

Dim Sum Sayur: Peluang Bisnis di Era Pasca Pandemi Covid-19

Bellira Sivarani Ditania¹, Farhan Ubaidillah², Khosifa Sintari^{3*}, Tomy Rizky Izzalqurny⁴
^{1,2,3,4} Universitas Negeri Malang

[*khosifa.sintari.1904226@students.um.ac.id](mailto:khosifa.sintari.1904226@students.um.ac.id)

Abstrak

Usaha bisnis Dim Sum merupakan sebuah peluang bisnis yang menjanjikan dikarenakan tingginya minat masyarakat terhadap jenis makanan ringan ini. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana kelayakan bisnis Dim Sum sayur "D'Say" yang akan dijalankan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis bisnis dari aspek keuangan yang terdiri dari analisis proyeksi laba rugi dan arus kas, NPV, *Payback Period*, *IProbability Index*, dan IRR. Metode kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek manajemen, dan aspek lingkungan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari seluruh aspek yang diteliti, usaha bisnis Dim Sum Sayur "D'Say" layak untuk dijalankan. Hasil ini didukung dengan perhitungan pada aspek keuangan yang menunjukkan bahwa usaha bisnis Dim Sum Sayur "D'Say" mampu menghasilkan keuntungan.

Kata Kunci: Peluang, Bisnis, Kelayakan, DimSum, Sayur.

Abstract

The Dim Sum business is a promising business opportunity due to the high public interest in this type of snack. The purpose of this research is to find out how the feasibility of the "D'Say" vegetable Dim Sum business will be carried out. The method used in this research is quantitative and qualitative research methods. Quantitative methods are used to analyze the business from the financial aspect which consists of analysis of projected profit and loss and cash flow, NPV, Payback Period, IProbability Index, and IRR. Qualitative methods are used to analyze market and marketing aspects, engineering and technology aspects, management aspects, and environmental aspects. The results of this study indicate that from all aspects studied, the Dim Sum Sayur "D'Say" business is feasible to run. These results are supported by calculations on the financial aspect which show that the Dim Sum Sayur "D'Say" business is able to generate profits.

Keywords: Opportunity, Business, Feasible, DimSum, Vegetable

PENDAHULUAN

Di era seperti saat ini setiap orang dituntut untuk memiliki suatu keahlian, keterampilan, dan juga kreatifitas yang nantinya akan menghasilkan nilai jual atau bahkan sebagai suatu pekerjaan yang akan dijalani sesuai dengan bidang atau keahlian masing-masing. Hal ini dikarenakan adanya keterbatasan lapangan pekerjaan yang tersedia yang tidak seimbang dengan pertumbuhan angkatan kerja setiap tahunnya (Rizki, Pasaribu, Islam, & Sumatera, 2021). Terlebih saat ini, dengan berkembangnya teknologi yang semakin canggih dapat mendorong dan memudahkan kita untuk melakukan segala hal. Dengan demikian, kami akan memanfaatkan teknologi yang ada untuk membuka suatu usaha.

Semakin maju dan canggihnya teknologi saat ini dapat kami manfaatkan sebagai peluang besar dalam suatu usaha/bisnis yang akan kami jalani. Saat ini, kita sudah sangat familiar dengan pemesanan *online* seperti melalui beberapa media sosial atau bahkan ojek *online* yang saat ini sangat marak di Indonesia. Kami dapat memberikan pelayanan secara *online* sehingga akan memudahkan pelanggan kami untuk memesan sesuatu tanpa harus datang ke outlet penjualan kami. Selain itu, alasan kami untuk menggunakan pemesanan secara *online* adalah adanya sistem

pembayaran yang terintegrasi dengan *e-wallet* seperti *Go-Pay* dan *Ovo* pada model pemesanan *online* melalui ojek *online* yang dapat memudahkan konsumen dalam bertransaksi (Iisnawatia, Rosa, Yunita, & Hartati, 2019). Tentunya, masih banyak lagi keuntungan lain yang akan kami dapatkan dengan memanfaatkan teknologi yang semakin canggih tersebut.

