

ANALISIS KELAYAKAN PENAMBAHAN PAKET HONEYMOON PADA SERIOUS PARADISE TOUR & TRAVEL

FEASIBILITY ANALYSIS OF ADDING A HONEYMOON PACKAGE AT SERIOUS PARADISE TOUR & TRAVEL

¹Nirwan Aprido, ²Budi Praptono, ³Sari Wulandari

^{1,2,3}Program Studi Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri, Telkom University

¹nirwanaprido@serious-cut.com, ²budipraptono@telkomuniversity.com, ³sariwulandari@telkomuniversity.com

Abstrak

Serious Paradise Tour & Travel merupakan usaha yang bergerak dibidang jasa, yaitu melayani segala perjalanan / Tour ke segala lokasi wisata di dalam negeri maupun luar negeri . Dalam penelitian ini aspek pasar didapatkan dengan menyebarkan kuesioner kepada 95 responden yang pernah memakai jasa Serious Paradise Tour & Travel untuk mengetahui berapa banyak pasar potensial, pasar tersedia, dan pasar sasaran. Sedangkan untuk aspek teknis dan finansial digunakan data sekunder yang didapat dari berbagai sumber. Hasil penyebaran kuesioner menunjukkan persentase pasar potensial sebesar 100%, pasar tersedia 98%, dan untuk pasar sasaran perusahaan membidik 1% dari pasar tersedia. Hasil perhitungan finansial menunjukkan bahwa nilai NPV untuk periode 2016-2020 adalah Rp 6.594.312.735,86 presentase IRR sebesar 62,62%, dan PBP 1,700 tahun. IRR yang diperoleh lebih besar dari nilai MARR yaitu 15% dan NPV bernilai positif. Dari parameter tersebut, maka Penambahan Paket honeymoon pada *Serious Paradise Tour & Travel* dapat dikatakan layak.

Kata kunci: *Serious Paradise Tour & Travel*, analisis kelayakan, NPV, IRR, PBP

Abstract

Serious Paradise Tour & Travel is a business engaged in services, which serve all trip / tour to all the tourist sites in the country and abroad.

In this aspect of market research obtained by spreading questionnaires to 95 respondents who had used the services of *Serious Paradise Tour & Travel* to know how many potential market, available market and target market. As for the technical and financial aspects used secondary data obtained from various sources. The results of questionnaires showed the percentage of the potential market of 100%, the market provided 98%, and for the company's target market aiming for 1% of the available market.

The results show that the financial calculations for the period 2016-2020 NPV value is Rp 6,594,312,735.86 percentage IRR of 62.62%, and PBP 1,700 years. IRR is greater than the value of MARR is 15% and the NPV is positive. From these parameters, then the addition of *Serious Package honeymoon on Paradise Tour & Travel* can be said to be feasible.

