



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## LAPORAN TUGAS AKHIR



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN  
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS  
PROGRAM PENDIDIKAN DIPLOMA TIGA  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

**TAHUN 2026**



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## LAPORAN TUGAS AKHIR



### TINGKAT PENJUALAN PRODUK RISOL RAGOUT PADA DAPUR RISOL NAUZA

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya

Disusun oleh:  
**Nauza Syawalivia Rezantara**  
**2308311003**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN  
UNTUK WARGA NEGARA BERKEBUTUHAN KHUSUS  
PROGRAM PEDIDIKAN DIPLOMA TIGA  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

**TAHUN 2026**



## LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam Laporan Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri bukan jiplakan karya orang lain baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat, gagasan, atau temuan orang lain yang terdapat di Laporan Tugas Akhir ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah.

Nama : Nauza Syawalivia Rezantara

NIM : 2308311003

Tanda tangan

  
Nauza

Tanggal : 20 Juni 2026

POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini diajukan oleh :

Nama : Nauza Syawalivia Rezantara  
NIM : 2308311003  
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Tugas Akhir : Tingkat Penjualan Produk Risol Ragout pada Dapur Risol Nauza

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi D3 - Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

### DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Innas Rovino Katuruni S.Hut, M.M. (  )  
Anggota Penguji 1 : Anita Rahmawati S.Kom, M.M (  )  
Anggota Penguji 2 : Sri Isti Untari S.E M.Si (  )

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 20 Juli 2026



Ketua Jurusan Akuntansi  
Dr. Bambang Waluyo, SE., AK., CA., M.Si  
NIP 197009131999031002



## LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Nauza Syawalivia Rezantara  
Nomor Induk Mahasiswa : 2308311003  
Jurusan / Program Studi : Akuntansi / D-3 Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Tugas Akhir / Skripsi : Tingkat Penjualan Produk Risol Ragout pada Dapur Risol Nauza

Disetujui oleh :  
Pembimbing

Sri Isti Untari, S.E., M.Si.  
NIP 196112201989032001

Kepala Program Studi

Innas Rovino Katuruni, S.Hut., M.M.  
NIP 198811142019121001

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul **“Tingkat Penjualan Produk Risol Ragout pada Dapur Risol Nauza”** ini dengan baik. Tugas akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di Politeknik Negeri Jakarta pada program studi D-3 Manajemen Pemasaran untuk Warga Negara Berkebutuhan Khusus.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan laporan ini banyak mengalami kendala, namun berkat bantuan, bimbingan, kerjasama dari berbagai pihak dan berkah dari Tuhan Yang Maha Esa, sehingga kendala-kendala yang penulis hadapi tersebut dapat diatasi. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dan mendorong terwujudnya tugas akhir ini, khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Bapak Iwan Susanto, M.T., Ph.D., selaku Wakil Direktur Bidang Akademik Politeknik Negeri Jakarta.
3. Bapak Dr. Bambang Waluyo, S.E., AK., CA., AWP., M.Si., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
4. Bapak Innas Ravino Katuruni, S.Hut., M.M., selaku Kepala Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Politeknik Negeri Jakarta.
5. Ibu Sri Isti Untari, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis, memberikan masukan dan saran perbaikan untuk penyempurnaan penulisan tugas akhir ini.
6. Seluruh dosen Program Studi D-3 Manajemen Pemasaran Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang berharga kepada saya selama masa perkuliahan hingga penyusunan tugas akhir ini dan seluruh staf administrasi yang telah membantu proses pembelajaran sampai selesai.
7. Kedua orang tua penulis, Papa Roosmantara dan Mama Reni Suzana yang selalu mendoakan, memberi semangat, cinta dan kasih sayang, nasehat, serta kesabaran yang besar dalam mendampingi dan membimbing setiap langkah





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

dalam kehidupan penulis.

8. Adik-adik tercintaku, Azfar Mawla Rezantara dan Frisya Afifa Rezantara yang selalu ikut memberikan semangat dan menyayangi setiap saat sehingga dalam penyusunan tugas akhir suasana terasa nyaman.
9. Teman-teman Angkatan 2023 khususnya teman-teman 6B yang selalu saling memberikan semangat untuk bersama-sama bisa menyelesaikan kuliah dan tugas akhir ini dengan tepat waktu.

Dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu dengan dukungan dari semua pihak, penulis berusaha akan lebih baik lagi. Semoga laporan tugas akhir ini bisa bermanfaat.

