

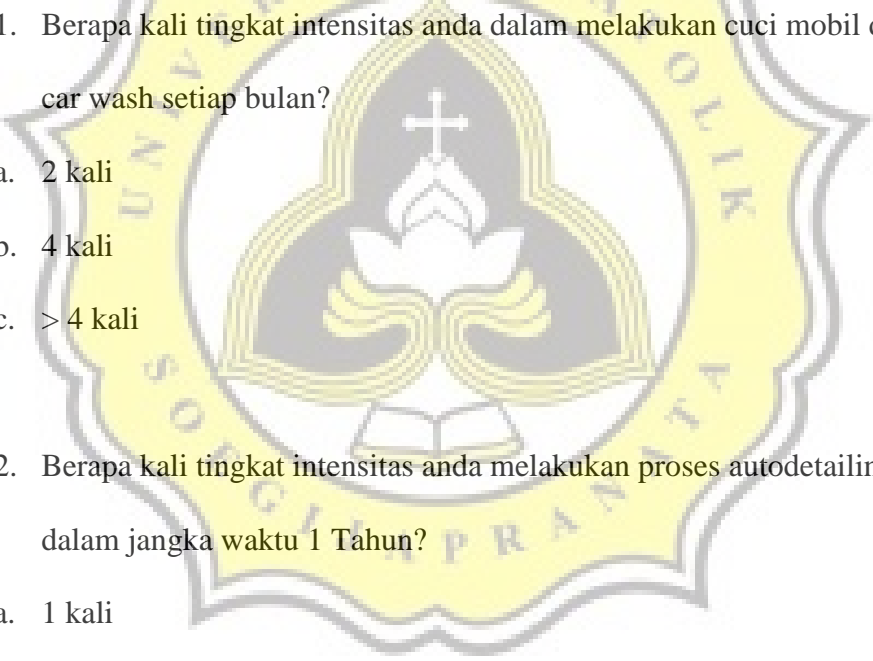
## LAMPIRAN KUISIONER

### Data Responden:

Nama :  
Alamat :  
Usia :  
Jenis Kelamin : Pria / Wanita  
Pekerjaan :  
Pendidikan :

### Petunjuk Pengisian

Berilah tanda silang (x) untuk jawaban yang sesuai menurut anda

- 
1. Berapa kali tingkat intensitas anda dalam melakukan cuci mobil di tempat car wash setiap bulan?
    - a. 2 kali ( )
    - b. 4 kali ( )
    - c. > 4 kali ( )
  2. Berapa kali tingkat intensitas anda melakukan proses autodetailing mobil dalam jangka waktu 1 Tahun?
    - a. 1 kali ( )
    - b. 2 - 4 kali ( )
    - c. > 4 kali ( )

3. Berapa tingkat pendapatan anda dalam 1 bulan?
- a. Rp. 2.100.000,00 – Rp. 5.000.000,00 ( )
  - b. Rp. 5.000.000,00 – Rp. 10.000.000,00 ( )
  - c. > Rp. 10.000.000,00 ( )
4. Apa yang menjadi alasan utama bagi anda saat memilih jasa car wash dan autodetailing Clean n' Go?
- a. Memiliki kualitas hasil pengerjaan yang terbaik ( )
  - b. Memiliki harga yang paling murah ( )
  - c. .... ( )
5. Jasa car wash dan autodetailing mana yang paling sering dikunjungi?
- a. Clean n' Go ( )
  - b. Thrive Car Care Center ( )
  - c. .... ( )
6. Dari mana anda mengetahui tentang adanya usaha Clean n' Go ini?
- a. Brosur dan iklan di surat kabar ( )
  - b. Iklan di internet baik itu media sosial maupun blog ( )
  - c. .... ( )

