



LAPORAN AKHIR PKM-KEWIRAUSAHAAN

MOCHILATO (MOCHI ISI GELATO) GORENG RASA TALAS BOGOR

Disusun oleh :

Ketua	: Eer Muhamad hoerudin	G74100022	2010
Anggota	: Mochamad Fitra Hardiansyah	H14100036	2010
	Quro Muta'in	F14110115	2011

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR**

2014

HALAMAN PENGESAHAN

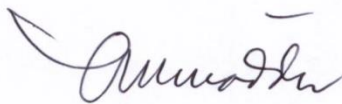
1. Judul Kegiatan : Mochilato (Mochi Isi Gelato) Goreng Rasa
Talas Bogor
2. Bidang Kegiatan : PKM – K
3. Ketua Pelaksana Kegiatan :
 - a. Nama Lengkap : Eer Muhamad Hoerudin
 - b. NIM : G74100022
 - c. Jurusan : Fisika
 - d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
 - e. Alamat Rumah / No HP : Jl. Raya Dramaga 8,5 Km Bogor, Sawah baru /
087873977207
 - f. Alamat Email : eer_muhamadh@yahoo.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 2 orang
5. Dosen Pendamping :
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Dr. Muhammad Findi A, ME.
 - b. NIDN : 0024017308
 - c. Alamat Rumah / No Hp : Taman Cimanggu Jl. Raya Blok O/II No. 12
Bogor 16163 / 08129965280
6. Biaya Kegiatan Total :
 - a. Dikti : Rp. 9.500.000,00
 - b. Sumber Lain : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 bulan

Bogor, 14 Juli 2014

Menyetujui,

Ketua Departemen Fisika

Ketua Pelaksana Kegiatan



Dr. Ir. Akhiruddin Maddu, MS.

NIP. 19660907 199802 1006

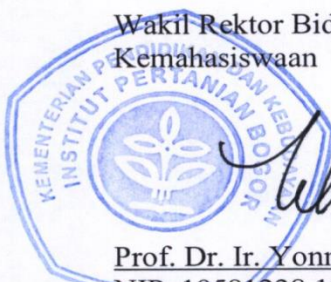


Eer Muhamad Hoerudin

NIM. G74100022

Wakil Rektor Bidang Akademik dan
Kemahasiswaan

Dosen Pendamping



Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS.
NIP. 19581228 198503 1003



Dr. Muhammad Findi A, ME.
NIP. 19730124 200710 1001

ABSTRAK

ASEAN Economic Community (AEC) akan memberlakukan perdagangan bebas (AFTA) 2015 di kawasan ASEAN. ASEAN Free Trade Area (AFTA) merupakan wujud kesepakatan dari negara-negara ASEAN untuk membentuk suatu kawasan bebas perdagangan dalam rangka meningkatkan daya saing ekonomi kawasan regional dengan menjadikan ASEAN sebagai basis produksi dunia serta menciptakan pasar regional. Masyarakat Indonesia tidak boleh kalah bersaing dengan masyarakat negara ASEAN lain, baik segi kualitas produk maupun harga, sehingga perlu inovasi dan kreasi tinggi pada produk yang dipasarkan salah satunya pada produk makanan.

Salah satu inovasi makanan yaitu mochilato goreng. Mochilato goreng merupakan gabungan antara kue mochi dan gelato yang kemudian dilapisi tepung panir lalu digoreng. Mochi adalah makanan yang terbuat dari tepung ketan dan diberi isian sesuai keinginan sedangkan gelato adalah jenis es krim yang sangat lembut dan nikmat yang bahan dasarnya susu rendah lemak sehingga lebih sehat daripada es krim biasa. Mochilato goreng yang dibuat ditambahkan pula talas bogor. Alasan pemilihan talas bogor karena mudah ditemukan di Bogor dan berdasarkan penelitian Departemen Kesehatan Republik Indonesia bahwa dalam 100 gram talas bogor mengandung energi sebesar 108 kilokalori, protein 1,4 gram, karbohidrat 25 gram, lemak 0,4 gram, kalsium 47 miligram, fosfor 67 miligram, zat besi 0,7 miligram, vitamin B1 0,06 miligram dan vitamin C 4 miligram.

