

**FEASIBILITY STUDY DAN ANALISIS SWOT PADA BISNIS MAKANAN RISOL
MAYO SALERO KITO DALAM PELAKSANAAN PROGRAM WIRAUSAHA
MERDEKA UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA 2022**

**Silvia Ayu Mirawati; Andy Dwi Bayu Bawono, S.E., M.Si., Ph.D.
Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Muhammadiyah Surakarta**

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis studi kelayakan atau (feasibility study) dan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat) dari Bisnis Makanan Risol Mayo Selero Kito, dimana bisnis tersebut merupakan pelaksanaan Program Wirausaha Merdeka Universitas Muhammadiyah Surakarta pada Tahun 2022. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Jenis data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian tentang kelayakan usaha dan analisis SWOT perusahaan Risol Mayo Salero Kito merupakan data primer dan data sekunder. Peneliti menggunakan metode observasi untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini. Untuk menganalisis data penelitian ini, peneliti menggunakan metode berpikir induktif. Penelitian ini dilakukan di Universitas Muhammadiyah Surakarta. Hasil Penelitian berdasarkan aspek teknis dan teknologi, usaha Risol Mayo Salero Kito sudah dapat memanfaatkan teknologi yang ada. Usaha ini juga telah memenuhi aspek sosial ekonomi, dan aspek keuangan, tetapi dalam aspek hukum belum memenuhi, dikarenakan usaha ini belum mengurus perizinan hukum yang berarti belum memenuhi aspek hukum. Dalam menjalankan usahanya, Risol Mayo Salero Kito sudah mengimplementasikan analisis SWOT.

Kata Kunci: studi kelayakan, analisis SWO

Abstract

This research aims to analyze the feasibility study and SWOT analysis of the Risol Mayo Selero Kito food business, which is part of the Entrepreneurship Program at Universitas Muhammadiyah Surakarta in the year 2022. The study employs a qualitative approach. The data used in the research, regarding the feasibility of the business and the SWOT analysis of Risol Mayo Salero Kito, includes both primary and secondary data. The researcher utilizes observation as the method to collect data for this study. To analyze the research data, an inductive thinking method is employed. This research is conducted at Universitas Muhammadiyah Surakarta. Based on technical and technological aspects, Risol Mayo Salero Kito has effectively utilized available technology. The business has also met socio-economic and financial aspects, but it lacks in the legal aspect due to the absence of proper legal permits, indicating non-compliance with legal requirements. In the operation of the business, Risol Mayo Salero Kito has implemented a SWOT analysis.

Keywords: feasibility study, SWOT analysis

1. PENDAHULUAN

Industri kuliner merupakan salah satu sektor industri yang mengalami transformasi yang signifikan sebagai akibat dari dinamika ekonomi global dan perubahan pola konsumsi masyarakat. Pergeseran paradigma dalam perilaku konsumen, kebutuhan akan inovasi, dan kebutuhan akan keberlanjutan bisnis merupakan akibat yang dibawa era industri. Di tengah tantangan tersebut, bisnis kuliner berkembang tidak hanya untuk menyediakan kebutuhan pangan, namun juga sebagai wujud kreativitas dan daya saing di pasar yang semakin kompetitif.

Salah satu jenis industri kreatif adalah kuliner, yang berasal dari pemanfaatan bakat, keterampilan, dan inovasi individu. Dalam menciptakan kesejahteraan bagi masyarakat dan kesempatan kerja. Indonesia menerima banyak bantuan dari industri kreatif. Periklanan, arsitektur, kerajinan, dan desain adalah industri kreatif lainnya di Indonesia. Setiap daerah di Indonesia memiliki makanan yang berbeda-beda. Ini menunjukkan bahwa Indonesia memiliki potensi kuliner yang besar. Makanan Indonesia tradisional dan asing sangat beragam. Indonesia terkenal dengan kulinernya yang beragam karena setiap daerah memiliki cara yang unik untuk mengolah masakannya (Kristian & Indrawan, 2019).

