



Analisis Studi Kelayakan Bisnis Ekspansi Pasar Pada UMKM CV Siraj Fawwaz Di Wilayah Ciwidey Kabupaten Bandung

Analysis Of Business Feasibility Study Of Market Expansion In MSMEs CV Siraj Fawwaz In Ciwidey Area, Bandung Regency

Andi Gunawan¹, Dede Ramadani², Iqbal Saepul Huda³, Ranti Nursyaban⁴,
Vega Permana⁵, Aceng Kurniawan⁶

¹⁻⁶ Universitas Teknologi Digital, Kota Bandung

Korespondensi penulis : andi10120446@digitechuniversity.ac.id¹, dede10120579@digitechuniversity.ac.id²,
iqbal10120780@digitechuniversity.ac.id³, ranti10120584@digitechuniversity.ac.id⁴,
vega10120800@digitechuniversity.ac.id⁵, acengkurniawan@digitechuniversity.ac.id⁶

Article History:

Received: Oktober 29, 2023;

Accepted: November 29, 2023;

Published: November 30, 2023;

Keywords: *Business Feasibility Study, UMKM Business Feasibility Analysis, CV Siraj Fawwaz Business Feasibility Study*

Abstract: *Business Feasibility Study measurement needs to be done as testing material in carrying out business developments carried out. In this case, CV Siraj Fawwaz conducts business development by expanding the market as a form of business development by adjusting to market trends that develop today. This study aims to analyze the business feasibility that will be developed by CV Siraj Fawwaz. The method used in this study is to use the ratio analysis method from the data obtained through interviews with business owners CV Siraj Fawwaz. The results of this study were determined through several business feasibility study analyses with the results: 1) Payback Period (PP) showing results of 3 years 9 months means PP less than investment time, then CV Siraj Fawwaz's business development is declared feasible; 2) Profitability Index (PI) shows a result of 3.31 means that the PI is more than one, then the business development carried out by CV Siraj Fawwaz is declared feasible; 3) Net Present Value (NPV) shows a result of 3,680,592.58, NPV value shows a positive value meaning that the business development of CV Siraj Fawwaz is declared feasible; 4) Internal Rate Of Return (IRR) showed a result of 18.42%, meaning that IRR's position was between NPV1 and NPV2, so CV Siraj Fawwaz's business development was declared feasible; and 5) Break Event Point (BEP) in CV Siraj Fawwaz's business development will be declared breakeven if BEP per unit is 6,353 and BEP per rupiah is IDR 95,290,702 for 2023.*

Abstrak

Pengukuran Studi Kelayakan Bisnis perlu dilakukan sebagai bahan pengujian dalam melakukan perkembangan usaha yang dilakukan. Dalam hal ini CV Siraj Fawwaz melakukan pengembangan usaha dengan melakukan ekspansi pasar sebagai bentuk perkembangan usaha dengan menyesuaikan trend pasar yang berkembang pada jaman sekarang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis yang akan dikembangkan oleh CV Siraj Fawwaz. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode analisis rasio dari data yang didapatkan melalui wawancara dengan pemilik usaha CV Siraj Fawwaz. Hasil penelitian ini ditentukan melalui beberapa analisis studi kelayakan bisnis dengan hasil: 1) *Payback Period* (PP) menunjukkan hasil 3 tahun 9 bulan berarti PP kurang dari waktu investasi, maka pengembangan usaha CV Siraj Fawwaz dinyatakan layak; 2) *Profitability Index* (PI) menunjukkan hasil 3,31 berarti PI lebih dari satu, maka pengembangan usaha yang dilakukan CV Siraj Fawwaz dinyatakan layak; 3) *Net Present Value* (NPV) menunjukkan hasil 3.680.592,58, nilai NPV menunjukkan nilai positif artinya pengembangan usaha dari CV Siraj Fawwaz dinyatakan layak; 4) *Internal Rate Of Return* (IRR) menunjukkan hasil 18,42%, artinya posisi IRR berada antara NPV₁ dan NPV₂, maka pengembangan usaha CV Siraj Fawwaz dinyatakan layak; dan 5) *Break Event Point* (BEP) pada pengembangan usaha CV Siraj Fawwaz akan dinyatakan impas apabila BEP per unit sebesar 6.353 dan BEP per rupiah sebesar Rp95.290.702 untuk tahun 2023.

