

---

## **Analisis Kelayakan Bisnis UMKM Kuliner Ditinjau dari Aspek Pemasaran dan Keuangan: Studi Kasus *Dapur Neka* Palembang**

**Musyafa' Al-Hakim<sup>1\*</sup>, Ifansyah Abhinaya<sup>1</sup>, Refina Rizky Julianti<sup>1</sup>, Agafi Duta Perdana<sup>1</sup>, Tri Utari Wahyu Ningsih<sup>1</sup>, Anggreany Hustia<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Bisnis Digital, Universitas Muhammadiyah Palembang, Indonesia  
*sapak.musyafak123@gmail.com\**

---

### **Article History:**

Received : 01-07-2025

Accepted : 07-07-2025

**Keywords:** *UMKM; Kelayakan Bisnis; Aspek Pemasaran; Aspek Keuangan; Kuliner; Palembang*

**Abstract:** *Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis pada UMKM kuliner Dapur Neka di Palembang ditinjau dari aspek pemasaran dan keuangan. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam dan observasi langsung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari sisi pemasaran, Dapur Neka memiliki strategi segmentasi menu berdasarkan waktu konsumsi (pagi, siang, malam) serta lokasi usaha yang strategis di kawasan padat penduduk. Dari aspek keuangan, usaha ini memiliki rata-rata omzet sebesar Rp120.000.000 per bulan dengan laba bersih sekitar Rp50.000.000, menunjukkan tingkat profitabilitas yang tinggi dan perputaran modal yang cepat. Studi ini menyimpulkan bahwa Dapur Neka layak untuk dikembangkan, dengan catatan perlunya peningkatan pada aspek digitalisasi keuangan dan promosi daring. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi praktis bagi pelaku UMKM dalam merancang bisnis berbasis studi kelayakan yang komprehensif.*

---

## **PENDAHULUAN**

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian nasional. Menurut Suyadi dkk. (2018), mayoritas masyarakat Indonesia mengandalkan kegiatan usaha mikro, kecil, dan menengah sebagai sumber penghasilan utama. Meskipun tergolong usaha skala kecil, UMKM memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi nasional – yakni mencapai sekitar 60% dari total PDB Indonesia. Tidak hanya mendorong peningkatan ekonomi, UMKM juga berperan dalam menciptakan

lapangan kerja, pemerataan pendapatan, serta memperkuat struktur ekonomi masyarakat di berbagai daerah.

Di tengah pesatnya pertumbuhan dunia usaha saat ini, sektor kuliner menjadi salah satu bidang yang terus menunjukkan pertumbuhan yang menjanjikan. Hal ini tidak lepas dari perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin praktis dan dinamis, terutama di kota-kota besar seperti Palembang. Sebagai pusat aktivitas ekonomi dan budaya di Sumatera Selatan, Palembang memiliki potensi besar untuk pengembangan usaha makanan cepat saji, khususnya menu sarapan dan makan siang yang cepat, praktis, dan bercita rasa khas.

Melihat peluang tersebut, hadir usaha kuliner Dapur Neka yang menawarkan sajian khas Minang, terutama masakan Padang, dalam format cepat saji. Masakan Padang sendiri telah dikenal luas di berbagai daerah karena kekayaan bumbu dan rasa yang sesuai dengan lidah masyarakat Indonesia. Namun di Palembang, masih cukup terbatas pelaku usaha yang secara spesifik menyasar pasar sarapan Padang dengan pendekatan modern dan efisien. Melalui konsep ini, Dapur Neka ingin menjawab kebutuhan masyarakat urban yang menginginkan makanan lezat, cepat, dan terjangkau.

Namun sebelum bisnis ini dijalankan secara penuh, diperlukan studi kelayakan bisnis untuk menilai sejauh mana usaha ini memiliki potensi dan kelayakan secara pasar dan finansial. Menurut Kasmir (2020), studi kelayakan bisnis merupakan langkah penting dalam proses perencanaan usaha, karena membantu pelaku bisnis menilai realistis atau tidaknya ide yang dimiliki. Hal ini juga ditegaskan oleh Umar (2018) yang menyebutkan bahwa studi kelayakan dapat meminimalkan risiko kegagalan akibat kurangnya persiapan dalam perencanaan.

