LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

DADIH JELLY DRINK SEBAGAI MINUMAN PROBIOTIK KHAS INDONESIA

BIDANG KEGIATAN :
PKM Kewirausahaan

Oleh:

Ketua Kelompok	:	Amalia Puji Rahayu	(D14204004/t.a 2004)
Anggota Kelompok	:	Syahra Zulfah	(H34050039/t.a 2005)
		Ratna Mega Sari	(H34050720/t.a 2005)

Dibiayai oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreatifitas Mahasiswa
Nomor 013/SP2H/PKM/DP2M/III/2008 tanggal 21 Maret 2008

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : Dadih *Jelly Drink* Sebagai Minuman Probiotik Khas Indonesia
2. Bidang Kegiatan : PKM Kewirausahaan
3. Bidang Ilmu : Pertanian
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
   a. Nama Lengkap : Amalia Puji Rahayu
   b. NIM : D14204004
   c. Jurusan : Teknologi Hasil Ternak
   d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor
   e. Alamat Rumah dan No Tel/HP : Babakan Lebak No.57 RT 01 RW 05 Dramaga-Bogor Hp. 085697008042
   f Alamat email : cewek_kangen_rumah@yahoo.co.uk
5. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 2 (dua) orang
6. Dosen Pendamping
   a. Nama Lengkap dan Gelar : Arif Karyadi Uswandi, SP
   b. NIP : 132310810
   c. Alamat Rumah dan No Tel/HP : Jl Kaum Sari RT 3/5-Cibuluh Bogor Utara (081584115011)
7. Biaya Kegiatan Total
   a. Dikti : Rp 5.175.000
   b. Sumber lain : -

Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 bulan

Bogor, 27 Juni 2008

Ketua Pelaksana Kegiatan

Amalia Puji Rahayu
NIM. D14204004

Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan,

Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS.
NIP. 131 473 999

Dosen Pendamping

Arif Karyadi Uswandi, SP
NIP. 132310810

ABSTRAK

Dadih Jelly Drink Sebagai Minuman Probiotik Khas Indonesia

Rahayu, A. P, S. Zulfah, R. M. Sari, dan A. K. Uswandi

Dadih belum begitu dikenal secara luas oleh masyarakat Indonesia padahal kandungan gizinya tinggi dan mengandung probiotik untuk kesehatan. Kegiatan produksi dan konsumsi dadih hanya terbatas pada daerah Sumatera Barat dan Riau. Tujuan utama program ini adalah mengembangkan produk makanan dari dadih dalam upaya peningkatan gizi masyarakat serta mengembangkan makanan tradisional Indonesia. Agar dadih diterima oleh semua kalangan, maka dilakukan diversifikasi dan inovasi menjadi dadih jelly drink. Pemasaran dilakukan di tempat-tempat kos mahasiswa dan di bazar. Komentar dari para pembeli menunjukkan tingkat kesukaan yang cukup baik sehingga produk ini berpotensi untuk dikembangkan. Hal yang perlu ditingkatkan adalah komitmen dalam menjaga kontinuitas produksi, optimalisasi modal, serta perbaikan kemasan.

I. JUDUL PROGRAM

DADIH JELLY DRINK SEBAGAI MINUMAN PROBIOTIK KHAS INDONESIA

II. LATAR BELAKANG MASALAH

Pola hidup masyarakat yang semakin dinamis berdampak pada perubahan pola makan. Pola makan yang tidak sehat akan berpengaruh negatif terhadap tubuh manusia. Diantaranya yaitu terganggunya keseimbangan dalam tubuh, termasuk pencernaan. Gangguan pencernaan selanjutnya dapat berimplikasi terhadap kerusakan-kerusakan sistem tubuh lainnya seperti sistem peredaran darah. Oleh karena itu masyarakat sangat memerlukan asupan gizi yang dapat menjaga keseimbangan tubuh yaitu probiotik.

Probiotik merupakan zat yang diperlukan oleh tubuh untuk membantu proses pencernaan, menjaga sistem imunitas tubuh, meningkatkan fertilitas serta membantu mengatasi berbagai macam penyakit seperti hipertensi, kanker, sembelit dan menurunkan kolestrol. Pada umumnya probiotik ditemukan pada bakteri dalam makanan fermentasi seperti susu dan kefir. Selain itu probiotik juga hidup pada dadih.

