



Analisis Faktor Keuangan dan Strategi Pendanaan Terhadap Kelayakan Bisnis Thrift Threzz Kediri

Briza Khaterine Ananda¹, Abdurrohman²

¹ Program Studi Ekonomi Syariah - S1, Fakultas Keislaman, Universitas Trunojoyo Madura

² Program Studi Ekonomi Syariah - S1, Fakultas Keislaman, Universitas Trunojoyo Madura

Article Information

Article history:

Accepted: April 2025

Approved: May 2025

Published: June 2025

Keywords:

Pengelolaan Keuangan

Strategi Pendanaan

Kelayakan Usaha

Abstract

This study analyzes the influence of financial management and funding strategies on business feasibility through a case study of Thrift Threzz in Kediri City. Using a qualitative approach, data were gathered via interviews, observation, and documentation. The findings reveal that sound financial management practices, such as proper transaction recording and separation of business and personal finances, contribute to cash flow stability and support informed decision-making. Meanwhile, relying solely on personal capital as a funding strategy has proven effective in maintaining business continuity, though it limits scalability. The integration of these financial and funding aspects demonstrates that the business is feasible, with low operational risk and positive growth potential.

Penelitian ini menganalisis pengaruh pengelolaan keuangan dan strategi pendanaan terhadap kelayakan usaha dengan studi kasus pada Thrift Threzz di Kota Kediri. Menggunakan pendekatan kualitatif, data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik pengelolaan keuangan yang baik, seperti pencatatan transaksi yang teratur dan pemisahan keuangan pribadi dengan usaha, mendukung stabilitas arus kas dan pengambilan keputusan yang tepat. Di sisi lain, penggunaan modal pribadi sebagai satu-satunya strategi pendanaan terbukti efektif dalam menjaga keberlangsungan usaha, meskipun membatasi potensi ekspansi. Kombinasi kedua aspek ini membuktikan bahwa usaha tersebut layak dijalankan, dengan risiko operasional rendah dan prospek pertumbuhan yang menjanjikan.

How to Cite: [Ananda, B. K., & Abdurrahman, A. Analisis Faktor Keuangan dan Strategi Pendanaan Terhadap Kelayakan Bisnis Thrift Threzz Kediri. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 4\(2\), 77–88. Retrieved from https://publikasi.dinus.ac.id/index.php/JEKOBS/article/view/12916](https://publikasi.dinus.ac.id/index.php/JEKOBS/article/view/12916)

correspondence address:

Fakultas Keislaman, Universitas Trunojoyo Madura
Jalan Raya Telang, Kamal, Bangkalan, Madura, Jawa Timur
E-mail: 230721100101@student.trunojoyo.ac.id, brizananda0@gmail.com

ISSN

2964-8866 (online)



PENDAHULUAN

Bisnis *thrift*, yaitu penjualan barang bekas yang masih layak pakai, semakin populer di kalangan anak muda Indonesia. Selain menawarkan harga terjangkau, bisnis ini juga mendukung gaya hidup berkelanjutan. Namun, industri ini menghadapi tantangan seperti risiko kesehatan dari pakaian impor dan dampak terhadap sektor garmen lokal. Meski demikian, tren ini terus berkembang seiring perubahan gaya hidup dan promosi digital (Saputro et al., 2024).

Dalam konteks UMKM, pengelolaan keuangan menjadi aspek penting untuk menjaga kelangsungan usaha. Sayangnya, banyak pelaku usaha *thrift* belum memiliki sistem keuangan yang memadai. Kondisi ini menyulitkan akses pendanaan dan memengaruhi keberlangsungan bisnis. Strategi pendanaan juga menjadi faktor krusial. UMKM kini memiliki banyak opsi pendanaan, mulai dari dana pribadi hingga pinjaman online dan *crowdfunding*. Pemilihan strategi yang tepat berperan dalam menjaga kelangsungan dan daya saing bisnis, terutama untuk usaha dengan margin kecil seperti Thrift Threzz.

Sejumlah teori dan studi terdahulu menunjukkan pentingnya sinergi antara pengelolaan keuangan dan strategi pendanaan dalam mendukung kelayakan usaha. (Hanafi & Ginting, 2024) menekankan bahwa pengelolaan keuangan yang baik memungkinkan pelaku usaha memanfaatkan sumber daya secara optimal dan menghadapi dinamika pasar dengan lebih adaptif. (Fandyanto et al., 2024) menyoroti pentingnya pemilihan strategi pendanaan yang sesuai dengan kapasitas dan risiko usaha UMKM. Selain itu, (Sugiyanto et al., 2020) menyatakan bahwa penilaian kelayakan bisnis harus mempertimbangkan faktor operasional, keuangan, hukum, dan lingkungan. Studi Gojali dan Adji turut menegaskan bahwa sistem keuangan yang solid mampu meningkatkan kapasitas usaha dan mendorong pertumbuhan (Supiandi & Widodo, 2022).

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi pengaruh pengelolaan keuangan dan strategi pendanaan terhadap kelayakan usaha pada bisnis *thrift*. Studi ini mengambil kasus Thrift Threzz di Kediri sebagai objek penelitian untuk memahami bagaimana praktik keuangan dan pendanaan diterapkan dalam operasional bisnis. Penelitian ini juga bertujuan mengidentifikasi hubungan antara dua aspek utama tersebut terhadap kelangsungan usaha *thrift* di tengah kompetisi pasar yang semakin kompleks.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Subjek penelitian adalah Thrift Threzz, yang berlokasi di Kota Kediri. Data dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur dengan pemilik usaha, observasi kegiatan operasional, dan dokumentasi berupa catatan transaksi serta aktivitas promosi digital. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis tematik, dengan tujuan mengidentifikasi tema-tema utama yang mencerminkan keterkaitan antara pengelolaan keuangan, strategi pendanaan, dan kelayakan usaha.

Berdasarkan uraian di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengelolaan keuangan diterapkan pada Thrift Threzz dan bagaimana pengaruhnya terhadap kelayakan usaha?
2. Strategi pendanaan apa yang digunakan Thrift Threzz, dan bagaimana efektivitasnya dalam mendukung keberlanjutan usaha?
3. Bagaimana keterkaitan antara pengelolaan keuangan dan strategi pendanaan dalam menentukan kelayakan bisnis *thrift* secara menyeluruhan?

Studi Literatur

Pengertian *Thrifting*

Thrifting merupakan istilah yang berasal dari kata “hemat”, yang dalam dunia usaha mengacu pada praktik menjual barang bekas berkualitas yang masih layak pakai karena hanya digunakan dalam waktu singkat. Meskipun sering dianggap serupa dengan penjualan barang *secondhand*, *thrifting* memiliki cakupan yang lebih luas. Dalam pengertian populer, *thrifting* diartikan sebagai aktivitas mencari dan membeli barang-barang unik atau langka dengan harga yang lebih murah dan tetap mengikuti tren fashion.

