

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan strategi bisnis untuk usaha rice bowl "Risebowl" di Kota Semarang, guna memanfaatkan peluang pasar fast food yang semakin meningkat. Risebowl difokuskan pada penyediaan makanan cepat saji yang sehat, praktis, dan terjangkau bagi konsumen dengan target utama masyarakat perkotaan, khususnya generasi muda. Dalam mencapai tujuan tersebut, penelitian ini mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan bisnis ini melalui pendekatan analisis SWOT dan *Business Model Canvas*.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung, wawancara terstruktur dengan pemilik usaha, serta studi literatur dan data sekunder. Analisis SWOT digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi Risebowl, sedangkan *Business Model Canvas* membantu dalam merancang rencana bisnis yang komprehensif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Risebowl memiliki peluang pasar yang signifikan di Kota Semarang, meskipun terdapat beberapa kelemahan internal yang perlu diperbaiki, seperti pengelolaan sumber daya manusia dan kapasitas operasional. Secara keseluruhan, kelayakan bisnis ini cukup baik dengan potensi profitabilitas yang menjanjikan. Business plan yang disusun mencakup strategi pemasaran berbasis media sosial, pengelolaan sumber daya manusia yang fleksibel, serta proyeksi keuangan yang realistis untuk mendukung ekspansi di masa depan.

Kata Kunci: Analisis Lingkungan, Analisis Kelayakan Bisnis, *Business Plan*