Dadih adalah makanan tradisional yang berasal dari Sumatera Barat. Makanan ini dibuat melalui cara fermentasi pada susu kerbau. Dadih merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh manfaat susu karena lebih mudah diserap oleh tubuh. Hal ini sangat berguna sekali bagi orang-orang yang tidak tahan terhadap laktosa karena laktosa akan diubah menjadi asam laktat. Selain itu pengubahan produk susu menjadi dadih akan meningkatkan kandungan gizi yang terdapat pada dadih itu sendiri karena bakteri aktif yang terdapat di dalamnya.

Menurut Sisriyenni dan Zurriati (2004) dadih memiliki kandungan protein (6.30%), lemak (6.73%) dan vitamin A (80 SI). Dadih memiliki 16 asam amino (13 asam amino esensial dan 3 asam amino non esensial). Pada dadih terdapat 10 isolat asam laktat yang tahan terhadap pH selama 2 jam juga tahan terhadap asam empedu. Hal inilah yang menyebabkan dadih berpotensi sebagai makanan probiotik .

Produk olahan susu dalam bentuk dadih belum begitu dikenal secara luas oleh masyarakat Indonesia padahal makanan ini memiliki kandungan gizi yang tinggi. Kegiatan produksi dan konsumsi dadih hanya terbatas pada daerah Sumatera Barat dan Riau daratan yang menganggap dadih sebagai makanan bergengsi yang selalu ada dalam setiap perhelatan. Oleh karena itu pendirian unit usaha yang memiliki fokus kegiatan pada produksi dadih merupakan hal yang sangat penting. Hal ini dilakukan dalam upaya peningkatan gizi masyarakat serta upaya mengembangkan makanan tradisional Indonesia.

III. PERUMUSAN MASALAH

Secara teknis pembuatan, dadih merupakan makanan yang tergolong mudah dan murah dalam pengolahannya. Dadih dapat diolah dengan menggunakan peralatan sederhana dalam waktu yang relatif singkat. Secara umum masyarakat Indonesia belum mengenal dadih sebagai salah satu alternatif makanan sehat yang dapat dikonsumsi. Hal ini terkait dengan kurangnya sosialisasi dan informasi yang diterima oleh masyarakat. Kurangnya sosialisasi tersebut dikarenakan hampir tidak adanya unit usaha yang bergerak dalam produksi dadih untuk wilayah di luar Sumatera.

Dadih memiliki rasa yang cenderung tawar sehingga perlu dilakukan inovasi terhadap pengolahan produk. Hal ini dilakukan agar dadih dapat membidik pasar yang lebih luas terutama kalangan muda yang memiliki cita rasa lebih tinggi. Pengolahan dadih dalam bentuk jelly merupakan salah satu alternatif yang dapat dilakukan.

IV. TUJUAN PROGRAM

Program ini bertujuan untuk mendirikan usaha pembuatan Dadih Jelly Drink dalam upaya untuk:

1. Mengembangkan produk makanan dari dadih sebagai alternatif pilihan jajanan menyehatkan bagi masyarakat.
2. Memanfaatkan sumber daya susu
3. Membuka peluang bisnis bagi masyarakat khususnya masyarakat pedesaan
4. Melatih kemampuan mahasiswa untuk berwirausaha dalam skala industri kecil.

V. LUARAN YANG DIHARAPKAN

Dengan dilaksanakannya program ini diharapkan dapat memberikan peluang usaha bagi masyarakat khususnya masyarakat pedesaan dan menciptakan makanan altematif berupa Dadih Jelly Drink yang menarik, rasanya enak, menyehatkan, dan harganya cukup terjangkau. Program ini juga menambah nilai ekonomis bagi sumber daya berupa susu.