Secara umum, *thrifting* berbeda dari istilah *preloved*. Barang *thrift* biasanya berasal dari luar negeri dan masuk melalui jalur impor, sedangkan barang *preloved* merupakan barang pribadi yang dijual kembali. Perbedaan ini terletak pada sumber dan jalur distribusinya (Aswadana et al., 2022).

Persson dan Hinton menyatakan bahwa penggunaan kembali pakaian bekas mendukung ekonomi sirkular karena memperpanjang siklus hidup produk (Persson & Hinton, 2023). Sebaliknya, Sofa, Nabila, dan Syamsul menilai pakaian bekas impor berisiko membawa bakteri yang sulit dihilangkan, yang dapat menyebabkan berbagai gangguan kulit seperti infeksi jamur dan iritasi (Nayiroh et al., 2024).

Selain berisiko dari sisi kesehatan, industri pakaian bekas impor juga dinilai berdampak negatif terhadap sektor konveksi dan garmen lokal (Siagian et al., 2023). Ukuran yang dapat digunakan untuk menilai bisnis *thrift* meliputi seberapa besar volume penjualannya, intensitas pembelian oleh konsumen, dan tingkat kedulian terhadap lingkungan. Tren fashion yang berbeda, kesadaran lingkungan, serta

kemudahan promosi melalui platform seperti TikTok dan Instagram turut mempercepat pertumbuhan bisnis *thrift* di Indonesia.

Pengelolaan Keuangan pada UMKM

Manajemen keuangan pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) meliputi serangkaian proses yang mencakup perencanaan, pencatatan, pelaporan, hingga pengendalian (R et al., 2024)

Keberhasilan UMKM sangat ditentukan oleh seberapa baik pengelolaan aspek keuangannya, terutama dalam menghadapi dinamika pasar yang kompetitif. Nazella dan Anita menyebutkan bahwa pengelolaan kas yang baik merupakan elemen utama untuk menjamin keberlangsungan usaha (Swantana & Akhiruddin, 2025)

Namun, menurut Rabiyatul, Ana, Asri, dan Asriyani banyak pelaku UMKM belum memiliki sistem pencatatan keuangan yang memadai. UMKM yang rutin melakukan pencatatan transaksi akan lebih mudah mengakses pembiayaan, karena informasi keuangan menjadi dasar penting dalam menilai kelayakan pinjaman atau penambahan modal (Jasiyah et al., 2024)

Aspek-aspek yang menjadi indikator dalam pengelolaan keuangan antara lain:

- a. Ketelitian dalam pencatatan keuangan
- b. Pengelolaan arus kas yang stabil
- c. Pembuatan laporan keuangan secara berkala
- d. Efisiensi dalam pengeluaran operasional

Menurut Gojali dan Adji, pengelolaan yang tidak efektif dapat memengaruhi profit usaha dan menghambat ekspansi. Sebaliknya, sistem keuangan yang sehat dapat memperkuat kapasitas usaha dan menunjang keberlanjutan bisnis (Supiandi & Widodo, 2022).

Strategi Pendanaan UMKM

Strategi pendanaan UMKM mencerminkan cara usaha memperoleh modal, baik melalui sumber internal seperti tabungan pribadi maupun eksternal seperti pinjaman. Pada tahap awal, pelaku UMKM cenderung menggunakan dana sendiri (Rusman & Damis, 2025). Namun, kemajuan teknologi finansial telah memperluas pilihan pendanaan seperti *peer-to-peer lending* dan skema *crowdfunding*. (Fandiyanto et al., 2024)

Beberapa indikator penting dalam menilai strategi pendanaan meliputi:

- a. Sumber dana yang digunakan
- b. Jumlah pendanaan yang diperoleh dan frekuensinya
- c. Biaya penggunaan modal (interest atau fee)
- d. Risiko yang muncul dari setiap jenis pendanaan

Strategi pendanaan yang dirancang dengan baik dapat memperkuat posisi bisnis dalam jangka panjang, termasuk untuk usaha *thrift* yang menghadapi tekanan kompetitif tinggi dan keuntungan yang relatif kecil.

Kelayakan Bisnis

Kelayakan bisnis merupakan proses evaluasi mendalam terhadap sebuah usaha untuk menentukan apakah usaha tersebut layak dijalankan dari segi keuntungan maupun manfaat lainnya. Tujuan utama dari bisnis adalah memperoleh keuntungan finansial, namun dalam praktiknya, manfaat non-finansial juga menjadi pertimbangan, terlebih dalam konteks bisnis sosial atau nonprofit (Adnyana, 2020)

Menurut Reza, Lukman, dan Sargan (Ichsan et al., 2019), aspek-aspek yang dinilai dalam studi kelayakan bisnis mencakup :

- a. Aspek hukum
- b. Aspek pasar dan pemasaran
- c. Aspek keuangan
- d. Aspek teknis dan operasional
- e. Aspek manajemen dan SDM
- f. Aspek ekonomi dan sosial
- g. Aspek lingkungan

Wiwik menambahkan bahwa aspek biaya juga harus diperhatikan dalam menilai kelayakan bisnis secara menyeluruh (Sulistiyowati, 2019). Sugiyanto juga menambahi bahwa aspek yuridis juga diperhatikan dalam menilai kelayakan bisnis (Sugiyanto dkk., 2020).

Keterkaitan Pengelolaan Keuangan dan Pendanaan terhadap Kelayakan Usaha

Abdullah Hanafi dan Nurman Ginting berpendapat bahwa pengelolaan keuangan yang tertata dengan baik memungkinkan pelaku UMKM untuk menggunakan sumber daya secara efisien dan mendukung

ekspansi usaha (Hanafi & Ginting, 2024). Dengan demikian, usaha memiliki daya saing yang lebih kuat dan peluang berkembang lebih besar.