Usaha mochilato merupakan kegiatan wirausaha yang menggiurkan karena keuntungan yang didapatkan bisa mencapai 3.550/buah sementara biaya produksinya hanya 4.450/buah. Artinya keuntungannya mencapai 79,78 %. Berdasarkan hasil usaha yang telah dijalankan mochilato yang terjual berjumlah 112 buah dengan keuntungan sebesar Rp. 241.750,00.

Kata kunci : AFTA, gelato, mochi goreng, mochilato, talas bogor

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penyusunan Laporan Akhir PKM-K ini dapat diselesaikan. Laporan ini disusun untuk mengevaluasi jalannya perencanaan dan pelaksanaan Program Kreativitas Mahasiswa ini yang berjudul “ MOCHILATO (MOCHI ISI GELATO) GORENG RASA TALAS BOGOR”.

Dalam penyusunan Laporan Akhir PKM-K ini, Penulis mendapatkan bantuan dan masukan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam penyusunan laporan ini terutama kepada Dr. Muhammad Findi Alexandi, ME selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan memberikan saran serta kritik demi kelancaran PKM-K ini.

Demikianlah Laporan Akhir PKM-K ini disusun semoga bermanfaat, agar dapat menjadi pembelajaran bagi seluruh masyarakat.

Bogor, 14 Juli 2014

Penyusun

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

ASEAN Economic Community (AEC) akan memberlakukan perdagangan bebas (AFTA) 2015 di kawasan ASEAN menjadi tanpa kendala. ASEAN Free Trade Area (AFTA) merupakan wujud kesepakatan dari negara-negara ASEAN untuk membentuk suatu kawasan bebas perdagangan dalam rangka meningkatkan daya saing ekonomi kawasan regional ASEAN dengan menjadikan ASEAN sebagai basis produksi dunia serta menciptakan pasar regional bagi kurang lebih 500 juta penduduknya. ASEAN Free Trade Area (AFTA) dapat diartikan sebagai kawasan perdagangan bebas dimana tidak ada hambatan tarif (bea masuk 0-5%) maupun hambatan non tarif bagi negara-negara anggota ASEAN. Pengusaha (terutama UMKM) pada tahun 2015 harus ikut “bertarung” menghadapi liberalisasi dan integrasi ekonomi ASEAN. Agar masyarakat Indonesia tidak kalah bersaing dengan negara-negara di kawasan Asia Tenggara bahkan unggul pada kualitas produk yang dijual, maka perlu inovasi dan kreasi yang tinggi pada produk yang dipasarkan salah satunya di produk makanan.

Salah satu inovasi makanan yaitu mochilato goreng. Mochilato goreng merupakan gabungan antara kue mochi dan gelato yang kemudian dilapisi tepung panir lalu digoreng. Mochi adalah makanan yang terbuat dari tepung ketan kemudian dibentuk bulat dan diberi isian sesuai keinginan sedangkan gelato adalah jenis es krim yang sangat lembut dan nikmat yang bahan dasarnya dari susu rendah lemak sehingga lebih sehat daripada es krim biasa. Kelebihan gelato dibanding es krim biasa yaitu gelato cocok untuk diet karena kandungan lemaknya lebih rendah daripada es krim biasa, gelato lebih lembut karena kandungan udaranya lebih sedikit sehingga lebih enak dan gelato tidak sedingin es krim biasa sehingga tidak membuat ngilu pada gigi.

Mochilato goreng yang dibuat pada bisnis ini selain bahan dasar gelatonya dari susu ditambahkan pula talas bogor. Alasan pemilihan talas bogor karena selain mudah ditemukan di Bogor tetapi berdasarkan penelitian Departemen Kesehatan Republik Indonesia bahwa dalam 100 gram talas bogor mengandung energi sebesar 108 kilokalori, protein 1,4 gram, karbohidrat 25 gram, lemak 0,4 gram, kalsium 47 miligram, fosfor 67 miligram, zat besi 0,7 miligram, vitamin B1 0,06 miligram dan vitamin C 4 miligram. Dengan demikian bahwa talas bogor sangat baik untuk tubuh.

