

PROPOSAL USAHA
RISOL MAYO
“Cita Rasa Risol Mayo Indonesia”



Owner : Novelia nur rohmah
Nama Perusahaan : Risol Mayo
Bidang Usaha : Kuliner
Jenis Produk : Risol Mayo Berbahan Mayo , Sosis , dan Telur

PROPOSAL USAHA
RISOL MAYO
“Cita Rasa Risol Mayo Indonsia”

A. DATA PRIBADI

Nama : Novelia Nur Romah
Tempat dan Tgl lahir : Jember, 10 november 2008
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Tanggul kulon, Prumnas pom
Pekerjaan :
Nomor KTP :
No.HP :
Email :

B. DATA USAHA

Nama Perusahaan :
Bidang Usaha :
Jenis Produk :
Lokasi Usaha :
Slogan Usaha :

C. DASAR PEMIKIRAN

Usaha kuliner ini dimiliki secara bersama oleh para pihak yang telah memberikan kontribusi modal sesuai kesepakatan awal. Porsi kepemilikan ditentukan berdasarkan besarnya modal yang disetor, yang menjadi dasar pembagian keuntungan, hak suara, dan tanggung jawab dalam pengelolaan usaha.

Setiap pemilik memiliki hak untuk memperoleh bagian laba, berpartisipasi dalam pengambilan keputusan penting, serta bertanggung jawab atas keberlangsungan usaha. Perubahan kepemilikan hanya dapat dilakukan atas persetujuan seluruh pemilik dan harus dituangkan secara tertulis.

Usaha di bidang kuliner memiliki peluang yang sangat besar dan terus berkembang seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan makanan siap saji, makanan sehat, dan pengalaman makan yang unik. Perubahan gaya hidup,

urbanisasi, serta tren makanan yang terus berganti menciptakan ruang inovasi yang luas bagi pelaku usaha kuliner.

Risol mayo adalah salah satu camilan kekinian yang sangat digemari berbagai kalangan, terutama anak muda. Makanan ini terdiri dari kulit risol tipis yang digoreng renyah, dengan isian berupa mayones, telur rebus, smoked beef (daging asap), dan kadang ditambah keju atau saus pedas sebagai variasi rasa.

D. TUJUAN

1. Usaha bertujuan untuk menyediakan produk atau layanan yang dibutuhkan dan diinginkan oleh masyarakat, dengan kualitas yang baik dan harga yang bersaing.
2. Tujuan utama dari setiap usaha adalah memperoleh keuntungan yang maksimal enjualan produk atau jasa kepada konsumen.
3. Usaha dijalankan untuk berkembang secara berkelanjutan, baik dari sisi skala produksi, jumlah pelanggan, maupun jangkauan pasar.
4. Usaha juga berperan dalam memberikan peluang kerja kepada masyarakat dan meningkatkan taraf hidup karyawan serta mitra usaha.
5. Selain keuntungan pribadi, usaha diharapkan dapat memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian daerah atau negara, termasuk melalui pajak dan kegiatan ekonomi lokal.

E. DETAIL PRODUK (bahan baku, proses, dan kapasitas)

1. Bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan risol mayo dipilih dengan mempertimbangkan kualitas, cita rasa, dan keamanan pangan. Adapun bahan baku utama meliputi: Kulit Risol – Digunakan sebagai pembungkus isian. Bisa dibuat sendiri dari campuran tepung atau dibeli dalam bentuk jadi Telur Ayam Rebus – Diiris sebagai bagian dari isian. Smoked Beef / Sosis / Ayam Suwir – Sebagai sumber protein utama, sesuai variasi rasa. Mayones – Memberikan rasa gurih dan creamy yang khas. keju Parut atau Keju Slice – (Opsional) untuk menambah rasa dan variasi.
2. Merebus telur, memotong smoked beef/sosis, dan menyiapkan kulit risol. Menyiapkan adonan perekat dan tepung panir. Pengisian dan Pembungkusan Kulit risol diisi dengan irisan telur, daging, keju (jika digunakan), dan mayones. Digulung dan dilipat rapi agar isian tidak bocor saat digoreng. Risol dicelupkan ke adonan perekat, lalu digulingkan ke tepung panir hingga tertutup merata. Risol dapat dikemas dalam bentuk frozen (beku) untuk dijual sebagai camilan siap goreng. Atau langsung digoreng dan disajikan sebagai produk siap makan. Risol digoreng dalam minyak panas hingga berwarna keemasan dan teksturnya renyah.
3. Kapasitas produksi usaha risol mayo dapat disesuaikan dengan jumlah tenaga kerja dan alat bantu produksi. Berikut estimasinya: Produksi per orang: ± 100 – 150 risol dalam waktu 3–4 jam kerja. Produksi 2 orang: ± 300 risol per hari. Produksi per minggu: ± 1.500 – 2.000 risol (dengan 2 orang dan 5–6 hari kerja).

