**RENCANA BISNIS “RISOL KEJU“**

MATA KULIAH TECHNOPRENEURSHIP A

**Supangat, M.Kom., IT , COBIT.**



Oleh

**Robertus Dananhadi Pamungkas**

**1151800096**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI**

**FAKULAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

**UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

**2021**

**PENDAHULUAN**

Semua pasti mengenal risol, Risol jajanan yang sebenarnya seperti itu lama dikenal. Sebagai jajanan pasar, risol yang dijual dalam bentuk siap saji sudah banyak peminatnya dan di pasar relatif stabil untuk penjualannya. Namun risol yang kini banyak dijual di pasaran mengandung sayuran. Kedengarannya biasa saja karena kebanyakan orang sering membeli risoles yang mengandung sayuran. Kami memilih jenis usaha “RISOL KEJU” agar para penikmat jajanan/kuliner lezat ini dapat merasakan bagaimana rasa khas dari risol dengan rasa keju dengan sedikit campuran daging ayam. Harganya terjangkau untuk semua kalangan sesuai dengan rasa gurih dan bercampur dengan manisnya rasa buah yang ditawarkan dalam risol ini. Dalam risol ini mengandung keju dan daging ayam agar konsumen kembali lagi untuk selain itu, risol juga memiliki kandungan penting bagi tubuh. Setelah meneliti ternyata risol keju bermanfaat bagi tubuh, dan sangat baik untuk dikonsumsi. Usaha ini merupakan kegiatan usaha yang bergerak di bidang makanan ringan terutama "Risol Keju". Kegiatan usaha ini bertujuan untuk mengembangkan usaha rumahan dengan tujuan untuk memenuhi keinginan konsumen.

**DESKRIPSI PERUSAHAAN**

A. PROFIL PERUSAHAAN

1. Jenis Usaha yang Dikelola

Perusahaan ini bergerak di bidang makanan yaitu pembuatan Risol Keju. Kami memilih bisnis di bidang makanan karena bisnis ini disesuaikan dengan kebutuhan dan keterampilan saya memiliki dan faktor pendukung yang memadai untuk mengembangkan usaha ini.

1. Tujuan
2. Menambah pengalaman berwirausaha bagi pemula
3. Mencari peluang usaha melalui kegiatan kewirausahaan
4. Berusaha mengembangkan ide, kreativitas dan inovasi
5. Menarik minat agar mahasiswa/i lain dapat mengembangkan diri dalam bidang kewirausahaan

**BARANG / JASA YANG DIPRODUKSI**

Dalam kegiatan usaha ini, kami menggunakan fasilitas yang diperoleh dari modal sendiri, yaitu sebagai berikut:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PERALATAN | JUMLAH | HARGA |
| Kompor | 1 buah | Rp0 |
| Gas Elpiji | 1 buah | Rp0 |
| Alat Kocok | 1 buah | Rp0 |
| Baskom | 5 buah | Rp0 |
| Wajan | 2 buah | Rp0 |
| Plastik | - | Rp20.000 |
| Nampan | 1 buah | Rp0 |
| Tak Terduga | - | Rp100.000 |
| Total Jumlah | | Rp120.000 |

Berikut untuk bahan baku yang dibutuhkan

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Bahan | Harga |
| 1 | Tepung Sagu ¼ kg | ¼ kg = Rp 4000 |
| 2 | Tepung terigu 1 kg | 1 kg = Rp 8000 |
| 3 | Tepung maizena ¼ kg | ¼ kg = Rp 4000 |
| 4 | Gula Putih ½ kg | ½ kg = Rp 5000 |
| 5 | Mentega | Rp7.000 |
| 6 | Telur ayam ¼ kg | ¼ kg = Rp 4000 |
| 7 | Susu kental 2 sache | Rp3.000 |
| 8 | Minyak Goreng | ¼ kg = Rp 12.000 |
| 9 | Air Mineral |  |
| 10 | Keju 5 Bungkus | Rp50.000 |
| Total | | Rp97.000 |

**ANALISIS ASPEK PASAR**

1. Lingkungan Sekitar

Hal-hal yang mendukung kegiatan pengembangan pemasaran kami lari adalah dalam hal lokasinya. Selain dari lokasi, harga yang kami tawarkan juga relatif murah dengan kualitas dan kuantitas produk. Di Tulungagung, jenis usaha di bidang makanan khususnya Risol Keju memiliki peluang yang sangat menjanjikan, karena makanan merupakan kebutuhan primer manusia, ditambah dengan banyaknya jumlah penduduk di Tulungagung dan sekitarnya. Oleh karena itu, kami bertekad untuk mengembangkan bisnis manufaktur Risol Keju karena didukung dengan banyaknya peluang dalam mengembangkan jenis usaha ini.

1. Kondisi Pasar

Jika melihat kompetitor yang bergerak di bisnis yang sama, itu sudah kurang lebih. Namun, kami menyiasatinya dengan inovasi berbeda dari produk yang sudah tersedia. Yaitu, dengan inovasi rasa yang lebih enak dan lebih banyak, ukuran kecil (unik), harga ekonomis, dan yang terpenting sehat dan higienis. Dengan ini, kami yakin bahwa produk kami telah mampu bersaing dan menjual dengan baik di pasar.

1. Rencana Pemasaran

Dengan bisnis Risol Keju yang sudah memiliki pelanggan tetap, kami akan menambah pemasarannya dengan membuat brosur untuk mencari reseller yang mau menjualnya, biar banyak yang bantu mengembangkan bisnis ini, menerima delivery order. Selain itu, media Kami juga menggunakan hal-hal lain seperti jejaring sosial (social network), yaitu: Facebook, twitter, Instagram, dan Blog (Supangat, 2020). Lokasi, harga, promosi dan yang paling penting produk. Kami juga akan menyesuaikan produk ini sesuai dengan kemasannya. kami sebagai penjual juga sangat konsen dalam melayani konsumen. Manajemen yang baik akan kami melamar antar member di perusahaan agar perusahaan ini berjalan baik dan tumbuh seperti yang diharapkan.

**ANALISIS ASPEK TEKNIK**

Untuk teknik produksi Risol Keju sebagai berikut

1. Siapkan bahan yang akan digunakan
2. Siapkan peralatan yang akan digunakan
3. Memulai proses kerja
4. Membersihkan pekerjaan agar lebih baik (finishing).

**ANALISIS ASPEK FINANSIAL**

1. Rencana produksi
2. Jenis Produk = Risol Keju
3. Jumlah Produksi = 150 biji/hari
4. Biaya Produksi
5. Peralatan = Rp 120.000
6. Bahan Produksi = Rp 97.000

Jumlah = Rp 217.000

Modal Produksi = Rp 217.000

Keuntungan = 50% x 217.000 = Rp 108.500

Modal + Keuntungan = 217.000 + 108.500

= Rp 325.500

Harga Jual Produk = Rp 325.500 / 150

= Rp 2.170

= Rp 2.500

**PENUTUP**

Kami pikir bisnis ini dapat berkembang dan akan mencapai kesuksesan. Kita sangat percaya bahwa bisnis ini akan maju dan terus berkembang karena dilakukan oleh orang-orang yang memiliki kualitas dalam melaksanakan setiap pekerjaan. Kami menyadari bahwa upaya ini tidak akan serta merta berkembang pesat tapi kita akan terus berjuang untuk tetap berlari dan kembangkan bisnis ini s

**DAFTAR PUSTAKA**

Assauri, Sofjan. 2015. Manajemen Pemasaran.Jakarta: Rajawali Pers

Supangat, S. (2020). *E Bisnis*.

**BUKTI PLAGIASI**

