p-ISSN: 2963-7856| e-ISSN: 2961-98901
Available online at jerkin.org/index.php/jerkin
Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan
Volume 5 No. 2 October-December 2026, 5000-5008

Proyeksi Keuangan Operasional dan Inovasi Produk Berbasis Andaliman pada UMKM Dimsumku By Khairatinnisa di Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang

Khairani Alawiyah Matondang[1*], Siti Khofifah Hanif[2], Monika Caramoy Sitorus[3], Laurent Damai Yanti Silaban[4], Putri Kemala Dewi Lubis[5]

[1-5]Ilmu Ekonomi, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Negeri Medan, Jl. William Iskandar Ps. V, Kec. Percut Sei Tuan, Kab. Deli Serdang, Sumatera Utara
E-mail: alawiyah@unimed.ac.id
* Corresponding Author

https://doi.org/10.31004/jerkin.v5i2.8070

ARTICLE INFO

Article history
Received: 13 Okt 2026
Revised: 21 Okt 2026
Accepted: 02 Nov 2026

Kata Kunci:
UMKM,proyeksi keuangan,break even point,andaliman,inovasi produk, dimsum.

Keywords:
MSME, financial projection, break-even point, andaliman, product innovation, dim sum

ABSTRACT

Persaingan usaha kuliner menuntut UMKM mengelola biaya dan berinovasi, tetapi banyak pelaku usaha belum memiliki proyeksi keuangan dan rancangan inovasi terukur. Penelitian ini bertujuan menyusun proyeksi keuangan UMKM Dimsumku by Khairatinnisa di Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, serta merancang dan menilai kelayakan finansial inovasi saus dan dimsum rasa andaliman. Penelitian menggunakan studi kasus deskriptif kuantitatif dengan dukungan data kualitatif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara pemilik, dan dokumentasi pada 22 September 2026, sedangkan formulasi produk mengacu pada penelitian terdahulu. Analisis mencakup laba, break even point (BEP), margin of safety (MoS), R/C ratio, B/C ratio, dan payback period pada tiga skenario penjualan. Hasil menunjukkan usaha eksisting memperoleh laba Rp1.422.000 per bulan (margin 14,3%; R/C ratio 1,17; BEP Rp5.901.000; MoS 40,7%). Dengan investasi Rp3.700.000, inovasi diproyeksikan meningkatkan laba menjadi Rp2.518.800 per bulan atau sekitar 77%, dengan R/C ratio 1,25, MoS 51,6%, dan pengembalian investasi pada bulan kelima. Bahkan pada skenario pesimistis, laba diproyeksikan mencapai Rp1.825.400 per bulan, melampaui kondisi eksisting.

*Competition in the culinary industry requires MSMEs to manage costs and innovate; however, many business owners lack financial projections and structured innovation plans. This study aims to develop financial projections for the MSME "Dimsumku by Khairatinnisa" in Percut Sei Tuan, Deli Serdang Regency, and to design and assess the financial feasibility of introducing *andaliman*-flavored dim sum and sauce. The research employs a quantitative descriptive case study approach, supplemented by qualitative data. Data were collected through observation, interviews with the owner, and documentation on September 22, 2026, while product formulation was based on prior research. The analysis covers profit, break-even point (BEP), margin of safety (MoS), R/C ratio, B/C ratio, and payback period across three sales scenarios. The results indicate that the existing business generates a monthly profit of IDR 1,422,000 (a 14.3% margin; R/C ratio of 1.17; BEP of IDR 5,901,000; and MoS of 40.7%). With an investment of IDR 3,700,000, the proposed innovation is projected to increase monthly profit to IDR 2,518,800—an increase of approximately 77%—with an R/C ratio of 1.25, an MoS of 51.6%, and a payback period of five months. Even under a pessimistic scenario, the projected monthly profit reaches IDR 1,825,400, surpassing the current performance.*

This is an open access article under the CC–BY-SA license.

How to Cite: Khairani Alawiyah Matondang, et al (2026). Proyeksi Keuangan Operasional dan Inovasi Produk Berbasis Andaliman pada UMKM Dimsumku By Khairatinnisa di Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, 5(2) 5000-5008. https://doi.org/10.31004/jerkin.v5i2.8070

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan menjadi sektor yang menyerap banyak tenaga kerja. Di subsektor kuliner, persaingan sangat ketat karena modal awal relatif kecil dan produk mudah ditiru. Pelaku usaha yang bertahan umumnya mampu mengelola biaya, menetapkan harga yang tepat, dan terus berinovasi. Kajian kelayakan pada UMKM makanan olahan, misalnya usaha burger di Ketapang (Nuraini et al., 2026) dan bakso goreng (Amelia et al., 2026), menegaskan bahwa analisis biaya dan break even point (BEP) membantu pelaku usaha mengetahui batas minimal penjualan agar tidak merugi.