VI. KEGUNAAN PROGRAM

1. Untuk mahasiswa

Kegiatan ini dapat menjadi acuan untuk meningkatkan kreativitas mahasiswa dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Dengan adanya kegiatan ini mahasiswa dituntut untuk berpikir kreatif agar dapat menghasilkan sesuatu yang menarik. Mahasiswa juga dapat menikmati dan merasakan manfaatnya karena sasaran pamasaran kami adalah kampus dan sekitar kampus

Selain itu kegiatan ini dapat menjadi sarana untuk melatih kerjasama kelompok sehingga kelompok tersebut akan terbiasa bekerjasama dalam suatu tim dan memungkinkan untuk menghasilkan produk yang ditinjau dari sisi ekonomis menguntungkan.

2. Untuk Masyarakat

Pembuatan Dadih Jelly Drink yang berbahan baku susu ini diharapkan dapat memberi altematif minuman jajanan yang menyehatkan karena mengandung probiotik penting. Usaha pengembangan puding dadih ini diharapkan juga mampu memaksimalkan manfaat yang terkandung dalam susu itu sendiri. Selain itu pengembangan usaha Dadih Jelly Drink akan sangat prospektif mengingat banyaknya orang yang mulai tertarik mengkonsumsi makanan probiotik. Peluang ini tentunya akan sangat menguntungkan bagi pemasaran Dadih Jelly Drink di masa depan.

VIII. LAPORAN PELAKSANAAN PROGRAM

A. Lokasi dan Waktu

1. Produksi

Lokasi Produksi dilakukan di tempat tinggal salah satu anggota yang berlokasi di jalan Babakan Lebak RT NO. 57 RT/RW 01/05.

Produksi dilakukan pada bulan April, Mei dan Juni. Rata-rata produksi per bulan yaitu 4 kali produksi dengan kuantitas 12 cup.

2. Penjualan

Penjualan produk dilakukan melalui metode penjualan langsung kepada konsumen karena Dadih jelly Drink. Penjualan telah dilakukan di kampus melalui Bazar yang diadakan di Koridir Fakultas Ekologi Manusia pada tanggal 31-3 April, di Pasar Pagi Darmaga (Pasar Kaget) pada hari Minggu, dan di tempat kos mahasiswa.

B. Prosedur dan Tahapan Pelaksanaan

1. Langkah Pendahuluan

Langkah pendahuluan meliputi : (1) survei barang-barang input produksi (2) pembuatan formulasi Dadih Jelly Drink dan (3) survey pasar. Survei barang-barang input produksi yaitu wadah (cup), peralatan dan susu bertujuan untuk mencari harga input produksi yang termurah agar dapat menurunkan biaya. Survey input produksi dilakukan di pasar Anyar, Pasar Darmaga dan toko-toko kelontong di sekitar Darmaga. Pembuatan formulasi Dadih Jelly Drink dilakukan melaui dua kali percobaan produksi untuk menghasilkan produk Dadih Jelly Drink yang siap dipasarkan. Pembuatan formulasi dilakukan dengan mengkombinasikan rasa, warna, tekstur dan aroma untuk mendapatkan Dadih Jelly Drink yang terbaik. Fokus dari pembuatan formulasi Dadih Jelly Drink yaitu mengurangi rasa dominan dari dadih dengan penambahan *flavor* (perasa), menciptakan rasa segar dan menghasilkan tekstur Dadih Jelly Drink yang mudah disedot. Survey pasar dilakukan dengan memantau harga produk saingan yaitu produk minuman probiotik sejenis dan memantau lokasi pasar.

2. **Proses Inti**

a. Produksi

Proses produksi dilakukan dengan beberapa tahap yaitu;

✓ Penyediaan Input Produksi

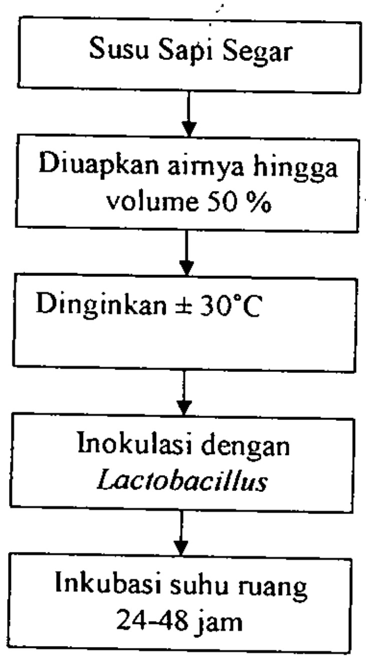
Pembelian peralatan yaitu termos, box, baskom dan lain-lain dilakukan pada tanggal 28 April di Pasar Anyar.