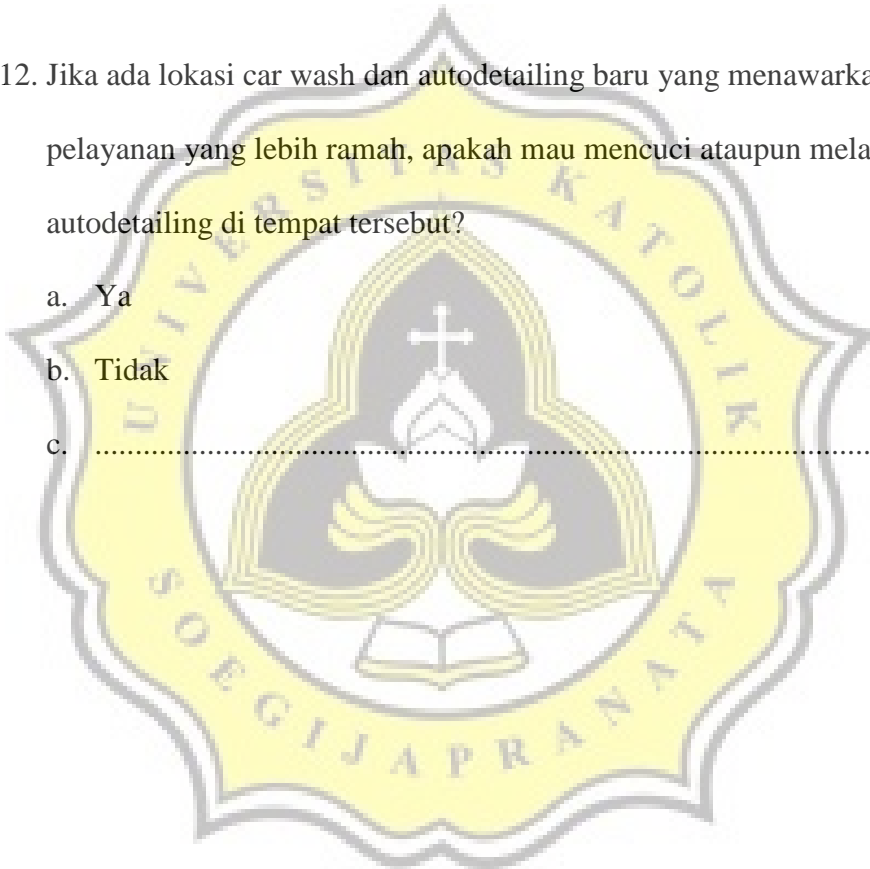
7. Tujuan melakukan proses cuci mobil di lokasi car wash?
- a. Hemat waktu ( )
  - b. Untuk mendapatkan proses hasil cuci yang lebih bersih ( )
  - c. .... ( )
8. Tujuan melakukan proses autodetailing?
- a. Merawat dan menjaga kualitas cat mobil ( )
  - b. Agar dapat tampil lebih percaya diri dengan kilau cat yang sempurna ( )
  - c. .... ( )
9. Apa yang anda harapkan ketika ada sebuah car wash dan autodetailing baru?
- a. Fasilitas yang lebih lengkap ( )
  - b. Harga yang lebih murah ( )
  - c. .... ( )
10. Jika ada lokasi car wash dan autodetailing baru yang menawarkan tarif lebih murah apakah mau mencuci ataupun melakukan autodetailing di tempat tersebut?
- a. Ya ( )
  - b. Tidak ( )
  - c. .... ( )

11. Jika ada lokasi car wash dan autodetailing baru yang menawarkan kualitas pekerjaan lebih baik apakah mau mencuci ataupun melakukan autodetailing di tempat tersebut?

- a. Ya ( )
- b. Tidak ( )
- c. .... ( )

12. Jika ada lokasi car wash dan autodetailing baru yang menawarkan pelayanan yang lebih ramah, apakah mau mencuci ataupun melakukan autodetailing di tempat tersebut?

- a. Ya ( )
- b. Tidak ( )
- c. .... ( )



## Lampiran Olah Data Kuisisioner Responden

**Tabel 1. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk tingkat intensitas dalam melakukan cuci mobil di lokasi jasa car wash setiap bulan**

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi ( F )	Presentase
D. 2 kali	18	60%
E. 4 kali	8	26,67%
F. > 4 kali	4	13,33%
Total	30	100%

Keterangan: Untuk sampel ini dari 30 orang responden terdapat 18 orang atau 60% yang mayoritas melakukan cuci mobil di lokasi jasa car wash sebanyak 2 kali dalam jangka waktu 1 bulan. Dan untuk responden yang mencuci sebanyak 4 kali dalam satu bulan memiliki presentase sebesar 26,67% atau 8 orang. Kemudian sebanyak 4 orang atau 13,33% responden menjawab lebih dari 4 kali melakukan car wash dalam 1 bulan.

