



**LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**TEH ASAM JAWA SEBAGAI MINUMAN ALTERNATIF
KESEHATAN DENGAN RASA SEGAR**

**Bidang :
PKM KEWIRAUSAHAAN**

Diusulkan Oleh :

Ketua	: Ahmad Mohammad Fikri P.U.	F34053014
Anggota	: Bagus Ibnu Suwondo	F34053867
	Rusma Nailiah	F34062179
	Resa Denasta Syarif	F34061400
	Romy Kurniawan	F34062629

INSTITUT PERTANIAN BOGOR
Dibiayai oleh Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreativitas Mahasiswa

No: 001/SP2H/PKM/DP2/II/2008 tanggal 26 Februari 2008

LEMBAR PENGESAHAN

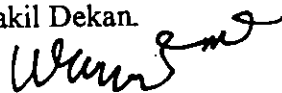
1. Bidang Kegiatan : () PKMP (X) PKMK
 () PKMT () PKMM
2. Bidang Ilmu : () Kesehatan (X) Pertanian
 () MIPA () Teknologi dan Rekayasa
 () Sosial Ekonomi () Humaniora
 () Pendidikan
3. Ketua Pelaksana Kegiatan

6. Biaya Kegiatan : Rp 5.100.000,-

7. Jangka Waktu Pelaksanaan : februari- mei 2008

Menyetujui,

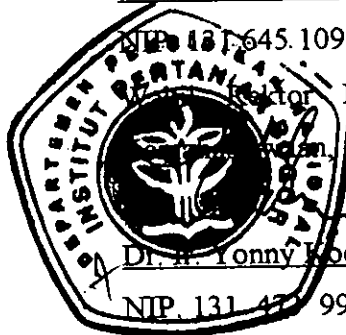
Wakil Dekan.



Dr Ir Muhammad Romli MSc.St

NIP. 131.645.109

Rektor Bidang Akademik dan



Dr. R. Tonny Koesmaryono, MS.

NIP. 131.47.999

Bogor, 20 Mei 2008

Ketua Pelaksana Kegiatan,



Ahmad Mohammad Fikri P.U

NRP. F 3405 3014

Dosen Pembimbing,



Indah Yuliasih, STP. MSi.

NIP. 132 145 717

ABSTRAK

Minuman alternatif kesehatan merupakan bisnis yang berprospek cerah dan mempunyai daya resistensi tinggi terhadap fluktuasi perekonomian. Menurut Ketua Gabungan Pengusaha Makanan Dan Minuman Indonesia GAPMMI, Adhi S Lukman, trend konsumsi masyarakat saat ini adalah *back to nature*. Hal inilah yang melatarbelakangi kami mengajukan PKM Kewirausahaan Teh Asam Jawa "Tamarind Tea". Kami menawarkan alternatif konsumsi minuman kesehatan dengan mengkombinasikan khasiat teh dengan khasiat asam jawa. Selain khasiat yang ditawarkan, kami juga menjual citarasa baru dari teh dan asam jawa. Penggabungan dua bahan ini menghasilkan rasa yang unik. Keunggulan produk tersebut membuat teh-asam ini selain menyehatkan juga menyegarkan.

Tujuan dari program ini adalah mendapatkan keuntungan, menjadi unit usaha yang mampu membuka peluang kerja dan mengangkat perekonomian masyarakat, meningkatkan daya tarik produk, meningkatkan nilai tambah komoditas dalam negeri, meningkatkan konsumsi teh dan asam jawa di masyarakat, mengembangkan jiwa kreativitas dan kewirausahaan pada mahasiswa. Metode dalam pelaksanaan program ini antara lain produksi, pemasaran, organisasi usaha. Pemasaran di dalamnya mencakup strategi pemasaran dan bauran pemasaran.

Pelaksanaan PKM ini dibagi menjadi beberapa tahap pelaksanaan, yaitu pemasaran tanpa merek, pembelian alat, pembelian bahan, produksi, promosi produksi, pemasaran, ujij coba produk, konsultasi, legalisasi usaha, promosi internet, pengembangan desain produk, dan pengembangan usaha. Selama pelaksanaan, rata-rata kami dapat menjual 30 cup dari setiap penjualan.

Pelaksanaan program PKM Kewirausahaan susu Teh Asam Jawa "Tamarind Tea" dapat berjalan dengan baik. Program ini dimulai dari bulan Januari sampai dengan bulan Juni 2008 dan PKM Kewirausahaan ini telah mengembangkan jiwa wirausaha di kalangan anggota tim dan sangat mendukung untuk mandiri.

ABSTRAK

Healthy Alternative Beverage is a kind of business which has the fair prospect and high resistention from economics fluctuation. According to The Chief of Indonesia's Food And Beverage Association (GAPMMI), Adhi S Lukman, society's consuming trend in this time is back to nature. That matter become our background of raise PKM Kewirausahaan "Tamarind Tea". We offer healthy alternative beverage by combining benefits of tea and Tamarind. Beside benefits that we sell, we also sell new flavour from tamarind and tea. This two substances make the flavour of our product unique. The benefit of our product make this teh-asam besides making health also realxing.

Intentions of this program are getting the profit, becoming the new unit of enterpreuneraship so it will open new job vacancy for society and rise the economics of society, improving product fascination, improving the value of domestic commodity, improving tamarind and tea consumption in society, developing creativity of student. The method in doing this program are by production, marketing, organization. Marketing include marketing strategy and marketing mix

This Execution PKM divided to become some execution phases, that is marketing without brand, appliance buy, substance buy, produce, promotion produce, marketing, test product, consultancy, legalize business, promotion in internet, developing design product, and develop business. During execution, our mean can sell 30 cup from each sale

Execution program PKM Kewirausahaan Tamarind Tea " Tamarind Tea" ambulatory better. Program this started from January up to June 2008 and this PKM Kewirausahaan have developed entrepreneurship among team member and very support to self-supporting

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena dengan rahmat-Nya Laporan Akhir PKMK “Teh Asam Jawa sebagai Alternatif Minuman Kesehatan dengan Rasa Segar” dapat terselesaikan tepat pada waktunya. Kami berharap laporan ini dapat memberikan informasi mengenai kegiatan wirausaha yang telah kami jalankan selama 6 bulan

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak yang telah membantu dalam pelaksanaan program ini yakni Ibu Indah Yuliasih selaku dosen pembimbing, BNI, dan pihak lainnya yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu.

