

## ANALISIS KELAYAKAN IDE BISNIS *STARTUP* DIGITAL FOOD-MATES MENGUNAKAN MODEL *VALUE PROPOSITION CANVAS* (VPC) DAN METODE *FINANCIAL PROJECTION*

I Dewa Made Arjun Yudhatama<sup>1)</sup>, Renny Septiari<sup>2)</sup> Heksa Galuh W.<sup>3)</sup>

<sup>1,2,3)</sup> Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Institut Teknologi Nasional Malang

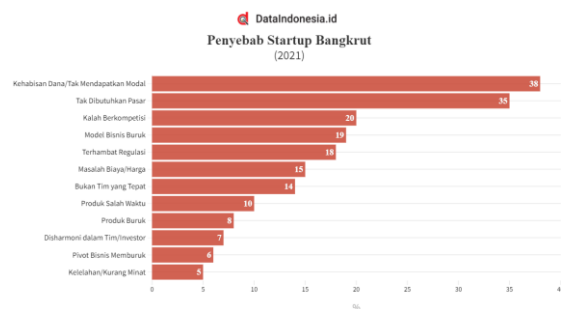
Email : 1913044@scholar.itn.ac.id

**Abstrak,** Food-Mates adalah sebuah ide *startup* bisnis yang bergerak dibidang makanan dan minuman sebagai brand akuisisi dan investor. Dengan produknya yaitu “Naskarin” yaitu produk nasi bakar mengusung konsep makanan cepat saji. Tujuan penelitian ini yaitu memberikan rekomendasi terhadap kebutuhan produk serta layanan makanan cepat saji kepada konsumen dengan segmentasi pasar mahasiswa di Kota Malang, serta mengetahui kelayakan bisnis *startup* digital Food-Mates ditinjau dari aspek finansial. Pengolahan data penelitian ini menggunakan model *value proposition canvas* (VPC) untuk mengetahui prioritas kebutuhan pelanggan makanan cepat saji dan proyeksi finansial. Hasil dari penelitian ini didapat prioritas kebutuhan pelanggan makanan cepat saji dan proyeksi finansial ide *startup* digital Food-Mates menggunakan produk “Naskarin” profit pada kuartar kedua sejumlah **Rp. 1.236.847,31** karena menutupi minus pada kuartar pertama. Dan pada kuartar ketiga dan seterusnya stabil profit sebesar **Rp6.750.847,31**. Ide bisnis *startup* digital Food-Mates layak dijalankan.

**Kata Kunci :** *Analisis Kelayakan Bisnis, Financial Projection, Value Proposition Canvas.*

### PENDAHULUAN

*Startup* merupakan model bisnis yang dirancang untuk memberikan solusi atas masalah yang ada sehingga menghasilkan pertumbuhan yang cepat dibandingkan bisnis model konvensional lainnya (Artana dkk, 2023). Namun demikian walaupun banyak *startup* baru yang lahir banyak juga *startup* yang gagal. Berikut adalah data penyebab kegagalan *startup* berdasarkan data yang didapat dari DataIndonesia.id



Gambar 1. Data penyebab startup bangkrut

Sumber : DataIndonesia.id

Jika disimak dan analisis lebih jauh penyebab nomor satu hingga tiga memiliki korelasi atau hubungan yang saling berdampak. Peringkat satu kehabisan dana atau tidak mendapat modal tentunya berkaitan dengan pasar. Hal ini tentunya dapat diambil kesimpulan bahwasannya pentingnya perencanaan yang matang untuk mempersiapkan sebuah *Startup* bisnis yang baik dan mampu bersaing setidaknya sudah sampai ditahap *Minimum Viable Product* (MVP), dengan kata lain produk memiliki standar minimum atau sama dengan kompetitor.

