

Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin

Volume 4, Nomor 1, 2026, P. 25-31

E-ISSN: 2986-6340

Licensed by CC BY-SA 4.0

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.18240738>

Analisis Finansial dan Manajemen Risiko Dalam Studi Kelayakan Bisnis Syifa Laundry

An Analysis of Financial and Risk Management in the Business Feasibility Study of Syifa Laundry

Dini Vientiany¹, Isnaini Nur Harahap², Muhammad Ilham Prayoga³, Syahnazwa Aiska Hidayat Hutasuhut⁴

¹⁻⁴Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email: dini1100000167@uinsu.ac.id¹, isnaininurharahap@gmail.com²,

Muhhammadilhamprayoga30@gmail.com³, syahnaz1703@gmail.com⁴

Abstrak

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh meningkatnya persaingan usaha jasa laundry di wilayah perkotaan, seiring dengan perubahan gaya hidup masyarakat yang menuntut kepraktisan dan efisiensi waktu. Kondisi tersebut menuntut pelaku usaha untuk memiliki pengelolaan keuangan yang baik serta kemampuan dalam mengelola risiko usaha guna menjaga keberlanjutan bisnis, khususnya pada usaha Syifa Laundry. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan usaha Syifa Laundry ditinjau dari aspek finansial dan manajemen risiko. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kelayakan bisnis, yang didukung oleh observasi langsung, wawancara dengan pemilik usaha, serta studi literatur dari jurnal dan buku yang relevan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Syifa Laundry memiliki pendapatan yang relatif stabil dengan pola kunjungan pelanggan yang meningkat pada hari-hari tertentu. Dari aspek finansial, usaha ini mampu menutupi biaya operasional dan mencapai titik balik modal dalam waktu sekitar delapan bulan sejak awal beroperasi. Dari aspek manajemen risiko, Syifa Laundry telah menerapkan penanganan risiko operasional dan pelayanan secara sederhana namun cukup efektif. Berdasarkan hasil analisis tersebut, Syifa Laundry dinilai layak untuk dijalankan dan memiliki potensi untuk dikembangkan di masa mendatang. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambahkan analisis keuangan kuantitatif yang lebih mendalam serta memperluas objek penelitian agar hasil kajian menjadi lebih komprehensif.

Kata Kunci: Studi Kelayakan Bisnis, Analisis Finansial, Manajemen Risiko, Usaha Laundry, UMKM

Abstract

This study is motivated by the increasing competition in the laundry service business in urban areas, along with changes in lifestyle that demand practicality and time efficiency. These conditions require business owners to implement sound financial management and effective risk management to ensure business sustainability, particularly in the case of Syifa Laundry. The purpose of this study is to analyze the business feasibility of Syifa Laundry from financial and risk management aspects. This research employs a descriptive qualitative method with a business feasibility study approach, supported by direct observation, interviews with the business owner, and literature review from relevant journals and books. The results indicate that Syifa Laundry generates relatively stable revenue with higher customer demand on specific days. From the financial aspect, the business is able to cover its operational costs and reach the break-even point within approximately eight months after commencing operations. From the risk management aspect, Syifa Laundry has implemented simple yet effective measures in handling operational and service-related risks. Based on these findings, Syifa Laundry is considered feasible to operate and has potential for future development. Future research is recommended to incorporate more in-depth quantitative financial analysis and expand the scope of the study to achieve more comprehensive results.

Keywords: Business Feasibility Study, Financial Analysis, Risk Management, Laundry Business, MSMEs

Article Info

Received date: 25 December 2025

Revised date: 13 January 2026

Accepted date: 15 January 2026

PENDAHULUAN

Perkembangan sektor jasa di Indonesia mengalami pertumbuhan yang cukup pesat seiring dengan perubahan pola hidup masyarakat. Aktivitas masyarakat yang semakin padat, baik dalam bidang pekerjaan, pendidikan, maupun kegiatan sosial, menyebabkan keterbatasan waktu dalam

menyelesaikan pekerjaan rumah tangga, termasuk mencuci pakaian. Kondisi ini mendorong munculnya berbagai usaha jasa yang menawarkan kemudahan dan efisiensi, salah satunya adalah jasa laundry.

