

**LAPORAN *CREATIVE MENU*  
DAN *BUSINESS PLAN AND ENTREPRENEUR*  
“ RAVI POP! “**



**Disusun oleh :**

**MARVEL CHRISTOVAL S / 21110027**

**GENEVIERE CALISTA WIDIANTO / 22110091**

**KEZIA TJAHHADI / 22110006**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA SENI KULINER  
AKADEMI SAGES  
2024**

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**LAPORAN *CREATIVE MENU***  
***BUSINESS PLAN AND ENTREPRENEUR***

Nama : Marvel Christoval Santosa, Geneviere Calista Widiyanto,  
Kezia Tjahjadi

NIM : 2110027, 22110091, 22110006

Judul : Ravi Pop!

Telah disetujui dan disahkan sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku melalui Ujian *Creative Menu* dan *Business Plan and Entrepreneur*, pada hari Kamis, tanggal 13 Juni 2024.

Surabaya, 14 Juni 2024

Disetujui Oleh:  
Dosen Pembimbing,



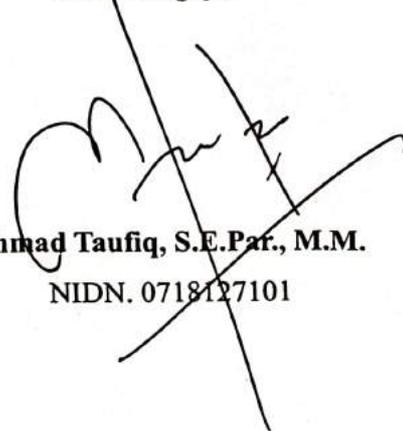
**Ivy Dian P. Prabowo., S.TP., M.P.**  
NIDN. 0703049302

Disahkan oleh:  
Ketua Program Studi,



**Ivy Dian P. Prabowo., S.TP., M.P.**  
NIDN. 0703049302

Diuji Oleh:  
Ketua Penguji,



**Ahmad Taufiq, S.E.Par., M.M.**  
NIDN. 0718127101

## SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Marvel Christoval Santosa, Geneviere Calista Widiyanto,  
Kezia Tjahjadi  
NIM : 21110027, 22110091, 22110006  
Program Studi : D-3 Seni Kuliner  
Judul : Ravi Pop!

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Laporan Creative Menu dan Business Plan and Entrepreneur yang telah disusun sebagai syarat untuk memenuhi mata kuliah Creative Menu dan Business Plan and Entrepreneur pada Program Studi Diploma Tiga Seni Kuliner Akademi Sages merupakan karya ilmiah sendiri.

Apabila dikemudian hari ditemukan adanya indikasi plagiat dalam karya ilmiah ini, kami bersedia menerima hukuman/sangsi sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku, yaitu mengulang pelaksanaan magang.

Demikian pernyataan ini kami buat dengan penuh tanggung jawab dan kesadaran, serta tidak dipaksakan oleh pihak manapun.

Surabaya, 14 Juni 2024

Yang menyatakan,



Marvel Christoval S  
NIM 21110027



Geneviere Calista W  
NIM 22110091



Kezia Tjahjadi  
NIM 22110006

# **LAPORAN CREATIVE MENU**

**“ RAVI POP! “**



**Disusun oleh :**

**MARVEL CHRISTOVAL S / 21110027**

**KEZIA TJAHHADI / 22110006**

**GENEVIERE CALISTA WIDIANTO / 22110091**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA SENI KULINER**

**AKADEMI SAGES**

**2023**

## KATA PENGANTAR

Dengan Rahmat Tuhan YME, kami panjatkan puja dan puji Syukur atas kehadiran – Nya, yang telah melimpahkan Rahmat dan berkat nya kepada kami, sehingga kami dapat Menyusun dan menyelesaikan laporan *creative menu* dengan produk “ *ravi pop!* “ sebagaimana mesti nya laporan ini disusun.

Laporan *creative menu* ini telah kami susun semaksimal dan sebgus mungkin sehingga dapat memberikan laporan sesuai seperti yang diharapkan. Kami juga ingin menyampaikan kata terima kasih kepada dosen pembimbing kami yang turut berkontribusi dalam pembuatan produk serta laporan *creative menu* ini.

Terlepas dari semua itu, kami juga menyadari bahwa masih ada kekurangan baik dari segi laporan maupun penulisan laporan ini. Maka dari itu, kami menerima segala kritikan dan masukan terhadap laporan *creative menu* kami sehingga kami dapat mengetahui letak kesalahan kami dan dapat memperbaiki laporan *creative menu* kami.

Ahkir kata kami berharap laporan *creative menu* kami bisa bermanfaat dan menjadi inspirasi bagi khalayak luas yang ingin menciptakan produk yang *creative*.

Surabaya, 14 Desember 2023

MARVEL CRISTOVAL S  
GENEVIERE CALISTA WIDIANTO  
KEZIA TIAHJADI

## ABSTRAK

Ravioli, yang biasanya dihidangkan dengan saus beragam dan isian *savory*, diciptakan dalam bentuk yang lebih eksklusif, yakni ravioli goreng. Proses penggorengan memberikan rasa dan tekstur baru pada ravioli, menciptakan lapisan luar yang renyah dan berwarna keemasan. Isian dari ravioli ini sendiri berupa kacang merah, *sweet potato*, dan ketan hitam. Bahan – bahan pembuatan produk ini juga dapat dikatakan cukup mudah dan dapat di dapatkan dimana saja, seperti tepung terigu, telur, ketan hitam, kacang merah, *sweet potato*, dan lainnya. Proses pembuatan sendiri dimulai dari pembuatan isian terlebih dahulu, kemudian pembuatan ravioli diawali dengan proses pencampuran bahan, pengulenan adonan, proses *resting*, penipisan adonan, pengisian serta pencetakan adonan pasta dengan bentuk ravioli, dan diakhiri dengan proses penggorengan ravioli. Karakteristik dari “*ravi pop!*” sendiri adalah “*ravi pop!*” memiliki warna yang keemasan yang menggugah selera konsumen serta bentuk persegi dengan ukuran *bite size* yang memudahkan konsumen untuk menikmati dimana pun. Dari segi rasa, tekstur, dan aroma pun sangat menggugah selera dengan rasa manis dan gurih, aroma manis dari isian nya, serta tekstur yang garing dan renyah saat dimakan. Kesimpulan dari produk “*ravi pop!*” adalah pasta ravioli yang harusnya menjadi hidangan *savory* mampu dikreasikan menjadi suatu *menu creative* yang *inovatif* dengan mengubah nya menjadi suatu *snack* manis yang digoreng dan diharapkan dapat dinikmati oleh semua konsumen serta dapat menjadi inspirasi dalam pembuatan *menu creative* lainnya.

Kata kunci : Ravioli, Kacang Merah, *Sweet Potato*, Ketan Hitam

## ABSTRACT

Ravioli, which is typically served with various sauces and savory fillings, has been created in a more exclusive form known as fried ravioli. The frying process add a new taste and texture to the ravioli, creating a crispy outer layer with a golden hue. The filling of these ravioli consists of red beans, sweet potato, and black glutinous rice. The ingredients for making this product can be considered quite simple and can be obtained anywhere, such as AP flour, eggs, black glutinous rice, red beans, sweet potato, and others. The manufacturing process begins with the preparation of the filling, followed by the ravioli making process that involves mixing the ingredients, rolling the dough, resting the dough, thinning the dough, filling and shaping the pasta dough into ravioli, and concluding with the frying process. The characteristics of "ravi pop!" include its appetizing golden color and square shape with a bite-sized shape that makes it easy for consumers to enjoy it anywhere. In terms of taste, texture, and aroma, "ravi pop!" is very appealing, with a sweet and savory flavor, a sweet aroma from its filling, and a crispy and crunchy texture when eaten. The conclusion drawn from the "ravi pop!" product is that ravioli pasta, which should traditionally be a savory dish, can be transformed into a creative and innovative menu item by turning it into a sweet deep fried snack and it is expected to be enjoyed by all consumers and can be an inspiration for the creation of other creative menus.

Keywords : Ravioli, Red Bean, Sweet Potato, Black Glutinous Rice

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>vi</b>
<b>BAB I       PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Keuntungan untuk Konsumen .....	2
1.3 Keuntungan untuk Produsen .....	3
<b>BAB II       TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>4</b>
2.1 Pasta .....	4
2.2 Ravioli .....	6
2.3 Ubi Jalar .....	6
2.4 Kacang Merah .....	10
2.5 Ketan Hitam .....	13
<b>BAB III      METODE PEMBUATAN PRODUK .....</b>	<b>17</b>
3.1 Bahan-bahan .....	17
3.2 Peralatan .....	18
3.3 Tahap Pembuatan .....	18
3.4 Karakteristik Produk .....	25
3.5 Kemasan Produk .....	26
<b>BAB IV      PENUTUP .....</b>	<b>27</b>
4.1 Kesimpulan .....	27
4.2 Saran .....	27
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>28</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Ravioli .....	6
Gambar 2.2 Ubi Jalar .....	8
Gambar 3.1 Penimbangan Bahan .....	19
Gambar 3.2 Pemasukan Telur .....	19
Gambar 3.3 Pengadukan .....	19
Gambar 3.4 Pemasukan Putih Telur .....	19
Gambar 3.5 Pengulenan .....	20
Gambar 3.6 <i>Resting</i> .....	20
Gambar 3.7 Penipisan .....	20
Gambar 3.8 Pengisian dan Pembentukan .....	20
Gambar 3.9 Ubi Jalar Rebus .....	21
Gambar 3.10 Pemasukan Gula .....	21
Gambar 3.11 Pemasukan Maizena .....	21
Gambar 3.12 Pemasukan Susu .....	21
Gambar 3.13 Pengadukan .....	22
Gambar 3.14 Proses Memasak .....	22
Gambar 3.15 Hasil Akhir .....	22
Gambar 3.16 Bahan Kacang Merah .....	23
Gambar 3.17 Perebusan Kacang Merah .....	23
Gambar 3.18 Pemasukan Gula .....	23
Gambar 3.19 Penghalusan Kacang Merah .....	23
Gambar 3.20 Penyaringan dan Hasil Akhir .....	23
Gambar 3.21 Bahan Ketan Hitam .....	24
Gambar 3.22 Perebusan Ketan Hitam .....	24
Gambar 3.23 Pemasukan Gula .....	24
Gambar 3.24 Penghalusan Ketan Hitam .....	24
Gambar 3.25 Penyaringan dan Hasil Akhir .....	25
Gambar 3.26 Konsep <i>Packaging</i> .....	26

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pasta adalah makanan olahan yang digunakan pada masakan Italia, yang biasanya terbuat dari adonan tidak beragi berbahan tepung gandum durum (*semolina*) yang dicampur dengan air dan telur dan dibentuk menjadi lembaran-lembaran atau bentuk-bentuk yang beragam, yang kemudian dimasak dengan cara direbus atau dipanggang. Dalam bahasa Inggris, pasta adalah sebutan untuk berbagai jenis masakan dengan bahan utama salah satu jenis pasta yang diberi bumbu dan saus. Pasta berasal dari bahasa Italia "*pasta alimentare*" yang berarti adonan bahan makanan. Dalam arti luas, "pasta" bisa berarti semua adonan seperti adonan roti, pastri atau bolu. Dalam bahasa Italia, pasta yang berarti bahan makanan seperti mi disebut *pastasciutta*. (Anonymous, 2006)

Beras ketan hitam (*Oryza sativa glutinosa L.*) merupakan salah satu jenis beras yang berwarna ungu pekat mendekati hitam dan mengandung senyawa fenolik yang tinggi terutama antosianin. Beras ketan hitam merupakan varietas beras yang patinya mengandung amilopektin sebesar 92-98%. Hal ini mengakibatkan beras ketan hitam memiliki karakteristik lekat atau lengket setelah dikukus. Salah satu potensi lain beras ketan hitam adalah kandungan seratnya yang sangat tinggi (6,09%) (Satria, 2018) karena dalam pengolahannya beras ketan hitam tidak mengalami proses penyosohan. Kandungan serat pada makanan bermanfaat dalam mencegah resiko penyakit jantung, diabetes dan membantu memperlancar pencernaan. Beras ketan hitam merupakan salah satu bahan pangan lokal yang sering digunakan sebagai bahan baku dalam pembuatan kue basah atau jajanan pasar. Penggunaan beras ketan hitam sampai saat ini masih terbatas dalam bentuk tepung sehingga perlu dilakukan pemanfaatan beras ketan hitam dalam produk lain yang digemari banyak orang sebagai upaya diversifikasi pangan lokal. Potensi antosianin sebagai antioksidan pada tepung beras ketan hitam juga dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan produk pangan sehat yang saat ini mulai berkembang dan diminati banyak orang. (Departemen Penelitian dan Pengembangan Industri, 1986).

Sweet potato sendiri memiliki banyak ragam manfaat seperti Menurunkan berat badan dikarenakan kandungan serat sweet potato membantu Anda merasa cepat kenyang dan dapat digunakan sebagai makanan untuk digunakan dalam menu program diet. Dapat juga Mencegah diabetes karena sweet potato merupakan sumber karbohidrat yang baik untuk penderita diabetes tanpa khawatir dengan kenaikan kadar gula dalam darah. Sweet potato juga dapat bermanfaat sebagai Anti inflamasi karena kandungan kolin dari sweet potato dapat membantu mengatasi berbagai masalah inflamasi. Terbukti juga dapat Mengatasi sembelit dan diare dikarenakan sweet potato dapat membantu sistem pencernaan karena mengandung serat yang baik untuk mengatasi konstipasi, sembelit, dan diare. Serta mampu Menjaga kesehatan tulang dan gigi karena terdapat kandungan mineral sweet potato memiliki fungsi utama untuk membantu menjaga kesehatan tulang dan gigi. Selain itu juga kandungan vitamin C nya dapat mencegah pendarahan gusi dan meningkatkan kesehatan gigi dan gusi. (Remya Mohanraj, 2018)

Kacang merah merupakan jenis kacang-kacangan yang banyak terdapat di pasar-pasar tradisional sehingga mudah di dapat dan harganya relatif murah. Kacang merah sering dipergunakan untuk beberapa masakan, seperti sup, rendang, dan juga kue-kue, kini bahkan umum digunakan untuk makanan bayi mengingat kandungan nilai gizinya yang tinggi terutama sebagai sumber protein (22,53g/100gr) dan fosfor (134mg). (Fatimah *et al.*, 2013)

Maka dari itu, kami membuat produk “*ravi pop!*” yang mempunyai tujuan untuk menciptakan suatu hidangan yang inovatif, yang dimana hidangan itu sendiri memiliki stigma sebagai *main course* yang ternyata mampu di hidangkan sebagai *snack*. Kami pun memilih varian rasa dari produk ini dengan varian yang bisa di nikmati oleh berbagai konsumen mulai dari muda sampai tua serta memiliki banyak manfaat dan kandungan gizi seperti yang sudah disebutkan sebelum nya.