1.2 Perumusan Masalah

Pada kenyataannya banyak sekali makanan enak yang dijual di masyarakat namun masih menggunakan bahan yang berbahaya bagi tubuh seperti pengawet, pemanis, dan pewarna yang tidak alami. Sehingga setelah selesai dimakan bukan memberikan efek yang bagus pada tubuh malah menjadi racun. Oleh karena itu, kami berusaha berinovasi membuat makanan dalam bentuk mochilato goreng.

1.3 Tujuan Program

Adapun tujuan dari program ini yaitu:

1. Membuat inovasi makanan mochi isi gelato dengan bahan dasar susu dan talas bogor.
2. Meningkatkan konsumsi talas dan susu disemua lapisan masyarakat.
3. Meningkatkan nilai jual talas dan tepung ketan melalui produk mewah dan terjangkau.
4. Meningkatkan kemampuan bekerja sama dan belajar mencari penghasilan.
5. Mengangkat produk olahan makanan tradisional menjadi produksi unggulan.

1.4 Luaran yang Diharapkan

Mochilato goreng adalah sebuah inovasi produk dari makanan mochi isi gelato yang berbahan dasar talas bogor dan susu. Mochilato goreng dijual dengan harga murah tetapi rasanya enak dan menyehatkan. Dengan munculnya mochilato goreng diharapkan masyarakat dapat menikmati mochi yang unik karena berisi gelato dan digoreng, menghasilkan makanan yang berdaya saing tinggi sesuai keinginan masyarakat, dan menciptakan bisnis yang dapat berkembang bahkan menjanjikan bagi mahasiswa.

1.5 Kegunaan Program

Program ini merupakan langkah awal mahasiswa turut serta dalam bidang wirausaha sehingga mahasiswa dapat menggali ide-ide kreatif untuk menciptakan inovasi-inovasi baru khususnya pada makanan yang akan beredar di masyarakat. Inovasi makanan yang dibuat mahasiswa merupakan produk unggul baik dari segi rasa, kandungan gizi, maupun harga. Dengan program ini mahasiswa dapat melatih untuk manajemen waktu antara akademik, berwirausaha, dan kerjasama dalam tim serta memupuk sikap tanggung jawab.

Program ini selain bermanfaat untuk mahasiswa juga bermanfaat bagi masyarakat. Manfaat yang dapat dirasakan misalnya masyarakat dapat lebih mengenal inovasi talas bogor dan gelato yang diolah menjadi mochi sebagai makanan bergizi tinggi, mewah, enak, dan harga murah serta dengan adanya wirausaha ini, sangat dimungkinkan akan terciptanya lapangan kerja untuk warga sekitar.

BAB II GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Produk usaha ini adalah mochilato goreng yang berbahan baku talas bogor, susu, dan tepung ketan. Produk tersebut akan diinovasikan dimana mochinya akan diisi oleh gelato dan bahan dasar gelatonya dari talas bogor. Selain itu mochilatonya akan digoreng dengan dibungkus tepung panir. Dengan adanya inovasi tersebut dapat menghasilkan cita rasa yang enak dan bergizi tinggi.

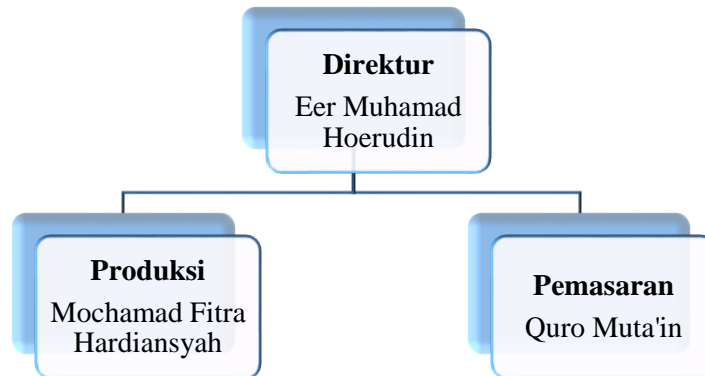
Mochilato goreng dijual di jalan Raya Dramaga 8,5 km Bogor tepatnya di depan Hotel Duta Berlian dan melalui penawaran langsung melalui pesan singkat bagi calon pembeli. Karena lokasinya dekat kampus IPB, dengan demikian selain mahasiswa warga sekitar kampus pun dapat menikmati mochilato goreng.