Keywords: *Serious Paradise Tour & Travel*, feasibility analysis, NPV, IRR, PBP

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

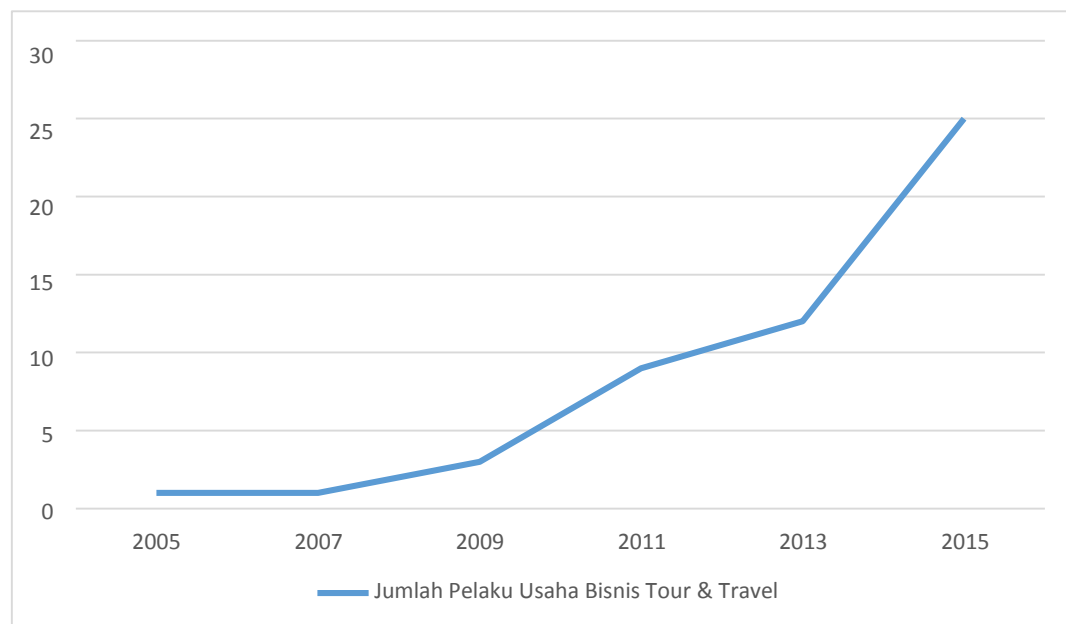
Pariwisata adalah segala kegiatan dalam masyarakat yang berhubungan dengan wisatawan. Semua kegiatan pembangunan hotel, cagar budaya, pembuatan pusat rekreasi, penyelenggaraan pekan pariwisata, penyediaan angkutan dan sebagainya semua itu dapat disebut kegiatan pariwisata sepanjang dengan kegiatan-kegiatan itu semua dapat diharapkan para wisatawan akan datang (Soekadijo, 1997). Berdasarkan hasil riset *World Travel & Tourism Council (WTTC)* Sektor perjalanan dan pariwisata Indonesia mengalami peningkatan dalam kontribusinya terhadap perekonomian, sebesar 8,4% di tahun 2014. Menurut Menteri Pariwisata dan kreatif Jika dilihat dari riset tersebut maka Industri pariwisata di Indonesia seharusnya terus dikembangkan. Pengembangan industri ini sangat dimungkinkan mengingat besarnya potensi wisata di Indonesia. *Economic Impact Report* tahun 2014 yang dikeluarkan WTTC menunjukkan bahwa di Indonesia terdapat pertumbuhan pengunjung internasional sebanyak 15,1% dan pertumbuhan ekonomi 7,2% dalam pariwisata domestik. Berdasarkan data yang diperoleh dari Kementerian Kebudayaan dan Pariwisata, jumlah wisatawan di Indonesia terus meningkat. Berikut adalah statistik kunjungan wisatawan di Indonesia Tahun 2008-2014:

Tabel I.1 statistik kunjungan wisatawan di Indonesia Tahun 2008-2014

Tahun	Jumlah Wisatawan	Pertumbuhan (%)
2008	5.321.165	19,2
2009	5.002.101	-6
2010	4.871.351	-2,61
2011	5.505.759	13,02
2012	6.234.497	13,24
2013	6.323.730	1,43
2014	7.002.944	10,74

(sumber: Kementerian Kebudayaan dan Pariwisata Indonesia 2014)

Drastisnya perkembangan pariwisata di Indonesia dapat dilihat pada tabel I.1 bahwa kunjungan wisatawan di Indonesia pada tahun 2014 meningkat sebanyak 9% dari tahun sebelumnya dan menunjukkan tren yang positif. Meningkatnya sektor pariwisata di Indonesia menunjukkan bahwa peluang bisnis *tour & travel* sangat menjanjikan. Perkembangan bisnis *tour & travel* di Indonesia dapat dilihat pada gambar I.1.