Kata Kunci: Studi Kelayakan Bisnis, Analisis Kelayakan Bisnis UMKM, Studi Kelayakan Bisnis CV Siraj Fawwaz

* Andi Gunawan, andi10120446@digitechuniversity.ac.id

PENDAHULUAN

CV. Siraj Fawwaz (SIFA) merupakan usaha menengah yang bergerak di bidang makanan dan minuman tradisional yaitu bandrek. Bapak Ali Suryaman sebagai direktur utama dari CV. Siraj Fawwaz sudah menjalani usaha ini selama 15 tahun, dimulai dari tahun 2008 hingga saat ini. CV. Siraj Fawwaz ini pertama didirikan di Kp. Warungkupa RT 03 RW 07 Desa Bunijaya Kecamatan Gununghalu, Kabupaten Bandung Barat, kode pos 40565 dan sudah memiliki surat izin usaha perdagangan (NIB), namun untuk Hak Paten belum mendapat izin dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan. CV Siraj Fawaz menjual berbagai jenis minuman dari bahan alami. CV Siraj Fawaz memiliki supplier bahan alami dari kawasan cilangari karena didaerah cilangarilah yang bahan bakunya terkesan asli. Pada tahun 2023 ini, CV Siraj Fawaz telah memiliki kepercayaan terhadap kualitas, pelayanan pelanggan, dan pertumbuhan berkelanjutan. Sehingga CV Siraj Fawwaz akan selalu berkomitmen untuk terus memenuhi permintaan pelanggan, baik secara memenangkan tender ataupun menjual dengan harga eceran untuk Masyarakat umum. CV. Siraj Fawwaz, sebagai produsen dan penjual berbagai makanan dan minuman telah berhasil membangun reputasi yang cukup kuat dalam pembuatan makanan dan minuman. Namun, untuk terus berkembang dan mengikuti tren pasar, perlu adanya rencana pengembangan yang mengintegrasikan produk baru ke dalam portofolio bisnis. Salah satu rencana pengembangan yang sangat potensial adalah membuat toko offline sebagai sarana penjualan produk-produk dari CV. Siraj Fawwaz.

Langkah pertama dalam rencana pengembangan ini adalah melakukan penelitian lokasi yang akan dijadikan target pemasaran. Tim pemasaran CV Siraj Fawwaz harus melakukan survei untuk memahami preferensi pelanggan, lokasi potensial saat ini, dan peminatan minuman tradisional bandrek. Dengan informasi ini, mereka dapat merencanakan lokasi strategis yang akan dijadikan sebagai lokasi pemasaran Minuman Bandrek. Selanjutnya, CV Siraj Fawwaz bisa melakukan kolaborasi dengan para pemilik tempat pariwisata agar bisa meningkatkan penjualan. Ini akan mendukung usaha pariwisata lokal dalam hal kuliner olahan minuman tradisional.

Selama fase pengembangan produk, CV Siraj Fawwaz perlu mempertimbangkan aspek etika dan berkelanjutan dalam proses pemasaran. Ini mencakup penggunaan etika pemasaran serta mempertimbangkan strategi pemasaran yang saling menguntungkan bagi para pelaku usaha di kawasan Ciwidey.

Rancangan pengembangan ini akan di fokuskan pada pengembangan wilayah pemasaran yang akan menargetkan wilayah pemasaran di kawasan Ciwidey Kabupaten Bandung. Karena merupakan ekspansi wilayah pemasaran menjadi bahan pengembangan yang

menarik bagi Perusahaan, karena dengan adanya rancangan pengembangan ini bisa menjadikan jangkauan pemasaran produk lebih luas, sehingga untuk kedepannya produk akan menjadi lebih diminati dan lebih meningkat dalam segi popularitas dan peningkatan dari segi penjualan, karena segmentasi pasarnya juga meningkat.

Pemasaran menurut Kotler dan Amstrong (2018) adalah suatu tahapan dimana perusahaan menciptakan nilai bagi konsumen serta membangun relasi yang kuat dengan konsumen yang bertujuan untuk menangkap nilai dari konsumen sebagai imbalannya. Menurut Kotler dan Suntoyo (2019:69) sebuah produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Untuk menghasilkan hasil yang sesuai dengan keinginan konsumen, diperlukan desain produk (Haris, 2019). Dengan adanya desain yang menarik diharapkan konsumen dapat memberikan respon positif terhadap suatu produk (Sangadji & Sopiah, 2016). Menurut Budi Pranata (2013:18), pengetahuan operasional adalah kapasitas atau jumlah yang sesuai dengan realitas.

