

Analisis Kelayakan Usaha Dupa di Tengah Pandemi Covid 19 Di Kabupaten Tabanan Ditinjau Dari Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan

I Wayan Agustina¹, Ni Ketut Murdani², Ni Putu Andini Desiyanti Laksmi³

Program Studi Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mahendradatta

Email: putupande708@gmail.com; ketutmurdani9114@gmail.com; g3kandini@gmail.com

Citation: Agustina, I.W., Murdani, N.K., & Laksmi, N.P.A.D. (2022). Analisis Kelayakan Usaha Dupa di Tengah Pandemi Covid 19 Di Kabupaten Tabanan Ditinjau Dari Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan. *JURNAL EKONOMI, MANAJEMEN, BISNIS, DAN SOSIAL (EMBISS)*, 3(1), 11–18.

<https://embiss.com/index.php/embiss/article/view/170>

Received: 8 September 2022

Accepted: 15 Oktober 2022

Published: 29 November 2022

Publisher's Note: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Sosial (EMBISS) stays neutral with regard to jurisdictional claims in published maps and institutional affiliations.



Copyright: © 2022 by the authors. Licensee Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Sosial (EMBISS), Magetan, Indonesia. This article is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.

(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>)

Abstract

The COVID-19 pandemic has had a tremendous impact and has the potential to threaten the sustainability of various business sectors. In addition to the problem of competition, businesses also have to face the company's internal problems. To avoid the obstacles that will be faced and the risks that may arise during the running of the business, it is necessary to conduct a business feasibility study. The purpose of this study was to determine the feasibility of MSMEs in Gunung Kawi fragrant incense in terms of non-financial and financial aspects. The research method used is descriptive quantitative through the help of the Microsoft Excel program. The results of study 1) from the non-financial aspect, the MSME business of Gunung Kawi Harum Incense is still categorized as still feasible to run but several things need to be evaluated and improved in marketing strategies related to promotional activities still relying on resellers and word of mouth strategies so that market share is absorbed is still limited, and still uses the basic ingredients of semi-finished cense, 2) from the financial aspect, it shows that the MSME business of Gunung Kawi Fragrant Incense is feasible to run. This can be seen from the NPV (Net Present Value) obtained > 0 and has a positive value of Rp. 2,030,577,166. The resulting IRR (Internal Rate of Return) value $>$ commercial bank interest rate is 17.47%. The resulting payback period is $<$ from the investment age, which is 3.2 years. The Profitability Index (PI) obtained > 1 , which is 1.18.

Keywords: Business Feasibility Study, Incense Business, Marketing Aspects, Financial Aspects.

Abstrak

Pandemi Covid 19 membawa dampak yang sangat luar biasa dan berpotensi mengancam keberlangsungan berbagai sektor usaha. Selain masalah persaingan, usaha juga harus

menghadapi masalah internal perusahaan. Untuk menghindari hambatan-hambatan yang akan dihadapi dan resiko yang mungkin timbul selama bisnis berjalan maka perlu dilakukan sebuah studi kelayakan bisnis atau feasibility study. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan usaha UMKM Dupa harum Gunung Kawi ditinjau dari aspek non-financial maupun aspek financial. Metode penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kuantitatif melalui bantuan program Microsoft Excel. Hasil penelitian 1) dari aspek non finansial, usaha UMKM Dupa Harum Gunung Kawi masih dikategorikan masih layak untuk dijalankan namun ada beberapa hal yang perlu di evaluasi dan diperbaiki dalam strategi pemasaran terkait kegiatan promosi masih mengandalkan reseller dan strategi *word of mouth* sehingga pangsa pasar yang diserap masih terbatas, dan masih menggunakan bahan dasar dupa setengah jadi, 2) dari aspek finansial menunjukkan bahwa usaha UMKM Dupa Harum Gunung Kawi layak untuk dijalankan. Hal ini dapat dilihat dari NPV (*Net Present Value*) yang diperoleh > 0 dan bernilai positif yakni sebesar Rp. 2.030.577.166. Nilai IRR (*Internal Rate of Return*) yang dihasilkan $>$ tingkat suku bunga bank umum yakni 17,47%. Payback Period yang dihasilkan $<$ dari umur investasi yakni 3,2 tahun. *Profability Index* (PI) yang diperoleh > 1 yakni sebesar 1,18.