Selain itu, dengan adanya pandemi Covid-19 yang terjadi membuat angka pengangguran semakin naik secara terus menerus. Hal ini dikarenakan, sejak terjadinya pandemi Covid-19, kinerja perekonomian di Indonesia terus mengalami penurunan sehingga berdampak pada semakin tingginya angka pengangguran (Krisnandika, Aulia, & Jannah, 2021). Untuk itu kami sebagai generasi muda berkeinginan untuk membuka usaha yang tentunya kami yakini dapat menghasilkan prospek yang baik untuk kedepannya yaitu usaha makanan ringan “ Dim Sum “. Kami memilih usaha tersebut karena saat ini banyak kalangan yang menyukai makanan ringan tersebut, selain itu juga saat ini banyak orang yang lebih memilih untuk membeli makanan ringan yang digunakan untuk camilan dibandingkan memasak sendiri, terlebih target utama kami adalah kalangan muda sehingga menimbulkan pemikiran kami bahwa makanan ringan tersebut dapat menjadi peluang bisnis kami.

Membuka suatu usaha memang tidaklah hal mudah, dengan demikian kami juga memikirkan untuk mengkreasikan makanan ringan tersebut. Saat ini memang sudah sangat sering kita jumpai beberapa *stan* yang membuka usaha DimSum, namun kami memanfaatkan peluang yang masih belum banyak kami jumpai yaitu dengan menciptakan “ DimSum Sayur”. Salah satu contoh sayuran yang digunakan adalah penambahan tepung daun kelor dalam adonan DimSum dikarenakan penambahan unsur tepung daun kelor ini tidak akan mengubah warna, tekstur, dan aroma DimSum seperti biasanya (Zalukhu, 2019). Makanan ringan seperti ini tentunya masih banyak digemari oleh berbagai kalangan, namun terkadang beberapa orang khawatir dengan makanan ringan yang sembarangan atau hanya enak dimulut saja namun tidak memiliki manfaat. Selain itu, berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Qibtiyah, dkk (2021) diketahui bahwa 4 dari 6 responden remaja yang diteliti memiliki tingkat konsumsi sayur dan buah yang rendah (Qibtiyah, Rosidati, & Siregar, 2021). Sehingga, dengan adanya DimSum sayur ini diharapkan mampu meningkatkan minat remaja dalam mengkonsumsi sayuran. DimSum Sayur yang kami ciptakan ini tentunya akan menjadi berbeda dengan DimSum yang biasanya dijumpai, dengan demikian kita tidak perlu lagi khawatir dengan manfaat serta khasiat yang ada dalam DimSum Sayur kami. Karena kami sudah menjamin dari segi kualitas rasa, penampilan, gizi serta manfaat yang akan kami berikan dari olahan sayur tersebut.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan bisnis DimSum sayur yang akan kami jalankan dengan menggunakan beberapa aspek yang ada pada Studi Kelayakan Bisnis. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif untuk menganalisis aspek keuangan dan metode penelitian kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek pasar pemasaran, aspek manajemen, aspek hukum dan yuridis, dan aspek lingkungan. Bisnis DimSum sayur memilih Kota Malang sebagai lokasi pendiriannya

KAJIAN PUSTAKA

Identitas Usaha

Unit Usaha ini kami beri nama Kedai D'Say “DimSum Sayur” karena bergerak dalam bidang kuliner yang memproduksi DimSum dengan olahan sayur yang memiliki kualitas rasa serta harga yang terjangkau. Dengan harapan mampu menjadi DimSum yang digemari seluruh masyarakat.

