

ANALISIS COST AND BENEFIT DALAM MENILAI CONTINUITAS USAHA BARU PADA UD. RAJEH MAKMUR SENTOSA KABUPATEN PAMEKASAN

Marsenin¹, Evi Malia², Aminatus Zakhra³, NailahAka Kusuma⁴

Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Madura, Pamekasan

Email : boymarcell77@gmail.com ¹, evi.malia@uim.ac.id ², zakhra1982@gmail.com ³, nailahakakusuma@gmail.com

Abstract

This research aims to determine the Cost and Benefit Analysis in Assessing the Continuity of New Businesses at UD. Rajeh Makmur Sentosa, Pasanggar Village, Pegantenan District, Pamekasan Regency, this type of research uses qualitative methods with a descriptive approach. Based on the results of the analysis using the classification of marketing costs based on product type by classifying products according to product labels, namely school shoes, batik shoes and sports shoes, it is obtained that there are benefits from all marketing costs that have been sacrificed, namely by collaborating with several formal institutions and non-formal institutions so that the benefits obtained from all the marketing cost sacrifices made by UD. Rajeh Makmur Sentosa, namely collaboration with several related agencies, as well as increasing turnover every month.

Keywords: Marketing costs, benefits analysis, business sustainability.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Analisis *Cost and Benefit* Dalam Menilai *Continuitas* Usaha Baru di UD. Rajeh Makmur Sentosa Desa Pasanggar Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan jenis penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pola pendekatan deskriptif. Berdasarkan hasil analisis menggunakan Penggolongan biaya pemasaran berdasarkan jenis produk dengan cara penggolongan produk menurut cap produk yaitu sepatu Sekolah, sepatu batik, dan sepatu olahraga diperoleh adanya manfaat dari semua biaya pemasaran yang sudah dikorbankan, perusahaan tersebut memperoleh benefit adanya kerjasama dengan beberapa lembaga formal dan lembaga non formal yang dapat menambah omset perusahaan dan bertahan dalam jangka waktu relative lama.

Kata kunci : Biaya pemasaran, analisis manfaat, analisis biaya, keberlanjutan usaha

PENDAHULUAN

Studi kelayakan bisnis menjadikan suatu kegiatan serta pembahasan kelayakan dalam bidang usahabisnis yang dianggap penting dilakukan sebelum melakukan rencana bisnis (Azizah,

2021). Studi kelayakan bisnis tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya sebuah bisnis yang akan dijalankan namun Studi kelayakan bisnis adalah sebuah eksplorasi yang mencakup berbagai persepektif, mulai dari sudut pandang hukum, keuangan dan sosial, sudut pandang pasar dan promosi, sudut pandang khusus dan inovatif, hingga sudut pandang eksekutif moneter. Hal itu dijadikan alasan untuk menjadi suatu penelitian dan hasilnya digunakan untuk menentukan suatu pilihan, apakah suatu tugas atau bisnis bisa diselesaikan atau ditunda, atau bahkan tidak dijalankan (Hasan,dkk, 2022).

Keberlanjutan usaha menggambarkan profil pendirian usaha baru yang terbagi dalam beberapa bagian, diantaranya produktifitas, segmentasi pasar, pemasaran, distribusi dan teknologi produksi. Produktifitas dan omset hampir stabil karena sudah menemukan pola pasar yang cukup jelas dan dapat menunjukkan hasil produksi yang diperoleh mempunyai kapasitas produk yang lumayan bagus sehingga dapat menunjang proses produktifitas itu sendiri. Sedangkan segmentasi pasar yang akan disasar hampir semua instansi baik toko, sekolah, dan masyarakat umum melalui media. Selain itu produk yang trend akan menjadi minat utama bagi para konsumen dalam rangka inovasi diversifikasi produk sudah dilakukan dengan tepat.