## 1.2 Keuntungan Untuk Konsumen

- a. Konsumen dapat mencoba inovasi makanan yang baru.
- b. Memberikan hidangan kepada konsumen yang dapat menemani disaat berkegiatan.
- c. Ada nya 3 variasi rasa yang dapat dipilih konsumen sehingga konsumen dapat memilih dan memiliki opsi variasi rasa yang berbeda.

- d. Konsumen dapat menikmati varian rasa yang mengandung banyak manfaat bagi Kesehatan tubuh.
- e. Tidak ada nya kandungan pengawet maupun bahan kimia berbahaya dalam produk “*ravi pop!*” sehingga aman bagi konsumen.

### 1.3 Keuntungan Untuk Produsen

- a. Mendapatkan laba/ keuntungan dari produk yg dijual dengan cara mempromosikan produk melalui berbagai cara seperti sosial media.
- b. Kesuksesan penjualan produk “*ravi pop!*” dapat membantu dalam membangun dan memperkuat citra merek produsen di pasar.
- c. Keberhasilan penjualan produk “*ravi pop!*” dapat membangun kesetiaan dan kepercayaan konsumen terhadap merek produsen.
- d. Memperkenalkan produk inovatif yang belum ada sebelumnya sehingga memunculkan potensi mudahnya produk dapat dijual.
- e. Menjual produk makanan yang inovatif dapat membuka peluang untuk memasuki pasar baru atau mengembangkan pangsa pasar yang lebih besar.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Pasta

Pasta dibuat dari tepung terigu semolina yang merupakan hasil gilingan biji gandum durum dicampur telur sehingga sedikit berwarna kuning cerah, dan bila dimasak dengan benar akan menghasilkan tekstur sedikit kenyal. Pasta buatan Amerika sering dibuat dari campuran tepung terigu Farina dan Semolina, sehingga mempunyai tekstur yang lebih lembut untuk dijadikan hidangan seperti kaserol. (Amira, 2022).

Di luar negara asalnya di Italia, pasta biasanya dijual di dalam kemasan dalam bentuk kering. Pasta kering dibuat di pabrik dengan menggunakan mesin ekstrusi yang mendorong keluar adonan pasta melalui lubang-lubang saringan. Bentuk-bentuk pasta yang lain diperoleh dengan menggiling adonan pasta menjadi lembaran yang kemudian dipotong-potong atau dicetak. (Amira, 2022).

Pasta segar buatan rumah tangga dan restoran dibentuk dengan tangan beberapa saat sebelum pasta direbus. Pasta segar memerlukan waktu masak yang singkat, namun pasta segar tidak tahan lama disimpan karena memiliki kadar air yang tinggi. Pasta kering bisa tahan lama disimpan hingga 3 tahun atau lebih karena hanya memiliki kandungan air sebanyak 10%. Pasta yang sudah dimasak dan tinggal dipanaskan dengan oven gelombang mikro juga sering dijumpai di bagian makanan beku pasar swalayan. (Amira, 2022).

Makanan mirip pasta banyak dijumpai di berbagai tempat di dunia sejak zaman dulu, terutama di wilayah dengan penduduk yang menjadikan gandum dan sereal sebagai makanan utama. Gandum yang sudah digiling sering dimasak sebagai bubur atau dihaluskan menjadi tepung dan dibuat roti. Pasta kemungkinan besar merupakan alternatif dari bubur atau roti, karena pasta merupakan makanan awetan yang dibuat tanpa perlu dimasak. (Amira, 2022).

Di Eropa, catatan tertulis paling tua tentang makanan serupa mi ditemukan pada hiasan makam orang Etruscan di Italia Tengah yang berasal dari tahun 400 SM. Di Tiongkok, mi sudah dikenal sejak tahun 2000 SM berdasarkan hasil penggalian di situs Lajia (Tiongkok barat) yang terletak di tepi Sungai Kuning. Di

bawah lapisan tanah jenis tanah loess yang tebal di situs penggalian yang sudah rusak akibat gempa bumi dan banjir ditemukan mi berwarna kuning di dalam panci tanah liat yang terbalik. Panjang mi sekitar setengah meter dengan diameter 3 milimeter. Hasil analisis menunjukkan mi dibuat dari tepung biji millet. (Amira, 2022).

Pasta termasuk sumber karbohidrat dan dapat menjadi alternatif selain nasi dan mie. Pasta yang sering ditemukan biasanya pasta yang terbuat dari tepung terigu. Namun, pasta juga bisa terbuat dari bahan lain, seperti tepung gandum atau beras merah. Pasta memiliki kandungan karbohidrat, protein, dan sedikit lemak. Dalam 100 gram pasta biasa yang terbuat dari tepung terigu setidaknya terkandung zat gizi 131 kalori, 25 gram karbohidrat, 5 gram protein, dan 1 gram lemak. (Firdaus, 2021).

Jumlah kandungan nutrisi pasta juga tergantung cara memasak pasta serta bahan apa saja yang ditambahkan dalam masakan pasta tersebut. Banyak produk pasta yang juga diperkaya dengan zat besi untuk menambah nilai gizi dari pasta tersebut. Walaupun pasta mengandung banyak nutrisi, bukan berarti bebas memakannya dalam porsi besar. Terlebih jika menambahkan bahan lain ke dalam pasta, seperti daging dan keju. Makanan apa saja yang dikonsumsi secara berlebihan tidak baik bagi tubuh. (Firdaus, 2021).

Mengonsumsi pasta dalam jumlah besar dan dengan tambahan bahan lain yang banyak justru dapat memperlebar lingkaran pinggang. Dianjurkan mengonsumsi pasta hanya 1 – 1,5 gelas pasta matang dalam satu kali makan, bahkan ada juga yang merekomendasikan 0,5 gelas pasta matang dalam sekali makan. Agar lebih sehat, jangan lupa untuk menambahkan sayuran, daging tanpa lemak, ikan, atau kacang-kacangan dalam sajian pasta. (Firdaus, 2021).

## 2.2 Ravioli



Gambar 2.1 Ravioli  
Sumber : Breadtopia. (2021)

Ravioli adalah makanan tradisional yang berasal dari Italia. Kata ravioli sendiri berasal dari kata kerja Bahasa Italia yakni “*revolvere*” yang memiliki arti “untuk mengukus”. Ravioli merupakan salah satu jenis pasta yang terdiri dari adonan pasta tipis yang memiliki isian di dalamnya seperti pangsit. Selain itu, ravioli juga biasanya disajikan dalam kaldu ataupun dengan saus. Biasanya ravioli berbentuk seperti bujur sangkar, walaupun kadang kala dibuat dalam bentuk seperti lingkaran ataupun setengah lingkaran. (Anum, 2023).

Membuat ravioli membutuhkan sedikit keterampilan, tetapi hasilnya sangat memuaskan. Siapkan adonan pasta. Campurkan tepung, telur, air, dan garam dalam mangkuk besar dan uleni hingga adonan menjadi halus. Setelah itu, letakkan adonan di atas meja dan uleni hingga adonan menjadi elastis dan kenyal. Buat isian ravioli. Anda dapat menggunakan daging cincang, keju ricotta, sayuran, atau bahan lain sesuai selera. Campurkan isian dengan bumbu-bumbu seperti bawang putih, basil, dan oregano. Giling adonan pasta. Potong adonan menjadi dua bagian dan giling dengan menggunakan mesin pembuat pasta hingga setebal 1/8 inci. (Lagrave, 2017).

Buat lembaran ravioli. Letakkan satu lembaran adonan di atas meja dan beri isian ravioli di atasnya. Letakkan lembaran adonan yang lain di atasnya dan tekan dengan jari-jari Anda untuk menyegel isian di dalamnya. Potong-potong dengan pisau atau alat khusus untuk membuat ravioli. Masak ravioli. Rebus ravioli dalam air mendidih selama 2–3 menit atau hingga matang. (Lagrave, 2017).

### 2.3 Ubi Jalar

*Sweet potato (Ipomoea Batatas)* merupakan umbi jalar yang berasal dari benua Amerika. Namun, tanaman ini masuk ke Indonesia pada abad ke-16 melalui bangsa Spanyol dan saat ini banyak tersebar di pulau Jawa dan Papua. Tetapi, sweet potato bukan kentang, melainkan dikenal sebagai sayuran dengan sebutan “ubi jalar”. Sweet potato merupakan salah satu tumbuhan atau jenis sayuran tertua yang pernah dikenal umat manusia. Christopher Columbus membawa sayuran ini pertama kali ke Eropa dan menyebar ke Cina, Asia, Afrika, dan Amerika Latin. Umumnya, tumbuh di daerah tropis dengan pH tanah sekitar 5,8 -6,2 dan sensitif dengan cuaca yang dingin. Sweet potato memiliki berbagai macam ukuran dan warna seperti orange, ungu, dan putih. Memiliki kandungan yang kaya dengan vitamin, mineral, antioksidan, dan juga serat. (Setiawan, 2019).

Ubi jalar, ubi rambat, ubi manis, ubi jawa, ubi jenderal, ketela , atau ketela rambat (*Ipomoea batatas*) adalah sejenis tanaman budidaya. Bagian yang dimanfaatkan adalah akarnya yang membentuk umbi dengan kadar gizi (karbohidrat) yang tinggi. Di Afrika, umbi dari ubi jalar menjadi salah satu sumber makanan pokok yang penting. Di Asia, selain dimanfaatkan umbinya, daun muda ubi jalar juga dibuat sayuran. Terdapat pula ubi jalar yang dijadikan tanaman hias karena keindahan daunnya. (Setiawan, 2019).

Ubi jalar berasal dari daerah beriklim tropis seperti wilayah Amerika Selatan dan Papua (yang saat ini masih diperdebatkan). Kalangan yang tidak menyetujui asal muasal ubi jalar dari Papua berpendapat bahwa orang Indian telah berlayar menuju ke barat melalui Samudra Pasifik dan membantu menyebarkan ubi jalar ke Asia. Proposal ini banyak ditentang karena bertentangan dengan fakta-fakta klimatologi dan antropologi. (Setiawan, 2019).

Menurut Purnomo & Hanny P. (2020) dalam buku Budidaya 8 Jenis Tanaman Pangan, ubi jalar adalah tanaman yang termasuk dalam keluarga *Convolvulaceae*. Tanaman ini tumbuh dengan umbi yang berada di bawah tanah dan memiliki beragam varietas dengan warna kulit dan daging yang bervariasi, seperti oranye, ungu, dan putih. Di berbagai negara, ubi jalar dikenal sebagai sumber makanan pokok yang kaya gizi dan bisa diolah menjadi berbagai jenis hidangan.

Ubi jalar adalah umbi-umbian yang kaya nutrisi dan memiliki beragam manfaat bagi kesehatan. Dengan kandungan gizi yang melimpah, ubi jalar bisa menjadi pilihan makanan yang sehat dan lezat untuk dimasukkan ke dalam pola makan sehari-hari. Namun, seperti halnya makanan lain, konsumsi ubi jalar juga sebaiknya diatur secara seimbang dan sesuai dengan kebutuhan tubuh. (Purnomo & Hanny, 2020).



Gambar 2.2 Ubi Jalar  
Sumber : Food52. (2019)

Menurut Purnomo & Hanny P. (2020), ciri – ciri ubi jalar adalah sebagai berikut:

1. Ukuran dan bentuk

Ubi jalar memiliki bentuk yang bervariasi, dari bulat hingga lonjong. Ukuran juga dapat berbeda, tergantung pada varietasnya.

2. Warna kulit dan daging

Warna kulit dan daging ubi jalar bisa oranye, ungu, putih, atau kuning, tergantung pada varietasnya. Warna ungu berasal dari pigmen anthocyanin yang juga memiliki manfaat kesehatan.

3. Tekstur dan rasa

Daging ubi jalar memiliki tekstur lembut dan rasa yang manis alami. Rasa manis ini terkait dengan kandungan gula alami dalam ubi jalar. Setiap 100 gram ubi jalar mentah mengandung kurang lebih 4,2 gram gula (Healthtime, 2022)

Menurut Purnomo & Hanny P. (2020), ubi jalar kaya akan berbagai nutrisi penting, antara lain:

1. Karbohidrat

Ubi jalar mengandung karbohidrat kompleks yang memberikan energi tahan lama. Serat makanan pada ubi jalar juga membantu menjaga

2. Vitamin dan mineral

Ubi jalar kaya akan vitamin A (khususnya varietas oranye), vitamin C, vitamin B6, dan potassium. Vitamin A penting untuk kesehatan mata dan sistem kekebalan tubuh.

3. Antioksidan

Kandungan antioksidan, seperti beta-karoten dan anthocyanin, dalam ubi jalar membantu melindungi sel-sel tubuh dari kerusakan akibat radikal bebas.

4. Zat besi dan kalsium

Ubi jalar juga mengandung zat besi yang mendukung pembentukan sel darah merah dan kalsium yang penting untuk kesehatan tulang.

Menurut Purnomo & Hanny P. (2020), Konsumsi ubi jalar memberikan sejumlah manfaat kesehatan, di antaranya :

1. Mendukung Kesehatan mata

Kandungan vitamin A dalam ubi jalar baik untuk kesehatan mata, terutama dalam menjaga penglihatan yang baik.

2. Meningkatkan sistem kekebalan tubuh

Antioksidan dalam ubi jalar membantu meningkatkan sistem kekebalan tubuh dan melindungi tubuh dari infeksi.

3. Menjaga Kesehatan jantung

Serat, potassium, dan antioksidan dalam ubi jalar dapat membantu menjaga kesehatan jantung dengan menurunkan tekanan darah dan mengurangi risiko penyakit jantung.

4. Mendukung fungsi otak

Vitamin B6 dalam ubi jalar berperan dalam fungsi otak dan sistem saraf.

#### 5. Menjaga Kesehatan kulit

Kandungan beta-karoten dalam ubi jalar dapat membantu menjaga kesehatan kulit dan memberikan efek anti-aging.

#### 6. Pendukung diet seimbang

Ubi jalar rendah lemak dan kalori, sehingga cocok sebagai bagian dari diet seimbang dan diet penurunan berat badan.

### 2.4 Kacang Merah

Kacang merah (*Phaseolus vulgaris L.*) atau kacang jogo (kacang buncis tipe tegak) berasal dari Amerika. Penyebarluasan tanaman kacang merah dari Amerika ke Eropa dilakukan sejak abad 16. Daerah pusat penyebaran adalah Inggris dan pengembangan dimulai sejak tahun 1594, ke negara-negara Eropa dan Afrika hingga ke Indonesia. Pembudidayaan tanaman kacang merah di Indonesia telah meluas ke berbagai daerah. Di Indonesia, daerah yang banyak ditanami kacang jogo adalah Lembang (Bandung), Pacet (Cipanas), Kota Batu (Malang), dan Pulau Lombok (Astawan, 2011).