Namun, menurut Dinda, aspek pasar juga memiliki peran signifikan, seperti dinamika permintaan, segmentasi, dan perilaku pelanggan (Ahmadi et al., 2025). Secara keseluruhan, terdapat hubungan erat antara efektivitas pengelolaan keuangan dan pemilihan strategi pendanaan terhadap kelayakan usaha. Hal ini terlihat pada bisnis *thrift* seperti Thrift Threzz, yang menghadapi tantangan margin rendah dan tingginya persaingan pasar.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yakni suatu metode yang bertujuan untuk memahami secara mendalam fenomena tertentu yang dialami oleh subjek penelitian. Fenomena tersebut dapat berupa perilaku, pandangan, motivasi, maupun tindakan, yang dijelaskan secara menyeluruh dan apa adanya dalam bentuk narasi (Fiantika et al., 2022). Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan paradigma interpretatif, yang bertujuan untuk memahami secara mendalam fenomena yang dialami oleh subjek penelitian, dalam hal ini pelaku usaha *thrift*. Pendekatan ini dipilih karena mampu menangkap dinamika internal usaha secara menyeluruh, khususnya dalam konteks pengelolaan keuangan dan strategi pendanaan di lingkup UMKM. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret 2025 dan berfokus pada studi kasus Thrift Threzz, sebuah *thrift* yang berlokasi di Jl. Mrican, Mojoroto, Kota Kediri, Jawa Timur.

Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara semi-terstruktur dengan pemilik usaha, yang menggali informasi terkait pengelolaan keuangan, strategi pendanaan, tantangan operasional, dan persepsi terhadap kelayakan usaha. Wawancara dilakukan secara langsung dan bersifat terbuka agar dapat mengeksplorasi pengalaman nyata dari subjek penelitian. Sedangkan data sekunder dikumpulkan melalui dokumentasi seperti catatan keuangan, unggahan media sosial (Instagram dan TikTok), serta referensi pustaka dan teori yang relevan.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi aktivitas operasional, serta dokumentasi. Wawancara dirancang secara semi-terstruktur agar tetap fleksibel namun tetap fokus pada tema penelitian. Observasi dilakukan untuk mencermati praktik keuangan dan promosi digital. Dokumentasi mencakup pencatatan transaksi, alur pemasukan dan pengeluaran, serta strategi promosi online yang digunakan oleh Thrift Threzz.

Data yang diperoleh dianalisis dengan teknik analisis tematik, yaitu proses mengidentifikasi, mengelompokkan, dan menginterpretasi tema-tema utama dari hasil wawancara dan observasi. Proses analisis dilakukan secara deskriptif kualitatif dan induktif, untuk merefleksikan pengalaman subjektif pelaku usaha dan menjelaskan fenomena sesuai konteks nyata. Beberapa tema utama yang dikaji meliputi pengelolaan arus kas, pencatatan keuangan, sumber pendanaan, perencanaan modal, serta prospek kelayakan usaha dari aspek keberlanjutan.

Dalam penelitian ini, digunakan beberapa definisi operasional dan indikator untuk menjelaskan variabel-variabel yang diteliti.

Pertama, *thrifting* didefinisikan sebagai praktik menjual barang bekas impor yang masih layak pakai dan bernilai jual, serta mengikuti tren fashion yang berkembang. Barang *thrift* umumnya berbeda dari preloved karena berasal dari luar negeri (Aswadana et al., 2022). *Thrifting* dinilai dari indikator seperti volume penjualan, intensitas pembelian, serta tingkat kepedulian terhadap (Nayiroh et al., 2024; Persson & Hinton, 2023; Siagian et al., 2023).

Kedua, pengelolaan keuangan UMKM mencakup perencanaan, pencatatan, pelaporan, dan pengendalian keuangan (R dkk., 2024). Indikator yang digunakan untuk menilai pengelolaan keuangan meliputi: (a) ketelitian dalam pencatatan keuangan, (b) pengelolaan arus kas yang stabil, (c) pembuatan laporan keuangan secara berkala, dan (d) efisiensi dalam pengeluaran operasional (Jasiyah et al., 2024; Supiandi & Widodo, 2022; Swantana & Akhiruddin, 2025).

Ketiga, strategi pendanaan UMKM adalah upaya memperoleh modal usaha melalui sumber internal maupun eksternal. Indikator yang digunakan meliputi: (a) sumber dana yang digunakan, (b) jumlah dan frekuensi pendanaan, (c) biaya penggunaan modal (bunga atau fee), dan (d) risiko yang ditimbulkan dari setiap jenis pendanaan (Fandiyanto et al., 2024; Rusman & Damis, 2025)

Keempat, kelayakan bisnis merujuk pada penilaian menyeluruh terhadap suatu usaha untuk menentukan kelayakannya dari aspek finansial maupun non-finansial. Menurut (Ichsan et al., 2019), aspek yang dikaji mencakup: (a) hukum, (b) pasar dan pemasaran, (c) keuangan, (d) teknis dan operasional, (e) manajemen dan SDM, (f) sosial dan ekonomi, serta (g) lingkungan. (Sulistiyowati, 2019) menambahkan aspek biaya sebagai indikator penting, sedangkan (Sugiyanto et al., 2020) menyertakan aspek yuridis dalam penilaian kelayakan.

Kerangka teori dalam penelitian ini mengaitkan pengelolaan keuangan dan strategi pendanaan dengan kelayakan usaha. (Hanafi & Ginting, 2024) menyatakan bahwa pengelolaan keuangan yang efektif

memungkinkan pelaku UMKM memaksimalkan sumber daya dan meningkatkan daya saing usaha. Sementara itu, strategi pendanaan yang tepat dapat memperkuat modal usaha dan mendukung keberlanjutan. (Ahmadi et al., 2025) menekankan bahwa selain faktor internal, dinamika pasar juga turut mempengaruhi kelayakan bisnis, seperti preferensi konsumen, tren fashion, dan segmentasi pasar. Oleh karena itu, efektivitas pengelolaan keuangan dan ketepatan strategi pendanaan sangat berperan dalam menentukan keberhasilan usaha *thrift* seperti Thrift Threzz.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Profil Umum Thrift Threzz

Thrift Threzz merupakan toko yang mengkhususkan diri dalam penjualan barang-barang preloved impor berkualitas tinggi, dengan fokus utama pada produk fashion bekas dari merek-merek ternama internasional. Setiap item yang ditawarkan telah melalui proses kurasi yang ketat untuk memastikan kualitas barang tetap terjaga, baik dari segi kondisi maupun penampilan. Dengan menghadirkan produk-produk eksklusif namun tetap terjangkau, Thrift Threzz memberikan solusi bagi para pecinta fashion yang ingin tampil stylish tanpa harus mengeluarkan biaya besar. Konsep ini juga mendukung gaya hidup berkelanjutan yang semakin diminati oleh konsumen, khususnya generasi muda yang peduli terhadap isu lingkungan.

