



LAPORAN AKHIR PKM-K

“CAK BOBI” CAKE BOLU BUAH INDONESIA JAJANAN BERGIZI TINGGI SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN KONSUMSI BUAH LOKAL.

Disusun oleh:

Fitria Na'imatu Sa'diyah	H34110006	(Ketua Kelompok)
Ekhsanika Meindra Ariyani	I14110047	(Anggota Kelompok)
Melinda Yani Junianti	I24110060	(Anggota Kelompok)
Rulya Rizki Ramadina	I24110056	(Anggota Kelompok)

Dibiayai oleh:

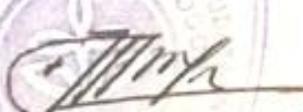
Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat
Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi
Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan
sesuai dengan Surat Perjanjian Penugasan Program Kreativitas Mahasiswa
Nomor : 050/SP2H/KPM/Dit.Litabmas/V/2013, tanggal 13 Mei 2013

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2012**

**LEMBAR PENGESAHAN
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA
2013**

1. Judul Kegiatan : **"CAK BOBI" CAKE BOLU BUAH INDONESIA
JAJANAN BERGIZI TINGGI SEBAGAI UPAYA
PENINGKATAN KONSUMSI BUAH LOKAL.**
2. Bidang Kegiatan : () PKM-P () PKM-K () PKM-KC
() PKM-T () PKM-M
3. Ketua Pelaksana Kegiatan:
a. Nama lengkap : Fitria Na'imatu Sa'diyah
b. NIM : H34110006
c. Jurusan : Agribisnis
d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
e. Alamat rumah/Telp : Pondok Shabrina No.35 Jalan Babakan Tengah
Dramaga, Bogor (16680) / 087733427793
f. Alamat email : fitrians00@gmail.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 3 orang
5. Dosen Pendamping:
a. Nama lengkap dan gelar : Dr.Ir. Hartoyo,M.Sc
b. NIDN : 0014076307
c. Alamat rumah dan no hp : Jalan Melati 3/3 Bumi Panggugah, Ciomas
Bogor (16610) / 08121105699
6. Biaya Kegiatan Total:
a. Dikti : Rp 6.868.500
b. Sumber Lain : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 bulan

Menyetujui,
Ketua Departemen Agribisnis


Dr. Ir. Nunung Kusnadi, MS
NIP. 19580908 198403 1 002

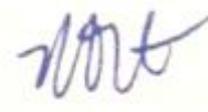
Wakil Rektor Bidang Akademik dan
Kemahasiswaan


Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS
NIP. 19581228 198503 1 003

Bogor, 23 Juli 2013
Ketua Pelaksana Kegiatan


Fitria Na'imatu Sa'diyah
NIM. H34110006

Dosen Pembimbing


Dr. Ir. Hartoyo, M.Sc
NIDN. 0014076307

Cak Bobi Meningkatkan Nilai Tambah Buah Lokal

Fitria Na'imatu Sa'diyah¹⁾, Ekhsanika Meindra Ariyani²⁾, Melinda Yani Junianti³⁾, Rulya Rizki Ramadina⁴⁾

¹ Agribusiness, Faculty of Economic and Management, Bogor Agricultural University (Fitria Na'imatu Sa'diyah), email: fitrianaimatusadiyah@yahoo.com

² Community Nutrition, Faculty of Human Ecology (Ekhsanika Meindra Ariyani), email : ekhsanikama@yahoo.co.id

³ Family and Consumer Science, Faculty of Human Ecology (Melinda Yani Junianti), email : melindajunianti@gmail.com

⁴ Family and Consumer Science, Faculty of Human Ecology (Rulya Rizki Ramadina), email : rulyaramadhina@yahoo.co.id

Abstrak

“Cak Bobi” merupakan inovasi baru dari produk bolu dengan berbahan dasar tepung terigu dan buah lokal. Alasan digunakannya buah lokal pada kue bolu ini adalah kurangnya minat masyarakat untuk mengonsumsi buah lokal. Kebanyakan dari mereka lebih memilih buah impor dengan alasan lebih memiliki gengsi yang tinggi terutama bagi masyarakat menengah keatas. Selain itu “Cak Bobi” juga dapat meningkatkan nilai tambah buah lokal Indonesia serta meningkatkan nilai gizi pada jajanan yang dikonsumsi masyarakat.