Gambar I.1 Grafik data perkembangan bisnis *tour & travel* di Indonesia

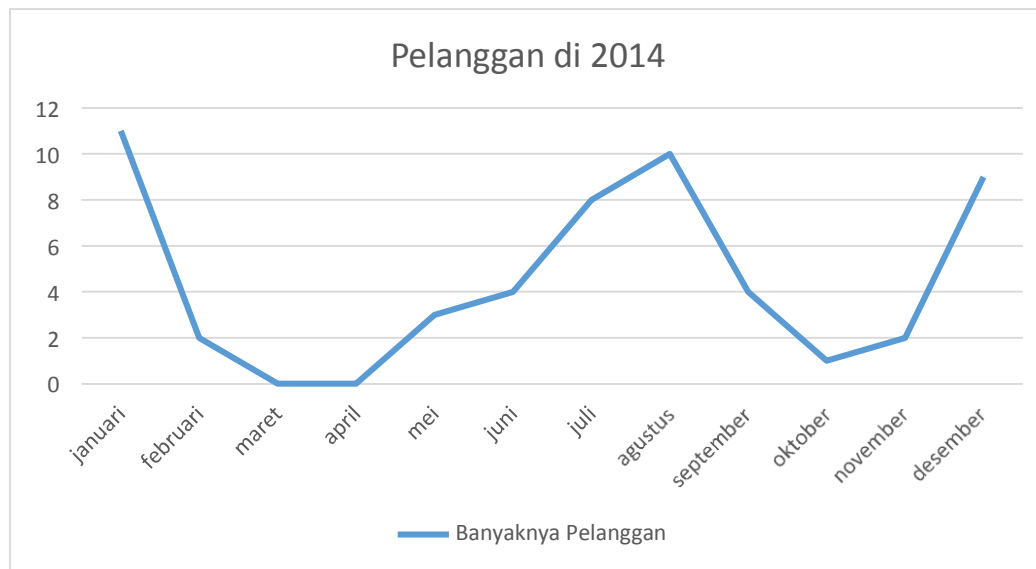
(Sumber: Google, Data Trend Tour & Travel)

Berdasarkan data pada gambar I.1 di atas dapat dilihat bahwa pada tahun 2005 hingga 2007 tidak banyak orang yang mempunyai usaha *tour & travel*. Pelaku bisnis *tour & travel* mengalami peningkatan pada tahun 2009 hingga 2015 yang menyebabkan persaingan cukup keras, dan solusi untuk tetap dapat bersaing perlu dilakukan dengan cara melakukan inovasi terhadap produk terhadap produk. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh David, selaku pakar industri pariwisata, Perjalanan dan pariwisata diprediksi akan terus mengalami pertumbuhan selama sepuluh tahun ke depan sebesar lebih dari 4% setiap tahunnya dan lebih tinggi dibandingkan dengan tingkat pertumbuhan industri lain, sehingga peluang usaha *tour & travel* akan berkembang. Pada bisnis *tour & travel* di Indonesia. *Serious Paradise Tour & Travel* adalah Perusahaan yang bergerak dibidang jasa pariwisata. *Serious Paradise Tour & Travel* yang berlokasi di Bandung, berdiri sejak tahun 2013 dengan bisnis awal menjual tiket pesawat dan kereta api. Seiring dengan perkembangan bisnis dan teknologi, *Serious Paradise Tour & Travel* mulai berkembang menjadi perusahaan yang bergerak dibidang pariwisata. *Serious Paradise Tour &*

Travel menyediakan berbagai paket untuk pariwisata mancanegara. Selain itu perusahaan ini juga menyediakan paket *study tour* bagi sekolah yang ingin berwisata.

Pada saat ini *Serious Paradise Tour & Travel* menerima pembelian melalui *offline* maupun *online*. Pembelian secara *offline* dapat dilakukan melalui kantor perusahaan namun, *Serious Paradise Tour & Travel* memfokuskan pada penjualan online seperti Line, Black Berry Messenger, Instagram, dan Kaskus. Dengan banyaknya pengguna Sosial media saat ini, cara untuk menjual dan memperkenalkan produk menjadi lebih efisien.