Struktur organisasi menggambarkan suatu kerangka dan tata letak dari fungsi, bagian, atau posisi yang membentuk tingkatan dalam organisasi, dan struktur ini berfungsi sebagai tempat pelaksanaan otoritas, tanggung jawab, serta sistem pelaporan kepada atasan. Fungsinya adalah untuk menciptakan stabilitas yang berkelanjutan, memungkinkan kelangsungan hidup organisasi, dan mengkoordinasikan hubungan dengan lingkungan sekitarnya. (Julia & Alifah Jiddal Masyurroh, 2022)

Menurut (Suratna, Widjanarko, & Wibawa, 2020) investasi berasal dari kata “*invest*” yang berarti menanam, menginvestasikan atau menanam uang. Menurut Pradono dalam (Parida, 2020) modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya atau modal adalah harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu untuk menambah kekayaan. Modal kerja adalah modal yang dibutuhkan untuk membiayai operasional usaha, diantaranya bahan baku, bahan penolong, teknologi dan lain-lain menurut wulan ayodya dalam (Oktaviyani, 2019). Pengertian depresiasi atau penyusutan menurut SAP PP No.71 Tahun 2010 (PSAP No.7) adalah alokasi yang sistematis atas nilai aset tetap dan dapat disusutkan berdasarkan masa manfaat aset tetap terkait dengan nilai penyusutan untuk setiap periode, aset tetap juga dapat diakui sebagai pengurang nilai yang tercatat pada neraca dan beban penyusutan terdapat pada Laporan Operasional. Menurut Hery dalam (Sopandi & Khusna, 2021) mengungkapkan bahwa: Laporan arus kas digunakan oleh manajemen untuk mengevaluasi kegiatan operasional yang telah berlangsung dan merencanakan aktivitas investasi dan pembiayaan dimasa yang

akan datang. Laporan arus kas juga digunakan oleh kreditor dan investor dalam menilai tingkat likuiditas maupun potensi perusahaan dalam menghasilkan laba (keuntungan).

METODE

Analisis rasio keuangan dilakukan untuk mengetahui kekuatan atau kelemahan perusahaan, informasi ini penting bagi pihak manajemen untuk mengevaluasi kinerja yang dicapai dan untuk menyusun rencana perusahaan kedepannya Sudana dalam (Nurfadila, Hidayat, & Sulasmiyati, 2015). Menurut Sundjaja dan Inge dalam (Nurfadila, Hidayat, & Sulasmiyati, 2015) “analisis rasio keuangan adalah suatu metode perhitungan dan interpretasi rasio keuangan untuk menilai kinerja dan status perusahaan”.

Payback Period (PP) adalah suatu metode sederhana dalam analisis investasi yang digunakan untuk menghitung waktu yang dibutuhkan suatu proyek atau investasi untuk menghasilkan pendapatan atau kas yang setara dengan jumlah investasi awal. *Payback Period* dihitung dengan membagi investasi awal oleh aliran kas bersih tahunan yang dihasilkan oleh proyek.

Menurut Kasmir dalam (Sanjaya & Marlius, 2018), laporan keuangan didefinisikan sebagai laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu.

Tujuan umum dari laporan keuangan ini untuk kepentingan umum adalah penyajian informasi mengenai posisi keuangan (*financial position*), kinerja keuangan (*financial performance*), dan arus kas (*cash flow*) dari entitas yang sangat berguna untuk membuat keputusan ekonomis bagi para penggunanya.

HASIL

Dalam studi kelayakan bisnis yang di lakukan untuk mengembangkan pasar yang lebih luas, beberapa hasil penting telah di temukan. Analisis pasar menunjukan bahawa terdapat potensi yang signifikan untuk melakukan ekspansi pasarnya di wilayah ciwidey. Berdasarkan analisis tren industri, di temukan bahwa permintaan untuk produk minuman bandrek dari CV. Siraz Fawwaj serta layanan yang ditawarkan perusahaan ini telah meningkat secara konsisten di pasar potensial.

Selain itu, penelitian pasar juga mengidentifikasi segmen pasar yang baru dan peluang yang belum di dimanfaatkan secara optimal oleh para pesaing CV. Siraz Fawwaj. Hasil analisis ini memberikan wawasan yang berharga dalam mengarahkan strategi pemasaran dan pengembangan produk yang tepat utuk menjangkau segmen pasar baru ini.

