

PERANCANGAN BISNIS APLIKASI PENGELOLAAN UJIAN "BILIKUJI" DENGAN FLEKSIBILITAS PENGGUNAAN ONLINE DAN OFFLINE

Wilianti Aliman¹, Rachmat Selamat², Kezia Stefani³, Andi Fauzy Dewantara⁴

^{1,2,3,4} STMIK LIKMI

E-mail : ¹wilty@likmi.ac.id, ²rachmatselametskom@gmail.com,
³kezia.stefani.kei@gmail.com, ⁴andifauzy00@gmail.com

ABSTRAK

Dalam era digital yang terus berkembang, kebutuhan akan solusi yang efisien untuk pengelolaan ujian semakin meningkat bagi perusahaan dan lembaga pendidikan. Tugas akhir ini mengangkat judul "Rencana Bisnis Aplikasi Pengelolaan Ujian "BilikUji" dengan Fleksibilitas Penggunaan *Online* dan *Offline*", yang bertujuan untuk merancang aplikasi inovatif untuk mengakomodir ujian baik secara *offline* maupun *online*. Target pasar utama aplikasi ini mencakup sektor formal, termasuk perusahaan dan lembaga pendidikan seperti sekolah, bimbingan belajar dan lembaga sertifikasi yang membutuhkan proses ujian yang fleksibel. "BilikUji" menawarkan model bisnis *freemium* dengan batasan 20 pengguna untuk versi gratis, serta model berbayar *pay-as-you-go* yang menyesuaikan dengan penggunaan, sehingga pelanggan dapat memperoleh manfaat maksimal tanpa biaya tetap yang tinggi. Aplikasi ini juga menawarkan fitur terlengkap dibandingkan pesaingnya dengan harga yang kompetitif, sehingga memberikan nilai tambah yang berarti.

Analisis finansial menunjukkan bahwa nilai *Net Present Value* (NPV) untuk semua skenario pesimis, menengah, dan optimis adalah positif, menandakan bahwa investasi ini layak. Selain itu, *Payback Period* (PP) yang dihasilkan menunjukkan rentang optimal dengan waktu pengembalian investasi paling lama 4,4 tahun dan paling cepat 3,7 tahun. Kesimpulan dari penelitian ini menegaskan bahwa "BilikUji" memiliki peluang besar menjadi *market leader* di pasar pengelolaan ujian, dengan nilai NPV yang signifikan dan pengembalian investasi dalam waktu yang relatif singkat, dengan catatan diterapkan strategi pemasaran yang efektif dan berkelanjutan.

Kata kunci : Perancangan Bisnis, *pay as you go*, Aplikasi Ujian, Learning Management System (LMS)

ABSTRACT

In the ever-evolving digital era, the need for efficient solutions for exam management is increasing for companies and educational institutions. This final project is entitled "Business Plan for the "BilikUji" Exam Management Application with Flexible Online and Offline Use", which aims to design an innovative application to accommodate both offline and online exams. The main target market for this application includes the formal sector, including companies and educational institutions such as schools, tutoring and certification institutions that require a flexible exam process. "BilikUji" offers a freemium business model with a limit of 20 users for the free version, as well as a pay-as-you-go paid model that adjusts to usage, so that customers can get maximum benefits without high fixed costs. This application also offers the most complete features compared to its competitors at a competitive price, thus providing significant added value.

Financial analysis shows that the Net Present Value (NPV) for all pessimistic, medium, and optimistic scenarios is positive, indicating that this investment is feasible. In addition, the resulting Payback Period (PP) shows an optimal range with a maximum investment return period of 4.4 years and a minimum of 3.7 years. The conclusion of this study confirms that "BilikUji" has a great opportunity to become a market leader in the exam management market, with a significant NPV value and return on investment in a relatively short time, provided that an effective and sustainable marketing strategy is implemented.