Kegiatan kewirausahaan telah membantu anak muda menjadi berani untuk memulai bisnis sejak kuliah. Dengan munculnya industri 4.0 ini, diharapkan mahasiswa dapat berkompetisi untuk membuat produk yang dapat menyelesaikan masalah masyarakat. Program Wirausaha Merdeka ini diharapkan menanamkan semangat kewirausahaan pada siswa. Mereka diharapkan untuk membuat dan menyediakan produk yang memiliki nilai tambah melalui keberanian untuk mengambil resiko, inovasi, dan kreativitas, serta kemampuan untuk mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang. Karena permintaan akan camilan selalu tinggi, mendirikan bisnis makanan ringan bisa menjadi pilihan yang bagus. Makanan ringan juga sering menjadi pilihan bagi mereka yang ingin menikmati sesuatu secara cepat tanpa harus duduk untuk waktu yang lama, terutama saat sedang bersantai atau saat memerlukan sesuatu untuk mengganjal perut. Bisnis makanan ringan dapat menguntungkan secara finansial, terutama jika kita memiliki kemampuan untuk membuat produk yang unik dan menarik. Pada kesempatan yang ada melalui program Wirausaha Merdeka, peneliti dan tim berkesempatan untuk mendirikan bisnis makanan ringan Risol Mayo Salero Kito.

Karena kombinasi rasa yang luar biasa dan popularitas mayo sebagai bahan tambahan, bisnis risol mayo menjadi pilihan yang menarik untuk didirikan. Risol mayo menggabungkan kelezatan kulit lumpia yang renyah dengan isian yang gurih karena terdiri

dari perpaduan daging cincang, telur, bawang bombay, keju dan mayo. Kombinasi cita rasa yang istimewa ini memiliki daya tarik yang mampu memikat perhatian konsumen, mendorong mereka untuk kembali menikmati lebih banyak lagi.

Setiap bisnis harus melakukan studi kelayakan untuk mencegah kerugian investasi yang sudah dikeluarkan. Investasi adalah biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi yang tidak habis untuk satu kali proses produksi, yang meliputi pembelian alat dan sarana prasarana yang dibutuhkan. Dengan kata lain, studi kelayakan bisnis akan memperhitungkan hal-hal yang dapat mengganggu operasi bisnis. Studi kelayakan usaha atau bisnis sangat penting untuk mengidentifikasi masalah saat ini dan masa depan (Arianton *et al.*, 2019).

Studi kelayakan adalah evaluasi seberapa layak suatu usaha untuk dilakukan. Tujuan dari studi kelayakan adalah untuk mengetahui manfaat dan kerugian dari kegiatan saat ini dan di masa depan, serta bagaimana hal itu berdampak pada aset yang dibutuhkan, kehidupan, dan kemungkinan usaha. Secara langsung, dua aturan untuk survei kelayakan adalah biaya yang diperlukan dan nilai yang diperoleh (Suwarno, 2020). Nilai yang dimaksud adalah keuntungan finansial. Oleh karena itu, studi kelayakan bisnis dapat dilakukan untuk menentukan apakah bisnis atau usaha yang diteliti layak untuk dijalankan.

Ada banyak faktor yang harus dipertimbangkan untuk menentukan apakah suatu usaha layak atau tidak. Nilai-nilai tertentu harus diterapkan pada setiap komponen agar dapat dianggap layak, tetapi penilaian tidak terbatas pada satu komponen saja. Untuk menentukan kelayakan, evaluasi harus didasarkan pada seluruh komponen yang akan dinilai selanjutnya, bukan secara terpisah. Akan diberikan beberapa rekomendasi untuk perbaikan jika ada aspek yang tidak memenuhi standar, sehingga memenuhi standar yang layak dan tidak dijalankan jika tidak memenuhi standar. Aspek yang akan dinilai pada Studi kelayakan bisnis Risol Mayo Salero Kito meliputi aspek Teknik atau operasional, aspek sosial, aspek ekonomi dan aspek hukum. Selain menilai empat aspek di atas, analisis SWOT, yang mencakup kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*), menjadi suatu metode yang cukup penting dalam studi kelayakan bisnis karena menyajikan wawasan menyeluruh terhadap keadaan internal dan eksternal suatu perusahaan.