Tanaman kacang merah tergolong dalam tanaman semak merambat yang membutuhkan penyangga ketika tumbuh. Kacang merah tumbuh dengan memiliki tinggi sekitar 3,5 m hingga 4,5 m. Sedangkan buahnya berbentuk polong serta memanjang. Dalam satu polong umumnya terdapat 2 hingga 3 biji kacang merah. Bentuk biji kacang merah memiliki ukuran lebih besar dibanding biji kacang hijau ataupun kacang panjang dengan kulit biji berwarna merah tua atau merah bata. Jika kulit biji dikupas, maka akan terlihat biji kacang yang berwarna putih. (Yuwono, 2015).

Tanaman kacang merah dapat tumbuh baik pada daerah berhawa dingin atau basah dengan ketinggian antara 1.400 m hingga 2.000 m di atas permukaan laut. Temperatur yang dibutuhkan kacang merah untuk tumbuh adalah sekitar 16<sup>0</sup>C hingga 27<sup>0</sup>C dengan curah hujan antara 900 mm hingga 1.500 mm per tahunnya. Namun dapat pula tumbuh pada curah hujan antara 500 mm hingga 600 mm tetapi dalam satu musim penanaman. Kacang merah akan tumbuh dengan baik pada lahan yang memiliki pH antara 6.0 hingga 6.8 dengan sistem drainase yang baik. Daerah yang dikenal sebagai penghasil kacang merah di Indonesia antara lain Lembang

(Bandung), Pacet (Cipanas), Kota Batu (Malang), dan Pulau Lombok (Saputra, 2014). (Yuwono, 2015).

Kacang merah adalah jenis kacang-kacangan yang sama sehatnya seperti kacang hitam, buncis, dan lentil. Kacang ini juga bisa diolah menjadi berbagai makanan serta minuman yang lezat. Selain bermanfaat untuk kesehatan secara menyeluruh, kacang merah juga sangat baik untuk mengoptimalkan program diet. Kacang merah terkenal juga sebagai *red bean* atau *kidney bean* menjadi salah satu jenis kacang yang mengandung karbohidrat dan serat yang tinggi. Selain itu, ada berbagai kandungan nutrisi dalam makanan sehat ini yang tidak perlu diragukan. Kacang merah juga mengandung berbagai vitamin dan mineral lainnya. Contohnya molibdenum, folat, zat besi, tembaga, mangan, potasium, magnesium, fosfor, dan vitamin K. Tak hanya itu saja, kacang ini juga mengandung berbagai jenis antioksidan yang mampu mengoptimalkan kesehatan. Menurut dr. Rizal Fadli. (2023), dalam 100 gr kacang merah, terdapat :

Kalori	: 127
Air	: 67%
Protein	: 8,7 gram
Karbohidrat	: 22,8 gram
Gula	: 0,3 gram
Serat	: 6,4 gram
Lemak	: 0,5 gram

Menurut dr. Rizal Fadli. (2023), kacang merah memiliki berbagai manfaat, yaitu :

1. Membantu menurunkan berat badan

Manfaat kacang merah untuk kesehatan termasuk untuk mengontrol dan menurunkan berat badan. Hal ini penting untuk mencegah obesitas dan penyakit yang berkaitan dengan berat badan. Serat dan protein dalam kacang ini adalah dua elemen terpenting dari rasa kenyang. Karena faktanya, mengonsumsi kacang merah dapat mengontrol nafsu makan dan membantu penurunan berat badan.

## 2. Mengontrol jumlah asupan makanan

Kandungan protein dan serat dalam kacang ini dapat membantu kamu dalam mengontrol asupan makanan. Protein mampu menurunkan kadar hormon atau ghrelin yang berkaitan dengan rasa lapar. Selain itu, kandungan serat pada jenis kacang ini juga membutuhkan waktu yang lebih lama untuk melalui proses pencernaan. Dengan begitu, kamu akan merasa kenyang lebih lama sehingga mampu mengontrol jumlah asupan makanan.

## 3. Mengoptimalkan energi

Kandungan mangan dalam kacang ini baik untuk mengoptimalkan metabolisme dalam tubuh. Proses ini merupakan penguraian nutrisi untuk menghasilkan energi bagi tubuh.

## 4. Mengeluarkan racun dalam tubuh

Kandungan molibdenum yang terdapat pada kacang merah menjadi salah satu zat yang berfungsi untuk mengeluarkan racun, atau zat berbahaya dari dalam tubuh. Ketika kadar zat berbahaya dalam tubuh lebih rendah, proses penyerapan nutrisi saat diet menjadi lebih optimal. Selain itu, manfaat ini juga sangat baik bagi seseorang yang mengalami alergi untuk meredakan gejalanya.

## 5. Mengatasi konstipasi

Kandungan serat dalam kacang ini juga membantu dalam mengatasi masalah konstipasi. Gangguan kesehatan ini bisa menjadi tanda proses metabolisme dalam tubuh yang sangat lambat. Selain itu, pengidap konstipasi akan mengalami kesulitan penurunan berat badan yang lebih tinggi, daripada orang dengan kondisi pencernaan yang sehat. Jadi, pastikan untuk memenuhi serat saat menjalankan diet sehat.

## 6. Membantu mengatur gula darah

Kacang merah tinggi karbohidrat kompleks serta kaya serat. Tubuh mencerna karbohidrat kompleks dengan lambat. Artinya, karbohidrat memasuki aliran darah dari waktu ke waktu, bukan sekaligus. Karbohidrat yang dicerna secara perlahan, membuat tingkat energi yang stabil selama berjam-jam setelah kamu makan.

#### 7. Menurunkan risiko kanker

Mengonsumsi makanan yang sehat dapat mencegah banyak kondisi, seperti obesitas, yang dapat meningkatkan risiko kanker. Menurut American Institute of Cancer Research, kacang merah mengandung komponen penting lainnya yang juga dapat mengurangi risiko kanker, termasuk: Saponin dan lignan, bahan kimia tanaman yang dapat mencegah pertumbuhan tumor. Pati, resisten, sejenis karbohidrat yang dapat melindungi sel-sel usus besar dan mencegah kanker usus besar. Antioksidan, senyawa kimia dalam tanaman yang dapat mencegah potensi radikal bebas penyebab kanker

#### 8. Mengoptimalkan bakteri baik

Serat dan pati dalam kacang merah juga membantu meningkatkan jumlah bakteri baik dalam usus. Hal ini membuat pencernaan akan menjadi lebih optimal.

#### 9. Meningkatkan massa otot

Memenuhi protein dari kacang merah juga bisa membuat massa otot menjadi lebih optimal. Dengan begitu, kamu bisa menghilangkan berbagai lemak dalam tubuh sehingga berat badan bisa lebih terkontrol.

#### 10. Menurunkan kadar kolesterol

Jika kamu memiliki risiko penyakit akibat tingginya kadar kolesterol dalam darah, cobalah untuk mengonsumsi kacang ini secara rutin. Melansir dari *The Journal of Nutrition*, mengonsumsi satu cangkir kacang merah atau setara dengan 180 gram secara rutin, mampu menurunkan kolesterol jahat yang berisiko memicu berbagai penyakit, seperti gangguan jantung.

### 2.5 Ketan Hitam

Beras ketan hitam (*oryza sativa glutinosa L.*) merupakan salah satu jenis beras yang berwarna ungu pekat, mendekati hitam dan mengandung senyawa fenolik yang tinggi, terutama antosianin. Butir beras ketan hitam tersusun atas aleuron, endosperm, dan embrio. Dalam aleuron dan embrio terdapat komponen gizi yaitu vitamin (tiamin, riboflavin dan niacin), lemak (linoleat, oleat dan palmitate), protein (oryzenin) dan mineral (kalsium, magnesium, besi dan fosfor), sedangkan pada bagian endosperm hampir seluruhnya adalah pati. (Hanum, 2000).

Beras ketan hitam mengandung karbohidrat yang cukup tinggi, yaitu sekitar 80%. Selain karbohidrat, kandungan beras ketan hitam adalah lemak, protein dan kalsium. Beras ketan hitam merupakan varietas beras yang patinya mengandung amilopektin sebesar 92 – 98%. Hal ini mengakibatkan beras ketan hitam memiliki karakteristik lekat atau lengket setelah dikukus. Salah satu potensi lain beras ketan hitam adalah kandungan seratnya yang sangat tinggi, karena dalam pengolahannya beras ketan tidak mengalami penyosohan. Kandungan serat pada makanan mencegah resiko penyakit jantung, diabetes, dan membantu memperlancar pencernaan. (Wulansari, 2022).

Beras ketan juga mengandung antioksidan yang bermanfaat untuk kesehatan kulit serta mampu untuk melindungi tubuh dari bahaya penyakit. Antioksidan dalam beras ketan mampu mempercepat produksi kolagen yang berperan dalam elastisitas kulit. Beras ketan juga mengandung vitamin C, B6, B2, B1, dan E, semuanya mendukung kesehatan kulit dan dapat meningkatkan kekuatan sistem kekebalan tubuh. Efek ini dapat mengurangi peradangan pada tubuh dan juga membantu metabolisme tubuh berjalan dengan baik dan sehat. (Wulansari, 2022).

Untuk tetap mendapatkan manfaat kebaikan, ketan hitam dapat diolah menjadi berbagai macam olahan. Baik yang tradisional maupun yang kekinian seperti brownies ketan hitam, mango sticky rice, pudding tape ketan hitam dan bolu pisang ketan hitam. Selain dikonsumsi, beras ketan bisa dijadikan bahan perawatan kulit seperti masker atau lulur. Beras ketan bahkan telah lama dijadikan bahan perawatan kulit tradisional masyarakat Asia. (Wulansari, 2022). Menurut Orami. (2023), ketan hitam memiliki berbagai manfaat, yaitu :

1. Menjaga daya tahan tubuh

Studi Jurnal Biologi menyebutkan, ketan hitam merupakan komoditi potensial sumber antioksidan dan senyawa bioaktif yang baik untuk kesehatan. Beras ketan hitam mengandung zat warna antosianin yang dapat digunakan juga sebagai pewarna alami pada makanan. Warna beras ketan hitam didapatkan dari sel-sel kulit ari yang mengandung antosianin. Secara kimiawi, antosianin dapat dikelompokkan dalam flavonoid dan fenolik. Tentunya, nutrisi ini menjadi penting dan manfaat ketan hitam bisa didapatkan untuk banyak orang. Ini merupakan antioksidan yang cukup mampu menjaga daya tahan tubuh seseorang dari berbagai radikal bebas.

## 2. Memelihara kesehatan kulit

Dilansir dari *Brazilian Society of Dermatology*, antioksidan mampu mencegah kerusakan oksidatif pada sel dan jaringan. Ketika mendapatkan antioksidan yang cukup, maka turut mencegah kerusakan kulit dari radikal bebas. Tentunya, perawatan ini juga bisa diimbangi dengan pemakaian *sunscreen* setiap harinya.

## 3. Mencegah penyakit kronis

Ternyata ini berasal dari warna ungu pada ketan hitam yang disebut antosianin. Antosianin ini merupakan senyawa antioksidan yang sudah disebutkan sebelumnya. Selain menjaga daya tahan tubuh dan memelihara kesehatan kulit, antosianin pada ketan hitam juga dinilai mampu mencegah berbagai penyakit kronis, seperti penyakit jantung, dan obesitas. Terkait manfaat tersebut, dilansir dari lama resmi Universitas Airlangga, kandungan antosianin pada ketan hitam memiliki peranan penting. Antioksidan diprediksi berperan dalam mengurangi kadar kolesterol jahat atau LDL, sehingga turut berkontribusi dalam upaya melawan penyakit jantung.

## 4. Menjaga kesehatan pencernaan

Manfaat ketan hitam yang tidak kalah pentingnya, yaitu mengandung serat. Ketan hitam yang mengandung serat juga didukung oleh studi yang diterbitkan oleh Universitas Andalas, Padang.

## 5. Mencegah sembelit pada ibu hamil

Manfaat ketan hitam untuk ibu hamil bisa didapatkan dari kandungan seratnya. Dilansir dari American Pregnancy Association, mengonsumsi makanan yang tinggi serat dapat mencegah ibu hamil dari konstipasi atau sembelit. Sembelit adalah masalah yang umum terjadi pada ibu hamil yang biasanya disebabkan adanya peningkatan hormon progesteron. Hormon ini mengendurkan otot usus, sehingga makanan dan kotoran bergerak lebih lambat. Ibu hamil dapat mengonsumsi 25-30 gram serat makanan per harinya.

## 6. Asupan karbohidrat yang baik

Manfaat ketan hitam untuk kesehatan berikutnya bisa didapatkan karena bebas dari gula. Meskipun lengket ketika sudah dimasak, ternyata beras ketan hitam juga bebas dari gluten. Sifat lengketnya itu berasal dari pati yang secara alami ditemukan

pada semua jenis beras. Hal ini membuat ketan hitam mampu menjadi sumber karbohidrat yang baik.

#### 7. Kaya akan zat besi

Semua orang pasti membutuhkan zat besi untuk membuat sel darah merah, yang membawa oksigen ke seluruh tubuh. Ketan hitam yang memberikan asupan zat besi mampu menjaga produksi sel darah merah dan hemoglobin agar berjalan normal. Disebutkan pula, mengonsumsi 100 gram ketan hitam akan mencukupi kebutuhan zat besi setidaknya 4%. Setiap orang harus mengonsumsi hingga 18 miligram (mg) zat besi sehari, tergantung pada usia dan jenis kelamin.

#### 8. Mengendalikan gula darah

Kandungan serat dan pati resisten pada ketan hitam dapat memperlambat proses pemecahan karbohidrat pada makanan menjadi glukosa. Oleh karena itu, manfaat ketan hitam selanjutnya adalah bisa mencegah kadar gula darah melonjak naik setelah makan. Terlebih, senyawa antosianin pada ketan hitam juga diketahui bisa menurunkan kadar gula dalam darah. Riset jurnal *Nutrient* menunjukkan bahwa senyawa antosianin dapat memperbaiki kondisi resistensi insulin yang menjadi penyebab utama diabetes tipe 2.

#### 9. Mencegah komplikasi diabetes

Selain antosianin, ketan hitam mengandung senyawa antioksidan lain yaitu flavonoid. Keduanya dapat berperan dalam menjaga kesehatan jantung. Antosianin dan flavonoid dapat meningkatkan produksi kolesterol baik (HDL) dan mengurangi jumlah kolesterol jahat (LDL) di dalam darah. Khasiat kandungan ketan hitam ini bisa membantu melancarkan fungsi sistem kardiovaskular yang mana mencegah risiko komplikasi diabetes pada jantung.