Dimsumku by Khairatinnisa adalah UMKM dimsum berbentuk gerai semipermanen di kawasan Pasar V, Medan Estate, yang dekat dengan lingkungan sekolah dan permukiman. Berdasarkan observasi, usaha ini memasarkan dimsum dengan harga terjangkau, menyediakan paket isi 5 dan isi 15, serta produk tambahan berupa risol ayam suwir. Segmen pasarnya adalah pelajar, mahasiswa, dan keluarga di sekitar kawasan tersebut. Namun, pencatatan keuangan usaha ini masih sederhana dan diferensiasi produknya belum kuat, sehingga pemilik belum memiliki gambaran yang terukur tentang batas penjualan minimal maupun ruang untuk mengembangkan produk.

Sumatera Utara memiliki kekayaan rempah yang belum optimal dimanfaatkan, salah satunya andaliman (Zanthoxylum acanthopodium DC.). Andaliman dikenal memberi sensasi menggigit-getar (trigeminal) yang unik di lidah, dan sifat ini dinilai bernilai ekonomi tinggi bagi industri flavor karena pasar menuntut rasa eksotis yang khas. Penelitian terdahulu telah menerapkan andaliman pada sambal kemasan (Ephmara, 2014) dan gelato (Achmad, 2024), tetapi penerapannya pada dimsum belum banyak dikaji. Di sisi lain, kajian kelayakan UMKM pangan seperti Nuraini et al. (2026) dan Amelia et al. (2026) umumnya menilai usaha yang sudah berjalan, bukan menguji dampak inovasi produk berbasis rempah lokal terhadap laba dan kelayakan.

Berdasarkan celah tersebut, penelitian ini menggabungkan dua hal, yaitu proyeksi keuangan operasional dan rancangan inovasi produk, dalam satu kerangka analisis. Tujuan penelitian ialah (1) mendeskripsikan kondisi operasional dan struktur biaya UMKM Dimsumku by Khairatinnisa, (2) menyusun proyeksi keuangan pada kondisi eksisting, (3) merancang inovasi saus andaliman dan dimsum rasa andaliman berdasarkan penelitian terdahulu, dan (4) menganalisis dampak inovasi terhadap laba, BEP, dan kelayakan usaha. Secara teoretis, penelitian ini memperkaya kajian kewirausahaan dan studi kelayakan UMKM; secara praktis, hasilnya dapat menjadi panduan perencanaan keuangan dan pengembangan produk bagi pelaku UMKM kuliner serta mendukung pemanfaatan rempah khas Sumatera Utara.

METODE

Jenis dan pendekatan penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif yang dilengkapi data kualitatif. Metode yang digunakan adalah studi kasus pada satu pelaku UMKM, yaitu Dimsumku by Khairatinnisa. Pendekatan kualitatif dipakai untuk menggambarkan kondisi dan proses operasional usaha, sedangkan pendekatan kuantitatif dipakai untuk menghitung biaya, penerimaan, laba, dan indikator kelayakan. Penelitian ini juga memuat rancangan pengembangan produk (inovasi) yang disusun berdasarkan kajian literatur.

Lokasi, waktu, objek, dan subjek penelitian

Penelitian dilakukan di gerai Dimsumku by Khairatinnisa, Jl. Willem Iskandar Pasar V, Medan Estate, Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Lokasi dipilih karena berada di kawasan ramai yang dekat dengan lingkungan sekolah dan permukiman sehingga potensi pasarnya jelas, serta mudah dijangkau peneliti. Kunjungan lapangan dilaksanakan pada 22 September 2026. Objek penelitian adalah kegiatan operasional dan keuangan usaha, meliputi produk, harga, biaya, dan penjualan, sedangkan subjek penelitian adalah pemilik usaha sebagai narasumber utama.