**Tabel 2. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk tingkat intensitas melakukan autodetailing mobil dalam jangka waktu 1 tahun**

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi ( F )	Presentase
D. 1 kali	14	46,67%
E. 2 – 4 kali	14	46,67%
F. > 4 kali	2	6,67%
Total	30	100%

Keterangan: Untuk sampel ini dari 30 orang responden terdapat dua jawaban yang memiliki jumlah presentase yang sama yaitu 46,67% atau 14 orang melakukan autodetailing terhadap mobilnya sebanyak 1 atau 2 – 4 kali dalam setahun. Sedangkan yang menjawab lebih dari 4 kali ada sebanyak 6,67% responden atau 2 orang.

**Tabel 3. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk tingkat pendapatan dalam 1 bulan**

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi ( F )	Presentase
A. Rp. 2.100.0000 – Rp. 5.000.000	14	46,67%
B. Rp. 5.000.000 – Rp. 10.000.000	12	40%
C. > Rp. 10.000.000	4	13,33%
Total	30	100%

Keterangan: Untuk sampel ini dari 30 orang responden terdapat 14 orang atau 46,67% yang mayoritas memiliki pendapatan antara Rp. 2.100.000,- hingga Rp. 5.000.000,- dalam satu bulan. Dan sebanyak 40% atau 12 orang responden memiliki pendapatan Rp. 5.000.000,- hingga Rp. 10.000.000,- dalam satu bulan. Lalu 13,33% atau 4 orang sisanya memiliki jumlah pendapatan lebih dari Rp. 10.000.0000,- dalam satu bulan.

**Tabel 4. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk alasan utama dalam memilih jasa car wash dan autodetailing Clean n' Go**

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi ( F )	Presentase
D. Memiliki kualitas hasil pengerjaan yang terbaik	20	66,67%
E. Memiliki harga paling murah	9	30%
F. Jawaban sendiri ( harga dan hasil akhir )	1	3,33%
Total	30	100%

Keterangan: Untuk sampel ini dari 30 orang responden terdapat 66,67% atau 20 orang yang mayoritas alasan utamanya adalah karena memiliki kualitas hasil pengerjaan yang terbaik. Dan sebanyak 30% atau 9 orang responden menjawab alasan utamanya adalah karena memiliki harga yang paling murah. Kemudian ada 3,33% atau 1 orang responden yang memiliki jawaban sendiri yaitu harga dan hasil akhir menjadi alasan utama dalam memilih clean n' go.



**Tabel 5. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk jasa car wash dan auto detailing mana yang paling sering di kunjungi**

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi (F)	Presentase
A. Clean n' Go	21	70%
B. Thrive Car Care Center	7	23,33%
C. Jawaban sendiri ( C3 )	2	6,67%
Total	30	100%

Keterangan: Untuk sampel ini dari 30 orang responden terdapat 70% atau 21 orang yang mayoritas memilih Clean n ' Go sebagai lokasi jasa car wash dan autodetailing yang paling sering di kunjungi. Lalu ada 23,33% atau 7 orang responden yang menjawab thrive car care center. Dan sisanya sebanyak 2 orang atau 6,67% memiliki jawaban sendiri yaitu C3.

**Tabel 6. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk bagaimana responden dapat mengetahui tentang adanya usaha Clean n' Go**

Kelas / Kategori	Frekuensi	Presentase
(Jawaban)	( F )	
A. Brosur dan iklan di surat kabar	9	30%
B. Iklan di internet baik itu media social maupun blog	21	70%
C. Jawaban sendiri	0	0 %
Total	30	100%

Keterangan: Untuk sampel ini dari 30 orang responden terdapat 70% atau 21 orang yang mayoritas menjawab bahwa mereka mengetahui tentang adanya usaha Clean n' Go ini dari iklan di internet baik itu media social maupun blog. Dan 30% atau 9 orang sisanya memilih jawaban brosur dan iklan di surat kabar.