UD. Rajeh Makmur Sentosa merupakan perusahaan yang baru berdiri sejak tahun 2019 yang bergerak dibidang industri sepatu. Sebagai perusahaan yang baru berdiri tentunya terdapat beberapa hal yang perlu disiapkan agar perusahaan bisa mempertahankan eksistensinya. Proses penjualan sepatu tersebut menggunakan tenaga kerja (*salesman*) sebanyak kurang lebih 20 tenaga kerja yang dijadikan promotor sekaligus menjadi sales yang mengantarkan produknya kepada konsumen-konsumen atau kepada pembeli promotor itu mempromosikan produknya diberbagai kalangan, promotor juga melakukan penjualan secara online, dan secara offline. Penjualan yang dilakukan secara online menggunakan sosial media diantaranya adalah: *whatsapp*, *facebook*, *instagram*. Sedangkan penjualan yang dilakukan secara offline dijual di pasar pegantenan setiap hari sabtu dan hari rabu. Bahkan pemilik usaha UD. Rajeh Makmur Sentosa yang bergerak dibidang industri sepatu tersebut saat ini sudah memiliki toko khusus di pasar pegantenan untuk penjualan produknya dan produk tersebut di jadikan sebagai produk lokal yang diakui tingkat regional ataupun nasional.

METODE

Jenis Penelitian yang digunakan pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dimana data yang dikumpulkan atau diperoleh berbentuk kata-kata, dan bukan angka. Metode penelitian ini digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang ilmiah. Dimana peneliti merupakan sebagai instrumen kunci. penelitian ini dilakukan di “UD. RAJEH MAKMUR SENTOSA” yang beralamatkan di Jl. Raya Pegantenan Desa Pasanggar, Kecamatan Pegantenan, Kabupaten Pamekasan. Usaha ini di rintis untuk meningkatkan pendapatan serta mengakomodir pengangguran di desa tersebut. Untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi, selanjutnya berfikir kreatif dengan membantu masyarakat dan meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat melalui potensi lokal dengan mengeksplor untuk menciptakan peluang kerja secara akuntabel, Peluang dapat dilihat sebagai langkah awal menuju sebuah perubahan, melalui kreativitas dan inovasi yang berkelanjutan untuk usaha tersebut. cara atau metode yang dilakukan oleh peneliti dan disesuaikan dengan jenis penelitian kualitatif, yaitu, observasi, wawancara, dan dokumentasi.

PEMBAHASAN

UD. RAJEH MAKMUR SENTOSA merupakan usaha baru yang bergerak dibidang industri sepatu sekaligus juga menjual hasil produksi yang dihasilkan dari berbagai jenis sepatu yang bertepatan lokasinya di Jalan Raya Pegantenan Dusun Nong Degeh Desa Pasanggar Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan. UD. Rajeh Makmur Sentosa merupakan satu-satunya tempat usaha yang melakukan produksi sepatu didesa tersebut. Usaha tersebut sengaja dirintis untuk meningkatkan pendapatan serta mengakomodir pengangguran di desa tersebut. Untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi, selanjutnya berfikir kreatif dengan membantu masyarakat dan meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat melalui potensi lokal dengan mengeksplor untuk menciptakan peluang kerja secara akuntabel, peluang dapat usaha dilihat sebagai langkah awal menuju sebuah perubahan, melalui kreativitas dan inovasi yang berkelanjutan untuk usaha tersebut. UD. Rajeh Makmur Sentosa dengan tujuan melihat peluang usaha untuk meningkatkan pendapatan serta mensejahterakan lingkungan sekitar.

Secara sosial keberadaan usaha tersebut telah mampu mengurangi angka pengangguran di Desa Pasanggar Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan khususnya di Dusun. Nong Degeh karena sebagian karyawan yang bekerja di perusahaan itu merupakan masyarakat sekitar. Sehingga

dengan begitu secara ekonomi juga telah sangat membantu masyarakat yang ada di Desa Pesanggar dan sekitarnya terlebih untuk lembaga formal seperti sekolah, pesantren, dan perkantoran di beberapa kantor sekitar Kabupaten Pamekasan dengan memberikan harga khusus yang sangat terjangkau. Hal tersebut juga memberikan manfaat yang sangat besar bagi masyarakat sekitar dan juga keberlanjutan usaha baru yang ada di Desa Pasanggar Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan khususnya pada UD. Rajeh Makmur Sentosa.

Selain di Dusun Nong Degeh sendiri UD. Rajeh Makmur Sentosa juga memiliki kios yang bertempat di Pasar Pegantenan yang jaraknya sekitar 4km dari perusahaan tersebut sehingga penjualan sepatu itu gampang dijangkau oleh pembeli. UD. Rajeh Makmur Sentosa juga telah menjalin Kemitraan dengan beberapa kantor formal disekitar Kecamatan Pegantenan.

