BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Industri Makanan Beku (*Frozen Food*)

a. Definisi Tentang *Frozen Food*

Industri makanan beku (*frozen food*) merupakan metode pengawetan yang bekerja dengan cara mengonversi Proses pembekuan ini menghambat aktivitas mikroorganisme dan enzim, sehingga memperpanjang masa simpan produk. Meskipun demikian, setiap produk beku memiliki batas waktu penyimpanan tertentu, dimana mutu sensori seperti warna, rasa, tekstur dan bentuknya masih dapat diterima. Kondisi ini sering disebut sebagai *high quality life.*

Lovell (2013) dalam Leni Afrida Nasution (2024), menyatakan bahwa produk pangan beku pada mulanya hadir sebagai solusi bagi kelompok masyarakat yang memiliki jadwal tinggi, sehingga keterbatasan waktu dan kemampuan dalam menyiapkan menyiapkan makanan secara mandiri secara langsung.

b. Macam-macam Makanan Beku (*Frozen Food)*

Beberapa katagori produk *frozen* food yang dapat dibedakan, yaitusebagai berikut:

1) Produk Yang Dipanggang Terlebih Dahulu

Beberapa jenis *frozen food* perlu di proses dengan cara dipanggang sebelum dikonsumsi. Salah satu contohnya yaitu adonan pizza siap santap.

2) Harus Digoreng

Frozen food pada katagori ini memerlukan proses penggorengan terlebih dahulu sebelum dapat di sajikan. Contohnya seperti nugget maupun sosis.

3) Produk Siap Konsumsi

Frozen food pada katagori ini tidak memerlukan proses pemasakan tambahan sebelum dikonsumsi sehingga dapat langsung disajikan. Produk yang termasuk dalam katagori ini contohnya es krim dan es putar.

4) Produk yang Dikukus

Jenis *frozen food* ini perlu melalui proses pengukusan sebelum dikonsumsi. Contohnya berbagai jenis dimsum kukus.

2.2 Studi Kelayakan Bisnis

a. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Analisis kelayakan bisnis merupakan langkah guna mengetahui apakah suatu usaha memiliki prospek yang baik untuk dioperasikan maupun ditumbuhkembangkan dalam jangka panjang. Melalui studi ini, pelaku usaha dapat menilai peluang, manfaat, serta risiko yang mungkin muncul sebelum usaha dijalankan. Menurut Suliyanto pada buku nya (2010), studi kelayakan usaha adalah kegiatan analisis yang dirancang untuk menetapkan apakaah suatu ide bisnis pantas untuk direalisasikan. Suatu usaha dikatakan layak apabila mampu menghasilkan kontribusi yang berarti yang sangat besar terhadap seluruh pihak yang ikut terlibat *(stakeholder)* dibandingkan dampak negatif yang mungkin bisa saja terjadi Nurmalina (2023).

Secara umum, studi kelayakan usaha diterapkan sebagai instrument untuk mengevaluasi apakah sebuah kegiatan usaha atau investasi dapat memberikan keuntungan dan manfaat apabila dijalankan. Saat ini, analisis kelayakan usaha menempati posisi yang sangat krusial terutama bagi pelaku usaha yang ingin mengembangkan bisnisnya. Banyak peluang usaha yang memerlukan analisis terlebih dahulu agar dapat diketahui tingkat manfaat dan prospek usahanya Ketika dijalankan.

untuk mengalirkan dana atau memberikan dukungan atau pendanaan. Atas dasar hal tersebut, analisis kelayakan usaha difungsikan sebagai intrumen evaluative dalam proses pengambilan keputusan, baik untuk menentukan diterima atau tidaknya sutau rencana bisnis, maupun untuk mempertimbangkan keberlanjutan usaha yang sedang berjalan.

b. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Sebelum suatu usaha atau proyek direalisasikan, pelaksanaan analisis kelayakan bisnis menjadi suatu keharusan agar pihak perusahaan memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai kondisi dan prospek usaha yang hendak dibangun. Melalui pstudi ini, pelaku usaha dapat mengetahui peluang, risiko, serta langkah yang perlu dipersiapkan agar operasional bisnis dapat berjalan secara optimal. Adapun sejumlah tujuan yang ingin dicapai melalui studi kelayakan bisnis adalah sebagai berikut:

1) Mengurangi Risiko Kerugian

Studi kelayakan dilakukan untuk memperkecil kemungkinan terjadinya kerugian pada masa mendatang akibat adanya ketidakpastian dalam kegiatan usaha. Melalui studi ini, berbagai risiko yang mungkin muncul dapat diidentifikasi lebih awal sehingga perusahaan dapat menyusun langkah-langkah pencegahan guna menekan kemungkinan terjadinya dampak yang masih berada dalam batas kendali maupun yang berpotensi sulit dihindari.

2) Membantu Proses Perencanaan

Dengan adanya studi kelayakan, perusahaan dapat menyusun strategi perencanaan usaha secara lebih jelas dan terarah. Perencanaan tersebut meliputi kebutuhan modal, waktu pelaksanaan usaha, lokasi kegiatan usaha, pihak-pihak yang terlibat, cara menjalankan usaha, perkiraan keuntungan yang ingin didapatkan, hingga sistem pengawasan terhadap kemungkinan terjadinya penyimpangan. Selain itu, studi kelayakan juga membantu dalam penyusunan jadwal pelaksanaan proyek dari awal hingga selesai.

3) Mempermudah Pelaksanaan Usaha

Rencana yang telah disusun melalui studi kelayakan dapat menjadi pedoman bagi pihak yang terlibat dalam menjalankan usaha. Dengan demikian, seluruh rangkaian aktivitas operasional dijalankan secara lebih struktur, terfokus, dan selaras dengan sasaran yang telah dirumuskan sebelumnya.

4) Mendukung Kegiatan Pengawasan

Operasional usaha yang berjalan selaras dengan perencanaan yang telah disusun akan memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam menjalankan fungsi pengawasan terhadap keseluruhan aktivitas bisnisnya. Upaya pemantauan tersebut memegang peranan penting guna memastikan setiap kegiatan usaha tetap bergerak sesuai dengan target dan arah yang telah ditetapkan sebelumnya.

5) Mempermudah Pengendalian

Pengawasan yang dilakukan selama proses pelaksanaan usaha akan membantu perusahaan dalam mendeteksi adanya penyimpangan. Jika ditemukan ketidaksesuaian, maka tindakan pengendalian dapat segera dilakukan agar kegiatan usaha Kembali berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan yang telah disusun.

c. Pihak-Pihak Yang Memerlukan Studi Kelayakan

Penyusunan studi kelayakan usaha dilakukan untuk memberikan gambaran mengenai apakah suatu bisnis berpotensi untuk ditumbuhkembangkan atau tidak. Temuan yang diperoleh dari kajian tersebut selanjutnya menjadi rujukan bagi berbagai pemangku kepentingan yang terlibat, sehingga keputusan yang diambil dapat dilakukan dengan lebih yakin dan terarah.

Terdapat sejumlah pihak yang memiliki kepentinan terhadap hasil analisis, di antaranya adalah sebagai berikut:

:

1) Pemilik Usaha

Yang memiliki usaha berkepentingan besar terhadap hasil analisis kelayakan karena berkaitan langsung dengan dana yang diinvestasikan. Melalui pelaksanaan analisis kelayakan, pemilik usaha dapat memperoleh gambaran yang jelas apakah suatu usaha yang dikelolanya berpeluang menghasilkan keuntungan ataukah justru menimbulkan kerugian. Oleh sebab itu, hasil analisis kelayakan biasanya dipelajari secara mendalam sebelum keputusan usaha diambil.