Analisis SWOT

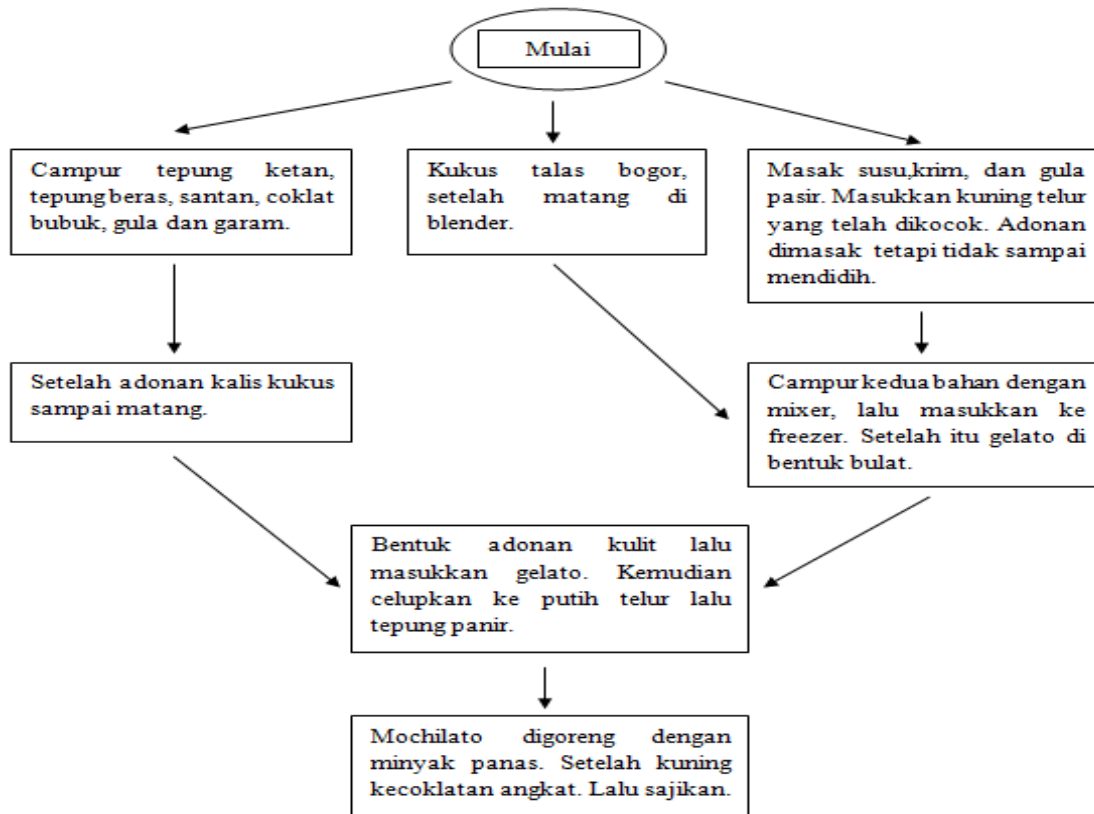
	<p>(S) Strengths</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menawarkan makanan praktis yang enak, kaya akan protein dan vitamin 2. Minat masyarakat terhadap olahan mochi dan gelato sangat tinggi 3. Harga yang terjangkau 4. Pengemasan dan promosi menarik 	<p>(W) Weaknesses</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk tidak termasuk kebutuhan primer 2. Gelato cepat mencair
<p>(O) Opportunities</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kesempatan untuk mengembangkan usaha terbuka lebar karena pesaing masih langka 2. Besarnya pangsa pasar karena dijual di masyarakat aktif seperti mahasiswa 	<p>SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengangkat aspek keunggulan kandungan gizi, penyajian, dan tampilan produk dalam pemasaran produk 2. Mempromosikan produk ini diberbagai tempat yang strategis 	<p>WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk dapat digoreng sebentar menjelang datang pembeli
<p>(T) Threats</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemanfaatan talas bogor dan gelato menjadi isi mochi sebagai makanan enak selama ini belum dikenal 	<p>ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Konsep pemasaran dan logo yang menarik dapat menambah daya pikat produk ini 2. Optimalisasi kualitas produk dan pelayanan gerai mochilato 	<p>WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Maksimalkan upaya promosi dan teknik produksi 2. Meningkatkan inovasi produk

