

ANALISIS KELAYAKAN USAHA BAKSO KPK DI TINJAU DARI ASPEK PASAR DAN ASPEK FINANSIAL

Asa Nur Zahwa¹, Tini Setiawati²

Program Studi Teknik Industri^{1,2}

Universitas Teknologi Bandung^{1,2}

asanurzahwa18@gmail.com¹, setiawitini30@gmail.com²

Abstrak

Bakso KPK merupakan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di bidang kuliner yang mengkhususkan diri pada bakso daging sapi. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan usaha pada Bakso KPK yang ditinjau dari dua aspek utama, yaitu aspek pasar dan aspek finansial. Permasalahan utama yang dihadapi usaha ini meliputi fluktuasi harga bahan baku, keterbatasan modal, dan strategi pemasaran yang kurang optimal. Akibatnya terjadi penurunan penjualan sebesar 48% pada tahun 2020 yang menjadi latar belakang utama pada penelitian ini. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menerapkan teknik peramalan (metode konstan dan regresi linier) untuk analisis tren pasar serta indikator kelayakan finansial (NPV, IRR, *Payback Period*, dan *Profitability Index*) untuk evaluasi keuangan. Hasil peramalan metode regresi linier menunjukkan akurasi lebih tinggi (MSE: 336.843,83) dalam memprediksi tren penjualan, yang mengindikasikan potensi penurunan pada tahun 2025 sehingga diperlukan inovasi pemasaran. Secara finansial, usaha ini terbukti layak dengan NPV positif (Rp24.299.963,17), IRR tinggi (49%), *Payback Period* singkat (1,95 bulan), dan *Profitability Index* sebesar 3,441. Berdasarkan temuan tersebut disarankan rekomendasi strategis meliputi diversifikasi sumber pendanaan, optimalisasi efisiensi operasional, dan perluasan pemasaran digital. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa bakso KPK secara finansial layak untuk dilanjutkan, namun memerlukan strategi adaptif guna menghadapi dinamika pasar dan mempertahankan pertumbuhan jangka panjang.

Kata kunci : Kelayakan usaha, UMKM, analisis finansial, analisis pasar, Bakso KPK.

Abstract

Bakso KPK is a micro, small, and medium enterprise (MSME) in the culinary sector that specializes in beef meatballs. This study aims to evaluate the business feasibility of Bakso KPK from two main perspectives: market and financial aspects. The primary issues faced by this business include fluctuating raw material prices, limited capital, and suboptimal marketing strategies. These challenges led to a 48% decline in sales in 2020, which serves as the main background for this research. A quantitative method was employed, using forecasting techniques (constant method and linear regression) to analyze market trends, as well as financial feasibility indicators (NPV, IRR, Payback Period, and Profitability Index) to assess financial performance. The linear regression forecasting method demonstrated higher accuracy (MSE: 336,843.83) in predicting sales trends, indicating a potential decline in 2025 and emphasizing the need for marketing innovation. Financially, the business was found to be feasible, with a positive Net Present Value (NPV) of IDR 24,299,963.17, a high Internal Rate of Return (IRR) of 49%, a short Payback Period of 1.95 months, and a Profitability Index of 3.441. Based on these findings, strategic recommendations include diversifying funding sources, optimizing operational efficiency, and expanding digital marketing efforts. This research concludes that Bakso KPK is financially viable to continue, but it requires adaptive strategies to cope with market dynamics and sustain long-term growth.

Keywords : business feasibility, MSME, financial analysis, market analysis, Bakso KPK

I. PENDAHULUAN

Bakso merupakan salah satu makanan khas Indonesia yang memiliki tingkat konsumsi tinggi dan menjadi bagian dari industri kuliner yang terus berkembang. Produk ini tidak hanya menjadi pilihan favorit masyarakat, tetapi juga memiliki potensi ekonomi yang signifikan bagi para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Bakso KPK merupakan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang kuliner jalanan dengan fokus pada penjualan bakso sapi. Berdiri sejak 2014 di lokasi strategis sekitar SDN 2 Cimahi, usaha ini menawarkan berbagai varian bakso dengan keunggulan utama pada bakso cincang yang memiliki cita rasa khas.

Potensi pengembangan usaha bakso cukup besar, mengingat bahan baku utamanya, seperti daging sapi, tersedia di banyak daerah. Selain itu, bisnis bakso memiliki fleksibilitas dalam operasionalnya, baik dalam skala kecil maupun besar, serta dapat dijual dalam bentuk gerai tetap maupun keliling. Namun, tantangan utama yang dihadapi oleh pelaku usaha bakso meliputi fluktuasi harga bahan baku, keterbatasan modal, dan strategi pemasaran yang kurang optimal.

Sampai saat ini, usaha Bakso KPK mengalami kendala dalam modal usaha yang berdampak pada volume penjualan dan kemampuan ekspansi usaha. Modal usaha yang terbatas menyebabkan pengurangan stok bahan baku, sehingga mempengaruhi tingkat produksi dan jumlah pelanggan yang dapat dilayani setiap hari. Pada tahun 2020, terjadi penurunan volume penjualan hingga 48%, yang berdampak signifikan terhadap pendapatan usaha. Meskipun demikian, sejak akhir 2022, usaha ini mulai mengalami pemulihan, meskipun pertumbuhan masih terbatas akibat keterbatasan modal.

UMKM memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia, tercatat menyumbang 61,07% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) pada tahun 2021 [1]. Sektor kuliner, termasuk bisnis bakso, menjadi salah satu bidang usaha yang paling diminati karena sifatnya yang primer dalam kehidupan masyarakat. Namun, persaingan yang ketat, fluktuasi harga bahan baku, dan perubahan selera konsumen menjadi tantangan utama yang dihadapi pelaku usaha [2]. Penurunan penjualan yang dialami Bakso KPK dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan perlunya evaluasi menyeluruh terhadap kelayakan bisnis ini.

Secara umum, tantangan utama dalam bisnis bakso adalah fluktuasi harga bahan baku, terutama daging sapi, yang dapat mempengaruhi harga jual produk dan daya beli konsumen. Data menunjukkan bahwa harga daging sapi mengalami kenaikan sebesar 20% dalam dua tahun terakhir, yang memberikan tekanan pada margin keuntungan. Selain itu, efisiensi operasional dalam penggunaan bahan baku dan tenaga kerja juga menjadi faktor kunci dalam menentukan profitabilitas usaha. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang tepat dalam pengelolaan keuangan, inovasi produk, dan pemasaran untuk meningkatkan daya saing usaha di tengah persaingan pasar yang ketat.

