

## Analisis kelayakan keuangan bisnis budi daya burung murai batu narogong

Geraldus Dananjoyo<sup>1</sup>, Francisca Hermawan<sup>2\*</sup>, Bambang Sungkowo<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya, Jakarta.

<sup>1</sup>Email: geraldus1696@gmail.com

<sup>2</sup>Email: francisca.h@atmajaya.ac.id

<sup>3</sup>Email: bambang.sungkowo@atmajaya.ac.id

### Abstrak

Budidaya burung kicau merupakan kegemaran masyarakat Indonesia karena suara merdu dan keindahan gerakan ekor ketika berkicau dan mempunyai nilai jual tinggi, hal ini menjadi peluang besar bagi pebisnis budidaya burung Murai Batu. Tujuan penelitian untuk mengetahui peluang pasar dan menganalisa kelayakan finansial dari bisnis baru ini. Metode menentukan peluang pasar, dan proyeksi penjualan digunakan metode pendapat eksperimen dan survei pasar. Sedangkan data proyeksi berdasarkan harga pasar tahun 2018 dalam menentukan kelayakan keuangan *Present Value* (NPV), Profitabilitas Indeks (PI), dan *Payback Period*. Hasil analisis peluang pasar diketahui minat responden terhadap burung kicau sebesar 86.1% dan penggemar sebesar 61,2% di wilayah Bekasi. Sedangkan kebutuhan dana investasi awal Rp39.803.000 dengan biaya modal kerja awal Rp8.928.000, dihasilkan Laporan Laba Rugi Forma Pro, sebesar laba bersih Rp 112.344.455 pada akhir tahun 2018, selanjutnya nilai *Net Present Value* positif dan *Payback Period* kurang dari 1 tahun sehingga bisnis ini layak dilakukan.

**Kata Kunci:** Kelayakan keuangan; waktu pengembalian modal; peluang pasar

### *Analysis of the financial feasibility of cultivating the narogong stone magpie bird*

#### *Abstract*

*Cultivation of birds chirping is an Indonesian society penchant for melodic voice and beauty move the tail when twittering and possessed a high sale value, this is a great opportunity for businesses Murai Batu birds cultivation. The aim of research to determine market opportunities and analyzing the financial feasibility of this new business. Methods of determining market opportunities, and sales projections used methods of experimentation opinion and market surveys. While the projection data based on market prices in 2018 to determine the financial feasibility Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), and Payback Period. The results of the analysis of market opportunities are known to the respondents' interest in chirping birds by 86.1% and amounted to 61.2% of fans in the region Bekasi. While initial investment fund Rp39.803.000 with less cost Rp8.928.000 initial working capital, generated Pro Forma Income Statement, net profit amounted Rp112.344.455 at the end of 2018, then the Net Present Value is positive and payback period is less than one year so this business is worth doing.*

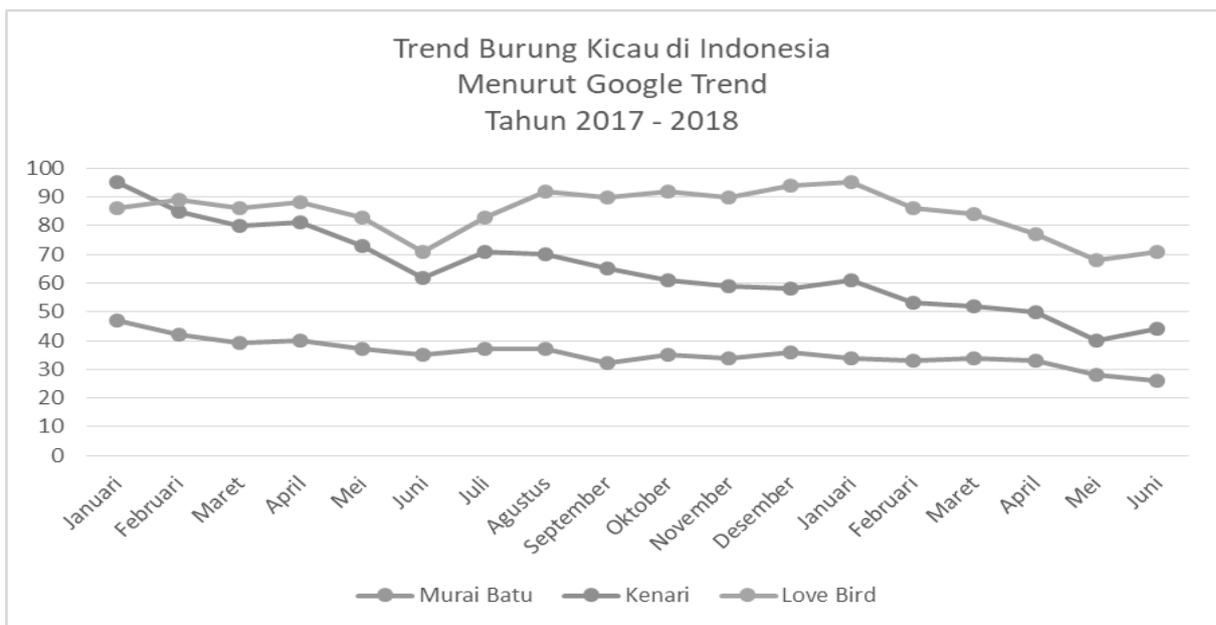
**Keywords:** *Present value; payback period; market opportunities*

