

**STRATEGI BUSINESS PLAN PRODUK RISOLES BUAH “VARIAN
PISANG & APEL”**

TECHNOPRENEURSHIP DIGITAL CONTENT (R)

Supangat, S.Kom., M.kom., COBIT



Oleh

Fikri Maulana Darmawan

1151800109

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945

2021

RINGKASAN

1. Latar Belakang Bisnis

Usaha produk makanan sangat banyak bermunculan di tahun 2021 ini, mulai dari makanan yang kue, makanan berminyak hingga makanan olahan lainnya. Dalam usaha ini, saya menciptakan suatu produk makanan olahan baru yang hampir sangat jarang ditemukan pada beberapa wilayah hingga kota khususnya di pulau Jawa. Bisnis ini adalah produk “risoles buah” yang memang hasil ide dan inovasi antara makanan berminyak yang menggunakan sistem penggorengan tetapi dibalut dengan isian buah-buahan yang bernutrisi. Ide bisnis ini menurut saya masih belum banyak muncul di daerah pasar atau pusat penjualan makanan.

Disisi lain bisnis ini menurut saya akan sangat efektif jika dipasarkan pada target pasar yang tepat. Bisnis ini pada dasarnya adalah sebuah olahan makanan cepat saji dengan produk minimalis namun sangat banyak nutrisi di dalamnya. Perubahan tren dan gaya hidup terutama di kota besar, dimana anak muda sekarang lebih suka untuk mengkonsumsi makanan cepat saji dan juga western food inilah yang mendorong produk-produk makanan seperti ini semakin berkembang. [1]

Oleh karena itu, pengembangan dari ide bisnis ini akan secepatnya dilakukan dengan mengacu pada beberapa komponen penting keberlangsungan usaha. Semua komponen akan disusun baik dari target pasar produk, analisa manajemen, analisa finansial dan analisa teknik. Hal ini mendorong munculnya rasa kreatifitas yang tinggi bagi anak-anak muda untuk mulai berinovasi setiap jenis usaha dengan perencanaan bisnis yang matang.

2. Sasaran

Dalam mempertimbangkan bagaimana produk akan terjual ke pasar, tentunya dibutuhkan target pasar akan produk yang akan kami pasarkan. Disini peran marketing akan sangat berguna bagi pemilihan sasaran produk usaha. Pengertian marketing secara social menunjukkan bahwa marketing terdapat dalam masyarakat, memberikan standar hidup yang lebih baik. [2]

Namun tidak luput dari bagaimana peran digital marketing bagi menentukan target pasar kita kepada masyarakat. Kebutuhan konsumen akan sangat dibutuhkan untuk memenuhi target pasar. Digital marketing memudahkan pebisnis memantau dan menyediakan segala kebutuhan dan keinginan calon konsumen, di sisi lain calon konsumen juga bisa mencari dan mendapatkan informasi produk hanya dengan cara menjelajah dunia maya sehingga mempermudah proses pencariannya. [3]

Sasaran produk “Risoles Buah” adalah kaum-kaum remaja dan anak muda dengan kisaran umur 15-25 tahun khususnya pada daerah Surabaya. Dalam persaingan pasar produk menentukan harga sangat diperlukan agar dapat menentukan penetapan harga

memiliki beberapa tujuan yaitu; kelangsungan hidup, peningkatan keuntungan yang ada, unggul dalam pangsa pasar, unggul dalam mutu produk.[4]

DESKRIPSI PERUSAHAAN

1. Bentuk Usaha

Bentuk usaha ini bergerak di bidang makanan yaitu pembuatan Risoles Buah. Kami memilih usaha dibidang makanan karena usaha ini disesuaikan dengan kebutuhan dan dengan skill yang saya miliki serta faktor pendukung yang memadai untuk megembangkan usaha ini. Tentunya dengan ditunjang dari beberapa ide yang sudah saya susun dari inovasi antara makanan berminyak dan olahan buah yang bernutrisi.