Nama Usaha : D'Say (DimSum Sayur)

Jenis Usaha	: Makanan Ringan
Bentuk	: Bergerak dalam bidang perdagangan
Nama Pemilik	: Bellira Sivarani D dan Farhan Ubaidillah
Tempat Usaha	: Outlet Kedai Dimsum
Alamat Usaha	: Cabang 1 Jl. Soekarno.Hatta No. 58

Visi, Misi, dan Tujuan Usaha

D'Say atau usaha Dim Sum sayur memiliki visi menjadi ikon kedai DimSum Sayur yang menciptakan makanan ringan yang sehat, memiliki gizi yang tinggi, dan tentunya mengedepankan cita rasa agar dapat diterima dan dikenal oleh masyarakat dengan baik. Dalam mewujudkan visinya, D'Say memiliki beberapa misi antara lain:

1. Memberikan berbagai menu dimsum dengan cita rasa yang istimewa dan harga yang terjangkau.
2. Memberikan inovasi baru dengan menyajikan berbagai varian dimsum sayur .
3. Menciptakan makanan ringan dengan gizi yang terjamin.
4. Memaksimalkan kepuasan pelanggan dengan memberikan pelayanan yang terbaik.
5. Menciptakan beberapa cabang kedai di Malang agar lebih dikenal oleh masyarakat.

Selain itu, juga terdapat tujuan bisnis dari D'Say yaitu memproduksi bahan dasar makanan sayur yang diolah dengan seafood. Selain itu kami juga memberikan inovasi baru dengan menciptakan dimsum sayur dengan rasa yang berkualitas, makanan yang memiliki banyak manfaat dari olahan sayuran, sehingga dapat dimakan oleh berbagai kalangan dengan harga yang terjangkau.

Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut untuk dijalankan (Adyana, 2020). Tujuan dari studi kelayakan bisnis adalah untuk menghindari kesalahan dalam penanaman modal yang berlebihan kepada suatu kegiatan atau bisnis yang tidak terlalu menguntungkan (Katti & Mutmainah, 2020). Terdapat berbagai aspek yang dapat digunakan untuk melihat kelayakan suatu bisnis usaha, seperti aspek pasar pemasaran, aspek teknologi, aspek manajemen, aspek keuangan, aspek hukum, dan aspek lingkungan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dan kualitatif untuk menganalisis kelayakan bisnis Dim Sum Sayur sebagai peluang usaha pada era pasca pandemic covid-19. Metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek keuangan berdasarkan NPV, *Payback Period*, *Break Even Point*, dan *Internal Rate of Return*. Metode kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek pasar dan pemasaran, teknik dan teknologi, manajemen, yuridis dan hukum, serta lingkungan untuk menjawab tujuan penelitian yang dibutuhkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Secara umum, hasil pelaksanaan penelitian ini menghasilkan beberapa analisis kelayakan bisnis pada beberapa aspek sebagai berikut:

Aspek Pasar dan Pemasaran

Dalam hal pemasaran produk, kami telah menentukan pasar mana saja yang akan menjadi daerah pemasaran kami. Terdapat 2 bentuk pasar, yaitu: (1) Pasar Produsen yang kami tentukan adalah pasar persaingan sempurna karena jenis usaha DimSum ini dapat dijalankan oleh siapa saja sehingga mudah untuk dimasuki atau pun keluar dari pasar; dan (2) Pasar Konsumen yang

kami tentukan adalah pasar konsumen dan *reseller* karena produk kami dapat dibeli untuk dikonsumsi langsung oleh konsumen ataupun untuk dijual kembali sebagai *reseller*. Hal ini dikarenakan kami menyediakan 2 jenis produk yaitu produk siap santap dan produk yang sudah dibekukan (*frozen food*).

Pasar yang kami tuju untuk menjual hasil produk kami, yaitu dengan mendirikan Kedai DimSum Sayur di kota Malang. Untuk pembagian lokasinya, kami akan menempatkan lokasi tersebut di daerah yang mudah dijangkau seperti daerah perkampusan atau perkantoran, seperti di sekitar Jl. Soekarno Hatta No.58. Yang akan kami jadikan sebagai target pemasaran ini adalah masyarakat umum, utamanya para kalangan muda seperti remaja, mahasiswa, maupun pekerja. Berdasarkan beberapa kelebihan yang terdapat dalam produk kami, mulai dari bahan baku berkualitas baik, packaging menarik, keunggulan yang dimiliki dari produk kami, seperti bahan baku yang berkualitas baik, packaging yang menarik, berbagai varian rasa yang akan kami ciptakan, variasi produk, serta proses produksi yang baik, kami yakin kami mampu mengikuti selera konsumen. Sehingga posisi produk kami yaitu merupakan produk yang berkualitas tinggi dan tentunya akan disukai oleh target pemasaran produk kami.