Hasil analisis dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis bagi pengembangan usaha, termasuk peningkatan efisiensi operasional, penguatan pemasaran, dan pengelolaan keuangan yang lebih baik. Selain manfaat praktis bagi pelaku usaha, penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi akademis sebagai studi kasus penerapan teori kelayakan bisnis pada UMKM di sektor kuliner, khususnya pada usaha bakso jalanan seperti Bakso KPK.

II. TINJAUAN PUSTAKA

1. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) merupakan salah satu sektor penting dalam pembangunan ekonomi di Indonesia. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, pengertian UMKM adalah kegiatan ekonomi produktif yang dijalankan oleh individu atau badan usaha yang memenuhi kriteria tertentu berdasarkan jumlah aset tahunan [3]. UMKM memiliki keunggulan seperti fleksibilitas, kemampuan adaptasi tinggi, dan potensi inovasi yang besar [4].

2. Studi Kelayakan Usaha

Studi kelayakan bisnis diperlukan untuk menilai apakah usaha layak dijalankan. Menurut Handayani dalam jurnal Winny Alna dan Hanum [5] studi ini bertujuan untuk menghindari risiko kerugian, menyusun perencanaan usaha yang terarah, serta memudahkan pengawasan dan pengendalian. Kelayakan usaha dinilai dari berbagai aspek, seperti pasar, teknis, manajemen, hukum, sosial, dan finansial. Pada penelitian ini menggunakan dua aspek yaitu aspek pasar dan aspek finansial.

3. Aspek Penilaian Kelayakan

- Menurut Hasan dkk. [6], penilaian kelayakan usaha mempertimbangkan berbagai perspektif. Setiap aspek harus memenuhi standar nilai tertentu, dan keputusan tidak didasarkan pada satu aspek tunggal. Penilaian kelayakan usaha mencakup: Aspek Pasar dan Pemasaran: Menurut Husein Umar dalam Arif Maulana [7], aspek pasar mencakup permintaan, penawaran, bentuk pasar, dan teknik peramalan. Strategi pemasaran merujuk pada bauran pemasaran (*product, price, place, promotion*) sebagaimana dijelaskan oleh Sudirman dkk. [8].
- Aspek Teknis: Menurut Suliyanto dalam Mahfud dan Fitria [9], aspek ini mencakup pemilihan lokasi, skala produksi, peralatan, *layout*, dan teknologi.
- Aspek Manajemen: Menurut Amalia dkk. [10] aspek ini meliputi fungsi manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan.
- Aspek Hukum: Menurut Garaika dan Adnyana dalam Nurlianeka dkk. [11], aspek hukum memastikan kesesuaian usaha terhadap regulasi dan legalitas di wilayah tertentu.
- Aspek Sosial, Budaya, dan Lingkungan: Aspek ini menilai dampak sosial dan lingkungan dari kegiatan usaha.
- Aspek Keuangan: Menurut Eljihad [12], aspek keuangan menilai sumber dana, kebutuhan investasi, proyeksi rugi laba, arus kas, dan indikator kelayakan seperti NPV, IRR, PP, PI, dan ARR [11].

4. Modal

Menurut Subhan Firdaus [13], modal kerja adalah selisih antara aktiva lancar dan kewajiban lancar, digunakan untuk kegiatan operasional harian. Modal dibedakan menjadi:

- Modal Aktif, menurut Dewi Mahmuda [14], Modal aktif yaitu modal yang berada dibagian kiri atau bagian debit neraca. Modal aktif ini menggambarkan pos-pos dimana seluruh dana yang dimiliki oleh perusahaan ditanamkan.
- Modal Pasif, merujuk pada kekayaan perusahaan yang digunakan sebagai modal usaha dan diperoleh dari sumber eksternal. Modal ini biasanya berupa investasi dari pemilik atau pinjaman dari pihak ketiga.

5. Cash Flow

Cash flow adalah laporan keuangan berisikan pengaruh kas dari kegiatan operasi, kegiatan transaksi investasi dan kegiatan transaksi pembiayaan [15]. Menurut Harianto dkk [16] *cash flow* adalah konsep dalam akuntansi dan keuangan yang digunakan untuk menggambarkan arus masuk dan keluar kas. Arus masuk (*Inflow*) mengacu pada penerimaan kas, sedangkan arus keluar (*Outflow*) berkaitan dengan pengeluaran kas.

6. Peramalan

Menurut Render dan Heizer dalam Ariesti dkk. [17], peramalan adalah seni dan ilmu memprediksi kejadian di masa depan. Abdul Fatah [18] menjelaskan bahwa peramalan dilakukan berdasarkan pola data seperti horizontal, trend, musiman, dan siklus.

7. Penelitian Terdahulu

Untuk referensi, peneliti menggunakan penelitian terkait dari jurnal yang serupa, dengan fokus pada hasil penelitiannya. Hasil tersebut akan dibandingkan dengan penelitian yang akan dilakukan, mengingat perbedaan waktu dan kondisi. Ringkasan dari jurnal-jurnal ini akan disajikan dalam Tabel I.

TABEL I
PENELITIAN TERDAHULU

Peneliti	Tahun	Objek	Metode	Hasil
Johan Alfian Pradana dkk.	2020	Kedai Kopi	NPV, IRR, PP, PI	Layak, ROI tercapai dalam 1 tahun 1 bulan 6 hari
Khamaludin, Sutresna, dan Sodikin	2019	Bengkel Bubut	PP, NPV, IRR, BEP	Bisnis layak dikembangkan [19]
Rina Indrayani dkk.	2023	Usaha Kopi	Aspek pasar, teknis, finansial	Layak karena potensi pasar lebih besar dari suplai [20]
Atik Kurnianto	2020	Proyek Perumahan	PP, NPV, IRR	NPV positif, proyek dinyatakan layak [21]
Destianne dkk.	2023	Ekspor CPO	Peramalan Least Square	Permintaan meningkat tiap tahun [10]

8. SOTA (*State of the Art*)

Menurut Jeka dkk. [22], SOTA adalah deskripsi pencapaian terkini di bidang yang diteliti, berguna untuk menunjukkan kebaruan (*novelty*). Mayoritas studi terdahulu hanya fokus pada aspek finansial, dengan metode kuantitatif umum seperti NPV dan IRR. Belum ada studi yang secara spesifik mengkaji UMKM kuliner tradisional dengan kombinasi metode forecasting dan evaluasi keuangan secara simultan.