Depok, Juli 2026

*Nauza*  
NAUZA

POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademis Politeknik Negeri Jakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nauza Syawalivia Rezantara  
NIM : 2308311003  
Program Studi : D-3 Manajemen Pemasaran  
Jurusan : Akuntansi  
Jenis Karya : Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

### Tingkat Penjualan Produk Risol Ragout pada Dapur Risol Nauza

Dengan hak bebas royalti noneksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalih media atau mengformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok

Pada tanggal : 20 Juli 2026

Yang menyatakan,

  
NAUZA

Nauza Syawalivia Rezantara





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## ABSTRAK

Nauza Syawalivia Rezantara

D3 Manajemen Pemasaran Warga Negara Berkebutuhan Khusus

Tingkat Penjualan Produk Risol Ragout pada Dapur Risol Nauza

Tugas akhir ini berjudul "Tingkat Penjualan Produk Risol Ragout pada Dapur Risol Nauza", bertujuan untuk menganalisis tingkat penjualan produk Risol Ragout pada Dapur Risol Nauza serta menyusun laporan hasil survei pasar sebagai bahan evaluasi terhadap penerimaan konsumen. Metode yang digunakan dalam penyusunan tugas akhir ini meliputi studi literatur, observasi, survei melalui penyebaran kuesioner kepada 66 responden menggunakan Google Form, serta analisis deskriptif terhadap data penjualan dan hasil survei.

Hasil analisis menunjukkan bahwa penjualan produk Risol Ragout Dapur Risol Nauza mengalami fluktuasi selama periode penjualan. Pada Semester VI terjadi penurunan jumlah penjualan dibandingkan Semester V yang disebabkan oleh keterbatasan waktu produksi, modal usaha, dan aktivitas penjualan yang tidak seintensif sebelumnya.

**Kata kunci:** tingkat penjualan, risol ragout, analisis penjualan, survei pasar

## ABSTRACT

Nauza Syawalivia Rezantara

Diploma III in Marketing Management for Persons with Disabilities

Sales Performance of Ragout Risoles Products at Dapur Risol Nauza

*This final project is entitled "Sales Performance of Ragout Risoles Products at Dapur Risol Nauza." It aims to analyze the sales performance of Ragout Risoles products at Dapur Risol Nauza and to prepare a market survey report as an evaluation of consumer acceptance. The methods used in this final project include a literature review, observation, a market survey conducted through the distribution of questionnaires to 66 respondents using Google Forms, and descriptive analysis of sales data and survey results.*

*The results of the analysis indicate that the sales of Ragout Risoles products at Dapur Risol Nauza fluctuated throughout the sales period. In the sixth semester, sales declined compared to the fifth semester due to limited production time, insufficient business capital, and sales activities that were less intensive than in the previous semester.*

**Keywords:** sales performance, ragout risoles, sales analysis, market survey



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**DAFTAR ISI**

|                                                                               |      |
|-------------------------------------------------------------------------------|------|
| HALAMAN JUDUL.....                                                            | i    |
| LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS .....                                          | ii   |
| LEMBAR PENGESAHAN.....                                                        | iii  |
| LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR.....                                   | iv   |
| KATA PENGANTAR.....                                                           | v    |
| PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS..... | vii  |
| ABSTRAK .....                                                                 | viii |
| DAFTAR ISI .....                                                              | ix   |
| DAFTAR TABEL.....                                                             | xi   |
| DAFTAR GAMBAR.....                                                            | xii  |
| DAFTAR LAMPIRAN .....                                                         | xiii |
| BAB I PENDAHULUAN .....                                                       | 1    |
| 1.1. Latar Belakang .....                                                     | 1    |
| 1.2. Tujuan Penulisan .....                                                   | 2    |
| 1.3. Manfaat Penulisan.....                                                   | 2    |
| 1.4. Metode Penulisan.....                                                    | 3    |
| 1.5. Sistematika Penulisan.....                                               | 3    |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....                                                 | 5    |
| 2.1. Penjelasan Produk Risol.....                                             | 6    |
| 2.2. Definisi Penjualan .....                                                 | 7    |
| 2.3. Manfaat Penjualan.....                                                   | 7    |
| 2.4. Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) .....                          | 8    |
| 2.4.1 <i>Product</i> (Produk) .....                                           | 8    |
| 2.4.2 <i>Price</i> (Harga) .....                                              | 8    |
| 2.4.3 <i>Promotion</i> (Promosi) .....                                        | 9    |
| 2.4.4 <i>Place</i> (Tempat/Distribusi) .....                                  | 9    |
| 2.4.5 <i>People</i> (Orang) .....                                             | 10   |
| 2.4.6 <i>Physical Evidence</i> (Bukti Fisik) .....                            | 10   |
| 2.4.7 <i>Process</i> (Proses) .....                                           | 11   |