Kata Kunci : Studi Kelayakan Bisnis, Bisnis Dupa Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan

PENDAHULUAN

Pemerintah Indonesia menyadari peran UMKM bagi perekonomian dan penyerapan tenaga kerja, sehingga berbagai program ditujukan untuk pengembangan UMKM, namun secara umum perkembangan UMKM belum sesuai harapan. Permasalahan umum yang dihadapi UMKM adalah rendahnya kemampuan pemasaran, kemampuan membaca peluang pasar, dan memilih segmen pasar (Ghassani, 2015), masalah dengan tata kelola pemasaran produk (Hadiyati dan Arwani, 2018), serta masalah kompetensi sumberdaya manusia dalam melaksanakan promosi (Harjoseputro dan Herawati, 2018). Perlu upaya nyata dan berkelanjutan dalam pemberdayaan UMKM untuk memecahkan masalah khususnya aspek pemasaran. Pemerintah daerah harus mampu mengembangkan potensi daerahnya dan meningkatkan daya saing dalam menghadapi persaingan global (Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia, 2016). Pemberdayaan UKM harus dilaksanakan secara simultan dalam kerangka kerja yang komprehensif dengan berbagai upaya lain seperti di bidang 6 pendidikan, pelatihan kerja, pemberdayaan masyarakat, pembangunan sosial dan pembangunan infrastruktur lainnya (Sukesti dan Iriyanto, 2012).

Kabupaten Tabanan, merupakan salah satu Kabupaten di Provinsi Bali yang memiliki potensi usaha dupa. 90% masyarakat di kabupaten Tabanan beragama hindu dan menggunakan dupa untuk persembahyangan sehari – hari. Usaha dupa di kabupaten Tabanan ini sudah berjalan cukup lama, dan turun temurun dari orang tua ke anaknya,

namun dilihat dari perkembangan usahanya dari waktu ke waktu tidak mengalami perkembangan yang berarti, hasil usaha dupa sekedar untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, belum bisa ditekuni sebagai usaha yang mampu meningkatkan pendapatan masyarakat.

Dupa adalah salah satu sarana ibadah bagi masyarakat yang beragama Hindu, karena untuk beribadah/berdoa masyarakat yang beragama Hindu akan membakar dupa, yaitu setiap pagi, siang dan sore, sehingga permintaan dupa khususnya masyarakat di Bali terutama di kabupaten Tabanan sangat tinggi. Dupa yang beredar di masyarakat dibedakan menjadi 2 yaitu dupa lokal yaitu dupa yang dihasilkan dengan cara manual oleh tenaga manusia, dan dupa import. Istilah dupa import karena awalnya dupa jenis ini diimport dan dikerjakan secara otomatis menggunakan mesin. Saat ini mesin pembuat dupa sudah banyak dijual di Indonesia, dan para pengusaha dupa besar sudah menghasilkan dupa dengan mesin ini, namun namanya masih disebut dengan dupa import.

No	Nama Produk	Alamat
1	Dupa Harum Gunung Kawi	Br. Kalibalang, Desa Payangan, Marga, Tabanan
2	Dupa Pandawa	Jl. Flamboyan, Tabanan
3	Dupa Gowala	Jl. Tukad Yeh Ho, Tabanan
4	Dupa Aroma Wangi	Jl. Gunung Semeru, Tabanan
5	Dupa Griya Dewata	Jl. Dajan Peken, Tabanan
6	Dupa Manik Galih	Jl. Dauh Peken, Tabanan

Sumber: UMKM Dupa Kabupaten Tabanan, (2022)