Popularitas produk fashion *second-hand* mengalami peningkatan pesat dalam beberapa tahun terakhir. Perubahan pola konsumsi masyarakat yang lebih sadar lingkungan serta meningkatnya minat terhadap fashion unik dan ekonomis membuat pasar *thrift* semakin berkembang. Thrift Threzz berhasil menangkap peluang ini dengan menyediakan berbagai pilihan barang preloved yang berkualitas tinggi dan bergaya. Konsumen tidak hanya mendapatkan harga yang lebih hemat, tetapi juga pengalaman berbelanja yang berbeda—lebih personal dan penuh nilai. Dengan mengedepankan estetika, keberlanjutan, dan nilai ekonomis, Thrift Threzz tidak hanya menjual produk, tetapi juga menyampaikan pesan gaya hidup yang modern dan bertanggung jawab.

Didirikan oleh Elisa Rahmawati pada 14 Oktober 2024, Thrift Threzz beroperasi secara daring dan memanfaatkan media sosial sebagai saluran utama penjualannya. Platform seperti Instagram dan TikTok digunakan secara aktif untuk mempromosikan produk, menjangkau audiens yang lebih luas, serta membangun interaksi langsung dengan calon pelanggan. Strategi digital ini memungkinkan Thrift Threzz tumbuh dan dikenal secara lebih cepat, meskipun tanpa kehadiran toko fisik. Konten visual yang menarik, respons cepat terhadap pertanyaan konsumen, serta pemahaman terhadap tren fashion menjadi kekuatan utama dalam mempertahankan eksistensi dan menarik minat pasar.

Analisis Pengelolaan Keuangan pada Bisnis Thrift Threzz Kediri

Pengelolaan keuangan merupakan fondasi utama bagi keberlanjutan sebuah usaha, terlebih lagi pada sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) seperti bisnis *thrift*. Dalam konteks Thrift Threzz, yang dimiliki dan dikelola oleh Elisa Rahmawati di Mrican, Kediri, pengelolaan keuangan dilakukan dengan pendekatan yang masih sederhana namun telah mengarah pada praktik keuangan yang sehat dan efisien.

Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa pemilik menggunakan metode dasar untuk menghitung keuangan usahanya, yakni dengan mencatat dan memperhatikan uang masuk, uang keluar, dan jumlah uang yang tersisa. Pendekatan ini mungkin belum mengikuti standar akuntansi atau belum menggunakan aplikasi keuangan digital, namun sudah mencerminkan pemahaman mengenai pentingnya arus kas dalam operasional harian.

Langkah strategis yang diambil oleh pemilik usaha adalah dengan melakukan pemisahan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha. Hal ini sangat penting untuk menjaga kejelasan transaksi dan mencegah campur aduk penggunaan dana yang bisa mengakibatkan kebingungan dalam manajemen keuangan. Praktik ini sejalan dengan saran umum dari para ahli keuangan yang menyatakan bahwa pemisahan keuangan adalah langkah awal yang wajib dilakukan dalam membangun bisnis yang sehat secara finansial.

Tidak hanya itu, Elisa juga mencatat semua transaksi keuangan secara manual. Meskipun belum mengadopsi pencatatan berbasis teknologi, metode ini setidaknya dapat memberikan gambaran konkret

terkait pemasukan dan pengeluaran yang terjadi setiap hari. Pencatatan transaksi walau sederhana tetap membantu dalam menjaga kontrol terhadap keuangan dan membantu pengambilan keputusan usaha.

Strategi keuangan yang dijalankan Thrift Threzz juga menunjukkan siklus usaha yang cukup sehat. Keuntungan yang diperoleh tidak langsung dikonsumsi secara pribadi, namun diputar kembali untuk membeli stok barang baru. Dengan cara ini, modal usaha dapat tumbuh secara bertahap. Dalam wawancara, pemilik menyebutkan bahwa dengan modal awal sebesar Rp300.000, bisnisnya sudah mampu balik modal dalam waktu satu bulan. Hal ini menunjukkan bahwa pemilik memiliki kendali yang cukup baik terhadap perputaran uang dan memiliki pola pikir investasi jangka panjang.

Namun demikian, terdapat beberapa kelemahan yang bisa menjadi hambatan dalam pengembangan usaha ke depan, yaitu belum adanya laporan keuangan formal seperti laporan laba rugi, neraca, atau laporan arus kas. Tanpa adanya laporan ini, Thrift Threzz akan kesulitan apabila ingin menjalin kerja sama dengan pihak eksternal, baik itu dalam bentuk pembiayaan dari bank, investor, maupun koperasi. Informasi keuangan yang tidak terdokumentasi dengan standar yang dapat diuji bisa menjadi kendala dalam mengakses modal yang lebih besar.

Efisiensi operasional juga menjadi salah satu kekuatan bisnis ini. Pemilik tidak menggunakan tenaga kerja tambahan, sehingga beban biaya gaji tidak membebani kas usaha. Selain itu, promosi dilakukan secara digital melalui media sosial seperti Instagram dan TikTok yang minim biaya, tetapi memiliki potensi jangkauan yang luas. Praktik ini sangat sesuai dengan karakteristik usaha *thrifit* yang cenderung mengikuti tren dan mengandalkan visualisasi produk untuk menarik konsumen.

Terakhir, keputusan pemilik untuk menghindari utang konsumtif menjadi bukti bahwa ia memahami risiko finansial yang bisa membebani keberlanjutan usaha. Dengan tetap menjaga usaha agar bebas dari cicilan atau bunga pinjaman, pemilik menciptakan kondisi keuangan yang relatif stabil dan mampu bertahan menghadapi fluktuasi pasar.

Tabel 1. Aspek Pengelolaan Keuangan Thrift Threzz

Indikator Pengelolaan Keuangan	Kondisi pada Thrift Threzz
Pencatatan Keuangan	Manual, dilakukan rutin oleh pemilik
Pemisahan Keuangan Pribadi dan Usaha	Sudah diterapkan dengan tegas
Pengelolaan Arus Kas	Dicatat secara sederhana, fokus pada pemasukan dan pengeluaran harian
Laporan Keuangan Formal	Belum tersedia
Reinvestasi Keuntungan	Keuntungan diputar kembali untuk pembelian stok
Efisiensi Operasional	Tanpa tenaga kerja tambahan, promosi menggunakan media sosial dengan biaya minim
Penghindaran Utang Konsumtif	Tidak menggunakan pinjaman berbunga atau cicilan
Modal Awal	Rp300.000
<i>Break-Even Point(BEP)</i>	Tercapai dalam waktu satu bulan

Sumber: Data diolah sendiri (2025)

Analisis Strategi Pendanaan pada Bisnis Thrift Threzz Kediri

Pendanaan menjadi unsur vital dalam mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis. Tanpa perencanaan pendanaan yang matang, sebuah usaha akan kesulitan untuk bertahan, apalagi berkembang dalam jangka panjang. Dalam studi ini, Thrift Threzz mengandalkan sepenuhnya pada pendanaan internal, yakni dana pribadi pemilik. Elisa Rahmawati, selaku pendiri dan pemilik usaha, memulai bisnisnya tanpa keterlibatan pihak ketiga seperti bank, keluarga, atau investor eksternal. Pilihan ini mencerminkan pendekatan yang hati-hati namun penuh komitmen, karena seluruh risiko dan tanggung jawab ditanggung sendiri oleh pemilik.