Banyak kendala yang dialami *Serious Paradise Tour & Travel* dalam mengembangkan bisnis *ticketing, Tour & travel*. Ternyata, selama 1 tahun terakhir, bisnis *tour & travel* di Indonesia, khususnya di Bandung telah mulai berkembang dan memunculkan persaingan yang cukup ketat. Sedangkan untuk *ticketing*, perkembangan pesat terjadi sekitar 2 tahun terakhir. *Serious Paradise Tour & Travel* tergolong merupakan perusahaan baru dalam bisnis ini. Namun, hal tersebut tidak menutup kesempatan bagi *Serious Paradise Tour & Travel* untuk bersaing dalam bisnis ini. Kekuatan yang dimiliki oleh *Serious Paradise Tour & Travel* adalah penggunaan sosial media, blackberry messenger (BBM), Line, Instagram dan internet sebagai media promosi dan komunikasi, pelayanan 24 jam, dan sistem *delivery* tiket untuk kota Bandung. Bisnis *tour & travel* memang bisnis yang sangat menjanjikan, tetapi bisnis ini dapat terus berjalan atau berkembang hanya pada saat periode libur pelajar saja. Penurunan penjualan pada *Serious Paradise Tour & Travel* dapat dilihat pada gambar I.2.



Gambar I.2 Grafik Pendapatan *Serious Paradise* tahun 2014

(Sumber: Laporan Keuangan *Serious Paradise Tour & Travel*, 2014)

Gambar diatas menunjukkan penurunan periode hari kerja yaitu pada bulan Februari, Maret, April, Mei, Agustus, September, Oktober, dan November. Hal itu terjadi pada tahun 2013 dan 2014. Jadi dapat disimpulkan bahwa pada saat hari kerja, pendapatan bisnis ini mengalami penurunan yang sangat drastis. Oleh karena itu, *Serious Paradise Tour & Travel* menghadirkan inovasi untuk menambah pendapatan pada hari kerja yaitu paket *honeymoon* (bulan madu). Segmentasi pada paket ini tentu saja pasangan suami istri yang baru melangsungkan pernikahan atau yang sudah lama menikah. Berikut adalah jumlah peristiwa nikah di kota Bandung dan kota DKI Jakarta

Tabel I.1 Jumlah peristiwa nikah Kota Bandung

Tahun	Jumlah peristiwa nikah kota Bandung
2010	19708
2011	20227
2012	19464
2013	18352
2014	18097
Jumlah	95848
rata-rata	19169,6

(Sumber: Rekapitulasi peristiwa nikah Kementrian Agama kantor kota Bandung tahun 2010-2014)

Tabel I.2 Jumlah peristiwa nikah Kota Jakarta

Tahun	Jumlah peristiwa nikah kota DKI Jakarta
2010	73276
2011	69765
2012	80422
2013	80389
2014	86323
Jumlah	390175
rata-rata	78035

(Sumber: Rekapitulasi peristiwa nikah Kementrian Agama kantor kota DKI Jakarta tahun 2010-2014)

Tabel I.1 dan tabel I.2 di atas menunjukkan rekapitulasi data peristiwa nikah Kementrian Agama kantor kota Bandung tahun 2010-2014. Data tersebut menunjukkan bahwa peristiwa nikah kota Bandung sangat besar jumlahnya, yaitu rata-rata mencapai angka 19.169,6 tiap tahunnya. Hal itu juga terjadi pada kota Jakarta yang mencapai angka 78.035. Pada data tersebut dapat disimpulkan bahwa tiap minggu pasti ada pasangan pengantin yang baru melangsungkan pernikahan, maka dari itu kami menyiapkan berbagai macam paket *honeymoon*.

Berdasarkan tabel I.1 dan I.2 dapat dilihat bahwa segmen pasar yang cukup besar dan dapat meningkatkan pendapatan. Pada kota Bandung perusahaan *tour & travel* yang memiliki paket *honeymoon* hanya dua perusahaan, yaitu Bandung *City Tour* dan Abdi Wisata. Sedangkan untuk DKI Jakarta perusahaan yang memiliki paket *honeymoon* hanya tiga perusahaan yaitu Panorama *Tours*, Wita *Tours*, dan Sahabat Cakrawala. Keunggulan *Serious Paradise Tour & Travel* jika dibandingkan dengan kompetitornya adalah pelayanan pemesanan 24 jam dan jasa *photographer* gratis pada saat liburan. Oleh karena itu, dikeluarkan penelitian mengenai analisis kelayakan penambahan paket *honeymoon* pada perusahaan *Serious Paradise Tour & Travel*

2. Dasar Teori

2.1 Studi Kelayakan

Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan [1].