**Tabel 7. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk tujuan melakukan proses cuci mobil di lokasi jasa car wash**

Kelas / Kategori	Frekuensi	Presentase
(Jawaban)	( F )	
D. Hemat waktu	9	30%
E. Untuk mendapatkan proses hasil cuci yang lebih	19	63,33%

bersih

F. Jawaban sendiri ( hemat tenaga, dan kedua-duanya benar )	2	6,67%
Total	30	100%

Keterangan: Untuk sampel ini dari 30 orang responden terdapat 63,33% atau 19 orang yang mayoritas menjawab bahwa tujuan utama dalam melakukan proses cuci mobil di lokasi jasa car wash adalah untuk mendapatkan proses hasil cuci yang lebih bersih. Kemudian ada 30% atau 9 orang responden yang menjawab untuk hemat waktu. Sedangkan ada 6,67% atau 2 orang responden yang memiliki jawaban sendiri yaitu hemat tenaga, dan yang menjawab kedua duanya benar.

**Tabel 8. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk tujuan melakukan proses autodetailing**

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi (F)	Presentase
4. Merawat dan menjaga kualitas cat mobil	20	66,67%
5. Agar dapat tampil lebih percaya diri dengan kilau cat yang sempurna	10	33,33%

6. Jawaban sendiri	0	0 %
Total	30	100%

Keterangan: Untuk sampel ini dari 30 orang responden terdapat 66,67% atau 20 orang yang mayoritas menjawab bahwa tujuan utama dalam melakukan proses autodetailing adalah untuk merawat dan menjaga kualitas cat mobilnya. Dan sebanyak 33,33% atau 10 orang menjawab agar dapat tampil lebih percaya diri dengan kilau cat mobil yang sempurna.

**Tabel 9. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk harapan responden ketika ada sebuah jasa car wash dan autodetailing baru**

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi (F)	Presentase
A. Fasilitas lebih lengkap	8	26,67%
B. Harga lebih murah	20	66,67%
C. Jawaban sendiri ( harga lebih murah, dan hasil yang sempurna	2	6,67%
Total	30	100%

Keterangan: Untuk sampel dari 30 orang responden terdapat 66,67% atau 20 orang yang mayoritas menjawab harga yang lebih murah sebagai harapan utama

ketika ada sebuah jasa car wash dan autodetailing baru. Kemudian ada 26,67% atau 8 orang responden menjawab fasilitas yang lengkap. Dan sebanyak 6,67% atau 2 orang responden memiliki jawaban sendiri yaitu harga lebih murah dan hasil sempurna,

**Tabel 10. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk penawaran jika ada jasa car wash dan autodetailing baru yang menawarkan tarif lebih murah**

**tertarik mencoba atau tidak**

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi (F)	Presentase
D. Ya	27	90%
E. Tidak	3	10%
F. Jawaban sendiri	0	0 %
Total	30	100%

Keterangan: Untuk sampel dari 30 orang responden terdapat 90% atau 27 orang yang mayoritas menjawab ya atau setuju jika ada jasa car wash dan autodetailing baru yang menawarkan tarif lebih murah. Dan sebanyak 10% atau 3 orang menjawab tidak.

**Tabel 11. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk penawaran jika ada jasa car wash dan autodetailing baru yang menawarkan kualitas pekerjaan yang lebih baik tertarik untuk mencoba atau tidak**

Kelas / Kategori	Frekuensi	Presentase
(Jawaban)	( F )	
D. Ya	28	93,33%
E. Tidak	2	6,67%
F. Jawaban sendiri	0	0 %
Total	30	100%

Keterangan: Untuk sampel dari 30 orang responden terdapat 93,33% atau 28 orang yang mayoritas menjawab ya atau setuju jika ada jasa car wash dan autodetailing baru yang menawarkan kualitas pengerjaan yang lebih baik. Lalu sebanyak 6,67% atau 2 orang menjawab tidak.

**Tabel 12. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk penawaran jika ada jasa car wash dan autodetailing baru yang menawarkan pelayanan yang lebih ramah tertarik mencoba atau tidak**

Kelas / Kategori	Frekuensi	Presentase
(Jawaban)	( F )	
A. Ya	21	70%
B. Tidak	6	20%
C. Jawaban sendiri ( Tergantung lokasi nya ada	3	10%

di mana )

Total	30	100%
-------	----	------

Keterangan: Untuk sampel dari 30 orang responden terdapat 70% atau 21 orang yang mayoritas menjawab ya atau setuju jika ada lokasi car wash dan autodetailing baru yang menawarkan pelayanan yang lebih ramah. Kemudian sebanyak 20% atau 6 orang responden menjawab tidak. Sedangkan 10% atau 3 orang responden memiliki jawaban sendiri yaitu tergantung letak atau lokasi car wash dan autodetailing tersebut ada di mana.