Keyword : Business Plan, Pay As You Go, Exam Application, Learning Management System (LMS)

1. PENDAHULUAN

Penyelenggaraan ujian tidak hanya memerlukan kesiapan administratif, tetapi juga pelayanan yang responsif terhadap berbagai jenis ujian, seperti ujian masuk perguruan tinggi, ujian sertifikasi, dan ujian internal perusahaan. Setiap jenis ujian memiliki tuntutan unik yang harus dipenuhi, dan sering kali proses ini menimbulkan tantangan dalam manajemen data, komunikasi dengan peserta, serta pengaturan administrasi yang kompleks. Keterbatasan sumber daya, tantangan dalam keamanan ujian, dan koordinasi yang kompleks antara berbagai pihak sering kali membuat proses penyusunan jadwal, distribusi materi ujian, pemantauan progres, dan pengelolaan hasil bermasalah. Aplikasi ini memberikan fleksibilitas kepada klien dengan memungkinkan penyelenggaraan ujian secara online maupun offline, sesuai dengan preferensi dan kebutuhan. Selain itu, aplikasi ini dirancang untuk kompatibel dengan berbagai jenis ujian, baik akademis korporat, maupun lainnya. Aplikasi ini akan menawarkan beberapa fitur kunci, salah satunya kemampuan untuk merekam layar dan audio saat digunakan dalam ujian online. Fitur ini membantu memonitor aktivitas peserta ujian dan mencegah kecurangan.

Dari sisi pengguna, terdapat dua model bisnis yang dapat dipilih. Pertama, tersedia paket gratis dengan batasan jumlah pengguna dan fitur. Paket gratis diharapkan dapat menarik perhatian dan keterlibatan pengguna tanpa memerlukan investasi awal. Pengguna dapat mengakses fitur dasar untuk memenuhi kebutuhan awal mereka dalam menyelenggarakan ujian, serta mencoba kualitas dan kemudahan penggunaan aplikasi sebelum memutuskan untuk beralih ke premium. Bagi pengguna yang membutuhkan akses tak terbatas, terdapat paket premium dengan opsi pembayaran sesuai penggunaan (*pay as you go*). Dengan demikian, aplikasi tidak hanya mengatasi masalah pengelolaan ujian, tetapi juga menawarkan solusi yang dapat disesuaikan dengan berbagai kebutuhan dan anggaran.

2. LANDASAN TEORI

2.1. Perencanaan Bisnis (*Business Plan*)

Pengertian bisnis dapat diuraikan dari berbagai sudut pandang.

- a. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), bisnis dapat diartikan sebagai kegiatan mencari untung dalam usaha. Kata "bisnis" berasal dari bahasa Inggris "*Business*" yang berarti aktivitas yang sibuk untuk mendatangkan keuntungan.
- b. "Bisnis adalah suatu kegiatan usaha yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang atau jasa guna memperoleh keuntungan dan memenuhi kebutuhan masyarakat". [2]
- c. Sementara menurut [1] ditegaskan bahwa "Bisnis merupakan serangkaian usaha yang dilakukan oleh satu individu atau kelompok dengan menawarkan barang dan jasa kepada konsumen dengan tujuan untuk mendapatkan laba".

Dapat disimpulkan bahwa bisnis merupakan kegiatan usaha yang terorganisasi, dimana individu atau kelompok menawarkan barang atau jasa kepada konsumen untuk memperoleh keuntungan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat. Meskipun definisinya bervariasi, esensi bisnis tetap berpusat pada upaya untuk mencapai tujuan finansial melalui penawaran barang dan jasa kepada pasar.

2.2. Tahapan Perencanaan Bisnis

Dalam buku Business Plan [4], terdapat empat tahapan penting dalam menyusun rencana bisnis.

a. Ide Bisnis

Ide adalah sesuatu yang muncul dan berkembang di dalam benak pikiran manusia. Untuk direalisasikan, ide *business plan* harus dikerucutkan sehingga menjadi *visible* untuk dilaksanakan.

b. Perumusan Konsep Bisnis

Setelah memiliki ide bisnis yang *visible*, untuk mewujudkannya harus dirumuskan menjadi konsep bisnis. Konsep bisnis merupakan penjabaran ide ke dalam dimensi bisnis yang relevan. Konsep bisnis harus bisa menunjukkan apa yang menjadi value dari sebuah bisnis. Proporsi apa yang menjadi sumber pendapatan dan biaya apa yang harus dikeluarkan dan apa yang ditawarkan kepada konsumen.

c. Studi Kelayakan Bisnis (*Feasibility Study*)

Faktor yang perlu dipertimbangkan dalam melakukan analisis kelayakan bisnis:

- 1) Kelayakan pasar dan pemasaran meliputi potensi pasar dan *market share*, produk, promosi, harga, dan distribusi, *segmenting*, *targeting*, dan *positioning*.
- 2) Kelayakan operasional atau teknis meliputi mesin serta peralatan, dan kebutuhan tenaga kerja *skill* untuk produksi.
- 3) Kelayakan manajemen dan organisasi meliputi desain organisasi dan kebutuhan staf atau karyawan.
- 4) Kelayakan keuangan meliputi sumber pendanaan dan kebutuhan modal, proyeksi laba rugi dan arus kas, analisis kelayakan berdasarkan kriteria seperti *Net Present Value* (NPV) dan *Payback Period* (PP).