Lebih dari sekadar penilaian awal, studi kelayakan juga menjadi alat strategis dalam menyusun berbagai aspek usaha, mulai dari perencanaan pemasaran, strategi produksi, pengelolaan keuangan, hingga pemenuhan aspek legalitas. Menurut Suryana (2021), UMKM yang mampu berinovasi dan menyesuaikan diri terhadap perubahan pasar memiliki peluang yang lebih besar untuk bertahan dan berkembang. Oleh karena itu, Dapur Neka tidak hanya dituntut untuk menjaga kualitas cita rasa, tetapi juga harus mampu mengelola efisiensi produksi, pelayanan pelanggan, dan pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran.

Di sisi lain, laporan studi kelayakan yang lengkap dan kredibel dapat meningkatkan kepercayaan dari pihak eksternal, seperti investor atau lembaga keuangan, karena menunjukkan bahwa pelaku usaha telah melakukan analisis yang mendalam dan terukur. Ini tentu menjadi modal penting bagi Dapur Neka dalam menjangkau dukungan pendanaan serta memperluas jaringan usaha di kemudian hari.

Melalui studi kelayakan yang komprehensif, Dapur Neka dapat memetakan potensi pasar secara akurat, merancang strategi yang adaptif, dan mengurangi risiko kegagalan usaha. Lebih dari itu, keberadaan usaha ini diharapkan mampu memberi kontribusi positif terhadap masyarakat sekitar – baik secara ekonomi, sosial, maupun budaya. Maka dari itu, studi ini disusun sebagai dasar pijakan awal dalam membangun Dapur Neka agar mampu bersaing secara berkelanjutan di tengah industri kuliner yang semakin kompetitif, khususnya di kota Palembang.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai fenomena yang terjadi di lapangan, khususnya terkait kelayakan bisnis UMKM kuliner di Palembang. Pendekatan kualitatif dipilih karena mampu menggali data secara lebih mendalam, kontekstual, serta memahami makna di balik tindakan, persepsi, dan pengalaman subjek penelitian secara alami (*natural setting*).

Lokasi penelitian ditetapkan di kota Palembang, dengan fokus pada salah satu pelaku usaha kuliner yaitu *Dapur Neka*. Subjek utama dalam penelitian ini adalah Bapak Dedi, selaku pemilik sekaligus pelaku usaha. Untuk memperoleh data yang akurat dan relevan, peneliti melakukan wawancara mendalam (*in-depth interview*) secara langsung dengan beliau. Teknik ini digunakan untuk menggali informasi seputar latar belakang usaha, strategi pemasaran, manajemen keuangan, serta pandangan pelaku terhadap kelayakan bisnis secara keseluruhan.

Selain itu, peneliti juga melakukan observasi partisipatif, yaitu dengan turut hadir dan mengamati langsung aktivitas usaha di lapangan. Observasi ini mencakup proses produksi, interaksi dengan pelanggan, serta strategi operasional harian yang diterapkan oleh pelaku usaha. Dengan menggabungkan wawancara dan observasi, peneliti dapat memperoleh gambaran menyeluruh yang lebih kaya dan mendalam mengenai aspek-aspek kelayakan bisnis dari perspektif pelaku UMKM itu sendiri.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis UMKM kuliner *Dapur Neka* di Kota Palembang, ditinjau dari dua aspek utama: aspek pemasaran dan aspek keuangan. Analisis ini dilakukan berdasarkan hasil wawancara mendalam, observasi langsung di lapangan, serta tinjauan literatur dan teori manajemen usaha kecil.

### Analisis Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan dimensi penting dalam studi kelayakan bisnis, karena menyangkut kemampuan usaha dalam menjangkau pasar dan memenuhi kebutuhan konsumen. Menurut Kotler & Keller (2016), strategi pemasaran yang efektif meliputi pemahaman pasar sasaran, penawaran nilai yang jelas, serta pengelolaan bauran pemasaran (*product, price, place, promotion*) secara strategis.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, *Dapur Neka* menerapkan segmentasi waktu konsumsi untuk menyasar konsumen secara lebih tepat. Pola ini dibagi ke dalam tiga waktu utama:

**Tabel 1.** Segmentasi Waktu Konsumsi

Waktu Operasional	Jenis Menu	Target Konsumen
Pagi Hari	Sarapan rumahan praktis	Pekerja, pelajar, masyarakat umum
Siang Hari	Masakan Padang siap saji	Pegawai, pedagang, mahasiswa
Sore - Malam	Makanan kaki lima (pecel lele)	Keluarga, pekerja pulang kerja, remaja

Diferensiasi waktu dan menu ini memberi nilai strategis sebagai *unique selling point (USP)* dari Dapur Neka, menjadikannya lebih adaptif terhadap kebutuhan masyarakat urban Palembang yang cenderung dinamis dan cepat.