Biaya yang Dikorbankan

UD. RAJEH MAKMUR SENTOSA memproduksi sepatu dan sandal sedangkan sepatu yang diproduksi ada 3 jenis sepatu diantaranya adalah sepatu batik, sepatu sekolah, dan sepatu olahraga. Sedangkan sandal yang di produksi ada 1 jenis yaitu sandal jepit yang biasa untuk dipakai sehari-hari. Biaya pemasaran yang di implementasikan di perusahaan ini yaitu yang pertama biaya iklan, iklan yang digunakan dalam perusahaan tersebut menggunakan banner dan dipasang di pinggir jalan raya sekitar pegantenan dan iklan tersebut sampai saat ini hanya membuat satu kali banner dengan menghabiskan biaya Rp. 1.000.000. Biaya pergudangan, di pergudangan memang ada yang ditugaskan 1 orang untuk mengecek barang atau produk yang ada di gudang dan digaji Rp. 150.000 perbulan. Biaya pembungkusan, dalam pembungkusan ini membutuhkan kardus kecil dan plastik putih dengan harga Rp. 2.000 per kardus sedangkan harga plastik yang digunakan dengan harga Rp. 150. Untuk biaya pembungkusannya dibayar dengan harga Rp. 3.000 per unit. Biaya pengiriman, dalam pengiriman ada salah satu karyawan yang ditugaskan untuk mengirimkan produk yang sudah di pesan kepada pelanggan dan dibayar Rp. 50.000 sekali kirim dengan catatan tidak menghitung banyaknya produk yang dikirim namun pembayaran tersebut dibayar setiap kali kirim produk kepada pelanggan.

Omset yang dicapai oleh UD. Rajeh Makmur Sentosa dalam setiap bulannya terjadi fluktuasi kadang mengalami kenaikan kadang pula mengalami penurunan tergantung jumlah produksi yang dihasilkan dan jumlah barang yang terjual, karena untuk saat ini UD. Rajeh Makmur

Sentosa masih fokus dalam produksi sepatu saja. Omset yang dimiliki UD. Rajeh Makmur Sentosa akan mengalami kenaikan yang sangat drastis ketika memasuki ajaran baru di berbagai jenjang sekolah formal seperti jenjang SD, SMP, SMA dan yang sederajat selain itu ketika tahun ajaran baru di berbagai sekolah non formal seperti madrasah dan pondok pesantren.

Harga pokok produksi semua jenis sepatu mulai dari sepatu batik sepatu sekolah dan sepatu olahraga jika dalam penjualannya di outlet itu hanya membutuhkan biaya pembungkusan senilai Rp.5.150 sehingga margin yang didapatkan pada 3 jenis produk sepatu batik Rp. 54.850 sepatu sekolah Rp. 45.450 dan sepatu olahraga Rp. 55.450 jika biaya pemasarannya dengan menggunakan konsinyasi maka biaya yang dibutuhkan senilai Rp. 5.000 sehingga margin yang didapatkan dari 3 jenis sepatu mulai dari sepatu batik Rp. 55.000 sepatu sekolah Rp. 45.600 dan sepatu olahraga Rp. 55.600 dan itulah pengorbanan biaya pemasaran yang dikorbankan oleh UD. Rajeh Makmur Sentosa.

Benefit yang Didapatkan

Manfaat yang didapatkan dari pengorbanan biaya yaitu dapat digunakan untuk mengadakan evaluasi mengenai sumber-sumber ekonomis yang langka agar penggunaannya dapat dilakukan secara efisien. Analisa ini merupakan metode sistem yang mengukur manfaat ekonomi dari suatu proyek., dalam analisa ini keputusan akan diambil berdasarkan atas besarnya perbandingan antara seluruh biaya yang dikeluarkan dan manfaat yang diberikan atas proyek tersebut. Dengan adanya investasi dalam suatu usaha produksi sepatu sehingga manfaat yang didapatkan oleh UD. Rajeh Makmur Sentosa dengan beberapa biaya pemasaran yang dikorbankan sejak dari tahun 2019 samapai tahun 2023 mulai dari biaya edvertensi dengan jumlah nilai Rp. 1.000.000 selama 4 tahun dengan menggunakan banner dan itu hanya dibuat 1kali ada juga biaya pergudangan senilai Rp. 150.000 digaji perbulan yang di tugaskan hanya 1orang sedangkan biaya pembungkusan senilai Rp. 5.150 per pcs dan biaya pengiriman produk yang sudah dipesan dengan nilai Rp. 50.000 setiap kali mengirim produk yang sudah dipesan oleh pelanggan atau instansi terkait. Manfaat yang didapatkan dari semua pengorbanan biaya pemasaran itu sangat berdampak positif bagi perusahaan UD. Rajeh Makmur Sentosa sehingga manfaat yang didapat sebagai berikut:

Segmentasi pasar, adanya kerjasama dengan beberapa instansi terkait bertambahnya omset setiap bulan. Sejauh ini perusahaan UD. Rajeh Makmur Sentosa sudah merencanakan peluasan pemasaran, saat ini rencana peluasan pemasaran sudah ada beberapa target tempat untuk memasukan

atau memasarkan produk unggulan yang sudah diproduksi diantaranya adalah Sepatu Batik, Sepatu Sekolah, dan Sepatu Olahraga. Adapun target pangsa pasar di beberapa tempat atau wilayah diantaranya Sidoarjo, Gresik, Mojoekerto

Perusahaan UD. Rajeh Makmur Sentosa yang didirikan pada tahun 2019 pertengahan tahun yang bergerak dibidang industri sepatu itu awalnya tidak mempunyai konsumen/pelanggan hanya memasarkan produknya di tempat produksi dan hanya sebagian warga atau masyarakat sekitar Desa Pasanggar dengan kerja keras semua karyawan yang pekerjaan sehinggapada tahun 2019 akhir mendapatkan pelanggan diantaranya: Masyarakat Desa Pasanggar, Lembaga-lembaga sekitar Desa Pasanggar, hingga pada tahun 2022 sudah ada kerja sama dengan lembaga formal dan pondok pasantren diantaranya SMP NOUN TERPADU Palengaan Daja, SMA NOUN Palengaan Daja, SMA NAHDLATUN WATHAN Palesanggar, PP. Nurul Islam Pasanggar, PP. Maudzul Amin Pasanggar, SDN2 Pasanggar2, SDN1 Pegantenan. Pada tahun 2022 sampai tahun ini 2023 UD. Rajeh Makmur Sentosa sudah bekerjasama dengan beberapa instansi di Kabupaten Pamekasan diantaranya Kabag Ekonomi Kabupaten Pamekasan, Wirausaha Baru (WUB) Kabupaten Pamekasan.

Penentuan harga merupakan sesuatu yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi antara pelayanan ditambah produk dengan membayar jumlah uang yang sudah menjadi patokan. Salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang, dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen. Strategi penetapan harga adalah tahapan dimana perusahaan mengklasifikasikan dan menggolongkan produk atau jasa yang dihasilkannya. Strategi penentuan harga yang dilakukan akan mendapatkan mafaat atau peluang yang akan dimiliki perusahaan yaitu: 1. Lebih meningkatkan sistem manajemen yang efektif dan efisien dalam mencapai tujuan perusahaan untuk meningkatkan penjualan maka 2. Lebih meningkatkan SDM agar tetap dipercaya konsumen. Untuk lebih mempererat hubungan dengan konsumen, maka SDM yang dimiliki harus lebih meningkatkan pelayanannya supaya konsumen dapat percaya dan citra perusahaan tetap ada pada konsumen dan tentunya konsumen dapat bertambah agar penjualan meningkat (Rusmawati, 2017).

Dengan harga yang jauh lebih murah dari harga pasar namun kualitas produk yang bagus sehingga produk yang diproduksi oleh UD. Rajeh Makmur Sentosa terdiri dari produk yang

dihasilkan akan dijadikan peluang pekerjaan serta menjadi fasilitas sarana prasana. Karyawan yang diepekerjakan sejak tahun 2019 sampai saat ini ada penambahan karyawan yang awalnya hanya ada 2 orang saat ini bertambah 6 orang sebagai karyawan sehingga total karyawan sebanyak 8 karyawan yang terdiri dari warga desa/masyarakat Pasanggar hal itu menjadi nilai tambah bagi perusahaan UD. Rajeh Makmur Sentosa. Adapun tempat penyimpanan produk sepatu atau Gudang yang awalnya ditempatkan di salah satu tempat yang digunakan adalah kamar depan rumahnya pemilik usaha tersebut hingga saat ini sudah memiliki Gudang tersendiri untuk dijadikan tempat penyetokan produk sepatu yang sudah diproduksi.