Kami menyadari masih banyak hal yang harus diperbaiki dalam pelaksanaan program ini. Untuk itu, saran dan kritik yang membangun sangat kami harapkan demi keberlangsungan usaha kami selanjutnya.

Bogor, 24 Juni 2008

I. PENDAHULUAN

I.1 LATAR BELAKANG

Minuman alternatif kesehatan adalah bisnis yang berprospek cerah. Menurut Ketua Gabungan Pengusaha Makanan Dan Minuman Indonesia GAPMMI, Adhi S Lukman, trend konsumsi masyarakat saat ini adalah *back to nature*. Pola konsumsi ini merupakan trend untuk mengkonsumsi makanan atau minuman yang memberikan manfaat bagi tubuh, tidak semata-mata sebagai penghilang dahaga atau lapar.

Bisnis minuman kesehatan adalah salah satu bisnis yang mempunyai daya resistensi tinggi terhadap fluktuasi perekonomian. Permintaan konsumen terhadap produk-produk minuman kesehatan tetap tumbuh, hal ini berbeda dengan kondisi bisnis di sektor lain seperti otomotif dan properti. Menurut artikel di harian sinar harapan(15-08-2003) Pertumbuhannya di Indonesia rata-rata mencapai 10-15 persen per tahun. Dengan kondisi konsumen seperti ini maka menjalankan bisnis minuman kesehatan adalah pilihan yang tepat.

Kami menawarkan alternatif konsumsi minuman kesehatan dengan mengkombinasikan khasiat teh dengan khasiat asam jawa. Kedua jenis bahan ini mengandung antioksidan yang dapat menurunkan risiko penyakit kanker. Keunggulan produk ini adalah penggabungan manfaat antioksidan pada teh dan vitaminC pada asam jawa. Khasiat lain yang dapat diambil adalah sebagai minuman yang memberi manfaat pada kecantikan.

Selain khasiat yang ditawarkan, kami juga menjual citarasa baru dari teh dan asam jawa. Penggabungan dua bahan ini menghasilkan rasa yang unik. Keunggulan produk tersebut membuat teh-asam ini selain menyehatkan juga menyegarkan.

Tanaman teh (*Camellia sinensis*) merupakan tanaman yang tidak asing lagi di telinga kita. Teh biasa dimanfaatkan bagian daunnya Konsumsi teh di Indonesia ternyata relatif rendah yakni 0,2kg/kapita/tahun. Padahal Indonesia merupakan penghasil teh kelima terbesar di dunia setelah India, Cina, Sri Lanka dan Kenya. Teh sebagai komoditi lokal, ternyata memiliki manfaat yang begitu besar. Minum teh paling tidak secangkir sehari dapat mengurangi resiko serangan jantung. Adapun kandungan teh beserta manfaatnya dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. daftar kandungan dan manfaat teh

Kandungan	Manfaat
Pholypenol	Melawan kanker, jantung, stroke, memperlancar sistem sirkulasi, menguatkan pembuluh darah & menurunkan kadar kolesterol dalam darah, membantu dalam penambahan sel darah putih yang bertanggung jawab melawan bakteri.
Vitamin C	Mencegah dan melawan flu, menurunkan stress
Kafein	menghalau kantuk & kelelahan, tanpa menimbulkan efek samping seperti jantung berdebar
Vitamin E	Antioksidan

Sumber: www.indonesia.com/intisari/1998/mei/teh/htm

Asam jawa (*Tamarindus indica*) merupakan sebuah kultivar daerah tropis dan termasuk tumbuhan berbuah polong. Asam jawa juga merupakan salah satu komoditas lokal yang memiliki banyak manfaat bagi kesehatan. Manfaatnya antara lain dapat mengobati : asma, batuk, demam, sakit panas, reumatik, sakit perut, morbili; alergi/biduren, sariawan, luka baru, luka borok, eksim, bisul; bengkak disengat lipan/lebah, gigitan ular bisa, dan rambut rontok. Kandungan asam jawa disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. komposisi kimia asam jawa

Komponen	Kadar per 100 gram
Kalori	239 kal
Protein	2,8 gram
Lemak	0,6 gram
Hidrat arang	62,5 gram
Kalsium	74 miligram
Fosfor	113 miligram
Zat besi	0,6 miligram
Vitamin A	30 SI
Vitamin B1	0,34 miligram
Vitamin C 2	2 miligram

Sumber: <http://www.Iptek.Net.Id>

Penggunaan asam jawa ini diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah asam jawa. Asam jawa yang biasanya hanya digunakan sebagai bumbu dapur, dapat ditambah nilai jualnya dengan dijadikan suatu bahan tambahan bagi teh. Penggunaan komoditas dalam negeri akan membantu meningkatkan devisa negara.

I.2 PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian diatas kami ingin memberikan alternatif dalam mengkonsumsi minuman kesehatan teh-asam dengan rasa yang segar dengan harga yang dapat dijangkau masyarakat.

I.3 TUJUAN PROGRAM

1. Mendapatkan keuntungan
2. Menjadi unit usaha yang mampu membuka peluang kerja dan mengangkat perekonomian masyarakat
3. Meningkatkan daya tarik produk
4. Meningkatkan nilai tambah komoditas dalam negeri
5. Meningkatkan konsumsi teh dan asam jawa di masyarakat.
6. Mengembangkan jiwa kreativitas dan kewirausahaan pada mahasiswa

I.4 LUARAN YANG DIHARAPKAN

Produk komersial berupa minuman kesehatan dengan rasa segar dalam kemasan cup 200mL dan botol 330 ml mengandung khasiat teh dan asam jawa dengan harga yang terjangkau.