✓ Proses produksi

Bahan Baku dan Alat yang digunakan adalah :

Bahan :	Alat :
1. Susu sapi segar	1. Kompor
2. Air	2. Panci
3. Jelly	3. Kemasan cup
4. Sirup	4. Sedotan
5. Gula	5. Baskom
6. Minyak Tanah	6. Pisau
7. Starter *Lactobacilus pantarum*	7. Sendok Pengaduk
	8. Kotak Pendingin

Susu kerbau sulit didapatkan, sehingga pembuatan dadih menggunakan modifikasi modern dari susu sapi. Susu sapi segar diuapkan volumenya hingga volume akhir mencapai ±50% dengan cara pasteurisasi *single wall* 80-85^{0}C.. Tujuannya untuk mengurangi kadar air dan meningkatkan persentase berat kering susu sehingga kekentalannya mendekati susu kerbau. Hal ini berguna agar tidak banyak terjadi *wheying / sineresis* (pengeluaran air dari matriks bahan pangan) pada produk akhir dadih. Suhu dijaga tidak melebihi 85^{0}C (tidak sampai mendidih) agar nutrisi tidak banyak terdenaturasi. Panci dijaga agar tidak terlalu terbuka untuk mengurangi kontaminasi mikroorganisme yang berasal dari udara. Setelah mencapai voume yang diharapkan, panci diangkat dari kompor dan didinginkan hingga mencapai suhu ±30°C. Jika terlalu panas maka starter yang ditambahkan bisa mati. Kemudian susu dipindahkan ke wadah-wadah tertutup rapat misalnya *tupperware*. Selanjutnya dilakukan inokulasi starter. Starter yang ditambahkan adalah starter kerja (biang dadih) yaitu Bakteri Asam Laktat (BAL) spesies *Lactobacillus plantarum* sebanyak 5 % dari volume susu. Inkubasi dilakukan secara aseptis (di dekat api). Wadah ditutup rapat kemudian diinkubasi di suhu ruang selama 48jam. Modifikasi pembuatan dadih modern dengan menggunakan susu sapi dapat dilihat pada skema berikut :



✓ Pengemasan dan penyimpanan

Dadih Jelly Drink dikemas dalam kemasan *cup* transparan dengan volume netto 250 ml. Kemasan Cup terbuat dari bahan plastik transparan dan terdapat tutup diatasnya. Di luar kemasan (label) tertera merek, informasi produk seperti komposisi produk dan manfaat produk dan nama produk. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Lampiran 2. Produk yang telah dikemas disimpan didalam lemari es untuk didinginkan minimal 3 jam agar dapat dipasarkan dalam keadaan dingin.

b. Pemasaran

✓ *Segmentation*

Dadih Jelly Drink memiliki segmentasi pasar secara umum yaitu:

1. Orang-orang yang peduli akan kesehatan
2. Semua lapisan ekonomi atas, menengah dan bawah
3. Semua golongan anak-anak (bukan balita), remaja dan orang tua

Secara khusus target pasar dadih Jelly drink dalam jangka pendek yaitu masyarakat sekitar kampus IPB.

