

# BIMBINGAN TEKNIS ANALISIS KELAYAKAN BISNIS BAGI PEMILIK INDUSTRI KECIL MENENGAH (IKM) PASURUAN MELALUI PROGRAM INTERAKTIF BISNIS

Barotun Mabaroh<sup>1</sup>, M. Hengki Riawan Putra<sup>2</sup>, Sugianti<sup>3</sup>,  
Ilmiyatur Rosidah<sup>4</sup>, Ratna Harum Sari<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup> Universitas PGRI Wiranegara Pasuruan, Indonesia

Email: barotunmabaroh@yahoo.com<sup>1</sup>, hengkiputra9@gmail.com<sup>2</sup>,  
sugiantiuniwara@gmail.com<sup>3</sup>, ilmirosidah37@gmail.com<sup>4</sup>,  
ratnakamil018@gmail.com<sup>5</sup>

**Abstrak:** Sebelum dan dalam proses menjalankan sebuah bisnis, sangat penting untuk melakukan analisis tentang layak atau tidaknya bisnis yang dibangun serta dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal pada batas waktu yang ditentukan. Akan tetapi, banyak dari calon maupun pemilik Industri Kecil Menengah (IKM) di Pasuruan yang mengabaikan tahapan analisis bisnis tersebut. Guna meningkatkan kesadaran akan pentingnya analisis bisnis ini, maka tim pengabdian mengadakan Bimbingan Teknis (Bimtek) Analisis Bisnis melalui program Interaktif Bisnis dengan mitra Pusat Pengembangan Bisnis (P2B), Universitas PGRI Wiranegara. Bimtek ini telah berhasil diikuti oleh 29 peserta baik dari calon maupun pemilik IKM di Pasuruan. Para peserta dari bimtek ini mendapatkan wawasan analisis bisnis dimulai dari tahap Penemuan Ide Bisnis hingga Pelaksanaan Operasional Bisnis. Metode analisis yang diberikan dalam bimtek ini di antaranya Payback Periods, Net Present Value, Internal Rate Return. Program pengabdian ini dapat diklaim sukses dengan melihat antusiasme yang tinggi selama proses bimtek dan peningkatan wawasan bisnis dari peserta pasca program yang diketahui melalui angket Google. Namun, tim pengabdian perlu mengembangkan praktik keberlanjutan agar para peserta tidak sekedar mendapatkan wawasan tentang analisis bisnis saja tetapi juga berkomitmen untuk menerapkannya dalam menjalankan bisnis yang dikelola.

**Kata kunci:** Analisis Kelayakan, Bimbingan Teknis, Interaktif Bisnis

## Pendahuluan

Sebuah bisnis sangat membutuhkan analisis kelayakan agar dapat mengambil keputusan yang tepat guna meningkatkan kualitas bisnis secara berkesinambungan. Hasil analisis kelayakan bisnis dapat berfungsi sebagai laporan, pedoman, dan bahan

pertimbangan untuk merintis dan mengembangkan usaha atau melakukan investasi baru.<sup>1</sup> Analisis kelayakan bisnis tidak hanya bermanfaat bagi pelaku bisnis saja tapi juga bagi penanam modal. Pasalnya, analisis kelayakan bisnis dapat memberikan gambaran mengenai prospek bisnis dan tingkat manfaat atau untung yang akan diperoleh sehingga dapat menjadi dasar dalam pengambilan keputusan investasi pada suatu bisnis.

Saat suatu bisnis dijalankan tanpa adanya tahapan analisis kelayakan akan dapat memunculkan beragam resiko dan ketidakpastian bisnis sehingga menimbulkan minimnya kepercayaan dari penanam modal ataupun lembaga keuangan yang sebenarnya dapat membantu operasional suatu bisnis.<sup>2</sup> Bahkan, jika analisis kelayakan bisnis diabaikan, maka akan memunculkan banyak masalah potensial yang tidak teridentifikasi dan mengganggu pengoperasian usaha serta memicu collapse. Oleh karena itu, kemampuan dalam menganalisis kelayakan bisnis akan dapat menghindari resiko kerugian, dan memudahkan perencanaan, pelaksanaan operasional, pengawasan serta pengendalian suatu usaha.<sup>3</sup> Namun pada kenyataannya, banyak dari calon maupun pelaku usaha yang mengabaikan tahapan analisis bisnis tersebut, terutama bagi pemilik industri kecil dan menengah (IKM) di Pasuruan.