## PENDAHULUAN

Masyarakat Indonesia menyukai hobi memelihara burung karena mudah merawatnya, warna dan bentuk menarik, memiliki kemampuan berkicau yang merdu dan dapat diperlombakan. Di Indonesia burung kicau banyak tersebar merata di berbagai daerah, contohnya burung lovebird, burung kenari, burung kacer, burung murai, burung anis, burung branjangan dan sebagainya. Budidaya burung kicau dan burung eksotis merupakan kegemaran masyarakat Indonesia karena tidak memerlukan tempat yang luas dan tidak menimbulkan pencemaran lingkungan. *Copsychus Malabaricus*, nama latin burung murai batu yang merupakan anggota keluarga *Turdidae*, dikenal memiliki kemampuan berkicau dengan suara merdu, bermelodi, dan sangat bervariasi ([www.komkicau.com](http://www.komkicau.com)). Ketenaran burung murai batu bukan hanya sekedar dari suaranya yang merdu, namun juga gaya bertarungnya yang sangat atraktif.

Burung murai batu merupakan burung yang mudah beradaptasi dengan lingkungan baru dan mudah dijinakan asalkan diberikan perawatan yang sesuai. Berternak burung murai batu dimulai dari pemilihan calon indukan atau bibit berkualitas dan tidak harus pernah menjadi juara atau tidak harus harga mahal. Cara memilih murai batu betina harus berusia 1 atau 2 tahun, usia ideal bagi burung murai batu untuk ber-reproduksi.

Saat ini mudah sekali di temukan kontes ataupun perlombaan burung kicau di daerah-daerah khususnya pulau Jawa. Pada bulan Maret 2018 diadakan kontes burung merebutkan Piala Presiden di Kebun Raya Bogor, Jawa Barat, Minggu (11/3/2018) yang dihadiri oleh Presiden Jokowi dan beliau mengikuti kontes itu juga. Burung murai asal Brebes Jawa Tengah menjadi pemenang kontes itu. Adanya Kontes burung memicu tingginya angka permintaan burung, sehingga menjadi peluang bisnis budidaya burung.



Gambar 1. Trend pencarian burung kicau di indonesia

Grafik trend pencarian burung kicau di Indonesia menunjukkan bahwa posisi pencarian burung lovebird ditingkat pertama, selanjutnya posisi pencarian burung kenari di posisi kedua sedangkan posisi pencarian burung murai batu di posisi ketiga pada tahun Januari 2017 sampai dengan 2018. Hal ini menunjukkan bahwa ketertarikan masyarakat Indonesia mencari jenis burung kicau melalui jaringan pencarian google dapat mewakili tingkat eksistensi beberapa burung kicau tersebut cukup tinggi tetapi perlu dilakukan secara legal.

Terbatasnya peternak budidaya burung di wilayah bekasi sedangkan masyarakat penggemar memelihara burung murai batu bertambah, maka peneliti melakukan bisnis budidaya Burung Murai Batu

karena menjadi peluang mendapatkan keuntungan dan melakukan analisa kelayakan keuangan untuk memudahkan pengendalian bisnis supaya tidak terjadi resiko kerugian.