Melalui penilaian faktor internal dan eksternal, analisis SWOT berperan dalam mengidentifikasi kelayakan bisnis secara menyeluruh. Perusahaan yang memiliki pemahaman mendalam tentang kondisi internal dan eksternalnya mampu mengambil keputusan yang lebih bijak mengenai peluang investasi, pengembangan produk, atau perluasan bisnisnya.

Berdasarkan latar belakang dan keterlibatan peneliti pada bisnis Risol Mayo Salero Kito, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Feasibility Study dan Analisis SWOT pada Bisnis Risol Mayo Salero Kito dalam Program Wirausaha Merdeka Universitas Muhammadiyah Surakarta”**.

2. METODE

Untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang kelayakan usaha dan analisis SWOT usaha Risol Mayo Salero Kito, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk memahami fenomena secara menyeluruh, menggali pemahaman kontekstual, dan menyelidiki makna dan interpretasi subjektif dari informasi. Jenis data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian tentang kelayakan usaha dan analisis SWOT perusahaan Risol Mayo Salero Kito merupakan data primer dan data sekunder. Peneliti menggunakan metode observasi untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini. Metode ini digunakan untuk menentukan studi kelayakan dan analisis swot untuk bisnis Risol Mayo. Peneliti melakukan pengamatan pada bisnis Risol Mayo Salero Kito di program Wirausaha Merdeka untuk mendapatkan sumber data yang relevan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Kelayakan Bisnis

3.3.1 Aspek Teknis dan Teknologi

Usaha risol mayo Salero Kito dilakukan dengan cara yang sederhana namun sudah sedikit memanfaatkan kemajuan teknologi dengan penggunaan mesin mixer, blender dan kompor gas. Sedangkan pengemasannya menggunakan plastik OPP (*oriented polypropylene*) dan juga *thinwall* untuk produk risol *frozen*. Dalam menjaga ketahanan risol mayo, Salero Kito menyimpan produk risol di dalam kulkas sehingga risol dapat bertahan hingga lebih dari satu pekan. Dari pemaparan di atas, dapat dipahami bahwa dari aspek teknis dan teknologi, usaha risol mayo Salero Kito sudah dapat memanfaatkan teknologi yang ada.

3.3.2 Aspek Sosial dan Ekonomi

Dapat dilihat dalam usaha risol mayo Salero Kito yang beranggotakan mahasiswa, sehingga terbuka peluang untuk menjadi pengusaha-pengusaha muda yang akan

membuka lapangan pekerjaan baru dikemudian hari dan dapat membantu perekonomian para karyawan dan mengurangi jumlah pengangguran.

3.3.3 Aspek Keuangan

Diasumsikan bahwa dalam 1 hari Salero Kito berhasil menjual 90pcs risol mayo makan total penghasilan dalam 1 hari adalah sebesar $Rp3000 \times 90 \text{ pcs} = Rp270.000$ dan dalam 1 bulan total pendapatannya adalah sebesar $Rp270.000 \times 30 = Rp8.100.000$. Keuntungan yang didapat dalam satu bulan yaitu sebesar $Rp8.100.000 - Rp4.919.500 = Rp3.180.500$. Estimasi pendapatan penjualan risol mayo Salero Kito dalam 1 tahun adalah sebesar $Rp3.180.500 \times 12 = Rp38.166.000$.

Upah bagi anggota Salero Kito berasal dari keuntungan yang didapatkan dalam penjualan risol mayo per bulan, jadi belum sesuai dengan standar Upah Minimum Regional Surakarta. Berdasarkan pemaparan di atas terkait dengan biaya yang dikeluarkan yaitu biaya operasional dan biaya upah serta estimasi penjualan maka dapat dilihat bahwa Salero Kito telah memenuhi aspek Keuangan.

3.3.4 Aspek Hukum

Usaha risol mayo Salero Kito belum mempunyai satu pun dokumen yang termasuk dari aspek hukum yang berlaku. Dari pemaparan di atas, dapat dipahami bahwa usaha risol mayo Salero Kito ternyata belum mengurus perizinan hukum yang berarti belum memenuhi aspek hukum.