Berdasarkan argumentasi di atas, maka tim pengabdian mengadakan Bimbingan Teknis (Bimtek) Analisis Kelayakan Bisnis melalui program Interaktif Bisnis bekerjasama dengan Pusat Pengembangan Bisnis (P2B), Universitas PGRI Wiranegara guna meningkatkan kesadaran akan pentingnya analisis kelayakan bisnis bagi sebuah usaha. Melalui program bimtek ini, tim pengabdian berharap agar para peserta dapat memiliki peningkatan wawasan tentang analisis kelayakan bisnis dan menerapkannya untuk menumbuhkan giat usaha yang lebih terukur dan berkembang.

Industri Kecil dan Menengah (IKM) memiliki peranan penting dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia. Oleh karena itu, prioritas pelaksanaan pengabdian kepada pelaku usaha adalah agar mereka semakin paham dan mengerti

---

<sup>1</sup> Dadang Husen Sobana, *Studi Kelayakan Bisnis* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2018), 24.

<sup>2</sup> Lilis Sulastris, *Studi Kelayakan Bisnis untuk Wiransaha* (Bandung: LaGood's Publishing, 2016), 19.

<sup>3</sup> Reza Nurul Ichsan, Lukman Nasution, dan Sarman Sinaga, *Studi Kelayakan Bisnis (Business Feasibility Study)* (Medan: CV. Manhaji, 2019), 275.

akan pentingnya inovasi untuk peningkatan bisnisnya.<sup>4</sup> Akan tetapi, jarang IKM yang dapat menunjukkan perkembangan dan dampak ekonomi yang signifikan terhadap kemajuan usahanya melalui analisa yang tepat. Noer dkk (2020) menyatakan perlu adanya kegiatan pengabdian seperti metode penyuluhan, sosialisasi, diskusi serta bimbingan teknis untuk memfasilitasi IKM agar memiliki kemampuan analisis usaha sehingga dapat mengembangkan usahanya dengan lebih baik.<sup>5</sup>

Selain itu, bimbingan teknis (Bimtek) perlu diselenggarakan untuk membantu peningkatan kualitas dan manajemen dalam mengembangkan usaha termasuk dalam bidang kesehatan.<sup>6</sup> Pelaksanaan pengabdian dengan bimtek juga dapat menciptakan SDM yang handal dalam mengelola IKM terkhusus Bumdes sebagaimana pengabdian yang telah dilakukan oleh Sulaeman dkk yakni Bimbingan Teknis Analisis Kelayakan Bisnis Dan Penyusunan Proposal Usaha BUM Desa Di Kabupaten Gorontalo.<sup>7</sup>

Berdasarkan beberapa kegiatan pengabdian yang telah dijabarkan di atas, maka tim pengabdian di sini berkomitmen untuk menyelenggarakan Bimbingan Teknis Analisis Kelayakan Bisnis Bagi Pemilik Industri Kecil Menengah (IKM) Pasuruan Melalui Program Interaktif Bisnis.

## **Metodologi Pengabdian**

Pelaksanaan pengabdian melalui Bimbingan Teknis (Bimtek) Analisis Kelayakan Bisnis dilaksanakan dengan beberapa langkah. Pertama, tim pengabdian melakukan analisis pendahuluan terkait kebutuhan atas topik pembahasan tentang bisnis yang sangat penting untuk diberikan. Dengan mempertimbangkan konteks dan

---

<sup>4</sup> Istianatul Chusniyah, dan Nilna Fauza, “Pelatihan Digital Marketing Bagi Pelaku UMKM sebagai Upaya Peningkatan Pemasaran di Masa Pandemi Bagi Masyarakat”, *Khidmatuna: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, vol. 2, no. 2 (Mei, 2022); 140. <https://doi.org/10.54471/khidmatuna.v2i2.1582>

<sup>5</sup> Irmayani Noer, dkk., “Bimtek Kelayakan Usaha dan Pemasaran Aneka Olahan Singkong sebagai Pangan Alternatif di Desa Hujan Mas Kecamatan Abung Barat Kabupaten Lampung Utara”, *Jurnal Pengabdian Nasional*, vol. 1, no. 1 (Agustus, 2020); 47. <https://jurnal.polinela.ac.id/JPN/article/view/1641>