Salah satu UMKM dupa yang sudah lama berdiri di kabupaten Tabanan adalah UMKM Dupa Harum Gunung Kawi. Permasalahan yang dihadapi para pelaku usaha UMKM dupa di Kabupaten Tabanan di antaranya adalah yang pertama produksi dupa masih mentah, sehingga nilai tambahnya masih rendah. Para pelaku usaha dupa di kabupaten Tabanan hanya memproduksi dan menjual dupa mentah, belum ada yang membuat dupa wangi siap jual. Padahal selisih harga antara dupa mentah dengan dupa wangi cukup banyak. Yang kedua adalah bahan baku biting bambu untuk bahan dupa sering terlambat atau kurang, karena proses pembuatan biting bambu juga dilakukan secara manual oleh tenaga manusia. Salah satu bahan baku dupa adalah biting dari bambu, yang selama ini didapatkan dari masyarakat di provinsi Bali. Sebagian masyarakat kabupaten Tabanan juga sebagai penghasil biting bambu untuk produksi dupa, namun karena dibuat secara manual, maka hasil produksi biting juga terbatas, seringkali tidak bisa memenuhi permintaan dari pelaku usaha dupa. Mengingat kebutuhan dupa lokal (dupa harian) masih tinggi, maka potensi produksi dupa lokal di kabupaten Tabanan perlu untuk dikembangkan dan menjadi produk unggulan. Hal ini bisa terwujud jika permasalahan-permasalahan yang teridentifikasi bisa dipecahkan. Diharapkan produksi dupa wangi jadi bisa menjadi produk unggulan di kabupaten Tabanan.

Beberapa solusi yang digunakan untuk mengembangkan produksi dupa di kabupaten Tabanan atau memecahkan masalah yang dihadapi desa mitra diantaranya. Pertama adalah peningkatan nilai tambah produk dupa, dengan memproduksi dupa wangi kemasan. Produk dupa yang selama ini dihasilkan hanya dupa mentah, maka untuk meningkatkan nilai tambah produk masyarakat mitra diarahkan untuk memproduksi dupa wangi. Kegiatan pelatihan pembuatan dupa wangi sudah dilaksanakan pada program pengabdian tahun sebelumnya, namun masyarakat mitra masih kesulitan untuk memasarkan produk (Sarwoko et al., 2019).

Oleh karena itu perlu dikembangkan program pemasaran yang paling mudah direalisasikan oleh masyarakat mitra. Program pemasaran yang dimaksud adalah dengan

merintis kemitraan antara pelaku usaha dupa menengah yang sudah berhasil untuk bermitra dengan pelaku usaha dupa di Desa Petungsewu. Model strategi berbasis orientasi pasar dapat dikembangkan dalam peningkatan daya saing UMKM di antaranya inovasi organisasi dan kemitraan (Hadiyati dan Arwani, 2018). Pada dasarnya kegiatan pemasaran khususnya di UMKM selain 9 kegiatan memasarkan produk juga dalam rangka membangun jejaring dan kerjasama (Hastuti dan Amboro, 2018).

Hal ini diwujudkan dengan memberikan kemudahan terhadap perijinan, membantu permodalan UMKM melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR), melaksanakan monitoring dan evaluasi yang dilaksanakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Denpasar, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar, Bagian Ekonomi Setda kabupaten Tabanan, serta Dekranasda Kota Denpasar. "Pemkot Denpasar selalu memberikan ruang yang seluas-luasnya bagi UMKM untuk terus berkembang sehingga mampu mendukung pergerakan roda perekonomian di kabupaten Tabanan," ujarnya. Erwin Suryadarma menambahkan bahwa salah satu ruang yang penting terhadap perkembangan UMKM adalah kemudahan dalam berpromosi. Dimana, di kabupaten Tabanan terdapat Rumah Kreatif.

