



Analisis Studi Kelayakan Bisnis Butik Baju Muslimah Sha&Sa

Nabila Azzahra¹, Nabila Rizki Ramadhani², Nazia Safira Lubis³, Putri
Kemala Dewi Lubis⁴

Universitas Negeri Medan

Abstract

Received: 20 Mei 2025

Revised: 27 Mei 2025

Accepted: 01 Juni 2025

This research aims to evaluate the business feasibility of the Muslimah clothing boutique "Roemah Sha & Sa" located in Tanjung Morawa, Deli Serdang. The aspects reviewed in the business feasibility study include legal, environmental, market and marketing, technical and technological, management and human resources, and financial aspects. This research provides an overview of the potential for business success in the Muslim fashion industry. The method used in this research is a qualitative and quantitative approach (mix methods) where the stages are observation, interviews and documentation. The results of the menu analysis show that this business has a significant market opportunity by offering premium Muslim fashion products that comply with sharia. The strategic advantage of "Roemah Sha & Sa" lies in its variety of high-quality products and effective digital marketing strategies. Based on financial calculations, this boutique has stable profit potential with a projected monthly net profit of IDR 11,500,000. These findings suggest that "Roemah Sha & Sa" is worthy of continuation and further development.

Keywords: Business feasibility, Muslim clothing, aspects

(*) Corresponding Author: bilaazzahra@mhs.unimed.ac.id,
Nabilarizkiramadhani@mhs.unimed.ac.id,
Naziasafiralubis@mhs.unimed.ac.id,
putrikemaladewilubis.unimed@gmail.com

How to Cite: Azzahra, N., Ramadhani, N., Lubis, N., & Lubis, P. (2025). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Butik Baju Muslimah Sha&Sa. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 11(6.B), 124-133. Retrieved from <https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/10632>

PENDAHULUAN

Perkembangan industri fashion muslim di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Menurut State of Global Islamic Economy Report 2022/2023, Indonesia menduduki peringkat ketiga sebagai negara dengan konsumsi fashion muslim terbesar di dunia setelah Turki dan Uni Emirat Arab. Hal ini didukung oleh populasi muslim Indonesia yang mencapai 87,2% dari total penduduk, menjadikannya pasar potensial yang sangat menjanjikan bagi industri fashion muslimah.

Fenomena hijrah dan kesadaran berbusana syar'i di kalangan muslimah Indonesia telah mendorong peningkatan permintaan akan busana muslim yang modis namun tetap sesuai syariat. Tren ini tidak hanya mencakup pakaian untuk kegiatan ibadah, tetapi juga merambah ke fashion sehari-hari, busana kerja, hingga pakaian untuk acara formal. Pergeseran paradigma ini membuka peluang bisnis yang menarik bagi para pelaku usaha di bidang fashion muslimah, termasuk butik Sha&Sha yang hendak memasuki pasar ini.

Meskipun peluang bisnis fashion muslimah terbuka lebar, tingkat persaingan dalam industri ini juga semakin ketat. Berbagai merek lokal hingga

internasional berlomba menawarkan produk fashion muslimah dengan beragam konsep, kualitas, dan kisaran harga. Oleh karena itu, peneliti melakukan analisis studi kelayakan bisnis yang komprehensif untuk menilai prospek keberhasilan butik Sha&Sha di tengah dinamika pasar yang ada.

