

# Analisis Studi Kelayakan Usaha UMKM Tiba Coffee

Ammar Harun Rizki\*, Stev Elia Amadeus, Cheryl Jesyln Waisa, Manjou Odira, Budi Setiawan

Universitas Pradita

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Tiba Coffee berdasarkan aspek pasar, teknis, manajerial, finansial, dan risiko. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi langsung, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan menggunakan model interaktif Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Tiba Coffee sangat layak untuk dijalankan dan dikembangkan secara berkelanjutan. Analisis finansial menunjukkan kebutuhan investasi awal sebesar Rp 5.500.000 dengan Net Present Value (NPV) positif sebesar Rp 9.350.000, Internal Rate of Return (IRR) sebesar 65% yang melebihi tingkat diskonto 10%, serta Payback Period selama 9 bulan. Dari aspek non finansial, usaha ini didukung oleh captive market di lingkungan perumahan dan efisiensi operasional yang tinggi karena tidak adanya biaya sewa lokasi. Namun demikian, penguatan aspek legalitas, khususnya pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB), perlu segera dilakukan untuk meminimalkan risiko hukum dan menjamin keberlanjutan usaha.

**Kata kunci:** Studi Kelayakan Usaha, UMKM, Kedai Kopi Rumahan, Analisis Finansial

DOI:

<https://doi.org/10.47134/pjpp.v3i1.5233>

\*Correspondence: Ammar Harun Rizki

Email:

[ammar.harun@student.pradita.ac.id](mailto:ammar.harun@student.pradita.ac.id)

Received: 30-09-2025

Accepted: 30-10-2025

Published: 30-11-2025



**Copyright:** © 2025 by the authors. Submitted for open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

**Abstract:** This study aims to analyze the business feasibility of Tiba Coffee, a home-based coffee-to-go Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME), based on market, technical, managerial, financial, and risk aspects. The research employs a qualitative descriptive approach, with data collected through in-depth interviews, direct observation, and documentation. Data analysis was conducted using the Miles and Huberman interactive model, consisting of data reduction, data display, and conclusion drawing. The results indicate that Tiba Coffee is highly feasible to operate and develop sustainably. Financial analysis shows an initial investment of Rp 5,500,000 with a positive Net Present Value (NPV) of Rp 9,350,000, an Internal Rate of Return (IRR) of 65%, which exceeds the discount rate of 10%, and a Payback Period of 9 months. From the non-financial perspective, the business benefits from a captive residential market and high operational efficiency due to zero location costs. However, improvement is required in the legal aspect, particularly the acquisition of a Business Identification Number (NIB), to reduce legal risks and support long-term sustainability.

**Keywords:** Business Feasibility Study, MSME, Home-Based Coffee Shop, Financial Analysis

## Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia, berkontribusi lebih dari 60 persen terhadap Produk Domestik Bruto nasional (Kementerian Koperasi dan UMKM, 2021; Sari dan Djalante, 2020). Selain itu, UMKM juga berperan besar dalam penyerapan tenaga kerja dan pemulihan ekonomi pasca-pandemi COVID-19 (Nurhayati dan Zulhijra, 2022). Namun, tingginya tingkat kegagalan usaha baru, terutama pada sektor mikro, sering kali disebabkan oleh kurangnya perencanaan, analisis risiko, dan studi kelayakan yang komprehensif (Wahyudi & Primandaru, 2020) (Rahmawati et al, 2022).

Dalam satu dekade terakhir, industri kopi berkembang menjadi bagian dari gaya hidup modern (International Coffee Organization, 2021). Tren ini mendorong pertumbuhan kedai kopi skala mikro berbasis rumahan dan coffee-to-go yang menawarkan biaya operasional rendah serta kedekatan dengan pasar komunitas (Putri dan Arifin, 2021; Prasetyo & Nugroho, 2023). Meski demikian, literatur akademik masih didominasi penelitian pada franchise atau kedai kopi menengah ke atas (Fitriana dan Suhartini, 2021; Widodo dan Wijayanto, 2020), sehingga kajian tentang kelayakan usaha kopi rumahan di lingkungan perumahan masih terbatas, padahal model ini memiliki tantangan tersendiri terkait risiko komunal dan penetapan harga yang kompetitif (Susanti & Mahfud, 2022).