Jenis data dan teknik pengumpulan data

Data primer diperoleh langsung dari lokasi penelitian berupa daftar harga, varian produk, proses penjualan, serta keterangan pemilik mengenai kegiatan operasional. Data sekunder diperoleh dari jurnal ilmiah, repositori perguruan tinggi, buku, dan peraturan perundang-undangan yang relevan dengan

UMKM, studi kelayakan usaha, dan andaliman. Pengumpulan data memakai empat teknik, yaitu (1) observasi terhadap gerai, produk, daftar harga, spanduk promosi, dan aktivitas penjualan; (2) wawancara dengan pemilik usaha mengenai bahan baku, proses produksi, harga, volume penjualan, dan biaya operasional; (3) dokumentasi berupa foto kunjungan lapangan; dan (4) studi pustaka tentang kelayakan usaha UMKM pangan dan pengolahan andaliman.

Tahapan penelitian

Penelitian dilaksanakan melalui lima tahap: (1) persiapan, yaitu penentuan objek, penyusunan pertanyaan wawancara, dan penelusuran literatur; (2) pengumpulan data lapangan; (3) penyusunan asumsi dan proyeksi keuangan kondisi eksisting; (4) perancangan inovasi saus andaliman dan dimsum rasa andaliman berdasarkan penelitian terdahulu, lalu penyusunan proyeksi keuangan setelah inovasi; dan (5) penarikan kesimpulan dan penyusunan saran.

Teknik analisis data

Data dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk menggambarkan kondisi usaha dan strategi inovasi, serta secara deskriptif kuantitatif untuk menghitung indikator keuangan. Seluruh perhitungan menggunakan 26 hari operasional per bulan. Indikator yang digunakan mengacu pada Kasmir dan Jakfar (2012) sebagai berikut.

$$TC = FC + VC \quad (1)$$

$$Laba = TR - TC \quad (2)$$

$$BEP\ (Rp) = FC / (1 - VC/TR) \quad (3)$$

$$MoS = (TR - BEP) / TR \times 100\% \quad (4)$$

$$R/C\ ratio = TR / TC; \quad B/C\ ratio = Laba / TC \quad (5)$$

$$Payback\ period = Investasi / arus\ kas\ tambahan\ per\ bulan \quad (6)$$

dengan TC total biaya, FC biaya tetap, VC biaya variabel, dan TR penerimaan. Usaha dinyatakan layak apabila R/C ratio lebih dari 1 dan B/C ratio lebih dari 0. Proyeksi setelah inovasi dibandingkan dengan kondisi eksisting, kemudian diuji dengan analisis sensitivitas pada tiga skenario (pesimistis, dasar, dan optimistis) untuk melihat ketahanan laba terhadap perubahan volume penjualan.

Metode perancangan inovasi dan uji sensori

Inovasi dirancang melalui kajian literatur terhadap penelitian formulasi sambal andaliman, penanganan bahan baku andaliman, dan uji penerimaan produk berbasis andaliman. Pengujian penerimaan konsumen direncanakan menggunakan uji hedonik skala Likert 1 sampai 5 terhadap 30 panelis, meliputi penilaian warna, aroma, rasa, tekstur, dan penerimaan keseluruhan. Uji ini merupakan rencana tindak lanjut dan belum dilaksanakan dalam penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran usaha dan operasional

Dimsumku by Khairatinnisa beroperasi di jalan Pasar V yang ramai oleh pedagang jajanan. Produk utama adalah dimsum original dengan harga Rp10.000 untuk isi 5 dan Rp30.000 untuk isi 15, serta varian kemasan isi 6 dan isi 16 pada daftar harga lainnya. Selain itu tersedia risol ayam suwir. Spanduk promosi mencantumkan layanan pemesanan melalui WhatsApp sehingga usaha ini telah memanfaatkan kanal digital. Harga rata-rata per potong dimsum adalah Rp2.000. Alur operasional meliputi pembelian bahan, pembuatan adonan dan isian, pengukusan, pengemasan, penjualan langsung, dan pemesanan daring.

Asumsi proyeksi

Asumsi proyeksi disusun dari hasil observasi dan wawancara serta disajikan pada Tabel 2. Seluruh angka bersifat estimasi yang dapat disesuaikan dengan kondisi usaha yang sebenarnya.