Dalam hal kelayakan teknis, evaluasi telah di lakukan terhadap infrastuktur yang di perlukan untuk mendukung ekspansi pasar, termasuk distribusi, logistik, dan sitem oprasional lainnya. Temuan ini akan membantu dalam perencanaan dan alokasi sumber daya untuk memastikan bahwa perluasan ke pasar yang lebih luas dapat dilaksanakan dengan efisien dan efektif.

Sementara itu, analisis kelayakan finansial menunjukkan bahwa investasi yang di butuhkan untuk mengembangkan pasar yang lebih luas memiliki potensi untuk menghasilkan tingkat pengembalian yang menarik dalam jangka panjang. Proyeksi pendapatan dan biaya yang di susun berdasarkan data yang tersedia memberikan gambaran yang realistis tentang potensi keuntungan dan resiko finansial yang terkait dengan ekspansi pasar.

Secara keseluruhan, hasil studi kelayakan bisnis menunjukkan bahwa mengembangkan pasar yang lebih luas adalah langkah yang layak bagi CV. Siraz Fawwaj. Namuan, hal ini akan memerlukan perencanaan strategis yang cermat dan alokasi sumber daya yang yang tepat untuk memaksimalkan peluang yang tersedia dan mengurangi resiko yang terkait dengan ekspansi pasar.

Pada Bagian hasil ini penulis berfokus pada aspek keuangan dikarenakan pada bagian ini penting untuk ditinjau oleh pelaku usaha dalam mengembangkan bisnisnya.

Analisis Kelayakan Investasi

Payback Period

Asumsi syarat pengembalian 5 th

Tahun ke-	Arus Kas Bersih	Arus Kas Kumulatif
0	(23.496.000,00)	(23.496.000,00)
1	(3.959.105,00)	(27.455.105,00)
2	7.246.363,50	(20.208.741,50)
3	12.481.389,45	(7.727.352,05)
4	14.399.362,40	6.672.010,35
5	15.641.085,03	22.313.095,38
	PP =	3 Tahun 9 bulan

$$(Rp27.670.000,00/Rp333.652.658,50) = 5,93$$

PP kurang dari waktu investasi sehingga pengembangan usaha dikatakan layak

Profitability Index

Asumsi bunga 14%

-
5,93

1	(3.959.105,00)	1,14	(4.513.379,70)
2	7.246.363,50	1,2996	9.417.374,00
3	12.481.389,45	1,481544	18.491.727,65
4	14.399.362,40	1,68896016	24.319.949,41
5	15.641.085,03	1,925414582	30.115.573,21
77.831.244,58			

PI = 3,31

PI lebih dari 1 sehingga pengembangan usaha dikatakan layak

Net Present Value

Asumsi k=14%	NPV1
1,000	(23.496.000,00)
1,140	(3.472.899,12)
1,300	5.575.841,41
1,482	8.424.582,36
1,689	8.525.578,48
1,925	8.123.489,44
NPV =	3.680.592,58

NPV positif sehingga pengembangan usaha dikatakan layak

Internal Rate of Return

Asumsi k=20%	NPV2
1,000	(23.496.000,00)
1,200	(3.299.254,17)
1,440	5.032.196,88
1,728	7.223.026,30
2,074	6.944.136,96
2,488	6.285.801,28
NPV =	(1.310.092,75)

Bunga 14%	NPV1	Bunga 20%	NPV2
1,000	(23.496.000,000)	1,000	(23.496.000,00)
0,877	(3.472.899,123)	1,200	(3.299.254,17)
0,769	5.575.841,413	1,440	5.032.196,88
0,675	8.424.582,361	1,728	7.223.026,30
0,592	8.525.578,481	2,074	6.944.136,96
0,519	8.123.489,444	2,488	6.285.801,28
NPV1 =	3.680.592,576	NPV =	(1.310.092,75)

$$IRR = 14 + 4,42 = 18,42\%$$

IRR berada diantara NPV 1 dan NPV2 sehingga pengembangan usaha dikatakan layak

BEP (unit)	6.353	11.425	12.488	13.495	14.546	15.714
Marjin Kontribusi per unit	11.213	12.472	12.472	12.472	12.472	12.472
BEP (rupiah)	Rp95.290.702	Rp180.956.986	Rp197.798.297	Rp213.738.606	Rp230.382.342	Rp248.887.940