## **Lampiran Kuisisioner untuk Pemilik Car Wash dan Autodetailing (Clean n' Go)**

**Dengan hormat,**

Saya mahasiswa Universitas Katholik Soegijapranata, fakultas ekonomi dan bisnis jurusan Manajemen. Sedang mengadakan survey mengenai persepsi konsumen tentang Perencanaan bisnis car wash dan autodetailing di kota kudu dalam rangka penyusunan tugas akhir skripsi. Kami mohon kesediaanya untuk memberikan jawaban dari beberapa pertanyaan yang saya ajukan dalam kuisisioner ini dengan sebenar-benarnya. Terima kasih.

1. Sejak kapan usaha car wash dan autodetailing ini berdiri?
2. Ancaman atau kendala apa saja yang dihadapi dalam menjalankan usaha car wash dan autodetailing ini?
3. Apa saja paket car wash yang tersedia di sini?
4. Apa saja paket autodetailing yang tersedia di sini?
5. Berapa saja harga paket car wash maupun autodetailing yang di tawarkan disini?
6. Berapa banyak orang yang datang untuk mencuci mobilnya dalam satu hari?



7. Berapa banyak orang yang datang untuk melakukan proses autodetailing dalam satu hari?
8. Berapa estimasi pendapatan rata-rata dalam satu bulan?
9. Berapa jumlah karyawan yang dipekerjakan?
10. Berapa jumlah gaji yang diberikan terhadap karyawan?
11. Bagaimana cara anda memilih lokasi usaha ini?
12. Bagaimana anda mengatur layout usaha car wash dan autodetailing ini?
13. Apa saja syarat yang anda berikan ketika ingin merekrut karyawan baru?
14. Pelatihan apa yang diberikan terhadap karyawan yang ingin bekerja?
15. Apa yang harus dilakukan untuk menjaga kepuasan pelanggan?
16. Kegiatan marketing apa yang dilakukan untuk dapat mempromosikan bisnis car wash dan autodetailing ini?
17. Fasilitas apa saja yang disediakan oleh car wash dan autodetailing ini?
18. Berapa banyak biaya yang telah dikeluarkan? Serta investasi apa saja yang telah dilakukan?

## Lampiran Hasil Wawancara kepada Pesaing

1. Sejak kapan usaha car wash dan autodetailing ini berdiri?
  - Sejak 4 tahun yang lalu. Tepatnya pada tahun 2013
2. Ancaman atau kendala apa saja yang dihadapi dalam menjalankan usaha car wash dan autodetailing ini?
  - Kendala biasanya dari konsumen sendiri, Jadi terkadang mereka datang mintanya cepat dan tidak mau menunggu lama. Dan terkadang ada juga komplain soal hasil yang kurang sesuai dengan harapan konsumen tersebut.
3. Apa saja paket car wash yang tersedia di sini?
  - Paket Normal Wash, Cristal Wash, Wax, dan Tar n' Bux
4. Apa saja paket autodetailing yang tersedia di sini?
  - Paket Express Salon, Full autodetailing, dan juga Glass Coating
5. Berapa saja harga paket car wash maupun autodetailing yang di tawarkan disini?
  - Range harga yang kami tawarkan untuk Car wash mulai dari harga Rp. 40.000 – Rp. 110.000 . Sedangkan untuk range harga untuk autodetailing, untuk small car Rp. 1.400.000,- ; untuk Medium Car Rp.

1.600.000,- ; dan untuk Big Car Rp. 1.800.000,- ; Lalu untuk paket Glass Coating sendiri memiliki range harga Rp. 2.400.000 – Rp. 3.000.000 .

6. Berapa banyak orang yang datang untuk mencuci mobilnya dalam satu hari?

- Rata – rata kurang lebih 30 orang per hari.

7. Berapa banyak orang yang datang untuk melakukan proses autodetailing dalam satu hari?

- Rata – rata per hari mendapat 1 orang konsumen yang melakukan autodetailing

8. Berapa estimasi pendapatan rata-rata dalam satu bulan?

- Estimasi pendapatan sekitar Rp 30.000.000,- lebih untuk car wash saja. Dan jika di tambah dengan pendapat autodetailing maka kurang lebih kita dapat memperoleh sekitar Rp. 40.000.000,- lebih.