*Startup* Food-Mates adalah sebuah gagasan atau ide bisnis model yang dimana berfokus kepada *brand investment and acquisition* artinya memberikan pendanaan berupa modal dan mengakuisisi sebuah merek dagang yang sudah ada. produk Food-Mates adalah “Naskarin” yaitu produk nasi bakar dengan topping yang beragam. Pengukuran kelayakan bisnis berdasarkan aspek pasar, teknis dan finansial (Aldiansyah, dkk., 2018). Upaya yang dapat dilakukan untuk menguji sebuah bisnis adalah dengan cara melakukan analisis kelayakan terhadap produk menggunakan *business tools* yaitu salah satunya *value proposition canvas* (VPC), VPC digunakan untuk melihat kebutuhan segmen pasar terhadap produk. Selanjutnya melakukan analisis mendalam terhadap aspek finansial menggunakan proyeksi finansial. Proyeksi finansial dalam analisis kelayakan menyangkut segala hal yang berkaitan dengan operasional dan *forecasting finansial* berdasarkan informasi historis laporan bisnis. Sehingga diharapkan dengan adanya analisis kelayakan ini *Startup* Food-Mates mampu bersaing dipasar dalam meminimalkan risiko produk tak dibutuhkan oleh pasar dan merencanakan rencana keuangan bisnis serta perkiraan proyeksi finansial.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka perlunya dilakukan analisis kelayakan mendalam terhadap ide bisnis *startup* digital Food-Mates. Sehingga tujuan penelitian ini dapat tercapai yaitu memberikan rekomendasi terhadap

kebutuhan produk dan layanan serta hasil analisis kelayakan bisnis ditinjau dari aspek finansial.

## METODE

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Penelitian deskriptif kuantitatif bertujuan untuk mendeskripsikan suatu fenomena, peristiwa, gejala dan kejadian yang terjadi secara faktual dan sistematis menggunakan angka atau numerik (Sugiyono, 2017). Metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan tiga teknik yaitu

1. Observasi  
Data yang diperlukan dalam observasi ini berupa data teknis dan riset internet berkaitan dengan topik penelitian dan biaya operasional topik penelitian.
2. Kuesioner  
Kuisisioner dilakukan untuk memperoleh data untuk keperluan aspek pasar dan aspek teknis terkait layanan produk Food-Mates. Penyusunan kuesioner merupakan implementasi dari *focus group discussion*. Distribusi penyebaran kuisisioner menggunakan kuisisioner *form* dengan *platform googleform*.
3. Data produk usaha  
Data produk usaha adalah data laporan program P2MW 2022 produk usaha "Naskarin"

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu

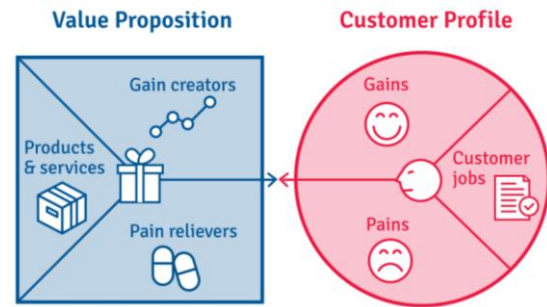
1. Data Primer  
Data primer yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data yang diambil langsung dari responden melalui fokus grup diskusi dan kuisisioner produk.
2. Data Sekunder  
Data sekunder yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data yang tidak dikumpulkan langsung dari responden yang *disurvey*. Data sekunder adalah data produk usaha nasi bakar program kewirausahaan merdeka dan data observasi berupa data pengamatan lapangan.

Untuk mencapai tujuan penelitian ini maka peneliti menggunakan model dan metode sebagai berikut :

### a. *Value Proposition Canvas*

*Value Proposition Canvas* merupakan *business tools* yang digunakan untuk menggambarkan, memvisualisasika, menilai dan mengubah model bisnis (Artana, dkk, 2023), *value proposition canvas* adalah visualisasi dari

segmen pelanggan (*customer profile*) dan proposisi nilai (*value proposition*).