2) Kreditur

Pihak kreditur seperti bank maupun lembaga keuangan juga memerlukan studi kelayakan sebagai bahan pertimbangan sebelum memberikan pinjaman modal. Hal ini dilakukan agar pihak pemberi pinjaman dapat menilai kemampuan usaha dalam mengembalikan dana yang dipinjam. Jika usaha dinilai tidak layak, maka risiko kredit macet akan semakin besar. Oleh karena itu, lembaga keuangan umumnya melakukan analisis kelayakan secara lebih rinci sebelum menyetujui pemberian pinjaman.

3) Pemerintah

Dari sudut pandang pemerintah, analisis kelayakan usaha memegang peranan penting sebagai isntrumen untuk memverifikasi bahwa suatu bisnis yang beroperasi bagi pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat luas.

4) Masyarakat

Keberadaan suatu usaha dapat memberikan dampak positif pada masyarakat, khususnya bagi warga yang berdomisili di sekitaran operasional bisnis. Dampak yang ditimbulkan dapat berupa tersedianya lapangan pekerjaan, meningkatnya aktivitas ekonomi, serta berkembangnya infrastruktur public seperti jalan, listrik, fasilitas Kesehatan, sarana ibadah, dan fasilitas yang mendukung kehidupan masyarakat.

5) Manajemen

Bagi pihak manajemen, hasil studi kelayakan dapat difungsikan sebagai acuan dalam mengarahkan seluruh kegiatan operasional bisnis agar tetap selaras dengan sasarantujuan yang telah direncanakan. Selain itu, hasil yang dicapai dari pelaksanaan usaha juga dapat menjadi ukuran dalam menilai kinerja manajemen perusahaan.

d. Aspek Finansial

Aspek finansial berfungsi dalam menilai sebuah kondisi finansial suatu usaha secara menyeluruh, mulai dari sumber pendanaan, pendapatan, jenis investasi, hingga laporan seperti neraca, arus kas, dan laporan laba rugi, termasuk biaya yang berkaitan dengan kegiatan investasi Dian & Suri (2022). Menurut Kasmir dan Jakfar (2014), faktor keuangan menjadi salah satu aspek penting dalam mengukur tingkat kesehatan keuangan suatu bisnis secara keseluruhan. Sementara itu, Herlianto dan Pujiastuti (2009) menjelaskan bahwa studi kelayakan bisnis dari sudut pandang finansial bertujuan untuk menganalisis kondisi keuangan dan arus kas sebagai dasar untuk mengetahui diterima atau tidaknya suatu rencana usaha untuk ditumbuhkembangkan. Penilaian terhadap aspek ini merupakan salah satu aspek penting dalam menentukan apakah suatu usaha memiliki kelayakan untuk di operasikan atau dikembangkan. Karena itu, analisisnya memiliki peran besar dalam proses pengambilan keputusan bisnis. Dalam konteks kriteria investasi, diperlukan pemahaman yang baik mengenai perhitungan modal yang ditanamkan serta estimasi keuntungan yang akan diperoleh, sehingga hubungan antara sumber pendanaan dan investasi dapat dianalisis, sekaligus melihat dampak dari struktur modal yang digunakan. Frankie Jan Salean (2022).

1) Arus Kas (*Cash Flow*)

Cash flow adalah aliran keluar dan masuknya dana yang menyebabkan perubahan jumlah uang tunai perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Dalam analisis kelayakan bisnis, komponen ini menjadi salah satu elemen yang perlu mendapatkan perhatian serius manajemen, investor, konsultan, maupun pihak terkait lainnya, karena arus kas berperan sebagai acuan untuk mendapatkan kelayakan suatu investasi berdasarkan kriteria penilaian investasi yang berlaku.

Dalam studi kelayakan usaha, analisis arus kas sangat penting karena dapat memperlihatkan kemampuan usaha dalam memperoleh dana untuk biaya operasional serta modal yang telah dikeluarkan. Arus kas juga digunakan untuk menghitung berbagai indikator kelayakan usaha.