F. PASAR dan STRATEGI PEMASARAN

1. Target pasar

Produk Risol Mayo memiliki pasar yang sangat potensial dan luas. Camilan ini digemari oleh berbagai kalangan karena rasanya yang gurih, creamy, dan cocok dikonsumsi kapan saja. Adapun target pasar utama meliputi:

- Pelajar dan Mahasiswa
Mereka mencari makanan ringan yang enak, praktis, dan terjangkau.
- Pekerja Kantoran dan Karyawan
Sebagai camilan di sela waktu kerja atau pengganti sarapan praktis.
- Ibu Rumah Tangga dan Keluarga
Sebagai stok camilan rumahan atau bekal anak sekolah dalam bentuk frozen food.
- Pecinta Makanan Kekinian
Konsumen yang aktif di media sosial dan tertarik mencoba makanan yang sedang tren.

Dengan tingginya permintaan terhadap makanan ringan dan frozen food, risol mayo memiliki peluang besar untuk terus berkembang, baik secara online maupun offline.

2. Strategi Pemasaran

Untuk menarik dan mempertahankan pelanggan, usaha risol mayo menerapkan beberapa strategi pemasaran, antara lain:

G. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

Sumber daya manusia memegang peranan penting dalam kelancaran operasional dan pertumbuhan usaha risol mayo. SDM yang kompeten, disiplin, dan terlatih akan berpengaruh langsung terhadap kualitas produk dan pelayanan kepada pelanggan.

H. BIAYA PRODUK DAN KEBUTUHAN MODAL

1. Biaya Bahan Baku untuk 200 Risol Mayo, per Hari

No	BAHAN	VOLUME	BIAYA	JUMLAH
1	Kulit risol	50 lembar	20.000	30
2	Sosis	10 potong	8.000	10
3	telur	100 ml	3.000	3
4	mayones	224 gr	7.000	1
5	keju	35 gr	5.000	1
6	garam	½ sdt	7.000	1
7	Tepung terigu	500 gr	5.000	2

8	Air	600-700 ml	2.000	1
9	Minyak goreng	30-50 ml	5.000	1
10	Tepung sagu/tapioca	2 sdm	5.000	2
11	Dancow bubuk putih	1-2 sendok	2.000	1
	total			50.000

KETERANGAN:

Produksi dan biaya bahan baku risol mayo:		
Tiap hari	200 buah	
Tiap bulan (25 hr)	5.000 buah	
Biaya bahan baku per satuan produk		400
Biaya bahan baku per buan (5000 buah)		2.000.000

2. Kebutuhan modal

NO	Kebutuhan	Jumlah	Harga Satuan(Rp)	Total
1.	Pisang	5 kg	10.000	50.000
2.	Tepung terigu	2 kg	9.000	18.000
3.	Tepung panir	2 kg	15.000	30.000
4.	Telur	1 lusin	25.000	25.000
5.	gula	1 kg	14.000	14.000
6.	Minyak goreng	2 liter	18.000	36.000
7.	Keju parut dan topping lain	1 paket	30.000	30.000
8.	Kemasan (box/mika)	30 pcs	1.500	45.000
9.	Peralatan masak	1 set	250.000	250.000
10.	Sewa tempat	1 bulan	200.000	200.000
	Total modal awal			RP. 698.000

1. KESIMPULAN

Proposal bisnis ini layak untuk dibiayai karena dari sisi analisis penge, bangan usaha serta peningkatan potensi usaha dapat lebih cepat untuk berkembang serta dari prospek keuntungan cukup menguntungkan dan memiliki profek pasar yang baik.

Mengatahui

Falisitas pelatihan

PesertaLatihan

Novelia nur r.

XXXXXXXXXXXXXX