I.5 KEGUNAAN PRODUK

1. Menjadi produk minuman kesehatan dengan rasa yang segar

Produk teh asam memberikan alternatif pada konsumen tentang minuman kesehatan yang mempunyai rasa segar.

2. Meningkatkan Konsumsi Masyarakat Terhadap Produk Lokal

Produk teh asam jawa dapat menyadarkan masyarakat betapa berpotensi komoditas lokal, yakni teh dan asam jawa.

3. Meningkatkan Nilai Komoditas dalam Negeri

Pembuatan produk minuman kesehatan teh asam jawa menggunakan bahan baku komoditas dalam negeri, sehingga dapat meningkatkan nilai tambahnya.

4. Peluang Usaha

Membuka lapangan kerja bagi masyarakat, yang berarti secara sosial ekonomi telah membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat. Selain itu, juga menambah pendapatan bagi pemilik usaha.

5. Ajang Pembelajaran Bagi Mahasiswa

Melatih kemampuan kewirausahaan bagi mahasiswa dan meningkatkan kerjasama tim dalam suatu organisasi usaha bersama.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

II.1. GAMBARAN PRODUK

Usaha pengolahan teh asam jawa dan pengemasannya dilakukan guna meningkatkan nilai tambah komoditas teh maupun asam jawa. Usaha ini ditekankan pada peningkatan nilai tambah dan diversifikasi produk olahan berupa teh asam jawa sebagai alternative minuman yang kaya manfaat untuk kesehatan. Pihak manajemen kami akan melakukan pengemasan dan pemasaran produk. Sebagai pengembangan usaha adalah pengemasan teh asam jawa dengan target pemasaran di sekitar kampus IPB.

II.2. GAMBARAN USAHA

Usaha yang kami kembangkan dari teh asam jawa adalah sebuah usaha minuman yang menitik beratkan pada kesehatan. Keunggulan produk kami dibandingkan teh biasa adalah pada segi kesehatan. Kami menawarkan alternative konsumsi minuman kesehatan dengan mengkombinasikan khasiat teh dengan khasiat asam jawa. Selain itu, kami juga menjual cita rasa baru dari teh dan asam jawa. Penggabungan dua bahan ini menghasilkan citarasa yang unik. Keunggulan produk ini membuat teh asam ini selain menyehatkan juga menyegarkan.

Kami mengembangkan teh asam jawa dari segi produk dan dari segi pemasarannya. Pada segi pemasaran kami merencanakan dalam bentuk *cup* 200ml dan rencana kedepannya dalam bentuk botol. Namun pada PKM ini kami melakukan hanya sebatas pemasaran dalam bentuk *cup* 200ml.

III.METODE PENDEKATAN PROGRAM

III.1 PRODUKSI

Bahan yang digunakan untuk memproduksi "Tamarind Tea" adalah asam jawa yang telah dikupas dan diambil bijinya, daun teh, gula, dan air. Peralatan yang digunakan dalam produksi teh asam jawa adalah kompor, panci, sudip pengaduk, gelas takar, cup sealer, saringan.

Untuk membuat teh asam jawa kita masukkan Daun teh dalam air panas dengan suhu 100°C untuk mengekstrak kandungan teh. Setelah itu didiamkan 30 menit agar citarasa semakin keluar.

Sementara air teh didiamkan kita mengekstrak asam jawa dengan air dingin. Hal ini dilakukan agar kandungan vitaminC dalam asam jawa tidak menguap dan rusak. Sari asam siap bila tidak ada lagi padatan dalam larutan yang kita buat.

Pada larutan teh yang telah kita diamkan kita masukkan gula sesuai takaran yang diinginkan. Selanjutnya kita campur teh dan asam yang telah disaring untuk menghilangkan kotorannya. Kemudian diaduk hingga homogen.

Pengemasan dilakukan dengan cup sealer. Teh asam jawa dimasukkan gelas 200 ml kemudian ditutup dengan plastik label, kemudian di seal.

Penyimpanan produk disiapkan pada suhu rendah agar umur simpan produk lebih lama. Dari pengalaman kami, apabila pengemasan baik maka produk ini dapat bertahan hingga satu minggu, dalam suhu dingin lebih lama lagi.

III.2. PEMASARAN

Strategi pemasaran

1. Segmentasi pasar

Kelompok kami membedakan pasar menjadi

a) Kelompok peduli kesehatan

Kelompok konsumen ini adalah jenis konsumen yang membeli produk dengan berdasarkan pertimbangan baik tidaknya produk itu bagi kesehatan

b) Kelompok awam

Kelompok konsumen jenis ini adalah jenis konsumen yang tidak begitu peduli dengan pengaruh suatu produk bagi kesehatan.

2. Targetting

Segmen pasar konsumen peduli kesehatan makin meningkat seiring dengan gencarnya promosi dari media massa tentang hidup sehat. Untuk itu kami memilih segmen pasar pertama dan terus melakukan edukasi pasar tentang pentingnya hidup sehat bagi segmen pasar kedua.

3. Positioning

Kondisi persaingan untuk minuman teh dalam kemasan sudah cukup banyak. Untuk mempertajam diferensiasi "Tamarind Tea" dengan produk teh lain kami menonjolkan kesan bahwa minum teh tidak hanya dicari kesegarannya saja namun juga memperhatikan sisi kesehatan. Untuk itu kami melakukan pencitraan dengan Slogan "tamarind tea, sehat menyegarkan, segar menyehatkan"

Bauran pemasaran

1. Produk

"Tamarind Tea" mempunyai keunggulan sebagai berikut

- a) Mempunyai kandungan vitamin C, yang mampu meningkatkan daya tahan tubuh, sehingga cocok bagi mahasiswa yang mempunyai kesibukan sehingga tidak gampang sakit
- b) Mempunyai kandungan antioksidan dalam teh yang dapat mengurangi resiko terkena kanker
- c) Menggunakan 100% gula asli sehingga aman dikonsumsi
- d) Menggunakan bahan alami, tanpa bahan tambahan makanan.
- e) Produk asli dalam negeri. Ditengah nasionalisme yang sedang meningkat karena adanya 100 tahun kebangkitan nasional masyarakat makin peduli dengan segala sesuatu yang berbau indonesia.
- f) Rasa yang baru dalam teh karena kandungan asam jawa.