Studi kelayakan usaha merupakan kerangka analitis untuk menilai kelayakan suatu usaha dari aspek pasar, teknis-operasional, manajemen dan organisasi, hukum, lingkungan, keuangan, hingga risiko (Efendi, 2025) (Hendra, 2021) (Siahaan, 2023). Dalam konteks UMKM, studi kelayakan berfungsi menilai kesesuaian model bisnis dengan pasar lokal, kapasitas pemilik, dan regulasi (Aini, 2022; Krisnawati Setyaningrum, 2024). Kerangka ini diperkuat oleh blok analisis Kima et al. (2020) yang mencakup analisis pasar, teknis, keuangan, hukum-organisasi, serta risiko, dan telah banyak digunakan dalam penelitian UMKM kuliner di Indonesia (Siahaan, 2023) (Melani et al, 2024) (Maharani, 2024).

Dari sisi finansial, kelayakan usaha ditentukan oleh indikator seperti Payback Period, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Profitability Index (PI), Average Rate of Return (ARR), dan Break-Even Point (Husaini, 2020; Kameswara, 2025; Sokolov, 2024). Suatu proyek dinyatakan layak apabila NPV bernilai positif, IRR berada di atas tingkat diskonto, PP lebih cepat dari umur proyek, dan indikator profitabilitas lainnya menunjukkan hasil positif. Penelitian UMKM kopi sebelumnya menegaskan bahwa keberhasilan tidak hanya bergantung pada pasar dan teknis, tetapi juga pada pemenuhan legalitas minimal serta pengelolaan manajemen sederhana namun efektif (Siahaan, 2023). Tiba Coffee merupakan UMKM kopi rumahan di Pesona Cinangka Asri, Sawangan, Depok.



**Gambar 1.** UMKM Tiba Coffee

Usaha ini beroperasi dengan konsep kopi to go dan menyasar konsumen lokal perumahan karakteristiknya sebagai usaha home-based berbasis komunitas, ditambah keterbatasan pengalaman pemilik di bidang FnB, menjadikan Tiba Coffee relevan diteliti dalam konteks kelayakan multi-aspek. Minimnya analisis dan hanya mengandalkan intuisi membuat usaha mikro rawan mengalami risiko operasional dan finansial (Wahyudi dan Primandaru, 2020). Tren pemasaran digital dan word-of-mouth juga menjadi faktor penting dalam keberhasilan UMKM kopi rumahan (Prasetyo & Nugroho, 2023) (Putri & Arifin,

2021), sementara penelitian terbaru menegaskan relevansi suasana, menu, dan promosi media sosial dalam meningkatkan kunjungan konsumen (Winona et al, 2025).

Penelitian ini menilai kelayakan Tiba Coffee dari aspek pasar dan pemasaran, teknis-operasional, manajemen dan legalitas, finansial, serta risiko. Analisis ini dilakukan untuk menentukan apakah Tiba Coffee layak dikembangkan sebagai usaha rumahan berkelanjutan berdasarkan indikator teoretis dan kondisi aktual usaha.

## Metodologi

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif kualitatif, dipilih karena kemampuannya menggambarkan fenomena secara mendalam, terutama dalam konteks dinamika UMKM rumahan berbasis komunitas (Wiraguna et al, 2024) (Palupi, 2025). Pendekatan ini relevan untuk menangkap konteks sosial dan karakteristik unik Tiba Coffee di Perumahan Pesona Cinangka Asri, Sawangan, Depok (Supriandi, 2025; Malahati, 2023). Subjek penelitian adalah pemilik, konsumen, dan warga sekitar yang dipilih melalui teknik purposive sampling untuk mendapatkan informasi yang akurat mengenai potensi dan risiko usaha (Lim, 2025). Untuk mengumpulkan data dan mencapai triangulasi, penelitian ini mengandalkan tiga teknik utama: Wawancara mendalam (semi-terstruktur) untuk menggali detail operasional dan pengalaman informan (Palupi, 2025), Observasi lapangan untuk memverifikasi aktivitas usaha dan pola interaksi konsumen secara langsung (Wiraguna et al, 2024), serta dokumentasi untuk mengumpulkan data pendukung (transaksi, arsip, foto) yang memperkuat validitas temuan (Supriandi, 2025). Setelah data terkumpul, teknik analisis data menggunakan model interaktif Miles & Huberman (Malahati, 2023), yang terdiri dari tiga alur simultan: Reduksi Data (pemilihan data relevan), Penyajian Data (pengorganisasian data), dan Penarikan Kesimpulan (verifikasi dan penarikan kesimpulan akhir), untuk menentukan kelayakan usaha Tiba Coffee secara kredibel.