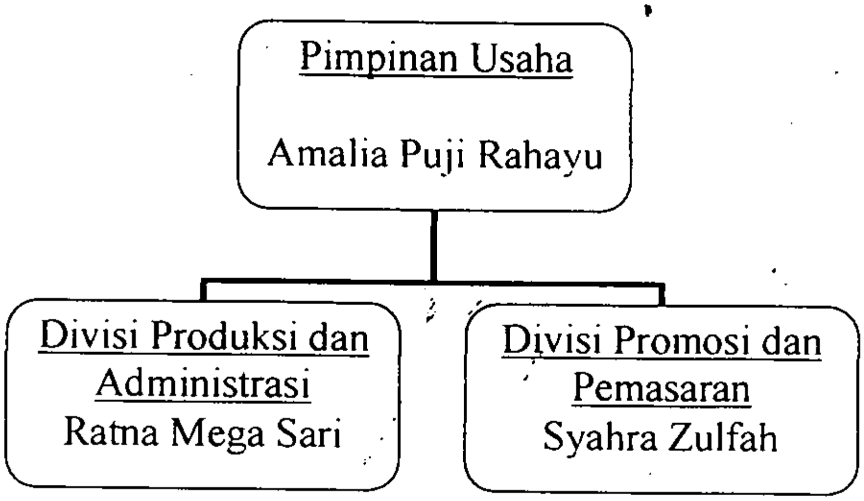
✓ *Positioning*

Konsep *positioning* dalam pemasaran Dadih Jelly Drink yaitu menimbulkan citra kepada pasar bahwa Dadih Jelly Drink sebagai produk minuman probiotik yang baik bagi kesehatan dan dicirikan sebagai minuman probiotik khas Indonesia. Pencitraan produk tersebut ditampilkan melalui nama dan slogan produk"Dadih Jelly Drink Minuman Probiotik Orang Indonesia" yang tertera pada kemasan produk.

c. Strategi Pemasaran

Dadih jelly drink termasuk minuman fermentasi baru oleh karena itu strategi yang paling berpengaruh besar yaitu promosi dan harga. Promosi yang telah dilakukan yaitu melalui media pamflet dan bazar. Pamflet disebarkan ke Mahasiswa sekitar Kampus IPB. Bazar dilaksanakan pada tanggal 31 -3 April di Koridor fakultas Ekologi Manusia IPB. Penetapan harga dilakukan berdasarkan perbandingan harga produk pesaing yaitu minuman probiotik sejenis dan pertimbangan biaya dan manfaat. Harga yang ditetapkan untuk 250 ml Dadih Jelly Drink yaitu Rp 2000.

d. Manajemen Organisasi



3. **Hasil yang diperoleh**

Produk minuman probiotik yang ada di pasar selama ini lebih ditujukan kepada orang dewasa. Terlihat dari kombinasi rasa, warna dan tampilan produk yang kurang menarik bagi anak-anak. Untuk itu Dadih Jelly Drink dibuat dengan jelly rasa buah dengan warna yang menarik agar dapat menarik konsumen dari kalangan anak-anak. Produk Dadih Jelly Drink yang telah dipasarkan antara lain:

a. Rasa Anggur dengan warna biru tua
b. Rasa Strawberry dengan warna merah agak muda
c. Rasa Coklat Mocca dengan warna coklat
d. Rasa Mangga dengan warna kuning

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan konsumen, rasa anggur merupakan rasa yang paling disukai karena lebih segar.

Dadih Jelly Drink dijual dengan harga Rp 2.000,00. Harga tersebut ditetapkan berdasarkan perbandingan dengan minuman probiotik sejenis yang ada di pasar dan pertimbangan manfaat dan biaya. Dari hasil wawancara langsung dengan konsumen, harga yang ditawarkan sudah cukup terjangkau dan sesuai dengan nilai atribut yang ditawarkan produk

Dadih Jelly drink dipasarkan melalui metode penjualan langsung seperti penjualan ke kos-kos sekitar kampus, bazar dan pasar pagi Darmaga. Hal ini mengingat dadih jelly drink merupakan produk kesehatan dan baru sehingga konsumen membutuhkan informasi mengenai manfaat dan keamanan yang lengkap mengenai produk. Penjualan langsung juga dilakukan agar dapat mengamati karakter konsumen dalam proses pembelian sehingga dapat menyusun strategi untuk melakukan penetrasi pasar.

Tabel 3. Data hasil produksi dan penjualan Dadih *Jelly Drink*

No	Produksi bulan ke-	Hasil Produksi (bungkus)	Produk yang terjual (bungkus)	Hasil Penjualan (Rp)
1	I(Maret)	50	48	96.000
2	II(April)	24	24	48.000
3	III(Mei)	36	36	72. 000

Dalam kegiatan promosi dilakukan dengan mengikuit bazar dan media pamflet. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan saat bazar, Banyak konsumen yang penasaran dan tertarik untuk mencoba produk tersebut karena nama dan tampilannya yang unik

C. Kendala yang dihadapi

1. Kendala Produksi

✓ Bahan baku yang semula direncanakan yaitu susu kerbau sulit didapatkan. Usaha pencarian bahan baku sudah dilakukan di Jabodetabek namun tidak berhasil

✓ Keterbatasan waktu dari anggota usaha untuk melakukan proyek kewirausahan.