<sup>6</sup> Ramdany, Ridwan Saleh, Samukri, Maria Suryaningsih, Susi Susilawati, dan Ahmad Darda, “Peningkatan Pemahaman Penyusunan Kelayakan Bisnis (Feasible Study) di Rumah Sakit Islam Sukapura Jakarta Utara”, *Dikmas: Jurnal Pendidikan Masyarakat dan Pengabdian*, vol. 2, no. 4 (Desember, 2022); 1220.

<sup>7</sup> Agus Sunarya Sulaeman, Muhammad Syahrul Fuady, Muhammad Heru Akhmadi, dan Irwan Suliantoro, “Bimbingan Teknis Analisis Kelayakan Bisnis dan Penyusunan Proposal Usaha BUM Desa di Kabupaten Gorontalo”, *Diklat Review: Jurnal Manajemen Pendidikan dan Pelatihan*, vol. 6, no. 3 (Desember, 2022); 322.

situasi pandemi yang memberi dampak signifikan pada dunia bisnis, maka topik Analisis Kelayakan Bisnis dipilih agar menjadi wawasan untuk dapat mempertahankan atau bahkan membuka bisnis baru bagi para calon dan pelaku bisnis.

Langkah kedua, tim pengabdian bersama mitra yaitu Pusat Pengembangan Bisnis (P2B), Universitas PGRI Wiranegara melakukan beberapa persiapan di antaranya yaitu penetapan narasumber, waktu, dan tempat pelaksanaan. Tim pengabdian juga membuat pamflet kegiatan yang disebar melalui media sosial serta menerima pendaftaran calon peserta melalui Whatsapp. Berikutnya, tim pengabdian juga melakukan koordinasi bersama Pusat Pengembangan Bisnis (P2B), Universitas PGRI Wiranegara terkait hal teknis dan non teknis lainnya seperti setting tempat acara dan susunan acara.

Langkah ketiga, pelaksanaan Bimbingan Teknis (Bimtek) Analisis Bisnis secara luring pada hari Rabu tanggal 28 Juli 2021 dari pukul 08.00 hingga 12.00 WIB. Berdasarkan data registrasi, tim pengabdian mendapatkan respon yang sangat positif dari calon peserta bimtek yaitu dengan 119 pendaftar. Akan tetapi, mengingat kewajiban untuk menerapkan kebijakan PPKM Level 3 di Kota Pasuruan maka tim pengabdian menyeleksi kembali para peserta dengan kuota maksimal 25%. Sehingga, bimtek hanya dapat diikuti oleh 29 peserta. Langkah keempat, tim pengabdian melakukan evaluasi dan melaporkan hasil kegiatan pengabdian dalam bentuk artikel pengabdian.

### **Diskusi-Hasil**

Sebelum pelaksanaan kegiatan Bimbingan Teknis Analisis Kelayakan Bisnis Bagi Mahasiswa dan IKM Kota Pasuruan Melalui Program Interaktif Bisnis, tim pengabdian bersama mitra P2B telah membuat pamflet kegiatan sebagaimana gambar berikut:



Gambar 1. Pamflet Kegiatan

Kegiatan telah berhasil dilaksanakan pada hari Rabu tanggal 28 Juli 2021. Kegiatan tersebut diselenggarakan di Gedung Serbaguna Lantai 2, Universitas PGRI Wiranegara. Ada 109 calon peserta yang telah mendaftar untuk mengikuti Bimtek Analisis bisnis ini, tetapi hanya 29 peserta diperkenankan untuk ikut karena kebijakan dan aturan Satgas Covid 19 pada PPKM Level III. Keputusan ini diambil sesuai dengan Instruksi Menteri Dalam Negeri Nomor 35 Tahun 2021 tentang Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat Level 4, Level 3, dan Level 2, Corona Virus Disease 2019 di Wilayah Jawa dan Bali di mana pelayanan publik yang tidak bisa ditunda pelaksanaannya diberlakukan maksimal 25% partisipan dengan protokol kesehatan secara ketat.