### **Tinjauan pustaka**

#### **Kelayakan keuangan**

Suad Husnan (2016), menyatakan arus kas operasional proyek dapat dihitung dengan rumus: Arus Kas Bersih = Laba Setelah Pajak + Penyusutan, atau  $NCF = \text{Laba Setelah Pajak} + \text{Penyusutan} + \text{Bunga (1-pajak)}$ . Barringer (2012, 283) menyatakan untuk menilai apakah tujuan keuangannya terpenuhi, perusahaan sangat bergantung pada analisis laporan keuangan, perkiraan, dan anggaran. Menurut Palepu dan Barringer (2012, 283), anggaran adalah perkiraan terperinci dari pendapatan, pengeluaran, dan kebutuhan modal perusahaan dan juga merupakan alat penting untuk perencanaan dan pengendalian keuangan. Sutojo (2000) mengkategorikan investasi awal menjadi Investasi tetap dan Modal Kerja. Menurut (Dunk in Barringer, 2012: 283), ramalan adalah perkiraan pendapatan dan pengeluaran masa depan perusahaan, berdasarkan kinerja masa lalu, keadaan saat ini, dan rencana masa depan. Fathurohman, Bakar, dan Fitri menyimpulkan bahwa hasil penelitian tentang usaha peternakan burung puyuh di kabupaten Bandung berdasarkan aspek analisa finansial dinyatakan layak.

Sedangkan Salamin, Hermawan, Sari dalam Jurnal Manajemen dan Bisnis Sriwijaya menyimpulkan bahwa perhitungan laba setelah pajak selama 5 tahun kedepan usaha TeraTeri, sebesar nilai NPV Rp1.159.716.330,00 yang menunjukkan bahwa nilai NPV > 0, bernilai positif, maka usaha dapat dijalankan. Dalam Jurnal Manajemen dan Bisnis Sriwijaya, Salamina dan Ayu, hasil penelitian ini yang menggunakan kriteria investasi seperti *Net Present Value*, *Payback Period*, Indeks Profitabilitas, dan Tingkat Pengembalian Rata-rata untuk mengukur kelayakan finansial, bisnis ini layak. NPV bernilai positif, dan  $PI > 1$ , ARR adalah 391.1% (3.91), sedangkan *Payback Period* hanya 1 tahun dan 0.2 bulan.

#### **Segmenting, targeting, positioning**

Segmentasi pasar adalah proses membagi pasar menjadi kelompok-kelompok yang anggotanya memiliki kesamaan karakteristik. Segmentasi pasar juga didefinisikan sebagai sistem untuk membagi pasar menjadi segmen-segmen potensial konsumen dengan karakteristik dan perilaku yang serupa (Pride dan Ferrell, 2018). Dalam nada yang sama, Kotler & Armstrong (2012) menegaskan segmentasi pasar adalah pembagian pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda. Goyat (2011) mengatakan, "Segmentasi pasar adalah membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang lebih kecil dengan kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda mungkin memerlukan produk terpisah atau bauran pemasaran." Tujuan segmentasi pasar adalah konsentrasi pada usaha pemasaran dan kekuatan pengelompokan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif dalam segmen (Goyat, 2011). Kasali dalam Oentoro, (2012:36) mengatakan bahwa segmentasi merupakan proses mengkotakkan pasar yang heterogen ke dalam kelompok-kelompok yang memiliki kesamaan kebutuhan atau kesamaan karakter yang memiliki respon yang sama dalam membelanjakan uangnya.

*Targeting* adalah proses mengevaluasi daya tarik setiap segmen pasar dan memilih satu atau beberapa segmen pasar untuk dimasuki (Kotler, 2003:235). *Positioning* dibutuhkan karena positioning menghasilkan posisi produk yaitu citra produk yang jelas, berbeda dan unggul secara relatif dibanding pesaing didalam benak konsumen, menurut Kartajaya (2004:106).