Usaha laundry merupakan jenis usaha yang memiliki tingkat permintaan relatif stabil karena berkaitan langsung dengan kebutuhan dasar masyarakat. Di wilayah perkotaan, usaha laundry semakin berkembang karena didukung oleh jumlah penduduk yang padat, tingginya aktivitas masyarakat, serta meningkatnya jumlah mahasiswa dan pekerja yang membutuhkan layanan praktis. Hal ini menjadikan bisnis laundry sebagai salah satu peluang usaha yang menjanjikan, terutama bagi pelaku UMKM.

Syifa Laundry merupakan usaha jasa laundry yang beroperasi di Kota Binjai sejak Desember 2025. Usaha ini menyediakan berbagai layanan, seperti cuci setrika, cuci kering lipat, dan cuci kering basah, dengan layanan cuci setrika sebagai layanan yang paling diminati oleh pelanggan. Sejak awal berdiri, Syifa Laundry menunjukkan perkembangan yang cukup baik dengan jumlah pelanggan yang relatif stabil.

Namun demikian, seperti usaha lainnya, Syifa Laundry juga menghadapi berbagai tantangan, seperti persaingan dengan usaha laundry sejenis, fluktuasi jumlah pelanggan, kenaikan biaya operasional, serta risiko kerusakan peralatan. Oleh karena itu, diperlukan analisis studi kelayakan bisnis untuk mengetahui sejauh mana usaha ini layak dijalankan dan dikembangkan, khususnya dari aspek finansial dan manajemen risiko.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kelayakan bisnis. Pendekatan ini dipilih karena bertujuan untuk menggambarkan secara mendalam kondisi nyata usaha Syifa Laundry berdasarkan data lapangan.

Objek penelitian adalah usaha Syifa Laundry yang berlokasi di Kota Binjai. Data penelitian terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi langsung terhadap aktivitas operasional usaha dan wawancara dengan pemilik Syifa Laundry. Wawancara dilakukan untuk menggali informasi mengenai sejarah usaha, jenis layanan, pendapatan, pengeluaran, risiko usaha, serta rencana pengembangan di masa depan.

Data sekunder diperoleh melalui studi literatur dari jurnal ilmiah dan buku referensi yang membahas studi kelayakan bisnis, analisis finansial, dan manajemen risiko. Data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis secara deskriptif untuk menilai kelayakan usaha Syifa Laundry dari aspek finansial dan manajemen risiko.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Usaha Syifa Laundry

Syifa Laundry merupakan usaha jasa laundry yang bergerak di bidang pelayanan pencucian pakaian dan termasuk dalam kategori Usaha Mikro Kecil (UMK). Usaha ini mulai beroperasi pada bulan Desember 2025 dan berlokasi di Kota Binjai. Latar belakang pendirian Syifa Laundry didorong oleh meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap jasa laundry yang praktis, efisien, dan mampu menghemat waktu, seiring dengan semakin padatnya aktivitas masyarakat perkotaan seperti bekerja, kuliah, dan kegiatan rumah tangga lainnya.

Keberadaan Syifa Laundry menunjukkan respons positif dari masyarakat sekitar. Hal ini terlihat dari jumlah pelanggan yang relatif stabil serta peningkatan permintaan pada hari-hari tertentu dalam satu minggu. Kondisi tersebut sejalan dengan temuan Putri et al. (2025) dan Santoso et al. (2024) yang menyatakan bahwa usaha laundry memiliki karakteristik permintaan yang bersifat rutin dan berulang, sehingga memiliki potensi keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Syifa Laundry melayani berbagai segmen konsumen, mulai dari mahasiswa, karyawan, hingga masyarakat umum. Perkembangan usaha yang cukup baik sejak awal berdiri

menunjukkan bahwa jasa laundry masih menjadi salah satu peluang usaha yang relevan dan dibutuhkan oleh masyarakat, khususnya di wilayah perkotaan dan semi-perkotaan

B. Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

1. Target Pasar dan Karakteristik Konsumen

Target pasar utama Syifa Laundry adalah masyarakat usia produktif dengan rentang usia 18–40 tahun, yang terdiri dari mahasiswa, pekerja kantoran, serta keluarga kecil yang tinggal di sekitar lokasi usaha. Kelompok konsumen ini memiliki tingkat mobilitas yang tinggi serta keterbatasan waktu untuk melakukan aktivitas mencuci pakaian secara mandiri, sehingga membutuhkan jasa laundry sebagai solusi praktis.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi lapangan, tingkat kunjungan pelanggan paling ramai terjadi pada hari Jumat hingga Senin. Hal ini menunjukkan adanya pola perilaku konsumen yang cenderung mencuci pakaian menjelang dan setelah akhir pekan. Temuan ini sejalan dengan penelitian Pratopo et al. (2024) yang menyatakan bahwa usaha laundry umumnya mengalami peningkatan permintaan pada periode tertentu yang berkaitan dengan pola aktivitas masyarakat.