Gambar 2. Value proposition canvas

Sumber : Internet

### b. *Financial Projection*

Aspek finansial dalam analisis kelayakan bisnis bertujuan untuk mengetahui kelayakan berdasarkan aspek finansial (Ananda dkk. 2018). Proyeksi Finansial digunakan untuk mengetahui proyeksi finansial terhadap ide bisnis dari produk atau layanan yang dijual berdasarkan laporan jumlah pendapatan pada produk atau layanan dikurangi beban operasional pada jangka waktu tertentu.

## HASIL & PEMBAHASAN

### a. Pengumpulan Data

1. Observasi  
Data yang diperlukan dalam observasi ini berupa data teknis berkaitan dengan topik penelitian dan teknis operasional yang dilakukan selama penelitian. Berikut data hasil observasi
2. Kuesioner  
Data penyebaran kuesioner merupakan data hasil rekap yang dilakukan setelah melakukan penyebaran kuesioner berjumlah 100 orang responden.
3. Data Produk  
Data produk adalah data yang didapat melalui laporan program kewirausahaan produk "Naskarin". Data produk berupa data penjualan, operasional, laba rugi dan neraca investasi.

## b. Uji Validitas dan Reabilitas

### 1. Uji Validitas

Tabel 1. Uji validitas

Atribut	<i>Value Proposition Canvas (Customer Segment)</i>			Kesimpulan
	Koefisien Validitas	Titik Kritis	Nilai Sig.	
1	0,507	0,195	0,000	VALID
2	0,486	0,195	0,000	VALID
3	0,489	0,195	0,000	VALID
4	0,557	0,195	0,000	VALID
5	0,714	0,195	0,000	VALID
6	0,685	0,195	0,000	VALID
7	0,590	0,195	0,000	VALID
8	0,603	0,195	0,000	VALID
9	0,586	0,195	0,000	VALID
10	0,575	0,195	0,000	VALID
11	0,461	0,195	0,000	VALID
12	0,417	0,195	0,000	VALID
13	0,487	0,195	0,000	VALID
14	0,509	0,195	0,000	VALID

Sumber : Pengolahan data SPSS

Hasil uji validitas yang dapat dilihat pada tabel diatas, setiap item pernyataan pada kuesioner menunjukkan r hitung lebih besar dari r tabel (r hitung > r tabel) atau diatas titik kritis 0,195 dan nilai Sig < 0,05. Kesimpulannya hasil uji validitas terhadap semua item pernyataan yang berjumlah 14 dinyatakan valid

### 2. Uji Reabilitas

Tabel 2. Uji reabilitas

<i>Value Proposition Canvas (Customer Segment)</i>		
Koefisien Reabilitas	Titik Kritis	Kesimpulan
0,823	0,600	RELIABEL

Sumber : Pengolahan data SPSS

Hasil uji reliabilitas yang dapat dilihat pada tabel diatas, menunjukkan bahwa koefisien reliabilitas Cronbach Alpha diatas nilai kritis 0,600 yaitu 0,823. Dengan begitu hasil uji reliabilitas adalah reliabel yang artinya hasil konsisten dan dapat diandalkan untuk penelitian selanjutnya.

## c. Pengolahan Data

### 1. *Value Proposition Canvas*

Berdasarkan hasil pengumpulan data menggunakan kuesioner. Dilakukan pemeringkatan berdasarkan jumlah kepentingan menggunakan software microsoft excel. Pada penelitian ini menggunakan tiga prioritas utama hasil peringkat menggunakan skala likert..