Strategi ini memiliki sejumlah kelebihan, terutama dalam hal fleksibilitas dan keamanan pengambilan keputusan. Menggunakan dana pribadi memungkinkan pemilik untuk menjalankan bisnis sesuai dengan visinya sendiri tanpa tekanan atau campur tangan dari pihak luar. Keputusan operasional, strategi pemasaran, dan arah pengembangan usaha sepenuhnya berada di tangan pemilik. Hal ini menjadikan proses pengambilan keputusan lebih cepat, responsif terhadap kondisi pasar, dan tidak terhambat oleh birokrasi atau negosiasi dengan investor.

Keuntungan lain dari penggunaan dana pribadi adalah tidak adanya beban bunga atau kewajiban pembayaran cicilan, sebagaimana yang sering menyertai pinjaman bank atau bentuk pendanaan eksternal lainnya. Ini berdampak positif terhadap arus kas bisnis, karena semua pendapatan bersih dapat dialokasikan untuk kebutuhan operasional maupun pengembangan usaha. Dalam jangka pendek, ini menjadikan kondisi keuangan lebih stabil dan risiko kebangkrutan akibat beban utang dapat diminimalkan.

Namun, pendekatan pendanaan internal ini juga memiliki keterbatasan yang cukup signifikan. Modal pribadi memiliki kapasitas yang terbatas, sehingga pengembangan usaha hanya bisa dilakukan secara bertahap, sesuai dengan pertumbuhan keuntungan yang diperoleh. Dalam wawancara, pemilik menyampaikan bahwa keuntungan dari penjualan produk akan diputar kembali untuk pembelian stok barang berikutnya. Pola ini menunjukkan adanya siklus reinvestasi yang berkelanjutan, namun dalam skala kecil. Artinya, untuk mencapai skala bisnis yang lebih besar atau membuka cabang baru, dibutuhkan waktu yang lebih lama, karena semuanya bergantung pada akumulasi keuntungan usaha.

Keterbatasan ini juga menuntut pemilik untuk memiliki kedisiplinan tinggi dalam mengelola keuangan. Karena seluruh dana berasal dari kantong pribadi, maka setiap pengeluaran harus benar-benar diperhitungkan secara cermat. Tidak ada ruang untuk kesalahan besar atau pengeluaran impulsif. Hal ini justru memberikan pelajaran penting dalam membangun kebiasaan finansial yang sehat dan berkelanjutan. Pemilik menjadi lebih berhati-hati, selektif, dan strategis dalam merencanakan pembelian, pengeluaran operasional, serta pengambilan keputusan lainnya.

Menariknya, meskipun tidak memanfaatkan dana dari luar, pemilik Thrift Threzz telah menerapkan prinsip-prinsip keuangan modern dalam praktik manajerialnya. Misalnya, terdapat kesadaran untuk menghindari utang konsumtif yang tidak produktif, serta adanya perencanaan investasi berdasarkan pengamatan dan analisis pasar. Dengan memahami tren fashion dan permintaan konsumen, pemilik dapat menyesuaikan stok barang agar tetap relevan dan diminati pasar. Praktik semacam ini menunjukkan bahwa manajemen keuangan yang baik tidak harus dimulai dari sistem yang kompleks, melainkan bisa dibangun dari kebiasaan sederhana namun konsisten.

Secara keseluruhan, strategi pendanaan yang diterapkan oleh Thrift Threzz tergolong konservatif namun stabil. Pendekatan ini cocok untuk bisnis yang baru berkembang dan memiliki struktur operasional yang belum terlalu besar. Namun, jika di masa depan usaha ingin memperluas skala operasional, membuka toko fisik atau memperluas jangkauan pemasaran digital secara signifikan, kemungkinan besar dibutuhkan pembiayaan eksternal. Dalam hal ini, rekam jejak keuangan yang sehat dan tata kelola usaha yang disiplin akan menjadi modal berharga untuk menarik kepercayaan dari calon investor, lembaga keuangan, atau mitra strategis lainnya. Dengan pendekatan yang adaptif dan tetap menjaga prinsip kehati-hatian, potensi pertumbuhan Thrift Threzz di masa depan sangat terbuka lebar.

Tabel 2. Strategi Pendanaan Thrift Threzz

Indikator Strategi Pendanaan	Kondisi pada Thrift Threzz
Sumber Dana	100% dana pribadi
Jumlah dan Frekuensi Pendanaan	Modal awal satu kali, tanpa tambahan dari pihak luar
Biaya Penggunaan Modal	Tidak ada(karena dana pribadi)
Risiko Pendanaan	Risiko ditanggung sendiri, tanpa tekanan pihak eksternal
Skema Reinvestasi	Reinvestasi dari keuntungan untuk pengadaan stok baru
Keterbatasan Pengembangan	Skala pertumbuhan usaha bergantung pada keuntungan yang diperoleh

Sumber: Data diolah sendiri (2025)

Pengaruh Pengelolaan Keuangan dan Strategi Pendanaan terhadap Kelayakan Usaha Thrift Threzz Kediri

Kelayakan usaha merupakan hasil dari sinergi antara pengelolaan keuangan yang baik dan strategi pendanaan yang tepat. Dalam konteks studi ini, kombinasi dari kedua aspek tersebut terbukti memberikan dampak positif terhadap keberlangsungan dan pertumbuhan usaha Thrift Threzz, sebuah bisnis thrift yang berlokasi di Mrican, Mojoroto, Kota Kediri. Usaha ini mengkhususkan diri dalam penjualan barang-barang preloved impor berkualitas tinggi dan memanfaatkan platform media sosial sebagai saluran utamanya untuk promosi dan penjualan.

Penggunaan modal pribadi sebagai sumber pendanaan utama memberikan pengaruh yang signifikan terhadap cara pengambilan keputusan oleh pemilik usaha. Modal pribadi menumbuhkan rasa tanggung jawab yang lebih besar karena seluruh risiko berada di tangan pemilik. Tidak adanya tekanan untuk membayar cicilan atau bunga pinjaman membuat Thrift Threzz dapat tumbuh secara organik, menyesuaikan kapasitas dan perkembangan pasar. Meskipun laju pertumbuhannya mungkin tidak secepat usaha yang menggunakan pendanaan eksternal, pendekatan ini memungkinkan usaha untuk fokus pada efisiensi, stabilitas, dan kesinambungan jangka panjang.