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

|                |                                                                |    |
|----------------|----------------------------------------------------------------|----|
| 2.5            | STP ( <i>Segmenting, Targeting, Positioning</i> ).....         | 12 |
| 2.5.1          | <i>Segmenting</i> (Segmentasi Pasar).....                      | 12 |
| 2.5.2          | <i>Targeting</i> (Penetapan Target Pasar).....                 | 13 |
| 2.5.3          | <i>Positioning</i> (Posisi Produk).....                        | 13 |
| BAB III        | PROFIL DAN PELAKSANAAN USAHA .....                             | 14 |
| 3.1            | Profil Usaha.....                                              | 14 |
| 3.1.1          | Jenis usaha .....                                              | 15 |
| 3.1.2          | Nama usaha .....                                               | 15 |
| 3.1.3          | Logo.....                                                      | 16 |
| 3.1.4          | Label.....                                                     | 17 |
| 3.1.5          | Diskripsi/spesifikasi barang yang dijual.....                  | 17 |
| 3.2            | Perencanaan Usaha ( <i>business plan</i> ) .....               | 19 |
| 3.2.1          | Menentukan produk yang akan dijadikan pilihan dalam usaha..... | 19 |
| 3.2.2          | Melakukan penelitian pasar.....                                | 20 |
| 3.2.3          | Melakukan analisis hasil observasi dan survey.....             | 23 |
| 3.2.4          | Menentukan analisa 4P.....                                     | 24 |
| 3.2.5          | Sumber daya usaha .....                                        | 32 |
| 3.2.6          | Mendesain kemasan produk .....                                 | 32 |
| 3.2.7          | Program Loyalitas Pelanggan.....                               | 36 |
| 3.3            | Pelaksanaan Usaha.....                                         | 36 |
| 3.3.1          | Proses Produksi .....                                          | 37 |
| 3.3.2          | Pelaksanaan penjualan dan pemasaran.....                       | 37 |
| 3.3.3          | Kendala dalam pelaksanaan penjualan dan pemasaran .....        | 45 |
| BAB IV         | PEMBAHASAN.....                                                | 46 |
| 4.1            | Analisis Penjualan.....                                        | 46 |
| 4.2            | Laporan hasil survei pasar.....                                | 49 |
| BAB V          | PENUTUP .....                                                  | 57 |
| 5.1.           | Simpulan .....                                                 | 57 |
| 5.2.           | Saran.....                                                     | 58 |
| DAFTAR PUSTAKA | .....                                                          | 60 |
| LAMPIRAN       | .....                                                          | 61 |





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**DAFTAR TABEL**

|                                                                            |    |
|----------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabel 3.1 Peralatan Produk yg dibutuhkan.....                              | 26 |
| Tabel 3.2 Perlengkapan yg dibutuhkan untuk 1 bulan .....                   | 26 |
| Tabel 3.3 Biaya tetap dalam 1 bulan .....                                  | 27 |
| Tabel 3.4 Menghitung <i>Variable cost</i> Risol Ragout.....                | 29 |
| Tabel 3.6 Rekapitulasi hasil penjualan Risol Ragout Nauza Semester 5 ..... | 39 |
| Tabel 3.7 Rekapitulasi hasil penjualan Risol Ragout Nauza Semester 6 ..... | 41 |