Adapun beberapa unsur arus kas antara lain:

a) Arus kas penerimaan *(inflow)*

Merupakan pemasukan dalam bisnis dari awal memulai usaha sampai usaha berjalan sebagaimana mestinya. Adapun beberapa unsur yang terdapat pada bagian arus kas masuk meliputi; nilai produk secara keseluruhan, penerimaan dana pinjaman, bantuan hibah (seperti dukungan dana yang tersedia), pendapatan sewa, dan serta nilai sisa aset.

b) Arus Pengeluaran *(Outflow)*

Adalah arus dana keluar yang terjadi akibat adanya pengeluaran yang digunakan untuk mendukung aktivitas usaha. Adapun unsur-unsur yang termasuk dalam katagori arus kas keluar mencakup beberapa elemen, antara lain pengeluaran investasi, biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi, alokasi dana pemeliharaan, serta anggaran yang diperuntukkan bagi tenaga kerja, bunga dan cicilan pinjaman serta biaya pajak kendaraan maupun pajak pendapatan badan usaha.

c) Biaya Operasional

Biaya yang dikeluarkan untuk operasional adalah seluruh pengeluaran yang dipakai untuk menunjang proses produksi, seperti biaya produksi, pemeliharaan, serta biaya lainnya yang mendukung kegiatan produksi dalam suatu periode. Secara umum, biaya operasional terbagi menjadi dua jenis utama, yaitu *fixed cost* dan *variable cost.*

1) Biaya Tetap *(Fixed Cost)*

Biaya tetap merupakan komponen pengeluaran yang besarnya tidak mengalami perubahan signifikan meskipun terjadi fluktuasi pada volume produksi maupun tingkat penjualan yang dihasilkan. Biaya ini tetap menjadi tanggungan perusahaan meskipun tidak terdapat kegiatan produksi. Contoh dari *fixed cost* yaitu biaya penyewaan tempat, upah karyawan tetap, penyusutan peralatan serta biaya tetap lainnya. Dalam analisis studi kelayakan usaha, biaya tetap sangat penting karena biaya ini menjadi komponen utama dalam menentukan struktur biaya usaha. Dan dapat digunakan untuk melihat jumlah biaya operasional minimum yang perlu ditanggung perusahaan.

2) Biaya Variabel *(Variable Cost)*

Biaya variabel merupakan jenis pengeluaran yang nilainya dapat berfluktuasi kapan saja bergantung oleh kenaikan naik harga bahan baku, jika ada perubahan jumlah produksi atau tingkat penjualan. Semakin besar volume produksi yang dihasilkan, maka semakin besar pula kapasitas produksi maka biaya variabel yang dikeluarkan akan semakin tinggi. Beberapa contoh komponen yang termasuk dalam katagori ini antara lain pengadaan bahan baku, pengeluaran untuk kemasan produk, upah tenaga kerja langsung, serta biaya pendistribusian produk. Biaya variabel memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap keseluruhan biaya produksi maupun penetapan harga jual. Dalam konteks analisis kelayakan usaha, komponen ini dimanfaatkan untuk menghitung total biaya produksi sekaligus merumuskan harga

pokok produksi. Melalui kalkulasi biaya variabel, peneliti dapat memproyeksikan keseluruhan biaya yang diperlukan dalam proses produksi sekaligus menetapkan harga pokok dari produk yang di hasilkan.

2) Analisis Sensitivitas

Dalam dunia analisis bisnis, sensitivitas dikenal sebagai salah satu instrument pengkajian yang difungsikan mengetahui seberapa besar pengaruh perubahan pada unsur-unsur finansial terhadap hasil atau keputusan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, setiap proyek usaha perlu dievaluasi menggunakan analisis sensitivitas. Dalam bidang industri, perubahan kondisi usaha dapat terjadi akibat beberapa faktor utama, yaitu:

a) Nilai jual produk yang ditetapkan penjual dan wajib dibayarkan konsumen untuk mendapatkan produk/jasa. Ini mencakup total biaya produksi, operasional, dan margin keuntungan yang diinginkan agar bisnis tetap berkelanjutan.

b) Kenaikan biaya produksi karena peningkatan pengeluaran yang harus ditanggung produsen untuk bahan baku maupun tenaga kerja.

c) Perubahan volume produksi yang merupakan bertambah atau berkurangnya jumlah unit produk baik barang maupun layanan yang dihasilkan dan ditawarkan perusahaan dalam episode tertentu, yang berdampak langsung pada penggunaan material utama produksi beserta sumber daya manusia yang terlibat langsung dalam proses pengolahan dan akan mempengaruhi efisiensi biaya operasional tetap per unit.

d) Perubahan harga bahan baku, sering terjadi akibat gangguan pasokan, kenaikan biaya energi/transportasi, atau permintaan tinggi (seperti menjelang hari lebaran maupun hari-hari besar lainnya).