Secara lokasi, Dapur Neka menempati tempat strategis di Sukabangun II, Palembang, yaitu kawasan padat penduduk dengan lalu lintas masyarakat yang tinggi. Hal ini memperkuat elemen "*place*" dalam bauran pemasaran.

Untuk elemen "*price*", usaha ini menggunakan strategi harga terjangkau, menyesuaikan dengan daya beli kelas menengah ke bawah, tanpa mengorbankan kualitas rasa. Sementara dalam hal promosi, meskipun masih sederhana, Dapur Neka mulai memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp dan Instagram sebagai media komunikasi dan promosi langsung kepada pelanggan.

Dapur Neka memiliki potensi pasar yang kuat, dengan pendekatan segmentasi waktu dan menu yang jelas. Strategi harga terjangkau dan lokasi strategis menjadi keunggulan kompetitif yang mendukung kelayakan usahanya.

### Analisis Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan indikator utama dalam menentukan kelayakan usaha secara ekonomis. Menurut Kasmir (2020), kelayakan keuangan dapat dinilai melalui analisis pendapatan, biaya operasional, laba rugi, serta perhitungan Break-Even Point (BEP).

#### 1. Modal Awal

Usaha ini didirikan dengan modal awal sebesar Rp6.000.000, berasal dari dana pribadi pemilik. Dana ini digunakan untuk pembelian bahan baku awal, peralatan dapur, dan kebutuhan operasional awal.

#### 2. Biaya Operasional Bulanan

Rincian biaya operasional yang diperoleh berdasarkan data wawancara dan pencatatan usaha adalah sebagai berikut:

**Tabel 2.** Rincian Biaya Operasional

No	Komponen Biaya	Jumlah (Rp)
1	Gaji karyawan (15 orang)	22.500.000
2	Pengadaan bahan baku	40.000.000
3	Biaya utilitas (listrik, air, gas)	5.000.000
4	Biaya tambahan/lain-lain	2.500.000
<b>Total Biaya Operasional</b>		<b>70.000.000</b>

*Catatan: Rata-rata gaji karyawan adalah Rp1.500.000 per orang, dan biaya bahan baku disesuaikan dengan fluktuasi harga pasar.*

#### 3. Pendapatan dan Omzet Bulanan

Berdasarkan hasil observasi dan laporan harian, rata-rata omzet harian usaha ini adalah sekitar **Rp4.000.000**. Maka estimasi total pendapatan per bulan (30 hari kerja) adalah: **Rp4.000.000 x 30 hari = Rp120.000.000**

#### 4. Perhitungan Laba Bersih

**Tabel 3.** Perhitungan Laba Bersih

Komponen	Jumlah (Rp)
Total Pendapatan Bulanan	120.000.000
Total Biaya Operasional	70.000.000

Komponen	Jumlah (Rp)
Laba Bersih Bulanan	50.000.000

Laba bersih ini menunjukkan margin keuntungan sekitar **41,6%**, yang tergolong tinggi dalam kategori usaha kuliner mikro.

#### 5. Break-Even Point (BEP)

Secara matematis, dengan laba bersih bulanan Rp50.000.000 dan modal awal Rp6.000.000, maka titik impas secara teori tercapai hanya dalam waktu kurang dari satu bulan. Namun berdasarkan penuturan pemilik, BEP secara realistis baru tercapai setelah sekitar 1,5 tahun, mengingat biaya tak terduga dan penyesuaian operasional di tahap awal.

#### 6. Sistem Pembukuan

Dapur Neka masih menggunakan sistem manual dengan Excel sederhana untuk mencatat arus kas harian. Meskipun belum memakai sistem akuntansi digital, pencatatan ini cukup konsisten dan rinci, mencakup catatan bahan baku, transaksi harian, serta pengeluaran tetap.

#### 7. Keterangan Tambahan

- Tidak terdapat bantuan modal eksternal dari pemerintah atau investor.
- Komponen biaya tertinggi adalah pengadaan bahan baku dan gaji karyawan.
- Pendapatan mengalami peningkatan sejak tiga bulan terakhir berkat promosi dari mulut ke mulut dan eksposur media sosial.
- Fluktuasi omzet terjadi di awal tahun, namun tidak signifikan terhadap profitabilitas tahunan.