Terdapat lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan, yaitu:

- Menghindari risiko kerugian
- Memudahkan perencanaan
- Memudahkan pelaksanaan pekerjaan
- Memudahkan pengawasan
- Memudahkan pengendalian [2].

2.2 Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis

2.2.1 Aspek Pasar

Pada masa lalu aspek pasar belum mendapat perhatian utama dari investor dan pada umumnya hanya menerapkan "*selling concept*" dalam memasarkan produknya. Hal itu terjadi karena belum begitu banyaknya perusahaan yang menghasilkan produk sejenis, sehingga persaingan antar perusahaan untuk memperebutkan konsumen belum begitu tajam. Namun, dewasa ini semakin banyak perusahaan yang bermunculan dan karenanya persaingan antar mereka juga semakin tajam. Pada keadaan demikian aspek pasar menjadi perhatian utama bagi para investor dan mereka mendasarkan diri pada "*integrated marketing concept*" dalam memperebutkan konsumen [3].

2.2.2 Aspek Teknis

Aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan proses pembangunan proyek secara teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun. Berdasarkan analisa ini pula dapat diketahui rancangan awal penaksiran biaya investasi termasuk biaya eksploitasinya [4].

2.2.3 Aspek Finansial

Tujuan menganalisis aspek keuangan dari suatu studi kelayakan proses bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya model, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah proyek akan dapat berkembang terus [5].

2.3 Metode Penelitian Investasi

Pada umumnya terdapat lima metode penilaian investasi yang biasa dipertimbangkan untuk dipakai. Metode-metode tersebut yaitu:

1. Metode *Average Rate of Return*
2. Metode *Payback*
3. Metode *Net Present Value*
4. Metode *Internal Rate of Return*
5. Metode *Profitability Index* [6].

2.3.1 Net Present Value (NPV)

Metode ini menghitung selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih (operasional maupun terminal *cash flow*) di masa yang akan datang. Untuk menentukan nilai sekarang tersebut perlu ditentukan terlebih dahulu tingkat bunga yang dianggap relevan. $NPV > 0$ berarti proyek tersebut dapat menciptakan *cash inflow* dengan persentase lebih besar daripada *opportunity* modal yang ditanamkan. Apabila $NPV = 0$, proyek kemungkinan dapat diterima karena *cash flow* yang diperoleh sama dengan *opportunity cost* dari modal. Jadi, semakin besar NPV maka akan semakin baik bagi proyek tersebut untuk dilanjutkan [7].

2.3.2 Internal Rate of Return (IRR)

Metode ini digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa datang, atau penerimaan kas, dengan mengeluarkan investasi awal [8]. Untuk menilai kelayakan suatu proyek berdasarkan IRR, kita akan membandingkan nilai IRR dengan MARR (*Minimum Attractive Rate of Return*) yaitu nilai pengembalian minimum yang harus dicapai oleh perusahaan. Biasanya MARR ditentukan sendiri dengan justifikasi berdasarkan suku bunga kredit dan faktor resiko.

2.3.3 Payback Period (PBP)

Payback period adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (*initial cash investment*) dengan menggunakan aliran kas, dengan kata lain *payback period* merupakan rasio antara *initial cash investment* dengan *cash inflow*-nya yang hasilnya merupakan suatu waktu. Selanjutnya nilai rasio ini dibandingkan dengan *maximum payback period* yang dapat diterima. Jika *payback period* lebih pendek waktunya dari *maximum payback period*-nya maka usulan investasi diterima. Metode ini cukup sederhana sehingga mempunyai kelemahan. Kelemahan utamanya yaitu metode ini tidak memperhatikan konsep nilai waktu dari uang di samping juga tidak memperhatikan aliran kas masuk setelah *payback*. Jadi pada umumnya metode ini digunakan sebagai pendukung metode lain yang lebih baik [9].