3Keberlanjutan Usaha (Continuitas)

Keberlanjutan usaha adalah suatu hal yang menggambarkan profil pendirian usaha baru yang terbagi dalam beberapa bagian, diantaranya produktifitas, segmentasi pasar, pemasaran, distribusi dan teknologi produksi. Produktifitas dan omset hampir stabil karena sudah menemukan pola pasar yang cukup jelas dan dapat menunjukkan hasil produksi yang diperoleh mempunyai kapasitas produk yang lumayan bagus sehingga dapat menunjang proses produktifitas itu sendiri. Sedangkan segmentasi pasar yang akan disasar hampir semua instansi baik toko, sekolah, dan masyarakat umum melalui media. Selain itu produk yang trend akan menjadi minat utama bagi para konsumen dalam rangka inovasi diversifikasi produk sudah dilakukan dengan tepat. Sistem pemasaran konvensional melalui penawaran secara lisan ke toko-toko, sekolah, dan masyarakat umum, pemasaran yang dilakukan juga menggunakan media sosial *whatsapp group*, *facebook*, dan *instagram*. Walaupun hal itu tentu kurang efisien baik dari segi waktu dan tenaga namun kepuasan konsumen menjadi faktor utama bagi pemilik usaha itu sendiri sehingga keberlanjutan usaha akan berjangka Panjang.

Keberlanjutan usaha UD. Rajeh Makmur Sentosa sudah menjadi target utama oleh pemilik usaha tersebut. Disamping itu ada juga tujuan lain yang tidak kalah penting yaitu harus menjaga kualitas produk sepatu yang sudah diproduksi itu akan menjadi nilai penting bagi usaha tersebut sehingga prospek keberlanjutan usahanya, agar instansi yang sudah mejadi mitra dalam usaha UD. Rajeh Makmur Sentosa diantaranya adalah masyarakat sekitar desa Pasanggar khususnya dan warga kabupaten Pamekasan umumnya selain masyarakat yang menjadi pelanggan ada juga instansi di Kabag Ekonomi, Wirausahabaru (WUB) yang ada di kabupaten Pamekasan sehingga keberlanjutan

usaha tersebut tetap beroperasi dalam memproduksi sepatu tersebut dan dapat diasumsikan dengan *Going Concern*.

Going concern akan menjadikan sebuah asumsi yang menjelaskan bahwa dalam pembuatan laporan keuangan, dimana laporan keuangan yang bertujuan umum disusun berdasarkan suatu entitas akan terus beroperasi menjalankan usaha, kecuali jika manajemen ingin melikuidasi perusahaan tersebut atau memberhentikan aktifitas bisnisnya. *Going concern* sendiri dapat diukur dengan menggunakan pendekatan aspek finansial dan aspek non finansial. Aspek finansial merupakan indikator untuk menilai keberlanjutan usaha dari segi keuangan terdiri atas kondisi keuangan dan efisiensi biaya. Aspek non finansial merupakan penilaian aktivitas bisnis yang bertujuan untuk perkembangan suatu usaha pada saat ini, apakah mengalami peningkatan atau justru sebaliknya. Aspek non finansial terdiri atas aktivitas bisnis dan lingkungan.

KESIMPULAN

Secara sosial keberadaan usaha tersebut telah mampu mengurangi angka pengangguran di Desa Pasanggar Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan khususnya di Dusun. Nong Dejeih karena sebagian karyawan yang bekerja di perusahaan itu merupakan masyarakat sekitar. Sehingga dengan begitu secara ekonomi juga telah sangat membantu masyarakat yang ada di Desa Pasanggar dan sekitarnya terlebih untuk lembaga formal seperti sekolah, pesantren, dan perkantoran di beberapa kantor sekitar Kabupaten Pamekasan dengan memberikan harga khusus yang sangat terjangkau. Hal tersebut juga memberikan manfaat yang sangat besar bagi masyarakat sekitar dan juga keberlanjutan usaha baru yang ada di Desa Pasanggar Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan khususnya pada UD. Rajeh Makmur Sentosa Selain di Dusun Nong Dejeih sendiri UD. Rajeh Makur Sentosa juga memiliki kios yang bertempat di Pasar Pegantenan yang jaraknya sekitar 4km dari perusahaan tersebut sehingga penjualan sepatu itu gampang dijangkau oleh pembeli. UD. Rajeh Makmur Sentosa juga telah menjalin Kemitraan dengan beberapa kantor formal disekitar Kecamatan Pegantenan.