Studi kelayakan bisnis menjadi instrumen penting dalam mengukur viabilitas sebuah usaha dari berbagai aspek seperti pasar dan pemasaran, teknis dan operasional, manajemen dan organisasi, serta keuangan. Analisis ini akan membantu mengidentifikasi potensi dan risiko yang mungkin dihadapi, serta memberikan landasan pengambilan keputusan yang lebih objektif dalam pengembangan butik Sha&Sha. Melalui studi kelayakan yang sistematis, diharapkan dapat diperoleh gambaran yang jelas mengenai prospek bisnis dan strategi yang perlu diterapkan untuk mencapai kesuksesan.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif (mix methods) yang bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan bisnis butik “Roemah Sha & Sa” dari berbagai aspek seperti hukum, lingkungan, pemasaran, teknis, manajemen, dan keuangan. Pendekatan kualitatif digunakan untuk memahami aspek manajemen dan pemasaran, sementara pendekatan kuantitatif digunakan untuk analisis aspek keuangan. Penelitian ini merupakan penelitian studi kelayakan bisnis yang mengkaji berbagai aspek penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha butik baju muslimah. Hasil penelitian ini diharapkan memberikan informasi tentang prospek dan potensi pengembangan bisnis butik. Data dikumpulkan dengan menggunakan beberapa teknik sebagai berikut:

- Observasi: Dilakukan observasi langsung pada aktivitas operasional butik untuk memperoleh data terkait tata letak butik, interaksi karyawan dengan konsumen, serta teknologi yang digunakan dalam pemasaran.
- Wawancara: Wawancara semi-terstruktur dilakukan dengan pemilik dan karyawan butik untuk mendapatkan informasi terkait aspek manajemen, pemasaran, dan operasional.
- Dokumentasi: Mengumpulkan dokumen pendukung seperti laporan keuangan, izin usaha, dan data operasional untuk menilai kelayakan aspek hukum dan keuangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terhadap studi kelayakan bisnis butik muslimah Sha&Sha, diperoleh hasil analisis yang mencakup beberapa aspek penting dalam pendirian dan pengembangan usaha. Analisis ini meliputi aspek hukum, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, serta aspek keuangan yang akan dibahas secara sistematis untuk memberikan gambaran komprehensif mengenai kelayakan bisnis tersebut. Hasil dari setiap aspek yang diteliti akan dipaparkan beserta pembahasannya untuk menghasilkan rekomendasi yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan investasi dan pengembangan bisnis butik muslimah Sha&Sha.

a) Aspek Hukum

Dalam upaya untuk menghindari hal – hal yang tidak diinginkan dikemudian hari maka akan dilengkapi dengan berbagai legalitas dalam pendirian usaha ini. Tujuannya adalah jika terjadi permasalahan-permasalahan di kemudian hari maka bukti hukum ini bisa dipertanggung jawabkan. Beberapa dokumen hukum yang dimiliki berkaitan dengan aspek hukum adalah : Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP): Dokumen ini diperlukan sebagai bukti legalitas usaha perdagangan Anda. SIUP dapat diperoleh melalui pengajuan ke pemerintah daerah setempat atau melalui sistem Online Single Submission (OSS) yang terintegrasi secara elektronik Surat Keterangan Usaha dari RT/RW Untuk usaha yang berlokasi di wilayah RT/RW, diperlukan Surat Keterangan Usaha yang biasanya diterbitkan oleh Ketua RT atau RW setempat. Dokumen ini menyatakan bahwa usaha Anda telah terdaftar dan diizinkan beroperasi di wilayah tersebut Aspek Ketenagakerjaan Jika usaha Anda mempekerjakan karyawan, pastikan untuk mematuhi peraturan ketenagakerjaan yang berlaku, termasuk upah minimum, jam kerja, dan hak-hak pekerja lainnya.

b) Aspek Lingkungan

Bisnis baju muslim dapat menimbulkan berbagai aktivitas sehingga menimbulkan dampak bagi lingkungan disekitar lokasi bisnis. Pada usaha jualan baju ini bisa meliputi beberapa hal yang dapat meminimalisir dampak negatif terhadap lingkungan sambil meningkatkan daya tarik usaha di mata konsumen yang semakin peduli terhadap keberlanjutan. Berikut adalah beberapa aspek lingkungan hidup yang bisa diterapkan:

1. Mengurangi penggunaan polyester dan bahan yang membutuhkan waktu lama untuk terurai di lingkungan.
2. Menggunakan unakan pencahayaan LED hemat energi di toko, dan minimalkan penggunaan alat-alat yang membutuhkan listrik tinggi.

c) Aspek Pasar dan Pemasaran

Peran pemasaran dalam bisnis butik baju muslimah Sha&Sa menjadi poin penting dalam keberlanjutan usaha ini. Dengan segmentasi pasar yang berfokus pada wanita muslimah dimulai dari remaja, dewasa dan ibu-ibu. Untuk itu dalam strategi produk, bisnis butik ini memiliki banyak variasi produk seperti hijab, tunik, gamis, setelan, outer, dan abaya dengan menggunakan bahan-bahan yang premium. Dari ketiga varian produk yang ditawarkan memili strategi harga yang berbeda yang berkisar Rp.100,000 sampai dengan Rp.350,000.



Gambar 1. Etalase Butik Sha&Sha

Pesaing Terkait pesaing bisnis baju muslimah di daerah Tanjung Morawa yang kami dapatkan informasi dari owner ada beberapa, diantaranya:

Nama Toko	Alamat
Lisa Colection Syari	Gg.Laman, Limau Manis, Tanjung Morawa
Hijabku	Jl Sei Merah, Bandar Labuhan

Dari kedua pesaing bisnis diatas, toko Lisa Colection Syari hanya menyediakan gamis set hijab syari dengan berbagai bahan dan motif, sedangkan Hijabku menyediakan semua jenis hijab dan akesoris hijab. Oleh sebab itu roemah Sha&Sa hadir untuk menyediakan pakaian muslimah wanita mulai dari hijab, outer, setelah muslimah, gamis, dan abaya yang semuanya terbuat dari bahan yang premium dan dijamin nyaman saat digunakan.

STP (Segmentation, Tergeting, Positioning)

- Segmentation, target utama dalam bisnis ini adalah konsumen wanita dari yang remaja sampai seterusnya dan menargetkan kalangan menengah keatas.
- Targeting, kalang wanita muslimah yang ingin tampilan modis meskipun dalam balutan pakaian syari.
- Positioning, Rumah Sha&Sa menjadi toko pakaian muslimah yang menggunakan bahan premium disetiap produknya.

Startegi Pemasaran Media sosial adalah bagian pemasaran yang paling sering digunakan dalam bisnis ini, terutama laman instagram yang digunakan oleh owner untuk memasarkan fotonya. Setiap harinya owner akan mengupload produk-produk terbaru mereka dengan menggunakan foto ataupun video yang menarik. Selain itu owner juga sering melakukan live streaming instagram yang biasa dilakukan dalam 1-2 kali seminggu, dan mempengaruhi calon konsumen dengan konten testimoni penjualan produk.

Analisis SWOT

1. Kekuatan

- Variasi model dan motif busana muslim yang dapat menarik pelanggan.
- Banyak konsumen yang mencari pakaian sesuai syariah namun tetap modis.
- Penggunaan bahan pakaian yang premium

2. Ancaman

- Banyaknya pesaing yang menjual produk pakaian muslimah wanita
- Perubahan tren dalam busana muslim.
- Perubahan harga bahan bisa mempengaruhi harga jual produk.

3. Peluang

- Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya berbusana sesuai syariah menciptakan peluang pasar yang luas untuk busana muslim.
- Penggunaan media sosial sebagai platform pemasaran dapat meningkatkan.