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**DAFTAR GAMBAR**

|                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------|----|
| Gambar 2.1 Risol ragout .....                                        | 6  |
| Gambar 3.1 Logo Risol Ragout Dapur Nauza .....                       | 16 |
| Gambar 3.2 Label Produk Risol Ragout Dapur Nauza .....               | 17 |
| Gambar 3.3 Status .....                                              | 21 |
| Gambar 3.4 Domisili .....                                            | 21 |
| Gambar 3.5 Pekerjaan .....                                           | 22 |
| Gambar 3.6 Pendapatan.....                                           | 22 |
| Gambar 3.7 Jenis produk yg dibutuhkan.....                           | 23 |
| Gambar 3.8 <i>Flyer</i> promosi Risol Ragout Dapur Risol Nauza.....  | 31 |
| Gambar 3.9 Risol Ragout Dapur Nauza 100 ml.....                      | 33 |
| Gambar 3.10 Logo Risol Ragout Dapur Nauza .....                      | 33 |
| Gambar 3.11 Label Risol Ragout .....                                 | 35 |
| Gambar 3.12 <i>Flowchart</i> Proses Produksi.....                    | 37 |
| Gambar 3.13 Bazaar 2025 Di kampus .....                              | 38 |
| Gambar 3. 14 Jualan 2026 di kampus .....                             | 39 |
| Gambar 3. 15 <i>Flyer</i> Risol.....                                 | 43 |
| Gambar 3. 16 Postingan di Instagram .....                            | 44 |
| Gambar 4.1 Grafik Perolehan Laba Jual Mingguan Pada Semester 5 ..... | 47 |
| Gambar 4.2 Grafik Perolehan Laba Jual Mingguan Pada Semester 6 ..... | 48 |
| Gambar 4.3 Pernyataan Responden Pernah Membeli Produk Risol.....     | 49 |
| Gambar 4.4 Pernyataan Responden Tentang Informasi Produk Risol ..... | 49 |
| Gambar 4.5 Pernyataan Responden Tentang Rasa Risol .....             | 50 |
| Gambar 4.6 Respon Pertanyaan Tambahan Tentang Rasa .....             | 50 |
| Gambar 4.7 Pernyataan Responden Tentang Harga Risol.....             | 51 |
| Gambar 4.8 Pernyataan Tambahan Tentang Harga Risol.....              | 52 |
| Gambar 4.9 Pernyataan Responden Tentang Kemasan Risol .....          | 53 |
| Gambar 4.10 Pernyataan Tambahan Tentang Kemasan .....                | 53 |
| Gambar 4.11 Pernyataan Responden Tentang Penampilan Penjual .....    | 54 |
| Gambar 4.12 Pernyataan Tambahan Tentang Penampilan Penjual .....     | 55 |



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**DAFTAR LAMPIRAN**

|                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------|----|
| Lampiran 1 Resep Lengkap Risol Ragout Dapur Risol Nauza ..... | 61 |
| Lampiran 2 Kuesioner uji pasar .....                          | 64 |
| Lampiran 3 Foto Produk .....                                  | 64 |
| Lampiran 4 Nota Pembayaran.....                               | 65 |







**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Risol ragout merupakan salah satu jenis makanan ringan atau camilan yang cukup populer di Indonesia. Risol pada dasarnya adalah makanan yang dibuat dari kulit tipis berbahan dasar tepung terigu yang diisi dengan berbagai macam bahan, kemudian digulung, dilapisi tepung roti, dan digoreng hingga berwarna keemasan. Salah satu varian yang paling banyak diminati adalah risol dengan isian ragout, yaitu campuran daging dan sayuran yang dimasak dengan saus putih berbahan susu dan tepung sehingga menghasilkan tekstur yang lembut dan creamy.

Saat ini risol ragout tidak hanya dikenal sebagai jajanan pasar, tetapi juga sering dijadikan sebagai produk usaha kuliner karena memiliki rasa yang gurih, tekstur renyah di luar dan lembut di dalam, serta bahan baku yang relatif mudah diperoleh. Isian ragout biasanya terdiri dari daging ayam atau sapi yang dicampur dengan sayuran seperti wortel dan kentang serta bumbu-bumbu yang menghasilkan cita rasa yang khas.

Selain itu, risol ragout memiliki peluang bisnis yang cukup menjanjikan karena dapat dipasarkan dalam berbagai bentuk, seperti produk siap makan maupun produk frozen food. Produk ini juga mudah dikembangkan dengan berbagai variasi rasa dan inovasi kemasan sehingga dapat menarik minat konsumen dari berbagai kalangan. Oleh karena itu, risol ragout memiliki potensi yang baik untuk dikembangkan sebagai produk usaha dalam bidang kuliner, khususnya bagi pelaku usaha kecil maupun mahasiswa yang ingin mengembangkan bisnis makanan ringan.