Rumah kreatif ini menyediakan fasilitas untuk pameran, bertukar pikiran sesama pelaku UMKM hingga untuk pelatihan. BPD Bali menggandeng Tabanan Hub sebagai kurator untuk memilih pelaku usaha yang memiliki produk berkualitas. Tabanan Hub adalah gabungan dari 7 asosiasi, yaitu, Kadin Tabanan, Hipmi (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia) Tabanan, PHRI (Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia) Tabanan, JCI (Junior Chambers International) Tabanan, ICSB (International Council for Small Business) Tabanan, Bakti Tabanan, dan NCPI (Nawa Cita Pariwisata Indonesia). Sebanyak 9.044 pelaku UMKM dari Kabupaten Tabanan sudah bergabung dalam rumah kreatif tersebut. 10 Tidak bisa dipungkiri, setiap pelaku usaha yang bergerak di bidang dupa menginginkan usahanya bisa bertahan dan berkembang dengan baik dari waktu ke waktu. Namun, untuk mencapai tujuan tersebut dalam praktiknya tidaklah semudah yang dibayangkan. Terkadang ada saja hambatan-hambatan yang akan dihadapi dan resiko yang mungkin timbul selama bisnis berjalan. Untuk menghindari hal tersebut maka perlu dilakukan sebuah studi kelayakan bisnis atau feasibility study. Kasmir dan Jakfar (2013:1) dalam bukunya yang berjudul Studi Kelayakan Bisnis Edisi Kedua menjelaskan bahwa salah satu tujuan dilakukannya studi kelayakan bisnis adalah untuk mencari jalan keluar agar dapat meminimalkan hambatan dan resiko yang mungkin timbul pada masa yang akan datang.

Menurut Sutrisno (2015:4) studi kelayakan bisnis akan menjadi dasar untuk menentukan apakah sebaiknya bisnis (investasi) yang akan dijalankan layak untuk dilaksanakan atau sebaliknya tidak layak untuk dilaksanakan. Dalam bukunya yang berjudul Studi Kelayakan Bisnis, Sutrisno (2015:12) juga menjelaskan bahwa studi kelayakan bisnis secara lengkap menyajikan berbagai aspek yang dipelajari meliputi aspek pasar, aspek teknik atau produksi, aspek manajemen, aspek hukum, aspek keuangan, aspek sosial ekonomi, dan aspek lingkungan. Memang belum ada kesepakatan tentang aspek apa saja yang harus ada di dalam studi kelayakan bisnis. Semakin besar proyek semakin lengkap aspek yang dipelajari dan semakin kecil proyek semakin tidak lengkap aspek yang dipelajari.

Dalam bukunya yang berjudul Studi Kelayakan Bisnis, Sunyonto (2014) menjelaskan bahwa studi kelayakan bisnis penting dilaksanakan baik pada usaha yang baru maupun kepada perluasan atau pengembangan dari usaha yang telah ada. Hal ini berguna untuk meminimalisir kegagalan atau kerugian suatu usaha. Adanya persaingan bisnis, situasi pasar yang tidak menentu serta kendala bisnis lainnya juga menjadi faktor-faktor yang mendukung untuk

melakukan studi kelayakan bisnis. Jika studi kelayakan merekomendasikan proyek atau bisnis yang akan dikerjakan tidak layak sebaiknya proyek dihentikan. Apabila tetap dilanjutkan perbaiki dulu aspek-aspek yang dinilai tidak layak (Agus Sucipto, 2012:7).

Mengenai kelayakan usaha UMKM Dupa Harum Gunung Kawi jika ditinjau dari aspek-aspek yang ada dalam studi kelayakan bisnis masih ditemui beberapa permasalahan. Dalam aspek finansial, pemasaran, manajemen, aspek teknis dan lingkungan. Berdasarkan latar belakang dan permasalahan diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul *“Analisis Kelayakan Usaha Dupa Di Tengah Pandemi Covid 19 Di Kabupaten Tabanan Di Tinjau Dari Analisis Financial Dan Analisis Pemasaran”*.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini termasuk jenis penelitain deskriptif yang mengusung desain penelitian berupa studi kasus. Ditinjau dari wilayahnya, maka studi kasus hanya meliputi daerah atau subyek yang sangat sempit tetapi sifat penelitian studi kasus lebih mendalam. Dalam hal ini, peneliti berfokus pada satu obyek penelitian yakni Usaha UMKM Dupa harum Gunung Kawi.

Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Pendekatan kualitatif merupakan metode yang digunakan strategi naratif atau Hasil Studi Kelayakan Bisnis Tidak Layak Layak Evaluasi dan Perbaikan Lanjutkan dan kembangkan studi kasus dalam mengumpulkan data yang penting untuk mengembangkan tema yang terjadi secara alamiah yaitu menekankan pada deskripsi secara alami (Arikunto, 2006). Pendekatan kuantitatif merupakan suatu pendekatan penelitian yang menggunakan pengukuran dan observasi serta pengujian teori dengan menggunakan angka (Emzir,2019). Pendekatan kualitatif digunakan untuk menganalisis kelayakan usaha UMKM Dupa Harum Gunung Kawi dari segi aspek pasar dan pemasaran, sedangkan pendekatan kuantitatif digunakan untuk menganalisis kelayakan usaha dari segi aspek financial.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis pada UMKM Dupa Harum Gunung Kawi Aspek Non-Financial

Pemasaran adalah tindakan-tindakan yang diperlukan untuk menyampaikan barang produksi dari tangan produsen ke tangan konsumen, baik secara langsung maupun tidak langsung. Pemasaran merupakan salah satu hal yang pokok dalam suatu usaha, karena tanpa adanya pemasaran barang yang dihasilkan tersebut tidak akan dapat terjual dan diketahui secara umum (dalam hal ini adalah konsumen). Jadi pemasaran bertujuan mendistribusikan atau menyampaikan barang kepada konsumen. Peranan pemasaran sangatlah penting bagi suatu industri sehingga hasil produksi dapat diterima masyarakat dan perusahaan akan mendapat keuntungan besar. Dalam penelitian ini, aspek pasar dan pemasaran dibutuhkan dalam menilai sejauh mana potensi usaha dapat dijalankan. Analisis terhadap aspek ini menjadi perhatian pertama agar dapat diketahui sejauh mana pangsa pasar dan peluang yang tersedia dan dapat melihat kondisi pasar yang terjadi, sehingga dapat diperkirakan anggaran usaha.

1. **Bentuk Pasar.** Bentuk pasar produsen untuk UMKM Dupa Harum Gunung Kawi adalah pasar persaingan sempurna. Pasar konsumen yang dipilih adalah pasar penjualan melalui distributor dan penjualan langsung 57 (direct selling), karena UMKM Dupa Harum Gunung Kawi memiliki tempat (Productions House) yang tetap di area pusat industry untuk pemasaran produknya.

2. **Segmen konsumen.** Yang ingin dicapai oleh UMKM Dupa Harum Gunung Kawi adalah penduduk seluruh kabupaten di Bali kecuali Jembrana dan sekitarnya, semua kalangan, terutama untuk masyarakat yang beragama Hindu.
3. **Analisis Persaingan.** Di tengah banyaknya industry dupa, UMKM Dupa Harum Gunung Kawi merupakan salah satu usaha yang prospektif untuk dikembangkan. Se jauh ini persaingan antar pengusaha dupa belum dirasakan menjadi kendala. Hal ini karena keterbatasan industry lain yang menyediakan produk yang berkualitas di Bali sehingga peluang pasar usaha dupa bisa dikatakan masih sangat besar.

Analisis Faktor Studi Kelayakan Bisnis pada UMKM Dupa Harum Gunung Kawi Aspek Financial

Aspek finansial atau keuangan merupakan penentu utama diterima atau ditolaknya suatu proyek investasi (Sutrisno,2015:144). Aspek finansial digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan. Dalam aspek ini, membahas mengenai sumber dana atau sumber modal, arus kas perusahaan (cashflow) dan penilaian terhadap kriteria kelayakan investasi. Sumber modal yang digunakan untuk pendirian dan menjalankan kegiatan operasional usaha UMKM 58 Dupa Harum Gunung Kawi berasal dari dana pribadi pemilik usaha. Jadi dalam hal ini, tidak terdapat pinjaman dan kewajiban pengembalian bunga kepada pihak bank atau kreditur.