DISKUSI

Menurut (Suratna, Widjanarko, & Wibawa, 2020) investasi berasal dari kata “invest” yang berarti menanam, menginvestasikan atau menanam uang. Investasi adalah sebuah aktivitas menginvestasikan uang untuk jangka waktu tertentu dengan harapan penggunaan dana tersebut dapat menghasilkan keuntungan dan peningkatan nilai investasinya. investasi juga merupakan sebuah istilah digunakan untuk aktivitas yang berhubungan dengan akumulasi mendalam berupa harta dengan harapan memperoleh keuntungan. Kebutuhan investasi dalam sebuah perusahaan menjadi modal awal dalam melakukan suatu bisnis yang dijalankan. Adanya investasi sebuah perusahaan akan berjalan dengan sistem yang telah dibuat seperti pada hasil diatas bahwa PP kurang dari waktu investasi sehingga pengembangan usaha dikatakan layak sedangkan Profitability Index lebih dari 1 sehingga pengembangan usaha dikatakan layak.

Menurut Pradono dalam (Parida, 2020) modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya atau modal adalah harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu untuk menambah kekayaan. Utami dalam (Rahayu, 2021) menjelaskan bahwa biaya modal dihitung atas dasar sumber dana jangka panjang yang tersedia bagi perusahaan. Empat sumber dana jangka panjang yaitu: hutang jangka panjang, saham preferen, saham biasa, dan laba ditahan.

Biaya hutang jangka panjang adalah biaya hutang sesudah pajak saat ini untuk mendapatkan dana jangka panjang melalui pinjaman. Hasil dari NPV 1 dan 2, IRR, dan BEP pada Perusahaan CV Siraj Fawwaz disebutkan bahwa pengembangan usaha pada ekspansi pasar dikatakan layak untuk dikembangkan. Hasil tersebut sangat dipertimbangkan oleh penulis sehingga memperkuat pengembangan usaha yang layak dengan memperhatikan pada kondisi keuangan Perusahaan.

KESIMPULAN

Bandrek merupakan minuman tradisional khas Sunda yang terbuat dari bahan alami, seperti jahe dan gula semut, hal ini membuat minuman bandrek aman dikonsumsi untuk segala usia maupun kalangan. Bandrek sering disajikan dalam bentuk minuman yang dibuat dengan air panas dengan tujuan untuk menghangatkan tubuh disaat cuaca dingin, seperti di kala hujan ataupun pada saat malam hari. Selain untuk menghangatkan tubuh bandrek juga dapat meningkatkan daya tahan tubuh, tak hanya itu bandrek juga memiliki manfaat untuk menyembuhkan sakit radang, dan batuk. Hal ini dikarenakan bandrek memiliki rasa yang sangat saat diminum sehingga dapat meredakan sakit radang maupun batuk.

Fokus penjualan perusahaan ini meliputi minuman tradisional, sehingga perusahaan tidak hanya menjual bandrek melainkan meliputi berbagai macam minuman tradisional seperti : bajigur, gula semut, dan berbagai minuman lainnya yang diperlukan untuk semua orang. Dengan peralatan yang sederhana dan proses pembuatan tidak sulit serta bahan baku yang mudah didapatkan, memproduksi minuman tradisional tidak memiliki banyak hambatan. CV Siraj Fawwaz memiliki tujuan untuk menciptakan usaha rumahan yang mempunyai fungsi bagi kesehatan tubuh untuk menambah imunitas. Berbagai cara pemasaran dilakukan untuk menghadapi pesaing-pesaing lain, berdasarkan strategi pemasaran yang telah diuraikan diatas, strategi yang di pakai oleh CV Siraj Fawwaz yaitu menggunakan strategi marketing mix melalui pasar online dan offlinenya dengan tujuan untuk mempermudah proses memasarkan produk.

Usaha ini dapat bertahan lama dikarenakan CV Siraj Fawwaz memproduksi produk yang memiliki banyak manfaat bagi tubuh. Menganalisis keuntungan produk CV Siraj Fawwaz ini diperlukan pertimbangan kebijaksanaan dalam menetapkan harga pemasaran didaerah Gununghalu agar penjualan dapat menyesuaikan harga pasar dan dapat diserap oleh pasar agar tidak mengalami kerugian. Diimpulkan bahwa produk yang dihasilkan oleh CV Siraj Fawwaz yang berupa minuman tradisional dikemas dengan harga terjangkau dimana harga yang ditawarkan dirasa sudah sesuai dengan harga pasar.