2.3. Penyusunan Rencana Tindakan (*Action Plan*)

Perbedaan terbesar antara studi kelayakan bisnis dengan penyusunan *business plan* terletak pada aspek manajemen strategis dan operasionalnya.

Dalam studi kelayakan bisnis, analisis lebih diarahkan pada melihat layak atau tidak layaknya suatu bisnis secara ekonomis. Sedangkan dalam rencana bisnis, bisnis yang akan dijalankan akan ditulis dalam portofolio bisnis yang mencakup visi dan misi perusahaan, serta tujuan jangka panjang yang ingin dicapai oleh perusahaan.

Dalam *business plan* harus sudah terlihat rencana tindakan (*action*) untuk merealisasikan bisnis yang direncanakan. Dengan demikian, dalam *business plan* sudah ada arahan untuk merealisasikan bisnis yang dicita-citakan lengkap dengan rencana cadangannya (*contingency plan*), jika rencana utamanya gagal.

2.4. Analisis Biaya dan Manfaat

Dalam melakukan perancangan bisnis, biaya merupakan salah satu biaya yang menjadi salah satu hal penting. Maka dari itu perhitungan analisis biaya akan dihitung menggunakan rumus *Net Present Value* (NPV) dan *Payback Period* (PP).

a. *Net Present Value (NPV)*

Merupakan metode yang sampai saat ini paling populer digunakan. Prinsipnya adalah menghitung arus kas yang akan diterima di masa mendatang pada nilai sekarang. Rumus untuk menghitung NPV adalah dengan cara menghitung arus kas masuk dan keluar yang didiskonkan pada saat ini yang dijumlahkan selama masa hidup dari bisnis.

$$NPV = \sum_{n=0}^N \left((b_i - c_i) \times \left(1 + \frac{r}{100} \right)^{-t} \right) \text{ (Sakinah, Pahang, \& Rumintang, 2021)}$$

Rumus 1. Net Present Value [5]

Keterangan :

NPV : Nilai sekarang bersih dari proyek.

b_i : Manfaat pada tahun ke-i (arus kas masuk).

c_i : Biaya pada tahun ke-i (arus kas keluar).

r : Suku bunga diskonto (discount rate).

t : Tahun ke-i, dimulai dari tahun proyek dimulai hingga tahun akhir.

N : Total durasi proyek (jumlah tahun).

Apabila NPV positif ($NPV > 0$), kriteria kelayakan pada proyek diterima. Sebaliknya apabila negatif ($NPV < 0$) maka kriteria usulan proyek tersebut tidak layak, dan apabila $NPV = 0$ maka usulan proyek tersebut netral dan perlu ditinjau kembali. Jadi semakin besar nilai NPV, semakin baik bagi bisnis tersebut untuk dilanjutkan. [5]

b. *Payback Period (PP)*

Payback periode mengukur berapa lama waktu yang diperlukan untuk membayar kembali biaya investasi yang telah dikeluarkan (Munawaroh, Rimiyati, & Hindasah, 2016). Metode ini digunakan dalam mempertimbangkan tentang resiko dan mengetahui tingkat waktu dalam menutup kembali modal yang telah diinvestasikan. (Sakinah, Pahang, & Rumintang, 2021). Poinnya adalah semakin cepat modal dapat diperoleh kembali, semakin kecil resiko yang dihadapi oleh perusahaan.

$$\text{Payback Period} = \frac{n + (a - b) \times 1}{(c - b)} \text{ (Sakinah, Pahang, \& Rumintang, 2021)}$$

Rumus 2. Payback Period [5]

Keterangan :

a : Jumlah investasi awal

b : Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke n.

c : Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke n+1

n : Tahun terakhir dimana jumlah arus kas belum bisa menutup investasi awal

3. RANCANGAN BISNIS

a. Ide Bisnis

Ide Bisnis ini berawal dari banyaknya sekolah, organisasi maupun perusahaan yang mengadakan Ujian setiap tahunnya dan adanya peluang untuk membuat layanan yang mempermudah lagi sistem ujian bagi para penguji.

b. Perumusan Konsep Bisnis (Deskripsi Perusahaan)

Perusahaan yang diusulkan akan berperan sebagai penyedia pengelolaan ujian bagi berbagai pengguna di sektor formal, termasuk perusahaan dan lembaga pendidikan. Aplikasi memungkinkan pengguna untuk mendaftar dengan mengisi data yang diperlukan, dan setelah memenuhi persyaratan, mereka dapat mengakses aplikasi. Pengguna dapat membuat ujian dengan konfigurasi yang dapat disesuaikan sesuai dengan tipe akun mereka, baik itu versi free atau premium.

Aplikasi ini menawarkan batasan antara versi free dan premium, termasuk jumlah ujian yang dapat dibuat dan fitur tambahan yang tersedia. Perusahaan memperoleh pendapatan dari pengguna premium yang sudah melebihi kuota ujian gratis mereka. Fitur yang tergolong advance seperti rekaman layar, audio, lock browser untuk memantau kegiatan ujian akan disesuaikan mengikuti plan pengguna (free atau premium). Dengan pendekatan ini, perusahaan bertujuan untuk memberikan solusi yang fleksibel, terjangkau, dan andal dalam pengelolaan ujian, memenuhi kebutuhan beragam pengguna dari berbagai sektor.

Aplikasi ini akan diberi nama "BilikUji", mencerminkan konsep ruang yang aman dan terawasi saat melakukan ujian, menekankan pentingnya keamanan dan pengawasan dalam proses tersebut. Penggunaan kata "bilik" dari sinonim "ruang" menggambarkan suasana yang terkendali dan terlindungi, mirip dengan kondisi di dalam ruang ujian konvensional.



Gambar 1. Logo BilikUji

Warna utama aplikasi yang dipilih adalah biru, yang bermakna simbolis yang kuat terkait dengan ujian. Biru sering kali diasosiasikan dengan kepercayaan, ketenangan, dan keandalan. Dalam konteks ujian, warna biru dapat memberikan rasa tenang dan kenyamanan kepada pengguna serta memastikan integritas proses ujian.

Aplikasi ini akan dipasarkan dengan harga yang kompetitif dan fleksibel. Dengan fitur yang lebih lengkap, harga premium per peserta yang sangat terjangkau.

Tabel 1. Harga per Peserta

TIPE	HARGA PER PESERTA	MINIMUM PESERTA	BATASAN FITUR
Free	-	≤ 20 orang	<i>Lockdown Tab, Waktu ujian & pemantauan progress.</i>
Premium	Rp. 6.000 – 8.500 (Harga normal Rp.7.500)	-	Semua fitur dengan sistem seperti <i>add-ons</i> atau <i>plug-in</i> .

Dengan beberapa pertimbangan diantaranya,

- 1) Harga kompetitif.
- 2) Fitur lengkap: Aplikasi menawarkan lebih banyak fitur unggulan.
- 3) Fleksibilitas pembayaran: Model harga dirancang untuk memberikan fleksibilitas kepada pengguna. Dengan membayar untuk peserta yang mengikuti ujian saja.

c. Studi Kelayakan Bisnis (*Feasibility Study*)

1) Deskripsi Pasar

Dalam mengembangkan aplikasi pengelolaan ujian, sangat penting untuk memahami target konsumen secara detail. Berikut adalah deskripsi target konsumen:

a) Customer Segments dan Demografis

Customer Segments dalam bisnis ini meliputi perusahaan dan industri (memenuhi perusahaan yang melakukan proses rekrutmen atau evaluasi internal), institusi pendidikan (memenuhi berbagai jenis ujian, termasuk ujian masuk, evaluasi pembelajaran, dan tryout), Lembaga Sertifikasi Profesional (Penyelenggaraan ujian sertifikasi untuk berbagai profesi, yang membutuhkan sistem pengawasan dan evaluasi), Organisasi dan Komunitas (Penyelenggaraan ujian keanggotaan, pelatihan dan peruntukkan lainnya)

b) Geografi

Fokus utama berada pada wilayah perkotaan besar, seperti Jakarta, Surabaya, dan Bandung, yang memiliki banyak target konsumen dengan akses internet yang baik. Stabilitas koneksi internet di area pelanggan menjadi perhatian utama, walaupun solusi ujian offline juga dapat dipertimbangkan untuk daerah dengan infrastruktur internet yang tidak optimal. Selanjutnya, karakteristik demografis dan ekonomi yang berbeda di setiap wilayah dapat memengaruhi fitur yang diperlukan dari aplikasi.