*Positioning* merupakan suatu kegiatan merancang penawaran dan citra perusahaan untuk menduduki tempat khusus di benak target pasar yang dituju (Kotler & Keller, 2009:53)

### **METODE**

Metode pengumpulan data dilakukan dengan dua cara yaitu pengumpulan data primer dengan melakukan wawancara dengan pemasok dan memperoleh respon dengan kuesioner. Pemasok dari peneliti antar lain pemasok jangkrik " Gudang Jangkrik" Bekasi; pemasok Pakan burung "Kios Burung Pak Sitanggung"; pemasok vitamin dan desinfektan "kios burung Yusuf"; pemasok indukan burung " Burung Murai Batu" dan beberapa pemasok indukan lainnya. Selain mengumpulkan data primer, data sekunder juga diperlukan untuk mendukung penelitian ini melalui teori-teori buku di perpustakaan.

---

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor-faktor potensi yang menjadi peluang pasar dari bisnis budidaya BMB Narogong menetapkan *targeting*, *segmenting*, *positioning*, dan hasil survei pasar, dan kelayakan keuangan sebagai berikut:

*Targeting*, *segmenting*, *positioning*

Target pasar dari budidaya BMB Narogong mencakup pria penggemar burung kicau yang senang mengikuti lomba dan menyukai suara kicau burung yang merdu dengan variasi tampilan fisik burung tersebut. Searah dengan target pasar budidaya BMB Narogong menciptakan image (*positioning*) sebagai penjual anakan burung murai Batu dengan harga terjangkau dengan menggunakan sumber pakan berkualitas jenis “American Selection”, memberikan informasi mengenai perawatan anakan BMB Narogong dan cara mudah mendapatkan anakan BMB Narogong melalui media sosial. Aspek Segmen demografis terfokus pada pria penggemar burung kicau dari remaja sampai dewasa, tetapi terbuka juga bagi anak-anak maupun lansia yang menggemari burung kicau, sedangkan aspek segmen geografis terfokus didaerah kota Bekasi dan sekitar.

### Hasil survei pasar

Dari data tabel dibawah ini , menunjukkan bahwa mayoritas responden berminat terhadap burung kicau sebesar 86.1% sedangkan pada tabel 2 menunjukkan bahwa karakteristik burung murai batu yang mudah dipelihara oleh penghobi burung kicau sebesar 61,2%. Data persentase ini menggambarkan bahwa adanya peluang bisnis untuk membudidayakan BMB Narogong.

Tabel 1. Tabel minat penghobi burung kicau

Burung murai batu sangat diminati para penghobi burung kicau		
Keterangan	Presentase	Jumlah
Sangat Tidak Setuju	0%	0
Tidak Setuju	2.8%	1
Netral	11.10%	4
Setuju	38.9%	14
Sangat Setuju	47.2%	17

Tabel 2. Tabel karakteristik murai batu menurut responden

Burung murai batu mudah di pelihara		
Keterangan	Persentase	Jumlah
Sangat Tidak Setuju	0%	0
Tidak Setuju	11.1%	4
Netral	27.8%	10
Setuju	30.6%	11
Sangat Setuju	30.6%	11