2. Visi Misi

- Menciptakan pasar baru bagi makanan olahan cepat saji yang kreatif
- Menunjang terciptanya pola makan yang ideal
- Membangun cita rasa makanan yang bernutrisi tinggi
- Menjamin kualitas olahan makanan yang sehat dan sempurna

3. Tujuan

- Untuk mengembangkan ide dan kreatifitas
- Untuk membangun peluang bisnis dalam berwirausaha
- Untuk membangun pengalaman wirausaha bagi mahasiswa
- Untuk menarik minat bagi mahasiswa untuk berwirausaha

Barang & Jasa

Barang yang akan kita produksi adalah berupa olahan makanan yaitu “Risoles Buah”. Yang dimana produk ini akan diolah dengan campuran olahan buah apel dan juga buah pisang di dalamnya. Dengan bentuk makanan yang sama seperti risoles lainnya, namun pada bagian dalam atau isi makanan akan diisi dengan campuran pisang dan apel. Pertama, manfaat yang akan di dapat yang paling utama adalah manfaat nutrisi dari kandungan buahnya. Buah Apel merupakan buah yang tidak asing lagi bagi masyarakat kita. Buah ini bahkan dapat kita jumpai hampir di setiap wilayah diindonesia. Disamping rasanya yang lezat ternyata buah apel sendiri menyimpan kandungan gizi yang sangat bermanfaat bagi kesehatan.

Sebagai buah yang sehat, apel sendiri kaya akan kandungan gizi, namun yang paling dominan adalah vitaminnya. Ada banyak vitamin yang terdapat di buah apel, diantaranya adalah vitamin A, vitamin B1, vitamin B2, vitamin B3, vitamin B5, vitamin B6, vitamin B9 dan vitamin C. manfaat dari apel sendiri saja sudah sangat banyak yaitu, meningkatkan sistem kekebalan tubuh, meningkatkan daya penglihatan, mencegah Penyakit mulut, membantu pertumbuhan tulang dan gigi, membantu merawat gigi, membantu mengurangi berat badan, mencegah kanker, menurunkan kadar kolesterol, Membantu proses pencernaan. Dan Apel hijau lebih baik untuk pertumbuhan tulang, gigi, penglihatan, dan anti kanker.

Sedangkan untuk buah pisang sendiri juga memberikan kandungan dan manfaat yang sangat membantu juga bagi kesehatan. Pisang sangat direkomendasikan oleh para dokter untuk pasien yang kadar potasiumnya rendah. Sebuah pisang besar kira-kira seukuran 22 sentimeter, mengandung 602 mg potasium dan hanya mengandung 140 kalori. Pisang dengan ukuran yang sama bahkan mempunyai 2 gram protein dan 4 gram serat. Tidak mengherankan kalau pisang dianggap sebagai makanan yang penting untuk meningkatkan kesehatan anak-anak yang kurang gizi.

Dengan hal itu maka gabungan antara olahan buah pisang dan apel akan membuat produk “Risoles Buah” ini akan menjadi sebuah produk makanan yang tidak hanya instan tetapi juga memiliki kandungan dan manfaat yang cukup banyak. Serta produk ini akan meminimalisir penggunaan minyak yang tidak terlalu banyak agar tetap gurih dan nikmat.

Analisis Aspek Pasar

1. Peluang Bisnis

- a. Mudah dalam pemasaran, hal ini dikarenakan banyak masyarakat yang sudah tertarik dengan produk makanan cepat saji dan juga makanan sehat yang berbasis olahan buah-buahan.
- b. Menjual produk dengan target jangkauan yang lebih luas karena produk makanan ini bisa dinikmati oleh semua kalangan baik dari anak-anak, remaja hingga kalangan para orang tua.
- c. Perbedaan inovasi makanan pada “Risoles Buah” menunjukkan bahwa produk kita memiliki keunikan dari semua produk risol yang ada dan dipasarkan.

2. Kondisi Persaingan

Akan menimbulkan adanya persaingan apabila ada beberapa jenis usaha atau produsen baru yang membuat produk yang sama seperti kami. Namun solusi dari kami akan menambah varian baru untuk kedepannya. Karena produk risoles olahan belum terlalu banyak dijual maka daya saing kita masih pada produk risoles olahan original pada umumnya dan produk-produk makanan ringan lainnya yang dijual di pasaran.

3. Kondisi Perusahaan Dalam Pasar

Meninjau dari analisa pasar dari makanan ringan seperti Risoles, masih berpusat pada lingkungan pasar umum lainnya yang dimana pusat penjualan makanan berkumpul. Oleh karena itu, kami akan meningkatkan dan meluaskan daya jual dan pemasaran produk “Risoles Buah” kepada konsumen.

4. Usaha Pemasaran

- a. Usaha pemasaran secara offline, yang dimana usaha pemasaran produk akan dilakukan secara langsung kepada konsumen dengan sistem jual beli menggunakan meja disekitar rumah jika ada konsumen yang membeli langsung.
- b. Usaha pemasaran secara online, yang dimana usaha pemasaran ini yang akan difokuskan untuk menarik konsumen secara lebih luas. Pemasaran produk ini akan dilakukan dengan penggunaan sosial media Instagram dan Facebook. Selanjutnya disana akan dimunculkan berbagai info dari produk, mulai dari gambar produk, harga produk, tarif ongkos pengantaran produk dan varian produk.