2. Harga(Price)

Tamarind Tea dijual dengan harga Rp. 1000 per cup dengan rincian biaya produksi sebagai berikut

Asumsi 5 liter(=25 cup)

Teh	2 bungkus x @ Rp. 250/bungkus	= Rp. 500
Asam	10 bungkus x @ Rp. 100/bungkus	= Rp. 1000
Gula	0.5 Kg x @ Rp. 3400/0,5 kg	= Rp. 3400
Air	5 liter x @Rp. 200/ liter	= Rp. 1000
Minyak tanah	0.25 liter x @ Rp. 3000/liter	= Rp. 750
Listrik	0,3 Kwh x @Rp 400/Kwh	= Rp. 120
Penyusutan peralatan	Rp. 1.000	= Rp. 323
Cup	25 cup x @ Rp. 90/ cup	= Rp. 2250
Plastik label	25 lembar x @ Rp. 50/ lembar	= Rp. 1250
	Biaya produksi 25 cup	= Rp. 10.593
	Biaya produksi per cup	= Rp. 423.74

Kami menetapkan harga Rp. 1000 per cup dengan pertimbangan

- a) Bersaing dengan produk teh dalam kemasan lain
- b) Untuk mendorong rasa kepuasan dari para konsumen atas manfaat yang telah diperoleh dari harga yang telah ditetapkan (*Customer Value*).
- c) Menciptakan harga yang terjangkau oleh masyarakat.

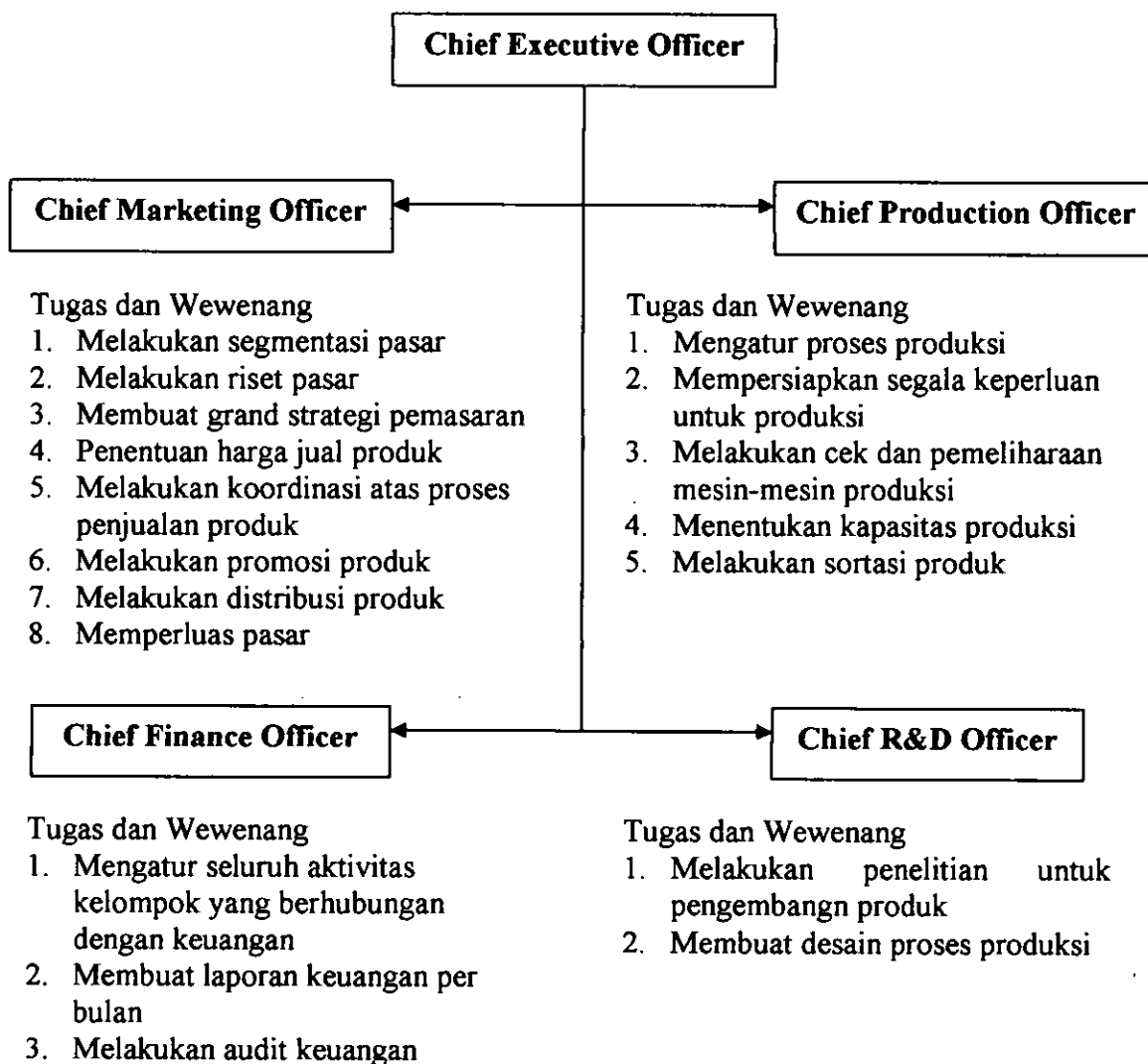
3. Distribusi(*Place*)

Untuk mendistribusikan Tamarind Tea kami menyalurkan pada bazar-bazar, kantin dan tempat penjualan makanan di sekitar kampus. Untuk jangka panjang akan dipasarkan di sarana transportasi massal seperti stasiun kereta dan terminal-terminal di seputar bogor.