### Pembahasan dan Interpretasi Kelayakan

Hasil analisis menunjukkan bahwa secara umum Dapur Neka layak untuk dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut. Aspek pemasaran menunjukkan adanya pangsa pasar yang luas dan strategi yang sesuai dengan karakteristik konsumen lokal. Aspek keuangan juga memperlihatkan performa positif dengan margin keuntungan yang besar serta risiko operasional yang terkendali.

Dari kacamata studi kelayakan, usaha ini memenuhi dua indikator utama:

- Layak secara pasar → karena permintaan makanan cepat saji lokal tetap tinggi dan tidak musiman.
- Layak secara finansial → karena laba usaha mencukupi untuk menutup semua biaya dan menghasilkan keuntungan bersih.

Dapur Neka memiliki fondasi usaha yang kuat dengan pendekatan pasar yang tepat dan performa keuangan yang sehat. Upaya penguatan sistem pencatatan keuangan, promosi digital, dan efisiensi operasional menjadi langkah penting untuk menjaga keberlanjutan usaha ke depan.

### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa UMKM Dapur Neka yang bergerak di bidang kuliner di Kota Palembang memiliki tingkat kelayakan bisnis yang tinggi untuk dikembangkan secara berkelanjutan. Hal ini tercermin dari dua aspek utama yang dianalisis, yaitu aspek pemasaran dan aspek keuangan.

Dari sisi pemasaran, strategi diferensiasi menu yang diterapkan oleh Dapur Neka—yakni penyajian menu berbeda sesuai waktu makan (pagi, siang, dan malam)—merupakan keunggulan yang mampu meningkatkan daya tarik konsumen. Pendekatan ini tidak hanya menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat urban yang dinamis, tetapi juga memperkuat positioning usaha sebagai penyedia makanan khas yang praktis dan relevan dengan kebiasaan lokal.

Selain itu, pemilihan lokasi usaha yang strategis di kawasan padat penduduk memberikan nilai tambah dalam menjangkau konsumen. Ditambah dengan mulai digunakannya media sosial sebagai alat promosi, Dapur Neka menunjukkan langkah positif dalam membangun kehadiran digital yang penting di era pemasaran modern.

Secara finansial, performa Dapur Neka menunjukkan potensi yang sangat menjanjikan. Modal awal sebesar Rp6.000.000 berhasil dikembangkan menjadi omzet bulanan sebesar Rp120.000.000, dengan estimasi laba bersih sekitar Rp50.000.000 per bulan. Rasio keuntungan ini tergolong tinggi untuk skala UMKM dan menjadi indikator bahwa usaha ini layak secara ekonomis dan efisien dalam pengelolaan biaya. Meskipun penelitian ini tidak secara matematis menghitung indikator kelayakan investasi seperti NPV atau IRR, hasil observasi dan data keuangan menunjukkan bahwa return yang diperoleh jauh melampaui modal awal dalam waktu yang relatif singkat.

Namun demikian, terdapat beberapa tantangan yang tetap harus diantisipasi, seperti fluktuasi pasokan bahan baku, efisiensi dalam skala produksi yang lebih besar, serta keterbatasan dalam sistem manajemen keuangan yang masih bersifat manual.

## DAFTAR PUSTAKA

- Fahmi, I. (2014). *Manajemen Keuangan Perusahaan dan Pasar Modal*. Bandung: Alfabeta.
- Gittinger, J. P. (1986). *Analisis Ekonomi Proyek-Proyek Pertanian* (Terjemahan). Jakarta: UI Press.
- Halim, A. (2020). Pengembangan UMKM dan Inovasi Bisnis Lokal. *Jurnal Dinamika UMKM*, 6(4), 122–130.
- Hidayat, R. (2021). *Manajemen Sumber Daya Manusia UMKM di Era Digital*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Jumingan. (2011). *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kasmir, & Jakfar. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Kasmir. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis* (Ed. Revisi). Jakarta: Rajawali Pers.
- Suharyadi, & Purwanto, H. (2010). *Studi Kelayakan Proyek*. Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Sumarni, & Soeprihanto, J. (2010). *Pengantar Studi Kelayakan Bisnis dan Investasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Suryana, Y. (2021). *Kewirausahaan: Pendekatan Praktik*. Bandung: Salemba Empat.
- Suyadi, Syahdanur, & Suryani, S. (2018). Analisis Pengembangan UMKM di Kabupaten Bengkalis. *Jurnal Ekonomi KIAT*, 29(1), 15–24.
- Tambunan, T. T. H. (2019). *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.
- Umar, H. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.