BAB III METODE PENDEKATAN

3.1 Manajemen Organisasi



3.2 Proses Produksi



3.3 Pemasaran

a. Rencana pemasaran

1. Segmentation

Segmentation merupakan cara memilah-milah kelompok konsumen berdasarkan potensial penawaran produk yang berbeda. Pangsa pasar yang dituju adalah semua kalangan di lapisan masyarakat, mulai dari masyarakat kelas bawah, menengah dan atas.

2. *Targetting*

Target pemasaran “Mochilato (Mochi Isi Gelato) Goreng Rasa Talas Bogor” ini adalah anak sekolah, mahasiswa, dan masyarakat. Hal ini dikarenakan makanan mochi maupun gelato termasuk makanan yang cukup digemari.

3. *Positioning*

Mochilato Goreng diposisikan sebagai makanan yang menjadikan talas bogor, susu, dan tepung ketan sebagai bahan utama yang enak dan bergizi tinggi. Mochilato goreng cocok dimakan pada waktu siang hari sebagai jajanan yang dapat menyegarkan tubuh. Namun tidak menutup kemungkinan dapat dikonsumsi pada waktu sore hari, malam hari, maupun pagi hari mengingat bahan yang dipakai sangat berkualitas.

b. Bauran pemasaran (*Marketing mix*)

1. *Product*

Kegiatan produksi akan melibatkan perubahan dan pengolahan berbagai macam bahan menjadi mochilato. Mochilato adalah produk inovasi olahan talas bogor yang dikombinasikan dengan bahan-bahan gelato dan dibungkus dengan kulit mochi. Selain itu pada tahap akhir mochilato digoreng dengan dilapisi tepung panir.

2. *Promotion*

Promosi yang akan dilakukan yaitu secara langsung seperti dari mulut ke mulut, secara tidak langsung seperti pamflet dan banner, dan melalui teknologi informasi seperti facebook, twitter, dan blog.

3. *Place*

Tempat dagang merupakan hal yang harus diperhatikan dalam pemasaran produk agar para konsumen terjangkau membelinya. Tentunya produk harus dipasarkan di tempat strategis dimana banyak orang selalu melewati dan melihat tempat jualan. Diharapkan dengan tempat yang strategis dan didukung dengan promosi yang menarik banyak konsumen yang tertarik untuk berkunjung dan membeli produk kami.

BAB IV PELAKSANAAN PROGRAM

4.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan PKM-K ini dilakukan pada bulan Februari – Juni 2014. Kegiatan produksi dilakukan di Pondok Pesantren Mahasiswa Al Ihya Dramaga, Jl. Raya Dramaga 8,5 Km Bogor, Sawah Baru. Kegiatan pemasaran dilakukan di kios depan Hotel Duta Berlian dan di sekitar kampus IPB.