2) Rencana Keuangan

Pada Tabel 2 dipaparkan biaya investasi awal untuk menjalankan usaha "BilikUji".

Tabel 2. Biaya Investasi Awal

BIAYA INVESTASI AWAL					
No	Nama	Jumlah	Harga (Rp)	Total (Rp)	Keterangan
1	Laptop Office	3	5.200.000	15.600.000	Intel i3 / setara.
2	Laptop Development	1	14.000.000	14.000.000	Intel i7 / setara.
3	Smartphone	1	2.000.000	2.000.000	-
4	Surat Izin Usaha Perdagangan	1	1.500.000	1.500.000	-
5	Izin Merk Dagang	1	500.000	500.000	-
6	Biaya Vendor Aplikasi (MVP)	1	75.000.000	75.000.000	-
TOTAL				108.600.000	

3) Net Present Value (NPV) dan Payback Period (PP)

Dalam menghitung NPV akan digunakan data dari prediksi penjualan dengan skenario pesimis, menengah dan optimis. Kemudian, suku bunga diambil dengan asumsi 5% dan jangka waktu 5 tahun. Pada Tabel 3, 4, dan 5 diuraikan hasil perhitungan menggunakan metode NPV untuk masing-masing skenario.

Tabel 3. NPV Skenario Pesimis

SKENARIO PESIMIS				
Tahun	C (Rp)	$1+r^t$	$C / 1 + r^t$ (Rp)	Kumulatif Arus Kas (Rp)
1	-86.924.612,16	1,05	-82.785.344,92	-82.785.344,92
2	-142.941.289,98	1,0025	-142.584.827,91	-225.370.172,83
3	-127.150.028,51	1,000125	-127.134.136,74	-352.504.309,57
4	175.600.984,15	1,00000625	175.599.886,65	-176.904.422,92
5	804.851.629,58	1,000000313	804.851.378,06	627.946.955,15
TOTAL				627.946.955,15
NPV (TOTAL - C0)				519.346.955,15

Analisis NPV untuk skenario pesimis menunjukkan total arus kas akumulatif yang positif, sehingga menandakan bahwa investasi ini layak untuk **diteruskan**.

Tabel 4. NPV Skenario Menengah

SKENARIO MENENGAH				
Tahun	C (Rp)	$1+r^t$	$C / 1 + r^t$ (Rp)	Kumulatif Arus Kas (Rp)
1	-66.052.047,52	1,05	-62.906.711,93	-62.906.711,93
2	-113.284.838,31	1,0025	-113.002.332,48	-175.909.044,41
3	-73.841.699,93	1,000125	-73.832.470,87	-249.741.515,28
4	282.867.814,84	1,00000625	282.866.046,93	33.124.531,65
5	1.020.693.567,84	1,000000313	1.020.693.248,88	1.053.817.780,53
TOTAL				1.053.817.780,53
NPV (TOTAL - C0)				945.217.780,53

Dalam skenario menengah, proyeksi penjualan menunjukkan hasil yang baik. NPV untuk skenario ini menunjukkan angka positif. Hasil ini mencerminkan pertumbuhan yang solid dan realistis dalam kategori menengah, serta menunjukkan bahwa dengan strategi yang tepat, aplikasi ini dapat menarik banyak pengguna.

Tabel 5. NPV Skenario Optimis

SKENARIO OPTIMIS				
Tahun	C (Rp)	$1+r^t$	$C / 1 + r^t$ (Rp)	Kumulatif Arus Kas (Rp)
1	-45.179.482,88	1,05	-43.028.078,94	-43.028.078,94
2	-83.628.386,64	1,0025	-83.419.837,05	-126.447.915,99
3	-20.533.371,34	1,000125	-20.530.804,99	-146.978.720,98
4	390.134.645,54	1,00000625	390.132.207,21	243.153.486,23
5	1.236.535.506,11	1,000000313	1.236.535.119,69	1.479.688.605,92
TOTAL				1.479.688.605,92
NPV (TOTAL - C0)				1.371.088.605,92

Dengan NPV yang tercatat semua positif, hasil ini menunjukkan potensi keuntungan bagi aplikasi "BilikUji". Dalam skenario optimis ini, menandakan bahwa aplikasi mampu mencapai pangsa pasar yang signifikan. Hasil ini memperkuat keyakinan bahwa dengan strategi pemasaran yang tepat, inovasi produk, dan pengendalian

kualitas yang baik, "BilikUji" dapat mencapai keberhasilan di pasar pengelolaan ujian dan memenuhi ekspektasi pertumbuhan.