#### a. *Customer Profile*

##### • *Customer Job*

Tabel 3. 1 *Customer job*

No.	<i>Customer Job</i>	Skor Maksimal	Skor	Peringkat
1	Membeli makanan dan minuman	400	340	1
2	Mengerjakan tugas	400	289	3
3	Sekedar berkumpul	400	311	2

Sumber : Pengolahan data

*Customer job* meliputi interaksi atau kegiatan yang dialami oleh pelanggan meliputi kebutuhan konsumen hingga aktivitas yang berhubungan dengan konsumen. Berdasarkan

tabel diatas dapat dilihat setelah perankingan berdasarkan perhitungan skala likert yang digunakan menggunakan kuesioner

##### • *Customer Pain*

Tabel 3. *Customer pain*

No.	<i>Customer Pain</i>	Skor Maksimal	Skor	Peringkat
1	Harga yang ditawarkan terlalu mahal	400	287	1
2	Tempat & produk tidak higienis	400	278	2
3	Variasi makanan tidak beragam	400	276	4
4	fasilitas parkir tidak memadai	400	272	5
5	fasilitas penunjang seperti sabun & wifi tidak tersedia	400	277	3

Sumber : Pengolahan data

*Customer pain* dapat dikatakan sebagai pengalaman buruk yang pernah dialami oleh konsumen terhadap layanan atau produk sejenis. Dapat dilihat pada tabel perankingan yang didapat berdasarkan perhitungan kepentingan menggunakan skala likert

##### • *Customer Gain*

Tabel 4. *Customer gain*

No.	<i>Customer Gain</i>	Skor Maksimal	Skor	Peringkat
1	Harga yang ditawarkan terjangkau	400	332	3
2	Tempat makan dan produk yang higienis	400	343	1
3	Variasi menu yang beragam	400	326	5
4	Fasilitas parkir yang memadai	400	330	4
5	tersedianya fasilitas penunjang seperti sabun pada wastafel dan wifi	400	342	2
6	Tersedia tempat untuk mengerjakan tugas ( <i>Co-working space</i> )	400	325	6

Sumber : Pengolahan data

*Customer gain* adalah keinginan yang diinginkan oleh konsumen terhadap produk atau layanan serupa berdasarkan pengalaman buruk yang pernah dialami sehingga memberikan nilai plus terhadap produk. Dapat dilihat pada tabel perankingan yang didapat berdasarkan perhitungan kepentingan menggunakan skala likert.

b. *Value Proposition*



Gambar 3. *Value proposition*

Sumber : Pengolahan data

Dapat dilihat pada gambar 3. Untuk menjawab kebutuhan *customer profile* maka dilakukan pemetaan pada *value proposition* yaitu :

- **Product and Service**
    - Menjual makanan dan minuman
    - Menyediakan tempat yang nyaman untuk mengerjakan tugas atau sekedar berkumpul
  - **Pain Reliever**
    - Variasi harga dan menu yang beragam
    - Mengutamakan kebersihan
    - Variasi menu
  - **Gain Creators**
    - Diskon dan promo di hari tertentu
    - SOP tentang kebersihan tempat makan dan produk
    - Variasi menu
2. **Financial Projection**

- Biaya operasional Food-Mates

Tabel 5. Biaya operasional

MANAGEMENT COST				
	QTY	Price	Total Monthly	Total Yearly
Utility Cost			Rp300.000,00	Rp3.600.000,00
Salaries	4	Rp3.000.000,00	Rp12.000.000,00	Rp144.000.000,00
<b>Total Ops Cost</b>			<b>Rp12.300.000,00</b>	<b>Rp147.600.000,00</b>
MARKETING COST				
	QTY	Price	Total Monthly	Total Yearly
Domain + Hosting		Rp357.319,00	Rp357.319,00	Rp357.319,00
Partnership		Rp833.333,33	Rp833.333,33	Rp10.000.000,00
<b>Total Marketing Cost</b>			<b>Rp1.190.652,33</b>	<b>Rp10.357.319,00</b>
OPERATIONAL COST				
	QTY	Price	Total Monthly	Total Yearly
Akomodasi lapangan	2	Rp300.000,00	Rp600.000,00	Rp7.200.000,00
<b>Total Operational Cost</b>			<b>Rp600.000,00</b>	<b>Rp7.200.000,00</b>
<b>Expense</b>			<b>Rp14.090.652,33</b>	<b>Rp165.157.319,00</b>
Unforeseen Expenses (10%) (biaya tak terduga)			Rp1.409.065,23	Rp16.515.731,90
<b>TOTAL Expenses</b>			<b>Rp15.499.717,57</b>	<b>Rp181.673.050,90</b>

Sumber : Pengolahan data

Dapat dilihat pada tabel 5. Biaya operasional bisnis Food-Mates adalah biaya operasional perbulan berjumlah Rp. 15.499.717,57 dan biaya perbulan Rp. 181.673.050,90.