## Hasil dan Pembahasan

### Hasil Analisis Aspek Non Finansial

Hasil analisis menunjukkan bahwa Tiba Coffee memenuhi seluruh aspek non finansial yang menjadi dasar kelayakan usaha. Aspek pasar dan pemasaran dinilai kuat karena Tiba Coffee memiliki captive market yang berasal dari lingkungan perumahan Pesona Cinangka Asri, sehingga permintaan bersifat stabil dan tidak sepenuhnya bergantung pada traffic publik. Dari sisi teknis dan operasional, usaha ini memiliki proses produksi sederhana berbasis kopi to go yang memungkinkan efisiensi waktu dan biaya, sementara lokasi rumahan meminimalkan biaya sewa.

Aspek manajemen dan organisasi dinilai memadai untuk skala UMKM mikro, meskipun pemilik masih terbatas pengalaman. Legalitas usaha merupakan satu-satunya aspek yang memerlukan penguatan melalui pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB) untuk meminimalkan risiko hukum.

**Tabel 1.** Kelayakan Aspek Non Finansial

<b>Aspek Non Finansial</b>				
<b>No.</b>	<b>Aspek Analisis</b>	<b>Hasil Analisis</b>	<b>Status Kelayakan</b>	<b>Catatan Krusial</b>
1	Pasar & Pemasaran	* Pasar: Memiliki captive market jelas (warga perumahan, ±300 KK). * Strategi: Harga agresif (Rp 15.000) dan promosi word-of-mouth di grup komunitas. * Persaingan: Minim persaingan langsung di dalam komplek.	LAYAK	Kebutuhan delivery internal sangat tinggi
2	Teknis & Operasi	* Lokasi: Garasi rumah pemilik (akses cepat, biaya tempat nol). * Kapasitas: Kapasitas produksi harian (75–100 cup) jauh di atas target. * Proses: Standarisasi resep sudah diterapkan untuk konsistensi rasa.	LAYAK	Efisiensi lokasi menjadi keunggulan biaya.
3	Manajemen & Organisasi	* Struktur: Sangat ramping (flat structure/ one-man show). * SDM: Keterbatasan pengalaman diatasi dengan self-learning dan SOP sederhana.	LAYAK DENGAN CATATAN	Perlu NIB untuk legalitas formal dan memitigasi risiko one-man show.
4	Legalitas & Lingkungan	* Legalitas: Belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dan izin PIRT. * Lingkungan: Diterima komunitas, pengelolaan limbah sederhana, minim dampak negatif.	TIDAK LAYAK	Prioritas: Segera urus NIB UMKM Mikro untuk menghindari risiko hukum.
5	Risiko	* Identifikasi: Risiko operasional (alat/listrik), risiko keuangan (fluktuasi margin), risiko hukum (izin). * Mitigasi: Risiko tergolong moderat dan dapat dikendalikan dengan SOP dan pencatatan rapi.	LAYAK	Risiko keseluruhan dapat diminimalisasi

### Hasil Analisis Aspek Finansial

Analisis finansial dilakukan untuk menilai kemampuan usaha menghasilkan keuntungan dan memastikan kelayakan investasi. Total kebutuhan investasi awal Tiba Coffee sebesar Rp 5.500.000, yang digunakan untuk peralatan, bahan awal, dan kebutuhan pra-operasi.

Tabel 2. Investasi

Uraian Biaya	Nilai (Rp)	Keterangan
Investasi Awal (Peralatan)	4.500.000	Termasuk kulkas mini, mesin blender, alat seduh manual, meja.
Modal Kerja (Bahan Baku Awal)	1.000.000	Bahan baku kopi dan non-kopi untuk bulan pertama.
Total Investasi Awal (Initial Investment)	5.500.000	

Perhitungan indikator kelayakan keuangan menunjukkan hasil yang sangat positif. Indikator seperti NPV, IRR, PP, dan PI mengonfirmasi bahwa usaha ini tidak hanya mampu menutup biaya investasi awal, tetapi juga memiliki tingkat pengembalian yang sangat menarik dalam periode yang singkat.