#### 10. Menjaga berat badan

Selain itu, kandungan serat membuat proses pencernaan ketan hitam di dalam usus menjadi lebih lama. Hal ini dapat memberikan efek kenyang yang lebih panjang. Dibandingkan dengan jenis beras lain, beras hitam yang menjadi bahan dasar ketan hitam memiliki kalori yang paling rendah.

## BAB III METODE PEMBUATAN PRODUK

### 3.1 Bahan – Bahan

Bahan – bahan yang diperlukan untuk membuat produk “*Ravi Pop!*” adalah sebagai berikut :

#### 3.1.1 Pasta Ravioli

- a. 185 gram tepung Cakra Kembar
- b. 3 kuning telur
- c. 6 gram garam
- d. 300 ml minyak goreng
- e. 30 ml air

#### 3.1.2 Isian Ubi Jalar

- a. 300 gram ubi jalar (potong dadu)
- b. 2 lembar daun pandan (*optional*)
- c. 150 gram gula pasir
- d. 50 ml susu kental manis
- e. 40 gram tepung maizena
- f. 200 ml air
- g. 20 gram mentega

#### 3.1.3 Isian Kacang Merah

- a. 150 gram kacang merah
- b. 200 gram gula pasir
- c. 300 – 400 ml air

#### 3.1.4 Isian Ketan Hitam

- a. 150 gram ketan hitam
- b. 200 gram gula pasir
- c. 300 – 400 ml air

### 3.2 Peralatan

Peralatan yang dibutuhkan dalam proses pembuatan produk “*Ravi Pop!*” adalah sebagai berikut :

- a. Mesin Pasta
- b. *Rolling Pin*
- c. *Square Ring Cutter*
- d. Pisau
- e. Panci
- f. Wajan anti lengket
- g. *Food Processor*
- h. Sendok
- i. Garpu
- j. *Stainless Bowl*
- k. Penyaring
- l. Kompor

### 3.3 Tahap Pembuatan

Tahap – tahap dalam pembuatan produk “*Ravi Pop!*” secara lengkap adalah sebagai berikut :

#### 3.3.1 Pasta Ravioli

1. Buat gunung kecil dari tepung dan, dengan menggunakan sendok, mulai membentuk lubang di tengahnya. Sehingga akhirnya terlihat seperti gunung kecil.
2. Secara perlahan tambahkan telur ke dalam lubang gunung tersebut, dan dengan hati-hati campur telur dan tepung.
3. Setelah semua bahan tercampur, uleni adonan dengan menarik, meregangkan, dan melipat selama sekitar 3-5 menit, atau sampai adonan elastis dan cukup mudah untuk dibentuk. *Resting* adonan selama kurang lebih 30 menit.
4. Masukkan adonan yang telah selesai resting ke dalam mesin pasta sehingga memiliki ketebalan yang sesuai dengan ravioli lalu potong adonan menjadi bentuk ravioli, kemudian tambahkan isian di

dalamnya. Oles sekitar ravioli dengan air sebelum ditutup kembali dengan ravioli di atasnya supaya rekat dan tidak bocor.

5. Tuangkan minyak secukupnya ke dalam wajan besar hingga mencapai kedalaman sekitar 2 inci. Panaskan minyak di atas api sedang hingga termometer penggorengan dalam mencapai 325 derajat Fahrenheit.
6. Ketika minyak panas, goreng ravioli dalam beberapa batch, aduk sesekali, selama sekitar 3 – 5 menit, atau sampai ravioli matang. Gunakan penyaring untuk mengangkat ravioli yang sudah digoreng dan letakkan di atas tisu kertas untuk mengeringkan.
7. Ravioli siap disajikan.



Gambar 3.1 Penimbangan Bahan    Gambar 3.2 Pemasukan Telur



Gambar 3.3 Pengadukan    Gambar 3.4 Pemasukan Putih Telur



Gambar 3.5 Pengulenan



Gambar 3.6 *Resting*



Gambar 3.7 Penipisan



Gambar 3.8 Pengisian dan Pembentukan

### 3.3.2 Isian Ubi Jalar

1. Kukus ubi jalar selama 20 menit hingga sangat lunak.
2. Haluskan ubi jalar yang sudah dikukus selagi masih panas.
3. Campurkan gula, maizena, dan susu kental manis yang sudah dilarutkan dengan air
4. Masak dengan api sedang selama 15-16 menit hingga menjadi pasta yang halus, saring jika ingin mendapatkan tekstur yang lebih halus.
5. Sisihkan hingga benar-benar dingin.
6. Isi adonan ubi ungu ke dalam ravioli.



Gambar 3.9 Ubi Jalar Rebus



Gambar 3.10 Pemasukan Gula



Gambar 3.11 Pemasukan Maizena



Gambar 3.12 Pemasukan Susu



Gambar 3.13 Pengadukan



Gambar 3.14 Proses Memasak



Gambar 3.15 Hasil Akhir

### 3.3.3 Isian Kacang Merah

1. Cuci kacang merah dan kupas kulitnya sebelum merebus nya.
2. Masukkan sekitar 300 – 400 ml air ke dalam panci dan didihkan air tersebut. Masukkan kacang merah, lalu masukan gula putih. Rebus kacang merah selama sekitar 20 - 30 menit hingga lembut dan matang dengan baik.
3. Saring kacang merah dan biarkan mendingin sejenak.
4. Masukan kacang merah ke dalam *food processor* dengan menambahkan sedikit air. Hancurkan hingga halus.
5. Kacang merah yang sudah halus kemudian di tekan ke saringan supaya lebih lembut.

6. Taruh hasil saringan kacang merah ke dalam wajan anti lengket, panaskan hingga kadar air menghilang dan hingga kacang merah mulai menggumpal seperti bentuk pasta. (*optional*)
7. Isi pasta kacang merah ke dalam ravioli.



Gambar 3.16 Bahan Kacang Merah    Gambar 3.17 Perebusan Kacang Merah



Gambar 3.18 Pemasukan Gula    Gambar 3.19 Penghalusan Kacang Merah



Gambar 3.20 Penyaringan dan Hasil Akhir

### 3.3.4 Isian Ketan Hitam

1. Didihkan air dalam panci. Masukkan beras ketan hitam dan didihkan selama sekitar 10 menit. Matikan api, dan biarkan selama 30 menit.
2. Nyalakan kembali api dan tambahkan gula. Aduk terus beras ketan hitam agar tidak gosong. Masak hingga siap disajikan.
3. Masukkan beras ketan hitam yang sudah dimasak ke dalam *food processor* dengan ditambah sedikit air dan haluskan hingga halus.
4. Saring beras ketan hitam yang sudah dihaluskan menggunakan saringan hingga menjadi pasta yang lembut.
5. Taruh hasil saringan beras ketan hitam ke dalam wajan anti lengket. Masak hingga kadar air hilang dan beras ketan hitam berbentuk seperti pasta.
6. Isi pasta beras ketan hitam ke dalam ravioli.



Gambar 3.21 Bahan Ketan Hitam

Gambar 3.22 Perebusan Ketan Hitam



Gambar 3.23 Pemasukan Gula

Gambar 3.24 Penghalusan Ketan Hitam



Gambar 3.25 Penyaringan dan Hasil Akhir

### 3.4 Karakteristik Produk

Berikut adalah karakteristik dari produk “*Ravi Pop!*” adalah :

#### 1. WARNA

Warna dari produk “*ravi pop!*” sendiri adalah coklat keemasan atau *golden brown* yang di dapat dari pasta yang di *deep fried* dengan minyak panas sehingga menghasilkan warna keemasan mengkilap yang cantik dan menarik.

#### 2. BENTUK

Bentuk dari “*ravi pop!*” sendiri adalah kotak – kotak kecil seperti kantong yang mudah untuk di makan dan diambil sehingga produk ini dari segi bentuk cocok untuk dinikmati dimana dan siapa saja.

#### 3. TEKSTUR

Tekstur yang dihasilkan ada *chruncy* dan garing diluar, tetapi lembut, lumer di dalam, dan sedikit bertekstur dikarenakan isian dari “*ravi pop!*” itu sendiri.

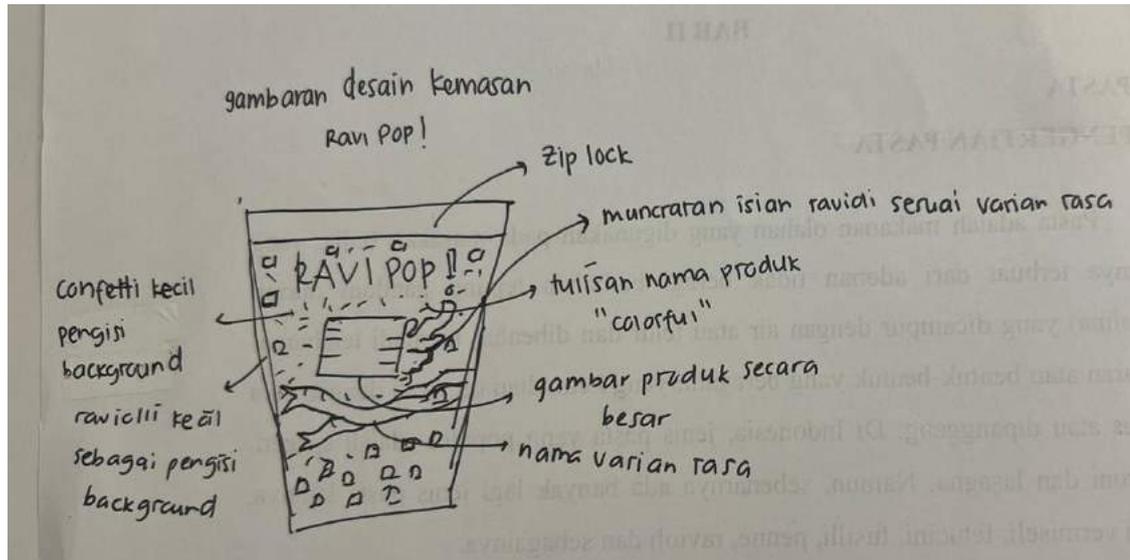
#### 4. AROMA

Aroma dari “*ravi pop!*” sendiri pasti nya berasal dari isian di dalam ravioli yang ber aroma manis dan aroma gurih dari ravioli yang di *deep fried*.

#### 5. RASA

Rasa dari “*ravi pop!*” adalah gurih dari ravioli yang di *deep fried* beserta rasa manis dan *creamy* dari ke 3 isian yaitu ubi jalar, kacang merah, dan ketan hitam.

### 3.5 Kemasan Produk



Gambar 3.26 Konsep *Packaging*

Kemasan produk yang rencananya akan kami gunakan adalah seperti kemasan snack berbahan plastik yang memiliki zip lock di atasnya sehingga memudahkan para konsumen untuk menyimpan produk “*ravi pop!*” sehingga produk tetap *chruuncy* dan tidak lembek serta memudahkan konsumen untuk menyimpan ketika ingin disimpan dan dimakan nanti atau di kemudian hari. Sehingga dengan adanya penggunaan zip lock di kemasan produk kami, memudahkan dan mengefisienkan produk “*ravi pop!*” baik bagi penjual maupun konsumen.

Konsep gambar dari kemasan sendiri adalah tulisan “*ravi pop!*” yang cukup besar dengan warna yang menarik dan keterangan varian rasa dari tiap rasa seperti ubi jalar, kacang merah, dan ketan hitam. Ada juga gambar ravioli yang meletuskan isian di dalamnya sesuai dengan varian rasanya, dimana letusan isian tersebut menggambarkan konsep dari produk kami yaitu *pop!*. Ravioli yang meledak itu akan berada di tengah kemasan dan berada di bawah tulisan “*ravi pop!*” dan di bawah ravioli yang meledak itu terletak varian rasanya, ada juga ravioli yang berhujanan di sekitar ravioli yang meledak tadi. Kemasan sendiri akan dibuat semenarik mungkin dengan warna – warna yang cerah dan dengan desain yang lucu dan menarik sehingga menarik konsumen untuk membeli.

## BAB IV PENUTUP

### 3.6 Kesimpulan

Produk ini adalah produk yang dikonsumsi sebagai makanan ringan yang dapat menemani kita di waktu santai. Berbeda dengan ravioli pada umumnya, “*ravi pop!*” memiliki tekstur yang renyah dan gurih karena digoreng. “*ravi pop!*” juga memiliki rasa yang unik dengan isian yang manis serta memiliki varian isian rasa seperti ketan hitam, kacang merah, dan *sweet potato*. “*ravi pop!*” berpotensi sebagai hidangan kreatif yang unik dan menarik, yang dapat berkembang dan ternama di kalangan konsumen.