3.3.5 Analisis SWOT

Kondisi Perusahaan Salero Kito yang dilihat dari aspek kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang di hadapi oleh usaha risol mayo Salero Kito, yaitu sebagai berikut :

1. Kekuatan (*strengths*)
 - a. Lokasi Penjualan Strategis: Lokasi penjualan strategis merupakan salah satu faktor yang menentukan tingkat keberhasilan suatu usaha. Risol mayo Salero Kito dipasarkan di lingkungan Universitas Muhammadiyah Surakarta yang di mana target pasarnya adalah mahasiswa.
 - b. Harga Bersaing: Apabila Risol Mayo Salero Kito dapat memberikan kualitas yang sebanding dengan harga yang dibayarkan, hal ini dapat menjadi kekuatan dalam menjaga dan menarik minat pelanggan.

- c. **Kualitas Rasa yang Konsisten:** Keunggulan utama dalam bisnis makanan dapat tercipta melalui kualitas rasa yang tetap konsisten dan menciptakan keunikan dalam produk. Produk yang secara konsisten memberikan pengalaman rasa yang memuaskan memiliki potensi untuk menarik perhatian dan loyalitas pelanggan.
 - d. **Sumber Daya Manusia Ramah:** Sumber daya manusia yang bersikap ramah umumnya memiliki kemampuan komunikasi yang baik. Komunikasi yang efektif antara karyawan dan konsumen dapat mencegah kesalahpahaman, meningkatkan kejelasan, dan memastikan pemahaman yang baik terhadap kebutuhan konsumen.
 - e. **Kualitas Bahan Baku Unggul:** Bahan baku berkualitas tinggi mendukung standar produksi yang tinggi, yang berarti setiap produk yang dibuat memiliki kualitas yang sama, memberikan kepercayaan kepada pelanggan bahwa mereka selalu mendapatkan produk yang sama baiknya setiap kali mereka membeli.
2. **Kelemahan (*weaknesses*)**
- a. **Manajemen Bekerja Kurang Optimal**

Usaha risol mayo Salero Kito sudah melakukan pencatatan, akan tetapi belum dilakukan secara sistematis karena belum adanya mesin kasir sehingga pencatatan transaksi belum bisa dilakukan dengan rapi. Fokus manajemen yang terbatas pada pengembangan karyawan memiliki potensi untuk menurunkan motivasi dan perkembangan keterampilan, sehingga berdampak pada kinerja tim secara keseluruhan.
 - b. **Perawatan Alat Produksi**

Ketidakefektifan dalam perawatan bisa mengakibatkan berkurangnya masa pakai alat produksi, yang berarti bahwa perusahaan mungkin perlu melakukan penggantian atau pembaruan peralatan secara lebih rutin, yang pada akhirnya dapat menambah biaya tambahan
 - c. **Kebersihan**

Kesuksesan bisnis makanan sangat tergantung pada tingkat kebersihan dan higienis yang dijaga. Pelanggan sangat memperhatikan aspek ini, dan satu kejadian kurangnya kebersihan dapat mengakibatkan kerusakan pada reputasi bisnis.
 - d. **Peraturan dan Perizinan**

Bisnis risol mayo Salero Kito belum memenuhi kepatuhan terhadap peraturan perizinan yang bisa saja menjadi kendala di kemudian hari. Pelanggaran terhadap regulasi perizinan bisa berakibat pada penerapan sanksi hukum dan denda yang

dapat menimbulkan beban keuangan pada perusahaan. Kejadian melanggar aturan izin dapat merusak citra bisnis di mata konsumen dan pihak-pihak terkait

e. Keterbatasan Kapasitas Produksi

Apabila usaha risol mayo Salero Kito menghadapi lonjakan permintaan yang signifikan secara mendadak, keterbatasan dalam kapasitas produksi mungkin menjadi hambatan. Kapasitas produksi yang terbatas bisa mengakibatkan kelambatan dalam memproses pesanan pelanggan, yang berpotensi merugikan relasi dengan pelanggan dan mengurangi tingkat kepuasan mereka.