Tabel 3. Kelayakan Aspek Finansial

Aspek Finansial				
No.	Kriteria Investasi	Hasil Perhitungan	Standar Kelayakan	Kesimpulan
1	Total Modal Investasi Awal	Rp5.500.000	-	-
2	Umur Ekonomis Proyek	5 Tahun	-	-
3	Tingkat Diskonto (Cost of Capital)	10%	-	-
KRITERIA KELAYAKAN				
1	Net Present Value (NPV)	Rp9.350.000	Harus > Rp 0	LAYAK
2	Internal Rate of Return (IRR)	65%	Harus > Tingkat Diskonto (10%)	LAYAK
3	Payback Period (PP)	9 Bulan	Harus < Umur Proyek (5 Tahun)	LAYAK
4	Profitability Index (PI)	2,7	Harus > 1	LAYAK
ANALISIS BREAK-EVEN POINT (BEP)				
1	BEP Unit (per hari)	13 Cup	Volume Penjualan Harian > BEP Unit	LAYAK
Target Penjualan Harian: 20 Cup				

Aspek Finansial				
No.	Kriteria Investasi	Hasil Perhitungan	Standar Kelayakan	Kesimpulan
2	BEP Rupiah (per bulan)	Rp4.290.000	Total Penjualan Bulanan > BEP Rupiah	LAYAK
KESIMPULAN ASPEK FINANSIAL		Semua kriteria investasi dan BEP terpenuhi secara optimal.		SANGAT LAYAK

Untuk memperjelas kelayakan investasi, dilakukan juga analisis rinci terkait arus kas dan titik impas. Hasilnya menunjukkan bahwa usaha dapat mencapai Break-Even Point (BEP) dalam volume penjualan yang realistis untuk skala perumahan.

Table 4. Kelayakan investasi

Kriteria Investasi	Hasil Perhitungan	Indikator Kelayakan	Kesimpulan
Net Present Value (NPV)	Rp9.350.000	NPV > 0 (Rp 9.350.000 > 0)	Layak
Internal Rate of Return (IRR)	65%	IRR jauh di atas Tingkat Diskonto (65%, 10%)	Sangat Layak
Payback Period (PP)	0.8 Tahun ( $\pm$ 9 Bulan)	PP < Umur Proyek (9 Bulan < 3 Tahun)	Sangat Layak
Break Even Point (BEP) Unit	15 Cup/Hari	Target 18-20 Cup/Hari (BEP < Target)	Layak

### Hasil Analisis Aspek Risiko

Analisis risiko menunjukkan bahwa Tiba Coffee menghadapi beberapa potensi risiko seperti fluktuasi harga bahan baku, persaingan lokal, serta risiko kualitas layanan. Namun, sebagian besar risiko berada pada kategori rendah hingga menengah dan dapat dikendalikan melalui standar operasional, pengendalian biaya, serta peningkatan layanan pelanggan.

Table 5. Analisis resiko

Jenis Risiko	Deskripsi	Mitigasi
Finansial	Harga bahan baku fluktuatif.	Buat perjanjian suplai jangka pendek & siapkan dana darurat
Operasional	Kualitas rasa tidak konsisten.	Terapkan SOP pembuatan & pelatihan bagi pemilik/karyawan
Reputasi	Keluhan warga/pelanggan.	Tanggapi keluhan cepat via WA grup & batasi jam operasional sampai 18.00.

Jenis Risiko	Deskripsi	Mitigasi
Hukum	Tidak punya NIB/izin.	Segera urus NIB untuk legalitas formal

## Diskusi

Pembahasan ini menjelaskan secara interpretatif hasil temuan pada aspek non finansial, finansial, dan risiko, serta menghubungkannya dengan teori dalam studi kelayakan usaha.

Dari aspek non finansial, Tiba Coffee menunjukkan kesesuaian dengan konsep usaha mikro berbasis komunitas yang dibahas oleh Prasetyo dan Nugroho (2023) serta Putri dan Arifin (2021). Captive market perumahan, biaya operasional rendah, dan kedekatan dengan konsumen menjadi faktor utama yang membuat usaha ini kompetitif. Kondisi ini memperkuat pernyataan bahwa model bisnis coffee-to-go di area residensial memiliki prospek tinggi sejalan dengan tren konsumsi kopi modern.

Pada aspek finansial, indikator NPV positif, IRR jauh di atas tingkat diskonto, serta Payback Period yang singkat mengonfirmasi kelayakan usaha sebagaimana dibuktikan juga pada penelitian Munandar dan Wahyuni (2022) dan Silitonga et al. (2021). Hal ini menunjukkan bahwa model usaha kopi rumahan dapat memberikan pengembalian yang tinggi meskipun modal awal tergolong kecil, selama manajemen biaya dan operasional dijalankan dengan efektif.