Tabel 2. Asumsi proyeksi keuangan

Komponen	Asumsi
Hari operasional	26 hari per bulan

Copyright © 2026, Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan
ISSN 2963-7856 (print), ISSN 2961-9890 (online)

Komponen	Asumsi
Dimsum eksisting	160 potong/hari, harga Rp2.000/potong
Risol ayam suwir	25 potong/hari, harga Rp2.500/potong
Biaya bahan dimsum	Rp1.100/potong; kemasan dan saus Rp200/potong
Biaya bahan risol	Rp1.400/potong; kemasan Rp200/potong
Biaya tetap per bulan	LPG Rp150.000; listrik dan air Rp100.000; sewa lapak Rp300.000; upah satu pembantu Rp1.000.000; pemasaran Rp100.000; transportasi Rp150.000; penyusutan Rp275.000 (total Rp2.075.000)
Investasi peralatan eksisting	Gerobak Rp4,5 juta; kukusan Rp1,2 juta; kompor dan tabung Rp0,7 juta; freezer Rp2,5 juta; peralatan dapur Rp0,6 juta; signage Rp0,4 juta; total Rp9,9 juta (umur ekonomis 3 tahun)
Modal kerja awal	Rp8,25 juta (satu bulan biaya operasional tunai)

Proyeksi keuangan kondisi eksisting

Pada kondisi eksisting, penerimaan bulanan adalah Rp9.945.000, terdiri atas dimsum Rp8.320.000 dan risol Rp1.625.000. Biaya variabel Rp6.448.000 dan biaya tetap Rp2.075.000 menghasilkan total biaya Rp8.523.000, sehingga laba bulanan mencapai Rp1.422.000 dengan margin 14,3%. Biaya variabel mendominasi struktur biaya, yaitu sekitar 75,7% dari total biaya, sedangkan biaya tetap sekitar 24,3%. R/C ratio sebesar 1,17 dan B/C ratio 0,17 menunjukkan usaha layak, tetapi marginnya tipis. BEP berada pada penerimaan Rp5.901.000 per bulan dengan margin of safety 40,7%. Artinya, penjualan boleh turun sekitar 40% sebelum usaha mulai merugi, namun laba yang dihasilkan belum cukup besar untuk memberi ruang pengembangan.

Sebagai pembanding, R/C ratio 1,17 berada di bawah usaha burger di Ketapang yang mencapai 1,56 (Nuraini et al., 2026). Perbedaan ini sejalan dengan temuan kajian pustaka bahwa kelayakan UMKM kuliner bergantung pada struktur biaya dan volume penjualan masing-masing usaha, dan menunjukkan bahwa peluang perbaikan pada Dimsumku terutama terletak pada peningkatan margin kontribusi per unit, bukan semata menambah volume.

Rancangan inovasi: saus andaliman dan dimsum rasa andaliman

Konsep produk. Inovasi dinamai Dimsum Tuah Andaliman, yaitu dimsum dengan sentuhan rempah Batak, dan terdiri atas dua produk. Pertama, dimsum rasa andaliman, yang dibuat dengan menumbuk halus andaliman kering dan mencampurkannya ke isian ayam, dijual dengan harga premium Rp2.500 per potong. Kedua, saus andaliman, yaitu sambal bernuansa jeruk, pedas, dan getar yang disajikan dalam sachet gratis untuk pembelian dimsum andaliman serta dijual dalam botol 100 ml seharga Rp18.000.

Dasar ilmiah formulasi. Formulasi saus mengacu pada Ephmara (2014): andaliman 5% memberikan karakter fisik dan organoleptik terbaik, dan asam sitrat sekitar 0,60% digunakan untuk menurunkan pH hingga ≤ 4 agar produk lebih aman dan stabil. Andaliman dikeringkan dengan oven pada suhu sekitar 54 °C selama sekitar 8 jam sesuai kondisi optimum yang dilaporkan Napitupulu (2014) dan sejalan dengan rekomendasi Suharta et al. (2022), sehingga stok bahan baku tahan lama dan sensasi getar tetap terjaga. Uji penerimaan produk mengikuti pendekatan hedonik skala Likert pada produk andaliman (Achmad, 2024).

Nilai jual. Produk ini menawarkan rasa unik yang tidak dimiliki penjual dimsum lain di sekitar lokasi, identitas lokal Sumatera Utara yang kuat untuk promosi media sosial, harga yang tetap terjangkau bagi pelajar, serta produk turunan berupa saus botol yang dapat dijual terpisah sebagai oleh-oleh.