3. Peluang (*opportunities*)

a. Diversifikasi Menu

Usaha ini memberikan sentuhan inovatif dengan memungkinkan makanan ringan seperti risol dapat diawetkan dengan cara dibekukan. Terinspirasi dari risol klasik yang berisi daging asap dan mayones, Salero Kito menghadirkan varian risol dengan campuran telur, daging asap, keju, mayones, dan bawang Bombay. Risol Mayo Salero Kito mempertimbangkan menambahkan variasi pada menu risol dengan isian berbeda. Hal ini dapat menarik pelanggan baru dan meningkatkan keunikan produk dari risol mayo.

b. Ekspansi Usaha

Ekspansi online merupakan strategi di mana perusahaan memperluas pemasaran melalui platform digital, seperti media sosial, web e-commerce, atau aplikasi belanja online. Hal tersebut dapat meningkatkan kehadiran atau pemasaran produk Risol Mayo Salero Kito secara online dapat memberikan akses kepada pelanggan yang lebih luas tanpa biaya yang meningkat secara signifikan.

c. Kemitraan dengan Pihak Ketiga

Melalui kemitraan, Risol Mayo Salero Kito dapat menjangkau pelanggan yang mungkin belum terjangkau dengan produk mereka sebelumnya, menciptakan peluang baru untuk penjualan dan pertumbuhan bisnis.

d. Partisipasi dalam Acara atau festival Kuliner

Mengikuti acara atau festival seperti bazaar makanan dapat memberikan eksposur yang lebih besar dan menciptakan kesempatan untuk mendemonstrasikan produk Risol Mayo Salero Kito secara langsung kepada calon pelanggan.

4. Ancaman (*threats*)

a. Peluncuran produk baru yang serupa

Munculnya produk baru yang serupa menjadi ancaman bagi usaha Risol Mayo Salero Kito. Persaingan yang tinggi dari usaha serupa di pasar dapat mengancam pangsa pasar dan margin keuntungan Risol Mayo Salero Kito.

b. Perubahan selera pelanggan

Perubahan secara mendadak dalam selera pelanggan atau tren makanan dapat berdampak negatif pada popularitas produk Risol Mayo Salero Kito. Jika pelanggan beralih ke tren makanan lain atau menginginkan variasi baru, usaha ini harus dapat beradaptasi dengan cepat agar tetap relevan. Sehingga pelanggan dapat menetap dan tetap memilih produk Risol Mayo Salero Kito.

c. Peraturan dan Kebijakan Pemerintah

Perubahan dalam peraturan kesehatan atau kebijakan pemerintah terkait bisnis makanan dapat memengaruhi proses produksi atau memerlukan investasi tambahan untuk kepatuhan. Hal ini berpotensi meningkatkan biaya operasional dari usaha risol ini.

3.3.6 Implementasi Studi Kelayakan dan Analisis SWOT Pada Bisnis Risol Mayo Salero Kito

1. Implementasi Studi Kelayakan

- a. Aspek Teknis dan Teknologi : Pasar yang digunakan harus memenuhi standar mutu yang dikehendaki pasar, Teknik yang digunakan harus cocok dengan persyaratan yang diperlukan untuk mencapai kapasitas yang diinginkan, Bahan baku yang dibutuhkan, Bahan penolong yang dibutuhkan, dan Lokasi yang dipilih.
- b. Aspek Sosial dan Ekonomi : Dapat dilihat dalam usaha risol mayo Salero Kito yang beranggotakan mahasiswa, sehingga terbuka lapangan pekerjaan baru dikemudian hari dan dapat membantu perekonomian para karyawan dan mengurangi pengangguran.
- c. Aspek Keuangan : Implementasi aspek keuangan ini dapat dilakukan dengan menggunakan payback periode, benefit/cost ratio, Break Even Point, Net Present Value (NPV), dan Profitability Index (PI).
- d. Aspek Hukum : Usaha risol mayo Salero Kito ternyata belum mengurus perizinan hukum yang berarti usaha risol mayo Salero Kito belum layak apabila dilihat dari aspek hukum.