Kondisi tersebut menjadi peluang strategis bagi Syifa Laundry untuk mengatur jadwal operasional, pembagian tenaga kerja, serta kesiapan peralatan agar mampu melayani lonjakan permintaan secara optimal.

2. Analisis Segmentasi, Targeting, dan Positioning (STP)

Dari sisi segmentasi, Syifa Laundry mengelompokkan pasar berdasarkan faktor demografis dan gaya hidup, yaitu masyarakat dengan aktivitas padat dan kebutuhan rutin akan jasa laundry. Segmentasi ini mencakup mahasiswa, karyawan, serta masyarakat umum dengan tingkat pendapatan menengah.

Targeting Syifa Laundry difokuskan pada konsumen kelas menengah yang menginginkan layanan laundry dengan harga terjangkau, kualitas cucian yang bersih, serta waktu pengerjaan yang relatif cepat. Fokus ini sesuai dengan hasil penelitian Aminatul Barokah (2025) yang menyebutkan bahwa harga dan kualitas layanan menjadi faktor utama yang memengaruhi pendapatan UMKM laundry.

Dalam hal positioning, Syifa Laundry memposisikan diri sebagai usaha laundry yang praktis, terpercaya, dan terjangkau. Layanan cuci setrika dijadikan sebagai layanan unggulan karena paling banyak diminati pelanggan dan memberikan nilai tambah berupa pakaian yang siap pakai. Positioning ini memperkuat citra usaha di mata konsumen dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

3. Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

Dari aspek produk, Syifa Laundry menawarkan beberapa jenis layanan, yaitu cuci setrika, cuci kering lipat, dan cuci kering basah. Variasi layanan ini memberikan keleluasaan bagi pelanggan untuk memilih sesuai dengan kebutuhan dan preferensi masing-masing. Strategi ini sejalan dengan penelitian Syafia dan Purnamasari (2023) yang menyatakan bahwa variasi layanan dapat meningkatkan daya saing usaha jasa.

Dari aspek harga, penetapan tarif dilakukan berdasarkan berat pakaian per kilogram. Syifa Laundry menyediakan layanan reguler dan layanan ekspres, di mana layanan ekspres memiliki harga lebih tinggi karena waktu pengerjaan yang lebih singkat. Berdasarkan hasil survei mini, sekitar 70% responden menyatakan bahwa harga layanan yang ditetapkan masih tergolong terjangkau dan sesuai dengan kualitas pelayanan yang diberikan. Hal ini menunjukkan kesesuaian antara harga dan daya beli konsumen.

Dari aspek tempat, lokasi Syifa Laundry berada di area yang mudah diakses dan dekat dengan pemukiman masyarakat. Lokasi yang strategis ini memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk menggunakan jasa laundry secara rutin, sebagaimana ditegaskan oleh

Santoso et al. (2024) bahwa lokasi usaha merupakan faktor penting dalam keberhasilan UMKM jasa.

Dari aspek promosi, strategi yang diterapkan masih bersifat sederhana, yaitu melalui promosi dari mulut ke mulut dan pelayanan yang memuaskan. Meskipun belum memanfaatkan promosi digital secara maksimal, pendekatan ini cukup efektif dalam menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan membangun kepercayaan.

C. Analisis Aspek Teknis dan Operasional

Aspek teknis dan operasional merupakan salah satu faktor penting dalam menilai kelayakan usaha jasa laundry karena berkaitan langsung dengan proses produksi layanan. Syifa Laundry menjalankan kegiatan operasional yang dimulai dari penerimaan pakaian pelanggan, proses pencucian, pengeringan, penyetrikaan, hingga pengemasan dan penyerahan kembali kepada pelanggan. Alur operasional ini tergolong sederhana namun efektif untuk skala UMKM.