Rencana uji sensori. Untuk menentukan kadar andaliman optimal pada isian dimsum, diusulkan empat formula, yaitu F0 (kontrol tanpa andaliman) serta F1, F2, dan F3 dengan andaliman kering sebesar 0,3%, 0,6%, dan 0,9% dari berat isian. Sebanyak 30 panelis (pelajar dan mahasiswa) menilai warna, aroma, rasa, tekstur, dan penerimaan keseluruhan dengan skala Likert 1 sampai 5, dan formula terbaik ditentukan dari skor rata-rata tertinggi. Untuk saus, diuji kadar andaliman 3%, 5%, dan 7% sesuai rentang yang digunakan Ephmara (2014). Tingkat kepedasan dan getar dibuat ringan pada awal peluncuran karena sensasi trigeminal andaliman tidak dikenal semua konsumen. Investasi inovasi. Kebutuhan investasi inovasi disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Rincian investasi inovasi

Komponen	Biaya
Oven listrik untuk pengeringan	Rp1.500.000
Grinder/penumbuk rempah	Rp600.000
Panci dan alat masak saus	Rp300.000
Botol, sealer, dan label	Rp600.000
Desain label dan uji sensori	Rp700.000
Total investasi	Rp3.700.000

Biaya tetap tambahan adalah Rp290.000 per bulan (penyusutan dan amortisasi Rp140.000 serta promosi Rp150.000), sehingga biaya tetap menjadi Rp2.365.000. Biaya variabel dimsum andaliman adalah Rp1.550 per potong (bahan, andaliman, dan kemasan) dan saus botol Rp6.500 per botol (cabai, andaliman 5%, asam sitrat, bumbu, botol, dan label).

Proyeksi keuangan setelah inovasi

Diasumsikan setelah tiga bulan, penjualan dimsum andaliman mencapai 40 potong per hari dan saus botol terjual 60 botol per bulan. Sebagian pembeli dimsum andaliman dianggap beralih dari dimsum original, sehingga penjualan dimsum original turun dari 160 menjadi 144 potong per hari (substitusi 16 potong atau 40% dari penjualan dimsum andaliman). Perbandingan kondisi eksisting dan setelah inovasi disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Perbandingan kondisi eksisting dan setelah inovasi (per bulan)

Indikator	Eksisting	Setelah inovasi
Penerimaan	Rp9.945.000	Rp12.793.000
Biaya variabel	Rp6.448.000	Rp7.909.200
Biaya tetap	Rp2.075.000	Rp2.365.000
Total biaya	Rp8.523.000	Rp10.274.200
Laba	Rp1.422.000	Rp2.518.800
Margin laba	14,3%	19,7%
BEP (Rp/bulan)	Rp5.901.000	Rp6.195.000
Margin of safety	40,7%	51,6%
R/C ratio	1,17	1,25
B/C ratio	0,17	0,25

Laba meningkat Rp1.096.800 per bulan (sekitar 77%). Peningkatan ini berasal dari margin kontribusi yang lebih tinggi: dimsum andaliman memberi kontribusi Rp950 per potong dibandingkan Rp700 pada dimsum original, dan saus botol memberi kontribusi sekitar Rp11.500 per botol. Rasio margin kontribusi usaha juga naik dari 35,2% menjadi 38,2%. Meskipun BEP naik tipis karena biaya tetap bertambah, margin of safety justru membaik karena penerimaan tumbuh lebih cepat.

Untuk melihat sumber peningkatan laba secara lebih rinci, Tabel 5 menguraikan kontribusi tiap komponen. Dimsum andaliman menyumbang kontribusi Rp988.000 per bulan, tetapi Rp291.200 di antaranya hilang akibat substitusi dimsum original, sehingga kontribusi bersihnya Rp696.800. Saus botol menyumbang Rp690.000. Kedua produk dengan demikian berperan hampir sama besar (sekitar 50% dan 50% dari tambahan kontribusi), dan saus botol menarik karena tidak menggerus penjualan produk lama.

Tabel 5. Dekomposisi peningkatan laba bulanan pada kondisi stabil

Komponen	Efek terhadap laba/bulan
Dimsum andaliman (40 potong × Rp950 × 26 hari)	+ Rp988.000

Copyright © 2026, Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan
ISSN 2963-7856 (print), ISSN 2961-9890 (online)

Komponen	Efek terhadap laba/bulan
Substitusi dimsum original (16 potong × Rp700 × 26 hari)	− Rp291.200
Saus botol (60 botol × Rp11.500)	+ Rp690.000
Biaya tetap tambahan	− Rp290.000
Peningkatan laba bersih	Rp1.096.800