2.3 Model Bisnis Business to Business (B2B)

Model bisnis *Business to Business* (B2B) merujuk pada aktivitas bisnis yang dilakukan oleh satu entitas bisnis dengan entitas bisnis lainnya, tanpa melibatkan konsumen akhir secara langsung dalam proses tersebut. Menurut Kotler & Keller, B2B berfokus pada hubungan jangka panjang dan volume transaksi yang lebih besar dibandingkan model bisnis B2C (*Business to Customer*).

Dalam konteks industri kuliner, penerapan model *Business to Business* (B2B) memungkinkan produsen makanan beku seperti dimsum.io untuk bekerja sama dengan restoran, hotel, *catering*, atau distributor makanan, sehingga memperluas pasar dan meningkatkan stabilitas penjualan.

2.4 Penelitian Terdahulu

Kajian dari penelitian sebelumnya dapat berperan sebagai pendukung dalam penyusunan penelitian ini. Adapun beberapa penelitian terdahulu yang relevan dan mendukung kajian penelitian antara lain:

Pertama, penelitian dari Inayah and Muhammad (2024) yang berjudul “Analisis Studi Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Toko Makanan Ringan Kiloan “Icham Snack”. Penelitian ini berfokus pada “Icham Snack” yang merupakan toko camilan kiloan di Jakarta dengan menawarkan berbagai makanan ringan dengan harga yang cukup terjangkau. Fenomema yang terjadi adalah saat toko baru berjalan selama 1 tahun, namun permintaan produknya meningkat pesat, terutama saat musim perayaan. Berdasarkan kondisi tersebut, dilakukan penelitian kelayakan finansial guna mengetahui potensi risiko yang mungkin terjadi, serta menentukan kebutuhan modal guna mendukung keberlangsungan bisnis. Pendekatan metodologis yang diterapkan dalam kajian ini mencakup pengumpulan data primer maupun sekunder melalui serangkaiankegiatan dianalisis menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan kriteria kelayakan investasi seperti *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return*

(IRR), *Net B/C Ratio*, dan *Payback Period* (PP). Berdasarkan hasil analisis tersebut, bisnis ini layak untuk dijalankan, dengan NPV sebesar Rp 311.604.156 >0, IRR mencapai 86% dari suku bunga 8,82%, *Net B/C Ratio* sebesar 3,86>1, kemudian pengembalian modal atau periode pengembalian investasi atau *Payback Period* tercatat sekitar 1, 2 tahun yang menandakan bahwa seluruh modal yang ditanamkan dapat dipulihkan dalam modal yang ditanamkan dapat dipulihkan dalam rentang waktu 1 tahun 2 bulan 17 hari.