Peralatan utama yang digunakan dalam kegiatan operasional meliputi mesin cuci, mesin pengering, setrika uap, serta perlengkapan pendukung seperti meja setrika, timbangan, dan plastik kemasan. Penggunaan peralatan yang sesuai dengan kapasitas usaha memungkinkan Syifa Laundry untuk menjaga kualitas hasil cucian sekaligus menekan risiko kerusakan pakaian pelanggan. Hal ini sejalan dengan temuan Pratopo et al. (2024) yang menyatakan bahwa kelayakan teknis usaha laundry sangat dipengaruhi oleh kecukupan peralatan dan efisiensi proses kerja.

Jam operasional Syifa Laundry disesuaikan dengan pola kedatangan pelanggan, di mana intensitas pekerjaan meningkat pada akhir pekan dan awal minggu. Pengaturan jadwal kerja karyawan menjadi faktor penting untuk menjaga kelancaran operasional, terutama pada periode dengan volume cucian yang tinggi. Dengan sistem kerja yang terorganisir, Syifa Laundry mampu meminimalkan keterlambatan penyelesaian pesanan dan menjaga kepuasan pelanggan.

D. Analisis Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Dari aspek manajemen, Syifa Laundry menerapkan struktur organisasi yang sederhana dengan pemilik usaha sebagai pengelola utama yang bertanggung jawab atas pengambilan keputusan, pengawasan operasional, serta pengelolaan keuangan. Karyawan berperan langsung dalam proses pencucian, penyetrikaan, dan pelayanan pelanggan. Pembagian tugas yang jelas membantu meningkatkan efektivitas kerja dan mengurangi potensi kesalahan operasional.

Manajemen sumber daya manusia di Syifa Laundry menekankan pada kedisiplinan, ketelitian, dan tanggung jawab dalam bekerja. Hal ini penting mengingat usaha laundry sangat bergantung pada kepercayaan pelanggan terhadap keamanan dan kualitas pencucian pakaian mereka. Temuan ini sejalan dengan penelitian Sanusi et al. (2025) yang menyebutkan bahwa manajemen SDM yang baik berperan besar dalam menjaga kualitas layanan UMKM jasa.

Meskipun sistem manajemen yang diterapkan masih bersifat sederhana, namun telah cukup memadai untuk skala usaha mikro. Dengan peningkatan skala usaha di masa mendatang, diperlukan pengembangan sistem manajemen yang lebih terstruktur, seperti pencatatan kinerja karyawan dan pelatihan pelayanan pelanggan secara berkala.

E. Analisis Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan salah satu indikator utama dalam menilai kelayakan usaha. Berdasarkan hasil wawancara, pendapatan Syifa Laundry bersifat fluktuatif namun menunjukkan potensi yang baik. Pendapatan harian berkisar antara Rp200.000 hingga Rp300.000, sementara pendapatan mingguan mencapai Rp1.000.000 hingga Rp2.000.000. Dalam satu bulan, pendapatan dapat mencapai Rp9.000.000 hingga Rp10.000.000 tergantung pada volume cucian.

Pengeluaran utama Syifa Laundry meliputi biaya gaji karyawan, token listrik, pembelian deterjen dan parfum laundry, plastik kemasan, serta biaya perawatan mesin. Struktur biaya ini menunjukkan bahwa usaha laundry memiliki biaya operasional rutin yang perlu dikelola secara efisien agar keuntungan tetap optimal. Hal ini sejalan dengan penelitian Yuliantika et al. (2025) dan Larasati et al. (2024) yang menekankan pentingnya pencatatan keuangan dalam mengendalikan biaya operasional UMKM jasa.

Dari sisi pengembalian modal, Syifa Laundry membutuhkan waktu sekitar delapan bulan untuk mencapai titik balik modal (break even point). Waktu pengembalian modal yang relatif singkat ini menunjukkan bahwa usaha laundry memiliki tingkat risiko keuangan yang cukup rendah dan potensi keuntungan yang menjanjikan apabila dikelola dengan baik.

F. Analisis Aspek Risiko Usaha dan Manajemen Risiko

Setiap usaha memiliki risiko, termasuk usaha jasa laundry. Risiko yang dihadapi Syifa Laundry antara lain kerusakan mesin, keterlambatan proses pencucian, serta potensi kesalahan dalam penanganan pakaian pelanggan. Namun, berdasarkan hasil wawancara, Syifa Laundry jarang menerima komplain dari pelanggan, yang menunjukkan bahwa risiko operasional dapat dikendalikan dengan baik.