Analisis Aspek Teknis

1. Lokasi

Usaha ini berlokasi di daerah Kenjeran, Kota Surabaya. Kami memilih lokasi tersebut, karena tempatnya dekat dengan daerah pemasaran. Yaitu disekitar pusat belanja, dan warung-warung yang dekat dengan lokasi usaha tersebut

2. Layout

Untuk layout perancangan sosial media berupa Instagram dengan menekankan pada sistem gambar carousel dari setiap jenis varian produk. Lalu selanjutnya adalah pembagian beberapa varian utama ke dalam kategori 9-grid pada laman Instagram untuk meningkatkan kualitas pemasaran produk.

3. Skala Produksi

Skala produksi standar produk kita akan diolah per-harinya sebanyak 20 (dua puluh lima) buah. Yang dimana dibagi ke dalam dua bagian yaitu 15 (lima belas) buah dipasarkan secara langsung sedangkan 10 (sepuluh) buah dipasarkan secara online. Kegiatan dilakukan setiap hari senin-sabtu dari pukul 09.00-15.00 WIB.

4. Pemilihan Mesin

Penggunaan mesin untuk olahan produk tidak terlalu rumit karena bahan produksi mudah ditemukan. Yang dimana hanya menggunakan kompor gas, baskom dan alat penggorengan pada umumnya.

ANALISIS ASPEK MANAJEMEN

1. Masa Pembangunan

Waktu yang dibutuhkan untuk tahap persiapan sekitar satu hingga dua minggu. Selanjutnya adalah tahap pengerjaan mulai dari pengumpulan bahan dan alat-alat produksi sekitar dua minggu. Setelah itu produk sudah bisa dipasarkan secara perdana dan selanjutnya adalah tahap pemasaran produk sekitar satu minggu untuk memenuhi target brand awareness konsumen hingga selanjutnya bisnis sudah mulai bisa beroperasi.

2. Sudah Beroperasi

- Bentuk bisnisnya akan berupa firma, yang dimana akan di rencanakan dan di operasikan oleh dua orang atau mungkin akan sampai tiga orang namun dengan kesepakatan menggunakan nama usaha bersama.
- Struktur organisasinya tidak terlalu rumit hanya terbagi ke dalam ketua usaha dan sisanya hanya karyawan biasa.
- Jumlah karyawan hanya beranggotakan dua orang saja dengan jumlah cakupan maksimal tiga orang.
- Persyaratan karyawan akan terbuka bagi setiap remaja yang sudah berkuliah yang paling utama, hingga remaja yang sudah lulus SMA/SMK.
- Proses rekrutmennya hanya secara interview singkat, jika pengalaman dalam bidang makanan sudah cukup maka akan segera dilakukan rekrutmen.
- Jenjang karir masih belum ditentukan untuk secara spesifiknya.

ANALISIS ASPEK FINANSIAL

1. Kebutuhan Dana

No	Bahan	Harga
1	Tepung terigu 1 kg	Rp. 8500
2	Tepung sagu $\frac{1}{4}$ kg	Rp. 3.500
3	Tepung maizena $\frac{1}{4}$ kg	Rp. 4000
4	Mentega 1 bh	Rp. 6.500
5	Gula pasir $\frac{1}{2}$ kg	Rp. 6.500
6	Telur ayam $\frac{1}{4}$ kg	Rp. 5.000
7	Susu kental 2 sachet	Rp. 3.000

8	Keju 1 bungkus	Rp. 15.000
9	Buah apel setengah kilo	Rp. 10.000
10	Buah pisang 1 cengkeh	Rp. 20.000
11	Minyak goreng	Rp. 12.000
12	Air mineral	
Total		Rp. 94.000

Peralatan = Rp. 60.000

Bahan baku =Rp. 94.000

Jumlah =Rp. 158.000

2. Sumber Dana

Modal =Rp. 158.000

Keuntungan =40% X 158.000 =Rp. 63.200

Modal + Keuntungan = 158.000 + 63.200

=221.200

PENUTUP

Menurut kami usaha ini dapat berkembang dan akan mencapai keberhasilan. Kami sangat yakin bahwa usaha ini akan maju dan terus berkembang karena dilakukan oleh orang-orang yang mempunyai kualitas dalam menjalankan setiap pekerjaan. Kami sadar bahwa usaha ini tak akan langsung berkembang pesat tapi kami akan terus berjuang untuk terus menjalankan dan mengembangkan usaha ini.