Strategi ini juga mendorong pemilik untuk lebih bijaksana dalam pengelolaan kas, terutama dalam hal pembelian stok. Pemilik tidak sembarangan membeli barang dalam jumlah besar, tetapi menyesuaikannya dengan tren dan kebutuhan pasar yang telah dianalisis secara cermat. Hanya produk-produk yang sesuai dengan minat konsumen yang dipilih, agar barang cepat terjual dan modal segera berputar. Hal ini menunjukkan adanya pemahaman yang baik terhadap manajemen persediaan dan perputaran modal kerja, yang sangat penting dalam bisnis skala kecil.

Pendekatan berbasis pasar ini mencerminkan keselarasan antara keputusan keuangan dan tujuan bisnis. Fokus terhadap preferensi konsumen menjadi strategi utama dalam menjaga kelancaran perputaran barang. Berdasarkan wawancara dengan pemilik, setiap keputusan pembelian didasarkan pada riset informal mengenai tren fashion yang sedang digemari, terutama di kalangan anak muda. Dengan demikian, barang yang masuk ke dalam toko memiliki peluang lebih besar untuk segera terjual, sehingga tidak terjadi penumpukan yang bisa mengganggu likuiditas.

Kelayakan usaha juga tercermin dari waktu yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas (*break-even point*). Dengan modal awal sebesar Rp300.000, usaha ini berhasil balik modal hanya dalam waktu satu bulan, sebuah pencapaian yang cukup impresif untuk usaha baru. Meski pada bulan pertama jumlah pelanggan masih terbatas, strategi penjualan yang efektif dan pemilihan produk yang tepat membuat pendapatan usaha mampu menutupi modal awal dengan cepat. Hal ini menunjukkan bahwa model bisnis Thrift Threzz cukup menjanjikan dan memiliki potensi untuk berkembang lebih lanjut.

Dari sisi potensi pasar, bisnis *thrift* saat ini tengah berada dalam tren yang positif, terutama di kalangan generasi muda. Kesadaran terhadap fashion berkelanjutan dan keinginan untuk mendapatkan barang bermerek dengan harga terjangkau membuat produk preloved semakin diminati. Thrift Threzz berhasil memanfaatkan peluang ini dengan melakukan promosi aktif di media sosial seperti Instagram dan TikTok. Biaya promosi yang rendah namun menjangkau pasar luas menjadi salah satu kekuatan utama bisnis ini. Tidak semua pelaku UMKM mampu mengoptimalkan media sosial sebagai alat promosi utama, sehingga ini memberikan keunggulan kompetitif tersendiri bagi Thrift Threzz.

Meskipun strategi pengelolaan keuangan dan pendanaan yang diterapkan oleh Thrift Threzz terbukti cukup efektif dalam menjaga kelangsungan usaha, beberapa aspek tetap memerlukan perbaikan. Pertama, penggunaan modal pribadi memang memberikan keleluasaan bagi pemilik usaha dalam mengambil keputusan secara mandiri tanpa campur tangan pihak lain. Namun, strategi ini memiliki risiko tertentu, seperti kemungkinan kehilangan tabungan pribadi apabila usaha mengalami kerugian. Selain itu, keterbatasan modal juga membuat pengembangan usaha menjadi lebih lambat, karena seluruh kebutuhan operasional dan ekspansi bergantung pada keuntungan yang diperoleh secara bertahap. Dalam operasional Thrift Threzz, reinvestasi dari keuntungan usaha telah berlangsung secara berkelanjutan, tetapi masih dalam

skala kecil. Untuk mendukung ekspansi bisnis seperti pembukaan toko fisik dan perluasan distribusi, strategi pendanaan yang dapat dipertimbangkan adalah kemitraan strategis.

Kedua, penelitian ini hanya mengambil satu objek studi, yaitu Thrift Threzz di Kota Kediri. Hal ini membuat hasil penelitian bersifat spesifik dan tidak dapat digeneralisasikan ke seluruh pelaku usaha thrift lainnya. Setiap usaha tentu memiliki kondisi, strategi, dan tantangan yang berbeda tergantung pada lokasi, skala bisnis, serta karakteristik konsumen. Oleh karena itu, diperlukan penelitian lanjutan dengan melibatkan lebih banyak usaha thrift agar dapat memperoleh gambaran yang lebih menyeluruh terhadap praktik pengelolaan keuangan dan strategi pendanaan di sektor ini.

Ketiga, tantangan lain yang dihadapi adalah belum adanya sistem dokumentasi keuangan yang terstandarisasi. Hal ini menyulitkan penyusunan laporan keuangan kuantitatif, seperti neraca dan laporan laba rugi, yang sebenarnya krusial untuk menilai kinerja bisnis secara objektif serta meningkatkan peluang kerja sama dengan pihak lain. Dengan pengelolaan keuangan yang sistematis, bisnis bisa lebih mudah menilai kinerja dan meningkatkan kepercayaan saat bekerja sama dengan pihak lain.

Pendekatan kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini memberikan pemahaman mendalam mengenai pengalaman dan praktik langsung di lapangan. Namun, keterbatasan pada data kuantitatif menjadi catatan tersendiri. Tidak adanya laporan keuangan formal seperti laporan laba rugi, neraca, maupun arus kas menyebabkan temuan tidak dapat dianalisis secara numerik. Padahal, dukungan data kuantitatif sangat penting untuk memperkuat hasil penelitian dan menilai kelayakan usaha secara lebih objektif. Oleh karena itu, akan lebih baik jika penelitian di masa mendatang menggunakan metode campuran (*mixed methods*), yaitu menggabungkan pendekatan kualitatif dan kuantitatif, agar hasil yang diperoleh menjadi lebih komprehensif dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

Secara keseluruhan, praktik pengelolaan keuangan dan strategi pendanaan yang diterapkan oleh Thrift Threzz telah memenuhi prinsip-prinsip dasar dari kelayakan usaha, yaitu efisiensi, keberlanjutan, dan adaptabilitas terhadap pasar. Usaha ini menunjukkan bahwa dengan modal kecil, manajemen yang tepat, dan pemahaman terhadap kebutuhan konsumen, sebuah bisnis dapat tumbuh secara berkelanjutan dan memiliki prospek yang cerah. Dengan pemberian pada aspek administratif dan peningkatan kapasitas produksi, Thrift Threzz berpotensi untuk menjadi contoh usaha *thrifit* lokal yang sukses dan layak dikembangkan lebih jauh.