Penilaian terhadap kelayakan investasi pada industri UMKM Dupa Harum Gunung Kawi di analisis dengan menggunakan metode Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period (PP) dan Profitability Index (PI).

Metode Analisis	Hasil	Kriteria Kelayakan	Keterangan
NPV	Rp. 2.030.577.166	NPV > 0 dan bernilai	Layak
IRR	15,36%	IRR ≥ tingkat suku bunga	Layak
PP	1,05 Tahun	PP < umur investasi	Layak
PI	6,74	PI > 1	Layak

Sumber: Data diolah, (2022).

Nilai NPV yang diperoleh adalah sebesar Rp. 2.030.577.166.- Hasil tersebut menunjukkan bahwa industri UMKM Dupa Harum Gunung Kawi dinyatakan layak karena hasil perhitungan NPV yang diperoleh > 0 dan bernilai positif.

Nilai IRR yang diperoleh adalah sebesar 15,36%. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan nilai IRR > dari tingkat suku bunga bank umum yakni sebesar 10%. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pengembalian yang dihasilkan dari investasi pada industri UMKM Dupa Harum Gunung Kawi nilainya lebih tinggi dibandingkan tingkat pengembalian yang dihasilkan dari investasi yang dilakukan pada bank sehingga dinyatakan layak untuk dijalankan.

Hasil payback period yang diperoleh adalah 1,05 tahun. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa tingkat kemampuan pengembalian industri UMKM Dupa Harum Gunung Kawi bisa tercapai karena dari pada umur proyek yang direncanakan yaitu hanya selama 3 tahun.

Nilai PI yang diperoleh adalah sebesar 6,74. Nilai PI yang diperoleh tersebut menunjukkan bahwa UMKM Dupa Harum Gunung Kawi layak untuk dijalankan karena nilai Profitability Index (PI) yang dihasilkan > 1.

SIMPULAN DAN SARAN

Aspek Pasar dan Pemasaran menunjukkan bahwa pangsa pasar yang mampu diserap oleh usaha UMKM Dupa harum Gunung Kawi adalah masyarakat yang berada diseluruh Kota ataupun Kabupaten di Bali kecuali Kabupaten Jembrana. Dalam analisis terhadap pesaing, diketahui usaha UMKM Dupa Harum Gunung Kawi memiliki beberapa keunggulan yang tidak dimiliki oleh para pesaing lainnya. Mengenai strategi marketing mix (pemasaran campuran), layanan jasa yg ditawarkan sudah cukup lengkap dan tarif yang ditentukan sudah mampu memenuhi keinginan dan daya beli masyarakat namun kegiatan promosi yang dilakukan cenderung masih pasif (menggunakan reseller) sehingga sejauh ini pelanggan yang mampu diserap terbatas di Kota ataupun Kabupaten di Provinsi Bali kecuali Kabupaten Jembrana saja.

Aspek Financial Berdasarkan penilaian terhadap aspek finansial, usaha UMKM Dupa Harum Gunung Kawi layak untuk dijalankan. Hal ini dapat dilihat dari 76 NPV yang diperoleh > 0 dan bernilai positif yakni sebesar Rp. 2.030.577.166. IRR yang dihasilkan $>$ dari tingkat suku bunga bank umum yakni 15,36 %. Payback Period yang dihasilkan $<$ umur investasi yakni 1,05 tahun. Profitability Index (PI) yang diperoleh > 1 yakni sebesar 6,74.

Berkaitan dengan Aspek Pemasaran yaitu Untuk memperluas pangsa pasar dan menyerap lebih banyak pelanggan, kegiatan promosi harus lebih digiatkan misalnya dengan mencoba sarana-sarana promosi lain serta harus bekerjasama dengan beberapa media ataupun content creator sebagai penunjang promosi.

