BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan industri kuliner di Indonesia terus melewati *tren* perkembangan secara signifikan selama beberapa tahun terakhir, khususnya di segmen makanan praktis dan siap saji. Perubahan aktivitas masyarakat yang semakin lincah ditandai dengan meningkatnya mobilitas, keterbatasann waktu, serta tuntutan efisiensi dalam kehidupan sehari-hari, dan telah mendorong peningkatan permintaan terhadap produk pangan yang mudah disimpan, diolah, dan disajikan. Kondisi ini sejalan dengan laporan yang dirilis Badan Pusat Statistik (BPS) mengindikasikan terjadinya pergeseran dalam kebiasaan konsumsi masyarakat ke arah produk yang lebih berorientasi pada kepraktisan dan mudah digunakan.

Salah satu bentuk produk pangan praktis yang mengalami pertumbuhan signifikan adalah produk *frozen food*. Produk *frozen food* banyak diminati dan digemari karena memiliki masa simpan yang lebih lama, mudah didistribusikan, serta kepraktisan dalam proses penyajian. Hal tersebut menjadikan *frozen food* sebagai pilihan yang relevan bagi masyarakat modern. Salah satu jenis produk yang memiliki peluang pasar cukup besar adalah dimsum ayam *frozen*. Produk ini tidak hanya menarik minat kalangan rumah tangga semata, melainkan juga digunakan oleh berbagai pelaku usaha kuliner seperti hotel, restoran, café serta pelaku usaha makanan lainnya yang membutuhkan produk siap olah dengan kualitas yang konsisten. Kondisi ini menunjukkan bahwa dimsum ayam *frozen* memiliki peluang pasar yang luas, baik pada segmen ritel (*Business to Customer*) maupun segmen bisnis *Business to Business* (B2B).

Tingginya permintaan dalam skala besar dari pelaku usaha mendorong pentingnya pengembangan model bisnis kearah *Business to Business* (B2B). model ini memungkinkan peningkatan kapasitas produksi, efisiensi distribusi, serta keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Dimsum.io merupakan usaha kuliner yang bergerak pada bidang produksi dimsum ayam *frozen* yang didirikan pada tahun 2022 dan berawal dari proyek *entrepreneurship* di lingkungan perguruan tinggi. Dalam perkembangannya, usaha ini telah mampu menghasilkan produk pilihan dengan mutu yang memuaskan serta memiliki pasar awal melalui penjualan secara langsung kepada konsumen. Namun, hingga saat ini model bisnis yang dijalankan masih berfokus pada *Business to Customer* (B2C), sehingga potensi pengembangan usaha ke arah *Business to Business* (B2B) belum dimanfaatkan secara optimal.

Selain itu, usaha ini belum didukung oleh analisis keuangan yang komprehensif sebagai dasar pengambilan keputusan, khususnya dalam merencanakan pengembangan usaha ke arah *Business to Business* (B2B). Keterbatasan dalam analisis keuangan tersebut menyebabkan belum adanya dasar yang kuat untuk dilakukannya pengambilan keputusan dalam merencanakan usaha dimsum.io agar dapat di kembangkan ke arah *Business to Business* (B2B). Disisi lain kondisi usaha yang masih berada pada skala *Business to Customer* (B2C) membuat data keuangan yang tersedia belum sepenuhnya mencerminkan kebutuhan dan karakteristik operasional pada model *Business to Business* (B2B). Oleh karena itu, karena usaha belum dijalankan dalam B2B, maka diperlukan suatu pendekatan analitis berupa simulasi keuangan untuk memproyeksikan kondisi usaha apabila dimsum.io di kembangkan ke arah *Business to Business* (B2B).

Pendekatan yang diterapkan dalam penelitian ini meliputi pendekatan finansial yang mencakup analisis aliran kas yang meliputi investasi awal, *cash inflow*, dan

cash outflow, serta dilanjutkan dengan analisis kelayakan usaha menggunakan indikator investasi berupa *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net B/C Ratio*, dan *Payback Period* (PP). Selain itu, guna mengukur ketangguhan usaha terhadap berbagai gejolak eksternal. Penelitian ini akan melakukan analisis sensitivitas akibat lonjakan harga bahan baku. Hal ini dilakukan karena material tersebut mendominasi struktur pengeluaran dalam pembuatan dimsum ayam *frozen*.

Urgensi penelitian ini terletak pada pentingnya penyusunan analisis keuangan yang komprehensif sebagai dasar pengambilan keputusan yang rasional dan berbasis data. Tanpa adanya analisis tersebut, pengembangan usaha berisiko mengalami ketidakefisienan, kesalahan perencanaan, serta potensi kerugian *finansial*. Dengan demikian, analisis kelayakan usaha menjadi suatu keharusan guna mengevaluasi apakah usaha dimsum *frozen* layak untuk dikembangkan, khususnya dalam mendukung rencana pengembangan ke arah *Business to Business* (B2B).