2.3.4 Analisis Sensitivitas

Analisis ini mendasarkan diri pada berbagai kemungkinan yang dapat dicapai mulai dari yang paling optimis, sampai kepada kemungkinan yang paling pesimis. Pendekatan ini digunakan untuk mengevaluasi suatu proyek atau aset dengan cara menyusun estimasi dari *cash inflow* dalam berbagai variasi hasil, yaitu:

1. Mengestimasi hasil investasi secara optimistis (*optimistic*).
2. Mengestimasi hasil investasi secara wajar yaitu harapan yang paling mungkin untuk dicapai (*most likely*).
3. Mengestimasi hasil investasi secara pesimistis (*pesimistic*) [10].

3. Pembahasan

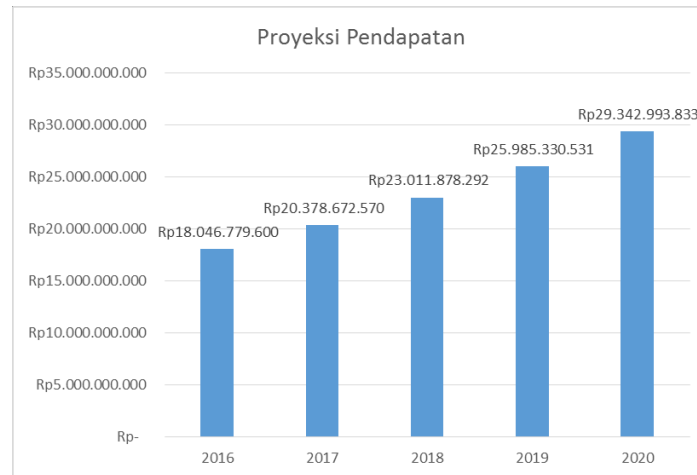
Padapenelitian ini dari hasil penyebaran kuisioner kepada 95 responden yang pernah memakai jasa Serious Paradise Tour & Travel, didapatkan hasil pasar potensial sebesar 100%, pasar tersedia sebesar 98%, dan perusahaan membidik sasaran sebesar 1% dari pasar tersedia.

Tabel 1 Tabel Perhitungan Demand berdasarkan Pasar Potensial, Pasar Tersedia, dan Pasar Sasaran

Jumlah Peristiwa nikah kota Bandung dan Jakarta	Pasar Potensial	Pasar Tersedia	Pasar Sasaran	Jumlah Demand
97.204	100%	98%	1%	9953

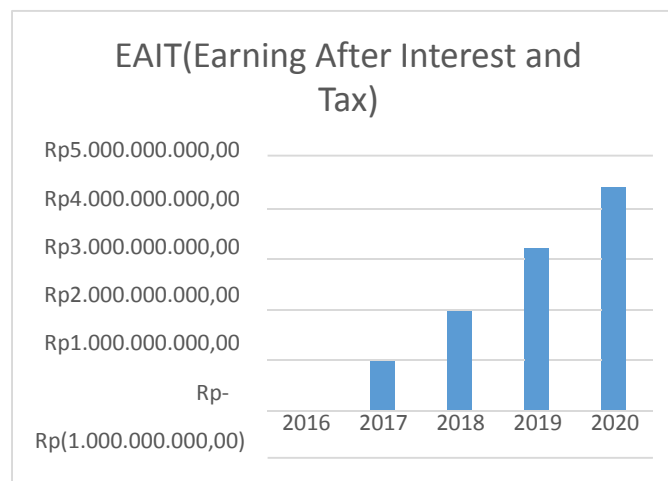
Dari aspek teknis setelah dilakukan pengumpulan dan pengolahan data, maka dapat diketahui penentuan posisi perusahaan tetap dijalankan di jalan Perumahan Permata Buah Batu D no 39. Dapat diketahui juga jika *Serious Paradise Tour & Travel* membutuhkan 1 manager, 1 Divisi Marketing, 1 Administasi Keuangan, 1 Operation Manager, 1 Tour Manager, 1 Honeymoon Manager, 3 Tour Guide, 2 Photographer.