9. Gap Penelitian

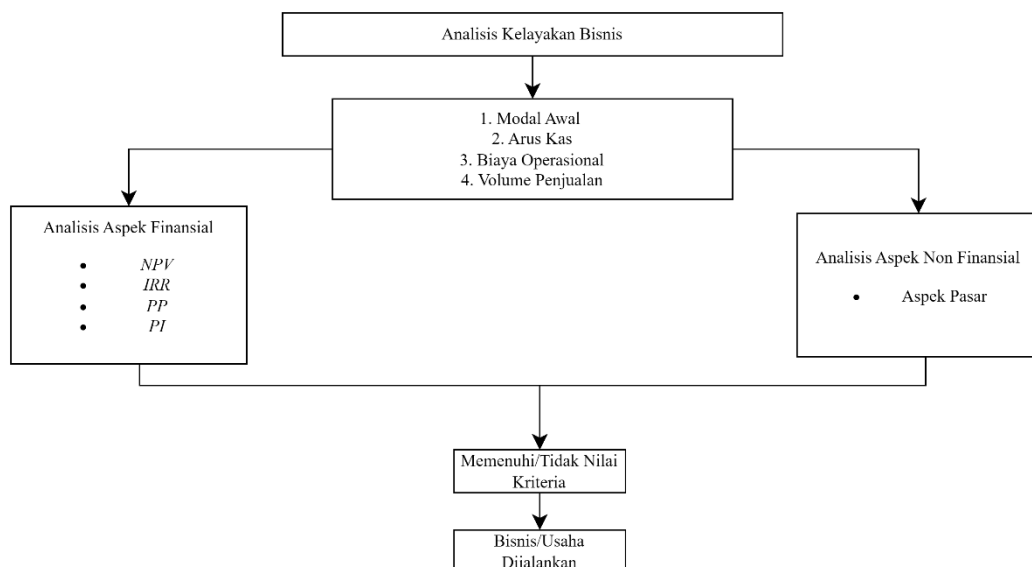
Penelitian ini mengisi kekosongan dari studi sebelumnya melalui:

- Objek penelitian UMKM Bakso KPK, berbeda dari objek industri kopi, ekspor, atau properti.
- Permasalahan khas seperti penurunan penjualan pasca pandemi, mahalnya bahan baku, dan turunnya pengunjung.
- Pendekatan kombinasi peramalan permintaan (regresi linier & konstan) dan analisis kelayakan finansial (NPV, IRR, PP, PI) dalam konteks usaha skala kecil.

Gap ini menunjukkan orisinalitas serta urgensi analisis mendalam untuk UMKM yang terdampak krisis.

III. ANALISIS DAN PERANCANGAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif. Tujuannya untuk mencari hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Penelitian kuantitatif merupakan proses penelitian menggunakan data berupa angka sebagai dasar utama untuk menganalisis dan menginterpretasikan informasi mengenai variabel yang diteliti [23]. Dalam penelitian ini, pendekatan kuantitatif digunakan untuk mengukur pengaruh modal usaha terhadap volume penjualan, yang kemudian dianalisis menggunakan metode statistik.



Gambar 1. Kerangka Konseptual

Gambar 1 menggambarkan struktur dari kerangka konseptual merupakan bentuk kerangka berpikir yang digunakan untuk pendekatan pemecahan masalah. Umumnya, kerangka ini mengadopsi pendekatan ilmiah dan menggambarkan hubungan antar variabel dalam analisisnya [24]. Dalam konteks penelitian ini, kerangka konseptual berfungsi untuk memvisualisasikan keterkaitan antara modal usaha dan volume penjualan, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai faktor-faktor yang berperan dalam keberlangsungan usaha Bakso KPK. Berikut adalah kerangka konseptual dalam penelitian ini.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian studi kasus dengan pendekatan kuantitatif guna mengevaluasi kelayakan bisnis berdasarkan aspek pasar dan aspek finansial. Metode ini dipilih untuk mengukur pengaruh modal usaha terhadap volume penjualan secara objektif dan sistematis. Beberapa tahapan penelitian yang dilakukan mencakup pengumpulan data primer dan sekunder dari berbagai sumber yang relevan. Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan berbagai teknik, seperti metode konstan, regresi linier, *Net present value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* (PP), dan *Profitability Index* (PI). Dengan pendekatan ini, diharapkan dapat diperoleh gambaran yang jelas mengenai prospek usaha Bakso KPK dalam jangka panjang.

IV. TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Sebagai bagian dari pendekatan kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini, pengumpulan dan pengolahan data menjadi aspek yang sangat penting dalam studi kelayakan bisnis. Setelah data dikumpulkan melalui metode yang telah ditentukan, data tersebut akan diolah untuk mendapatkan informasi yang relevan guna menjawab tujuan penelitian. Berikut adalah langkah-langkah dalam pengumpulan dan pengolahan data:

1. Sumber Data
 - a. Data primer

Data primer yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung oleh peneliti dari sumber datanya. Beberapa teknik pengumpulan data primer, antara lain wawancara, observasi, atau diskusi terfokus [25]. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari hasil observasi dan wawancara dengan pemilik UMKM.
 - b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian namun didapatkan dari pihak lain secara komersial maupun *non*-komersial. Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber, seperti buku, laporan dan sumber data lainnya [25].

Pada penelitian ini data sekunder didapatkan menggunakan teknik observasi dengan pemilik UMKM. Data sekunder dalam penelitian ini berupa data biaya tetap, hasil pendapatan, studi literatur.
2. Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan yaitu data primer melalui penelitian lapangan pada objek penelitian. Teknik pengumpulan data yang dilakukan yaitu:

 - a. Wawancara, teknik wawancara merupakan metode pengumpulan data yang melibatkan interaksi secara langsung antara peneliti dan narasumber. Pada teknik ini, peneliti bertanya kepada narasumber mengenai topik-topik tertentu dan mendapatkan tanggapan secara lisan [26].
 - b. Observasi, metode observasi merupakan teknik dalam pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan dan disertai pencatatan terhadap perilaku objek [27].
 - c. Studi Pendahuluan, studi pendahuluan yaitu teknik pengumpulan data dengan metode penelitian kepustakaan yang dilakukan untuk memperjelas fokus pada penelitian utama dan mengumpulkan informasi yang diperlukan, sehingga masalah yang diteliti menjadi lebih jelas [9].
3. Metode Pengolahan dan Analisis Data

Metode pengolahan dalam penelitian ini dilakukan menggunakan bantuan *software Microsoft Office Excel*. Data yang diperoleh baik berupa data primer maupun data sekunder yang disusun dan disederhanakan kemudian dianalisis sesuai dengan tujuan dari penelitian.