Mengingat dimsum.io merupakan usaha yang dimiliki dan dikelola langsung oleh penulis, maka penelitian ini dilakukan sebagai bentuk evaluasi akademik terhadap usaha yang sedang dioperasikan.. Penelitian ini tidak bermaksud untuk menunjukkan keberhasilan usaha, melainkan untuk menilai kelayakan usaha produk dimsum ayam frozen secara objektif berdasarkan simulasi keuangan yang disesuaikan data riil seperti harga biaya bahan baku, dengan melihat apakah usaha layak untuk dijalankan ke arah *Business to Business* (B2B). Keterlibatan peneliti sebagai pemilik usaha memberikan kemudahan dalam memperoleh data yang berkaitan dengan manajemen operasional, proses produksi serta data keuangan usaha dan biaya bahan baku.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini dilaksanakan dengan mengangkat judul "**Studi Kelayakan Usaha Pada Produk Dimsum Ayam *Frozen* di Dimsum io**". Dengan itu, tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat kelayakan usaha sebagai dasar pertimbangan dalam pengembangan usaha di masa yang akan datang. Disamping itu, studi ini diharapkan mampu memberikan kontribusi nyata bagi pengelola usaha serta kontribusi akademik dalam kewirausahaan, khususnya pada usaha kuliner berbasis produk *frozen.*

1.2 Rumusan Masalah

Mengacu pada uraian latar belakang yang telah dipaparkan, ditemukan beberapa akar permasalahan mendasar, antara lain:

1. Bagaimana rancangan simulasi keuangan pada aliran arus kas usaha dimsum ayam *frozen* yang meliputi biaya investasi awal, *cash inflow*, dan *cash outflow)*?
2. Bagaimana hasil studi kelayakan dimsum ayam *frozen* pada simulasi keuangan kriteria investasi yaitu *Net Present Value* (NPV), *Interna*l *Rate of Return* (IRR), *Net B/C Ratio*, dan *Payback Period* (PP) dalam mendukung rencana pengembangan usaha ke arah *Business to Business* (B2B)?
3. Bagaimana tingkat sensitivitas usaha dimsum ayam *frozen* akibat lonjakan harga bahan baku, khususnya terhadap perubahan kelayakan usaha secara finansial?

1.3 Tujuan Penelitian

Mengacu pada uraian latar belakang serta rumusan masalah yang telah ditetapkan sebelumna, berikut adalah tujuan penelitiannya:

1. Menganalisis aliran arus kas usaha dimsum ayam *frozen* yang terdiri dari investasi awal, *cash inflow*, dan *cash outflow*.
2. Menilai kelayakan keuangan usaha dimsum ayam *frozen* dengan

menggunakan metode analisis investasi seperti *Net Present Value* (NPV), *Interna*l *Rate of Return* (IRR), *Net B/C Ratio*, dan *Payback Period* (PP) dalam mendukung rencana pengembangan usaha ke arah *Business to Business* (B2B).

3. Menilai tingkat sensitivitas usaha dimsum ayam *frozen* akibat perubahan biaya bahan baku serta dampaknya terhadap kelayakan usaha.

1.4 Kontribusi/ Manfaat Tugas Akhir

Penelitian ini diharapkan mampu menghasilkan kontribusi yang berarti baik dari sisi teoritis maupun praktis, di antaranya:

a. Dari sisi teoritis, hasil penelitian ini diharapkan memberikan kontrubusi yang berarti dalam memperkaya wawasan dan perkembangan dunia akademik, terutama dalam bidang Manajemen Keuangan dan Kewirausahaan. Disamping itu, penelitian ini mampu memberikan literatur yang tersedia terkait studi kelayakan usaha, terutama yang berkaitan dengan analisis keuangan berbasis simulasi arus kas serta penggunaan kriteria investasi. Adapun hasil yang diperoleh diharapkan dapat menjadi landasan rujukan bagi peneliti berikutnya yang membahas pengembangan model bisnis Business to Business pada sektor usaha kuliner, khususnya produk *frozen* food.
b. Manfaat praktisi, penelitian ini dirancang untuk menyajikan rekomendasi aplikatif sebagai dasar utama pengembangan model bisnis, khususnya Dimsum.io, dalam mengambil keputusan pengembangan usaha ke arah model *Business to Business* melalui penyajian simulasi keuangan yang terstruktur dan realistis. Selain itu, penelitian ini juga hadir membawa rekomendasi praktis yang dapat diadopsi langsung oleh para pemilik usaha mikro dalam menyusun studi kelayakan usaha serta memberikan informasi kepada investor atau mitra usaha terkait tingkat kelayakan, potensi keuntungan dan risiko usaha, terutama yang dipengaruhi oleh perubahan biaya bahan baku.