Tabel 6. Ringkasan Hasil NPV

SKENARIO	NPV (Rp)
Pesimis	519.346.955,15
Menengah	945.217.780,53
Optimis	1.371.088.605,92

Analisis hasil NPV menunjukkan bahwa aplikasi "BilikUji" memiliki potensi yang bervariasi berdasarkan skenario. Dari semua skenario yang dianalisis, menunjukkan NPV yang menguntungkan, mengindikasikan aplikasi ini berpotensi menjadi investasi yang sukses.

Tabel 7. Ringkasan Hasil PP

SKENARIO	n	a (Rp)	b (Rp)	c (Rp)	PP (Tahun)
Pesimis	4	108.600.000	176.904.423	627.946.955	4,4
Menengah	4	108.600.000	33.124.532	1.053.817.781	4,1
Optimis	3	108.600.000	146.978.721	243.153.486	3,7

Keterangan :

a : Jumlah investasi mula-mula

b : Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke n

c : Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke n+1

n : Tahun terakhir dimana jumlah arus kas belum bisa menutup investasi awal

Berdasarkan analisis *Payback Period* (PP) dalam berbagai skenario untuk investasi awal, hasil menunjukkan variabilitas tergantung pada skenario yang diterapkan. PP terlama sekitar 4,4 tahun (pesimis), sedangkan nilai tercepat 3,7 tahun (optimis), menunjukkan investasi yang menguntungkan jika strategi berjalan sesuai harapan. Ini menandakan bahwa aplikasi "BilikUji" memiliki prospek yang cerah untuk menghasilkan arus kas positif yang dapat menutup investasi awal dalam waktu yang lebih singkat, terutama di skenario optimis.

d. Penyusunan Rencana Tindakan (*Action Plan*)

Tindakan yang akan dilakukan akan diawali dengan proses pembuatan aplikasi dan strategi *marketing* untuk dapat mencari investor, sehingga bisnis dapat dijalankan. Setelah Bisnis dapat berjalan maka penawaran dapat dilakukan ke berbagai sekolah, organisasi, ataupun tempat lainnya yang memerlukan aplikasi "BilikUji".

4. KESIMPULAN

Perancangan bisnis telah melalui beberapa analisa, salah satunya melalui analisis pesaing. Walau ada bisnis dengan tipe sejenis, "BilikUji" menghadirkan berbagai fitur baru tambahan untuk menutupi kelemahan di bisnis serupa lainnya yang juga menjadikan "BilikUji" menjadi unggul. Salah satu fitur unggulan yang menjadi daya saing adalah fitur pemantauan ujian dan juga metode pembayaran *Pay as you go*.

Analisis keuangan melalui perhitungan *Net Present Value* (NPV) dan *Payback Period* (PP) menunjukkan nilai positif untuk semua skenario. Proyeksi PP mulai dari 4,4 tahun

dalam skenario pesimis hingga 3,7 tahun skenario optimis. Dengan demikian, "BilikUji" layak untuk dijalankan dan memiliki potensi untuk menjadi pemimpin di pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ali, K, 2020, *Pengantar Bisnis*, Lampung: Laduny.
- [2] Harjadi, D., & Fatmasari, D, 2015, *Pengantar Bisnis*, Kuningan: UNIKU Press.
- [3] Munawaroh, M., Rimiyati, H., & Hindasah, L, 2016, *Perencanaan Bisnis*, Yogyakarta: LP3M UMY.
- [4] Pramudiana, Y, 2016, *Business Plan*, Bandung: Remaja Rosdakary.
- [5] Sakinah, E. N., Pahang, I. D., & Rumintang, A. (2021). *Analisis Kelayakan Ekonomi*. Surabaya: UPN Jawa Timur.