9. Berapa jumlah karyawan yang dipekerjakan?

- Di sini ada 15 orang karyawan dimana bagian mencuci 2 orang, bagian lap kering 7 orang, dan autodetailing 4 – 5 orang, dan kasir 1 orang.

10. Berapa jumlah gaji yang diberikan terhadap karyawan?

- Rata – rata mendapatkan gaji umr

11. Bagaimana cara anda memilih lokasi usaha ini?

- Untuk cara pemilihan lokasi usaha tentunya melihat letak lingkungannya dulu. Mencari yang strategis yaitu di tengah kota.

12. Bagaimana anda mengatur layout usaha car wash dan autodetailing ini?

- Yang paling penting adalah butuh lahan yang luas, dan sistem pembuangan air juga perlu di perhatikan.

13. Apa saja syarat yang anda berikan ketika ingin merekrut karyawan baru?

- Surat lamaran dengan SKCK, tidak ada standart minimal pendidikan, yang terpenting adalah adanya niat dalam bekerja.

14. Pelatihan apa yang diberikan terhadap karyawan yang ingin bekerja?

- Untuk awalan biasanya di beri tugas yang ringan yaitu semir ban mobil dan mencuci karpet mobil, kemudian di ajari teknik mencuci yang benar seperti apa agar mobil tidak baret. Sedangkan untuk autodetailing sendiri biasanya sudah merekrut orang – orang yang sudah berpengalaman di bidangnya.

15. Apa yang harus dilakukan untuk menjaga kepuasan pelanggan?

- Kita selalu berusaha memberikan hasil kualitas pekerjaan yang maksimal

16. Kegiatan marketing apa yang dilakukan untuk dapat mempromosikan bisnis car wash dan autodetailing ini?

- Kerja sama antar karyawan dalam menyebarkan brosur setiap harinya, mengikuti event pameran, dan memasarkan melalui media sosial

17. Fasilitas apa saja yang disediakan oleh car wash dan autodetailing ini?

- Ruang tunggu, Toilet, Mini bar

18. Berapa banyak biaya yang telah dikeluarkan? Serta investasi apa saja yang telah dilakukan?



Tabel 1. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan Sumber Data			
Aspek	Analisis Data	Keeterangan	Sumber Data
Aspek Pasar dan Pemasaran	Segmenting	Demografis	Survey ke pelanggan pesaing degan menggunakan kuisisioner
		Geografis	
		Psikografis	
		Perilaku	
	Targeting	Menetapkan konsumen melalui analisis data segmenting	Kesimpulan dari analisis data segmenting
	Positioning	Tempat	Survey dan wawancara kepada pesaing car wash dan autodetailing dii kota Semarang
		Harga	
		Produk	
	Permintaan dan Penawaran	Permintaan	Survey dan wawancara kepada pesaing
		Penawaran	Survey dan wawancara kepada pesaing
	Bauran Pemasaran (7P)	Product	Dengan melakukan survey dan wawancara kepada pesaing, serta membagikan 30 kuisisioner kepada konsumen car wash dan autodetailing “clean n’ Go” di Kota Semarang
		Price	
		Place	
Promotion			
People			
Process			
Aspek Operasi	Pemilihan lokasi	Lokasi usaha 394 car spa	Dengan melakukan survey lokasi
	Layout	Desain layout	Dengan melakukan desain ruang
	Proses operasi	Barang yang dugunakan dalamproses operasional	Dengan melakukan survey untuk pembelian barang yang akan

			digunakan dalam proses operasional
	Rencana investasi	Tempat, Mesin, dan Peralatan	Dengan melakukan survey untuk harga mesin dan juga peralatan yang di butuhkan
	Harga pokok produksi	Barang-barang yang akan di gunakan, Biaya tenaga kerja, dan Biaya overhead	Dilihat berdasarkan rencana penjualan, dihitung dari jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan, dan dihitung dari biaya listrik, pemeliharaan, dll.
	Fasilitas	TV, AC, Wifi, Toilet	Melakukan survey harga barang yang akan di gunakan sebagai fasilitas
Aspek Sumber Daya Manusia	Perencanaan SDM	Rekrutment	Dengan melakukan survey dan wawancara kepada pesaing
		Job Description	
		Perencanaan Sumber Daya Manusia	
		Seleksi	
		Pelatihan dan Pengembangan	
Aspek Keuangan	Sumber Dana	Modal sendiri	Wawancara kepada calon pemilik usaha
		Pinjaman	
	Analisis Kelayakan	Jumlah uang yang masuk dan keluar	Berdasarkan estimasi laporan keuangan calon investor
		NPV	
		PP	
		IRR	
	PI		