Setelah melakukan pengumpulan dan pengolahan data dari aspek pasar dan aspek teknis, maka dilakukan analisis pada aspek finansial. Aspek yang paling penting dalam menilai kinerja perusahaan adalah aspek finansial. Dari analisa aspek finansial dapat diketahui posisi keuangan perusahaan dalam 5 tahun ke depan sehingga dapat dilakukan perbaikan jika terdapat ketidaksesuaian dari sisi keuangan. Dari peramalan *demand* yang telah dilakukan dan harga masing-masing produk yang telah ditentukan, maka didapatkan proyeksi pendapatan sebagai berikut:



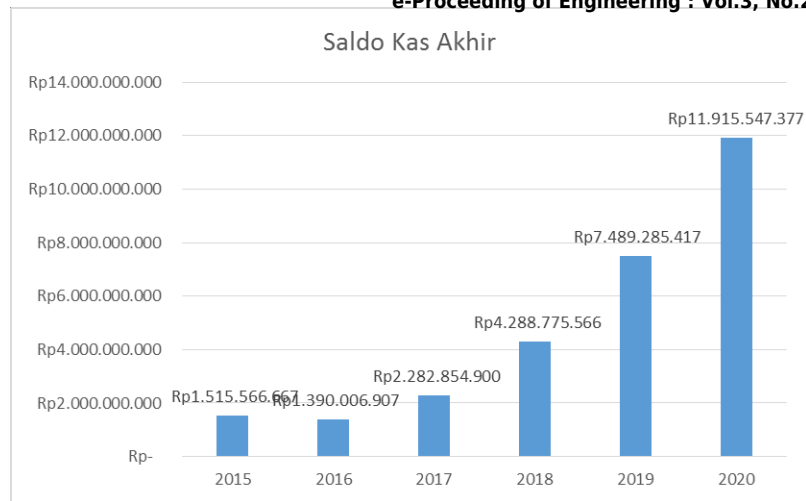
Gambar 4 Proyeksi Pendapatan Seriouscut Paradise Tour & Travel

Dari gambar 4 dapat dilihat pada tahun pertama pendapatan yang diperoleh adalah sebesar Rp 18.046.779.600,-. Dan pada tahun-tahun berikutnya proyeksi pendapatan terus mengalami peningkatan. Setelah mengetahui proyeksi pendapatan untuk 5 tahun ke depan, maka dapat diketahui proyeksi laba rugi sebagai berikut:



Gambar 5 EAIT (Earning After Interest and tax)

Dari gambar 5 diperkirakan profit yang didapatkan oleh *SeriousParadise Tour & Travel* akan terus meningkat dengan asumsi kenaikan biaya operasional, *sales* dan *marketing*, gaji karyawan, dan *general administration* sekitar 6,6% pertahun. Setelah mengetahui profit yang akan didapatkan, maka dibuatlah aliran kas. Aliran kas dibuat dalam periode 5 tahun (2016-2020). Fungsi aliran kas untuk melihat adanya perubahan *cash* yang masuk dan *cash* yang keluar dalam Penambahan Paket Honeymoon Pada Serious Paradise Tour & Travel



Gambar 6 Saldo kas Akhir

Dari hasil perhitungan Net Present Value yang didapat dari nilai uang saat ini dari penerimaan dikurangi dengan nilai uang saat ini dari biaya periode waktu investasi yang berjalan yaitu 5 tahun, diperoleh NPV sebesar Rp 6.594.312.735,86,-. Karena nilai NPV di akhir tahun investasi > 0 maka dari segi investasi, penambahan paket *honeymoon* pada *Serious Paradise Tour & Travel* ini layak untuk dijalankan.