4. Promosi

Promosi Tamarind Tea dilakukan dengan pemasaran langsung, penyebaran media promosi dan masuk dalam berbagai kesempatan promosi.

III.3. ORGANISASI USAHA



Kelompok kami menggunakan istilah *chief officer* dalam struktur organisasi karena kami yakin bahwa istilah ini secara psikologis akan meningkatkan motivasi untuk bekerja secara profesional dan bertanggung jawab. Masing-masing personil tim akan memegang jabatan yang disesuaikan dengan kemampuan dan latar belakang pendidikan. *Chief Executive officer* bertugas untuk tetap menjaga koordinasi dari bidang penjualan, produksi, keuangan, dan R & D agar tetap berjalan selaras.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

IV.1. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN

Program kreativitas mahasiswa bidang kewirausahaan pembuatan teh asam jawa "tamarind tea" ini secara resmi dilaksanakan pada bulan Maret – Mei 2008 ketika dana dari pihak rektorat cair, namun kelompok kami telah merintis produk ini sejak bulan November 2007 meskipun dengan manajemen yang belum sempurna. Waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan secara lengkap dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3. Waktu dan tempat pelaksanaan PKM-K teh asam jawa "Tamarind Tea"

Tahapan Kegiatan	Waktu	Keterangan
Pemasaran teh asam jawa(tanpa merek)	November- desember 2007	Pada fase ini kami masih memakai teh asam jawa dan masih dikemas dalam gelas dengan menambahkan es. Pembukuan masih belum terstruktur. Dilaksanakan 3 kali tempat : koridor fema
Pembelian alat	Maret–April 2008	Pembelian peralatan dilakukan di Pasar Anyar dan jalan pengadilan, Bogor
Pembelian bahan	Berdasarkan waktu produksi	Pembelian bahan dilakukan setiap kali produksi. Hal ini dilakukan untuk menghindari kualitas bahan yang disimpan terlalu lama. Tempat pembelian bahan dilakukan di daerah darmaga
Produksi	Menyesuaikan pasar	Awalnya direncanakan akan memproduksi sebanyak 250 cup/minggu. Tapi karena kondisi produk yang tidak tahan lama, kami produksi sesuai dengan permintaan pasar dengan skala 25-50 cup/produksi.
Promosi produk	Minggu I Maret	Produk dibagikan ke mahasiswa IPB

	2008	
Pemasaran	Dimulai minggu II Maret 2008	Pemasaran dilakukan diseputar kampus IPB darmaga.
Uji coba produk	Minggu III maret	Pembuatan produk untuk uji organoleptik kepada dosen dan staff karyawan departemen Teknologi Industri Pertanian tempat : Gedung Fakultas Teknologi Pertanian
Konsultasi	Minggu III Maret 2008	Konsultasi dengan dosen pembimbing tentang produk yang telah dibuat. Konsultasi meliputi tampilan dan strategi pemasaran
Legalisasi usaha	Minggu IV maret 2008	Pendaftaran tamarind tea pada CV MirbaSidq group agar berbadan hukum dan dapat mempermudah pengurusan izin usaha. Tempat pendaftaran CV di solo dengan pertimbangan biaya pengurusan
Promosi internet	Minggu III april 2008	Menciptakan iklan produk di weblog dengan alamat mirbaasidq.blogspot.com dan mendapatkan 2 balasan.
Pengembangan desain produk	Minggu II Mei 2008	Desain kemasan dan produk ditingkatkan untuk meningkatkan positioning produk pada masyarakat. Pengembangan ini meliputi desain logo group dan desain logo merek
Pengembangan bentuk usaha	Minggu III Mei 2008	Usaha tamarind tea yang awalnya berupa minuman dalam kemasan diusahakan memiliki stand sendiri di jalan babakan raya dengan mengajukan kerjasama.
Evaluasi	Setiap selesai pemasaran	Evaluasi diadakan setiap selesai memasarkan produk. Evaluasi dilakukan

	produk	untuk mencari perbaikan-perbaikan dalam perkembangan usaha selanjutnya.
Penjajakan Investor	Minggu ke-4 bulan Mei	Penjajakan dilakukan melalui kompetisi untuk mendapatkan kredit yang diadakan oleh BNI
Pengembangan sistem informasi manajemen	Minggu ke-4 bulan Juni	Pengembangan sistem informasi berbasis web dengan soft ware joomla untuk akses informasi secara nasional
Pengembangan decision support sistem	Minggu ke-4 bulan juni	

IV.2 HASIL DAN PEMBAHASAN

1 Pemasaran tanpa merek

Tahap ini dilakukan pada bulan November-Desember 2007, pada bulan tersebut produk ini belum terdaftar secara resmi sebagai program PKM karena belum ada pengumuman. Pemasaran dilakukan di koridor FEMA dalam rangkaian acara bazar mahasiswa

Pada tahap ini dilakukan pemasaran produk teh asam jawa tanpa menggunakan merek. Hal ini cukup menyulitkan karena konsumen tidak mengenal produk ini secara khusus. Kemasan yang digunakanpun kurang menarik. Pembukuan belum dilakukan secara profesional sehingga tercampur antar dana pribadi dan dana usaha teh asam jawa.

2 Pembelian alat

Untuk memproduksi teh asam jawa diperlukan jenis peralatan seperti terlihat pada tabel di bawah ini

Tabel 4. Peralatan yang dibeli dalam pembuatan teh asam jawa

	ukuran	Jumlah	satuan
<i>Peralatan Produksi</i>			
Kompor gas	sedang	2	buah
Panci	10 L	1	buah
Saringan	sedang	1	buah
Heat sealer manual	Sedang	1	unit

Alat lain seperti cangkir, wadah plastik dan literan menggunakan peralatan yang ada di tempat produksi.