d) Aspek Teknis dan Teknologi

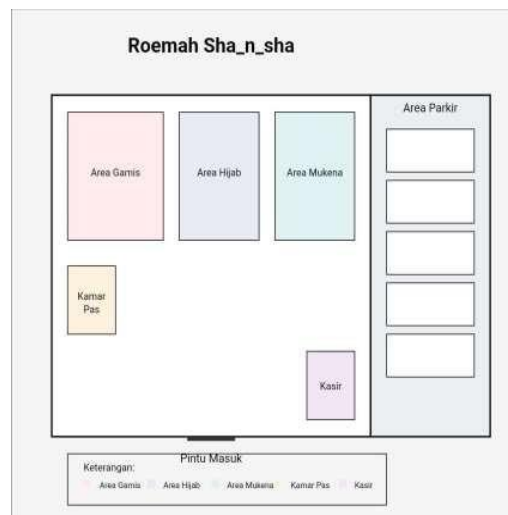
Butik baju muslim roemah Sha&Sa berlokasi di Jl. Bandar Labuhan Gg. Rono, Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang, atau tepatnya berada di halaman rumah owner, pemilihan lokasi usaha ini dipilih dengan pertimbangan sebagai berikut:

1. Lokasi ini dekat dengan akses transportasi publik, seperti angkutan umum, sehingga mudah diakses oleh berbagai kalangan, terutama pelanggan yang

tidak membawa kendaraan pribadi. Serta jalan menuju lokasi mudah dilalui dan tidak macet, dan memiliki akses yang cukup lebar untuk kendaraan roda empat, terutama jika pelanggan butik sering datang menggunakan mobil.

2. Area Lokasi tersebut memiliki populasi yang sesuai dengan target pasar, seperti wanita muslim atau keluarga muslim yang sering berbelanja untuk kebutuhan busana. Serta kawasan ini banyak dihuni oleh target pasar butik, ini akan meningkatkan peluang penjualan.
3. Area Lokasi ini dekat dengan bisnis lain yang komplementer, seperti toko aksesoris, atau bahkan kafe, bisa saling menguntungkan karena menarik perhatian dari basis pelanggan yang serupa.
4. Lokasi ini tidak mengeluarkan biaya sewa melainkan perlu diperhatikan bahwa ada beberapa biaya lain yang mungkin tetap muncul, seperti biaya perawatan bangunan, pemeliharaan fasilitas, dan biaya operasional dasar (listrik, air, keamanan).

Tata Letak (Layout)



Gambar 2. Tata Letak Usaha

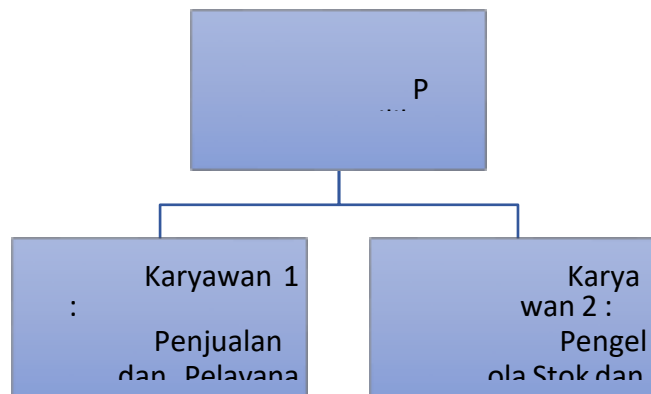
Berikut detail tata letak pada usaha busana muslim roemah Sha&Sa yang kami riset :

1. Area Pajangan
 - Area Gamis
 - Area Hijab
 - Area Mukena
2. Fasilitas
 - Kamar pas
 - Kasir
 - Pintu masuk di bagian depan
3. Area Parkir
 - Terletak di sebelah kanan bangunan
 - Akses mudah dari jalan

Pemilihan teknologi yang digunakan pada bisnis usaha busana muslim roema Sha&Sa yang kami teliti sebagai berikut :