Cara pembuatan “Cak Bobi” tidak berbeda jauh dengan pembuatan bolu-bolu pada umumnya. Hal yang membedakan “Cak Bobi” dengan bolu yang lain adalah adanya dua tahap penambahan buah pada proses pembuatannya. Penambahan buah yang pertama dilakukan dengan menambahkan buah yang telah diblender sebagai pengganti air pada adonan. Tahap penambahan yang kedua adalah dengan menambahkan potongan-potongan buah yang berbeda pada adonan roti. Variasi rasa yang ditawarkan adalah durian, melon selai sirsak, nangka selai pisang dan nanas selai pisang.

Sasaran konsumen pada produk kami adalah mahasiswa IPB dan masyarakat umum disekitar Bogor. Pengenalan produk pada konsumen dilakukan dengan cara pemasaran secara langsung dan tak langsung. Pemasaran langsung dilakukan dengan menjualnya secara langsung pada konsumen (*direct selling*), sedangkan secara tak langsung (*indirect selling*) dapat berupa pemberitahuan lewat brosur dan jejaring sosial.

Harga yang kami tawarkan terbilang cukup terjangkau. Harga satu cup “Cak Bobi” adalah Rp.2500. Dengan harga yang terjangkau ini diharapkan masyarakat menengah ke bawah juga dapat membelinya, sehingga dapat membantu perbaikan gizi masyarakat.

Setelah kami adakan penghitungan keuangan, bisnis ini juga dapat terhitung menjanjikan karena dapat mengembalikan modal selama 4 bulan.

Key word : *Cak Bobi, Buah, Harga*

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kami panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas limpahan rahmat dan hidayahNya sehingga PKM ini dapat terlaksanakan. Laporan Akhir ini disusun sebagai sarana pertanggung jawaban peserta lomba Pekan Kreativitas Mahasiswa (PKM), khususnya di bidang Kewirausahaan. Dalam pelaksanaan program kewirausahaan ini, kami telah banyak mendapatkan berbagai bimbingan serta arahan dari dosen pembimbing. Sehubungan dengan itu maka pada kesempatan ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih.

1. Bapak Hartoyo selaku dosen pembimbing PKM
2. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang turut membantu terlaksananya makalah ini.

Meskipun dalam pelaksanaan kegiatan PKM ini sudah diupayakan sedemikian mungkin, namun tiada gading yang tak retak. Kami mengharapkan usaha kami ini dapat berkembang terus kedepannya. Semoga laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi kami dan dewan juri sebagai pengkoreksi dan tanda pertanggungjawaban program.

Bogor, Juli 2012

Penyusun

I. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang kaya akan buah-buahan. Namun sangat disayangkan masih sedikit dari masyarakat yang sadar untuk mengonsumsi buah lokal tersebut. Kebanyakan dari mereka lebih memilih buah impor dengan alasan lebih memiliki gengsi yang tinggi terutama bagi masyarakat menengah keatas. Padahal kalau kita lihat, buah lokal sangat bervariasi dengan rasa yang lebih beragam dan alami tanpa proses pengawetan terlebih dahulu.

Dengan alasan inilah kami melihat peluang bisnis yang dapat memberikan keuntungan dan bermanfaat bagi kepentingan Bangsa Indonesia, yakni kolaborasi bolu dengan buah. Campuran buah lokal ke dalam bolu diharapkan dapat membantu peningkatan konsumsi buah lokal pada masyarakat.

Pembeda bolu buah dari bolu biasanya adalah dari bahan dasar yang ditambahkan, yakni buah yang sudah dihaluskan sebelumnya. Bolu buah ini dapat disajikan dengan berbagai macam rasa sesuai yang kita inginkan. Untuk rasa yang didapatkan dari kue bolu ini, sesuai dengan rasa yang dihasilkan rasa buah tersebut tanpa mengurangi rasa sedikitpun. Warna menarik akan terlihat pada tekstur bolu yang berasal dari buah – buahan yang digunakan.