V. TEKNIK ANALISIS DATA

Penelitian ini bertujuan menganalisis kelayakan bisnis Bakso KPK melalui pendekatan aspek pasar dan aspek finansial. Data dikumpulkan dari catatan penjualan harian, laporan keuangan, serta observasi langsung selama periode tertentu.

1. Analisis Aspek Pasar

Untuk mengevaluasi kelayakan pasar, digunakan metode peramalan (*forecasting*) guna memproyeksikan permintaan produk di masa mendatang. Dua teknik utama yang diterapkan adalah:

a. Metode Konstan

Memperkirakan penjualan masa depan dengan asumsi pola permintaan stabil, menggunakan rata-rata data historis.

$$d't = \frac{\sum vdt}{n} \quad (1)$$

Keterangan:

d_t = Forecast untuk saat t

d_t = demand pada saat t

n = Jumlah data

b. Metode Regresi Linier

Metode regresi adalah teknik statistik untuk memprediksi nilai berdasarkan hubungan antara variabel dependen (Y) dan independen (X). Regresi linier digunakan untuk peramalan produksi dengan pola data lurus setiap periode [28]:

$$y = a + b \times x \quad (2)$$

$$a = \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \quad (3)$$

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \quad (4)$$

Keterangan:

Y = variabel dependen (variabel terikat)

X = Variabel independen (variabel bebas)

a = Konstanta (nilai dari Y apabila X = 0)

b = Koefisien regresi (positif atau negatif)

n = Jumlah data

c. Perhitungan Nilai Akurasi Peramalan

Akurasi peramalan diuji melalui Nilai Error Peramalan (MAD, MSE, atau MAPE) dan *Tracking Signal* untuk memastikan validitas hasil.

2. Analisis Aspek Finansial

Kelayakan finansial dinilai melalui empat indikator utama:

- a. Metode *Net present value* (NPV) membandingkan aliran kas masuk bersih dengan biaya investasi, memerlukan data kas keluar, kas masuk, dan *minimum rate of return* [29]. Rumus NPV:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{At}{(1+k)^t} - I_0 \quad (5)$$

Keterangan

K = Suku bunga (*discount rate*)

A_t = Aliran kas

a = Periode terakhir dimana cash flow diharapkan

t = umur usaha (tahun)

I_0 = Modal investasi awal

Penilaian kriteria NPV adalah sebagai berikut:

- Apabila $NPV > 0$, usaha layak.
- Apabila $NPV < 0$, usaha tidak layak.

- b. IRR adalah metode untuk menentukan tingkat bunga yang mencerminkan pengembalian modal investasi [30]. Rumus IRR:

$$IRR = i + [i' - i] \times \frac{NPV}{NPV' + NPV} \quad (6)$$

Keterangan:

i = Bunga diskon yang menghasilkan NPV positif

i' = Bunga diskon yang menghasilkan NPV negatif

NPV = Nilai sekarang yang positif

NPV' = Nilai sekarang yang negative

Penilaian kriteria IRR yaitu:

$IRR > \text{tingkat bunga}$ = usaha layak

$IRR < \text{tingkat suku bunga}$ = usaha tidak layak

- c. PP adalah waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi awal melalui aliran kas masuk [19]. Rumus PP:

$$PaybackPeriod = \frac{Investasi}{Cashflow} \times 1Tahun \quad (7)$$

- d. *Profitability Index* membandingkan nilai *cash flow* investasi dengan biaya yang dikeluarkan. Investasi layak jika nilainya lebih dari satu; jika kurang, investasi ditolak [30]. Rumus:

$$ProfitabiltyIndex = \frac{PV\ Investasi}{Biaya\ Investasi} \quad (8)$$

VI. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Volume Penjualan

Volume penjualan Bakso KPK mengalami fluktuasi selama periode penelitian, sebagaimana terlihat pada tabel berikut:

TABEL II
VOLUME PENJUALAN

BULAN	VOLUME PENJUALAN
Nov-23	2312
Des-23	2250
Jan-24	2250
Feb-24	2250
Mar-24	2125
Apr-24	4312
Mei-24	2156
Jun-24	2218
Jul-24	2218
Agu-24	2218
Sep-24	2187
Okt-24	2125

Tabel II menyajikan data volume penjualan bulanan selama periode November 2023 hingga Oktober 2024, yang mencerminkan rata-rata volume penjualan serta jumlah penjualan setiap bulannya. Berdasarkan data tersebut, dilakukan peramalan menggunakan metode konstan dan metode regresi linier untuk memperkirakan rata-rata volume penjualan Bakso KPK. Kedua metode ini diterapkan ketika data berfluktuasi di sekitar nilai rata-rata yang stabil.

2. Metode Konstan

Hasil peramalan volume penjualan Bakso KPK untuk periode berikutnya disajikan dalam Tabel III. Tabel ini menampilkan estimasi volume penjualan berdasarkan rata-rata historis selama 12 bulan terakhir.

TABEL III
METODE KONSTAN

Bulan	Demand (dt)	t	Forecast	ET	CFE	[ET]	TS	MSE
Nov-23	2312	1	2385,08	-73,08	-73,1	73,08333	-1	5341,174
Des-23	2250	2	2385,08	-135,08	-208,17	135,0833	-2	18247,507
Jan-24	2250	3	2385,08	-135,08	-343,25	135,0833	-3	18247,507
Feb-24	2250	4	2385,08	-135,08	-478,33	135,0833	-4	18247,507
Mar-24	2125	5	2385,08	-260,08	-738,42	260,0833	-5	67643,340
Apr-24	4312	6	2385,08	1926,92	1188,50	1926,917	3	3713007,840
Mei-24	2156	7	2385,08	-229,08	959,42	229,0833	2	52479,174
Jun-24	2218	8	2385,08	-167,08	792,33	167,0833	2	27916,840
Jul-24	2218	9	2385,08	-167,08	625,25	167,0833	2	27916,840
Agu-24	2218	10	2385,08	-167,08	458,17	167,0833	1	27916,840
Sep-24	2187	11	2385,08	-198,08	260,08	198,0833	1	39237,007
Okt-24	2125	12	2385,08	-260,08	-1,82	260,0833	0	67643,340
Total	28621					3853,833		4083844,92
Average	2385,08					321,153		340320,410
						(MAD)		(MSE)

Hasil perhitungan menggunakan metode konstan menunjukkan proyeksi volume penjualan sebesar 2385,08 unit per bulan. Perhitungan ini dilakukan menggunakan Microsoft Excel untuk memberikan gambaran stabilitas pasar usaha Bakso KPK. Dari metode ini, diperoleh nilai MSE sebesar 340320,410, yang akan digunakan sebagai perbandingan dalam perhitungan peramalan lainnya. Namun, metode konstan ini menunjukkan tingkat akurasi

yang kurang baik karena terdapat hasil peramalan yang keluar dari batas *tracking signal*, seperti pada bulan Maret yang menunjukkan nilai -5.