✓ Proses pembuatan dadih harus secara aseptis (steril) karena berhubungan dengan mikroorganisme yang sensitif terhadap kondisi lingkungan dan kontaminasi dari luar.

Jika banyak kontaminasi mikroorganisme dari luar maka dadih dapat mengalami kerusakan struktur (tidak padat dan hancur) serta banyak terjadi *wheying*. Kesulitan dalam proses produksi ini menyebabkan usaha ini belum mampu untuk menyerahkan proses produksi kepada tenaga luar.

- ✓ Rencana semula untuk mencampurkan dadih dengan jelly ternyata tidak dapat menghasilkan tekstur yang homogen, sehingga merusak penampilan.

2. Kendala pemasaran

- ✓ Produk harus dipasarkan dalam keadaan dingin untuk menjaga mutu produk sehingga meningkatkan biaya dan memperpendek cakupan luas pemasaran.
- ✓ Dadih jelly drink merupakan produk baru yang belum dikenal di pasaran sehingga memerlukan promosi ekstra dan hal tersebur meningkatkan biaya.

D. Solusi yang Telah Diupayakan

1. Solusi untuk mengatasi kendala produksi

- ✓ Substitusi bahan baku

  Susu kerbau diganti dengan susu sapi yang dimodifikasi hingga mempunyai kekentalan menyerupai susu kerbau. Fermentasi tidak secara alamiah seperti halnya susu kerbau yang diperam pada bambu, melainkan dengan penambahan starter.

- ✓ Menjaga hygienitas.

  Telah diupayakan meminimalisasi kontaminasi mikroorganisme, yaitu : mencuci peralatan yang akan digunakan dan membilasnya dengan air panas, wadah yang digunakan tertutup rapat dan ruangan diupayakan kondusif untuk inkubasi.

- ✓ Modifikasi penampilan produk.

  Pada awalnya jelly dan dadih dicampurkan kemudian diaduk. Kemudian dicoba jelly dipadatkan dulu di bagian bawah cup dan dadih diletakkan di atasnya. Namun ketika diberi sirup, dadih pecah dan agak hancur. Akhirnya diperoleh penampilan terbaik adalah jelly dipadatkan dulu di bagian bawah cup, dadih diletakkan di atasnya, kemudian ditambahkan padatan jelly lagi, baru ditambahkan sirup.

2. **Solusi untuk mengatasi kendala pemasaran**

✓ Mengikuti Bazar

Salah satu upaya yang telah dilakukan untuk mempromosikan dadih jelly drink yaitu mengikuti Bazar yang dilaksanakan di Kampus IPB. Bazar tersebut dinilai cukup efektif dalam mempromosikan dadih jelly drink. Hal ini terlihat dari jumlah pengunjung yang datang ke stand Dadih Jelly Drink dan jumlah penjualan produk pada saat bazar berlangsung.

✓ Pembuatan Pamflet

Pamflet merupakan cara promosi yang sederhana dan murah yang telah dilakukan. Penyebaran pamflet dilakukan di wilayah sekitar kampus IPB Darmaga.

E. Evaluasi

Secara umum program berjalan dengan baik, namun ada beberapa kekurangan yang perlu diperbaiki dan hal-hal yang perlu ditingkatkan, meliputi :

- kemasan produk, disarankan menggunakan sealer
- optimalisasi modal usaha
- optimalisasi frekuensi produksi

F. Jadwal Pelaksanaan

Table 1

No	Kegiatan	Bulan																			
		Februari				Maret				April				Mei				Juni			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
1.	Persiapan																				
	a. Analisis Bahan Baku																				
	c. Persiapan Alat																				
2.	Produksi																				
	a. Analisa Formulasi																				
	b. Pembuatan Dadih Jelly Drink																				
3.	a. Analisa Kekuatan Pasar																				
	b. Pemasaran																				
4.	Evaluasi Kerja																				
5.	Pembuatan Laporan																				