Tabel 3. Proyeksi investasi awal  
Murai batu narogong  
Per 1 Januari 2018

Keterangan	Harga	Kuantitas	Total
<b>Aktiva Tetap</b>			
Indukan Murai Batu Medan	Rp9,000,000	3 psg	Rp27,000,000
Kandang Ternak	Rp600,000	3 pc	Rp1,800,000
Kandang Inkubator	Rp75,000	1 pc	Rp75,000
Kandang Besi Kecil	Rp250,000	1 pc	Rp250,000
Semprotan Air 2 L	Rp35,000	2 pc	Rp70,000
Kandang Jangkrik Koloni	Rp120,000	1 pc	Rp120,000
Kandang Glodok	Rp20,000	3 pc	Rp60,000
Smartphone	Rp1,500,000	1 pc	Rp1,500,000
<b>Total Aktiva Tetap</b>			<b>Rp30,875,000</b>
<b>Modal Kerja</b>			
<b>Persediaan</b>			
Vitalur	Rp20,000	36 pc	Rp720,000
Ebod Breeding	Rp15,000	36 pc	Rp540,000
Vitachick	Rp1,000	120 pc	Rp120,000
Pakan Loloan "American Selection"	Rp75,000	36 pc	Rp2,700,000
Jangkrik Alam	Rp50,000	36 kg	Rp1,800,000
Ulat Hongkong	Rp35,000	12 kg	Rp420,000
Fancy Hijau	Rp15,000	60 pc	Rp900,000
Kardus Wadah Burung Ebod	Rp3,000	120 pc	Rp360,000
Kapsul Minyak Ikan	Rp65,000	12 btl	Rp780,000
Rodalon (Desikfektan)	Rp50,000	3 btl	Rp150,000
Ring Penanda	Rp1,500	120 pc	Rp180,000
<b>Perlengkapan Produksi</b>			
Baskom Stainless	Rp20,000	3 pc	Rp60,000
Wadah Makan & Minum Ebod	Rp3,000	18 pc	Rp54,000
Kandang Kecil	Rp40,000	5 pc	Rp200,000
Wadah Ulat	Rp12,000	3 pc	Rp36,000
Sendok Makan	Rp6,000	6 pc	Rp36,000
<b>Perlengkapan Kantor</b>			
Pulpen	Rp3,000	36 pc	Rp108,000
Kalender	Rp20,000	1 pc	Rp20,000
Buku Hardcover	Rp35,000	12 pc	Rp420,000
Spidol Papan Tulis	Rp6,000	12 pc	Rp72,000
Kertas A4 (100 lbr)	Rp5,000	12 pc	Rp60,000
Kwitansi	Rp5,000	12 pc	Rp60,000
<b>Beban-beban</b>			
Listrik	Rp100,000	12 bln	Rp1,200,000
Internet	Rp50,000	12 bln	Rp600,000
Promosi	Rp100,000	12 bln	Rp1,200,000
Gaji Pemilik	Rp3,000,000	12 bln	Rp36,000,000
Gaji Karyawan	Rp2,000,000	12 bln	Rp24,000,000
Cadangan Kas	Rp2,500,000	12 bln	Rp30,000,000
<b>Total Modal Kerja</b>			<b>Rp102,796,000</b>
<b>Total Investasi Awal</b>			<b>Rp133,671,000</b>

Proyeksi keuangan perlu dilakukan agar pebisnis dapat menilai apakah bisnis tersebut layak untuk dioperasionalkan. Untuk analisa perencanaan keuangan, peneliti merujuk pada *Financial Feasibility Analysis* dari Hermawan dan Salamin (2018).

Pembiayaan awal yang dibutuhkan Murai Batu Narogong untuk memulai bisnisnya adalah sebesar Rp39.803.000 (tiga puluh sembilan juta delapan ratus tiga ribu rupiah) yang berasal dari aset tetap sebesar Rp30.875.000 (tiga puluh juta delapan ratus tujuh puluh lima ribu rupiah) dan biaya modal kerja untuk tahun pertama sebesar Rp8.928.000 (delapan juta sembilan ratus dua puluh delapan ribu rupiah).

Tabel 4. Proyeksi Laba  
 Murai batu narogong  
 Per Desember 2018

Keterangan	2018
<b>Penerimaan</b>	
Hasil Penjualan	Rp186,300,000
<b>Biaya-biaya</b>	
<b>Harga Pokok Penjualan</b>	
Biaya pemeliharaan	Rp9,796,000
<b>Penyusutan</b>	
Kandang Ternak	Rp180,000
Kandang Inkubator	Rp15,000
Kandang Besi Kecil	Rp50,000
Semprotan Air 2 L	Rp14,000
Kandang Jangkrik Koloni	Rp24,000
Kandang Glodok	Rp12,000
Smartphone	Rp300,000
<b>Total HPP</b>	<b>Rp10,391,000</b>
<b>Laba Kotor</b>	<b>Rp175,909,000</b>
<b>Beban-beban</b>	
Listrik	Rp1,200,000
Internet	Rp600,000
Beban Promosi	Rp1,200,000
Gaji Pemilik	Rp36,000,000
Gaji Karyawan	Rp24,000,000
<b>Total Beban</b>	<b>Rp63,000,000</b>
<b>Laba Sebelum Pajak</b>	<b>Rp112,909,000</b>
Pajak (0.5%)	Rp564,545
<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp112,344,455</b>

Berdasarkan tabel diatas maka dapat diketahui pada tahun 2018, Murai Batu Narogong diproyeksikan akan menghasilkan proyeksi pendapatan sebelum pajak sebesar Rp112.909.000. Setelah dikurangi pajak sebesar 0,5% dari penjualan yang merupakan peraturan pemerintah nomor 23 mengenai badan usaha yang penjualannya kurang dari 4,8 miliar rupiah, maka laba bersih yang dihasilkan adalah Rp112.344.455.