Selain mengusung inovasi akan citarasa, kami juga mengutamakan kandungan yang terdapat dalam makanan ini seperti vitamin yang berasal dari buah yang dicampurkan pada bolu. Jadi vitamin yang didapat akan beraneka ragam sesuai dengan buah yang dicampurkan.

Perumusan Masalah

Buah impor sekarang ini sudah banyak merajai pasar buah Indonesia. Dengan tampilan yang menarik dan ukuran yang besar. Sebenarnya buah Indonesia juga tidak kalah menarik jika dibandingkan dengan sejumlah buah lokal tersebut jika dilihat dari rasa, walaupun memang jika dilihat dari tampilan mungkin masih kalah. Hal inilah yang melandasi kami melihat peluang meningkatkan nilai tambah untuk buah lokal di masyarakat.

Dengan membuat inovasi baru yaitu menambahkan buah lokal Indonesia ke dalam adonan bolu menjadikan buah lokal tidak lagi hanya dilihat dari tampilan utuhnya saja. Selain itu penambahan buah juga akan meningkatkan nilai gizi yang terkandung dalam bolu. Jadi bolu yang akan kami tawarkan nantinya dapat mengandung nilai gizi yang tinggi.

Tujuan Program

Dengan dilaksanakannya program ini diharapkan :

1. Meningkatkan nilai ekonomis buah lokal.
2. Menambah pangan alternatif yang berbahan dasar buah lokal dengan memanfaatkan potensi gizi yang terkandung dalam buah tersebut.
3. Menganalisis peluang bisnis dan potensi pasar produk bolu buah.
4. Menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi anggota kelompok khususnya dan bagi mahasiswa secara umum.
5. Menciptakan lapangan pekerjaan yang dapat menyerap tenaga kerja.

Luaran Yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dari program ini adalah meningkatkan jiwa kewirausahaan mahasiswa, menambah variasi pangan Indonesia yang berbasis bahan baku lokal. Selain itu program ini juga diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah buah lokal Indonesia serta meningkatkan nilai gizi pada jajanan yang dikonsumsi masyarakat. Kandungan gizi yang terdapat dalam kue bolu buah ini akan sangat berbeda dengan kue bolu biasa. Hal ini karena bolu yang menggunakan bahan buah memiliki banyak vitamin sesuai buah yang digunakan pada bolu tersebut. Dari segi sosial tujuan program ini juga untuk membuka lapangan pekerjaan.

Kegunaan Program

1. Bagi Perguruan Tinggi

Munculnya produk “Cak Bobi” *Cake Bolu Buah Indonesia* sebagai pangan fungsional baru akan memicu jiwa kreatif mahasiswa dalam menciptakan sebuah produk pangan olahan baru yang bermanfaat bagi tubuh dengan kandungan vitaminnya. Kondisi seperti ini dapat menimbulkan iklim kompetitif dikalangan mahasiswa untuk bersaing melalui pengembangan intelektualitas dan kreativitas, sehingga secara tidak langsung dapat meningkatkan kualitas perguruan tinggi.

2. Bagi Mahasiswa

Pelaksanaan program ini akan merangsang mahasiswa berfikir kreatif, inovatif dan dinamis. Pelaksanaan program ini menuntut mahasiswa untuk dapat bekerja dalam tim. Program ini dapat menambah ilmu dan keprofesionalan dalam bekerja serta menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi mahasiswa.

3. Bagi Masyarakat

Adanya produk ini akan membantu konsumen dalam pemenuhan kebutuhan gizi masyarakat. Produk ini juga dapat membantu masyarakat untuk memberi alternatif produk pangan dalam mempertahankan kesehatan. Selain itu, program ini diharapkan dapat membuka lapangan kerja bagi masyarakat, yang berarti secara sosial ekonomi telah membantu meningkatkan taraf hidup. Tidak kalah penting yaitu pengusaha peningkatan konsumsi buah lokal pada masyarakat.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Usaha Cak Bobi ini termasuk kedalam usaha di bidang kuliner. Usaha ini berbasiskan inovasi dari produk yang sudah ada sebelumnya yaitu kue bolu. Dalam suatu usaha tentunya memiliki visi untuk dicapai, sama halnya seperti usaha ini yang memiliki visi dan misi sebagai berikut :

Visi : Menjadikan usaha yang berbasis peningkatan nilai buah lokal dan variasi jajanan yang bergizi.