Tim pengabdian juga merancang *rundown* acara pelaksanaan bimtek dimulai dari proses *check in* peserta hingga *mini exhibition* sebagaimana pada tabel berikut

No	Jam	Kegiatan
1	08.00-08.30	Check in peserta
2	08.30-08.45	Pembukaan
3	08.45-09.00	Sambutan Kepala Pusat Pengembangan Bisnis Barotun Mabaroh, SS,M.Pd
4	09.00-09.15	Sambutan Rektor Universitas PGRI Wiranegara, Dr. Daryono, M.Pd
5	09.15-09.45	Materi 1 Sinergi IKM dan Akademisi Oleh Dr. Lestari Setyowati, M.Pd

		(Universitas Negeri Malang)
4	09.45-10.15	Materi 2 Analisa Kelayakan Investasi Usaha Oleh M. Hengki Riawan P,ST, SH, MT,MM (Universitas PGRI Wiranegara)
5	10.15-10.30	Q & A (Open Discussion)
6	10.30-11.00	Penutupan & Foto Bersama
7	11.00-12.00	<i>Mini Exhibition</i>

Tabel 1. Rundown Acara

Sebelum memberikan bimbingan teknis dalam analisis kelayakan usaha oleh bapak M. Hengki Riawan P,ST, SH, MT,MM, tim memutuskan untuk memberikan pemaparan tentang Sinergi IKM dan Akademisi mengingat potensi kedua belah pihak untuk mendapatkan manfaat mutualis dalam upaya melaksanakan tri darma perguruan tinggi dan pengembangan usaha IKM.

Bimbingan Teknis Analisis Kelayakan Bisnis Bagi Mahasiswa dan IKM Kota Pasuruan yang sebelumnya juga akan dimeriahkan dengan pameran produk terpaksa diganti dengan *mini exhibition* demi keamanan dan kesehatan setiap peserta. 29 peserta yang berhasil mengikuti kegiatan ini berasal dari berbagai kalangan sesuai yang tertera pada diagram 1 berikut

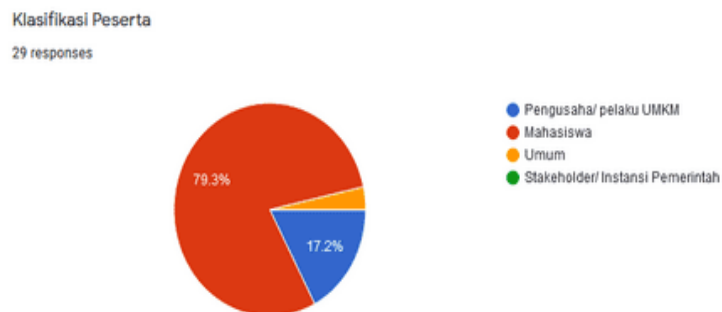


Diagram 2. Klasifikasi Peserta

Perbedaan latar klasifikasi peserta juga menunjukkan ekspektasi keikutsertaan yang beragam. Diagram 2 berikut menunjukkan prosentasi yang berbeda untuk tiap ekspektasi peserta

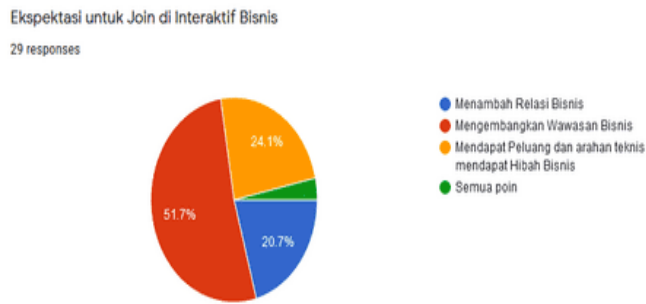


Diagram 3. Ragam Ekspektasi Peserta

Kegiatan ini berhasil mendapatkan respon positif dari seluruh peserta. Terutama, peserta mendapatkan pengetahuan, motivasi, dan semangat untuk menambah relasi dan wawasan bisnis. Respon dan harapan peserta kegiatan ini terekam melalui Google Form dengan link <https://forms.gle/jhvVvSp6giYJUwAC7>.