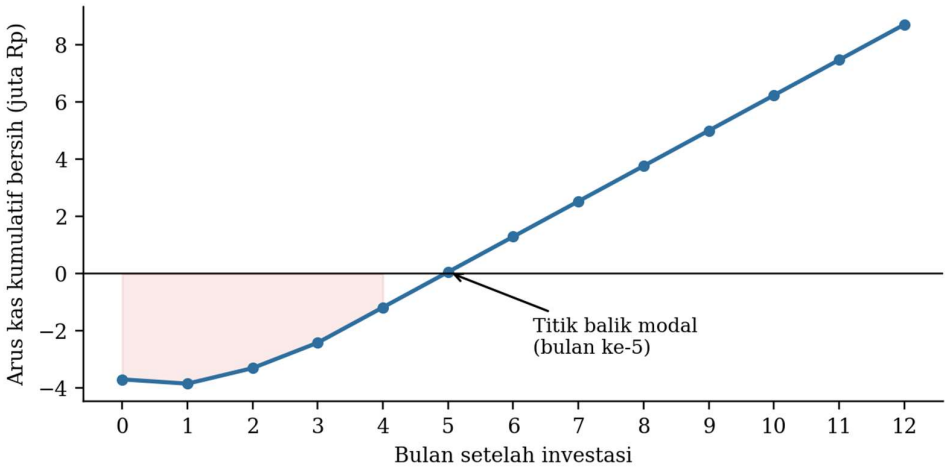
Proyeksi dua belas bulan dan payback period

Peluncuran dibuat bertahap: bulan 1 untuk persiapan dan uji sensori (belum ada tambahan penjualan tetapi biaya tetap tambahan sudah berjalan), bulan 2 dengan 50% target, bulan 3 dengan 75% target, dan bulan 4 sampai 12 dengan 100% target. Hasil proyeksi laba disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Proyeksi laba dua belas bulan

Periode	Laba per bulan
Bulan 1	Rp1.132.000
Bulan 2	Rp1.825.400
Bulan 3	Rp2.172.100
Bulan 4–12	Rp2.518.800
Total laba 12 bulan (dengan inovasi)	Rp27.798.700
Total laba 12 bulan (tanpa inovasi)	Rp17.064.000
Tambahan laba setahun	Rp10.734.700

Dengan arus kas tambahan sekitar Rp1,24 juta per bulan pada kondisi stabil (tambahan laba Rp1.096.800 ditambah penyusutan dan amortisasi non-tunai Rp140.000), investasi Rp3,7 juta kembali pada sekitar bulan kelima setelah memperhitungkan masa rintisan. Gambar 1 memperlihatkan arus kas kumulatif bersih yang berubah dari negatif menjadi positif pada bulan kelima.



Gambar 1. Arus kas kumulatif bersih akibat inovasi selama 12 bulan

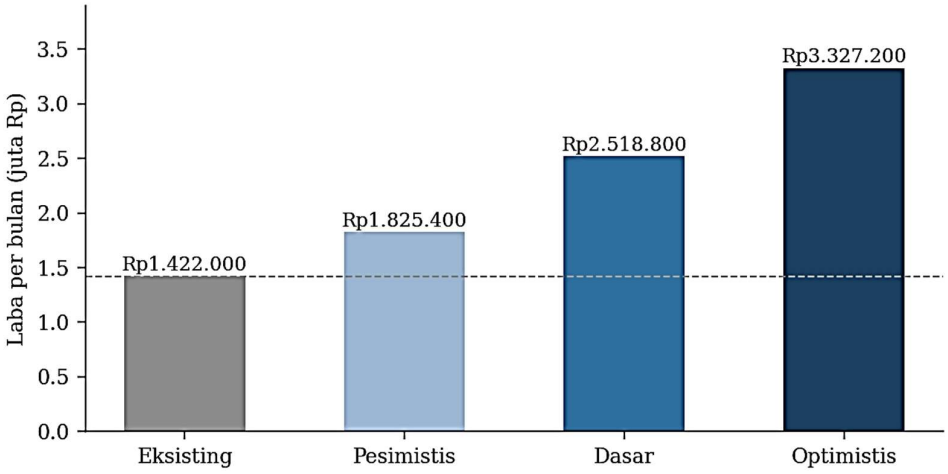
Analisis sensitivitas

Analisis sensitivitas dilakukan pada tiga skenario volume penjualan (Tabel 7). Pada setiap skenario, substitusi dimsum original dijaga konsisten sebesar 40% dari penjualan dimsum andaliman.