3. Metode Linier

Peramalan dengan metode regresi linier digunakan untuk memprediksi volume penjualan Bakso KPK berdasarkan hubungan antara volume penjualan dan bulan.

TABEL IV
METODE LINIER

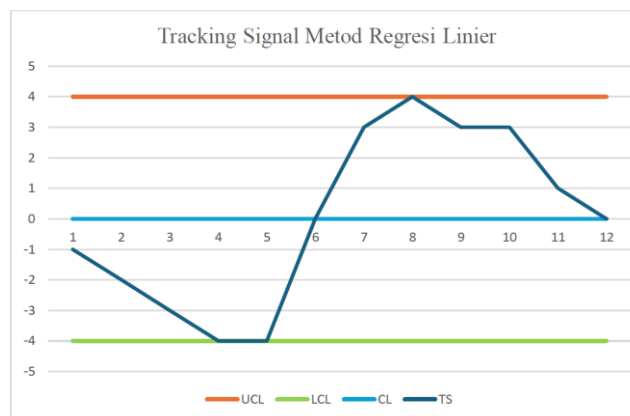
BULAN	Y	x	x ²	x*y	Forecast	Error	Error	Error ²	Pct Error	CFE	TS
Nov-23	2312	1	1	2312	2479,026	-167,026	167,026	27897,565	0,072	-167,026	-1
Des-23	2250	2	4	4500	2461,945	-211,945	211,945	44920,777	0,094	-378,971	-2
Jan-24	2250	3	9	6750	2444,865	-194,865	194,865	37972,291	0,087	-573,836	-3
Feb-24	2250	4	16	9000	2427,784	-177,784	177,784	31607,287	0,079	-751,620	-4
Mar-24	2125	5	25	10625	2410,704	-285,704	285,704	81626,754	0,134	-1037,324	-4
Apr-24	4312	6	36	25872	2393,624	1918,376	1918,376	3680168,230	0,445	881,052	0
Mei-24	2156	7	49	15092	2376,543	-220,543	220,543	48639,269	0,102	660,509	3
Jun-24	2218	8	64	17744	2359,463	-141,463	141,463	20011,697	0,064	519,047	4
Jul-24	2218	9	81	19962	2342,382	-124,382	124,382	15470,953	0,056	394,664	3
Agu-24	2218	10	100	22180	2325,302	-107,302	107,302	11513,690	0,048	287,362	3
Sep-24	2187	11	121	24057	2308,221	-121,221	121,221	14694,639	0,055	166,141	1
Okt-24	2125	12	144	25500	2291,141	-166,141	166,141	27602,840	0,078	0,000	0
Total	28621	78	650	183594		0	3836,753	4042126	1,316		
AVERAGE	2385,083	6,5				0	319,729	336843,8	0,11		
						(Bias)	(MAD)	(MSE)	(MAPE)		
Betas	2496,106	-17,08					Std err	635,777			

Tabel IV menyajikan hasil peramalan regresi linier menggunakan *software QM for Windows V4* dengan data periode November 2023 hingga Oktober 2024. Peramalan ini digunakan untuk memprediksi volume penjualan Bakso KPK pada tahun 2025, dimulai dari bulan November 2024 (bulan ke-13).

Berdasarkan metode regresi linier, diperoleh prediksi volume penjualan dari bulan ke-13 hingga bulan ke-24, dengan hasil perhitungan pada bulan ke-13 sebesar 2274 unit. Tren ini menunjukkan adanya penurunan volume penjualan, yang mengindikasikan perlunya strategi pemasaran yang lebih efektif untuk meningkatkan daya saing pasar. Peramalan dengan regresi linier menggunakan nilai konstan 2496,11 dan koefisien regresi -17,08. Metode ini mendapatkan nilai akurasi yang baik, dengan MSE sebesar 336843,833 dan *tracking signal* (TS) yang berada dalam batas normal, sehingga dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan bisnis.

VII. HASIL DAN PERAMALAN

Metode regresi linier dipilih karena memberikan hasil peramalan yang lebih akurat dibandingkan metode lainnya. Keakuratan ini didukung oleh nilai *error* yang relatif kecil, menunjukkan bahwa model mampu menggambarkan pola data dengan baik.



Gambar 2. Ts Metode Regresi Linier

Gambar II menunjukkan grafik *tracking signal* untuk metode regresi linier dengan batas UCL dan LCL ± 4 . Karena tidak ada titik yang melewati batas tersebut, metode ini dianggap akurat dan dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan.

Selain itu, perbandingan antara metode konstan dan regresi linier menunjukkan bahwa regresi linier lebih unggul dalam memprediksi permintaan, dengan MSE lebih rendah (336843,833). Dengan hasil peramalan ini, usaha Bakso KPK

dapat lebih siap dalam merencanakan kapasitas produksi agar sesuai dengan jumlah permintaan di masa mendatang, sehingga dapat mengoptimalkan ketersediaan produk dan meminimalkan risiko kekurangan atau kelebihan stok.

1. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar dianalisis untuk mengidentifikasi kelompok konsumen utama yang menjadi target dalam pemasaran. Pengumpulan data dilakukan melalui:

- Geografis, wilayah penjualan berfokus pada area taman ditengah kota di daerah Kota Cimahi dengan jangkauan area kepadatan penduduk tinggi.
- Demografis, pasar pada usaha bakso KPK yaitu dari usia remaja (12-24 tahun) dan dewasa (25-45 tahun), dengan jenis kelamin pria ataupun wanita.
- Psikografis, gaya hidup masyarakat yang menyukai makanan tradisional cepat saji namun tetap mengutamakan rasa dan kualitas.
- Perilaku, konsumen yang mencari bakso dengan rasa khas, porsi yang mengenyangkan dan harga yang terjangkau.