- **Produk**

Tabel 6. Pendapatan produk

PENDAPATAN				
ITEM	HARGA	QTY DAILY	QTY MONTHLY	TOTAL
NASI BAKAR AYAM	Rp12.000,00	20	600	Rp7.200.000,00
NASI BAKAR JAMUR	Rp12.000,00	15	450	Rp5.400.000,00
NASI BAKAR IKAN	Rp15.000,00	20	600	Rp9.000.000,00
NASI BAKAR CUMI	Rp17.000,00	15	450	Rp7.650.000,00
<b>TOTAL PENDAPATAN</b>				<b>Rp29.250.000,00</b>

Sumber : Pengolahan data

Dapat dilihat pada tabel 6. Didapat total pendapatan produk "Naskarin" berjumlah Rp. 29.250.000,00

- **Neraca investasi**

Tabel 7. Neraca investasi

NERACA			
Aset		Kewajiban dan ekuitas	
<b>Kas</b>	Rp1.000.000,00		
<b>Persediaan</b>	Rp9.810.000,00		
<b>Aset tetap</b>			
Kompor 2 tungku	Rp600.000,00		
Boot kontainer 2m x 1,5m	Rp7.000.000,00		
Kotak box ice	Rp700.000,00		
Mesin sealer	Rp200.000,00		
Wadah stainless	Rp300.000,00		
One set peralatan dapur	Rp500.000,00		
Kursi makan	Rp75.000,00		
Meja makan	Rp400.000,00		
Tikar	Rp90.000,00		
Kontainer box penyimpanan	Rp300.000,00		
Standing payung 2m x 2m	Rp700.000,00		
Rice cooker	Rp400.000,00		
Sabun dan wif	Rp. 500.000		
<b>Jumlah Aset</b>	<b>Rp22.075.000,00</b>	<b>Kewajiban &amp; Ekuitas</b>	<b>Rp22.075.000,00</b>

Sumber : Pengolahan data

Dapat dilihat pada tabel 4.12 jumlah *investment* yang dibutuhkan untuk mendanai kegiatan usaha “Naskarin” adalah sebesar Rp. 22.075,000,00. Sudah termasuk pengadaan meja, kursi, alas duduk berupa tikar, sabun dan wifi.