Dalam menghadapi risiko, Syifa Laundry menerapkan pendekatan tanggung jawab apabila kesalahan berasal dari pihak usaha. Sikap ini berperan penting dalam menjaga kepercayaan pelanggan dan citra usaha. Temuan ini sejalan dengan penelitian Gunawan et al. (2024) yang menyatakan bahwa kemampuan UMKM dalam mengelola risiko dan menyelesaikan keluhan pelanggan berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha.

Untuk risiko kerusakan mesin, langkah mitigasi yang dilakukan adalah membawa peralatan ke tempat servis apabila terjadi gangguan. Ke depan, usaha ini disarankan untuk menyusun rencana pemeliharaan mesin secara berkala guna meminimalkan gangguan operasional.

G. Analisis Aspek Hukum dan Kepatuhan Usaha

Dari aspek hukum, Syifa Laundry termasuk dalam kategori UMKM yang dijalankan secara mandiri. Meskipun belum dijelaskan secara rinci mengenai kelengkapan legalitas usaha, namun dalam praktiknya Syifa Laundry telah menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan norma dan aturan yang berlaku di lingkungan sekitar. Kepatuhan terhadap aspek hukum menjadi penting untuk mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Penelitian Santoso et al. (2024) menegaskan bahwa legalitas usaha seperti izin usaha dan pencatatan administrasi merupakan faktor pendukung utama dalam pengembangan UMKM. Oleh karena itu, Syifa Laundry disarankan untuk melengkapi perizinan usaha guna memperkuat posisi hukum dan memudahkan akses terhadap bantuan atau pendanaan di masa depan.

H. Analisis Aspek Pengembangan Usaha

Rencana pengembangan usaha Syifa Laundry mencakup peningkatan kualitas pelayanan dan rencana pembukaan cabang di lokasi lain. Strategi ini menunjukkan adanya orientasi jangka panjang dalam pengelolaan usaha. Peningkatan pelayanan dapat dilakukan melalui perbaikan sistem kerja, penggunaan teknologi sederhana untuk pencatatan pesanan, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi.

Pengembangan usaha yang terencana akan membantu Syifa Laundry meningkatkan daya saing di tengah persaingan usaha jasa laundry yang semakin ketat.

SIMPULAN

A. Kelayakan Usaha

Berdasarkan hasil analisis dari berbagai aspek yang telah dibahas dalam penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa usaha **Syifa Laundry** layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Dari aspek pasar, Syifa Laundry memiliki target konsumen yang jelas, yaitu masyarakat usia produktif seperti mahasiswa, pekerja kantoran, serta masyarakat umum yang memiliki aktivitas padat dan membutuhkan jasa laundry yang praktis dan efisien. Pola kunjungan pelanggan yang cenderung meningkat pada akhir pekan dan awal minggu menunjukkan adanya permintaan yang stabil terhadap layanan laundry.

Dari aspek teknis dan operasional, Syifa Laundry telah memiliki alur kerja yang jelas, mulai dari penerimaan pakaian, proses pencucian, pengeringan, penyetrikaan, hingga pengemasan. Ketersediaan peralatan utama dan pembagian tugas kerja yang sederhana namun efektif mendukung kelancaran operasional usaha. Dari aspek manajemen, usaha ini dikelola secara langsung oleh pemilik dengan sistem pengawasan yang cukup baik, sehingga kualitas pelayanan dapat terjaga. Meskipun berskala usaha mikro, Syifa Laundry telah menunjukkan kemampuan pengelolaan usaha yang memadai untuk beroperasi secara berkelanjutan.

B. Potensi Pengembalian Modal

Dari sisi keuangan, Syifa Laundry menunjukkan potensi pengembalian modal yang relatif cepat. Berdasarkan hasil wawancara, usaha ini mampu mencapai titik balik modal dalam jangka waktu sekitar **delapan bulan sejak awal beroperasi**. Potensi ini didukung oleh tingkat pendapatan yang cukup stabil, baik secara harian, mingguan, maupun bulanan, serta struktur biaya operasional yang masih dapat dikendalikan dengan baik.