Misi : Menjalankan usaha pada bidang pangan dengan tambahan pengenalan buah lokal.
Membangun usaha dengan eksistensi dengan menjaga kestabilan usaha.
Menciptakan jaringan usaha yang luas.

III. METODE PENDEKATAN

Berikut ini adalah metode pendekatan yang dirancang sebagai acuan untuk melaksanakan program.

No	Uraian kegiatan	Bulan Ke-1				Bulan Ke-2				Bulan Ke-3				Bulan Ke-4				Bulan Ke-5			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Persiapan Kegiatan	■																			
2.	Koordinasi dengan pemasok bahan baku		■																		
3.	Pengadaan alat dan bahan-bahan			■																	
4.	Proses produksi				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
5.	Evaluasi Kegiatan					■			■				■				■				■
6.	Pelaporan																				■
7.	Konsultasi dengan dosen pembimbing	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

Kegiatan ini mulai dilaksanakan pada tanggal 4 Maret 2013 dengan mendapatkan dana dari pihak DIKTI sebesar Rp 6.700.000,00. Dana yang didapatkan digunakan untuk pembelian peralatan dan proses produksi. Pada minggu pertama bulan pertama (Maret 2013), dilakukan kegiatan tahap persiapan. Hal-hal yang dilakukan pada tahap persiapan ini meliputi persiapan perlengkapan dan pembelian bahan baku, pembagian kerja (*job description*), dan sasaran promosi. Aktivitas persiapan perlengkapan dan pembelian bahan baku meliputi (1) pembelian peralatan pembuatan bolu seperti oven, loyang, mixer, dan lain-lain (2) pembelian bahan-bahan pembuatan bolu seperti terigu, telur, margarin, gula, buah, dan lainnya (3) pembuatan form pemesanan. Persiapan tempat usaha dilakukan dengan mencari tempat usaha yang strategis dan memadai. Melalui berbagai pertimbangan, akhirnya diputuskan tempat usaha *Cak Bobi* dipusatkan di pondok Sabrina Daerah Babakan Tengah, Dramaga Bogor. Secara kebetulan, alamat ini juga merupakan kost dari anggota PKM-K ini.

Penentuan *job description* dibedakan atas *job description* untuk produksi tahap persiapan dan *job description* untuk aktivitas pelaksanaan kegiatan. Tugas persiapan meliputi belanja alat-alat dan bahan pembuatan produk, dan rencana pemasaran. Berdasarkan alur kerja yang dibuat tersebut, selanjutnya ditentukan *job description* bagi masing-masing anggota tim untuk aktivitas pelaksanaan kegiatan. Pada saat penentuan *job description* ini diupayakan untuk dapat melibatkan teman-teman mahasiswa IPB di luar anggota tim PKM-K sebagai tenaga

pemasaran. Adapun persiapan media dan sasaran untuk promosi dilakukan dengan mencetak brosur dan logo. Ditetapkan sasaran promosi, meliputi sekolah-sekolah, mahasiswa, dosen dan masyarakat umum. Karenanya, pada tahap persiapan ini ditentukan sekolah-sekolah, dan lokasi-lokasi yang akan dijadikan sasaran promosi secara langsung. Adapun promosi melalui media twitter dan facebook. Promosi dilakukan kepada ibu-ibu yang sedang berolahraga dan berjalan-jalan di Gladiator dan sekitar kampus dengan cara menyebar brosur dan penjualan dengan harga promosi. Saat itu juga ada pemesanan sehingga dilakukan pelayanan pesanan konsumen. Kegiatan promosi dan pelayanan pesanan konsumen ini terus berlanjut pada bulan-bulan berikutnya. Adapun promosi di kalangan kampus telah dilakukan kepada mahasiswa IPB.