4.2 Tahapan Pelaksanaan / Jadwal Faktual Pelaksanaan

No	Kegiatan	Februari				Maret				April				Mei				Juni			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengumpulan data dan informasi	■																			
2	Pembelian alat				■	■	■	■	■												
3	Pembelian bahan					■				■					■						■
4	Uji Coba					■	■	■	■			■									
5	Pembuatan gerobak dan x-banner						■	■	■												
6	Proses promosi					■	■	■	■			■	■	■	■				■	■	■
7	Produksi dan pemasaran											■	■	■	■				■	■	■
8	Konsultasi			■			■	■	■		■	■						■			■
9	Riset pasar			■		■	■	■	■			■	■								
10	Pembuatan NPWP								■												
11	Pembuatan laporan																				■

4.3 Instrumen Pelaksanaan

Alat

- Kulkas
- Blender
- Kompor Gas
- Tabung Gas
- Regulator
- 3 Pisau
- 2 Spatula
- Spatula Kayu
- Penjempit
- 2 Serbet
- 2 Talenan
- Penggiling
- 6 Botol
- Panci
- Wajan
- 12 Sendok
- 6 Baskom
- Baskom Besar
- Gerobak
- Saringan

Bahan

- Susu Murni
- Whip Cream
- Maizena
- Gula Pasir
- Tapioka
- Tepung Ketan
- Tepung Roti
- Telor
- Minyak
- Garam
- Kantong Plastik
- Susu Kaleng
- Telor
- Talas
- Gas
- Sendok Plastik

4.4 Rekapitulasi Rancangan dan Realisasi Biaya

a. Rekapitulasi Rancangan

No	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)
1	Peralatan penunjang	6.114.000
2	Bahan habis pakai	3.641.000
3	Perjalanan	40.000
4	Lain - lain	2.200.000
	Total	11.995.000

b. Realisasi Biaya

No	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)
1	Peralatan penunjang	3.303.000
2	Bahan habis pakai	831.400
3	Perjalanan	224.000
4	Lain - lain	252.000
	Total	4.610.400

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

Mochilato merupakan sebuah inovasi produk kombinasi makanan tradisional dan modern terdiri dari mochi isi gelato yang berbahan dasar talas bogor dan susu. Mochilato goreng dijual dengan harga murah tetapi rasanya enak dan menyehatkan. Proses produksi mochilato membutuhkan waktu sekitar 1 hari agar menjadi sebuah produk mochilato yang siap untuk dipasarkan sehingga produktivitas usaha mochilato terbilang kecil. Dalam satu hari kami hanya dapat memproduksi mochilato sejumlah 50 produk. Dalam sehari butuh tenaga ekstra saat membuat mochilato sehingga membutuhkan tambahan tenaga kerja agar meningkatkan produktivitas. Kenyataannya produksi mochilato hanya dikerjakan oleh semua personil kelompok pkm kami dimana waktu produksi terpotong oleh kegiatan rutinitas seperti penelitian dan kuliah. Total produksi yang telah dilakukan lebih dari 150 buah.



Contoh produk mochilato

Promosi yang telah kami lakukan terbagi menjadi dua yakni *direct promotion* dan *indirect promotion*. *Direct promotion* berupa pemberian informasi secara langsung dilakukan oleh para personil tim ketika melakukan *direct selling* pada saat penjualan personal. Pemberian informasi secara tidak langsung (*indirect promotion*) dilakukan dalam beberapa bentuk kegiatan diantaranya, penyebaran katalog, dan penyebaran pamflet serta leaflet. Promosi secara langsung dianggap efektif karena adanya interaksi langsung antara konsumen dan produsen. Secara tidak langsung, promosi juga muncul dari konsumen yang telah membeli produk mochilato goreng. Promosi yang telah kami lakukan secara *direct selling* seperti dari mulut ke mulut dan secara *indirect selling* seperti pamflet dan banner, dan melalui teknologi informasi seperti facebook, twitter, dan blog. Melalui teknologi informasi sehingga akun yang berteman akan tahu terkait informasi mochilato secara lengkap, cepat dan *update*. Di facebook, kami kumpulkan teman melalui grup yang bernama "Mochilato (Mochi Isi Gelato) Goreng". Melalui grup facebook konsumen dapat menanyakan secara lebih dalam terkait produk kami.

