

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di Indonesia, perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau yang disebut dengan UMKM, memiliki peran yang sangat berpengaruh dalam menunjang pertumbuhan ekonomi pada skala nasional, di mana Milawati et al. (2025) menjelaskan bahwa, UMKM berkontribusi sekitar 60% terhadap pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) serta juga menyerap lebih dari 97% tenaga kerja yang ada di Indonesia. Terkhususnya dalam sektor kuliner, dimana UMKM menghadapi berbagai ciri khas pasarnya yang dinamis dengan banyaknya persaingan yang tinggi, yang menyebabkan para wirausaha dituntut untuk terus melakukan inovasi produk guna mampu bertahan serta berkembang, Putri et al. (2022). Oleh karena itu, untuk membangun suatu usaha, diperlukan perencanaan yang matang agar usaha dapat berjalan secara efektif, efisien, serta berkelanjutan dalam jangka panjang, Sugiyanto. et al. (2020).

Salah satu contoh produk kuliner yang mempunyai peluang pasar cukup besar adalah dimsum. Dimsum adalah salah satu makanan kuliner yang praktis dan digemari oleh berbagai kalangan, serta mudah dikembangkan melalui varian isian maupun inovasi penyajian. Salah satu bentuk inovasi produk dimsum adalah dimsum mentai, yaitu dimsum yang disajikan dengan saus mentai yang saat ini banyak diminati konsumen. Inovasi ini memberikan nilai tambah pada produk dimsum serta membuka peluang pengembangan usaha di tengah tingginya minat pasar terhadap produk kuliner modern.

Dimsum.io merupakan usaha yang didirikan pada tahun 2022 yang mengadopsi model kedai makanan (*food stall*) dan bergerak dalam bidang penyediaan makanan dan minuman. Usaha ini berfokus pada produk olahan dimsum berbahan dasar ayam dan udang yang disajikan dalam bentuk *ready to eat* dan *frozen food*. Bisnis ini didirikan dengan tujuan menghadirkan olahan makanan bergaya oriental dan praktis, lezat, dan terjangkau bagi berbagai kalangan, khususnya mahasiswa dan masyarakat sekitar. Kegiatan produksi dilakukan di dapur produksi skala kecil yang sekaligus menjadi pusat operasional penjualan.

Pada awal berdirinya, dimsum.io memproduksi dimsum ayam original sebagai produk utama yang diolah secara manual menggunakan peralatan sederhana dan dijual langsung kepada konsumen di sekitar lokasi usaha. Seiring dengan meningkatnya minat konsumen terhadap variasi rasa dan bentuk penyajian, dimsum.io kemudian menambahkan varian dimsum frozen, yaitu produk dimsum yang dibekukan untuk memudahkan penyimpanan dan penyajian di rumah oleh konsumen.

Setelah kedua produk berjalan, dimsum.io melakukan inovasi dengan menghadirkan dimsum mentai sebagai varian baru. Varian ini dikembangkan sebagai bentuk inovasi rasa dan adaptasi terhadap tren kuliner yang terus berkembang di kalangan konsumen muda, di mana rasa mentai tercipta dari perpaduan mayones dan tobiko khas Jepang bersatu menjadi cita rasa gurih dan *creamy* yang populer dan banyak digemari. Dimsum.io menggunakan model bisnis *Business-to-Customer* (B2C), dengan strategi melakukan penjualan melalui gerai, bazar, serta layanan pemesanan untuk acara pribadi seperti ulang tahun atau *gathering* secara langsung kepada pelanggan.

Dengan demikian, hingga saat ini dimsum.io memiliki 3 varian utama, yaitu:

1. Dimsum Original, varian awal yang menjadi dasar pengembangan usaha
2. Dimsum Frozen, varian beku yang hadir sebelum pengembangan varian mentai

3. Dimsum Mentai, varian inovatif dengan cita rasa khas Jepang yang menjadi fokus dalam penelitian ini.

Dari ketiga varian tersebut, dimsum mentai merupakan produk dengan permintaan tertinggi, dibandingkan dua varian lainnya. Berdasarkan data penjualan enam bulan terakhir, pendapatan produk dimsum mentai mengalami perubahan yang signifikan dari bulan ke bulan. Berikut disajikan data penjualan dimsum mentai periode Maret-Agustus 2025.