Tabel 7. Analisis sensitivitas skenario penjualan

Skenario	Dimsum andaliman/hari	Saus botol/bulan	Laba/bulan
Pesimistis	20 potong	30 botol	Rp1.825.400
Dasar	40 potong	60 botol	Rp2.518.800

Skenario	Dimsum andaliman/hari	Saus botol/bulan	Laba/bulan
Optimistis	60 potong	100 botol	Rp3.327.200



Gambar 2. Laba bulanan kondisi eksisting dan tiga skenario setelah inovasi

Bahkan pada skenario pesimistis, laba bulanan masih lebih tinggi daripada kondisi eksisting (Rp1.422.000). Hal ini menunjukkan risiko inovasi relatif terkendali karena investasi tambahan kecil. Meski demikian, sensitivitas hanya menguji volume penjualan; perubahan harga bahan baku, terutama andaliman, belum diuji dan merupakan risiko yang perlu dipantau.

Analisis SWOT

Tabel 8. Analisis SWOT Dimsumku by Khairatinnisa

Aspek	Faktor
Kekuatan	Harga terjangkau; lokasi ramai dekat sekolah; sudah memakai WhatsApp untuk pemesanan; diferensiasi andaliman yang unik
Kelemahan	Pencatatan keuangan sederhana; kapasitas produksi terbatas; andaliman segar cepat rusak
Peluang	Tren kuliner lokal dan eksotis; konten media sosial; saus botol sebagai oleh-oleh khas Sumatera Utara
Ancaman	Kenaikan harga bahan; pesaing meniru; sebagian konsumen kurang suka sensasi getar

Strategi pemasaran dan mitigasi risiko

Strategi pemasaran memakai bauran 4P. Product: varian original, andaliman, dan saus botol. Price: tetap terjangkau dengan selisih Rp500 untuk varian premium. Place: gerai di Pasar V dan pemesanan melalui WhatsApp. Promotion: sampel gratis saus andaliman, konten Instagram bertema "Pedas Getar Khas Batak", dan paket bundling pelajar. Mitigasi risiko dilakukan dengan menyimpan andaliman kering dengan stok satu sampai dua bulan agar harga stabil (memanfaatkan ketahanan simpan andaliman kering sebagaimana dikaji Napitupulu, 2014), memulai dengan getar ringan, menjaga kebersihan melalui SOP pengukusan dan penyimpanan dingin, serta mencatat penjualan harian untuk memantau BEP.

Aspek legal dan keamanan pangan

Saus andaliman dalam kemasan sebaiknya didaftarkan untuk Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT) sesuai pedoman Badan Pengawas Obat dan Makanan, dan pelaku usaha mengurus sertifikasi halal sesuai Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal. Label perlu memuat komposisi, tanggal kedaluwarsa, dan identitas produsen. Penurunan pH hingga sekitar 4 melalui asam sitrat (Ephmara, 2014) merupakan salah satu titik kendali penting untuk keamanan saus. Klaim fungsional seperti antibakteri tidak boleh dicantumkan pada label karena bukti ilmiahnya belum seragam (Frederick et al., 2021; Sibero et al., 2020; Yasni et al., 2005).

Copyright © 2026, Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan
ISSN 2963-7856 (print), ISSN 2961-9890 (online)

Keterbatasan penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, seluruh angka proyeksi, termasuk volume penjualan dimsum andaliman, saus botol, dan tingkat substitusi 40%, merupakan asumsi dan belum divalidasi dengan data penjualan nyata. Kedua, uji sensori konsumen belum dilaksanakan sehingga penerimaan konsumen terhadap rasa andaliman belum terbukti. Ketiga, biaya tetap hanya memuat upah satu pembantu sehingga imbalan tenaga kerja pemilik belum diperhitungkan secara eksplisit. Keempat, payback period dihitung tanpa memperhitungkan nilai waktu uang. Kelima, penelitian ini berupa studi kasus pada satu UMKM sehingga hasilnya tidak dapat digeneralisasi.

SIMPULAN

Pertama, pada kondisi eksisting UMKM Dimsumku by Khairatinnisa layak dijalankan dengan laba sekitar Rp1.422.000 per bulan, R/C ratio 1,17, BEP Rp5.901.000 per bulan, dan margin of safety 40,7%, tetapi margin labanya tipis (14,3%). Kedua, inovasi saus andaliman dan dimsum rasa andaliman dirancang berdasarkan riset terdahulu tentang karakter trigeminal andaliman, formulasi sambal andaliman 5% dengan asam sitrat sekitar 0,60%, dan penanganan bahan baku melalui pengeringan oven. Ketiga, pada kondisi stabil inovasi diproyeksikan menaikkan laba menjadi Rp2.518.800 per bulan (R/C ratio 1,25; margin of safety 51,6%) dengan investasi Rp3.700.000 yang kembali dalam sekitar lima bulan. Keempat, pada skenario pesimistis laba tetap berada di atas kondisi eksisting sehingga risiko inovasi tergolong rendah.