2. Implementasi Analisis SWOT

Untuk mengetahui implementasi analisis SWOT pada usaha makanan Risol Mayo Salero Kito peneliti akan menggunakan Matriks Evaluasi Faktor Internal (Internal

Factor Evaluation - IFE matrix) dan Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (External Factor Evaluation - EFE Matrix) dalam bentuk tabel. Namun sebelum peneliti membuat format tabel untuk menyusun suatu formula SWOT yang representatif terlebih dahulu dengan menyusun dan menentukan faktor-faktor strategis eksternal dan internal suatu perusahaan.

4. PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian tentang studi kelayakan dan analisis SWOT pada usaha Risol Mayo Salero Kito, dapat disimpulkan bahwa rencana untuk pembukaan dan perluasan usaha ini layak untuk dilaksanakan. Ada empat aspek yang dapat menjadi dasar dalam menyimpulkan layak dan tidaknya usaha ini dilaksanakan.

Berdasarkan hasil penelitian ini, analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat) dari Bisnis Makanan Risol Mayo Selero Kito telah mengimplementasikan analisis SWOT. Keunggulan dari bisnis ini adalah lokasi penjualan yang strategis, memiliki harga yang bersaing, kualitas rasa yang konsisten, sumber daya yang ramah, dan kualitas bahan baku yang unggul. Kelemahan dari bisnis ini adalah meliputi manajemen bekerja kurang optimal, perawatan alat produksi, kebersihan, peraturan perizinan, dan keterbatasan kapasitas produksi. Peluang bisnis ini adalah diversifikasi menu, ekspansi online, kemitraan dengan pihak ketiga, dan partisipasi dalam acara atau festival kuliner. Ancaman dari Bisnis Makanan Risol Mayo Selero Kito adalah peluncuran produk oleh pesaing, perubahan selera pelanggan, serta peraturan dan kebijakan pemerintah.

4.2 Saran

Usaha ini perlu untuk mengurus surat perizinan mendirikan usaha dan melengkapi berkas-berkas yang perlu dilengkapi untuk memenuhi aspek hukum dari usaha risol mayo. Karena aspek hukum dilakukan untuk mengetahui dan melihat apakah pelaku bisnis telah mengikuti peraturan hukum yang berlaku atau tidak.

Dalam penelitian ini analisis terkait Studi Kelayakan Usaha hanya menggunakan empat aspek yakni Aspek Teknis dan Teknologi, Aspek Sosial dan Ekonomi, Aspek Keuangan, dan Aspek Hukum. Oleh karena itu, untuk penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah analisis Studi Kelayakan pada aspek lainnya seperti Aspek Pemasaran, Aspek Lingkungan, dan sebagainya.