2. Media Promosi

Media promosi yang digunakan pada bakso KPK yaitu platform Whatsaap yang dilakukan dengan membuat status untuk pelanggan langganan dan platform Facebook dengan membagikan status di grup kuliner cimahi.

3. Aspek Finansial

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode studi kasus pada Bakso KPK. Data yang digunakan meliputi laporan keuangan dan biaya operasional yang disajikan dalam bentuk tabel V.

TABEL V
PEMBIAYAAN DAN CASH FLOW

Jenis	Jumlah
Biaya Investasi	Rp 9,995,000.00
Biaya Tetap	Rp 6,324,286.80
Biaya Tidak Tetap	Rp 24,660,000.00
Cash Flow	Rp 46.771.283,69

a. NPV (*Net Present Value*)

NPV digunakan untuk mengukur selisih antara nilai sekarang dari arus kas masuk dengan nilai investasi awal.

TABEL VI
NPV (*NET PRESENT VALUE*)

Bulan (t)	At	k (%)	Io	a (PV)
1	Rp 5.400.683,90	6%	Rp9.955.000,00	Rp 5.094.984,81
2	Rp 5.127.397,18			Rp 4.563.365,24
3	Rp 4.854.110,47			Rp 4.075.604,75
4	Rp 4.580.823,76			Rp 3.628.441,47
5	Rp 4.307.537,04			Rp 3.218.842,26
6	Rp 4.034.250,33			Rp 2.843.987,29
7	Rp 3.760.963,62			Rp 2.501.255,61
8	Rp 3.487.676,90			Rp 2.188.211,64
9	Rp 3.214.390,19			Rp 1.902.592,62
10	Rp 2.941.103,48			Rp 1.642.296,82
11	Rp 2.667.816,76			Rp 1.405.372,59
12	Rp 2.394.530,05			Rp 1.190.008,08
Total				Rp 34.254.963,17
NPV				Rp 24.299.963,17

Tabel VI menyajikan perhitungan NPV dengan tingkat diskonto 6%, yang mengacu pada referensi Bank Indonesia (BI). Hasil perhitungan menunjukkan bahwa NPV sebesar Rp 24.299.963,17, yang bernilai positif, sehingga investasi dianggap layak.

Arus kas usaha dianalisis untuk mengevaluasi kemampuan dalam menghasilkan aliran dana positif guna mendukung operasional dan pengembangan bisnis. Perhitungan arus kas ini menggunakan hasil peramalan volume penjualan untuk periode November 2024 – Oktober 2025. Dari hasil analisis, diperoleh rata-rata arus kas sebesar Rp 3.897.606,97 per bulan, yang menunjukkan potensi usaha dalam menjaga stabilitas keuangan dan mendukung pertumbuhan usaha ke depan.

b. IRR (*Internal Rate of Return*)

IRR dihitung untuk mengetahui tingkat pengembalian investasi yang dihasilkan oleh usaha Bakso KPK.

TABEL VII
IRR

Bulan	Cash Flow	k (6%)	PV	k	PV
1	Rp 5.400.683,90	6%	Rp5.094.984,81	49%	Rp 3.627.054,33
2	Rp 5.127.397,18		Rp4.563.365,24		Rp 2.312.637,51
3	Rp 4.854.110,47		Rp4.075.604,75		Rp 1.470.366,38
4	Rp 4.580.823,76		Rp3.628.441,47		Rp 931.890,30
5	Rp 4.307.537,04		Rp3.218.842,26		Rp 588.512,28
6	Rp 4.034.250,33		Rp2.843.987,29		Rp 370.164,41
7	Rp 3.760.963,62		Rp2.501.255,61		Rp 231.758,81
8	Rp 3.487.676,90		Rp2.188.211,64		Rp 144.337,33
9	Rp 3.214.390,19		Rp1.902.592,62		Rp 89.340,08
10	Rp 2.941.103,48		Rp1.642.296,82		Rp 54.898,86
11	Rp 2.667.816,76		Rp1.405.372,59		Rp 33.443,70
12	Rp 2.394.530,05		Rp1.190.008,08		Rp 20.159,69
Jumlah PV <i>Cash Flow</i>			Rp34.254.963,17		Rp 9.874.563,67
Jumlah Investasi			Rp9.955.000,00		Rp9.955.000,00
NPV			Rp24.299.963,17		-Rp 80.436,33
IRR			49%		

Tabel VII menyajikan perhitungan IRR menggunakan metode interpolasi. Perhitungan dilakukan dengan membandingkan NPV pada tingkat diskonto 6% dan 49%, di mana diperoleh NPV positif sebesar Rp 24.299.963,17 dan NPV negatif sebesar Rp -80.463,33. Dari hasil interpolasi, diperoleh IRR sebesar 49%, yang menunjukkan tingkat pengembalian investasi yang tinggi.

Karena nilai IRR lebih besar dari suku bunga acuan, maka investasi ini dapat diterima dan dianggap layak. Hasil ini menegaskan bahwa usaha Bakso KPK memiliki tingkat pengembalian yang signifikan dan dapat memberikan keuntungan yang optimal bagi investor.

c. PP (*Payback Period*)

PP dihitung untuk menentukan waktu yang dibutuhkan agar investasi awal dapat kembali melalui arus kas masuk yang diperoleh

TABEL VIII
PP (*PAYBACK PERIOD*)

Bulan	Arus Kas	Investasi	Sisa Investasi	PP (Bulan)
1	Rp 5.400.683,90	Rp9.955.000,00	Rp4.554.316,10	1,95
2	Rp 5.127.397,18		-Rp573.081,08	

Tabel VIII menyajikan hasil perhitungan PP dengan investasi awal sebesar Rp 9.955.000,00 dan arus kas masuk pada bulan pertama sebesar Rp 5.400.683,90, sehingga sisa investasi setelah bulan pertama adalah Rp 4.554.316,10. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa investasi kembali dalam waktu 1,95 bulan atau setara dengan 1 bulan 28 hari. Waktu pengembalian ini jauh lebih cepat dibandingkan target yang ditetapkan selama 1 tahun, sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha Bakso KPK memiliki tingkat pengembalian modal yang cepat dan layak untuk dijalankan.

d. PI (*Profitability Index*)

PI merupakan rasio antara nilai sekarang dari arus kas masuk dengan nilai investasi awal.