### 3.7 Saran

Saran untuk “*ravi pop!*” maupun untuk konsumen adalah konsumen dapat menciptakan produk kreatif dan inovatif seperti produk “*ravi pop!*” dengan menciptakan baik dari segi bentuk, varian, maupun konsep yang berbeda yang dapat menjadi daya tarik bagi konsumen lainnya sehingga dapat menciptakan suatu ide bisnis dan produk yang baru. Untuk “*ravi pop!*” sendiri, “*ravi pop!*” harus mampu menjaga kualitas dan kuantitas dari produk supaya dapat memberikan produk yang terbaik kepada konsumen dan menjadi yang terbaik di antara produk – produk kreatif dan unik lainnya, serta pencipta produk “*ravi pop!*” tidak boleh berhenti menciptakan lebih banyak lagi produk – produk yang unik dan kreatif yang dapat dinikmati dan dicintai oleh konsumen.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amira, Khansa. (2022). Mengenal Jenis-jenis Pasta yang Sudah Populer di Indonesia. <https://www.gramedia.com/best-seller/resep-jenis-pasta/>
- Wulansari, Beti. (2022). Rahasia Beras Ketan Hitam. [https://yankes.kemkes.go.id/view\\_artikel/1158/rahasia-beras-ketan-hitam#:~:text=Beras%20ketan%20hitam%20merupakan%20varietas,lekat%20atau%20lengket%20setelah%20dikukus.](https://yankes.kemkes.go.id/view_artikel/1158/rahasia-beras-ketan-hitam#:~:text=Beras%20ketan%20hitam%20merupakan%20varietas,lekat%20atau%20lengket%20setelah%20dikukus.)
- Setiawan, Vina. (2019). Sweet Potato : Informasi Manfaat dan Cara Kerja. <https://www.honestdocs.id/sweet-potato>
- Yuwono, Sudarminto Setyo. (2015). Kacang Merah (*Phaseolus vulgaris* L.). <http://darsatop.lecture.ub.ac.id/2015/07/kacang-merah-phaseolus-vulgaris-l/>
- Firdaus, Yusra. (2021). *3 Jenis Pasta Sehat untuk Diet yang Tidak Bikin Gemuk*. <https://hellosehat.com/nutrisi/berat-badan-turun/jenis-pasta-untuk-diet/>
- Kumparan. (2023). *Pengertian Ubi Jalar, Ciri, hingga Manfaatnya bagi Tubuh*. <https://kumparan.com/pengertian-dan-istilah/pengertian-ubi-jalar-ciri-hingga-manfaatnya-bagi-tubuh-210sqFTMg5V/full>
- Fadli, Rizal. (2023). *Jarang Diketahui, Ini Manfaat Kacang Merah untuk Diet*. <https://www.halodoc.com/artikel/jarang-diketahui-ini-manfaat-kacang-merah-untuk-diet>
- Orami. (2023). *Manfaat Ketan Hitam untuk Kesehatan*. <https://www.orami.co.id/magazine/manfaat-ketan-hitam>
- Anum, Amelia. (2023). *Ravioli khas itali*. <https://medium.com/@aldamelia123421/ravioli-khas-itali-b8fb76b2a134>
- Lagrange, Katherine. (2017). *An Ode to the Best Ravioli I've Ever Eaten*. <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.cntraveler.com%2Fstory%2Fan-ode-to-the-best-ravioli-ive-ever-eaten&psig=AOvVaw2fT1N8wKbiGQshGbdmC6k1&ust=16987607>

43553000&source=images&cd=vfe&opi=89978449&ved=0CBIQjRx  
qFwoTCPiv3IP3nYIDFQAAAAAdAAAAABAE

# **LAPORAN BUSINESS PLAN AND ENTREPRENEUR**

**“ RAVI POP! “**



**Disusun oleh :**

**MARVEL CRISTOVAL S / 21110027**

**GENEVIERE CALISTA WIDIANTO / 22110091**

**KEZIA TJAHHADI / 22110006**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA SENI KULINER**

**AKADEMI SAGES**

**2024**

## KATA PENGANTAR

Dengan Rahmat Tuhan YME, kami panjatkan puja dan puji syukur atas kehadiran – Nya, yang telah melimpahkan rahmat dan berkat nya kepada kami, sehingga kami dapat menyusun dan menyelesaikan laporan business plan dengan produk “ ravi pop! “ sebagaimana mestinya laporan ini disusun.

Laporan business plan ini telah kami susun semaksimal dan sebegus mungkin sehingga dapat memberikan laporan sesuai seperti yang diharapkan. Kami juga ingin menyampaikan kata terima kasih kepada dosen pembimbing kami yang turut berkontribusi dalam pembuatan produk serta laporan business plan ini.

Terlepas dari semua itu, kami juga menyadari bahwa masih ada kekurangan baik dari segi laporan maupun penulisan laporan ini. Maka dari itu, kami menerima segala kritikan dan masukan terhadap laporan business plan kami sehingga kami dapat mengetahui letak kesalahan kami dan dapat memperbaiki laporan business plan kami.

Ahkir kata kami berharap laporan business plan kami bisa bermanfaat dan menjadi inspirasi bagi khalayak luas yang ingin menciptakan produk yang creative

Surabaya, 13 Juni 2024

MARVEL CHRISTOVAL SANTOSA

GENEVIERE CALISTA WIDIANTO

KEZIA TJAHHADI

## ABSTRAK

Ravioli, yang biasanya dihidangkan dengan saus beragam dan isian savory, diciptakan dalam bentuk yang lebih eksklusif, yakni ravioli goreng. Proses penggorengan memberikan rasa dan tekstur baru pada ravioli, menciptakan lapisan luar yang renyah dan berwarna keemasan. Isian dari ravioli ini sendiri berupa kacang merah, sweet potato, dan ketan hitam. Karakteristik dari *Ravi Pop!* sendiri adalah *Ravi Pop!* memiliki warna yang keemasan yang menggugah selera konsumen serta bentuk persegi dengan ukuran bite size yang memudahkan konsumen untuk menikmati dimana pun. Dari segi rasa, tekstur, dan aroma pun sangat menggugah selera dengan rasa manis dan gurih, aroma manis dari isian nya, serta tekstur yang garing dan renyah saat dimakan. Modal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha ini adalah sebesar Rp. 14.492.376 dengan target produksi per bulan yaitu sebanyak 76 resep per-varian/bulan dengan proyeksi keuntungan sebanyak Rp. 13.742.244. Pada hasil penjualan yang telah dilakukan sebanyak 15 porsi, jika di perhitungkan dari hasil penjualan maka dibutuhkan biaya sebesar Rp. 74.992 dan berhasil mendapatkan pemasukkan sebesar Rp. 375.000. sehingga penjual mendapatkan *profit* sebesar Rp.300.008 dan bisa di simpulkan bahwa produk *Ravi Pop!* berhasil menjual produk ke berbagai orang walaupun belum mencapai target pasar yang ditentukan dan belum mencapai target optimal.

Kata kunci : Ravioli, *Profit*, *Business Plan*, Wirausaha

## ABSTRACT

Ravioli, which is usually served with various sauces and savory fillings, is created in a more exclusive form, namely fried ravioli. The frying process provides a new taste and texture to the ravioli, creating a crispy outer layer with a golden color. The filling of this ravioli consists of red beans, sweet potato, and black glutinous rice. The characteristic of Ravi Pop! itself is that it has a golden color that appeals to consumers' appetites and a square shape with bite-sized dimensions that make it easy for consumers to enjoy anywhere. In terms of taste, texture, and aroma, it is very appetizing with a sweet and savory taste, sweet aroma from its filling, and a crispy and crunchy texture when eaten. The capital needed to run this business is Rp. 14,492,376 with a monthly production target of 76 recipes per variant, with a projected profit of Rp. 13,742,244. From the sales results of 15 portions, it is calculated that a cost of Rp. 74,992 is required for sales, and revenue of Rp. 375,000 is obtained. Therefore, the seller gains a profit of Rp. 300,008, indicating that the Ravi Pop! product successfully sells to various people, although it has not yet reached the specified target market and optimal target.

Keywords : Ravioli, Profit, Business Plan, Entrepreneur

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	<b>i</b>	
<b>KATA PENGANTAR</b>	<b>ii</b>	
<b>ABSTRAK</b>	<b>iii</b>	
<b>ABSTRACT</b>	<b>iv</b>	
<b>DAFTAR ISI</b>	<b>v</b>	
<b>DAFTAR TABEL</b>	<b>vii</b>	
<b>DAFTAR GAMBAR</b>	<b>viii</b>	
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	<b>ix</b>	
<b>BAB I</b>	<b>PENDAHULUAN</b>	<b>1</b>
	1.1 Latar Belakang	1
	1.2 Produk	3
	1.3 Keuntungan Kompetitif	4
	1.4 Visi dan Misi	4
	1.5 Tujuan dan Keuntungan	5
<b>BAB II</b>	<b>ANALISA PASAR</b>	<b>7</b>
	2.1 Target Pasar	7
	2.2 Kompetitor	7
	2.3 Analisa Kompetitif	8
	2.4 Analisis SWOT	8
<b>BAB III</b>	<b>RENCANA SUMBER DAYA MANUSIA</b>	<b>10</b>
<b>BAB IV</b>	<b>RENCANA PRODUKSI</b>	<b>11</b>
<b>BAB V</b>	<b>RENCANA PEMASARAN</b>	<b>13</b>
	5.1 Harga	13
	5.2 Produk	13
	5.3 Lokasi	14
	5.4 Promosi	15
<b>BAB VI</b>	<b>RENCANA FINANSIAL</b>	<b>16</b>
	6.1 Rincian Budget Awal	16
	6.1.1 Modal dan Penyusutan	16
	6.1.2 <i>Variable Cost (Production)</i>	17
	6.1.2 Operational Cost	19
	6.2 Anggaran Eksekusi Bisnis	19
	6.2.1 <i>Total Fixed Cost</i>	19
	6.2.2 <i>Cost per Unit</i> atau Harga Pokok Penjualan (HPP)	19
	6.2.3 <i>Price per Unit</i>	20
	6.2.4 Target Produksi per Bulan	20
	6.2.5 <i>Sold Unit Total (Quantity)</i>	20
	6.2.6 <i>Sales Volume</i>	20
	6.2.7 <i>Cost of Sales</i>	20
	6.2.8 <i>Gross Margin</i>	20
	6.2.9 <i>Nett Profit</i>	20
	6.3 <i>Break Event Point (BEP)</i>	20
	6.4 Keuntungan	21
<b>BAB VII</b>	<b>LAPORAN PENJUALAN</b>	<b>22</b>
	7.1 Pengeluaran	22
	7.2 Pemasukan/Pendapatan ( <i>Income</i> )	24

	7.3 Keuntungan .....	24
	7.4 Marketing .....	25
	7.5 Ulasan Hasil Penjualan .....	25
	7.6 Pemecahan Masalah .....	26
<b>BAB VIII</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>27</b>
	8.1 Kesimpulan .....	27
	8.2 Saran .....	27
<b>LAMPIRAN</b>	.....	28

## DAFTAR TABEL

Tabel 6.1 <i>Investment</i> .....	16
Tabel 6.2 Tabel <i>Variable Cost</i> untuk Pasta Ravioli .....	17
Tabel 6.3 Tabel <i>Variable Cost</i> untuk Ubi Jalar .....	17
Tabel 6.4 Tabel <i>Variable Cost</i> untuk Ketan Hitam .....	18
Tabel 6.5 Tabel <i>Variable Cost</i> untuk Kacang Merah .....	18
Tabel 6.6 <i>Operational Cost</i> .....	19
Tabel 7.1 Rekapitulasi Pengeluaran .....	22
Tabel 7.2 Rekapitulasi Pendapatan .....	24
Tabel 7.3 Evaluasi Marketing .....	25

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Produk Ravi Pop! .....	4
Gambar 5.1 Packaging Ravi Pop! .....	14
Gambar 5.2 Logo Ravi Pop! .....	14

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Transfer .....	28
Lampiran 2 Promosi <i>Story Instagram</i> .....	31

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pasta adalah makanan olahan yang digunakan pada masakan Italia, yang biasanya terbuat dari adonan tidak beragi berbahan tepung gandum durum (*semolina*) yang dicampur dengan air dan telur dan dibentuk menjadi lembaran-lembaran atau bentuk-bentuk yang beragam, yang kemudian dimasak dengan cara direbus atau dipanggang. Dalam bahasa Inggris, pasta adalah sebutan untuk berbagai jenis masakan dengan bahan utama salah satu jenis pasta yang diberi bumbu dan saus. Pasta berasal dari bahasa Italia "*pasta alimentare*" yang berarti adonan bahan makanan. Dalam arti luas, "pasta" bisa berarti semua adonan seperti adonan roti, pastri atau bolu. Dalam bahasa Italia, pasta yang berarti bahan makanan seperti mi disebut *pastasciutta*. (Anonymous, 2006)

Beras ketan hitam (*Oryza sativa glutinosa L.*) merupakan salah satu jenis beras yang berwarna ungu pekat mendekati hitam dan mengandung senyawa fenolik yang tinggi terutama antosianin. Beras ketan hitam merupakan varietas beras yang patinya mengandung amilopektin sebesar 92-98%. Hal ini mengakibatkan beras ketan hitam memiliki karakteristik lekat atau lengket setelah dikukus. Salah satu potensi lain beras ketan hitam adalah kandungan seratnya yang sangat tinggi (6,09%) (Satria, 2018) karena dalam pengolahannya beras ketan hitam tidak mengalami proses penyosohan. Kandungan serat pada makanan bermanfaat dalam mencegah resiko penyakit jantung, diabetes dan membantu memperlancar pencernaan. Beras ketan hitam merupakan salah satu bahan pangan lokal yang sering digunakan sebagai bahan baku dalam pembuatan kue basah atau jajanan pasar. Penggunaan beras ketan hitam sampai saat ini masih terbatas dalam bentuk tepung sehingga perlu dilakukan pemanfaatan beras ketan hitam dalam produk lain yang digemari banyak orang sebagai upaya diversifikasi pangan lokal. Potensi antosianin sebagai antioksidan pada tepung beras ketan hitam juga dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan produk pangan sehat yang saat ini mulai berkembang dan diminati banyak orang. (Departemen Penelitian dan Pengembangan Industri, 1986).

Sweet potato sendiri memiliki banyak ragam manfaat seperti Menurunkan berat badan dikarenakan kandungan serat sweet potato membantu Anda merasa cepat kenyang dan dapat digunakan sebagai makanan untuk digunakan dalam menu program diet. Dapat juga Mencegah diabetes karena sweet potato merupakan sumber karbohidrat yang baik untuk penderita diabetes tanpa khawatir dengan kenaikan kadar gula dalam darah. Sweet potato juga dapat bermanfaat sebagai Anti inflamasi karena kandungan kolin dari sweet potato dapat membantu mengatasi berbagai masalah inflamasi. Terbukti juga dapat Mengatasi sembelit dan diare dikarenakan sweet potato dapat membantu sistem pencernaan karena mengandung serat yang baik untuk mengatasi konstipasi, sembelit, dan diare. Serta mampu Menjaga kesehatan tulang dan gigi karena terdapat kandungan mineral sweet potato memiliki fungsi utama untuk membantu menjaga kesehatan tulang dan gigi. Selain itu juga kandungan vitamin C nya dapat mencegah pendarahan gusi dan meningkatkan kesehatan gigi dan gusi. (Remya Mohanraj, 2018)

Kacang merah merupakan jenis kacang-kacangan yang banyak terdapat di pasar-pasar tradisional sehingga mudah di dapat dan harganya relatif murah. Kacang merah sering dipergunakan untuk beberapa masakan, seperti sup, rendang, dan juga kue-kue, kini bahkan umum digunakan untuk makanan bayi mengingat kandungan nilai gizinya yang tinggi terutama sebagai sumber protein (22,53g/100gr) dan fosfor (134mg). (Fatimah *et al.*, 2013)

Dalam konteks potensi penjualan produk *Ravi Pop!*, ada beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan. Pertama, tren makanan inovatif telah menjadi bagian penting dari preferensi konsumen saat ini. Konsumen semakin tertarik pada produk makanan yang menyajikan pengalaman rasa yang baru dan unik. Dengan konsep *snack* berbentuk ravioli yang digoreng dan varian isi yang beragam, *Ravi Pop!* memiliki potensi besar untuk menarik minat konsumen yang mencari variasi dan keunikan dalam makanan mereka.

