

Nama :

Kelas:

STUDI KASUS

BISNIS MAKANAN RINGAN SEHAT UNTUK SISWA SMP NEGERI 9 METRO



Cermati teks dan ikuti petunjuk untuk menyelesaikan soal berikut!



Latar Belakang:

Seorang siswa SMP bernama Ratih memiliki ide untuk memulai bisnis makanan ringan sehat yang ditujukan untuk teman-temannya di sekolah. Ia melihat banyak teman-temannya yang sering membeli makanan ringan yang tidak sehat di kantin sekolah. Ratih ingin menawarkan alternatif yang lebih sehat dan lezat.

Setelah melakukan analisis dan perencanaan, Ratih menemukan ide bisnisnya paling cocok yaitu bola-bola energi (Campuran kacang tanah sangrai, kismis, oat, madu, dan sedikit vanili yang dibentuk adonan menjadi bola-bola kecil).

Berikut adalah Daftar Belanjaan dan Perkiraan Harga:

Bahan	Jumlah	Perkiraan Harga
Kacang tanah	250 gram	Rp 15.000
Oat instan	100 gram	Rp 10.000
Madu murni	100 ml	Rp 25.000
Kismis	50 gram	Rp 8.000
Biji chia	2 sendok makan	Rp 5.000
Vanili bubuk	1/2 sendok teh	Rp 2.000
Wadah kecil (misal: kotak kertas)	50 buah	Rp 10.000
Label	50 lembar	Rp 5.000
Selotip	1 rol kecil	Rp 5.000

Total Perkiraan Biaya: Rp 85.000

Berdasarkan daftar belanjaan beserta perkiraan harga untuk membuat bola-bola energi disamping, selesaikan soal berikut:

1. Berapa jumlah bola-bola energi yang dapat dibuat dan harga tiap satuan agar mendapat untung 20%?
2. Setelah melalui percobaan, menurut Ratih ukuran yang paling tepat setiap adonan dari bahan pada tabel adalah 68 buah. Tentukan harga jual persatuan agar ia mendapat untung 20%



Nama :

PENYELESAIAN SOAL 1

Lengkapi titik titik berikut

Data yang Kita Miliki:

- Total Biaya Produksi: Rp
- Keuntungan yang Diinginkan: %



Langkah-langkah Perhitungan:

1. Tentukan Harga Pokok Penjualan (HPP):

- HPP adalah total biaya produksi yang harus ditutupi oleh hasil penjualan.
- Karena kita ingin mendapatkan keuntungan%, maka harga jual harus 120% dari HPP.
- $HPP = \text{Rp } 85.000$

2. Hitung Harga Jual Keseluruhan:

- $\text{Harga Jual Keseluruhan} = \text{HPP} \times 120\%$
- $\text{Harga Jual Keseluruhan} = \text{Rp} \times = \text{Rp}$

3. Hitung Harga Jual per Satuan:

- Misalkan, kita menjual bola-bola energi seharga Rp 1.200 per buah.
- Harga jual ini sudah mencakup keuntungan 20%.

4. Hitung Jumlah Bola-Bola Energi yang Harus Dijual:

- $\text{Jumlah bola-bola energi} = \text{Harga total Penjualan} : \text{Harga jual per satuan}$
- $\text{Jumlah bola-bola energi} = \text{Rp} : \text{Rp} \dots \text{ buah}$

Hasil Akhir

Jadi, berdasarkan perhitungan di atas, kamu perlu menjual sekitar buah bola-bola energi untuk mendapatkan keuntungan 20%.

PENYELESAIAN SOAL 2

Lengkapi titik titik berikut

Data yang Kita Miliki:

- Total Biaya Produksi: Rp
- Jumlah Bola-Bola Energi: buah
- Keuntungan yang Diinginkan:%



Nama :

Langkah-langkah Perhitungan:

1. Tentukan Harga Pokok Penjualan (HPP):

- HPP adalah total biaya produksi yang harus ditutupi oleh hasil penjualan.
- Karena kita ingin mendapatkan keuntungan 20%, maka harga jual harus % dari HPP.
- $HPP = Rp \dots\dots\dots\dots\dots$

2. Hitung Harga Jual Keseluruhan:

- $Harga\ Jual\ Keseluruhan = HPP \times \dots\dots\dots$
- $Harga\ Jual\ Keseluruhan = Rp \dots\dots\dots \times \dots\dots\dots = Rp \dots\dots\dots$

3. Hitung Harga Jual per Buah:

- $Harga\ Jual\ per\ Buah = Harga\ Jual\ Keseluruhan : Jumlah\ Bola-Bola\ Energi$
- $Harga\ Jual\ per\ Buah = Rp \dots\dots\dots : \dots\dots\dots = Rp \dots\dots\dots /buah$

Hasil Akhir

Jadi, agar Ratih mendapatkan keuntungan 20%, harga jual per buah bola-bola energi yang paling tepat adalah sekitar Rp

KESIMPULAN

Lengkapi Kalimat Berikut agar bernilai benar.

Berikut ini adalah Faktor-faktor yang Perlu Dipertimbangkan dalam Berwirausaha:

- **Ukuran bola-bola energi:**

Semakin besar bola-bola energi, semakin jumlah yang bisa dihasilkan.

- **Kualitas bahan:**

Menggunakan bahan berkualitas tinggi akan meningkatkan harga , dan juga meningkatkan biaya produksi.

- **Permintaan pasar:**

Jika permintaan tinggi, kamu bisa menaikkan harga

- **Persaingan:**

Bandingkan harga jual produkmu dengan produk yang dijual di pasaran.

- **Biaya pemasaran:**

Jika kamu melakukan promosi, biaya pemasaran juga perlu diperhitungkan