Berdasarkan hal tersebut, penulis mencoba merintis usaha dengan membuat dan menjual risol ragout. Produk risol ragout dipilih karena merupakan makanan favorit penulis. Disamping merupakan rintisan usaha, tujuan penulisan adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan jenjang D-III pada Program Studi Manajemen Pemasaran di Politeknik Negeri Jakarta. Pada penulisan tugas akhir, akan dikaji tentang tingkat penjualan produk risol ragout yang dikelola oleh Dapur Risol Nauza yang merupakan rintisan usaha penulis sendiri dengan



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

maksud ingin mengetahui perkembangan usaha risol ragout melalui tingkat penjualan.

### 1.2 Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan laporan tugas akhir ini adalah ingin mengetahui tingkat penjualan produk risol ragout dengan :

- 1). Menganalisis laporan hasil penjualan
- 2). Membuat laporan hasil survey pasar

### 1.3 Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan tugas akhir, yaitu:

- 1) Bagi penulis:
  - a. Dapat menambah wawasan dalam proses penjualan dan pemasaran produk risol ragout
  - b. Sebagai media pembelajaran terbuka untuk menerima saran dan kritikan dari masyarakat.
  - c. Sebagai media atau alat untuk menyalurkan ide atau gagasan yang dimiliki penulis.
  - d. Dapat memberikan referensi berupa pengalaman dan pengetahuan kepada masyarakat luas.
- 2) Bagi Masyarakat :
  - a. Sebagai media untuk mendapatkan referensi kegiatan, ide atau gagasan, dan motivasi khususnya di kalangan generasi muda.
  - b. Dapat menjadi acuan bagi masyarakat untuk memiliki hidup yang produktif dalam berwira usaha
  - c. Sebagai acuan bagi masyarakat dalam mengembangkan jiwa wirausaha.
- 3) Bagi Politeknik Negeri Jakarta
  - a. Sebagai referensi mahasiswa yang akan membuat tugas akhir
  - b. Sebagai bentuk karya ilmiah di Program Studi Manajemen Pemasaran





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## 1.4 Metode Penulisan

Metode penulisan yang digunakan untuk menyusun tugas akhir meliputi:

- 1). Studi Literatur  
Melakukan kajian pustaka dengan mengumpulkan berbagai sumber yang relevan dengan topik penjualan dan pemasaran. Sumber-sumber tersebut berasal dari buku, jurnal, artikel, tulisan dan website yang berkaitan dengan topik penulisan
- 2). Observasi  
Melakukan pengamatan langsung saat melakukan kegiatan dalam mempersiapkan bahan, memproduksi dan berjualan, dengan memperhatikan hal-hal terkait harga bahan, harga jual oleh kompetitor, perilaku konsumen, dan sebagainya yang berpengaruh pada tingkat kemajuan usaha.
- 3). Survei  
Mengumpulkan data secara tidak langsung dari pelanggan, dengan menyebarkan kuesioner melalui google form. Data yg diperoleh diharapkan akan memberikan gambaran tentang praktik penjualan yang dilakukan oleh Dapur Risol Nauza.
- 4). Deskriptif  
Menganalisis sebagai gambaran tingkat penjualan produk risol ragout, dengan mendeskripsikan hasil kuesioner yang telah didapat dari responden.

## 1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan ini dijabarkan dalam beberapa bab sesuai dengan aturan dan ketentuan yang berlaku di program studi D3 Manajemen Pemasaran Politeknik Negeri Jakarta

### Bab 1 Pendahuluan

Bab ini berisi latar belakang penulisan, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode penulisan dan sistematika penulisan.

### Bab 2 Tinjauan Pustaka

Bab tinjauan Pustaka berisi teori rujukan yang berhubungan dengan Bidang kajian tentang produk risol, penjualan, bauran pemasaran dan strategi *segmenting*, *Targeting* dan *positioning*.





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### Bab 3 Profil Dan Pelaksanaan Usaha

Bab ini berisi profil usaha dan pelaksanaan usaha yang berkaitan dengan perencanaan dan pelaksanaannya.

### Bab 4 Pembahasan

Bab pembahasan terdiri dari pembahasan yang sesuai dengan tujuan Penulisan tugas akhir yaitu analisis penjualan dan laporan hasil survei pasar tentang produk risol.