3 Pembelian bahan

Pembelian bahan dilakukan dengan metode persediaan bahan *just in time*, yaitu bahan ada ketika akan berproduksi. Metode ini diambil karena pengadaan bahan yang terlalu banyak akan mengakibatkan bahan menjadi tidak segar lagi. Metode *just in time* ini hanya dilakukan ketika skala produksi masih dapat dipenuhi dengan jumlah bahan yang ada di pasaran saat ini. Ketika produksi telah mencapai titik yang tinggi maka akan digunakan metode stock untuk pengadaan bahan.

Selama ini bahan diperoleh dari pasar di sekitar kampus darmaga. Untuk memperoleh harga bahan yang lebih murah dapat diperoleh di pasar bogor atau pasar anyar, namun bila ditambah biaya transportasi akan menjadi lebih mahal.

4 Produksi

Produksi teh asam jawa "tamarind tea" dilakukan di kontrakan salah satu anggota. Proses produksi ini cukup menyita waktu, terutama pada proses pengemasan. Hal ini cukup mengganggu kegiatan perkulilahan anggota kelompok PKM ini. Untuk itu saat ini sedang dicarikan karyawan yang dapat mengelola proses produksi.

5 Promosi Produk

Promosi produk dilakukan dengan membagikan produk pada mahasiswa di kampus dan ditanyakan bagaimana pendapatnya. Pertanyaannya seputar rasa dan harga. Kebanyakan mahasiswa menyatakan rasanya segar dan unik,

mirip lemon tea, gabungan dari rasa sepat dan asam. Harga yang ditawarkan cukup baik dan terjangkau.

6 Pemasaran

Pemasaran produk ini dilakukan saat bazar mahasiswa yang diadakan di koridor fema. Dari pemasaran tamarind tea berhasil terjual 84 buah. Pemasaran selanjutnya dilakukan pada Bazar yang diadakan oleh BNI di pelataran Gymnasium IPB, produk yang terjual sebanyak 106 cup.

RINCIAN HASIL PENJUALAN TAMARIND TEA

Produksi ke-	Waktu	Jumlah cup terjual
1	11 Maret 2008	14 cup
2	12 Maret 2008	12 cup
3	13 Maret 2008	18 cup
4	14 Maret 2008	26 cup

5	26 Mei 2008	35 cup
6	27 Mei 2008	9 cup
7	28 Mei 2008	46 cup
8	29 Mei 2008	16 cup

7. Uji Coba Produk

Untuk meningkatkan pemasaran tamarind tea kami melakukan uji coba produk dengan organoleptik dan questioner. Analisis meliputi rasa dan penampilan produk. Dari segi rasa masyarakat masih menyukai rasanya, namun memberikan masukan untuk mengurangi endapan yang ada pada beberapa produk.

Dari segi penampilan produk, banyak sekali masukan yang menyatakan bahwa penampilan produk tidak menarik. Dari warna dan desain kemasan kurang menunjukkan citra produk.

8. Konsultasi

Menindaklanjuti keadaan ini kami melaksanakan konsultasi dengan dosen pembimbing untuk mencari solusi pengembangan produk. Dosen pembimbing memberikan 2 opsi perbaikan yang dapat dilakukan yaitu

- a) mengubah kemasan dari bentuk gelas/cup menjadi botol
- b) mengubah skema pemasaran dari metode konsinyasi menjadi metode penjualan dengan stand

9. Legalisasi Usaha

Kelompok kami telah mendirikan suatu CV dengan nama CV mirbasidq. Pertimbangan kami untuk mendirikan CV ini agar nantinya semakin mudah dalam perkembangan ke depan bila mempunyai legalitas usaha terutama dalam pengurusan surat izin usaha.

10. Promosi Internet

Dunia internet adalah dunia yang sedang berkembang saat ini. Informasi melalui internet dapat dengan mudah diakses siapa saja. Dengan pertimbangan ini kami mengembangkan suatu weblog sebagai sarana pemasaran kami di dunia maya. Dengan adanya weblog ini diharapkan akan adanya investor baru yang tertarik untuk bekerja sama.

11. Pengembangan Desain Produk

Berdasarkan komentar konsumen tentang desain produk kami saat uji coba produk, maka kami mengembangkan suatu desain logo dan desain sarana promosi agar citra produk semakin baik.

12. Pengembangan Usaha

Berdasarkan hasil konsultasi dengan dosen pembimbing maka kami memutuskan untuk mengembangkan usaha kami dengan mendirikan satu stand khusus yang berjualan setiap hari. Hingga saat ini telah ada stand yang siap digunakan. Hanya terkendala masalah produksi dan sumber daya manusia yang terbatas untuk menjaga stand

13. Penjajakan Investor

Pada minggu ke-4 bulan Mei, tim Tamarind Tea telah mencoba menarik minat investor melalui kompetisi business plan "Trik Mudah Mendapatkan Kredit" yang diadakan oleh BNI. Dalam kompetisi tersebut, BNI mencari

suatu usaha yang layak untuk diberi kredit pengembangan usaha. Hasilnya, BNI menilai bahwa Tamarind Tea lah yang layak mendapatkan kredit usaha diantara beberapa kandidat yang mengikuti kompetisi tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa Tamarind Tea memiliki daya tarik yang lebih untuk mendapatkan investor dalam bidang kewirausahaan.

14. Pengembangan Sistem Informasi Manajemen

Informasi yang cepat dibutuhkan untuk mengambil keputusan manajerial, apalagi bila mempunyai banyak cabang. Untuk mendukung pengembangan bisnis hingga tingkat nasional maka dibutuhkan suatu arus informasi yang mudah diakses, kapan saja dan dimana saja oleh pihak manajemen maupun oleh manajer yang ada di cabang. Agar informasi tersebut terkelola dengan baik maka dibuatlah sistem informasi manajemen yang dibuat berbasisan website yang terhubung dengan internet.