- Proyeksi finansial

Tabel 8. Proyeksi finansial

	2024				2025			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
No. of Transaction	6300	6300	6300	6300	6300	6300	6300	6300
GMV (Sales) Profit	Rp40.655.000,00	Rp52.920.000,00	Rp52.920.000,00	Rp52.920.000,00	Rp52.920.000,00	Rp52.920.000,00	Rp52.920.000,00	Rp52.920.000,00
<b>Net Revenue</b>	<b>Rp40.655.000,00</b>	<b>Rp52.920.000,00</b>	<b>Rp52.920.000,00</b>	<b>Rp52.920.000,00</b>	<b>Rp52.920.000,00</b>	<b>Rp52.920.000,00</b>	<b>Rp52.920.000,00</b>	<b>Rp52.920.000,00</b>
<b>Management Cost</b>								
Utility Cost	Rp900.000,00	Rp900.000,00	Rp900.000,00	Rp900.000,00	Rp900.000,00	Rp900.000,00	Rp900.000,00	Rp900.000,00
Salaries	Rp36.000.000,00	Rp36.000.000,00	Rp36.000.000,00	Rp36.000.000,00	Rp36.000.000,00	Rp36.000.000,00	Rp36.000.000,00	Rp36.000.000,00
Total Ops Cost	Rp36.900.000,00	Rp36.900.000,00	Rp36.900.000,00	Rp36.900.000,00	Rp36.900.000,00	Rp36.900.000,00	Rp36.900.000,00	Rp36.900.000,00
<b>Marketing Cost</b>								
ADS	Rp1.071.957,00	Rp1.071.957,00	Rp1.071.957,00	Rp1.071.957,00	Rp1.071.957,00	Rp1.071.957,00	Rp1.071.957,00	Rp1.071.957,00
Partnership	Rp2.499.999,99	Rp2.499.999,99	Rp2.499.999,99	Rp2.499.999,99	Rp2.499.999,99	Rp2.499.999,99	Rp2.499.999,99	Rp2.499.999,99
Total Marketing Cost	Rp3.571.956,99	Rp3.571.956,99	Rp3.571.956,99	Rp3.571.956,99	Rp3.571.956,99	Rp3.571.956,99	Rp3.571.956,99	Rp3.571.956,99
<b>Operational Cost</b>								
Akomodasi lapangan	Rp1.500.000,00	Rp1.500.000,00	Rp1.500.000,00	Rp1.500.000,00	Rp1.500.000,00	Rp1.500.000,00	Rp1.500.000,00	Rp1.500.000,00
Total Operational Cost	Rp1.500.000,00	Rp1.500.000,00	Rp1.500.000,00	Rp1.500.000,00	Rp1.500.000,00	Rp1.500.000,00	Rp1.500.000,00	Rp1.500.000,00
<b>Expense</b>	<b>Rp41.971.956,99</b>	<b>Rp41.971.956,99</b>	<b>Rp41.971.956,99</b>	<b>Rp41.971.956,99</b>	<b>Rp41.971.956,99</b>	<b>Rp41.971.956,99</b>	<b>Rp41.971.956,99</b>	<b>Rp41.971.956,99</b>
<b>Unforeseen Expenses (10%) (biaya tak terduga)</b>	<b>Rp4.197.195,70</b>	<b>Rp4.197.195,70</b>	<b>Rp4.197.195,70</b>	<b>Rp4.197.195,70</b>	<b>Rp4.197.195,70</b>	<b>Rp4.197.195,70</b>	<b>Rp4.197.195,70</b>	<b>Rp4.197.195,70</b>
<b>Total Expenses</b>	<b>Rp46.169.152,69</b>	<b>Rp46.169.152,69</b>	<b>Rp46.169.152,69</b>	<b>Rp46.169.152,69</b>	<b>Rp46.169.152,69</b>	<b>Rp46.169.152,69</b>	<b>Rp46.169.152,69</b>	<b>Rp46.169.152,69</b>
<b>PII</b>	<b>-Rp5.514.152,69</b>	<b>Rp1.236.847,31</b>	<b>Rp6.750.847,31</b>	<b>Rp6.750.847,31</b>	<b>Rp6.750.847,31</b>	<b>Rp6.750.847,31</b>	<b>Rp6.750.847,31</b>	<b>Rp6.750.847,31</b>

Sumber : Pengolahan data

Berdasarkan tabel 8 diperoleh hasil perhitungan proyeksi finansial produk usaha dan operasional bisnis dapat dilihat pada kuartar pertama, 2024 bisnis mengalami kerugian atau minus karena total pendapatan atau *revenue* produk tidak dapat menutupi operasional bisnis namun pada kuartar ke dua profit sebesar **Rp. 1.236.847,31** karena menutupi minus pada kuartar pertama. Dan pada kuartar ketiga dan seterusnya stabil profit sebesar **Rp6.750.847,31**. Jika dihitung berdasarkan jumlah proyeksi keuntungan atau profit tahun pertama pada tahun 2024 berjumlah **Rp. 14.738.341,93** dan pada tahun 2025 profit sebesar **Rp. 27.003.189,24**. berdasarkan hasil kelayakan investasi produk layanan ini dapat dikatakan *profit* dan layak untuk dikembangkan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa kesimpulan yang dapat diambil yaitu :