Dalam segala jenis usaha dan kemampuan yang akan kami lakukan agar usaha bisnis ini dan rencana bisnis ini kedepannya akan menjadi lebih optimal. Tak lepas dari segala dukungan dan keyakinan agar dapat selalu menunjang rencana bisnis ini ke berbagai wilayah jangkauan agar produk semakin dikenal dan memberikan citra baik kepada konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Siantar, H. P. (2014). Business Plan Bisnis Keju “Cattle Cheese” di Surabaya. *Calyptra*, 3(1), 1-20.
- [2] Anwar, M. C., & Utami, M. C. (2012). Analisis SWOT pada strategi bisnis dalam kompetisi pasar (studi kasus: toko pojok madura). *Studia Informatika: Jurnal Sistem Informasi*, 5(1).
- [3] Supangat, S. (2021). PEMANFAATAN DIGITAL MARKETING PT BUKA LAPAK DALAM MENGEMBANGKAN UMKM MELALUI MARKETPLACE.
- [4] Yulia, Y. (2021). Pendampingan Produksi dan Bisnis Plan Usaha Keripik Jagung Manis Di Kota Sungailiat Propinsi Kepulauan Bangka Belitung. *Jurnal Altifani Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 10-17.

PLAGIARISM SCAN REPORT



Content Checked For Plagiarism

1. Latar Belakang Bisnis

Usaha produk makanan sangat banyak bermunculan di tahun 2021 ini, mulai dari makanan yang kue, makanan berminyak hingga makanan olahan lainnya. Dalam usaha ini, saya menciptakan suatu produk makanan olahan baru yang hampir sangat jarang ditemukan pada beberapa wilayah hingga kota khususnya di pulau Jawa. Bisnis ini adalah produk "risoles buah" yang memang hasil ide dan inovasi antara makanan berminyak yang menggunakan sistem penggorengan tetapi dibalut dengan isian buah-buahan yang bernutrisi.

Ide bisnis ini menurut saya masih belum banyak muncul di daerah pasar atau pusat penjualan makanan.

Disini lain bisnis ini menurut saya akan sangat efektif jika dipasarkan pada target pasar yang tepat. Bisnis ini pada dasarnya adalah sebuah olahan makanan cepat saji dengan produk minimalis namun sangat banyak nutrisi di dalamnya. Perubahan tren dan gaya hidup terutama di kota besar, dimana anak muda sekarang lebih suka untuk mengkonsumsi makanan cepat saji dan juga western food inilah yang mendorong produk-produk makanan seperti ini semakin berkembang. [1]

Oleh karena itu, pengembangan dari ide bisnis ini akan secepatnya dilakukan dengan mengacu pada beberapa komponen penting keberlangsungan usaha. Semua komponen akan disusun baik dari target pasar produk, analisa manajemen, analisa finansial dan analisa teknik. Hal ini mendorong munculnya rasa kreatifitas yang tinggi bagi anak-anak muda untuk mulai berinovasi setiap jenis usaha dengan perencanaan bisnis yang matang.

2. Sasaran

Dalam mempertimbangkan bagaimana produk akan terjual ke pasar, tentunya dibutuhkan target pasar akan produk yang akan kami pasarkan. Disini peran marketing akan sangat berguna bagi pemilihan sasaran produk usaha. Pengertian marketing secara social menunjukkan bahwa marketing terdapat dalam masyarakat, memberikan standar hidup yang lebih baik. [2]

Namun tidak luput dari bagaimana peran digital marketing bagi menentukan target pasar kita kepada masyarakat.

Kebutuhan konsumen akan sangat dibutuhkan untuk memenuhi target pasar.

Digital marketing memudahkan pebisnis memantau dan menyediakan segala kebutuhan dan keinginan calon konsumen, di sisi lain calon konsumen juga bisa mencari dan mendapatkan informasi produk hanya dengan cara menjelajah

dunia maya sehingga mempermudah proses pencariannya. [3]

Sasaran produk "Risoles Buah" adalah kaum-kaum remaja dan anak muda dengan kisaran umur 15-25 tahun khususnya pada daerah Surabaya. Dalam persaingan pasar produk menentukan harga sangat diperlukan agar dapat menentukan penetapan harga memiliki beberapa tujuan yaitu; kelangsungan hidup, peningkatan keuntungan yang ada, unggul dalam pangsa pasar, unggul dalam mutu produk.[4]

DESKRIPSI PERUSAHAAN

1. Bentuk Usaha

Bentuk usaha ini bergerak di bidang makanan yaitu pembuatan Risoles Buah.