Tim pengabdian telah melaksanakan program Interaktif Bisnis yang dikemas sebagai kegiatan bimtek dengan topik Analisis Kelayakan Bisnis. Bimtek ini diperuntukkan bagi mahasiswa dan IKM Kota Pasuruan. Bimtek ini dilaksanakan secara luring atau tatap muka meski dengan pembatasan dan pemberlakuan protokol kesehatan yang ketat. Pelaksanaan bimtek secara luring ini didasari pada temuan dan saran para peserta program Interaktif Bisnis sebelumnya yang notabene dilakukan secara daring. Namun, jaringan internet kerap menjadi kendala peserta untuk dapat menyimak diskusi tentang bisnis dengan baik.<sup>8</sup> Sehingga, pelaksanaan secara luring akan lebih dapat memberikan semangat dan motivasi bagi peserta untuk saling bertukar pemikiran dan bekerjasama dalam mengembangkan usaha masing-masing.

<sup>8</sup> Mabaroh, Barotun, Nunuk Indarti, Dies Nurhayati, dan Ana Ahsana El. "Program Interaktif Bisnis Sebagai Strategi Motivasi Kewirausahaan di Masa Pandemi Covid 19", *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, vol. 1, no. 1 (2022); 102.



Gambar 4. Suasana Pelaksanaan Bimtek

Mengingat target peserta bimtek berasal dari IKM Kota Pasuruan, maka pembahasan tentang Sinergi kampus dan UMKM dapat membuka peluang kerja sama antara kampus dan UMKM untuk meningkatkan jangkauan pasar masing-masing dan mengeskalisasi mutu yang ditawarkan. Berikutnya, tim pengabdian memberikan pembahasan analisis kelayakan bisnis yang ditinjau dari aspek hukum, sosial ekonomi, dan budaya. Analisis kelayakan bisnis dalam aspek hukum menyangkut semua legalitas rencana bisnis yang akan dilaksanakan sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku. Kepekaan dan kemauan untuk memiliki legalitas usaha berperan sangat penting bagi IKM agar dapat bersaing di pasar bebas.<sup>9</sup>

Suatu bisnis harus ditinjau dari sisi legalitas lokasi berarti apakah bisnis diperbolehkan atau tidak untuk dijalankan di sebuah area tertentu mengingat proses produksi ataupun operasional usaha pasti akan memberi dampak terhadap masyarakat sekitar dan lingkungan. Selain ijin lokasi, sebuah bisnis yang layak harus memiliki akte pendirian perusahaan dari notaris setempat atau keterangan hukum ijin berusaha lainnya seperti NIB, IUMK, SIUP, Sertifikat produk, dan sebagainya.<sup>10</sup>

Sedangkan, sebuah bisnis dari aspek sosial ekonomi dan budaya tidak akan terlepas dari dampak yang diberikan kepada masyarakat dan lingkungan sekitar. Dari sisi budaya, keberadaan bisnis berdampak terhadap kehidupan masyarakat, kebiasaan

<sup>9</sup> Heri Kusmanto dan Warjio, "Pentingnya Legalitas Usaha Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah", *Jupis: Jurnal Pendidikan Ilmu-Ilmu Sosial*, vol. 11, no. 2 (Desember, 2019); 324.

<sup>10</sup> Nurma Yuwita, Sri Astutik, Siti Badriyatul, dan Sri Rahayu, "Pendampingan Legalitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah melalui Sistem Online Single Submission di Desa Lemahbang Kecamatan Sukorejo", *Khidmatuna: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 2, no. 1 (Juli, 2021); 43.

adat setempat, dan lain-lain. Sedangkan dari sudut ekonomi, seperti seberapa besar tingkat pendapatan per kapita penduduk akibat sebuah usaha.

Analisis kelayakan bisnis dapat berorientasi pada profit maupun pada non-profit. Akan tetapi, metode analisis kelayakan bisnis yang diberikan melalui bimtek ini terbatas pada metode analisis kelayakan bisnis yang berorientasi pada profit atau laba usaha.<sup>11</sup> Hal ini dikarenakan target peserta pada bimtek ini adalah IKM Kota Pasuruan yang secara eksplisit membutuhkan tahapan pengembangan usaha melalui metode kelayakan bisnis yang berorientasi pada laba sebelum nantinya menjadi usaha maju yang memiliki orientasi majemuk. Metode analisis kelayakan bisnis dengan orientasi laba di antaranya yaitu:

1. *Payback Period*

Payback Period merupakan metode analisis kelayakan bisnis yang mengamati waktu yang dibutuhkan oleh suatu usaha untuk memperoleh kembali modal awalnya. Dalam kata lain, Payback period dapat digunakan sebagai takaran risiko kerugian secara gamblang.<sup>12</sup> Meski demikian, tidak semua calon pengusaha dan pelaku IKM mampu menerapkan teknik penganggaran modal yang telah direncanakan. Bahkan banyak pelaku IKM yang memiliki sistem manajemen dan kontrol internal yang lemah.<sup>13</sup> Para IKM jarang memperhatikan proses analisis dengan menghitung lama periode yang diperlukan untuk mengembalikan uang yang telah digunakan untuk usaha dari aliran kas masuk (Proceeds) tahunan. Padahal, apabila jumlah proceeds setiap tahunnya sama maka Payback Period (PP) dari suatu investasi dapat dihitung dengan cara membagi jumlah investasi (outlays) dengan proceeds tahunan. Rumus yang digunakan untuk menghitung Payback Period (PP) adalah sebagai berikut.

---

<sup>11</sup> Rochmat Aldy Purnomo, Riawan, dan La Ode Sugianto, *Studi Kelayan Bisnis* (Ponorogo: UNMUH Ponorogo Press, 2017), 173.

<sup>12</sup> Annisa Fathia Nurfitriani dan Rindah Febriana Suryawati, "Faktor-Faktor yang Memengaruhi Penerapan Payback Period sebagai Teknik Penganggaran Modal pada UMKM di Kota Bogor", *Jurnal Manajemen dan Organisasi*, vol. 8, no. 2 (Agustus, 2017); 93.

<sup>13</sup> Wiwiek Rabiatul Adawiyah, "Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM): Studi di Kabupaten Banyumas", *JKMP: Jurnal Kebijakan dan Manajemen Publik*, vol. 2, no. 2 (2011); 165.

$$\text{Payback Period (PP)} = \frac{\text{Investasi Kas Bersih}}{\text{Aliran Kas Masuk Bersih Tahunan}}$$

Untuk menghitung Payback Period (PP) yang mempunyai nilai proceeds yang tidak sama setiap tahunnya maka dihitung akumulasi proceeds-nya terlebih dahulu sehingga diperoleh akumulasi kas masuk (nol).

## 2. *Net Present Value (NPV)*

Selain Payback Period, tim pengabdian juga menetapkan materi Net Present Value (NPV) sebagai metode analisis. Menurut, metode NPV digunakan untuk mengurangi-kekurangan yang terdapat pada metode Payback Period (PP). Metode NPV merupakan metode yang dilakukan dengan cara membandingkan nilai sekarang dari aliran kas masuk bersih (proceeds) dengan nilai sekarang, di luar biaya pengeluaran suatu investasi (outlays). Oleh karena itu, untuk melakukan perhitungan kelayakan investasi dengan metode NPV diperlukan data aliran kas keluar awal (initial cash outflow), aliran kas masuk bersih di masa yang akan datang (future net cash inflows), dan rate of return minimum yang diinginkan. Jika hasil perhitungan NPV positif berarti investasi akan memberikan hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan rate of return minimum yang diinginkan. Sebaliknya jika NPV negatif berarti investasi akan memberikan hasil yang lebih rendah dibandingkan *rate of return minimum* yang diinginkan dan investasi sebaiknya ditolak. Rumus yang digunakan untuk menghitung Net Present Value (NPV) adalah sebagai berikut

$$\text{Net Present Value (NPV)} = \sum_{t=0}^n \frac{At}{(1+k)^t}$$

Keterangan:

k = Discount rate yang digunakan

At = Cash flow pada periode t

n = Periode yang terakhir dimana cash flow diharapkan

## Kesimpulan

Bimbingan Teknis (Bimtek) Analisis Bisnis melalui program Interaktif Bisnis yang bekerjasama dengan Pusat Pengembangan Bisnis (P2B), Universitas PGRI Wiranegara telah berhasil dilaksanakan dengan diikuti oleh 29 peserta baik dari calon pelaku bisnis maupun pemilik IKM di Pasuruan. Para peserta dari bimtek telah mendapatkan wawasan terkait bagaimana melakukan analisis bisnis dimulai dari tahap Penemuan Ide Bisnis hingga Pelaksanaan.