Pada minggu kedua bulan Maret dilakukan koordinasi dengan pemasok bahan baku. Pengadaan alat dan bahan dilakukan pada minggu ke tiga bulan Maret. Proses produksi dilakukan pada minggu keempat bulan Maret sampai dengan minggu ke tiga bulan Juni. Produksi dimulai pada minggu pertama bulan Maret sampai bulan juni akhir. Selama proses produksi terjadi pembaharuan metode pembuatan untuk mendapatkan hasil sesuai dengan permintaan konsumen. Mulai bulan kedua sampai bulan ketiga, setiap akhir bulan dilakukan evaluasi secara berkesinambungan atas program kerja yang telah dilaksanakan. Pada kesempatan ini ditentukan juga rencana pelaksanaan dan pengembangan kegiatan selanjutnya.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam Program ini kami menghasilkan output berupa variasi kue bolu yang dicampur dengan buah lokal. Dengan Output ini dapat diperoleh pendapatan dan juga pengalaman bisnis bagi mahasiswa. Output produk yang dihasilkan setiap kali produksi dari awal pembuatan ialah berbeda. Pada produksi pertama sengaja dibuat tidak terlalu banyak karena produk ini hanya digunakan untuk mengetahui tentang reaksi pasar terhadap produk. Namun pada produksi-produksi berikutnya setelah produk mempunyai tempat-tempat tetap untuk dipasarkan maka jumlah produk mulai meningkat dengan lima kali produksi dalam satu minggu.

Pemasaran dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Pemasaran langsung dilakukan dengan memberikan harga promo pada saat awal keluarnya produk ini. Sedangkan pemasaran tidak langsung dilakukan dengan membagi brosur, poster dan juga dilakukan melalui media sosial seperti facebook dan twitter. Upaya promosi yang telah dilakukan cukup berhasil dalam membantu penjualan, karena melalui media promosi ini ada pesanan yang datang dan juga mulai dikenalnya kue bolu buah ini.

Permasalahan dan Penyelesaian

Berikut dikemukakan permasalahan yang terjadi selama pelaksanaan PKM-K ini beserta alternatif penyelesaian masalahnya.

a) Pemasaran

Pada awalnya sedikit dari masyarakat yang mengetahui adanya produk ini. Kemudian permasalahan ini di atasi dengan mulai dijalkannya media promosi secara tidak langsung seperti media sosial berupa facebook dan twitter, serta penyebaran brosur dan poster.

b) Organisasi

Secara organisasi tidak ada permasalahan karena semua anggota telah mengetahui tugas masing-masing secara jelas. Dalam pelaksanaannya, semua anggota bekerja sesuai dengan *job description* yang telah diberikan di awal dan tetap melakukan koordinasi dengan dosen pembimbing secara intensif. Permasalahan yang terjadi pada waktu untuk

berkoordinasi antar anggota yang cukup susah karena jurusan masing-masing anggota yang berbeda. Namun hal ini dapat teratasi dengan komunikasi secara tidak langsung yang dapat cukup membantu seperti lewat handphone maupun media sosial.

c) Keuangan

Dana bantuan yang diberikan dikti sebesar Rp 6.700.000. Namun, turunnya dana yang berangsur-angsur membuat ada perlengkapan yang tidak terbeli seperti gerobak. Dari anggota sendiri tidak mempunyai modal pribadi yang cukup sehingga pada keadaan uang dari dikti belum turun dan dana talangan dari IPB tidak mencukupi untuk membeli gerobak. Namun kami menyalahi ketidakcukupan pembelian gerobak dengan mendistribusikan produk kami ke kantin-kantin kampus IPB.

d) Buah yang musiman

buah yang musiman seperti durian kami siasati untuk mencari banyak *stakeholder* untuk tetap mendapatkan stok buah tersebut.

Dalam penyelesaian berbagai masalah kami selesaikan secara tim dan mengikutsertakan dosen pembimbing. Peran dosen pembimbing disini sangatlah penting, selain memberikan saran, dosen pembimbing kami juga sering membantu dalam melaksanakan solusi seperti mengenalkan kami kepada pemasok buah-buahan.