Untuk analisis IRR ini membandingkan tingkat pengembalian yang diharapkan dengan nilai laju keuntungan yang bisa dicapai oleh penambahan paket *honeymoon* pada *Serious Paradise Tour & Travel*. Tingkat IRR yang dicapai untuk periode investasi tahun adalah 20,75%. Tingkat IRR 20,75% berarti bahwa proyek atau bisnis ini memberikan laju keuntungan sebesar 20,75% per tahun. Dimana angka IRR ini lebih besar jika dibandingkan dengan MARR (Minimum Attractive Rate of Return) yaitu tingkat pengembalian minimum yang diinginkan oleh pemilik usaha *Serious Paradise Tour & Travel* yaitu 15%. Dikarenakan nilai IRR lebih besar daripada nilai MARR maka penambahan paket *honeymoon* pada *Serious Paradise Tour & Travel* ini dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

Analisis ini digunakan untuk melihat kapan uang yang diinvestasikan akan kembali. Dengan menggunakan estimasi cash flow didapat payback period selama 1,700 tahun sejak bisnis ini dijalankan. Pada periode tersebut nilai kumulatif kas telah menunjukkan hasil positif sehingga dapat dikatakan bahwa waktu pengembalian dibawah usia investasi yang telah ditentukan di awal, yaitu selama 5 tahun.

Langkah terakhir dalam penelitian ini adalah dengan melakukan analisis sensitivitas. Analisis sensitivitas dilakukan pada perubahan biaya operasional, biaya investasi, biaya bahan baku, harga jual, dan jumlah pelanggan terhadap penilaian kelayakan investasi (NPV, IRR, PBP).

4. Kesimpulan

Pada penelitian ini, dari hasil penyebaran kuesioner kepada 95 responden kota Bandung yang berumur 15-30 tahun, didapatkan hasil pasar potensial sebesar 100%, pasar tersedia sebesar 98%, dan perusahaan membidik pasar sasaran sebesar 1% dari pasar tersedia.

Aspek teknis dari penambahan paket *honeymoon* pada *Serious Paradise Tour & Travel* sudah dianggap layak karena memproyeksikan dari beberapa aspek penting yang ada. Dalam penelitian ini, aspek finansial yang dihitung meliputi kebutuhan dana investasi, proyeksi pendapatan, biaya operasional, income state, cashflow, dan balance sheet untuk menilai tingkat investasi seperti NPV, IRR, dan PBP. Periode dalam pembuatan proyeksi keuangan ditetapkan selama 5 tahun. Berikut adalah hasil perhitungan tingkat investasi :

- NPV : Rp 6.594.312.735,86,-
- IRR : 62,62%
- PBP : 1,700 tahun

Dari hasil perhitungan di atas, penambahan Paket *honeymoon* pada *Serious Paradise Tour & Travel* dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

Daftar Pustaka

- [1] Umar, Husein. (2001). *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi 3. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- [2] Kasmir, S.E., dan Jakfar, S.E.,M.M. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi 2. Jakarta: Prenada Media Group.
- [3] Husnan, Suad dan Muhammad, Suwarsono. (2005). *Studi Kelayakan Proyek*, Edisi 4. Yogyakarta: UPP AMPYKPN.
- [4] Husnan, Suad dan Muhammad, Suwarsono. (2005). *Studi Kelayakan Proyek*, Edisi 4. Yogyakarta: UPP AMPYKPN.
- [5] Umar, Husein. (2001). *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi 3. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- [6] Husnan, Suad dan Muhammad, Suwarsono. (2005). *Studi Kelayakan Proyek*, Edisi 4. Yogyakarta: UPP AMPYKPN.
- [7] Husnan, Suad dan Muhammad, Suwarsono. (2005). *Studi Kelayakan Proyek*, Edisi 4. Yogyakarta: UPP AMPYKPN.
- [8] Umar, Husein. (2001). *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi 3. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- [9] Umar, Husein. (2001). *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi 3. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- [10] Alwi, Syafaruddin. (1994). *Alat-alat Analisis dalam Pembelanjaan*. Yogyakarta: Lembaga Penerbit Andi Offset.