Produk yang kami tawarkan yaitu DimSum Sayur yang tentunya memiliki kualitas yang dapat dijamin, mulai dari rasa, penampilan, kandungan gizi dari olahan sayur dan tentunya kelezatannya. Untuk produk DimSum Sayur ini, akan kami kemas menggunakan Sterofoam yang nantinya sudah tertera merek, label, dan kontak kami agar pelanggan dapat mudah jika ingin memesan secara online. Untuk harga, kami memberikan harga Rp 15.000 /pcs dengan varian rasa yang berbeda. Jadi dalam 1 box kami memberikan 5 macam dimsum sayur dengan varian rasa yang berbeda serta 3 macam saus. Dalam usaha ini kami melakukan promosi melalui sosial media (facebook, Instagram, WhatsAap, Twitter). Selain itu kami juga memberikan promosi seperti adanya potongan harga atau memberikan dimsum secara gratis di hari tertentu. Untuk tempat, Kami memilih tempat yang strategis untuk mempermudah mendapatkan konsumen yang sudah kami tergetkan (Mahasiswa, Pelajar, Orang Kantoran/Umum).

Kemudian, untuk menganalisis persaingan yang ada pada pasar ini, kami menggunakan metode SWOT, yaitu dengan menganalisis setiap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki bisnis kami. Kekuatan dari bisnis DimSum sayur in antara lain: (1) Penempatan lokasi yang strategis; (2) Memberikan pelayanan dengan sangat baik; (3) Kerja tim yang bagus, memiliki kreativitas serta inovatif yang baik; (4) Harga relatif terjangkau; (5) Memiliki beragam varian rasa dengan olahan sayur; (6) Tambahan beragam saus sehingga memberikan sensasi yang berbeda ketika dikonsumsi; dan (7) Memiliki manfaat yang baik. Kelemahan yang kami miliki antara lain: (1) Banyak outlet DimSum yang sudah dikenal di kota Malang; (2) Mudah ditiru; (3) Tidak ramah lingkungan karena kami masih menggunakan plastik dan juga foam untuk kemasan; dan (4) Kualitas rasa akan menurun jika produk sudah dingin. Peluang yang dapat kami lihat terkait bisnis DimSum Sayur antara lain: (1) Potensi cukup besar karena masyarakat setempat menyukai DimSum Sayur kami; (2) Berjalan cukup baik, karena kami juga menyediakan dalam bentuk frozen food; dan (3) Melayani jual beli online. Sedangkan, ancaman yang sekiranya akan kami hadapi adalah adanya pesaing modal dan adanya pesaing yang mulai memproduksi produk serupa dengan bahan baku yang lebih mahal namun tetap bisa menjual dengan harga yang relatif murah.

Aspek Teknik dan Teknologi

Strategi produksi yang akan kami lakukan adalah melakukan beberapa percobaan serta penelitian terhadap berbagai makanan ringan yang saat ini sedang banyaknya dicari oleh berbagai kalangan. Karena kami melihat saat ini DimSum sangat mudah dijumpai diberbagai tempat, kami memutuskan untuk memilih mendirikan usaha DimSum namun dengan variasi yang berbeda.