### Bab 5 Penutup

Bab ini menyampaikan kesimpulan dan saran dari hasil analisis terkait tingkat penjualan produk risol ragout yang dikelola oleh Dapur Risol Nauza



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB V PENUTUP

### 5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan pada tugas akhir yang berjudul "Tingkat Penjualan Produk Risol Ragout pada Dapur Risol Nauza", dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1). Berdasarkan analisis laporan hasil penjualan, penjualan Produk Risol Ragout pada Dapur Risol Nauza menunjukkan perkembangan yang cukup baik meskipun mengalami fluktuasi. Pada Semester V, jumlah produk yang terjual sebanyak **318 pcs**, sedangkan pada Semester VI sebanyak **306 pcs**. Dengan demikian, terjadi penurunan penjualan sebanyak **12 pcs** atau sekitar **3,77%**. Meskipun demikian, kegiatan usaha tetap memberikan keuntungan dan menunjukkan bahwa Produk Risol Ragout masih memiliki peluang untuk terus dikembangkan. Upaya peningkatan konsistensi produksi, pengelolaan modal, dan optimalisasi strategi pemasaran diharapkan dapat meningkatkan penjualan pada periode berikutnya.
- 2). Berdasarkan hasil survei pasar yang melibatkan **66 responden**, mayoritas konsumen memberikan penilaian yang sangat baik terhadap Produk Risol Ragout Dapur Risol Nauza. Sebanyak **43 responden (65,2%)** memberikan penilaian sangat baik terhadap rasa produk, **50 responden (75,8%)** menilai harga produk sesuai, **58 responden (87,9%)** menyatakan kemasan produk sangat baik, dan **56 responden (84,8%)** memberikan penilaian sangat baik terhadap penampilan penjual. Hasil survei tersebut menunjukkan bahwa Produk Risol Ragout Dapur Risol Nauza telah diterima dengan baik oleh konsumen. Penilaian positif pada setiap aspek tersebut menunjukkan bahwa produk memiliki potensi untuk mempertahankan loyalitas pelanggan serta meningkatkan minat beli konsumen baru melalui upaya menjaga kualitas produk dan pelayanan secara konsisten.





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Secara keseluruhan, hasil analisis penjualan dan survei pasar menunjukkan bahwa produk Risol Ragout Dapur Risol Nauza memiliki prospek usaha yang baik. Oleh karena itu, peningkatan kegiatan promosi, konsistensi produksi, dan pengelolaan usaha perlu terus dilakukan agar penjualan dapat meningkat dan usaha dapat berkembang secara berkelanjutan

## 5.2. Saran

Berdasarkan hasil analisis penjualan dan hasil survei pasar yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pengembangan usaha Dapur Risol Nauza.

1. Dapur Risol Nauza perlu meningkatkan konsistensi kegiatan produksi agar ketersediaan produk tetap terjaga dan mampu memenuhi permintaan konsumen. Perencanaan produksi yang lebih baik diharapkan dapat meminimalkan terjadinya penurunan jumlah penjualan akibat keterbatasan waktu maupun kapasitas produksi.
2. Pengelolaan modal usaha perlu dilakukan secara lebih efektif agar proses produksi dan kegiatan pemasaran dapat berjalan secara berkelanjutan. Dengan dukungan modal yang memadai, usaha dapat meningkatkan kapasitas produksi serta memperluas jangkauan pemasaran.
3. Kegiatan promosi perlu dioptimalkan, baik melalui media sosial maupun pemasaran secara langsung. Pemanfaatan media digital secara konsisten diharapkan dapat meningkatkan daya tarik produk, memperluas jangkauan pasar, serta mendorong peningkatan penjualan.
4. Kualitas produk, baik dari segi cita rasa, kebersihan, maupun kemasan, perlu dipertahankan dan terus ditingkatkan. Upaya tersebut penting untuk menjaga kepuasan konsumen, meningkatkan kepercayaan pelanggan, serta mendorong terjadinya pembelian ulang.
5. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengkaji faktor-faktor lain yang memengaruhi tingkat penjualan, seperti efektivitas promosi digital, perilaku konsumen, kualitas pelayanan, dan tingkat persaingan usaha. Dengan demikian, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan informasi yang



lebih komprehensif sebagai dasar pengembangan strategi pemasaran pada usaha sejenis.



### © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

#### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**DAFTAR PUSTAKA**

- Alma, B. (2018). Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta.
- Ardini, N. K. S. (2026). Analisis kepuasan pelanggan menggunakan metode service quality.
- Astawan, M. (2017). Sehat dengan Hidangan Hewani. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Devi, S. P., et al. (2025). Marketing Mix dan Kewirausahaan. Jurnal Ekonomi Bisnis dan Manajemen.
- Hardinsyah, & Supariasa, I. D. N. (2017). Ilmu Gizi: Teori dan Aplikasi. Jakarta: EGC.
- Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2019). Tabel Komposisi Pangan Indonesia. Jakarta: Kemenkes RI.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). Principles of Marketing (17th ed.). Pearson.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson.
- Kotler & Armstrong (2021). Analisis UMKM Kuliner Digital.
- Kusdiana, Y. (2026). Strategi Bauran Pemasaran 4P untuk Meningkatkan Daya Saing.
- Putri, R. A. (2021). Analisis Preferensi Konsumen terhadap Makanan Ringan Tradisional. Jurnal Bisnis dan Pemasaran, 5(2), 60–70.
- Safitri, W. S., et al. (2025). Pengaruh Promosi terhadap Kinerja Pemasaran. Jurnal Ilmiah Manajemen dan Kewirausahaan
- Sari, D. P. (2019). Analisis Minat Konsumen terhadap Produk Makanan Ringan Tradisional. Jurnal Tata Boga, 8(2), 40–50.
- Sherlinadya, F., & Rukhviyanti, N. (2025). The Effect of Brand Awareness and Promotion Strategy on Purchasing Decisions. Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics.
- Tjiptono, F. (2019). Strategi Pemasaran (Edisi 4). Andi Offser
- Wahyuni, S., & Prasetyo, A. (2020). Kandungan Gizi dan Daya Terima Produk Olahan Berbasis Sayuran. Jurnal Gizi dan Pangan, 15(2), 105–115.
- Yuliani, L. (2026). Peran kualitas pelayanan dan kepercayaan konsumen terhadap kepuasan pelanggan. Nusantara Global Journal.

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Resep Lengkap Risol Ragout Dapur Risol Nauza

#### A. Nama Produk

**Risol Ragout Dapur Risol Nauza**

#### B. Hasil Produksi

± 50 buah risol ragout.

#### C. Bahan-Bahan

##### 1. Bahan Kulit Risol

Tepung terigu protein sedang 500 gram

Tepung tapioka 50 gram

Telur 2 butir

Susu cair 1 liter

Garam 1 sendok teh

Minyak goreng 2 sendok makan

##### 2. Bahan Isian Ragout

Dada ayam 250 gram, direbus kemudian disuwir

Kentang 250 gram, potong dadu kecil

Wortel 250 gram, potong dadu kecil

Bawang bombai 100 gram, cincang halus

Bawang putih 4 siung, cincang halus

Bawang merah 4 siung, cincang halus

Susu cair 500 ml

Tepung terigu 3 sendok makan

Margarin 3 sendok makan

Garam 1 sendok teh

Lada bubuk ½ sendok teh

Pala bubuk ¼ sendok teh

Kaldu bubuk secukupnya

Daun bawang dan seledri secukupnya, iris halus





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**3. Bahan Pelapis**

Tepung terigu 150 gram

Air 250 ml

Tepung panir secukupnya

**4. Bahan Menggoreng**

Minyak goreng secukupnya.

**D. Alat yang Digunakan**

Kompor gas

Wajan

Teflon

Baskom

Spatula

Sendok sayur

Pisau

Talenan

Piring

Mika kemasan

Stiker label Dapur Risol Nauza

**E. Cara Pembuatan**

**1. Pembuatan Kulit Risol**

1. Campurkan tepung terigu, tepung tapioka, dan garam.
2. Masukkan telur, kemudian aduk hingga rata.
3. Tambahkan susu cair sedikit demi sedikit sambil diaduk hingga adonan halus dan tidak bergerindil.
4. Masukkan minyak goreng, lalu aduk kembali.
5. Panaskan teflon, kemudian tuangkan satu sendok sayur adonan dan ratakan hingga membentuk kulit tipis.
6. Masak hingga kulit matang, kemudian angkat dan sisihkan.

**2. Pembuatan Isian Ragout**

1. Panaskan margarin, kemudian tumis bawang bombai, bawang putih, dan bawang merah hingga harum.
2. Masukkan ayam suwir, wortel, dan kentang, lalu aduk hingga merata.



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3. Tambahkan tepung terigu, kemudian aduk hingga tercampur rata.
4. Tuangkan susu cair sedikit demi sedikit sambil terus diaduk hingga mengental.
5. Tambahkan garam, lada bubuk, pala bubuk, kaldu bubuk, serta daun bawang dan seledri.
6. Masak hingga isian matang dan mengental, kemudian dinginkan.