1. Alat Pemasaran Digital dan Media Sosial untuk Promosi Media sosial adalah saluran utama untuk menarik perhatian pelanggan di dunia fashion. Hal inilah yang memicu pemilik busana muslim roemah Sha&Sa memilih penggunaan alat pemasaran digital karena dapat memperluas jangkauan bisnis butik baju muslim roemah Sha&Sa. Pemilik menggunakan platform media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk membuat konten visual , dimana konten ini sangat menarik minat pembeli. Posting foto produk berkualitas tinggi, video styling, atau konten inspirasi gaya dapat menarik perhatian pelanggan.
2. Alat Pembayaran Non Tunai Pemilik menggunakan teknologi pembayaran non tunai yang saat ini banyak digunakan oleh masyarakat. Dimana pemilik menyediakan teknologi Mobile banking dan internet banking yang memungkinkan pelanggan melakukan transfer bank langsung dari aplikasi mobile banking mereka. Biasanya ini dilakukan dengan mentransfer dana ke rekening butik. Kelebihan dari Pembayaran ini aman, dan tidak memerlukan perangkat khusus.

e) **Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia**



Gambar 3. Struktur Usaha

Penjelasan Struktur Organisasi :

1. Pemilik Usaha yang bertugas membuat keputusan strategis untuk bisnis, seperti menentukan koleksi produk, strategi pemasaran, dan kebijakan harga, mengelola keuangan bisnis, mengawasi kinerja karyawan serta menjaga hubungan dengan supplier dan pelanggan
2. Karyawan 1 yang bertugas melayani pelanggan yang datang ke butik dengan ramah dan profesional, menangani penjualan di toko, termasuk membantu pelanggan memilih produk dan memberikan rekomendasi.
3. Karyawan 2 yang bertugas memastikan stok selalu terdata dengan baik dan melaporkan kekurangan barang kepada pemilik dan membantu mengelola akun media sosial butik, seperti mengambil foto produk, membuat konten promosi, dan membalas pertanyaan pelanggan online.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Adapun analisis manajemen sumber daya manusia untuk bisnis butik busana muslim "Roemah Sha&Sa" yang sudah berjalan dengan dua karyawan, mencakup tahap perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan yaitu :

1. Tahap Perencanaan Dengan dua karyawan, pemilik memastikan bahwa masing-masing memiliki peran yang jelas dan tugas yang tidak terlalu berat, sehingga setiap aspek operasional tetap dapat berjalan lancar. Fokus utama adalah melayani pelanggan, mengelola stok, serta promosi dan menentukan kualifikasi dan keterampilan yang dibutuhkan setiap karyawan, misalnya keterampilan melayani pelanggan, keahlian dalam penjualan, dan keterampilan dasar media sosial untuk pemasaran online.
2. Tahap Pengorganisasian Struktur organisasi dibuat sederhana dengan pembagian peran yang spesifik misalnya, satu karyawan fokus pada penjualan dan pelayanan pelanggan, sedangkan yang lain menangani stok dan pemasaran digital.
3. Tahap Pelaksanaan Dalam tahapan ini Karyawan dilatih mengenai pelayanan pelanggan yang profesional, teknik penjualan, dan dasar pemasaran online. Pelatihan singkat di bidang tertentu, misalnya strategi display produk atau mengelola stok, juga bisa membantu. Serta pemilik juga memberikan insentif, seperti komisi dari penjualan atau bonus saat mencapai target bulanan, dapat memotivasi karyawan untuk bekerja lebih efektif.
4. Tahap Pengawasan Pemilik melakukan evaluasi kinerja secara rutin, baik harian atau mingguan, untuk melihat apakah karyawan mencapai target mereka. Evaluasi ini mencakup pelayanan pelanggan, pengelolaan stok, serta tugas-tugas lain yang relevan. Setiap akhir bulan, pemilik dapat mengevaluasi laporan penjualan dan membandingkannya dengan target. Ini akan memberikan gambaran tentang efektivitas strategi yang diterapkan dan apakah peran karyawan sudah mendukung pencapaian target bisnis.

f) Aspek Keuangan

Kebutuhan modal dalam usaha Butik Roemah Sha&Sa terdiri dari modal investasi dan modal kerja. Modal investasi adalah modal yang dikeluarkan pada awal periode usaha untuk pendirian atau pembelian sarana-sarana yang mendukung transaksi penjualan:

Tabel 1. Modal Investasi

No.	Keterangan	Total Biaya
1	Renovasi Gedung Butik	Rp. 15.000.000
2	Pembelian Stok	Rp. 20.000.000
3	Pembelian Peralatan	Rp. 5.000.000
4	Gaji Karyawan	Rp. 5.000.000
Total		Rp. 45.000.000

Tabel 2. Harga Produk Butik Sha&Sha

Jenis Pakaian Muslim	Deskripsi	Harga (Rp)
Gamis Casual	Gamis simple dengan bahan katun lembut, cocok untuk sehari-hari	200.000
Gamis Premium	Elegan dengan bahan satin atau silk untuk acara formal	350.000
Tunik Basic	lengan potongan longgar dan nyaman	150.000

Tunik Motif	n motif floral atau abstrak, bahan chiffon	225.000
Outer Panjang	engan model kimono atau cardigan Panjang	250.000
Setelan Kulot	an bawahan kulot berbahan katun atau linen	275.000
ab Segiempat Premium	an voal premium, pilihan warna netral	100.000
Hijab Pashmina	berbahan ceruti, cocok untuk berbagai gaya hijab	120.000
Ciput Rajut	an rajut lembut, anti- slip	25.000
Khimar Syari	g berbahan jersey yang nyaman	180.000
Abaya Hitam Polos	asik warna hitam dengan bahan jet black	300.000

Identifikasi Penerimaan dan Pengeluaran Perusahaan

1. Penerimaan Perusahaan

Dengan rata-rata harga produk Rp250.000 dan penjualan 4 produk per hari, penerimaan butik dapat dihitung sebagai berikut:

Tabel 3. Asumsi Penerimaan

Asumsi Penerimaan	Rincian	Nilai (Rp)
Harga Rata-Rata per Produk		Rp250.000
Penjualan Produk per Hari	4 produk	
Total Penerimaan Harian		Rp1.000.000
Total Penerimaan Bulanan (30 hari)		Rp30.000.000

Total penerimaan bulanan butik diperkirakan sebesar Rp30.000.000, yang memberikan gambaran positif tentang potensi pendapatan dari penjualan produk.

2. Pengeluaran Perusahaan

Dengan pengeluaran yang lebih terfokus dan efisien, berikut adalah rincian biaya operasional bulanan:

Tabel 4. Pengeluaran Perusahaan

Jenis Pengeluaran	Rincian	Biaya Bulanan (Rp)
Pembelian Stok Barang	Pembelian pakaian muslim	Rp12.000.000
Gaji Karyawan (2 orang)	Rp2.500.000 per orang	Rp5.000.000
Listrik, Air, dan Internet	Kebutuhan operasional bulanan	Rp1.000.000

Kemasan dan Perlengkapan	Tas, label harga, hanger, dll.	Rp500.000
Total Pengeluaran		Rp. 18.500.000

Dengan total pengeluaran bulanan sebesar Rp18.500.000, butik dapat menjaga pengeluarannya tetap dalam batas yang wajar dan efisien.

3. Laba Bersih

Perhitungan laba bersih dapat dilakukan dengan mengurangi total pengeluaran dari total penerimaan:

Tabel 5. Laba Bersih

Perhitungan Laba	Nilai (Rp)
Total Penerimaan Bulanan	Rp30.000.000
Total Pengeluaran Bulanan	Rp18.500.000
Laba Bersih Bulanan	Rp30.000.000 - Rp18.500.000 = Rp11.500.000