Pemasaran yang telah dilakukan yaitu melalui pemasaran secara *indirect seling* dan *direct seling*. Secara *indirect seling*, pada bulan April dan juni, kami menjajakan produk kami secara *delivery order* artinya jika ada yang memesan lewat sms atau secara langsung maka barang siap diantar. Hal ini dilakukan karena pada waktu itu dana yang ada tidak cukup, harga tempat yang mahal dan lokasi tempat yang kurang strategis. Selain itu pemasaran kami lakukan melalui via internet lewat grup di *facebook*. Secara *direct seling*, kami menjajakan produk mochilato secara langsung dengan membuka gerai depan hotel Duta Berlian selama 3 hari pada bulan Juni.

Berdasarkan hasil penjualan produk ternyata mochilato yang terjual berjumlah 112 buah, dengan rincian 25 buah pada bulan April, 35 buah pada bulan Mei dan 52 buah pada bulan Juni. Berdasarkan hasil yang telah didapatkan bahwa total pendapatannya sebesar Rp. 896.000,00 dengan biaya produksi sebesar Rp. 654.250,00. Jadi keuntungan bersih yang didapatkan sebesar Rp. 241.750,00.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Setelah kami melaksanakan program PKM-K, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Mochilato merupakan makanan inovatif kombinasi makanan tradisional dengan modern bergaya eropa dan mempunyai daya saing yang tinggi sehingga dapat diterima oleh berbagai kalangan terutama mahasiswa.
2. Usaha makanan tersebut telah terdaftar dalam pengusaha wajib pajak atau telah mendapat NPWP.
3. Jumlah produk yang terjual hanya berjumlah 112 buah dengan keuntungan sebesar Rp. 241.750,00 sehingga penjualan mochilato ini tidak sesuai dengan rencana target awal penjualan.

6.1 Saran

1. Ditambahnya beberapa varian rasa mochilato buah-buahan agar lebih meningkatkan daya saing.
2. Diperlukan manajemen waktu yang baik agar terciptanya waktu yang kondusif sehingga mochilato yang terjual lebih banyak lagi.
3. Tampilan kemasan yang lebih menarik atau tidak menggunakan *steorofoam*.
4. Meningkatkan jaringan melalui media sosial.
5. Memperluas pemasaran hingga luar kampus dan apabila diperlukan harus mencari investor.

LAMPIRAN

❖ Rincian Rekapitulasi Rancangan

a. Peralatan Penunjang

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Keterangan
Freezer	Tempat mengawetkan bahan	1 buah	2500000	2500000
Blender	Alat pengaduk gelato	1 buah	350000	350000
Mixer	Alat pengaduk bahan	1 buah	350000	350000
Kompas gas	Alat pemanas	1 buah	400000	400000
Tabung	Alat pemanas	1 buah	200000	200000
Gerobak	Tempat makanan	1 buah	1500000	1500000
Kukusan	Alat memasak mochi	1 buah	100000	100000
Wajan	Alat menggoreng mochilato	2 buah	100000	200000
Spatula	Alat masak	4 buah	15000	60000
Panci	Alat masak gelato	2 buah	100000	200000
Sendok	Alat pengaduk	2 lusin	1500	36000
Garpu	Alat pengaduk	2 lusin	1500	36000
Pencetak es	Alat pencetak gelato	2 buah	15000	30000
Pisau	Alat memotong	3 buah	5000	15000
Serbet	Alat pembersih	3 buah	5000	15000
Piring	Tempat saji mochilato	2 lusin	3000	72000
Baskom	Tempat adonan	5 buah	10000	50000
Sub Total				6.114.000