### 3. Proses Pembentukan Risol

1. Ambil selembar kulit risol.
2. Letakkan isian ragout secukupnya di bagian tengah.
3. Lipat sisi kanan dan kiri, kemudian gulung hingga rapat.
4. Lakukan hingga seluruh adonan habis.

### 4. Proses Pelapisan

1. Campurkan tepung terigu dengan air hingga menjadi adonan perekat.
2. Celupkan risol ke dalam adonan perekat.
3. Balurkan ke tepung panir hingga seluruh permukaan tertutup rata.

### 5. Proses Penggorengan

1. Panaskan minyak goreng dengan api sedang.
2. Goreng risol hingga berwarna kuning keemasan.
3. Angkat dan tiriskan.

### 6. Pengemasan

1. Setelah dingin, masukkan risol ke dalam kemasan mika.
2. Tempelkan label **Dapur Risol Nauza** pada kemasan.
3. Produk siap dipasarkan.

### F. Karakteristik Produk

Warna : Kuning keemasan.

Aroma : Gurih khas ragout ayam.

Rasa : Gurih dan creamy.

Tekstur : Renyah di bagian luar serta lembut pada bagian isian.

Harga jual : Rp. 6.000,00 per buah.

### G. Penyimpanan

Risol ragout yang telah digoreng sebaiknya dikonsumsi pada hari yang sama agar kualitas rasa dan kerenyahannya tetap terjaga. Apabila disimpan sebagai





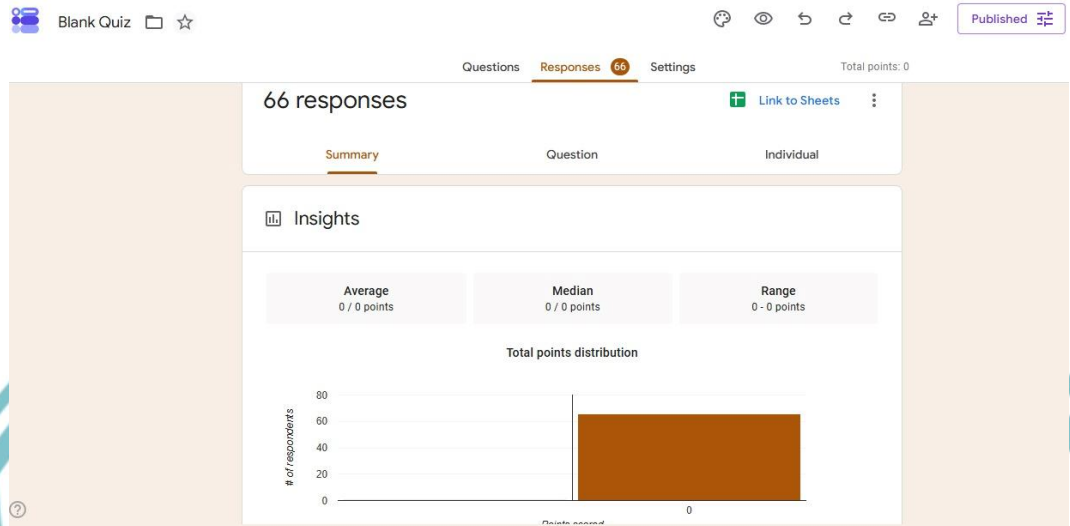
## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

produk beku (*frozen*), risol dapat disimpan di dalam freezer sebelum digoreng dan digunakan sesuai kebutuhan.

### Lampiran 2 Kuesioner uji pasar



### Lampiran 3 Foto Produk





## Lampiran 4 Nota Pembayaran

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## NOTA PEMBAYARAN

No. Pembayaran: .....

Nama: Abidah Shalihah  
Tanggal: 18 November 2025  
Kasir: Nauza

| No          | Deskripsi | Jumlah | Harga | Total  |
|-------------|-----------|--------|-------|--------|
| 1           | Risol     | 4      | 6.000 | 24.000 |
|             |           |        |       |        |
|             |           |        |       |        |
|             |           |        |       |        |
|             |           |        |       |        |
|             |           |        |       |        |
|             |           |        |       |        |
|             |           |        |       |        |
| Sub Total   |           |        |       | 24.000 |
| Pajak ....% |           |        |       |        |
| Total       |           |        |       | 24.000 |

Tanda Terima,

Hormat Kami,

☎ 085218706884

📍 Kemanggisian Jakarta bar

## JAKARTA