TABEL IX
PP (*PAYBACK PERIOD*)

Investasi Awal		Rp9.955.000,00	
Bulan	Cash Flow	PV	
1	Rp 5.400.683,90	Rp	5.094.984,81
2	Rp 5.127.397,18	Rp	4.563.365,24
3	Rp 4.854.110,47	Rp	4.075.604,75
4	Rp 4.580.823,76	Rp	3.628.441,47
5	Rp 4.307.537,04	Rp	3.218.842,26
6	Rp 4.034.250,33	Rp	2.843.987,29
7	Rp 3.760.963,62	Rp	2.501.255,61
8	Rp 3.487.676,90	Rp	2.188.211,64
9	Rp 3.214.390,19	Rp	1.902.592,62
10	Rp 2.941.103,48	Rp	1.642.296,82
11	Rp 2.667.816,76	Rp	1.405.372,59
12	Rp 2.394.530,05	Rp	1.190.008,08
Total		Rp	34.254.963,17
PI		3,441	

Berdasarkan perhitungan pada Tabel IX ,nilai Profitability Index (PI) sebesar 3,441, yang menunjukkan bahwa setiap Rp 1 yang diinvestasikan menghasilkan Rp 3,441. Nilai PI yang lebih besar dari 1 menandakan bahwa usaha Bakso KPK layak dijalankan karena investasi memberikan keuntungan yang sebanding dengan modal yang dikeluarkan. Maka, hasil analisis PI semakin memperkuat kelayakan usaha ini.

VIII. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha Bakso KPK dari aspek pasar dan finansial, dapat disimpulkan bahwa usaha ini memiliki prospek yang menjanjikan untuk dikembangkan, meskipun terdapat beberapa tantangan yang perlu diantisipasi.

Pada aspek pasar, metode regresi linier terbukti lebih akurat dalam memprediksi volume penjualan dibandingkan metode konstan, dengan nilai MSE lebih rendah (336.843,833) dan tracking signal yang stabil. Hasil peramalan menunjukkan tren penurunan volume penjualan pada tahun 2025, yang mengindikasikan perlunya inovasi strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing. Segmentasi pasar yang terfokus pada wilayah padat penduduk di Kota Cimahi, dengan target konsumen remaja hingga dewasa yang mengutamakan rasa, kualitas, dan harga terjangkau, menjadi landasan potensial untuk pengembangan usaha. Namun, penggunaan media promosi yang masih terbatas (WhatsApp dan Facebook) perlu diperluas ke platform digital lainnya guna menjangkau pasar yang lebih luas.

Kemudian dari aspek finansial, seluruh indikator kelayakan menunjukkan hasil positif. Nilai NPV sebesar Rp24.299.963,17 (lebih besar dari 0) dan IRR 49% (melebihi suku bunga acuan Bank Indonesia) membuktikan bahwa investasi pada usaha ini menguntungkan. Payback Period (PP) 1,95 bulan menegaskan kemampuan usaha dalam mengembalikan modal dengan cepat, sementara Profitability Index (PI) 3,441 mencerminkan efisiensi tinggi dalam menghasilkan keuntungan. Hasil ini menunjukkan bahwa Bakso KPK tidak hanya layak dijalankan, tetapi juga berpotensi memberikan pengembalian investasi yang signifikan.

Meskipun demikian, beberapa tantangan perlu menjadi perhatian, seperti fluktuasi harga bahan baku (terutama daging sapi) yang dapat memengaruhi margin keuntungan, serta keterbatasan modal yang menghambat ekspansi dan optimalisasi produksi. Untuk itu, rekomendasi strategis meliputi:

1. Diversifikasi sumber pendanaan melalui pinjaman lunak atau kemitraan untuk meningkatkan modal kerja.
2. Optimalisasi penggunaan bahan baku dan efisiensi operasional guna mengurangi dampak kenaikan harga.
3. Penguatan strategi pemasaran digital melalui platform seperti Instagram atau TikTok untuk memperluas jangkauan konsumen.
4. Inovasi produk, seperti menyajikan varian bakso sehat atau kemasan praktis, untuk menarik segmen pasar baru.

Dengan implementasi rekomendasi tersebut, Bakso KPK diharapkan dapat mempertahankan pertumbuhan positif, meningkatkan daya saing, dan mencapai keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Analisis ini secara holistik menegaskan bahwa usaha Bakso KPK layak secara finansial dan memiliki potensi pasar yang kuat, asalkan diiringi dengan manajemen strategis yang adaptif terhadap dinamika bisnis dan eksternal.

REFERENSI

- [1] Indonesia PD dan SIKP. Tetap Resilien, UMKM Berperan Penting Selamatkan Ekonomi Indonesia - Kementerian Perdagangan Republik Indonesia n.d. <https://www.kemendag.go.id/berita/siaran-pers/tetap-resilien-umkm-berperan-penting-selamatkan-ekonomi-indonesia> (accessed November 4, 2024).
- [2] Harga Konsumen/Eceran Daging Sapi di Kota Bandung - Tabel Statistik - Badan Pusat Statistik Kota Bandung n.d. <https://bandungkota.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTg2NCMy/harga-konsumen-eceran-daging-sapi-di-kota-bandung.html> (accessed November 7, 2024).
- [3] Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 n.d.
- [4] Karnadi V, Raymond, Dian Lestari Siregar. PEMBINAAN STUDI KELAYAKAN BISNIS BAGI ANGGOTA PERSATUAN PERANTAU SARIK SUNGAI ABU (PESSAS) KOTA BATAM. JURNAL PUAN INDONESIA 2022;4:111–8. <https://doi.org/10.37296/jpi.v4i1.112>.
- [5] Marlina WA, Hanum. Business Feasibility Study at SMEs Fried Corn Sukma, Payakumbuh n.d.
- [6] Hasan NFK, Hariastuti NLP, Maharani D, Lucy F, Ardyansyah F, Andini WO, et al. ANALISIS STUDI KELAYAKAN USAHA BROWNIES KUKUS “BITTERSWEET ZONE” DENGAN METODE EKONOMI TEKNIK n.d.
- [7] Yulianti G, Amin RA. Analisis Kelayakan Bisnis Pendampingan Dan Pendanaan Modal Usaha Peternak Sapi Perah Startup Fintech Milkaholic. Studia Ekonomika 2022;20:40–62. <https://doi.org/10.70142/studiaekonomika.v20i2.141>.
- [8] Rampai B. STUDI KELAYAKAN BISNIS n.d.
- [9] Nugroho DY, Mutia, Heros PR, Juansah DE. STUDI PENDAHULUAN ATAU KAJIAN RELEVAN. Pendas : Jurnal Ilmiah Pendidikan Dasar 2023;8:6092–8. <https://doi.org/10.23969/jp.v8i3.12022>.
- [10] Amalia FF, Manurung JN, Savitri MI, Munawaroh S, Ken W RRW. Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Seblak Teh Uun di Dusun Cambay Desa Jatibaru (Studi Kasus pada Aspek Pemasaran dan Aspek Manajemen). BUDGETING 2024;5:808–14. <https://doi.org/10.31539/budgeting.v5i2.8645>.
- [11] Damayanti N, Widastuti AT, Paningal B, Rosyadi I, Julia I, Sinatra RD, et al. ANALISIS KELAYAKAN BISNIS PADA SALON LAULINA BEAUTY CORNER MELIPUTI: ASPEK KEUANGAN, ASPEK PASAR DAN PEMASARAN, ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA, ASPEK HUKUM DAN ASPEK LINGKUNGAN. JEMBA 2024;3:179–92. <https://doi.org/10.34010/jemba.v3i2.11451>.
- [12] Mathory EAS. STUDI KELAYAKAN BISNIS UNTUK MENINGKATKAN PELUANG USAHA PADA BAKSO GORENG BAPER n.d.
- [13] Subhan Firdaus. BIAYA OPERASIONAL, MODAL KERJA DAN LABA RUGI. jieb 2023;8:420–32. <https://doi.org/10.35972/jieb.v8i3.876>.
- [14] Mahmuda D. PENGARUH STRUKTUR MODAL TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN INDUSTRI FARMASI YANG TERDAFTAR DI BEI TAHUN 2017-2018. Jurnal Akuntansi Kompetif 2020;3:73–9. <https://doi.org/10.35446/akuntansikompetif.v3i2.498>.