Tabel 3. Kelayakan Usaha Thrift Threzz Berdasarkan Hasil Temuan

Aspek Kelayakan Usaha	Temuan dan Kondisi
Aspek Pasar dan Pemasaran	Memiliki pasar potensial, terutama generasi muda, dan aktif di media sosial
Aspek Keuangan	Stabil, efisien, tetapi belum terdokumentasi dalam laporan formal
Aspek Operasional	Efisien, tidak menggunakan tenaga kerja tambahan
Aspek Manajemen dan SDM	Dikelola langsung oleh pemilik dengan kedisiplinan tinggi dalam keuangan
Aspek Ekonomi dan Sosial	Mendukung gaya hidup berkelanjutan, harga terjangkau
Aspek Hukum dan Yuridis	Belum dibahas secara mendalam dalam penelitian
Aspek Lingkungan	Mendukung ekonomi sirkular melalui penjualan barang bekas impor
Aspek Biaya	Rendah (minim biaya promosi dan operasional), belum ada biaya bunga atau cicilan

Sumber: Data diolah sendiri (2025)

Aplikasi Praktis Peningkatan Usaha Thrift Threzz: Kemitraan Strategis & Digitalisasi Keuangan

Untuk meningkatkan efektivitas dan keberlanjutan usaha, pelaku UMKM seperti Thrift Threzz dapat menerapkan strategi kemitraan dan digitalisasi keuangan secara terpadu. Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) disarankan untuk aktif membangun kemitraan dengan berbagai pihak yang terlibat dalam ekosistem bisnis, seperti lembaga pendidikan, instansi pemerintah, asosiasi pengusaha, lembaga

keuangan, serta konsumen. Tujuan dari strategi kemitraan ini adalah untuk memperluas akses terhadap sumber daya, pelatihan, pembiayaan, serta peluang pengembangan usaha (Nursanty et al., 2023). Langkah ini dapat dimulai dengan:

Bulan 1: Cari informasi dan daftar ke program pelatihan atau komunitas UMKM di Kediri.

Bulan 2: Hubungi kampus atau koperasi untuk tawarkan kerja sama (magang, promosi bersama).

Bulan 3: Ikut serta dalam kegiatan bersama (bazar, pelatihan, live TikTok kolaboratif).

Indikator keberhasilan yang tercapai dari diadakannya kemitraan ini adalah terjalin kerja sama dengan minimal 1 mitra (kampus, koperasi, komunitas) dalam 2-3 bulan dan mengikuti minimal 1 pelatihan atau promosi kolaboratif (misalnya bazar atau live Instagram).

Di sisi lain, digitalisasi pengelolaan keuangan dapat dimulai dengan penggunaan aplikasi akuntansi “Si Apik” dari Bank Indonesia yang dirancang khusus untuk UMKM. Aplikasi ini dirancang untuk memberikan solusi pencatatan transaksi yang sederhana, cepat, dan berbasis Android. Selain fitur pencatatan harian, Si Apik juga mencakup siklus akuntansi yang utuh, mulai dari jurnal, buku besar, laporan neraca, hingga laporan laba rugi. Aplikasi ini dilengkapi pula dengan fitur analisis laporan keuangan yang memberikan gambaran menyeluruh tentang kondisi keuangan usaha (Zahro et al., 2019). Roadmapnya mencakup:

Minggu 1: Unduh dan pelajari cara pakai aplikasi Si Apik dari Play Store.

Bulan 1: Mulai catat semua pemasukan dan pengeluaran setiap hari.

Bulan 2: Cetak laporan keuangan sederhana (laba rugi dan neraca) dari aplikasi.

Indikator keberhasilan dari digitalisasi pengelolaan keuangan adalah transaksi usaha dicatat setiap hari selama 30 hari berturut-turut dan berhasil mencetak laporan laba rugi dan neraca pertama dalam 2 bulan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian kualitatif yang dilakukan terhadap usaha Thrift Threzz di Kediri, dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengelolaan Keuangan

Thrift Threzz telah menerapkan prinsip pengelolaan keuangan secara sederhana namun efektif, yaitu melalui pemisahan antara uang pribadi dan usaha, pencatatan manual terhadap seluruh transaksi, serta pengalokasian keuntungan untuk reinvestasi. Meskipun belum mengadopsi sistem formal, praktik ini telah membantu menjaga stabilitas arus kas dan mendukung pengambilan keputusan operasional harian

2. Strategi Pendanaan

Usaha ini sepenuhnya menggunakan dana pribadi sebagai sumber pembiayaan, tanpa melibatkan pihak eksternal. Strategi ini memberikan keleluasaan dalam pengambilan keputusan dan menghindari risiko dari utang. Namun, strategi ini juga membatasi skala ekspansi karena keterbatasan modal yang tersedia.

3. Kelayakan Usaha

Melalui kombinasi pengelolaan keuangan yang tertib dan strategi pendanaan internal, Thrift Threzz terbukti layak untuk dijalankan. Usaha ini berhasil mencapai titik impas dalam waktu singkat, menunjukkan potensi pertumbuhan yang positif dengan risiko minimal. Kecermatan pemilik dalam mengambil keputusan yang sesuai dengan kondisi pasar juga menjadi kekuatan utama dalam menjaga kelangsungan usaha.

Saran

1. Untuk Pemilik Usaha

Disarankan untuk menerapkan strategi kemitraan dan mulai menggunakan aplikasi pencatatan keuangan digital sederhana agar memperluas akses terhadap sumber daya, memudahkan analisis dan pelaporan keuangan. Selain itu, bila ingin mempercepat pertumbuhan, dapat mempertimbangkan sumber pendanaan eksternal berskala kecil seperti koperasi, pinjaman tanpa bunga, atau *crowdfunding*.

2. Untuk Pelaku Usaha Sejenis

Disiplin dalam pengelolaan keuangan harus menjadi prioritas, terutama pada tahap awal usaha. Memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta mencatat transaksi secara rutin, adalah langkah penting untuk membangun bisnis yang kuat dan berkelanjutan.

3. Untuk Peneliti Selanjutnya

Diharapkan melakukan penelitian terhadap lebih banyak pelaku usaha thrift guna memperoleh gambaran yang lebih menyeluruh mengenai praktik keuangan di sektor ini. Pendekatan campuran (*mixed methods*) juga disarankan agar hasil penelitian tidak hanya bersifat deskriptif tetapi juga kuantitatif.