Kedua, diversifikasi produk *snack* juga menjadi faktor penting dalam potensi penjualan. Konsumen selalu mencari variasi dan keunikan dalam produk makanan yang mereka konsumsi. Dengan menyajikan varian isi yang berbeda seperti kacang merah, ketan hitam, dan *sweet potato*, *Ravi Pop!* memberikan

variasi yang menarik dan memenuhi kebutuhan konsumen akan pilihan yang beragam dalam makanan ringan.

Terakhir, kemudahan konsumsi juga menjadi faktor yang berpengaruh dalam potensi penjualan. Produk *snack* yang mudah disajikan dan dikonsumsi memiliki daya tarik tersendiri bagi konsumen yang sibuk. *Ravi Pop!* memungkinkan konsumen untuk menikmatinya dengan mudah di mana pun mereka berada, baik sebagai camilan di rumah, di kantor, atau saat bepergian.

Maka dari itu, produk *Ravi Pop!* mempunyai tujuan untuk menciptakan suatu hidangan yang inovatif, yang dimana hidangan itu sendiri memiliki stigma sebagai *main course* yang ternyata mampu dihidangkan sebagai *snack*. Kami pun memilih varian rasa dari produk ini dengan varian yang bisa di nikmati oleh berbagai konsumen mulai dari muda sampai tua serta memiliki banyak manfaat dan kandungan gizi seperti yang sudah disebutkan sebelumnya serta memiliki potensi penjualan dengan beberapa faktor yang mampu dipertimbangkan.

## 1.2 Produk

*Ravi Pop!* Merupakan sebuah produk inovasi makanan ringan yang terbuat dari ravioli yang digoreng dan diisi dengan berbagai varian rasa. Produk inovasi ini tercipta dengan adanya sebuah stigma bahwa ravioli biasanya selalu dijadikan sebagai hidangan utama sehingga muncul *Ravi Pop!* Dengan tujuan untuk menciptakan suatu sajian baru yang diharapkan dapat menjadi bisnis dan mampu bersaing dalam pasar makanan.

*Ravi Pop!* Sendiri memiliki tekstur yang renyah karena di *deep fried* dan memiliki warna keemasan yang cantik sehingga menarik bagi konsumen. Dari segi rasa sendiri, *Ravi Pop!* Memiliki rasa yang gurih serta manis yang berasal dari varian isi yang terdapat di dalam ravioli itu sendiri sehingga memberikan perpaduan rasa yang kompleks.

Bahan dari *Ravi Pop!* sendiri secara singkat adalah tepung, telur, gula, kacang merah, kacang hitam, ubi jalar, dst.



Gambar 1.1 Produk Ravi Pop!

### 1.3 Keuntungan Kompetitif

Berikut adalah Unique Selling Points (USP) untuk produk *Ravi Pop!*:

- a. Keunikan Rasa: *Ravi Pop!* menawarkan rasa yang unik dengan varian isi kacang merah, ketan hitam, dan *sweet potato* yang mampu memikat selera konsumen. Setiap gigitan dari *Ravi Pop!* akan memberikan kombinasi yang rasa menggugah selera dan kompleks.
- b. Kreativitas dalam Pengemasan: *Ravi Pop!* tidak hanya lezat untuk dinikmati, tetapi juga menawarkan visual yang menarik. Bentuk ravioli yang digoreng ini memberikan tampak inovatif dalam konsumsi *snack*.
- c. Pilihan Sehat: Dibuat dengan bahan-bahan berkualitas dan penuh nutrisi seperti kacang merah, ketan hitam, dan *sweet potato*, *Ravi Pop!* adalah pilihan *snack* yang lebih sehat dibandingkan opsi lainnya.
- d. Kemudahan Penyajian: *Ravi Pop!* dapat dinikmati kapan saja dan di mana saja. Produk ini cocok sebagai pilihan *snack* yang tepat untuk berbagai kesempatan, mulai dari jeda makan siang hingga camilan malam yang menyenangkan serta dapat dinikmati oleh berbagai kalangan.

Dengan kombinasi keunikan rasa, kreativitas dalam pengemasan, pilihan sehat, kemudahan penyajian, dan inovasi rasa tradisional, *Ravi Pop!* menjadi pilihan *snack* yang tak tertandingi dan memikat bagi konsumen yang mencari pengalaman kuliner yang istimewa.

### 1.4 Visi dan Misi

Visi dari produk *Ravi Pop!* Sendiri adalah menjadikan produk ini sebagai produk yang berkualitas tinggi, dapat menjadi produk yang digemari dan menjadi produk favorit di kalangan konsumen.

Berikut adalah misi dari produk *Ravi Pop!*:

1. Mengembangkan berbagai varian rasa *Ravi Pop!* Sehingga dapat dinikmati oleh konsumen.
2. Menjaga mutu kualitas serta konsisten dalam segi rasa, tekstur, dan pengemasan sehingga *Ravi Pop!* Tetap digemari dan menjadi nomor satu di kalangan konsumen.

#### 1.5 Tujuan dan Keuntungan

Berikut adalah tujuan dari produk *Ravi Pop!* :

1. Memberikan Pilihan Snack yang Beragam: Tujuan utama *Ravi Pop!* adalah menyediakan pilihan snack yang unik dan berbeda. Dengan varian isi kacang merah, ketan hitam, dan sweet potato, produk ini memberikan variasi yang menarik bagi konsumen.
2. Membuat Konsumen Lebih Menikmati Snack : *Ravi Pop!* bertujuan untuk memberikan pengalaman rasa yang unik dan inovatif bagi konsumen. Dengan memadukan varian rasa dengan konsep modern, produk ini diharapkan dapat menciptakan kenikmatan dan kepuasan bagi setiap konsumen.
3. Memperkenalkan Kesehatan dalam Konsumsi Snack: Salah satu tujuan *Ravi Pop!* adalah mengubah persepsi tentang snack sebagai makanan yang tidak sehat dengan menyajikan pilihan snack yang lebih sehat. Dengan menggunakan bahan-bahan berkualitas seperti kacang merah, ketan hitam, dan sweet potato.

Berikut adalah keuntungan dari produk *Ravi Pop!* :

1. Penjualan yang Meningkat: Dengan menyajikan variasi rasa yang unik dan menarik, *Ravi Pop!* dapat menarik minat konsumen baru serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Hal ini berpotensi untuk meningkatkan penjualan produk secara signifikan.
2. Citra Merek yang Positif: Dengan fokus pada kualitas bahan baku dan produk itu sendiri, *Ravi Pop!* dapat membangun citra merek yang positif sebagai produsen snack yang peduli akan konsumen. Hal ini dapat meningkatkan loyalitas konsumen serta reputasi merek secara keseluruhan.

3. Dukungan Konsumen yang Tinggi: Dengan memberikan cita rasa yang memuaskan dan menyajikan pilihan snack yang inovatif, *Ravi Pop!* memiliki potensi untuk mendapatkan dukungan yang tinggi dari konsumen. Hal ini dapat tercermin dalam *review* positif, rekomendasi kepada teman, dan pembelian produk yang berkelanjutan.

Berikut adalah tujuan dan manfaat ke nilai bisnis untuk produk *Ravi Pop!*:

Tujuan:

1. Memperluas Pasar: Salah satu tujuan utama *Ravi Pop!* adalah untuk memperluas pasar produk ini dengan menarik konsumen dari berbagai segmen, termasuk mereka yang mencari variasi rasa baru dan pilihan *snack* yang lebih sehat.
2. Meningkatkan Penjualan dan Profitabilitas: Salah satu tujuan utama bisnis adalah meningkatkan penjualan dan profitabilitas. Dengan menawarkan produk yang inovatif dan menarik seperti *Ravi Pop!*, diharapkan dapat mendorong peningkatan dalam penjualan unit dan pendapatan bisnis secara keseluruhan.

Manfaat ke Nilai Bisnis:

1. Perbedaan dari Kompetitor: *Ravi Pop!* menawarkan perbedaan yang kuat dari kompetitor dengan konsep uniknya sebagai *snack* berbentuk ravioli yang digoreng dengan varian isi kacang merah, ketan hitam, dan sweet potato. Ini memberikan keunggulan kompetitif yang signifikan di pasar makanan ringan.
2. Mendorong Inovasi Produk: Produk *Ravi Pop!* menciptakan landasan bagi pengembangan inovasi produk di masa depan. Dengan memperkenalkan konsep *snack* yang unik ini, perusahaan dapat terus mengembangkan varian rasa baru atau bahkan memperluas lini produknya untuk mencapai pasar yang lebih luas.

## BAB II

### ANALISA PASAR

#### 2.1 Target Pasar

Target pasar untuk produk *Ravi Pop!* dapat mencakup beberapa segmen konsumen yang berbeda. Berikut adalah beberapa target pasar *Ravi Pop!*:

1. Pecinta Makanan: Segmen ini terdiri dari konsumen yang senang mencoba makanan baru dan unik. Mereka tertarik pada produk-produk makanan yang menyajikan pengalaman rasa yang berbeda dan inovatif.
2. Anak Muda dan Generasi Z: Anak muda dan generasi Z merupakan segmen pasar yang aktif di media sosial dan senang berbagi pengalaman kuliner mereka. *Ravi Pop!* dengan penampilan yang unik dan citarasa yang berbeda dapat menarik minat mereka sebagai opsi camilan yang *instagramable* dan menarik untuk dibagikan di platform media sosial.
3. Orang Dewasa yang Sibuk: Orang dewasa yang memiliki gaya hidup sibuk sering mencari *snack* yang praktis dan mudah disajikan. *Ravi Pop!* dapat menjadi pilihan yang cocok bagi segmen ini sebagai camilan yang dapat dinikmati di antara jadwal yang padat.

Dengan mempertimbangkan preferensi dan kebutuhan dari berbagai segmen ini, perusahaan dapat mengembangkan strategi pemasaran yang sesuai untuk menjangkau dan memenuhi kebutuhan pasar yang beragam untuk produk *Ravi Pop!*.

#### 2.2 Kompetitor

Kompetitor dari bisnis ini sendiri adalah produk *snack* Pillow yang merupakan *snack* berbentuk bantal dengan isian manis yang dikemas dalam *sealed standing pouch* yang merupakan inspirasi dari produk *Ravi Pop!* sendiri, yang eksistensinya sudah ada sebelum produk ini tercipta. Produk ini dapat disebut sebagai kompetitor karena sudah lebih dahulu ada sehingga kebanyakan konsumen lebih percaya dan lebih dahulu dikenal oleh konsumen.

### 2.3 Analisa Kompetitif

Analisis kompetitif produk *snack* Pillow sebagai kompetitor untuk produk *Ravi Pop!* akan memperhatikan beberapa aspek seperti:

1. Bentuk dan Tekstur: *Snack* Pillow memiliki bentuk yang unik, seringkali mirip dengan bantal, dengan tekstur renyah di luar dan isian lembut di dalam. Di sisi lain, *Ravi Pop!* memiliki bentuk ravioli yang digoreng, memberikan pengalaman tekstur yang berbeda dengan lapisan renyah di luar dan isian yang lembut di dalam.
2. Varian Rasa dan Isi: *Snack* pillow seringkali memiliki berbagai varian rasa dan isian, seperti coklat dan ubi ungu. Di sisi lain, *Ravi Pop!* menawarkan varian isi yang lebih unik, seperti kacang merah, ketan hitam, dan *sweet potato*.
3. Harga: Harga adalah faktor penting dalam persaingan pasar. *Snack* Pillow dan *Ravi Pop!* memungkinkan memiliki rentang harga yang berbeda tergantung pada bahan baku yang digunakan, proses produksi, dan segmentasi pasar yang dituju.
4. Kemasan dan Branding: Kemasan dan branding merupakan faktor penting dalam menarik minat konsumen. Kemasan yang menarik dan branding yang kuat dapat memberikan keunggulan di dalam persaingan pasar.

### 2.4 Analisis SWOT

Kekuatan (Strengths):

Inovasi produk dengan konsep *snack* berbentuk ravioli yang digoreng, memberikan pengalaman unik kepada konsumen. Penggunaan bahan-bahan berkualitas seperti kacang merah, ketan hitam, dan *sweet potato* meningkatkan nilai gizi dan citarasa produk, sehingga memberikan potensi untuk menarik segmen pasar yang mencari variasi rasa baru dan pilihan snack yang lebih sehat.

Kelemahan (Weaknesses):

Produk *Ravi Pop!* memiliki kelemahan tersendiri. Kelemahan *Ravi Pop!* sendiri adalah produk ini tidak dapat bertahan lama dikarenakan tidak adanya penggunaan bahan pengawet. Sehingga dengan tidak adanya pengawet dalam

produk Ravi Pop!, menjadikan hal ini sebagai kelemahan dalam penjualan produk Ravi Pop!.

Peluang (Opportunities):

Dengan mengembangkan strategi pemasaran *Ravi Pop!* untuk meningkatkan kesadaran merek dan menjangkau potensi konsumen, melakukan perluasan jaringan distribusi untuk mencapai lebih banyak toko dan pasar dapat menangkap tren serta dapat membuka peluang untuk meningkatkan permintaan akan *snack* yang inovatif dan sehat. Serta dengan termasuknya produk ini sebagai produk inovasi dan inovatif, akan mempermudah membuka peluang – peluang lain nya.

Ancaman (Threats):

Ada nya persaingan dari produk makanan ringan lainnya dengan konsep yang serupa atau lebih terkenal di pasar dapat membuat perubahan preferensi konsumen atau tren makanan yang dapat memengaruhi permintaan terhadap produk *Ravi Pop!*. Memungkinkan juga untuk ada nya kesusahan dalam memasok bahan baku produk karena ada nya *demand* yang tinggi dari produksi produk lain nya sehingga menyebabkan menurun nya permintaan terhadap produk *Ravi Pop!*.

### BAB III

#### RENCANA SUMBER DAYA MANUSIA

Rencana sumber daya manusia untuk produk *Ravi Pop!* adalah dengan ketiga owner dari *Ravi Pop!* bekerja dengan peran nya masing – masing tanpa ada nya tambahan karyawan untuk sementara waktu ini. Untuk proses produksi dan pengaturan waktu produksi, akan dilakukan oleh ketiga owner. Bagian promosi dan pemasaran akan dipegang oleh Kezia (owner), bagian pengadaan bahan akan dipegang oleh Geneviere (owner), dan bagian keuangan serta perhitungan biaya produksi akan dipegang oleh Marvel (owner). Pembagian peran dalam proses penjualan serta proses produksi produk *Ravi Pop!* ini masih dapat berubah jika perlu ada nya perubahan peran.

Untuk pembagian hasil dari penjualan produk *Ravi Pop!*, hasil keuntungan yang didapatkan akan dibagi sama rata untuk ketiga owner. Pembagian hasil keuntungan ini dapat berubah jika memang ada nya salah satu dari owner berperan lebih dalam memfasilitasi ataupun jika ada nya tambahan peran lebih dalam proses produksi dan penjualan produk *Ravi Pop!*.