Kami telah membuat suatu sistem manajemen informasi dengan software joomla yang dapat diakses dengan internet. Hal ini akan memudahkan apabila kami mempunyai cabang di berbagai daerah yang membutuhkan informasi secara cepat. Website ini juga berguna dalam pengembangan pemasaran sebagai bagian dari promosi produk

15 Pengembangan decision support system

Dalam pelaksanaan produksi tamarind tea dibutuhkan keputusan untuk menentukan jumlah produksi dan penentuan jumlah pembelian bahan baku dua keputusan ini akan mempengaruhi besarnya biaya yang dibutuhkan. Semakin efisien keputusan yang dibuat pada jumlah produksi maka makin sedikit barang yang tidak terjual dan semakin efisien keputusan pada jumlah pembelian bahan baku maka akan semakin kecil risiko kerugian dari biaya penyimpanan bahan baku.

Keputusan yang cukup krusial juga adalah penentuan lokasi pemasaran. Karena sumberdaya yang tidak cukup besar maka lokasi pemasaran perlu dipilih yang benar-benar berprospek cerah sehingga sumber daya bisa disalurkan dengan efektif.

Dengan adanya dua permasalahan keputusan yang akan terus timbul maka kami membuat suatu sistem penunjang keputusan yang akan membuat

Laporan Keuangan**Laporan Keuangan TAMARIND TEA (Teh Asam Jawa)****Laporan Laba/Rugi****Tanggal 11 Maret 2008**

Pendapatan penjualan (14 cup x @ Rp.1000)		Rp.14.000
Total pendapatan		Rp.14.000
Beban		
Beban sewa bazar	Rp 6.300	
Beban penyusutan	Rp. 323,5	
Beban produksi 14cupxRp.423	<u>Rp. 5.922</u>	
Total beban		<u>Rp.12545,5</u>
Laba bersih		<u>Rp. 1454,5</u>

Laporan Keuangan TAMARIND TEA (Teh Asam Jawa)**Laporan Laba/Rugi****Tanggal 12 Maret 2008**

Pendapatan penjualan (12 cup x @ Rp.1000)		Rp.12.000
Total pendapatan		Rp.12.000
Beban		
Beban Sewa Bazar	Rp 6.300	
Beban penyusutan	Rp. 323,5	
Beban produksi 12cupxRp423	<u>Rp. 5.076</u>	
Total beban		<u>Rp.11.699,5</u>
Laba bersih		<u>Rp. 300,5</u>

Laporan Keuangan TAMARIND TEA (Teh Asam Jawa)

Laporan Laba/Rugi

Tanggal 13 Maret 2008

Pendapatan penjualan (18 cup x @ Rp.1000)		Rp.18.000
Total pendapatan		Rp.18.000
Beban		
Beban Sewa Bazar	Rp 6.300	
Beban penyusutan	Rp. 323,5	
Beban produksi 18xRp.423	<u>Rp. 7.614</u>	
Total beban		<u>Rp. 14.237,5</u>
 Laba bersih		 <u>Rp . 3.762,5</u>

Laporan Keuangan TAMARIND TEA (Teh Asam Jawa)

Laporan Laba/Rugi

Tanggal 14 Maret 2008

Pendapatan penjualan (26 cup x @ Rp.1000)		Rp.26.000
Total pendapatan		Rp.26.000
Beban		
Beban Sewa Bazar	Rp 6.300	
Beban penyusutan	Rp. 323,5	
Beban produksi 26cupxRp423	<u>Rp. 10.998</u>	
Total beban		<u>Rp.17.621,5</u>
 Laba bersih		 <u>Rp. 8.378,5</u>

Laporan Keuangan TAMARIND TEA (Teh Asam Jawa)

Laporan Laba/Rugi

Tanggal 26 Mei 2008

Pendapatan penjualan (35 cup x @ Rp.1000)		Rp.35.000
Total pendapatan		Rp.35.000
Beban		
Beban penyusutan	Rp. 323,5	
Beban produksi 35cupxRp423	<u>Rp. 14.805</u>	
Total beban		<u>Rp.15.128,5</u>
Laba bersih		<u>Rp. 19.871,5</u>

Laporan Keuangan TAMARIND TEA (Teh Asam Jawa)

Laporan Laba/Rugi

Tanggal 27 Mei 2008

Pendapatan penjualan (9 cup x @ Rp.1000)		Rp.9.000
Total pendapatan		Rp.9.000
Beban		
Beban Sewa Bazar	Rp 0	
Beban penyusutan	Rp. 323,5	
Beban produksi 9cupxRp423	<u>Rp. 3807</u>	
Total beban		<u>Rp.4.130,5</u>
Laba bersih		<u>Rp. 4.869,5</u>

Laporan Keuangan TAMARIND TEA (Teh Asam Jawa)

Laporan Laba/Rugi

Tanggal 28 Maret 2008

Pendapatan penjualan (46 cup x @ Rp.1000)		Rp.46.000
Total pendapatan		Rp.46.000
Beban		
Beban Sewa Bazar	Rp	0
Beban penyusutan	Rp.	323,5
Beban produksi 46cupxRp423	<u>Rp.</u>	<u>19.458</u>
Total beban		<u>Rp.19781,5</u>
Laba bersih		<u>Rp. 26218,5</u>

Laporan Keuangan TAMARIND TEA (Teh Asam Jawa)

Laporan Laba/Rugi

Tanggal 29 Mei 2008

Pendapatan penjualan (16 cup x @ Rp.1000)		Rp.16.000
Total pendapatan		Rp.26.000
Beban		
Beban Sewa Bazar	Rp	0
Beban penyusutan	Rp.	323,5
Beban produksi 26cupxRp423	<u>Rp.</u>	<u>10.998</u>
Total beban		<u>Rp.17.621,5</u>
Laba bersih		<u>Rp. 8.378,5</u>

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kegiatan program kreativitas mahasiswa ini telah berlangsung dengan baik dari bulan januari hingga bulan juni 2008. kegiatan ini dilaksanakan di darmaga kabupaten bogor jawa barat. Meskipun mengalami kendala karena adanya jadwal yang bentrok dengan kuliah pada awalnya, di akhir program hal ini dapat di selesaikan denganbaik.