Dengan total penerimaan bulanan sebesar Rp30.000.000 dari penjualan produk, laba bersih butik mencapai Rp11.500.000 per bulan. Ini memberikan margin keuntungan yang lebih besar dan menunjukkan potensi bisnis yang sehat, asalkan tingkat penjualan stabil pada rata-rata 4 produk per hari. Laba bersih ini juga dapat dialokasikan sebagian untuk investasi stok barang tambahan atau perluasan bisnis di masa depan. Dengan hasil perhitungan ini, laba bersih bulanan butik diperkirakan sebesar Rp11.500.000, menunjukkan potensi keuntungan yang sehat dan memberikan ruang untuk reinvestasi dalam bisnis di masa depan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dari analisis atudi kelayakan bisnis butik Roemah Sha& Sa, dapat disimpulkan bahwa bisnis ini memiliki prospek yang baik untuk menawarkan mode busana modis dengan syariah dan bisnis modern. Analisis kelayakan bisnis dilihat dari berbagai aspek, lingkungan, pemasaran, teknik, manajemen, dan keuangan menunjukkan bahwa butik ini mampu menawarkan produk yang berkualitas dan bervariasi dengan target pasar yang jelas. Dengan strategi pemasaran yang tepat, terutama melalui media sosial, dan dukungan sumber daya manusia yang efektif, butik ini dapat menjaga keberlanjutan operasionalnya. Dari sisi keuangan, bisnis ini menunjukkan potensi keuntungan yang stabil dengan margin laba yang memungkinkan reinvestasi dan pengembangan lebih lanjut.

Dalam tujuan keberlanjutan usaha, penulis memberikan beberapa saran guna upaya pengembangan bisnis butik roemah Sha& Sa yaitu Peningkatan variasi produk, terutama dengan tren fashion terbaru, agar pelanggan tidak jenuh dan tetap tertarik berbelanja di butik ini. Dan disarankan untuk memperluas

jangkauan pemasaran digital tidak hanya di Instagram tetapi juga melalui platform lain seperti TikTok atau Facebook, mengingat potensinya dalam menarik segmen pasar yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- H Nasir Asman, M. M. (2021). *Studi Kelayakan Bisnis (Pedoman Memulai Bisnis Era Revolusi Industri 4.0)*. Penerbit Adab.
- Khamaludin, K., Juhara, S., & Sodikin, S. (2019). Studi Kelayakan Bisnis Bengkel Bubut Cipta Teknik Mandiri (Studi Kasus di Perumnas Tangerang Banten). *Unistek: Jurnal Pendidikan dan Aplikasi Industri*, 6(1), 1-6.
- Lestari, Nabila Dwi, Ir Nanang Suryana, and Ir Sinta Aryani. "Analisis Kelayakan Pendirian Toko Online Dan Konveksi Baju Muslim Anak Mitra Family Feasibility Study for Establishment Online Store and Convection" 7, no. 2 (2020): 5135–42.
- Marlina, S & Setiawan, R. "Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Pakaian Wanita Pada Usaha Risya Fashion Muara Bulian." *Jurnal Citra Ekonomi*, no. 1 (2020): 1–16. <http://jurnal-citraekonomi.com/index.php/jurnalce1/article/view/45>.
- Qomariyah, S. N. (2021). Studi Kelayakan Bisnis Usaha Batik Dengan Metode Finansial (Studi Kasus Batik New Collet Desa Jatipelem Kecamatan Diwek Kabupaten Jombang). *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*, 8(1), 11-16.
- Sasmita, R. (2013). Rencana Bisnis Pendirian Butik By Herself di Ex Plaza Indonesia, Jakarta Pusat/Ristiana Sasmita/25090005/Pembimbing: Leonardus Saiman.
- Wulan, S., & Astuti, T. M. (2021). Analisis Kelayakan Bisnis Rencana Pendirian Usaha Butik Busana Lady Center Di Pringsewu.
- Wulandari, V. D. T. (2024, January). Analisis Kelayakan Bisnis Khansa Hijab dengan Metode Perhitungan Break Even Point dan Return on Investment. In *Prosiding Seminar Nasional Hukum, Bisnis, Sains dan Teknologi* (Vol. 4, No. 1).