## BAB IV RENCANA PRODUKSI

Untuk mendapatkan hasil produksi *Ravi Pop!* yang maksimal maka diperlukan jadwal operasional yang terstruktur dan terorganisir. Berikut adalah rencana jadwal dan system operasional *Ravi pop!* :

1. Target Produksi :

Dikarenakan adanya target penjualan *Ravi Pop!* dalam satu bulannya adalah Rp.15.000.000 , maka produksi yang perlu dilakukan oleh Perusahaan dalam satu bulan adalah sebanyak 77 kali produksi per variannya.

2. Persediaan Bahan Baku :

- a. Penetapan jumlah bahan baku yang diperlukan untuk memenuhi target produksi perbulan.
- b. Koordinasi dengan supplier untuk pengadaan bahan baku yang diperlukan perbulannya.

3. Penjadwalan produksi :

- a. Rencanakan jadwal produksi untuk mencapai target produksi per bulan.
- b. Penetapan urutan produksi per varian dan pasta *Ravi Pop!*

4. Pengawasan Kualitas

- a. Menentukan standar hasil produksi untuk *Ravi Pop!*
- b. Menentukan SOP untuk tahap produksi agar rasa dan kualitas dapat terjaga.

5. Pengemasan

Kemas produk sesuai dengan standar dan kemasan yang sesuai untuk *Ravi Pop!* agar produk bisa tahan lama.

6. Pemeliharaan

Pemeliharaan rutin untuk menjaga kebersihan produksi yang sesuai dengan standar.

## 7. Monitoring dan Evaluasi

- a. Pemantauan kinerja secara berkala untuk mengidentifikasi perlunya perbaikan dan efisiensi.
- b. Mendengarkan umpan bali dari pelanggan untuk meningkatkan kualitas produk.

Dengan adanya rencana operasional seperti diatas maka kita dapat menjaga kualitas produk dan meningkatkan efisiensi produksi *Ravi Pop!* untuk mencapai tujuan bisnis yang telah kami rancang.

## BAB V

### RENCANA PEMASARAN

#### 5.1 Harga

Harga sebuah produk merupakan cerminan dari berbagai faktor, termasuk biaya produksi, bahan baku, tenaga kerja, distribusi, dan margin keuntungan. Ketika menentukan harga suatu produk yang ingin dijual, perusahaan harus mempertimbangkan tidak hanya biaya internal, tetapi juga faktor eksternal seperti harga pesaing, permintaan pasar, dan keunggulan produk. Tujuan utama adalah menetapkan harga yang dapat menarik bagi konsumen sambil memastikan profitabilitas bisnis. Oleh karena itu, penentuan harga haruslah strategis dan memperhitungkan secara seksama semua aspek yang memengaruhi keseimbangan antara nilai yang diberikan oleh produk dan harga yang ditetapkan.

Produk kami ini akan menggunakan kemasan *standing pouch* yang memiliki harga kurang lebih Rp 5.000. Kami telah melakukan perhitungan mengenai harga dari produk *Ravi Pop!* kami ini. Untuk harga pokok penjualan akan dibahas lebih lanjut lagi pada bab selanjutnya, disini kami akan membahas mengenai harga jual dari produk kami. Setelah melakukan analisis dan perhitungan yang mendalam, kami akan menetapkan harga jual seharga Rp 20.000.

#### 5.2 Produk

*Ravi pop!* merupakan sebuah produk makanan ringan yang terbuat dari ravioli yang digoreng dan diisi dengan berbagai varian rasa. Kami membuat sebuah inovasi dengan menggoreng ravioli yang biasanya direbus dan kami juga mengubah isian yang biasanya menggunakan isian yang asin/ gurih dengan isian yang manis. Dengan tujuan untuk menciptakan suatu sajian baru yang diharapkan dapat menjadi bisnis dan mampu bersaing dalam pasar makanan. Memiliki rasa yang gurih serta manis yang berasal dari varian isi yang terdapat di dalam ravioli itu sendiri sehingga memberikan perpaduan rasa yang kompleks.

Keuntungan dari kami membuat produk ini yaitu produk kami mampu memikat selera konsumen karena *Ravi Pop!* akan memberikan kombinasi rasa yang menggugah selera. Selain itu, *Ravi Pop!* tidak hanya lezat untuk dinikmati, tetapi juga menawarkan visual yang menarik. *Ravi Pop!* juga dapat dinikmati kapan saja dan di mana saja karena kemasannya yang mudah dibawa kemana saja.



Gambar 5.1 Packaging Ravi Pop!



Gambar 5.2 Logo Ravi Pop!

### 5.3 Lokasi

Kami memutuskan untuk menggunakan lokasi secara *online* terlebih dahulu. Dalam era *digital* yang semakin maju, banyak perusahaan memilih untuk menjual produk mereka secara *online* daripada melalui toko fisik. Memilih lokasi *online* sebagai saluran penjualan dapat memberikan berbagai keuntungan bagi perusahaan. Pertama, dengan menjual secara *online*, perusahaan dapat mencapai pasar yang lebih luas tanpa terbatas oleh batasan geografis atau waktu. Ini memungkinkan perusahaan untuk menjangkau konsumen di berbagai wilayah dan bahkan di seluruh dunia, meningkatkan potensi pendapatan dan pertumbuhan bisnis. Selain itu, biaya operasional untuk menjalankan toko *online* seringkali lebih rendah dibandingkan dengan toko fisik, karena perusahaan dapat menghindari biaya sewa tempat, stok barang, dan biaya *overhead* lainnya. Selain itu, platform *online* juga memungkinkan perusahaan untuk menggunakan strategi pemasaran digital yang lebih terukur dan efektif, seperti iklan *online*, media sosial, dan optimisasi mesin pencari, untuk menarik pelanggan potensial. Dengan demikian, memilih lokasi *online* untuk menjual produk dapat menjadi pilihan

yang cerdas bagi perusahaan yang ingin memanfaatkan potensi pasar digital yang terus berkembang.

#### 5.4 Promosi

Berhubungan dengan produk kami yang dijual secara *online*, promosi produk secara *online* merupakan strategi yang tepat untuk menjangkau konsumen yang luas di dunia *digital*. Salah satu cara efektif untuk mempromosikan produk secara *online* adalah melalui penggunaan media sosial. Dengan memanfaatkan platform seperti Instagram, Facebook, dan Twitter, perusahaan dapat membuat konten yang menarik dan relevan untuk menarik perhatian konsumen potensial. Kampanye iklan *online* juga merupakan strategi yang efektif, dimana perusahaan dapat menggunakan Google Ads, Facebook Ads, atau iklan yang ditargetkan secara spesifik untuk mencapai audiens yang sesuai dengan profil konsumen target kami. Selain itu, kolaborasi dengan *influencer* atau pengguna yang memiliki pengikut yang besar di media sosial juga dapat membantu memperluas jangkauan promosi produk. Dengan menggabungkan beberapa strategi promosi *online* ini, diharapkan dapat mencapai target pasar secara efektif dan meningkatkan penjualan produk mereka secara signifikan.

BAB VI  
RENCANA FINANSIAL

6.1 Rincian Budget Awal

Rincian budget awal ini berisikan tentang rencana pengeluaran awal atau modal yang dibutuhkan untuk membangun serta mengoperasikan bisnis *Ravi Pop!* yang telah disusun dan dikembangkan.

6.1.1 Modal dan Penyusutan

Berikut adalah tabel mengenai modal dan penyusutan alat dalam bisnis *Ravi Pop!*:

Tabel 6.1 *Invesment*

No	Komponen	Jumlah Barang (unit/bu- ah)	Harga Satuan (Rp.)	Total Harga (Rp.)	Umur Ekono- mis (Tahun)	Penyusut- an Per Tahun (Rp.)	Penyusut- an Per Bulan (Rp.)
1.	Mesin Pasta	1	125.000	125.000	5	25.000	2.083
2.	Rolling Pin	1	20.000	20.000	2	10.000	834
3.	Ravioli Cutter	3	28.000	84.000	2	42.000	3.500
4.	Pisau	1	65.000	65.000	2	32.500	2.708
5.	Panci	2	25.000	50.000	3	17.000	1.410
6.	Wajan Anti Lengket	2	34.000	68.000	3	23.000	1.916
7.	Food Processor	1	150.000	150.000	5	30.000	250
8.	Kompor Gas	1	400.000	400.000	5	80.000	6.667
9.	Gas 3 kg	1	150.000	150.000	0	0	0
10.	Sendok	12	500	6.000	4	1.500	125
11.	Garpu	12	670	8.000	4	2.000	167
12.	Stainless Bowl	5	30.000	150.000	3	50.000	4.167
13.	Penyaring	1	10.000	10.000	2	5.000	417
Total (Rp.)				1.286.000		318.000	24.244

### 6.1.2 Variable Cost (Production)

Berikut adalah table *Variable Cost (Production)* dari bisnis *Ravi Pop!*:

Tabel 6.2 Tabel *Variable Cost* untuk Pasta Raviolli

No	Nama Barang	Jumlah Barang	Harga beli (Rp.)	Total Harga Per Produksi (Rp.)
1.	Tepung Cakra Kembar	185 g	16.000/kg	3.200
2.	Telur	75 g	33.500/kg	2.512
3.	Garam	6 g	2.200/250g	20
4.	Baking Powder	3 g	7.000/45g	470
5.	Minyak Goreng	300 ml	45.000/liter	13.500
6.	Air	30 ml	5.100/ 1.5 Liter	100
7.	Packaging	5	5.000/pcs	25.000
Total (Rp.)				44.802

Tabel 6.3 Tabel *Variable Cost* untuk Ubi Jalar

No	Nama Barang	Jumlah Barang	Harga Satuan (Rp.)	Total Harga Per Produksi (Rp.)	Total Harga Per Bulan (Rp.)
1.	Gula Pasir	150 g	17.000/bungkus	2.550	193.800
2.	Tepung Maizena	40 g	4.000/bungkus	1.600	121.600
3.	Susu Kental Manis	50 ml	11.000/pouch	2.150	163.400
4.	Mentega	20 g	36.000/kg	720	54.720
5.	Ubi Jalar	300 g	10.000/kg	3.000	228.000
6.	Air	200 ml	5.100/1.5 liter	680	51.680
7.	Adonan Raviolli	-	-	44.802	3.404.952
Total (Rp.)				55.502	4.218.152

- Satu kali produksi menghasilkan 5 porsi

Tabel 6.4 Tabel *Variable Cost* untuk Ketan Hitam

No	Nama Barang	Jumlah Barang	Harga Satuan (Rp.)	Total Harga Per Produksi (Rp.)	Total Harga Per Bulan (Rp.)
1.	Gula Pasir	200 g	17.000/bungkus	3.400	258.400
2.	Ketan Hitam	150 g	42.000/kg	6.300	478.800
3.	Air	400 ml	5.100/1.5 liter	1.360	103.360
4.	Adonan Raviolli	-	-	44.802	3.404.952
Total (Rp.)				55.862	4.245.512

- Satu kali produksi menghasilkan 5 porsi

Tabel 6.5 Table *Variable Cost* untuk Kacang Merah

No	Nama Barang	Jumlah Barang	Harga Satuan (Rp.)	Total Harga Per Produksi (Rp.)	Total Harga Per Bulan (Rp.)
1.	Gula Pasir	200 g	17.000/bungkus	3.400	258.400
2.	Kacang Merah	150 g	40.000/kg	6.000	456.000
3.	Air	400 ml	5.100/1.5 liter	1.360	103.360
4.	Adonan Raviolli	-	-	44.802	3.404.952
Total (Rp.)				55.562	4.222.712

- Satu kali produksi menghasilkan 5 porsi

### 6.1.3 Operational Cost

Berikut adalah tabel *Operational Cost* untuk bisnis *Ravi Pop!*:

Tabel 6.6 *Operational Cost*

No	Komponen	Biaya Per Bulan (Rp.)
1.	Listrik dan Air	300.000
2.	Gas 3 Kg	20.000
3.	Komunikasi dan Informasi Promosi	200.000
Total (Rp.)		520.000

Berdasarkan rincian tersebut, jadi total biaya:

a) *Invesment*: Rp. 1.286.000

b) *Variable Cost (Production)*: Rp. 4.218.152 + Rp. 4.245.512 + Rp. 4.222.712 = Rp. 12.686.376 / bulan

c) *Operational Cost*: Rp. 520.000 / bulan

d) *Depreciaton Cost*: Rp. 24.244 / bulan

Berdasarkan rincian tersebut, total *Capital Budget* (anggaran modal awal) yang dibutuhkan adalah sebagai berikut:

$Capital Budget = Invesment + Variable Cost + Operational Cost$

$Capital Budget = Rp. 1.286.000 + Rp. 12.686.376 + Rp. 520.000 = \mathbf{Rp. 14.492.376}$

## 6.2 Anggaran Eksekusi Bisnis

Berdasarkan hasil *trial and error*, jumlah porsi per periode produksi adalah kurang lebih 5 porsi *Ravi Pop!*.