95.99% Originality 4.01% Similarity 594 Sources

Doc vs Internet + Library

Web sources: 453 sources found

1. <http://www.hilmiyusanrosidah.blogspot.com/2011> 0.52%
2. <http://library.binus.ac.id/eColls/eThesisdoc/Bab2/2012-1-00213-MN%20Bab2001.pdf> 0.44%
3. <https://id.123dok.com/document/7qv4ondq-analisis-kelayakan-pengembangan-usaha-batik-bogor-p...> 0.43%
4. [http://etheses.uin-malang.ac.id/2237/6/08510110\\_Bab\\_2.pdf](http://etheses.uin-malang.ac.id/2237/6/08510110_Bab_2.pdf) 0.42%
5. <https://dayintapinasthika.wordpress.com/2010/12/09/tugas-9-manajemen-keuangan-perusahaan> 0.4%
6. <https://nursifaratnasari.wordpress.com/2011/11/03/analisis-kriteria-investasi> 0.4%
7. <http://liyahllyana.blogspot.com/2014/01/tugas-pengantar-bisnis-bab-9.html> 0.4%
8. <https://arindianajanidya.wordpress.com/2011/11/03/analisis-kriteria-investasi> 0.4%
9. <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/1385/1/RINRIN%20RINDYANI-FST.PDF> 0.4%
10. <https://zehanwidiastuti.wordpress.com/2012/11> 0.4%
11. <https://foodlabo.blogspot.com/2012/02/metode-penilaian-investasi.html> 0.39%
12. <https://fauziyyahjuliyasari32.wordpress.com/2013/12/03/tugas-pengantar-bisnis-bab-9-manajemen...> 0.34%
13. <http://permatasar.blogspot.com/2011> 0.34%
14. <https://rizkikurniar.wordpress.com/2012/11> 0.34%
15. <https://rizkikurniar.wordpress.com/2012/11/21/manajemen-keuangan-perusahaan> 0.34%
16. <http://malikdkp.blogspot.com/2011/10/teknik-menentukan-lokasi-dan-layout.html> 0.31%
17. <http://manajemen-kewirausahaan-789.blogspot.com/2011/01/normal-0-false-false-false-en-sg-x-no...> 0.31%
18. <http://manajemen-kewirausahaan-789.blogspot.com/2011> 0.31%
19. <http://manajemen-kewirausahaan-789.blogspot.com/2011/01> 0.31%
20. <https://text-id.123dok.com/document/8yd1xoey-kelayakan-pembesaran-ayam-broiler-sistem-perka...> 0.3%



21. <https://www.slideshare.net/wellytjoe/analis-investasi-aset-riil-1213fixedar> 0.29%
22. <https://vdocuments.site/documents/pengenalan-studi-kelayakan-bisnis.html> 0.29%
23. <http://enmyblog.blogspot.com/2016/04/makalah-analisis-finansial.html> 0.28%
24. <http://benazirmaren.blogspot.com/2010/10/studi-kelayakan-usaha-pembukaan-cabang.html> 0.28%
25. <http://khurriyatulhasanah56.blogspot.com/2014/12/rencana-usaha-penyamakan-kulit-kelinci.html> 0.27%
26. <http://library.binus.ac.id/eColls/eThesiscoll/Bab2DOC/2011-2-00626-mn%20bab%202.doc> 0.26%
27. <http://viyyaniss.blogspot.com/2012/03/laporan-studi-kelayakan-investasi.html> 0.24%
28. <https://id.123dok.com/document/ozl2d2oq-model-investasi-fuzzy-untuk-analisis-kelayakan-finans...> 0.24%
29. <http://publication.gunadarma.ac.id/bitstream/123456789/1039/1/31401080.pdf> 0.23%