Tabel 5. Proyeksi neraca akhir  
Murai batu naragong  
Per 31 Desember 2018

Aktiva		Pasiva	
Aktiva Lancar		Kewajiban	
Kas	Rp122,432,000	Hutang Pajak	Rp931,500
Aktiva Tetap		Total Kewajiban	Rp931,500
Indukan Murai Batu Medan	Rp27,000,000	Modal Akhir	Rp149,080,500
Kandang Ternak	Rp1,800,000		
Kandang Inkubator	Rp75,000		
Kandang Besi Kecil	Rp250,000		
Semprotan Air 2 L	Rp70,000		
Kandang Jangkrik Koloni	Rp120,000		
Kandang Glodok	Rp60,000		
Smartphone	Rp1,500,000		
Penyusutan	Rp3,295,000		
Total Aktiva Tetap	Rp27,580,000	Total Ekuitas	Rp149,080,500
Total Aktiva	Rp150,012,000	Total Pasiva	Rp150,012,000

Tabel proyeksi neraca saldo akhir tahun 2018 Murai Batu Narogong diperoleh total aktiva tetap setelah dikurangi dengan penyusutan adalah sebesar Rp 27.580.000 dan total aktiva sebesar Rp 150.012.000. Pada sisi pasiva neraca saldo akhir tahun 2018 sebesar Rp 150.012.000.

PV 1	=	Rp102,328,403
PV 2	=	Rp140,731,732
PV 3	=	Rp140,554,787
PV 4	=	Rp146,081,081
PV 5	=	Rp156,682,881
PV 1 ~ PV 5	=	Rp686,378,884

$$\begin{aligned}
 NPV &= CV + (PV1 \sim PV5) \\
 &= -Rp39,803,000 + Rp686,378,884 \\
 &= Rp646,575,884
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan NPV diatas didapat dari perhitungan total investasi awal tahun budidaya Murai Batu Narogong ditambah dengan total investasi tahun pertama sampai dengan tahun kelima didapat dengan perhitungan DF sebesar 10% dikalikan dengan *Net Cash Flow* menghasilkan nilai NPV yang positif yaitu Rp 646.575.884 menandakan bahwa bisnis ini berprospek layak dan menguntungkan dalam sisi proyeksi keuangan selama lima tahun yang akan datang.

Menurut Dian Wijayanto (2012:247) *Payback Period* adalah periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi. Cara menghitung *Payback Period* sebagai berikut:

Tabel 6. Perhitungan *payback period*

Tahun	Bulan	Unit	Harga (per unit)	Target Penjualan Per-panen	Target Penjualan Per-tahun
2018	9	9	Rp2,300,000	Rp20,700,000	Rp186,300,000
2019	12	9	Rp2,300,000	Rp20,700,000	Rp248,400,000
2020	12	9	Rp2,500,000	Rp22,500,000	Rp270,000,000
2021	12	9	Rp2,800,000	Rp25,200,000	Rp302,400,000
2022	12	9	Rp3,000,000	Rp27,000,000	Rp324,000,000

\*asumsi 3 ekor per-indukan (per-bulan)

\*\*penjualan tahun 2018 mulai pada bulan ke-3

Tabel 7. *Payback period* murai batu narogong tahun 2018-2022

Initial Investment	Rp 133.671.000
Arus Kas Tahun ke-1	Rp 186.300.000

$$\text{Payback period} = \frac{\text{Initial Investment}}{\text{Net Cash Flow+}} = \frac{133.671.000}{186.300.000} \times 12 \text{ bulan} = 8.6 \text{ bulan} = 9 \text{ bulan}$$

Berdasarkan perhitungan Payback Period diatas, dapat diketahui waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi awal dari Murai Batu Narogong adalah 9 bulan sehingga dapat dikatakan usaha Murai Batu Narogong **layak** untuk dijalankan karena waktu pengembalian modal kurang dari umur proyek yang ditentukan.