Usaha risol mayo Salero Kito ini perlu menunjukkan keunggulan produk yang membedakan dengan risol mayo yang lain. Bisa dengan menggugulkan isian risol seperti menggunakan daging varian rasa rendang dan sebagainya. Tujuan nya adalah supaya risol mayo Salero Kito dapat mempunyai ciri khas tersendiri jika dibandingkan dengan produk risol pada umumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arianton, K., Meitriana, M. A., & Haris, I. A. (2019). Studi Kelayakan Usaha Budidaya Rumput Laut Pada Kelompok Bina Karya Di Desa Patas, Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 11(2), 573–582. <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJPE/article/view/21591>
- Arifudin, O., Sofyan, Y., & Tanjung, R. (2020). Studi Kelayakan Bisnis Telur Asin H-Organik. *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Bisnis*, 4(2), 341–352. <https://doi.org/10.31294/jeco.v4i2.8199>
- Bakhri, S., Aziz, A., & Khulsum, U. (2019). Analisis SWOT Untuk Strategi Pengembangan Home Industry Kue Gapit Sampurna Jaya Kabupaten Cirebon. *Dimasejati: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 64–81. <https://doi.org/10.24235/dimasejati.v1i1.5407>
- Budiman, T. (2017). ANALISIS SWOT PADA USAHA KECIL DAN MENENGAH (Studi Kasus Pada Percetakan Paradise Sekampung). Skripsi.Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 19.
- Firmansyah, B. I., Dewi, F. E., Masithoh, I., & Varis, I. (2021). *Penerapan Analisis SWOT Terhadap Penentuan Strategi Pemasaran (Studi Kasus Cireng Zahsun)*. 673–678.
- Frederick, D. P., & S, G. B. (2022). *SWOT Analysis of Swiggy- an Online Food Deliverer*. 6(2).
- Hidayah, N., & Soewito. (2023). Penggunaan Analisis Swot Dalam Menentukan Peluang Usaha Makanan Tradisional Pempek Sambal. ... *Forum Bisnis Dan Kewirausahaan-Sinta 4*, 12(2), 364–371. <https://jurnal.mdp.ac.id/index.php/forbiswira/article/view/2321%0Ahttps://jurnal.mdp.ac.id/index.php/forbiswira/article/download/2321/1105>
- Ichsan, R. N., Nasution, L., & Sinaga, D. S. (2019). Studi kelayakan bisnis = Business feasibility study. In *CV. Manji Medan*.
- Irsan, I., & Permana, K. W. A. (2021). Pengaruh Aspek Pemasaran, Aspek Teknik, Dan Aspek Keuangan Studi Kelayakan Bisnis Terhadap Pendapatan Peternak Walet Di Kecamatan Lalan Kabupaten Musi Banyuasin Sumatera Selatan. *Forbiswira (Forum Bisnis Dan Kewirausahaan) - Sinta 4*, 10(2), 89–105. <https://doi.org/10.35957/forbiswira.v10i2.800>
- Kristian, W., & Indrawan, F. (2019). Studi Kelayakan Bisnis dalam Rangka Pendirian XX Cafe. *Jurnal Akuntansi Maranatha*, 11(2), 379–400. <https://doi.org/10.28932/jam.v11i2.1932>
- Masnita, Y., Nurhaida, D., & Pohan, H. T. (2021). Penyusunan Rencana Bisnis Umkm. *JUARA: Jurnal Wahana Abdimas Sejahtera*, 33–42. <https://doi.org/10.25105/juara.v2i1.8535>
- Nastiti, W. A. R., Wibowo, J., & Suhandia, S. (2023). Analisis Kelayakan Bisnis Produksi Tas Backpack: Studi Tentang Potensi Pasar Berdasarkan 6 Aspek Kelayakan. *Bisnis Dan*

Manajemen, 3(2), 253–268.
<https://ejournal.penerbitjurnal.com/index.php/business/article/view/168>

- Pratama, B. C., Bagis, F., Retnaningrum, M., & Innayah, M. N. (2019). Peningkatan Kompetensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Analisa Studi Kelayakan Bisnis. *BERDIKARI : Jurnal Inovasi Dan Penerapan Ipteks*, 7(2), 107–111. <https://doi.org/10.18196/bdr.7262>
- Putri, A. P., Syam, A., Rahmatullah, Said, M., & Hasan, M. (2023). Pengaruh Kemampuan Wirausaha, Peluang Usaha dan Tingkat pendidikan terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Sektor Kuliner di Kecamatan Somba Opu Kabupaten Gowa. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 25(1),19-31.
- Remmang, H. (2021). Perencanaan Bisnis Umkm. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.
- Sarno, S. (2021). Upaya Peningkatan Pengetahuan Tentang Rencana Bisnis (Business Plan) Bagi Pelaku Umkm Di Kabupaten Banjarnegara. *Indonesian Journal Of Community Service*, 1(1), 148–155. <http://ijocs.rcipublisher.org/index.php/ijocs/article/view/27>
- Suwarno, B. (2020). Studi Kelayakan Bisnis-Tujuan Studi Kelayakan Bisnis. In *CV. Manhaji* (Issue September). <https://perpustakaan.stietotalwin.ac.id/pdf/50.pdf>
- Trojanowski, T. (2021). *SWOT Analysis of Sustainable Marketing Mix of Food Industry Enterprises*. 17, 997–1003. <https://doi.org/10.37394/232015.2021.17.92>