DAFTAR PUSTAKA

Azizah, L. F., Chumaidiyah, E., & Rendra, M. (2021). Perancangan Usaha dan Kelayakan Pendirian Pabrik Djamoeh di Kota Madiun. *e-Proceeding of Engineering : Vol.8*, 8496.

- Dj., Y. (2017). Penerapan Strategi Segmentasi Pasar dan Positioning Produk dengan Pendekatan Analisis Swot untuk Peningkatan Penjualan pada UD. Surya Gemilang Motor di Surabaya. *Jurnal EKBIS/Vol. XVII/No .1*, 911- 923.
- Faradillah, W. Z., Maslichah, & Afifudin. (2022). Pengaruh Pemanfaatan Media Sosial, Modal Usaha, dan Pemahaman Akuntansi Terhadap Keberlanjutan Bisnis UMKM di Masa Pandemi Covid-19 di Kota Batu. *E-JRA Vol. 11 No. 03*, 68-76.
- finanto. (2021). analisis persoalan dan solusi keberlanjutan UKM: Studi kasus pada usaha karyawan PHK di kota balikpapan.
- Hasan, S., Elpisah, Sabtohad, J., Zarkasi, & Fachrurazi. (2022). *Study Kelayakan Bisnis*. Banyu Mas: CV. Pena Persada.
- Johari, H. I., Sukuryadi, Mas'ad, & Ibrahim. (2022). Valuasi Manfaat Tidak Langsung Mangrove di Kecamatan Jerowaru Kabupaten Lombok Timur Nusa Tenggara Barat. *Jurnal Kajian, Penelitian dan Pengembangan Pendidikan*, 55-72.
- Kartika, E. (2019). Analisis Perilaku Biaya Dalam Membuat Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Pada PT. Putra Sejati. *MAKSIMUM: Media Akuntansi Universitas Muhammadiyah Semarang*, 64-72.
- Kasmir, & Jakfar. (2013). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- Muknisah, A. L. (2022). Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) dan Penetapan Harga Dari Inovasi Model Bisnis Aleena Label. *Skripsi: Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Perpajakan, Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia*.
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Praditya, D. (2018). Analisis Biaya dan Manfaat Investasi E-Commerce di Lingkungan Usaha Kecil Menengah. 75-90.
- Rofa, I. T., Meilani, A. R., Hasibuan, N. M., Nasution, A. K., & Suhairi. (2021). Analisis Aspek Pemasaran Dalam Studi Kelayakan Bisnis. *VISA: Journal of Visions and Ideas*, 222-235.
- Sidarto. (2010). Analisis Usaha Proses Pengelolaan Sampah Rumah Tangga dengan Pendekatan Cost and Benefit Ratio Guna Menunjang Kebersihan Lingkungan. *Jurnal Teknologi*, 161-168.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV. ALFABETA.
- Syafitri, E., & Pramono, I. P. (2022). Pengaruh Implementasi Intellectual Capital terhadap Keberlanjutan Usaha di Masa Pandemi. *Jurnal Riset Akuntansi*, 91-98.
- Yulia, A., Sari, F. P., & Arisandi, M. (2019). Analisis Kelayakan Pendirian Usaha Pengolahan Tempurung Kelapa di Kecamatan Pengabuan, Kabupaten Tanjung Jabung Barat, Provinsi Jambi. *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, 145-153.

Yuwanda, H. S., & Faisol, I. A. (2020). Analisis Pemanfaatan Opportunity Cost Pengolahan Limbah Tempe pada UD Tempe Heri di Pamekasan: Perspektif Going Concern Akuntansi. *Wacana Equiliberium : Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Vol. 08, No.01*, 35-41.