#### Profitability index

$$PV = \frac{CF}{(1+k)^n}$$

dimana:

CF = Net Cash Flow

K = Bunga pinjaman yang digunakan

N = Data per tahun

$$PI = \frac{\text{Total Cash Inflow}}{\text{Total Cash Outflow}} = \frac{686.378.883}{133.671.000} = 5.13484$$

Berdasarkan perhitungan Profitability Index diatas, dapat diketahui bahwa PI dari usaha Murai Batu Narogong adalah 5,13484. Nilai PI>1 sehingga usaha ini dapat dikatakan menghasikan keuntungan dan **layak** untuk dijalankan.

#### SIMPULAN

Budidaya anakan BMB Narogong mempunyai peluang pasar yang layak dilihat dari hasil survei yang menunjukkan bahwa mayoritas responden berminat terhadap burung kicau sebesar 86.1% dan pria yang menyukai burung kicau sebesar 61,2% dengan harga yang terjangkau. Sedangkan, hasil analisa kelayakan keuangan terdapat nilai NPV > 1 dan Payback Period yang kurang dari 1 tahun membuat bisnis ini memiliki prospek yang baik dilakukan sebagai sumber pendapatan disamping hobi. Akan tetapi, pemilik perlu bekerja keras supaya dapat mewujudkan target pasar dan rencana keuangan.

---

---

## DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Phillip. 2007. *Manajemen Pemasaran. Jilid I (edisi ke-12)*. PT Indeks, Jakarta.
- Kotler, Philip. 2003. *Marketing Management. 11th ed.* Upper Saddle River, Pearson Education, Inc. New Jersey.
- Kotler, Philip dan Keller Kevin Lanne. 2009. *Manajemen Pemasaran. Jilid 1. Edisi Tigabelas*. Erlangga, Jakarta.
- Kartajaya Hermawan. 2004. *Positioning, Differensiasi, dan Brand*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Oentoro, Deliyanti. 2012. *Manajemen Pemasaran Modern*. LaksBang, Pressindo, Yogyakarta
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran*. Andi Offset, Yogyakarta.
- Husnan, Suad dan Enny Pudjiastuti, (2016), *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan, Edisi Ketujuh*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Siswanto Sutojo, 2000. *Pembiayaan Proyek (Capital Budgeting)*. Damar Mulia Pustaka: Jakarta.
- Barringer, B. R. (2012). *Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures, 4th Edition*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Akdiatmojo, S. (2017). *Panduan Menangkarkan Murai Batu*. Jakarta: Agromedia.
- Jalil, A., & Turut, R. (2012). *Sukses Beternak Murai Batu*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Salamina, P. P., & Ayub, D. (2018). *Building a Marketing Strategy in Enhancing Sales, Profitability and Financial Feasibility of a New Business a Case Study on Salted Egg Sauce New Business: "Double Wuenak" (DW)*. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Sriwijaya*, Vol.16 (1).
- Salamin, P. P., & Hermawan, F. (2017). *Analisis Bisnis Model Kanvas dan Kelayakan Keuangan (Studi Kasus Pada Teri Sambal Terateri)*. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 31-38.
- Fathurohman, R., Bakar, A., & Fitria, L. (2014). *Jurnal Online Intitut Teknologi Nasional*, Vol. 02 (03), 2338-5081, Juli.
- Hermawan, F., Salamin, P. P., & Joshua. (2018). *The Application of Canvas Business Model and Financial Feasibility Analysis A Case Study On New Photography Business "Tap Studio"*. *Jurnal Manajemen Bisnis*, Vol 9. No 2, September.
- W. Nickels, *Understanding Business* (New York: McGraw Hill, 2016).
- W. Pride and O.C. Ferrell, *Marketing Principles* (Singapore: Cengage, 2018).
- P. Kotler and G. Armstrong, *Principles of Marketing* (Harlow: Pearson Education, 2012).
- S. Goyat, *The basis of market segmentation: a critical review of literature*, *European Journal of Business and Management*, 3(9), 2011,45-57.
- S. Sarin, *Target dan segmentasi Pasar* (London: Wiley International, 2010).