Pendapatan usaha yang berasal dari layanan utama cuci setrika, yang paling diminati oleh pelanggan, menjadi sumber pemasukan terbesar bagi Syifa Laundry. Selain itu, penetapan harga yang disesuaikan dengan berat cucian serta pilihan layanan reguler dan ekspres memberikan fleksibilitas bagi konsumen. Kondisi ini menunjukkan adanya penerimaan pasar yang positif terhadap layanan yang ditawarkan. Dengan pengelolaan keuangan yang lebih tertib dan efisien, Syifa Laundry berpotensi menghasilkan arus kas yang stabil dan mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

C. Rekomendasi Pengembangan Usaha

Untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha di masa mendatang, Syifa Laundry disarankan untuk mulai memperkuat strategi promosi, khususnya melalui media sosial dan platform digital lainnya. Pemanfaatan promosi digital dapat membantu memperluas jangkauan pasar, meningkatkan visibilitas usaha, serta menarik konsumen baru, terutama dari kalangan generasi muda yang aktif di media digital.

Selain itu, pengembangan usaha juga dapat dilakukan melalui peningkatan kualitas pelayanan, seperti ketepatan waktu pengerjaan, kebersihan hasil cucian, serta komunikasi yang lebih baik dengan pelanggan. Di sisi manajemen, Syifa Laundry disarankan untuk melengkapi legalitas usaha dan menerapkan pencatatan keuangan yang lebih terstruktur agar pengelolaan usaha menjadi lebih profesional. Dengan menerapkan strategi pengembangan tersebut secara berkelanjutan, Syifa Laundry diharapkan mampu mempertahankan kinerja usaha yang baik serta memberikan keuntungan yang berkelanjutan di masa mendatang.

REFERENSI

- Aminatul Barokah. (2025). Pengaruh modal, lama usaha, dan teknologi terhadap pendapatan UMKM asosiasi laundry Indonesia. *Jurnal Inovasi Manajemen, Kewirausahaan, Bisnis dan Digital*, 2(3), 130–143.
<https://ejournal.arimbi.or.id/index.php/JIMaKeBiDi/article/view/717>

- Gunawan, B., Fikri, M. R., & Asifa, U. (2024). Peran UMKM dalam menyerap tenaga kerja: Studi pada usaha laundry. *Social Development Journal*, 2(1), 1–16. <https://ejournal.unida-aceh.ac.id/sodju/article/view/1016>
- Larasati, T., Septiani, D., Ningtias, N. D. A., & Rikayana, H. L. (2024). Penyusunan laporan keuangan pada UMKM jasa laundry rumahan. *Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, 1(6), 178–192. <https://jurnalistiqomah.org/index.php/jemb/article/view/1636>
- Pratopo, G., Maulana, M. H., Al-Ghozy, H. R., & Solekah, N. A. (2024). Studi kelayakan bisnis pada UMKM laundry Omah Cuci. *Maliki Interdisciplinary Journal*, 2(6), 1566–1572. <https://urj.uin-malang.ac.id/index.php/mij/article/view/6237>
- Putri, N. N. F., Nurizkita, N. A. N., Sinaga, A. R., & Rahmawati, N. (2025). Analisis kelayakan usaha UMKM laundry “Seuseuhan”. *PPIMAN: Pusat Publikasi Ilmu Manajemen*, 3(3), 146–158. <https://ejournal-nipamof.id/index.php/PPIMAN/article/view/895>
- Sanusi, A., Sari, R. Y., Alam, R. S., & Kamela, H. (2025). Pendampingan manajemen strategi bisnis bagi UMKM laundry di Tangerang Selatan. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 5(2), 455–462. <https://www.jamsi.jurnal-id.com/index.php/jamsi/article/view/1758>
- Santoso, W., Yunitasari, N., & Sulaeman, E. (2024). Analisis studi kelayakan bisnis pada usaha laundry. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 8(2), 29989–29996. <https://jptam.org/index.php/jptam/article/view/17751>
- Syafia, R. A., & Purnamasari, F. S. A. (2023). Validasi model bisnis layanan jasa (studi kasus UMKM Clean n Fresh). *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi (MEA)*, 8(3), 4468–4478. <https://journal.stiemb.ac.id/index.php/mea/article/view/4468>
- Yuliantika, A. S. P. D., Jelita, J., Khawatizmi, R., & Nugroho, A. (2025). Analisis laporan keuangan UMKM jasa laundry di Swarga Bara Sangatta yang disusun menggunakan aplikasi digital. *Musytari: Jurnal Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi*, 21(1), 21–30. <https://ejournal.cahayailmubangsa.institute/index.php/musytari/article/view/3740>