Dengan ini dapat disimpulkan bahwa perusahaan CV Siraj Fawaz layak untuk melakukan bisnis. Hal ini dapat dilihat dari berbagai macam penganalisisan dari berbagai aspek seperti aspek pemasaran, aspek teknis dan operasional, dan aspek finansial. Hal ini juga didukung dengan pemasaran yang dilakukan oleh CV Siraj Fawaz yang memiliki pemasaran offline maupun online, sehingga produk dapat dipasarkan secara luas melalui pemasaran online.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Kami sampaikan ucapan terima kasih kepada Ibu Darsiti, S.Kom., M.Kom selaku dosen pengampu mata kuliah Studi Kelayakan Bisnis Universitas Teknologi Digital yang telah memberikan tugas ini serta memberi limpahan ilmu sampai saat ini. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa di dalam karya tulis ini terdapat kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Sebelumnya kami mohon maaf apabila terdapat kesalahan dan kami memohon kritik juga saran yang membangun demi perbaikan tugas ini di waktu yang akan datang. Akhir kata, penulis berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu.

DAFTAR REFERENSI

- Adams, E. Kathleen, Nancy Breen, and Peter J. Joski. "Impact of the National Breast and Cervical Cancer Early Detection Program on Mammography and Pap Test Utilization among White, Hispanic, and African American Women: 1996–2000." *Cancer* 109, no. S2 (January 15, 2007): 348–358.
- Dewi, Nurdiamah, and Achadiyani. "Pembentukan Kader Kesehatan untuk Meningkatkan Pengetahuan dan Kemampuan Melakukan Deteksi Dini Kanker yang Sering Terjadi Pada Wanita di Desa Sukamanah dan Desa Cihaurkuning, Kecamatan Malangbong Kabupaten Garut." *Jurnal Aplikasi Ipteks untuk Masyarakat* 2, no. 2 (November 2013): 78–84.
- Hanafi, Mohammad, Nabiela Naili, Nadhir Salahudin, and A. Kemal Riza. *Community-Based Research Sebuah Pengantar*. 1st ed. Surabaya: LP2M UIN Sunan Ampel Surabaya, 2015.
- Mardela, Aira Putri, Khomapak Maneewat, and Hathairat Sangchan. "Breast cancer awareness among Indonesian women at moderate-to-high risk." *Nursing and Health Sciences* 19 (2017): 301–306.
- Muhid, A., Sumarkan, Rakhmawati, Fahmi, L. "Perubahan Perilaku Open Defecation Free (ODF) melalui Program Sanitasi Total Berbasis Masyarakat (STBM) di Desa Babad Kecamatan Kedungadem Kabupaten Bojonegoro". *Engagement : Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat* 2, no. 1 (Maret 2018), 99–119.

- Scarinci, Isabel C., Francisco A.R. Garcia, Erin Kobetz, Edward E. Partridge, Heather M. Brandt, Maria C. Bell, Mark Dignan, Grace X. Ma, Jane L. Daye, and Philip E. Castle. "Cervical Cancer Prevention: New Tools and Old Barriers." *Cancer* (2010): NA-NA.
- Schiffman, Mark, Philip E. Castle, Jose Jeronimo, Ana C. Rodriguez, and Sholom Wacholder. "Human Papillomavirus and Cervical Cancer." *The Lancet* 370, no. 9590 (2007): 890–907.
- Sulistiowati, Eva, and Anna Maria Sirait. "Pengetahuan Tentang Faktor Risiko, Perilaku Dan Deteksi Dini Kanker Serviks Dengan Inspeksi Visual Asam Asetat (Iva) Pada Wanita Di Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor." *Buletin Penelitian Kesehatan* 42, no. 3 (September 2014): 10.
- Tim Riset Penyakit Tidak Menular. *Laporan Riset Penyakit Tidak Menular Tumor Payudara dan Lesi Prakanker Serviks*. Jakarta: Kementerian Kesehatan RI, December 2016.
- Wantini, Nonik Ayu. "Efek Promosi Kesehatan Terhadap Pengetahuan Kanker Payudara Pada Wanita Di Dusun Terongan, Desa Kebonrejo, Kalibaru, Banyuwangi, Jawa Timur." *Jurnal Medika Respati* 13 (2018): 8.
- Yunitasari, Esti, Retnayu Pradanie, and Ayu Susilawati. "Pernikahan Dini Berbasis Transtuktural Nursing Di Desa Kara Kecamatan Torjun Sampang Madura." *Jurnal Ners* 11, no. 2 (2016): 6.