Kedua, penelitian dari Nurcahyo et al. (2025) yang berjudul Analisis Kelayakan Usaha pada UMKM King Juice Farhan Malabar Bogor". Kajian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk mengevaluasi tingkat kelayakan usaha, terutama mengingat bisnis berskala kecil dengan perolehan pendapatan yang cukup signifikan tersebut pernah menutup tiga cabang usahanya. Data yang terkumpul di analisis melalui pendekatan kelayakan yang mencakup aspek teknis, sumber daya manusia, pasar, dan keuangan dengan memanfaatkan tolak ukur investasi seperti *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net B/C Ratio*, dan *Payback Period*. Hasil yang diperoleh memperlihatkan bahwa ketiga aspek non-finansial pada UMKM tersebut telah berfungsi cukup baik. Tercermin dari proses produksi yang terjaga kebersihannya, sistem manajemen yang berjalan cukup efektif, serta posisi harga dan lokasi usaha yang penuh persaingan. melalui aspek finansial, kajian menghasilkan nilai *Net Present Value* (NPV) senilai Rp 25,449,278, *Internal Rate of Return* (IRR) senilai 25,20%, *Net B/C Ratio* senilai 4,67, dan Payback Period ada di 2,95 tahun. Hasil perhitungan mengindikasikan bahwa rencana pengembangan usaha dinilai layak pada sisi finansial dengan kemampuan memulihkan modal dalam rentang waktu 2 tahun 11 bulan. Berdasarkan hasill analisis yang telah dilakukan, penanaman modal pada UMKM King Juice Farhan dinilai memenuhi kriteria kelayakan untuk dijalankan dan berpotensi mendukung peningkatan daya saing usaha serta pertumbuhan ekonomi daerah.

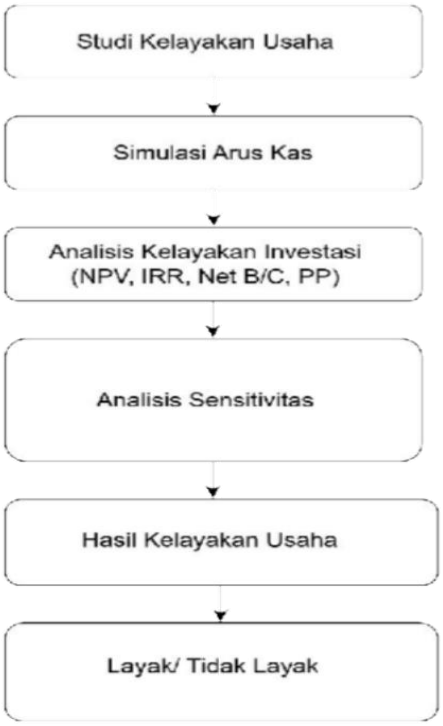
Ketiga, penelitian dari Ayu Kumala Dewi et, al (2025), penelitian ini berjudul "Analisis Kelayakan Bisnis pada UMKM Studi Kasus Outlet Arfer Kota Palu". Kajian ini dilaksanakan guna mengevaluasi tingkat kelayakan operasional Outlet Arfer di Kota Palu yang bergerak pada sektor UMKM minuman. Pendekatan yang diterapkan dalam studi ini adalah deskriptif kualitatif yang diperkuat dengan kuantitatif. Kajian in difokuskan pada penilaian aspek nonfinansial dan aspek finansial usaha. Pada dimensi finansial, evaluasi finansial menggunakan beberapa tolak ukur investasi yakni *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Payback Period* (PP), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Avarage Rate of Return* (ARR). Hasil kajian menunjukkan kelayakan finansial usaha ini, ditandai oleh *Net Present Value* (NPV) senilai Rp 3,602,691 yang bernilai positif, *Profitibility Index* (PI) senilai 1,35, *Internal Rate of Return* (IRR) senilai 48,93%, serta *Avarage Rate of Return* (ARR) senilai 85,96%. Sementara itu, nilai *Payback Period* (PP) senilai 1,16 tahun sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan umur ekonomis asset, namun selisih tersebut masih dapat ditoleransi sehingga tidak menggugurkan status kelayakan usaha. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa tolak ukur finansial dapat digunakan untuk penilaian kelayakan pada UMKM sektor minuman dan dapat dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan pengembangan usaha mikro di Indonesia.