Berkaitan dengan Aspek Keuangan yaitu Untuk menghadapi persaingan dan mempertahankan pelanggan serta biaya operasional pihak UMKM Dupa Harum Gunung Kawi harus menambahkan anggaran untuk proses pemasaran yaitu biaya promosi.

Berkaitan dengan Analisis SWOT UMKM Dupa Harum Gunung Kawi yaitu dengan adanya Analisis SWOT usaha Dupa Gunung Kawi dapat mengetahui kelemahan dan ancaman yang mungkin akan terjadi. Sehingga hal tersebut dapat di jadikan acuan untuk melakukan sebuah research untuk kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Choliq, A., dkk. (2012). Evaluasi Proyek. Bandung : Pionir Jaya Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Bali: Jumlah UMKM Provinsi Bali. Diambil dari <http://diskopukm.baliprov.go.id>
- Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Bali: Jumlah UMKM yang Terdampak Pandemi COVID 19. Diambil dari <https://diskopukm.baliprov.go.id>
- Emzir. (2019). Metodologi Penelitian Pendidikan, Kuantitatif dan Kualitatif. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Emzir. (2012). Metode Penelitian Kualitatif Analisis Data. Jakarta : Rajawali Pers
- Ferdiansa, Abu, B., dan Lisyte, F. (2013). Analisis Kelayakan Usaha Pembuatan Seragam Sekolah di Desa Panyirapan Soreang Kabupaten Bandung. Jurnal Online Institut Teknologi Nasional. Vol 1 No 2.
- Gunawati, U., dan Wiwik, S. (2017). Analisis Studi Kelayakan Usaha Bisnis Cassava Chips di Perumahan Mardani Raya. Jurnal Integrasi Sistem Industri Vol 4 No 1.
- Hurriyati, Ratih. (2015). Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen: Bandung: CV Alfabeta
- Holillah, L. (2015). Analisis Kelayakan Usaha Bunga Potong Pada Pusat Promosi Dan Pemasaran Hasil Pertanian Dan Hasil Hutan Rawabelong. Skripsi.Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.

- Ibrahim, Yacob. (2013). Studi Kelayakan10 Bisnis Edisi Revisi. Jakarta : PT Rineka Cipta Irham,
- Fahmi. (2014). Manajemen Produksi dan Operasi. Bandung : Alfabeta
- Khamaludin, Sutresna, J., dan Sodikin. (2019). Studi Kelayakan Bisnis Bengkel Bubut Cipta Teknik Mandiri (Studi Kasus di Perumnas Tangerang Banten). Jurnal Keilmuan dan Aplikasi Teknik. Vol 6 No 1.
- Puspitasari, L., dan Rini, D. (2018). Analisis Kelayakan Finansial Kebun Wisata Strawberry (Kasus di Kebun Wisata Strawberry Highland). Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis. Vol 2 No 3.
- Putri, D., dkk. (2019). Analisis Finansial Untuk Kelayakan Usaha UD. Prima Bakery. Jurnal JITMI. Vol 2 No 1
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan RdanD. Bandung : Alfabeta
- Suliyanto. (2012). Studi Kelayakan Bisnis. Yogyakarta : CV Andi Offset Sunyonto, Danang. 2014. Studi Kelayakan Bisnis. Yogyakarta : Caps
- Sutrisno. (2015). Studi Kelayakan Bisnis. Yogyakarta: Ekonisia.
- Umar, Husein. 2013. Studi Kelayakan Bisnis Edisi Kedua. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama
- Wahid, A. (2019). Analisis Kelayakan Usaha Industri Jagung Marning di Kelurahan Caile Kecamatan Ujung Bulu Kabupaten Bulukumba (Studi Kasus Pinisi Bulukumba). Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian. Vol 5 No 2 , 1-10
- Wardoyo,C. 2012. Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Pada Usaha Warung Surabi. Skripsi. Institut Pertanian Bogor.