Metode analisis yang diberikan dalam bimtek ini yaitu *Payback Periods* dan *Net Present Value*. Pengabdian ini dapat diklaim sukses dengan melihat antusiasme yang tinggi dari peserta selama proses bimtek. Namun, bagi tim pengabdian, program ini membutuhkan praktik keberlanjutan agar para peserta tidak sekedar mendapatkan wawasan tentang analisis bisnis saja tetapi juga berkomitmen untuk menerapkannya dalam menjalankan bisnis yang dikelola.

## Daftar Pustaka

- Adawiyah, Wiwiek Rabiatul. “Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM): Studi di Kabupaten Banyumas”. *JKMP: Jurnal Kebijakan dan Manajemen Publik*, vol. 2, no. 2 (2011).
- Chusniyah, Istianatul dan Fauza, Nilna. “Pelatihan Digital Marketing Bagi Pelaku UMKM sebagai Upaya Peningkatan Pemasaran di Masa Pandemi Bagi Masyarakat”. *Khidmatuna: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, vol. 2, no. 2 (Mei, 2022). <https://doi.org/10.54471/khidmatuna.v2i2.1582>
- Ichsan, RN., Nasution, L., dan Sinaga, S. *Studi Kelayakan Bisnis (Business Feasibility Study)*. Medan: CV. Manhaji, 2019.
- Kusmanto, Heri dan Warjio. “Pentingnya Legalitas Usaha Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah”. *Jupis: Jurnal Pendidikan Ilmu-Ilmu Sosial*, vol. 11, no. 2 (Desember, 2019).
- Mabaroh, Barotun, Indarti, N., Nurhayati, D., dan Ana Ahsana El. “Program Interaktif Bisnis Sebagai Strategi Motivasi Kewirausahaan di Masa Pandemi Covid 19”. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, vol. 1, no. 1 (2022).
- Noer, Irmayani., dkk. “Bimtek Kelayakan Usaha dan Pemasaran Aneka Olahan Singkong sebagai Pangan Alternatif di Desa Hujan Mas Kecamatan Abung Barat Kabupaten Lampung Utara”. *Jurnal Pengabdian Nasional*, vol. 1, no. 1 (Agustus, 2020). <https://jurnal.polinela.ac.id/JPN/article/view/1641>

- Nurfitriani, AF., dan Suryawati, RF. “Faktor-Faktor yang Memengaruhi Penerapan Payback Period sebagai Teknik Penganggaran Modal pada UMKM di Kota Bogor”. *Jurnal Manajemen dan Organisasi*, vol. 8, no. 2 (Agustus, 2017).
- Purnomo, RA., Riawan, dan Sugianto, LO. *Studi Kelayakan Bisnis*. Ponorogo: UNMUH Ponorogo Press, 2017.
- Ramdany, Saleh, R., Samukri, Suryaningsih, M., Susilawati, S., dan Darda, A. “Peningkatan Pemahaman Penyusunan Kelayakan Bisnis (*Feasible Study*) di Rumah Sakit Islam Sukapura Jakarta Utara”. *Dikmas: Jurnal Pendidikan Masyarakat dan Pengabdian*, vol. 2, no. 4 (Desember, 2022).
- Sobana, Dadang Husen. *Studi Kelayakan Bisnis*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2018.
- Sulaeman, AS., Fuady, MS., Akhmadi, MH., dan Suliantoro, I. “Bimbingan Teknis Analisis Kelayakan Bisnis dan Penyusunan Proposal Usaha BUM Desa di Kabupaten Gorontalo”. *Diklat Review: Jurnal Manajemen Pendidikan dan Pelatihan*, vol. 6, no. 3 (Desember, 2022).
- Sulastri, Lilis. *Studi Kelayakan Bisnis untuk Wirasaba*. Bandung: LaGood’s Publishing, 2016.
- Yuwita, N., Astutik, S., Badriyatul, S., dan Rahayu, S. “Pendampingan Legalitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah melalui Sistem Online Single Submission di Desa Lemahbang Kecamatan Sukorejo”. *Khidmatuna: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 2, no. 1 (Juli, 2021).