Ke empat, penelitian dari Isnawati (2024) yang berjudul "Studi Kelayakan Bisnis *Frozen Food* Agen Besto Bambam". Penelitian ini bertujuan untuk menanalisis kelayakan dari usaha *Frozen Food* Besto Bambam, mencakup penelitian terhadap potensi dan peluang pasar, kualitas sumber daya manusia yang dimiliki, serta efektivitas pengelolaan keuangan yang diterapkan dalam bisnis tersebut. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode eksploratif. Temuan dari penelitian

ini menunjukkan bahwa seluruh aspek yang dinilai dinyatakan memenuhi kriteria kelayakan, termasuk di antaranya aspek keuangan. Dari sisi analisis finansial, hasil perhitungan *Payback Period* (PP) mengindikasikan bahwa modal awal yang ditanamkan akan berhasil Kembali dalam rentang waktu kurang lebih satu tahun lima bulan tujuh hari. Sementara itu, hasil perhitungan *Net Present Value* menunjukkan angka sebesar Rp 193,195,850 yang bersifat positif, mengindikasikan bahwa usaha ini menghasilkan nilai tambah secara ekonomi. Adapun nilai *Internal Rate of Return* yang diperoleh sebesar 11% dinilai layak, dan *Profitibility Index* I,5 turut memperkuat kesimpulan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

Ke lima, penelitian dari (Suwandi 2023) yang berjudul “Analisis kelayakan dan Pengembangan Bisnis Kerupuk Gele-Gele”. Penelitian ini difokuskan pada dua hal utama, yakni mengkaji kelayakan bisnis kerupuk gele-gele khususnya dari sisi finansial, serta merancang strategi pemasaran yang tepat guna mendukung pertumbuhan usaha tersebut. Dalam pelaksanaanya, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif sebagai kerangka metode utama. Untuk mengukur kelayakan usaha, analisis dilakukan dengan mengevaluasi berbagai komponen keuangan meliputi struktur pengeluaran, laporan laba rugi, serta kondisi posisi keuangan secara keseluruhan. Selain itu, dilakukan pula uji sensitivitas guna mengetahui sejauh mana ketahanan bisnis terhadap berbagai perubahan variabel yang mungkin terjadi. Di sisi lain, kajian pemasaran dilakukan melalui pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) sebagai alat ukur untuk mengetahui model bisnis secara menyeluruh. Dalam rangka mengembangkan srategi pemasaran yang berdaya saing, penelitian ini juga mencakup penerapan bauran pemasaran dengan kerangka 4P serta penyusunan rencana promosi yang terstruktur dan berorientasi pada target pasar yang dituju.

2.5 Kerangka Pemikiran



Sumber: Data Primer Diolah Peneliti, 2026

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran penelitian ini diawali dari studi kelayakan usaha sebagai pijakan awal dalam mengevaluasi apakah suatu usaha berpotensi untuk dioperasikan. Dalam hal ini, studi kelayakan difokuskan pada aspek keuangan sebagai landasan utama pengambilan keputusan.Tahap selanjutnya adalah simulasi arus kas, yang bertujuan untuk memetakan gambaran kondisi finansial usaha secara terstruktur. Simulasi ini, melibatkan penghitungan aliran dana yang masuk maupun dana yang keluar, termasuk investasi awal yang diperlukan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha. Berdasarkan hasil simulasi arus kas, dilakukan analisis kelayakan investasi menggunakan beberapa indikator keuangan, *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit Cost Ratio*, dan *Payback Period* (PP). Serangkaian indikator tersebut digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan, efisiensi investasi, serta jangka waktu pengembalian modal. Selanjutnya, dilakukan analisis sensitivitas guna menguji daya tahan usaha dalm menghadapi fluktuasi variabel penting, khususnya kenaikan biaya bahan baku. Analisis ini krusial untuk mengidentifikasi seberapa signifikan potensi risiko yang dapat mempengaruhi kelayakan usaha.Hasil dari keseluruhan tahapan tersebut menghasilkan hasil kelayakan usaha, yang menunjukkan kondisi finansial usaha secara menyeluruh berdasarkan berbagai indikator yang telah dianalisis.Pada tahap akhir, ditarik kesimpulan berupa penerapan apakah usaha dimsum.io dinyatakan layak atau tidak untuk dioperasikan maupun dikembangkan lebih lanjut, khususnya dalam mendukung rencana pengembangan ke arah yang lebih besar seperti *Business to Business* (B2B).