Pelaku usaha disarankan mencatat penjualan dan pengeluaran harian dengan format sederhana sesuai SAK EMKM serta memantau BEP setiap bulan. Uji sensori terhadap 30 panelis sebaiknya dilakukan sebelum produksi massal untuk menentukan kadar andaliman terbaik, dimulai dari sensasi getar yang ringan. Pelaku usaha juga perlu menyiapkan stok andaliman kering dari pemasok tetap agar harga dan mutu stabil, serta mengurus P-IRT dan sertifikasi halal untuk saus kemasan. Peneliti selanjutnya disarankan menguji umur simpan saus andaliman dan menghitung kelayakan dengan data penjualan nyata selama tiga sampai enam bulan, termasuk analisis nilai waktu uang dan sensitivitas terhadap harga bahan baku.

REFERENSI

Achmad, P. A. (2024). Uji penerimaan gelato dengan penambahan rempah andaliman sebagai alternatif memopulerkan rempah khas Sumatera Utara [Tugas akhir diploma, Politeknik Negeri Media Kreatif]. Repositori Politeknik Negeri Media Kreatif. https://repository.polimedia.ac.id/id/eprint/451/

Amelia, K., Cholid, I., Assrorudin, A., Permatahati, A. D. P., & Indriawan, R. (2026). Analisis break-even point (BEP) UMKM bakso goreng A.M. di Kabupaten Ketapang. Journal of Applied Accounting, 5(1). https://doi.org/10.52158/jaa.v5i1.1551

Ephmara, F. J. (2014). Formulasi dan proses produksi produk sambal andaliman dalam kemasan [Skripsi, IPB University]. IPB Scientific Repository. https://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/68713

Frederick, E. H., Sibero, M. T., Wijaya, A. P., Syafitri, E., Siswanto, A. P., Murwani, R., Wijayanti, D. P., Sabdono, A., Pringgenies, D., & Radjasa, O. K. (2021). Preliminary evaluation of anti fish pathogenic bacteria and metabolite profile of andaliman fruit (Zanthoxylum acanthopodium DC.) ethanol extract. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science, 750(1).

Ikatan Akuntan Indonesia. (2016). Standar akuntansi keuangan entitas mikro, kecil, dan menengah (SAK EMKM). Ikatan Akuntan Indonesia.

Kasmir, & Jakfar. (2012). Studi kelayakan bisnis (Edisi revisi). Kencana.

Napitupulu, F. I. R. (2014). Metode pengeringan andaliman (Zanthoxylum acanthopodium DC.) untuk memperoleh mutu sensori aroma dan sensasi trigeminal yang optimum [Skripsi, IPB University]. IPB Scientific Repository. https://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/71891

Nuraini, P., Cholid, I., Assrorudin, A., Nurimansyah, & Indriawan, R. (2026). Analisis kelayakan usaha burger pada UMKM Burger Pelangi di Payakumang Kabupaten Ketapang. Journal of Applied Accounting, 5(1), 81–85. https://doi.org/10.52158/jaa.v5i1.1572

Sibero, M. T., Siswanto, A. P., Frederick, E. H., Wijaya, A. P., Syafitri, E., Farabi, K., Murwani, R., Saito, S., & Igarashi, Y. (2020). Antibacterial, cytotoxicity and metabolite profiling of crude

methanolic extract from andaliman (Zanthoxylum acanthopodium) fruit. Biodiversitas, 21(9), 4147–4154. https://smujo.id/biodiv/article/view/6464

Suharta, S., Hunaefi, D., Wijaya, C. H., & Hashidoko, Y. (2022). Analisis senyawa aktif trigeminal andaliman dengan variasi metode pengeringan dengan pendekatan GC-MS. Jurnal Teknologi dan Industri Pangan, 33(1), 77–86. https://doi.org/10.6066/jtip.2022.33.1.77

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal.

Yasni, S., Rahayu, W. P., Jenie, B. S. L., & Parhusip, A. J. N. (2005). Pengaruh ekstrak andaliman (Zanthoxylum acanthopodium DC) terhadap permeabilitas dan hidrofobisitas Bacillus cereus. Jurnal Teknologi dan Industri Pangan, 16(1), 24–30.

Copyright © 2026, Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan
ISSN 2963-7856 (print), ISSN 2961-9890 (online)