### 6.2.1 Total Fixed Cost

Total biaya tetap adalah *Depreciaton Cost* + *Operational Cost*, yaitu Rp. 24.244 / bulan + Rp. 520.000 / bulan = **Rp. 544.244 / bulan.**

### 6.2.2 Cost per Unit atau Harga Pokok Penjualan (HPP)

HPP :  $(Total Fixed Cost + Variable Cost) : \text{jumlah produksi resep ke 3 varian / bulan}$

HPP :  $(Rp. 544.244 + Rp. 12.686.376) : (76 \text{ produksi} \times 3 \text{ varian} \times 5 \text{ produk})$

HPP : Rp. 13.230.620 : 1140

HPP : **Rp. 11.606 / produk**

### 6.2.3 Price per Unit

Untuk harga unit, kami menetapkan **Rp. 25.000** sebagai harga jual dengan mengambil keuntungan sebanyak **Rp. 13.394 / produk**

### 6.2.4 Target Produksi per Bulan

Dengan target penjualan per bulan yang dibutuhkan adalah Rp. 15.000.000 untuk 3 produk, maka dibuatlah hitungan seperti:

(Target penjualan + *Total Fixed Cost*) : (Harga Jual – *Variable Cost*) : 3  
varian : Jumlah unit per produksi

$$= (\text{Rp. } 15.000.000 + \text{Rp. } 544.244) : (\text{Rp. } 25.000 - \text{Rp. } 11.200) : 3 : 5$$

$$= \text{Rp. } 15.544.244 : \text{Rp. } 13.800 : 3 : 5$$

$$= \mathbf{76 \text{ resep / varian dalam sebulan}}$$

### 6.2.5 *Sold Unit Total (Quantity)*

Proyeksi terjual per produksi adalah **1140 produk**

### 6.2.6 *Sales Volume*

Proyeksi besaran revenue per bulan adalah *Sold Unit Total x Price per Unit*, yaitu 1140 produk x Rp. 25.000 = **Rp. 28.500.000**

### 6.2.7 *Cost of Sales*

Biaya Produksi untuk *Sold Unit Total* adalah *Cost per Unit x Sold Unit Total*, yaitu Rp. 11.606 x 1140 produk = **Rp. 13.230.840**

### 6.2.8 *Gross Margin*

Margin kotor yang di dapatkan per produksi adalah *Sales Volume – Cost of Sales*, yaitu Rp. 28.500.000 – Rp. 13.230.840 = **Rp. 15.269.160**

### 6.2.9 *Nett Profit*

*Nett Profit* yang didapatkan adalah *Gross Margin – Expenses* atau biaya tidak langsung (biaya pajak, gaji karyawan dan biaya lainnya agar produk dapat diterima oleh konsumen)

$$\text{Nett Profit} = \text{Gross Margin} - \text{Expenses}$$

$$= \text{Rp. } 15.269.160 - 10\% (\text{pajak})$$

$$= \mathbf{\text{Rp. } 13.742.244}$$

### 6.3 *Break Even Point (BEP)*

$$\text{BEP} = \text{Cost of Sales} : \text{Price per Unit}$$

$$\text{BEP} = \text{Rp. } 13.230.840 : \text{Rp. } 25.000$$

**BEP = 529,23 atau 530**

Jadi, bisnis ini akan mengalami BEP ketika dapat menjual **530 produk**.

#### 6.4 Keuntungan

Berdasarkan dari HPP yang telah di hitung serta harga jual yang telah ditetapkan per produk, dapat di hitung untuk satu produk diambil keuntungan sebanyak **Rp. 13.394 / produk**

BAB VII  
LAPORAN PENJUALAN

7.1 Pengeluaran

Tabel 7.1 Rekapitulasi Pengeluaran

No.	Keterangan	Nama Barang	Jumlah (Unit/Buah )	Harga Satuan (Rp.)	Total Harga (Rp.)
1.	<i>Investment</i>	Mesin Pasta	1	125.000	125.000
		Rolling Pin	1	20.000	20.000
		Ravioli Cutter	3	28.000	84.000
		Pisau	1	65.000	65.000
		Panci	2	25.000	50.000
		Wajan Anti Lengket	2	34.000	68.000
		Food Processor	1	150.000	150.000
		Kompor Gas	1	400.000	400.000
		Gas 3 kg	1	150.000	150.000
		Sendok	12	500	6.000
		Garpu	12	670	8.000
		Stainless Bowl	5	30.000	150.000
		Penyaring	1	10.000	10.000
		<b>Total Investment (Rp.)</b>			
2.	<i>Operational</i>	Listrik dan Air			11.688
		Gas 3 Kg			779
		Komunikasi dan Informasi Promosi			7.792
<b>Total Operational (Rp.)</b>					<b>20.259</b>

3.	<b>Production</b>	Terigu	555 g	13.000/kg	7.125
		Telur	225 g	15.000/ ½	6.750
		Garam	18 g	kg	144
		Baking Powder	9 g	2.000/250g	1.404
		Minyak Goreng	300 ml	7.000/45g	5.250
		Air	1.090 ml	17.500/lite	3.706
		Gula Pasir	550 g	r	8.800
		Tepung Maizena	40 g	5.100/1.5	2.000
		SKM	50 ml	liter	1.950
		Mentega	20 g	16.000/kg	760
		Ubi Jalar	300 g	5.000/bung	3.600
		Ketan Hitam	150 g	kus	6.300
		Kacang Merah	150 g	10.000/pou	6.000
				ch	
		9.500/250g			
		6.000/ ½			
		kg			
		21.000/ ½			
		kg			
		20.000/ ½			
		kg			
<b>Total Production (Rp.)</b>					<b>53.789</b>
<b>Total (Rp.)</b>					<b>74.992</b>

Jadi, total biaya pengeluaran (*expenses*) periode penjualan pertama dan kedua (24 – 25 Mei 2024) adalah, ***Investment Depreciation Cost per Production + Operational Cost per Production + Production Cost per Production : Rp. 74.992***

## 7.2 Pemasukan/Pendapatan (*Income*)

Tabel 7.2 Rekapitulasi Pendapatan

No.	Tanggal	Jumlah Produk	Harga Total (Rp.)
1.	24 Mei 2024	7 produk (2 Kacang Merah, 1 Ketan Hitam, 4 Ubi Jalar)	175.000
2.	25 Mei 2024	8 produk ( 2 Ketan Hitam, 3 Ubi Jalar, 3 Kacang Merah)	200.000
<b>Total (Rp.)</b>			<b>375.000</b>

Jadi, total biaya pemasukan (*income*) periode pertama dan kedua (24 – 25 Mei 2024) adalah : **Rp. 375.000**

## 7.3 Keuntungan

*Profit* hasil penjualan periode pertama dan kedua (24 – 25 Mei 2024) adalah  $Profit = Income - Expenses$ , yaitu Rp. 300.008 (*profit*)

Dari hasil penjualan, belum dapat mencapai target penjualan yang seharusnya ditargetkan untuk menjual 30 produk/varian dalam sekali dilakukannya penjualan. Namun demikian, hasil dari penjualan yang didapatkan sudah mencapai *profit*. Target penjualan sendiri belum dapat dicapai dikarenakan produk *Ravi Pop!* sendiri masih dalam tahap pengenalan produk inovasi yang baru sehingga belum banyak dikenal oleh konsumen secara luas dan dari segi promosi yang dilakukan pun masih belum terlalu besar serta sistem penjualan masih dilakukan dengan cara *Pre Order* (belum dalam skala luas dan besar).

## 7.4 Marketing

Tabel 7.3 Evaluasi Marketing

<b>Rencana Pemasaran</b>	<b>Sudah Berjalan / Belum</b>	<b>Keterangan</b>
Promosi melalui <i>story Instagram</i>	Berjalan	Dari promosi yang dilakukan melalu <i>Instagram</i> , beberapa followers terdekat mengerti akan adanya penjualan <i>Ravi Pop!</i>
Mulut ke mulut	Berjalan	Ini merupakan segi pemasaran yang paling mudah dikarenakan langsung tertuju kepada konsumen sehingga mereka tertarik untuk membeli produk.
Promosi melalui <i>Live Tiktok</i>	Belum berjalan	Dengan jumlah followers <i>tiktok</i> yang masih kecil, promosi melalui <i>Live Tiktok</i> masih belum berjalan.

## 7.5 Ulasan Hasil Penjualan

Berdasarkan *review* konsumen yang di dapatkan dari hasil penjualan produk *Ravi Pop!*, rata – rata konsumen merasa puas dengan produk tersebut dengan mendeskripsikan produk *Ravi Pop!* sebagai produk yang enak, garing, *simple*, dan inovatif serta lucu. Tetapi, ada juga yang memberikan masukan mengenai ketahanan produk *Ravi Pop!* yang kurang tahan lama dalam segi garing jika dibiarkan terlalu lama. Namun secara kelesuruhan, produk *Ravi Pop!* memiliki *review* yang bagus dari konsumen yang telah membeli dan mencoba produk ini.

## 7.6 Pemecahan Masalah

Berdasarkan hasil penjualan serta review dari konsumen yang telah membeli dan mencoba produk *Ravi Pop!*, Produk ini sudah sesuai dengan tujuan awal dari pembuatan *Business Plan* yaitu menjadikan Raviolli menjadi suatu *snack* yang inovatif, praktis, dan tentu nya enak serta mudah dinikmati kapan saja.

Tetapi ada juga permasalahan yang ditemukan berdasarkan review dari konsumen mengenai ketahanan kegaringan produk *Ravi Pop!* yang tidak tahan lama. Hal ini dapat disebabkan karena tidak ada nya penggunaan bahan pengawet dalam produk ini serta dari *packaging* produk *Ravi Pop!* sendiri kurang tahan udara sehingga memungkinkan untuk mengurangi ketahanan dari kegaringan produk *Ravi Pop!*.

Dengan ini, untuk ke depan nya *packaging* dari produk *Ravi Pop!* akan diubah dan di desain ulang agar tidak terjadi penurunan ketahan kegaringan dalam produk tersebut. Untuk ke depan nya juga akan ada pengembangan dan penjagaan kualitas dan kuantitas dalam produk *Ravi Pop!* serta akan ada nya peningkatan dalam segi pemasaran sehingga produk *Ravi Pop!* akan jauh lebih berkembang dan lebih dikenal oleh konsumen di masa yang akan mendatang serta menjadi suatu produk inovasi yang bisa menjadi suatu produk inovasi yang unggul dalam pasar makanan.

## BAB VIII

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 8.1 Kesimpulan

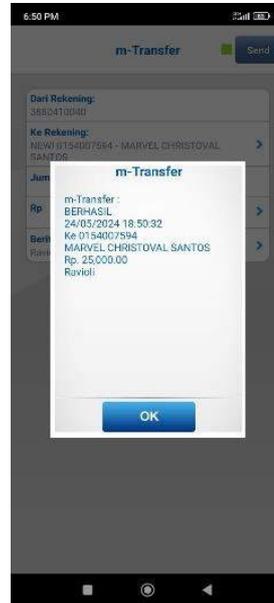
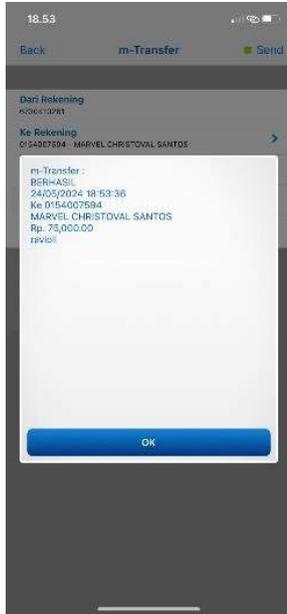
Produk *Ravi Pop!* merupakan suatu ide bisnis yang diciptakan untuk menjadi suatu inovasi baru yang unik dalam dunia makanan. Produk ini memiliki tujuan untuk mengubah ravioli menjadi suatu *snack* yang inovatif serta praktis dengan 3 varian rasa yang manis. Dari awal perencanaan bisnis hingga penjualan produk *Ravi Pop!*, dapat disimpulkan bahwa modal yang dibutuhkan untuk bisnis ini adalah Rp. 14.492.376 dengan proyeksi keuntungan bisa mencapai Rp. 13.742.244/bulan dengan penjualan sebesar 1140 produk/bulan. Dari hasil penjualan yang dilakukan selama 2 hari mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 300.008 dengan penjualan sebanyak 15 produk.

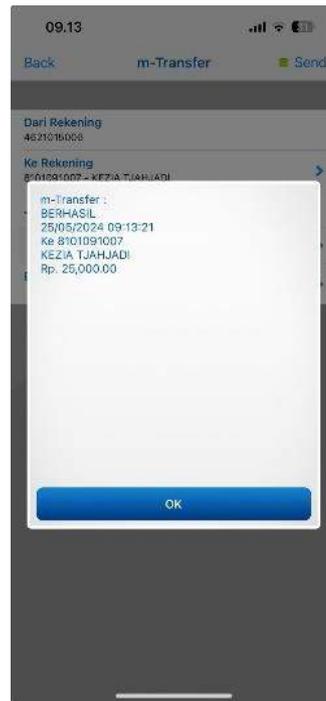
#### 8.2 Saran

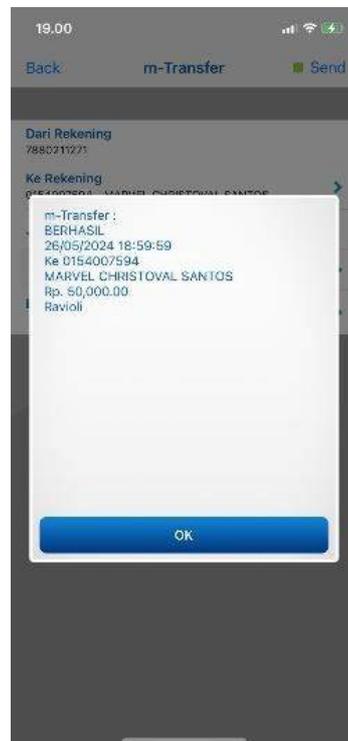
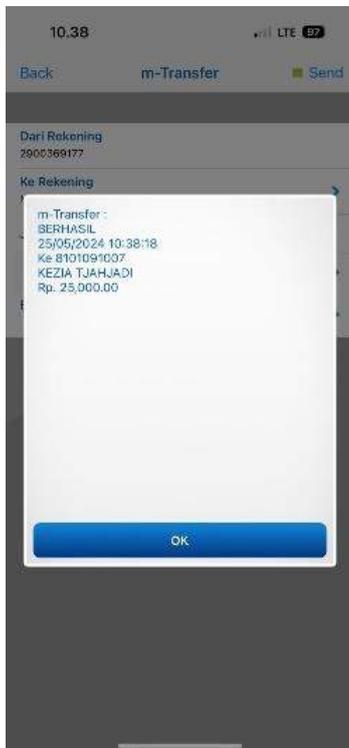
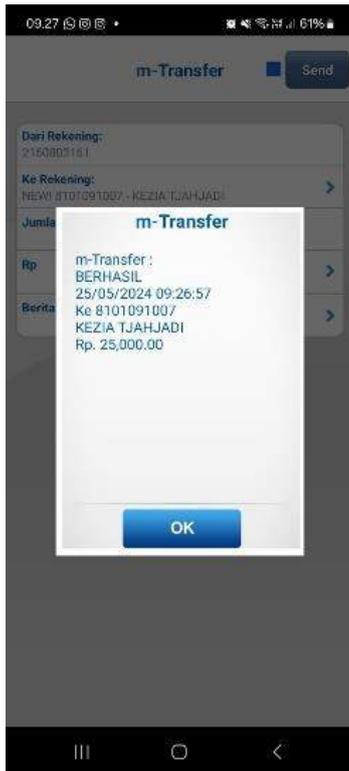
Perlu nya dilakukan pengembangan terkait ketahanan kegaringan produk *Ravi Pop!* dengan cara melakukan pemberahuan terhadap packaging produk *Ravi Pop!* yang kedap akan udara sehingga ketahanan kegaringan produk tersebut akan jauh lebih lama. Dengan ada nya perkembangan pada produk *Ravi Pop!*, diharapkan target penjualan yang telah di diperhitungkan dapat tercapai bahkan dapat melampaui target tersebut.

# LAMPIRAN

## Lampiran 1







Lampiran 2