Untuk menghasilkan cita rasa DimSum Sayur yang unik dan berkualitas tentunya kami memerlukan bahan baku dengan kualitas yang baik, kreativitas dan inovasi yang tinggi dari tenaga kerjanya. Saat ini makanan ringan seperti DimSum sudah sangat sering kita jumpai di berbagai tempat dengan aneka ragam varian. Namun kami masih jarang melihat adanya DimSum sayur yang dijual, sehingga kami memutuskan untuk membuat suatu varian yang berbahan dasar olahan sayuran. Diharapkan dengan adanya variasi yang kami buat ini, masyarakat dapat semakin tertarik untuk membeli DimSum Sayur kami. Untuk proses pembuatan DimSum Sayur ini dilakukan melalui beberapa tahap, namun dalam mengatur strategi ini kami terfokus pada proses pembuatan yang akan kami lakukan dengan sangat hati-hati menjaga kualitas yang akan dihasilkan.

Untuk pembuatan DimSum Sayur ini teknologi yang digunakan adalah penggilingan daging dengan kapasitas sedang, namun membutuhkan tenaga listrik. Dengan penggunaan teknologi, yaitu penggilingan daging dengan bantuan listrik, maka diharapkan hasil produksi DimSum yang dihasilkan dapat 4 kali lipat lebih banyak daripada kapasitas ketika menggunakan blender atau penghalus manual yaitu sebanyak 200 buah setiap harinya.

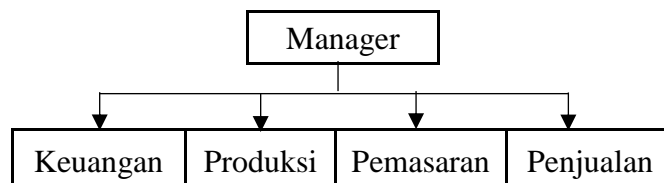
Terkait dengan tata letak ruangan, dibutuhkan analisis yang tepat karena tata letak memiliki kaitan yang erat dengan keberlangsungan kegiatan operasional sehari-hari dan juga pendapatan bisnis yang dijalankan. Untuk itu letak dari cabang yang kami tempatkan di tempat yang terjangkau dengan rumah produksi yang kami tempati. Sehingga jika terjadi sesuatu kami dapat mudah melakukan pengecekan.

Selanjutnya untuk menjaga kualitas produk yang kami hasilkan, maka kami akan melakukan pengawasan secara ketat terhadap bahan baku yang kami gunakan agar tidak mengubah cita rasa asli produknya. Kemudian juga terkait dengan proses produksi, kami akan melakukan pengawasan terhadap proses tersebut untuk mengetahui apakah proses produksi sudah berjalan dengan baik atau ada yang harus perlu dibenahi. Selain itu kami juga selalu mengecek mesin yang ada supaya tidak ada kendala dalam kegiatan produksi

Aspek Manajemen

Aspek manajemen dalam bagian perencanaan kami memilih untuk melakukan perencanaan jangka panjang agar DimSum Sayur kami dapat diterima oleh masyarakat umum dengan baik, dan kami harap dapat menembus pasar-pasar lokal. Kemudian untuk perencanaan jangka menengah, kami akan berusaha untuk terus meningkatkan kualitas, inovasi serta kreativitas. Dan yang terakhir, dalam perencanaan jangka pendek yaitu merujuk pada hasil penjualan kami, agar penjualan di tahun berjalan dapat mengalami peningkatan sehingga berpengaruh terhadapnya kenaikan labanya.

Untuk menjaga kelangsungan usaha kami agar dapat terus berjalan dengan baik sehingga mampu mencapai target-target yang sudah ditentukan sebelumnya sesuai dengan visi dan misi usaha, dibentuklah struktur organisasi bisnis pada bisnis kami. Dalam struktur ini terdiri dari manajer sebagai pemegang kendali tertinggi. Kemudian dilanjut dengan bagian keuangan, produksi, pemasaran, serta penjualan. Bentuk susunan struktur organisasi ini adalah garis ke, karena usaha kami merupakan usaha kecil dan masih menggunakan sedikit karyawan. Garis-garis vertikal menunjukkan garis pertanggungjawaban di mana setiap bagian yang ada akan bertanggung jawab kepada manajer dan manajer memiliki tanggung jawab untuk melaporkan hasil bisnis kepada pemilik. Dalam hal keputusan operasional sehari-hari di tempat usaha, manajer memiliki hak untuk mengambil keputusan, terutama hal-hal yang harus diputuskan secara cepat.