LAMPIRAN 1

Laporan Keuangan

No	Keterangan	Bulan Ke-		
		1 (Maret)	2 (April)	3 (Mei)
A	**CASH INFLOW**			
	Penjualan	96,000	48,000	72,000
	Pinjaman Awal	1,000,000	0	0
	Pinjaman Tambahan	0	0	3,279,000
	TOTAL INFLOW	1,096,000	48,000	3,351,000
B	**CASH OUTFLOW**			
1	Investasi			
	Termos	100,000	0	0
	Box	100,000	0	0
	Serbet	8,400	0	0
	Baskom	15,000	0	0
	Panic	35,000	0	0
	Sendok	10,000	0	0
	Jumlah	268,400	0	0
2	Biaya Tetap			
	penyusutan peralatan per bulan	2,200	2,200	2,200
	(10%Biaya investasi/12 bulan)			
	sewa tempat (termasuk listrik dan air)	0	20,000	0
	sewa alat (lemari es dan kompor)	5,000	5,000	5,000
	komunikasi	15,000	0	0
	Jumlah	20,000	27,200	7,200
3	Biaya Variabel			
	bahan baku	37,000	27,800	20,750
	kemasan dan label	14,400	7,200	10,800
	minyak tanah	2,500	2,500	2,500
	transportasi	35,000	10,000	5,000
	Jumlah	51,900	47,500	39,050
4	Biaya Lain-Lain			
	Pencarian Formulasi	36,600	0	0
	Promosi	65,000	0	0
	Administrasi(Laporan)	35,000	0	25,000
	Jumlah	136,600	0	25,000
	TOTAL OUTFLOW	476,900	74,700	71,250
C	**NET CASHFLOW**	619,100	-26700	3279750
	SISA UANG			3,872,150

ADMINISTRASI

Internet Center (IC)
Jl. Babakan Raya No. 156 Dramaga Bogor 16680
Telp. (0251) 627386 / 081374327301

NOTA SERVICE KOMPUTER

No.	Nomor Form	Harga
	Print + Rent	23700
	TOTAL	23700

NB : Bila Service belum diambil pada tanggal yang ditentukan, maka kami tidak bertanggung jawab atas itu.

Dengan Hormat,

IC TEAM

Jl. Raya Babakan Tengah No.03 Rt.01/09
Dramaga-Bogor Telp. (0251) 622403

Tuan : ....
Toko : ....

Banyaknya	Harga Satuan	Nama Barang	Jumlah Rupiah
		Foto Copy	
		Jilid	

Hormat Kami

Total Rp. 21800,-

AGUS COPY CENTER
Jl. Babakan Tengah No. 3

Administrasi

21/3/2009

ACC Putra

Agus Copy Center
Jl. Babakan Raya No. 162 Bogor
Telp. (0251) 420931

Banyaknya	Harga	Nama barang	Jumlah
		Plotter Am	
		+	11.800
		Jilid	
		Jumlah	11.800

ACC. PUTRA
AGUS COPY CENTRE
JL. BABAKAN RAYA
NO. 162 BOGOR

MAKAIRA FAPET

Makaira FotoCopy

Melayani : Fotocopy dan Penjilidan Skripsi / Laporan
Gedung Fakultas Peternakan (FAPET) Institut Pertanian Bogor
Jl. Agatis, Kampus IPB Darmaga Bogor 16680

Bogor, 2/4 2008
Kepada Yth.
....
....

Nota No..................

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA @	JUMLAH
22	St	90	1980
2	Jilid Langsung	3000	6000
			S
		TOTAL	7980

PERHATIAN !!!
Barang yang sudah dipesan tidak diambil dalam waktu 14 hari apabila hilang/rusak bukan tanggung jawab kami.

Hormat Kami,
....

INVESTASI + BAHAN BAKU

31 - 3 2008

Kepada Yth.

Tuan
Toko

NOTA NO.