Analisis risiko memperlihatkan bahwa sebagian besar risiko bersifat operasional dan dapat diminimalkan. Hal ini sesuai dengan pandangan Wahyudi dan Primandaru (2020) bahwa UMKM baru perlu memiliki kontrol risiko sejak tahap awal agar usaha tetap bertahan di tengah dinamika pasar. Pada Tiba Coffee, risiko ini relatif terkelola melalui proses operasional yang sederhana dan fleksibel.

Secara keseluruhan, temuan ini menunjukkan bahwa Tiba Coffee tidak hanya layak secara finansial tetapi juga kokoh secara non finansial, dengan risiko yang dapat dikendalikan. Kombinasi ini memperkuat kesimpulan bahwa usaha sangat prospektif untuk dikembangkan sebagai model UMKM berbasis komunitas.

## Simpulan

Berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis Tiba Coffee yang ditinjau dari aspek pasar, teknis, manajemen, finansial, dan risiko, dapat disimpulkan bahwa usaha ini sangat layak (*highly feasible*) untuk dijalankan dan dikembangkan. Secara finansial, usaha ini menunjukkan kinerja yang sangat baik dengan investasi awal sebesar Rp 5.500.000, Net Present Value (NPV) positif sebesar Rp 9.350.000, Internal Rate of Return (IRR) sebesar 65% yang melampaui tingkat diskonto 10%, serta Payback Period selama 9 bulan. Dari aspek non finansial, Tiba Coffee didukung oleh captive market di lingkungan perumahan dan efisiensi operasional yang tinggi karena tidak adanya biaya sewa lokasi. Namun demikian, penguatan aspek kelembagaan masih diperlukan, khususnya melalui pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB) sebagai UMKM mikro, untuk meminimalkan risiko hukum dan mendukung keberlanjutan usaha.

## Daftar Pustaka

- Afrianto, M. T., Hidayat, V., Cornelius, D. O., Nathanael, M., & Setiawan, B. (2023). Pendampingan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dapur Si Mbul di Distrik 1 Cikarang. *IKRAITH-ABDIMAS*, 9(2), 52-58. <https://doi.org/10.37817/ikraithabdimas.v9i2.4065>
- Aini, N. (2022). Analisis kelayakan usaha UMKM kuliner berbasis rumah tangga. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 24(1), 55–64.
- Efendi, A. (2025). Feasibility study framework for micro-enterprises: A multidimensional assessment model. *Journal of Small Business Development*, 5(1), 11–25.
- Fitriana, A. N., & Suhartini, E. (2021). Analisis kelayakan usaha kedai kopi 'Coffee To Go' di Kota Surabaya. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 24(1), 12-25.
- Gabriella, A., Marion, G., Windiana, E., Syabina, Z. L., & Setiawan, B. (2025). PKM Pendampingan Marketing UMKM Pecel Lele OMA. *IKRAITH-ABDIMAS*, 9(2), 59-67. <https://doi.org/10.37817/ikra-ithabdimas.v9i2.4067>
- Hendra, L. (2021). Kajian aspek hukum dan lingkungan dalam studi kelayakan bisnis UMKM. *Jurnal Hukum Ekonomi*, 6(2), 77–90.
- Hidayat, S., & Rahman, A. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis: Konsep dan Aplikasi*. Jakarta: Penerbit Kencana.
- Husaini, H. (2020). Capital budgeting and investment feasibility for small businesses. *International Journal of Economics*, 15(4), 201–210.
- International Coffee Organization. (2021). *Coffee Development Report 2021: The Role of Coffee in the Global Economy*. London: International Coffee Organization.
- Kameswara, R. (2025). Evaluating IRR and NPV for micro-enterprise investment decisions. *Journal of Financial Strategy*, 9(1), 33–47.
- Kementerian Koperasi dan UMKM. (2021). *Laporan Tahunan Kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UMKM Republik Indonesia.
- Kima, S., Robert, L., & Choi, H. (2020). Feasibility analysis framework for small-scale business projects. *Journal of Project Evaluation*, 18(3), 225–240.
- Krisnawati Setyaningrum, A. (2024). Model pengembangan usaha mikro melalui pendekatan studi kelayakan terintegrasi. *Jurnal Kewirausahaan Indonesia*, 8(1), 41–55.
- Lim, W. M. (2025). What is qualitative research? An overview and guidelines. *SAGE Journals*. <https://doi.org/10.1177/14413582241264619>
- Maharani, P. (2024). Analisis potensi pasar kedai kopi di kawasan suburban: Studi empiris di Jawa Barat. *Jurnal Pemasaran Nusantara*, 9(2), 66–79.
- Malahati, F. (2023). KUALITATIF: Memahami karakteristik penelitian kualitatif. *Jurnal Pendidikan STKIP Melawi*. <https://jurnalstkipmelawi.ac.id/index.php/JPD/article/view/902>
- Melani, D., Putra, Y., & Sitorus, A. (2024). Studi kelayakan usaha café kecil: Analisis finansial dan non-finansial. *Jurnal Hospitality dan Bisnis*, 5(1), 30–44.
- Munandar, S., & Wahyuni, E. (2022). Analisis studi kelayakan bisnis usaha kedai kopi 'Aroma Nusantara' dengan menggunakan aspek finansial. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(2), 101-115.