Table 1.1 Data Penjualan Dimsum Mentai (6 Bulan Terakhir) 2025

Bulan	Jumlah Terjual (Porsi)	Pendapatan (Rp)	Pengeluaran (Rp)	Laba (Rp)
Maret	39	1,290,476	351,150	939,326
April	189	5,170,163	4,013,000	1,157,163
Mei	206	5,759,213	3,658,261	2,100,952
Juni	246	6,586,000	5,786,618	799,382
Juli	197	5,513,904	2,019,000	3,494,904
Agustus	43	1,809,000	866,465	942,535

Sumber: Data penjualan dimsum mentai pada dimsum.io

Adanya data penjualan di atas menunjukkan bahwa produk dimsum mentai yang diproduksi dimsum.io telah dipasarkan dan diterima oleh konsumen melalui permintaan serta aktivitas penjualan yang dilakukan. Namun meskipun demikian, keberhasilan suatu produk di pasar tidak secara langsung menjamin bahwa usaha tersebut layak dikembangkan secara finansial dalam jangka panjang, karena pengembangan usaha tanpa perencanaan yang matang dan terstruktur berpotensi menimbulkan ketidakseimbangan antara biaya yang akan dikeluarkan dan penjualan atau pendapatan yang diperoleh.

Untuk melakukan pengembangan pada suatu usaha, perlu dilakukan suatu rancangan analisis berupa studi kelayakan bisnis dengan tujuan untuk menilai apakah suatu usaha layak untuk dijalankan dan dikembangkan secara berkelanjutan. Studi kelayakan bisnis tidak hanya berlaku pada usaha yang belum berjalan, tetapi juga berlaku pada usaha yang telah beroperasi sebagai dasar perencanaan dan pengambilan keputusan pengembangan usaha. Melalui studi kelayakan, pelaku usaha dapat mengetahui terkait struktur biaya apa saja yang dibutuhkan untuk usaha yang akan dijalankan, membedakan antara jenis biaya yang berupa biaya tetap serta biaya variabel, menentukan kapasitas produksi yang akan direncanakan, memperkirakan kebutuhan tenaga kerja, serta menghitung berapa tingkat penjualan minimal yang harus dicapai oleh usaha, dengan tujuan usaha dapat dinyatakan layak secara finansial.

Oleh karena itu, pada usaha dimsum mentai diperlukan perancangan struktur biaya yang tersusun secara sistematis, baik berupa biaya tetap maupun biaya variabel, yang digunakan sebagai dasar dalam menentukan kapasitas produksi yang akan direncanakan, serta menghitung harga pokok produksi, agar pelaku usaha memiliki gambaran yang jelas mengenai persyaratan finansial agar usaha dapat menutup seluruh biaya produksi dan operasional. Oleh karena itu, kajian finansial yang disusun melalui simulasi perancangan suatu usaha sangat penting untuk dilakukan.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini disusun dengan fokus pada perancangan simulasi studi kelayakan dimsum mentai pada dimsum.io sebagai dasar pengembangan usaha. Penelitian ini tidak menitikberatkan pada evaluasi kinerja di masa lalu, melainkan pada perancangan usaha yang mencakup penyusunan struktur biaya, penentuan kapasitas

produksi, perhitungan HPP atau harga pokok produksi, serta analisis titik impas, lalu menghitung berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk pengembalian modal atau yang disebut dengan *Payback Period* (PP). Dengan adanya simulasi studi kelayakan ini, diharapkan dapat memperoleh gambaran mengenai persyaratan produksi dan penjualan yang harus dicapai agar produk dimsum mentai layak dijalankan dan dikembangkan.

Dengan demikian penelitian ini berjudul "Studi Kelayakan dan Pengembangan Bisnis Dimsum.io pada Produk Dimsum Mentai"

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan permasalahan yang telah disebutkan di atas maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

- a. Berapa jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mencapai titik impas (Break Even Point) dalam simulasi usaha tersebut?
- b. Berapa periode waktu pengembalian modal (Payback Period) pada simulasi perancangan usaha dimsum mentai?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Tujuan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai untuk mencapai titik impas (Break Even Point) dalam simulasi perancangan usaha dimsum mentai.
- b. Untuk Mengetahui berapa lama periode yang dibutuhkan untuk pengembalian modal (Payback Period) sebagai dasar penilaian kelayakan finansial dalam simulasi perancangan usaha dimsum mentai.

1.4 Kontribusi/ Manfaat Tugas Akhir

- a. Bagi Penulis
Sebagai sarana dalam menerapkan konsep dan teori studi kelayakan bisnis, khususnya pada usaha kuliner serta meningkatkan kemampuan analisis dalam merancang struktur biaya, menentukan kapasitas produksi, serta melakukan perhitungan kelayakan finansial sebagai dasar pengambilan keputusan usaha.
- b. Bagi Usaha Dimsum.io
Memberikan kontribusi praktis bagi dimsum.io sebagai dasar dalam mempertimbangkan perencanaan pengembangan usaha dimsum mentai. Hasil simulasi studi kelayakan ini dapat digunakan sebagai contoh dalam menyusun struktur biaya, menghitung harga pokok produksi, dan penjualan minimal yang harus dicapai agar usaha yang dijalankan dapat dikembangkan secara layak dan berkelanjutan.
- c. Bagi Pelaku UMKM Sejenis
Sebagai referensi dan gambaran, khususnya pada skala usaha kuliner dalam melakukan perancangan studi kelayakan usaha.