Banyaknya	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah
1	graphic Box		100.000
1	Dekor B		100.000

Tanda terima

Jumlah Rp. 200.000

PERHATIAN :

Hormat kami,

Serbet 8.400
Baskom 15.000
Panci 35.000

PT. SUMBER ALFARIA TRIJAYA
ALFAMART
JL. BARAKAN TGH 8(0251-8237841)

Ton. 5034-205-30031TH2 Kasir 1. Santi.Su

APILO WAFER		4,075	4,075
SNACKIT STRAW 30G	1	1,125	1,125
INDO-F. BIB R.NASI	1	1,300	1,300
TURBO 30G PD H/KT	2	1,075	2,150

Total Item : 5 (+)
Tunai 8,650
8,650
Kembalian (-)

Tgl. : 30-03-2008 Jam : 15:32:31

NPWP 01.336.238.9-415.000
HUB ALFAMART KRING HIP. 50.000
BKP SUDAH TERMASUK PPN

2 Sirup ABC spesial - 22.900
1 sirup ABC - 8.500
Nutrijel 10 - 30.000
Gula pasir ~~kg~~ - 14.000
Minyak tanah 3L - 10.500

20

Tuan
Toko 30/3/08

NOTA No.

Banyaknya	Nama Barang	Harga	Jumlah
1	lakban		6500
1	Kwitansi mini		1200

Tanda Terima,

Jumlah Rp. 7700

PERHATIAN :
Barang-barang yang sudah dibeli tidak dapat ditukar / dikembalikan.

Hormat kami,

BAHAN BAKU + TRANSPORT

No.
Telah terima dari Amalia
Uang sejumlah Dua puluh delapan ribu rupiah
Untuk pembayaran 5 l susu segar

5 Maret 2008

Rp. 28.000

Rahmat

No.
Telah terima dari Amalia
Uang sejumlah Dua puluh dua ribu empat ratus rupiah
Untuk pembayaran 4 l susu segar

10 April 2008

Rp. 22.400

Rahmat

No.
Telah terima dari Amalia
Uang sejumlah Enam belas ribu delapan ratus rupiah
Untuk pembayaran 3 l susu segar

7 Mei 2008

Rp. 16.800

Rahmat

No.
Telah terima dari Syahra Zulfah
Uang sejumlah Dua puluh ribu rupiah
Untuk pembayaran Bensin

12 Maret 08

STAND PROMOSI

No. ______

Telah terima dari [illegible]

Uang sejumlah [illegible]

Untuk pembayaran [illegible]

Bogor, 28 [illegible]

Rp. 50.000,-

[illegible]

No. ______

Telah terima dari [illegible]

Uang sejumlah [illegible]

Untuk pembayaran [illegible]

Bogor, 1 April 2008

Rp. [illegible]

[illegible]

---

30 - 3 200 8

Kepada Yth.

Tuan
Toko ....

NOTA NO. ....

Banyaknya	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah
1	[illegible]		11.000
3	[illegible]		3000

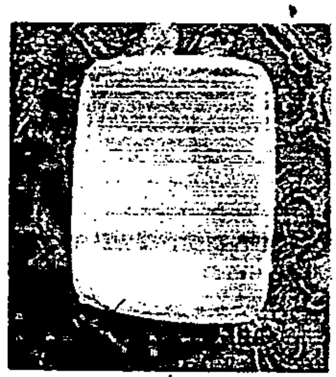
Jumlah Rp. 14.000

Tanda terima

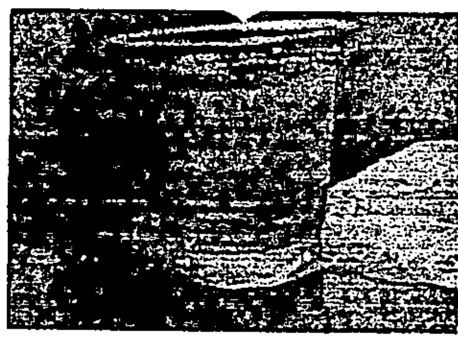
Hormat kami,

PERHATIAN :
Barang-barang yang sudah dibeli tidak dapat ditukar/dikembalikan

LAMPIRAN 2



Gambar : Dadih



Gambar : Dadih Jelly Drink

Gambar : Suasana Saat Bazar di Stan Dadih Jelly Drink

Contoh Pamflet