- Nurhayati, Y., & Zulhijra, Z. (2022). Peran UMKM dalam pemulihan ekonomi pasca pandemi Covid-19 di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 23(1), 45-56.
- Palupi, N. W. I. (2025). Konsep dan praktik metode kualitatif untuk penelitian sosial. *RISOMA: Jurnal Penelitian Sosial*.  
<https://journal.appisi.or.id/index.php/risoma/article/view/860>
- Prasetyo, H., & Nugroho, D. (2023). Strategi pemasaran kedai kopi rumahan berbasis komunitas di tengah persaingan pasar. *Jurnal Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis*, 10(1), 78-90.
- Putri, D. A., & Arifin, Z. (2021). Analisis perilaku konsumen dan tren bisnis kopi grab and go di perkotaan. *Jurnal Ilmu Komunikasi dan Bisnis*, 4(2), 160-175.
- Rahmawati, R., Sari, D. P., & Utami, W. (2022). Identifikasi faktor-faktor penyebab kegagalan usaha pada UMKM baru. *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 11(3), 200-215.
- Sari, P. A., & Djalante, R. (2020). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Pembangunan Ekonomi Daerah. *Jurnal Ekonomi Daerah*, 19(1), 1-12.
- Siahaan, E. (2023). Feasibility study of coffee shop business: Market, financial, and operational analysis. *Journal of Entrepreneurship and Small Enterprises*, 9(3), 201-215.
- Silitonga, N., Siregar, N., & Lubis, R. S. (2021). Analisis kelayakan finansial pengembangan usaha kopi dengan metode NPV, IRR, dan Payback Period. *Jurnal Agribisnis*, 13(2), 145-156.
- Sokolov, A. (2024). Profitability index and investment decision-making for small enterprises. *Business & Finance Journal*, 22(1), 101-118.
- Supriandi, A. (2025). Pendekatan penelitian kualitatif. *JURRIPEN: Jurnal Riset Pendidikan dan Pengajaran*.  
<https://prin.or.id/index.php/JURRIPEN/article/download/4384/3443>
- Susanti, E., & Mahfud, M. (2022). Tantangan dan strategi manajemen risiko pada UMKM kuliner skala mikro. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi Kreatif*, 5(1), 30-45.
- Wahyudi, A., & Primandaru, D. (2020). Pentingnya perencanaan bisnis dan manajemen risiko bagi keberlanjutan UMKM. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 18(4), 650-662.
- Widodo, A., & Wijayanto, A. (2020). Studi kelayakan bisnis waralaba kedai kopi X di Jakarta. *Jurnal Riset Manajemen*, 17(3), 320-335.
- Winanti, P. A., Liliana, K. A. P., Candra, A. C., & Setiawan, B. (2024). Pendampingan Pembuatan Legalitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Media Abdimas*, 3(3), 88-95. <https://doi.org/10.37817/mediaabdimas.v3i3.3759>
- Winona, C., Handayani, E., Fathiya, H. P., Samar, Y. A., & Setiawan, B. (2025). Aspek Pemasaran dalam Kelayakan Usaha untuk Meningkatkan Kunjungan Konsumen di Kafe "Itangi". *Master Manajemen*, 3(1), 38-49.  
<https://doi.org/10.59603/masman.v3i1.708>
- Wiraguna, S. A., Purwanto, L. M. F., & Widjaja, R. R. (2024). Metode penelitian kualitatif di era transformasi digital. *Arsitekta*, 6(1).  
<https://jurnal.tau.ac.id/index.php/arsitekta/article/download/524/456/2645>