Kebaruan Penelitian

Penelitian ini menghadirkan sudut pandang baru dengan mengkaji Thrift Threzz, sebuah usaha thrift lokal di Kediri yang memiliki ciri khas seperti keuntungan yang terbatas dan ketergantungan pada promosi digital. Berbeda dari penelitian sebelumnya yang hanya membahas pengelolaan keuangan atau pendanaan secara terpisah, studi ini menyoroti keterkaitan keduanya dalam memengaruhi kelayakan usaha.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, hanya melibatkan satu objek studi sehingga hasilnya tidak bisa digeneralisasikan ke seluruh pelaku usaha thrift. Kedua, pendekatan kualitatif membuat hasilnya tidak dapat digunakan untuk menguji pengaruh variabel secara statistik. Ketiga, keterbatasan dokumentasi keuangan dari objek studi menyulitkan validasi data secara kuantitatif.

Ke depan, penelitian lanjutan yang melibatkan lebih banyak responden dan pendekatan data campuran akan sangat membantu dalam menggali wawasan yang lebih luas dan mendalam tentang dinamika pengelolaan keuangan dan strategi pendanaan UMKM di sektor *thrift*.

DAFTAR PUSTAKA

- Adnyana, I. M. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis* (Melati, Ed.). Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS).
- Ahmadi, A. K., Fakhira, D., Sahfira, N. I., Siahaan, R. N., Syahputri, N., & Sihotang, M. K. (2025). Analisis Aspek Pasar sebagai Pilar Utama dalam Studi Kelayakan Bisnis untuk Mendukung Keberlanjutan Usaha. *Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Kreatif*, 3(1), 209–221. <https://doi.org/10.59024/jumek.v3i1.530>
- Aswadana, P., Rahayu, D. A. S., & Effendy, M. A. A. (2022). Pandangan Mahasiswa Universitas Negeri Surabaya Terhadap Perubahan Gaya Hidup Akibat Fenomena Thrifting. *Prosiding Seminar Nasional Ilmu Ilmu Sosial (SNIIS)*, 1, 532–540.
- Fandyanto, R., Maulana, A., Faqih, D. D. Al, Widiyanti, E. P., Putri, I. A., & Permatasari, I. (2024). Perkembangan Fintech Dalam Meningkatkan Transaksi Digital UMKM Di Indonesia. *Journal of Digital Business Research*, 1(1), 15–26.
- Fiantika, F. R., Wasil, M., Jumiyati, S., Wahyuni, S., Mouw, E., Jonata, Mashudi, I., Hasanah, N., Maharani, A., Ambarwati, K., Noflidaputri, R., Nuryami, & Waris, L. (2022). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (1st ed.). PT. Global Eksekutif Teknologi. www.globaleksekutifteknologi.co.id
- Hanafi, A., & Ginting, N. (2024). Pemberdayaan UMKM Melalui Pelatihan Manajemen dan Keuangan Syariah di Tanjung Gusta. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Mentari (JPMM)*, 1(3), 56–62. <https://jurnalpengabdianmasyarakatmentari.com/index.php/jpmm/index>
- Ichsan, R. N., Nasution, L., & Sinaga, S. (2019). *Studi Kelayakan Bisnis (Business Feasibility Study)* (1st ed.). CV. Manhaji.
- Jasiyah, R., Rusmardiana, A., Bakri, A. A., & Junaid, A. (2024). Transformasi Keuangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Penerapan Akuntansi Sederhana. *Sabangka Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Sabangka*, 3(05), 144–152. <https://doi.org/10.62668/sabangkaabdimas.v3i05.1260>
- Nayiroh, S. F., Lutfia, N., & Hidayat, S. (2024). Analisis Tantangan dan Potensi Terhadap Produk Pakaian Bekas Impor/ Thrift. *Mutiara : Jurnal Penelitian Dan Karya Ilmiah*, 2(2), 123–135. <https://doi.org/10.59059/mutiara.v2i2.1073>
- Nursanty, E., Dasilva, T. M. F. B., Ambarwati, R., Fatarina, E., & Zhafira, F. I. (2023). Sosialisasi Pengembangan UMKM untuk Menumbuhkan Potensi Kewirausahaan di Kelurahan Wonoplumbon Kec Mijen Kota Semarang. *Community Development Journal*, 4(2), 3307–3316.
- Persson, O., & Hinton, J. B. (2023). Second-Hand Clothing Markets and A Just Circular Economy? Exploring The Role of Business Forms and Profit. *Journal of Cleaner Production*, 390, 2. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.136139>
- R, R. A., Hakim, M. P., & Sitohang, R. M. (2024). Manajemen Keuangan pada Umkm Budidaya Jangrik dan Dimsum di Pondok Benda Pamulang Tangerang Selatan. *Jurnal Ekualisasi*, 5(2), 16–26.

- Rusman, F., & Damis, S. (2025). Analisis Sumber Permodalan Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kota Parepare. *Decision : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 6(1), 150–159.
- Saputro, M. S. A., Santoso, A. P. A., Wardoyo, N. P., Sofiyana, N., & Ramadhani, S. P. D. (2024). Dampak Penjualan Barang Thrifting Di Indonesia. *Perkara : Jurnal Ilmu Hukum Dan Politik*, 2(1), 278–285. <https://doi.org/10.51903/perkara.v2i1.1675>
- Siagian, N. S. B., Sirait, N. A. G., Wardahlia, F., & Khazanah. (2023). Analisis Pengaruh Impor Baju Bekas Terhadap Pengusaha Tekstil Dalam Negeri di Indonesia. *Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 1(4), 2986–6340. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7952262>
- Sugiyanto, Nadi, L., & Wenten, I. K. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis* (G. N. Sanjaya, Ed.). Yayasan Pendidikan dan Sosial Indonesia Maju (YPSIM).
- Sulistiyowati, W. (2019). *Buku Ajar Analisa Kelayakan Usaha* (S. B. Sartika, Ed.; 1st ed.). UMSIDA Press.
- Supiandi, G., & Widodo, A. (2022). Analisis Manajemen Keuangan pada Usaha Kecil Menengah Terhadap Peningkatan Usaha (Studi di UD. Sinar Asih Tangerang). *Swara MaNajemen*, 2(4), 439–452.
- Swantana, N., & Akhiruddin, A. (2025). Effectiveness Of Financial Performance Through Cash Flow Ratio Analysis (Study Case At PT Furniture Gresik) Efektivitas Kinerja Keuangan Melalui Analisis Rasio Arus Kas (Studi Kasus Pada PT Furniture Gresik). *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 6(1), 35–50. <http://journal.yrpipku.com/index.php/msej>
- Zahro, N. A., Indrianasari, N. T., & Yatminiwati, M. (2019). Analisis Penerapan Aplikasi Akuntansi Berbasis Android SI Apik Untuk Memenuhi Kebutuhan Sistem Informasi Akuntansi di Usaha Kecil (Studi Kasus pada Alfin Souvenir Lumajang). *Progress Conference*, 2, 685–693. <http://proceedings.stiewidyagamalumajang.ac.id/index.php/progress>