b. Bahan Habis Pakai

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Keterangan
Tepung ketan	Bahan mochi	50 liter	15000	750000
Tepung beras	Bahan mochi	10 liter	7500	75000
Gula pasir	Pemanis mochi dan gelato	10 kg	15000	150000
Garam	Perasa asin mochi	4 buah	1000	4000
Santan	Perasa gurih mochi	28 buah	2000	56000
Mentega tawar	Bahan mochi	4 kg	15000	60000
Minyak sayur	Bahan penggoreng	28 kg	15000	420000
Telur	Bahan gelato dan pelapis mochi	16 kg	25000	400000
Panir	Bahan pelapis mochi	12 kg	30000	360000
Susu	Bahan gelato	50 liter	8000	400000
Krim	Bahan gelato	12 buah	19000	228000
Talas bogor	Bahan gelato	28 kg	15000	420000
Coklat bubuk	Bahan mochi	28 kg	8500	238000
Gas	Bahan bakar masak	4 buah	20000	80000
Sub Total				3.641.000

c. Perjalanan

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Keterangan
Transportasi	Belanja bahan	4 kali	10000	40.000
Sub Total				40.000

d. Lain-lain

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Keterangan
Pegawai	Bayar pegawai	1 orang	500000	500000
Sewa lapak	Bayar tempat	1 bulan	1500000	1500000
Tarif listrik	Bayar listrik	1 bulan	200000	200000
Sub Total				2.200.000
Total Keseluruhan				11.995.000

❖ Rincian Realisasi Biaya

Hari/Tanggal	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah	Total Harga
Rabu, 26 Februari 2014	Kulkas	1.125.000	1	1.125.000
	Blender	390.000	1	390.000
	Kompore Gas	250.000	1	250.000
	Tabung Gas	200.000	1	200.000
	Regulator	90.000	1	90.000
	Transportasi	120.000	1	120.000
Sabtu, 8 Maret 2014	Pisau	8.000	3	24.000
	Spatula	10.000	2	20.000
	Spatula Kayu	5.000	1	5.000
	Penjepit	5.000	1	5.000
	Serbet	3.500	2	7.000
	Talenan	12.000	2	24.000
	Penggiling	13.000	1	13.000
	Transportasi	24.000	1	24.000
Minggu, 9 Maret 2014	Botol		6	20.000
	Panci	23.000	1	23.000
	Wajan	23.000	1	23.000
	Sendok		12	10.000
	Baskom	7.500	6	45.000
	Baskom Besar	30.000	1	30.000
Minggu, 16 Maret 2014	Gerobak	600.000	1	600.000
	Saringan	4.000	1	4.000
	Total			3.052.000
Sabtu, 10 Mei 2014	Susu Murni	7000	10	70.000
	Whip Cream	18500	7	129.500
	Maizena	12000	1	12.000

	Gula Pasir	10000	5	50.000
	Tapioka	6500	5	32.500
	Tepung Ketan	7000	10	70.000
	Tepung Roti	20000	2	40.000
	Telor	9000	0,5	9000
	Transportasi	6000		6000
Senin, 12 Mei 2014	Minyak	12000	1	12000
	Garam	700	1	700
	Plastik	7000	1	7000
	Kantong	13000	1	13000
	Susu Kaleng	9000	2	18000
	Telor			9000
	Sedotan	1000	2	2000
	Cup	12500	1	12500
	Kerupuk	16000	3	48000
	Saos	2000	1	2000
	Lada			7500
	Royko			7500
	Pecin			7500
	Telor			36000
	Nutrijel			11200
	Susu	7000	15	105000
	Talas			25000
	Cabe			18000
	Bawang putih			12000
	Talas			20000
Selasa, 13 Mei 2014	Transportasi			44000
	Gas			17000
	Sendok			7500
	Pamplet			2000
	Transportasi			30000
	Listrik			40000
	Talas			20000
	Rak Piring			75000
	Total			1.028.400
Jumat, 30 Mei 2014	Listrik	20000	4	80000
	Wajan	150000	1	150000
	Nampan	38000	1	38000
	Saringan	20000	1	20000
	Kabel	3500	20	70000
	Lampu	11000	1	11000

	Steker	4000	1	4000
	Fiting Gantung	3000	1	3000
	Stop Kontak	10000	1	10000
	Saklar	5000	1	5000
	Kabel Biasa	3000	3	9000
	Poster	60000	1	60000
	X-Banner	70000	1	70000
	Total			530.000