1. Usulan kebutuhan produk serta layanan makanan cepat saji

Usulan kebutuhan produk layanan makanan cepat saji yang dibutuhkan oleh pasar yaitu dengan memberikan harga terjangkau dengan menu yang bervariasi dan mengutamakan ke higienisan produk berkaitan dengan proses pembuatan produk, pengemasan hingga sampai ke konsumen.

Rekomendasi layanan dari makanan cepat saji yang dibutuhkan oleh pasar selain menjual produk makanan dan minuman, tempat makan cepat saji perlunya menyediakan tempat khusus untuk makan ditempat yang nyaman sekedar berkumpul ataupun mengerjakan tugas karena segmentasi pasarnya mahasiswa, lalu mengutamakan kebersihan baik dari segi pelayanan dan kebersihan tempat makan cepat saji. Dan tentunya untuk mendukung hal tersebut perlu menyediakan sabun pada wastafel dan wifi sehingga pelanggan akan nyaman saat berkunjung ke tempat makan cepat saji.

2. Hasil kelayakan finansial bisnis *startup* digital Food-Mates ditinjau dari aspek finansial.

Dari usulan kebutuhan produk layanan diatas dilakukan implementasi ke aspek finansial menggunakan proyeksi finansial dan didapat Berdasarkan tabel proyeksi finansial dapat pada kuartar pertama, 2024 bisnis mengalami kerugian atau minus karena total pendapatan atau *revenue* produk tidak dapat menutupi operasional bisnis namun pada kuartar ke dua profit sebesar **Rp. 1.236.847,31** karena menutupi minus pada kuartar pertama. Dan pada kuartar ketiga dan seterusnya stabil profit sebesar **Rp6.750.847,31** sehingga berdasarkan hasil kelayakan investasi produk layanan ini dapat dikatakan *profit* dan layak untuk dikembangkan.

## SARAN

Diharapkan pengusaha memperhatikan lebih dalam berkaitan dengan aspek teknis diluar dari hasil kelayakan finansial dalam penelitian ini berkaitan dengan aspek hukum, legalitas usaha dan hal hal pendukung lainnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- A. A. Adegbola, I. I. Ozigizi, I. D. (2021). Economic Analysis of the Gas Distribution Pipeline Network for Estates in Nigeria. *Nigerian Journal of Engineering*, 0794-4756.
- Alexander Osterwalder, Y. P. (2014). *Value Proposition Design*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Dataindonesia.id. (2021). Penyebab Startup Bangkrut Tahun 2021.
- Ilham Akhsanu Ridho, A. D. (2018). FGD dalam Penelitian Kesehatan. Surabaya: Airlangga University Press.
- Imanuela Alexia Santoso, F. (2022). Perancangan Value Proposition, Business Model Canvas, Proses bisnis dan Aplikasi Plasma Darah Konvalesen. *Jurnal Titra*, 10, Hal 31-38.
- M. Zul Mazwan, M. I. (2022). Selera Penduduk Kota Terhadap *Fast Food* (Studi Kasus Konsumen 7SEVENCHIKEN Malang, Indonesia). *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal of Indonesian Agribusiness)*, 10, 289-298.
- Ngadi Permana, F. A. (2022). Analisis Kelayakan Ide Bisnis “Healthy Dish” (Bisnis Menu Makanan Sehat dan Cepat Saji Berkemasan Ramah Lingkungan untuk Masyarakat di Wilayah Jabodetabek). *Jurnal Studi Ekonomika*, 20, Hal. 22-45.
- Startupranking.com. (2019). Data Startup Ranking Global 2019. Global.
- Sugiyono, P. (2017). Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, dan R&D. Hal. 2-206.