Kelayakan Usaha

a) BEP untuk harga produksi

diperoleh dari = total biaya / harga jual

$$6.588.000 / 2500 = 2635$$

Titik impas usaha tercapai jika produk yang terjual sebanyak 2635 karena produk yang terjual sudah sebanyak 4550 selama usaha berlangsung maka titik Break event point tercapai.

b) R/C (return cost ratio)

diperoleh dari : total penerimaan / total biaya

$$11.275.000 / 6.588.000 = 1,7$$

Dengan nilai R/C 1,70 berarti usaha ini dinilai layak untuk dijalankan. Setiap penambahan biaya

biaya Rp 1,00 akan memperoleh penerimaan sebesar Rp 1.70,00

c) B/C Rasio

diperoleh dari : total keuntungan / total biaya

$$3.687.000 / 6.588.000 = 0,56$$

Nilai B/C > 0, berarti usaha ini layak dan dapat memberikan tambahan keuntungan sebesar Rp

0,56 dari setiap penambahan biaya Rp 1,00. keuntungan mencapai 56% dari biaya yang dikeluarkan

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Program usaha bolu buah dengan nama dagang Cak Bobi ini sudah mulai berjalan sejak bulan Maret 2013. Berjalannya program ini dengan mendapat bantuan dana oleh Dikti sebesar Rp 6.700.000 yang cair secara berangsur. Dalam pelaksanaan program sudah sesuai dengan rancangan yang sudah dibuat dalam usulan program. Namun pada pelaksanaannya masih terdapat beberapa kendala dan permasalahan. Kendala ini berupa kendala modal, karena uang modal belum semuanya turun serta uang pinjaman dari IPB tidak mencukupi pelaksanaan program secara keseluruhan, seperti tidak terbelinya perlengkapan seperti gerobak. Kemudian dari pelaksanaan program ini pun timbul beberapa masalah seperti

masalah karyawan yang belum terampil dalam pembuatan kue, masalah terbatasnya pemasaran, dan kurangnya promosi serta sifat buah yang musiman di pasar.

Program usaha kue bolu buah ini dapat dibidang layak untuk dikembangkan karena dilihat dari analisis kelayakan usaha baik secara break event point, return cost ratio, dan B/C ratio dikatakan layak (dengan perhitungan yang sudah diuraikan diatas)

Saran

Saran untuk mengembangkan usaha ke depan yaitu perlunya perluasan pemasaran. Perluasan pemasaran ini nantinya target yang ingin dicapai adalah toko oleh-oleh, sehingga kue bolu buah ini nantinya diharapkan dapat menjadi oleh-oleh khas bogor. Kemudian terkait dengan karyawan yang belum terampil memang perlu dilakukan pelatihan secara rutin dan pengawasan dalam proses pembuatan agar tidak melenceng dari resepnya. Sedangkan saran untuk sifat buah yang musiman adalah tidak menggunakan buah yang tidak sedang musim karena harga buah akan melambung saat tidak musim sehingga akan menaikkan harga produksi.

LAMPIRAN

Porses pembuatan



Produk yang dihasilkan



Brosur+ Poster

Cak Bobi
Cake Bolu Buah
Indonesia

Hai kaulan muda maupun maupun yang
merasaberjiwa muda dan cinta dan ngaku
cinta Indonesia wajib banggeeeeee
buat nyobain yang satu ini,
Inovasi kue bolu yang mix bareng buah
yang di jamin lokal abiiieeee deuh
pokoknya. Harga percupnya murah
parah gaan, dengan aneka rasa:
Durian : Rp 2500/cup kecil
Rp 30.000 untuk ukuran besar
Melon selai sirsak, nangka selai pisang,
Jeruk selai pisang dengan harga
ukuran kecil : 2.500 dan besar : 25.000

menerima pesanan, hub :
Jl. Babakan Tengah No.35,
Dramaga Bogor
Twitter : @cakbobi,
fb : cakbobi,
email :
cakbobi.tajananbergizi@gmail.com
Pjn. BB.25915A21,
CP : 087735427795

Tampilan kemasan (Kardus)