Gambar 1. Bagan organisasi DimSum Sayur “D’Say”

Perijinan dalam usaha DimSum Sayur kami berbentuk badan hukum tidak rumit dikarenakan usaha kami masih terbilang kecil tetapi juga perlu adanya ijin lokasi kepada RT. Jika memungkinkan untuk terus maju dan berkembang maka kami akan mempersiapkan kebutuhan surat surat atau hal lain yang diperlukan untuk proses pembuatan ijin usaha yang telah ditetapkan.

Aspek Keuangan

Pada awal pendiriannya, bisnis DimSum sayur ini memiliki kebutuhan dana sebesar Rp13.216.000 dengan proyeksi laba rugi selama tiga tahun seperti yang tertera pada tabel xx.

Tabel 1. Proyeksi laba rugi 3 tahun ke depan

Laporan Laba Rugi			
	Tahun Pertama	Tahun Kedua	Tahun Ketiga
PENJUALAN	1.600 dimsum	1.800 dimsum	2.000 dimsum
Penjualan	Rp 50.000.000	Rp 80.000.000	Rp 100.500.000
Retur Penjualan	-Rp 1.000.000	-Rp 880.000	-Rp 1.000.000
Penjualan Bersih	Rp 49.000.000	Rp 79.120.000	Rp 99.500.000
BEBAN POKOK PENJUALAN			
Persediaan Barang Jadi Awal	Rp -	Rp. 1.900.000	Rp. 2.500.000
HPP	Rp 40.550.000	Rp. 52.100.000	Rp 67.000.000
Persediaan Barang Jadi yang Tersedian Dijual	Rp 30.550.000	Rp. 42.100.000	Rp 57.000.000
Persediaan Barang Jadi Akhir	Rp 4.250.000	Rp. 4.900.000	Rp 6.500.000
Laba Kotor	Rp 26.300.000	Rp 37.200.000	Rp 51.500.000
BEBAN OPERASI			
Beban Gaji	Rp 4.000.000	Rp 4.000.000	Rp 4.000.000
Beban Pemasaran	Rp 300.000	Rp 300.000	Rp 300.000
Beban Penyusutan	Rp 1.010.000	Rp 1.010.000	Rp 1.010.000
Total Beban Operasi	Rp 5.310.000	Rp 5.310.000	Rp 5.310.000
LABA BERSIH SEBELUM PAJAK	Rp 20.990.000	Rp 31.890.000	Rp 46.190.000
Pajak (laba bersih sebelum pajakx1% x5%)	Rp 10.495	Rp 15.945	Rp 23.095
LABA BERSIH SETELAH PAJAK	Rp 20.979.505	Rp 31.874.055	Rp 46.166.905

Dari proyeksi laba rugi tersebut, diketahui bisnis Dimsum sayur ini memiliki laba yang cukup stabil selama tiga tahun ke depan. Kemudian, dari proyeksi laba tersebut, dapat diperoleh proyeksi arus kas selama tiga tahun ke depan seperti yang tersaji pada tabel 2.

Tabel 2. Proyeksi arus kas selama tiga tahun

Laporan Arus Kas						
	Tahun Pertama		Tahun Kedua		Tahun Ketiga	
Laba Bersih	Rp	22.978.505	Rp	32.878.505	Rp	48.165.905
Depresiasi	Rp	1.010.000	Rp	1.010.000	Rp	1.010.000
Cash Flow	Rp	23.988.505	Rp	33.888.505	Rp	49.175.905

