta lokasi sudah mendukung untuk memenuhi permintaan, sehingga pembukaan cabang Medica Surabaya di kawasan Jatinangor layak untuk dijalankan.
- Aspek Finansial
Hasil perhitungan dari aspek finansial adalah sebagai berikut :

Internal Rate of Return	=	56%
Net Present Value	=	Rp 367.271.348
Payback Period	=	2,3 Tahun

Total modal usaha yang dibutuhkan untuk membuka cabang Medica Surabaya adalah sebesar Rp 197.838.620 pembukaan cabang Medica Surabaya di kawasan Jatinangor layak untuk dilaksanakan.
- Analisis Sensitivitas dan Resiko
 - Penurunan jumlah permintaan tidak boleh lebih dari 11,5%.
 - Peningkatan biaya produk tidak boleh lebih dari 16,5%.
 - Dengan resiko yang ada investasi masih layak untuk dijalankan.

5.2 Saran

Bagi Pemilik :

- Berdasarkan analisis sensitivitas, permintaan sangat berpengaruh terhadap kelayakan sehingga promosi yang intensif sangat diperlukan untuk meningkatkan pengetahuan tentang keberadaan toko alat kesehatan.
- Berdasarkan perhitungan kelayakan dengan produk jas dokter, stetoskop, tensimeter, dan termometer investasi telah layak untuk dilakukan sehingga pemilik dapat menambahkan jenis produk yang dijual sesuai dengan kebutuhan dan kurikulum mahasiswa kedokteran unpad untuk mendapatkan tingkat keuntungan yang lebih besar.

Bagi penelitian selanjutnya :

- Dapat menambahkan layanan kesehatan kedalam aspek pasar sehingga pasar menjadi lebih luas.
- Dapat mengumpulkan data-data primer dan sekunder lebih banyak sehingga lebih akurat dan dapat menjadi bahan perbandingan dalam melakukan penelitian.

Daftar Pustaka

1. Anwar, H. (2016). Hasil Penelitian: Angka Pertumbuhan Mahasiswa Prodi Manajemen Pendidikan Islam Lima Tahun. *Proyeksi Kebutuhan Dosen Prodi Manajemen Pendidikan Islam*, 18.
2. Biro Komunikasi dan Pelayanan Masyarakat, K. K. (2014, Juni 12). Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. Retrieved from depkes.go.id: <http://www.depkes.go.id/article/view/13010100001/profil-visi-dan-misi.html>
3. Hanafi, M. M. (2004). *Manajemen Keuangan Edisi 1*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
4. Husnan, S., & Muhammad, S. (2005). *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: UPP AMP YKN.
5. Kasmir, & Jakfar. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
6. Kementerian Riset, T. d. (2018, September 17). *forlapdikti*. Retrieved from Pangkalan Data Perguruan Tinggi: <https://forlap.ristekdikti.go.id/>
7. Keuangan, M. (2009). *Indonesia Patent No. 96/PMK.03/2009*.
8. Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen Pemasaran edisi 12 jilid 1*. Jakarta: PT Indeks.
9. Michael, L., & Weitz, B. (2011). *Retailing Management Edisi 8*. United State: McGraw-Hill Education.
10. Maretha, E. L., Harcahyo, B., Kusumaningrum, L., & Nugraheni, Y. L. (2008). *Akuntansi Dasar 1 Ringkasan Teori dan Soal*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
11. Suryana. (2006). *Kewirausahaan Pedoman Praktis : Kiat dan Proses Menuju Sukses Edisi 3*. Jakarta: Salemba.
12. Sutojo, S. (2000). *Studi Kelayakan Proyek*. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo.
13. Umar, H. (2003). *Studi Kelasyakan Bisnis : teknik menganalisis kelayakan rencana bisnis secara komprehensif*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.