- [15] Abuk GM, Rumbino Y. ANALISIS KELAYAKAN EKONOMI MENGGUNAKAN METODE NET PRESENT VALUE (NPV), METODE INTERNAL RATE of RETURN (IRR) PAYBACK PERIOD (PBP) PADA UNIT STONE CRUSHER di CV. X KAB. KUPANG PROV. NTT. *Jurnal Teknologi* 2020;14:68–75.
- [16] Harianto A, Ester, Zulkheiri. The Analysis of Statement of Cash Flow in Assessing the Financial Performance at PT Akasha Wira International TBK: *Jurnal Kolaboratif Sains* 2023;6:863–71. <https://doi.org/10.56338/jks.v6i7.3943>.
- [17] Sopia A, Harahap AUN, Mubarak H. Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Usaha Mainan Anak Ditinjau dari Aspek Keuangan 2023;3.
- [18] Fatah A. PENENTUAN PEMESANAN BARANG DENGAN MENGGUNAKAN METODE EOQ DAN MIP (MIX INTEGER PROGRAMMING) DI CV XYZ. *Sistemik* 2020;8:15–20. <https://doi.org/10.53580/sistemik.v8i1.35>.
- [19] Khamaludin K, Juhara S, Sodikin S. Studi Kelayakan Bisnis Bengkel Bubut Cipta Teknik Mandiri (Studi Kasus di Perumnas Tangerang Banten). *UNISTEK* 2019;6:1–6. <https://doi.org/10.33592/unistek.v6i1.164>.
- [20] Indrayani R, Suwarman H, Aidil D. FEASIBILITY ANALYSIS OF COFFEE PROCESSING BUSINESS IN CIJAMBU SUMEDANG. *Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen* 2023;16:19–27. <https://doi.org/10.23969/jrbm.v16i1.6391>.
- [21] Kurnianto A. STUDI KELAYAKAN PROYEK PEMBANGUNAN PERUMAHAN SETU AGRAPANA MELALUI PERHITUNGAN PP, NPV, DAN IRR 2020.
- [22] Jeka F, Risnita R, Jailani MS, Asrulla A. Kajian Literatur dalam Menyusun Referensi Kunci, State Of The Art, dan Keterbaruan Penelitian (Novelty). *Jurnal Pendidikan Tambusai* 2023;7:26466–74. <https://doi.org/10.31004/jptam.v7i3.10870>.
- [23] Prasetya H, Putra SE. Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan, Manfaat Dan Risiko Terhadap Minat Menggunakan Uang Elektronik Di Surabaya. *Jurnal Dinamika Ekonomi Dan Bisnis* 2020;17. <https://doi.org/10.34001/jdeb.v17i2.1340>.
- [24] Surbakti AQ, Hayami R, Amien JA. Analisa Tanggapan Terhadap Psbb Di Indonesia Dengan Algoritma Decision Tree Pada Twitter. *Jurnal CoSciTech (Computer Science and Information Technology)* 2021;2:91–7. <https://doi.org/10.37859/coscitech.v2i2.2851>.
- [25] Fadilla AR, Wulandari PA. Literature Review Analisis Data Kualitatif: Tahap Pengumpulan Data. *MITITA JURNAL PENELITIAN* 2023;1:34–46.
- [26] Sari S, Anisa A, Ajhuri K. Peran Ustadz/Ustadzah Dalam Pendidikan Karakter Pada Madrasah Diniyah Al-Fattah Di Desa Tambang, Pudak. *Social Science Academic* 2024;2:223–30. <https://doi.org/10.37680/ssa.v2i2.5876>.
- [27] Hasibuan MP, Azmi R, Arjuna DB, Rahayu SU. Analisis Pengukuran Temperatur Udara Dengan Metode Observasi. *Jurnal Garuda Pengabdian Kepada Masyarakat* 2023;1:8–15.
- [28] Ayuni GN, Fitriana D. Penerapan Metode Regresi Linear Untuk Prediksi Penjualan Properti pada PT XYZ. *Jurnal Telematika* 2019;14:79–86. <https://doi.org/10.61769/telematika.v14i2.321>.
- [29] Waileruny W, Kesaulya T, M Y. ANALISIS USAHA PERIKANAN PANCING TUNA DI KECAMATAN AMAHAI KABUPATEN MALUKU TENGAH. *TRITON: Jurnal Manajemen Sumberdaya Perairan* 2022;18:38–46. <https://doi.org/10.30598/TRITONvol18issue1page38-46>.
- [30] Ridwan AF, Romli Z, Soeroto WM. ANALISA KELAYAKAN INVESTASI PROYEK PENGANTIAN SECONDARY CRUSHER PADA PT BERAU COAL SITE BINUNGAN. *Sebatik* 2022;26:1–8. <https://doi.org/10.46984/sebatik.v26i1.1832>.