Dari proyeksi arus kas pada tabel 2, diketahui bisnis DimSum sayur ini memiliki arus kas positif sejak tahun pertama sampai tahun selanjutnya. Kemudian, berdasarkan perhitungan NPV, bisnis DimSum Sayur memiliki nilai NPV positif sebesar Rp20.334.582,24. Nilai *Payback Period* yang diperoleh adalah 0,65 tahun yang artinya bisnis ini akan memperoleh modalnya kembali dalam jangka waktu 0,65 tahun. Untuk *Profitability Index* diperoleh nilai sebesar 2,290 yang artinya bisnis ini layak dijalankan karena nilainya lebih dari 1. Untuk *Internal Rate Return* (IRR) diperoleh nilai sebesar 1177% yang mana jika dibandingkan dengan suku bunga saat ini hanya sebesar 20% sehingga bisnis ini layak untuk dijalankan karena nilai IRR lebih besar daripada nilai suku bunga.

Aspek Hukum

Perijinan dalam usaha DimSum Sayur kami berbentuk badan hukum tidak rumit dikarenakan usaha kami masih terbilang kecil tetapi juga perlu adanya ijin lokasi kepada RT. Jika memungkinkan untuk terus maju dan berkembang maka kami akan mempersiapkan kebutuhan surat surat atau hal lain yang diperlukan untuk proses pembuatan ijin usaha yang telah ditetapkan. Dalam menjalankan usaha ini, kami akan mengurus beberapa surat izin kepada pihak yang berwenang sebagai bukti legalitas usaha kami, antara lain: (1) Pengurusan NPWP; (2) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP); (3) Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU); (4) Izin BPOM; dan (5) Sertifikasi halal MUI.

Sebagai pelaku usaha yang selalu mematuhi hukum yang berlaku, maka usaha kami juga memiliki beberapa dokumen perizinan sesuai dengan jenis bidang usaha yang kami jalankan. Izin izin tersebut antara lain:

- a. Kami akan meminta perizinan kepada Pemda setempat dimulai dari RT/RW dan kelurahan sebagai lembaga yang berwenang. Hal ini dimaksudkan agar usaha kami memiliki kekuatan hukum sebagai suatu badan hukum.
- b. Surat Izin Usaha Industri (SIUI) usaha kami telah mendaftarkan untuk mendapatkan surat izin resmi yaitu SIUI sehingga usaha kami memiliki izin untuk berjalan secara resmi.
- c. Izin Domisili, usaha kami telah mendaftarkan untuk mendapatkan izin domisili di kota Batu sebagaimana lokasi usaha kami akan berjalan.

Terkait bukti diri, unit usaha yang kami dirikan ini telah memiliki bukti diri mengenai identitas para pemilik usaha yang dikeluarkan oleh kelurahan Merjosari yang sangat familiar, yaitu Kartu Tanda Penduduk (KTP) beserta tanda lainnya, misalkan seperti saat ini dengan suasana pandemi yang masih ada bukti diri yang penting selain dari KTP adalah Sertifikat Vaksin yang telah dilakukan

Aspek Lingkungan

Karena bisnis kami termasuk dalam pasar persaingan sempurna, hal tersebut membuat pendatang baru dapat dengan mudah masuk sehingga menyebabkan persaingan lebih ketat. Kondisi ini mengharuskan memunculkan inovasi dan penyusunan strategi yang tepat. Adanya bisnis D'Say ini, mungkin saja pendatang baru menjual produk yang sama dengan bahan baku yang sama pula.

Pemasok yang digunakan dalam bisnis ini adalah pemasok yang memiliki suplai pasokan yang kuat, karena pemasok memiliki peran penting dalam proses pendistribusian bahan baku sehingga akan tercipta proses produksi yang optimal. Untuk saat ini, tidak ada rencana untuk produk pengganti, tetapi kedepannya kami akan berinovasi dan lebih memperlihatkan produk kami. Untuk kekuatan pembeli, jika pembeli menyukai sayuran dan makanan dimsum, maka bisnis ini akan terus berjalan dan menambah profit yang diperoleh.

SIMPULAN

DimSum sayur sebagai salah satu jenis makanan yang diminati banyak pihak tentu dapat menjadi ide bisnis yang cukup menjanjikan. Peluang bisnis yang dimiliki pun masih terbuka lebar dikarenakan posisinya yang ada di pasar persaingan sempurna sehingga mudah untuk dimasuki ataupun keluar dari pasar tersebut. Untuk menentukan kelayakan bisnis DimSum sayur “D’Say” ini, perlu dilakukan analisis studi kelayakan bisnis. Dalam hal ini, aspek-aspek yang akan dianalisis adalah aspek-aspek yang berkaitan dengan pasar dan pemasaran, teknik, dan teknologi, manajemen, keuangan, hukum dan yuridis, dan lingkungan.

Pada aspek pasar dan pemasaran, diketahui bahwa bisnis ini termasuk ke dalam pasar persaingan sempurna dan pasar konsumen maupun *reseller*. Kemudian untuk harga, kami memilih harga sebesar Rp15.000 sehingga terjangkau bagi berbagai kalangan. Selain itu juga sudah dilakukan analisis SWOT untuk menentukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari bisnis ini. Untuk aspek teknik dan teknologi, diketahui penggunaan mesin penggiling akan memudahkan proses produksi dan tata letak toko ataupun rumah produksi kami susun sedemikian rupa sehingga memudahkan proses bisnis. Untuk aspek manajemen, terdapat struktur kepengurusan yang jelas dengan berbagai sistem yang baik dalam memilih dan merawat SDM yang ada.

Pada aspek keuangan, diketahui beberapa proyeksi dan perhitungan yang sudah dilakukan menunjukkan hasil bahwa bisnis ini menghasilkan keuntungan yang baik. Dari aspek hukum dan yuridis diketahui bahwa bisnis ini akan mengikuti prosedur alur sebagaimana seharusnya sebuah bisnis baru ketika akan mengajukan legalitas usahanya. Untuk aspek lingkungan, kami akan terus melakukan inovasi agar tetap unggul terhadap kehadiran produk serupa.

Secara keseluruhan, dapat dikatakan bahwa bisnis DimSum sayur “D’Say” layak untuk dilakukan. Pernyataan ini didasarkan pada hasil analisis di keseluruhan aspek yang menunjukkan hasil yang baik. Dengan demikian, penelitian ini berhasil mencapai tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui bagaimana kelayakan usaha bisnis DimSum Sayur “D’Say” untuk dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adyana, I. M. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis (Revisi)* (Melati, ed.). Jakarta Selatan: Lembaga Penerbitas Universitas Nasional.
- Iisnawatia, Rosa, A., Yunita, D., & Hartati. (2019). Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Pesan Antar Makanan Online di Palembang. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Sriwijaya*, 17(3), 147–157.
- Katti, S. W. B., & Mutmainah. (2020). Penyuluhan Pentingnya Pembukuan UMKM Sederhana Dan Tahapan Penyusunan Studi Kelayakan Usaha. *DAYA - MAS : Media Komunikasi Hasil Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 5(September), 58–60.
- Krisnandika, V. R., Aulia, D., & Jannah, L. (2021). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pengangguran Di Indonesia. *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan)*, 5(3), 720–729. <https://doi.org/10.36312/jisip.v5i3.2227>
- Qibtiyah, M., Rosidati, C., & Siregar, M. H. (2021). Perilaku Konsumsi Buah dan Sayur Pada

- Remaja. *Jurnal Gizi Kerja Dan Produktivitas*, 2(2), 51.
<https://doi.org/10.52742/jgkp.v2i2.12760>
- Rizki, A., Pasaribu, M. H., Islam, U., & Sumatera, N. (2021). *Meninjau Kegelisahan Mahasiswa Dengan Kondisi Lapangan Pekerjaan. 1*(November), 14–22.
- Zalukhu, V. E. (2019). *PENGARUH VARIASI PENAMBAHAN TEPUNG DAUN KELOR (Moringa Oleifera) TERHADAP DAYA TERIMA DIM SUM.*