Kegiatan ini mempunyai beberapa tujuan antara lain mendapatkan keuntungan, membuka peluang kerja, meningkatkan daya tarik produk dalam negeri, meningkatkan nilai tambah bahan, meningkatkan konsumsi teh dan asam jawa, serta mengembangkan jiwa kreativitas dan enterpreneurship pada mahasiswa. Dari segi pencapaian tujuan, kegiatan ini telah mencapai tujuanya.

Produk tamarind tea dapat dibuat dan terbukti dapat diterima masyarakat sehingga keuntungan berupa uang bisa didapatkan. Desain produk yang dikembangkan meningkatkan daya tarik dan nilai tambah dari teh dan asam jawa. Kegiatan ini juga membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat di desa darmaga karena sudah mempunyai karyawan tetap untuk produksi dan adanya kerjasama pemasaran di desa darmaga.

Pencapaian kegiatan ini ternyata juga mampu menarik perhatian pihak Bank BNI dalam perlombaan proposal pengajuan kredit ke bank. Team tamarind tea menjadi juara satu dalam kegiatan yang diadakan oleh Bank BNI. Perkembangan pencapaian terakhir dari kegiatan ini adalah membuka kerjasama dengan pihak franchise 'burger tempe' sebagai pemasok minuman. Kegiatan ini mempunyai peluang yang sangat bagus untuk dikembangkan.

B. Saran

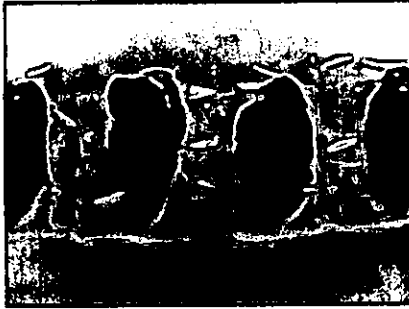
Saran untuk mengembangkan usaha ini dari segi wilayah perlu diperluas. Agar mampu memenuhi permintaan yang ada diperlukan adanya tambahan modal untuk meningkatkan kapasitas produksinya.

LAMPIRAN

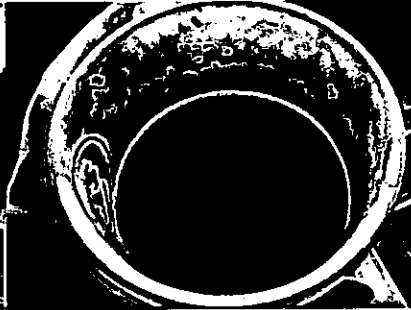
Lampiran 1

DOKUMENTASI

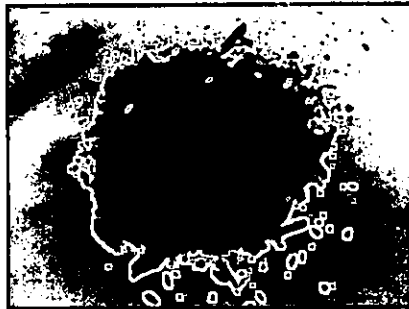
Bahan dan Alat Produksi



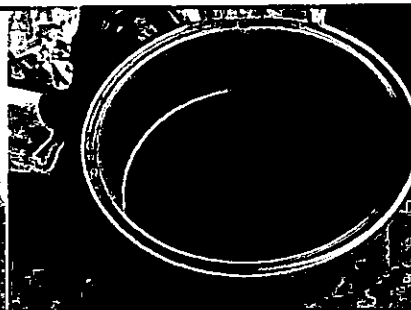
Asam Jawa



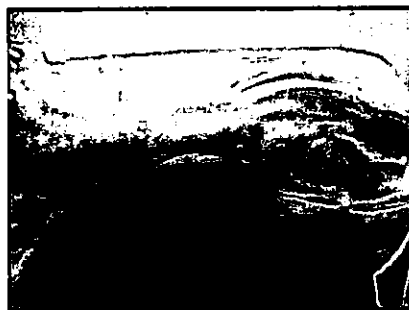
Ekstrak Asam



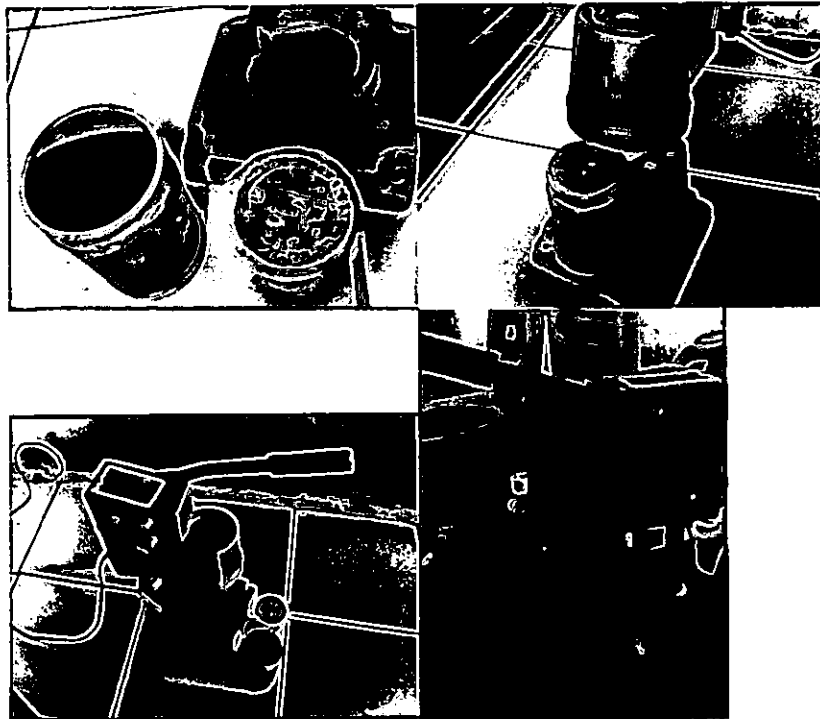
Teh



Ekstrak Teh

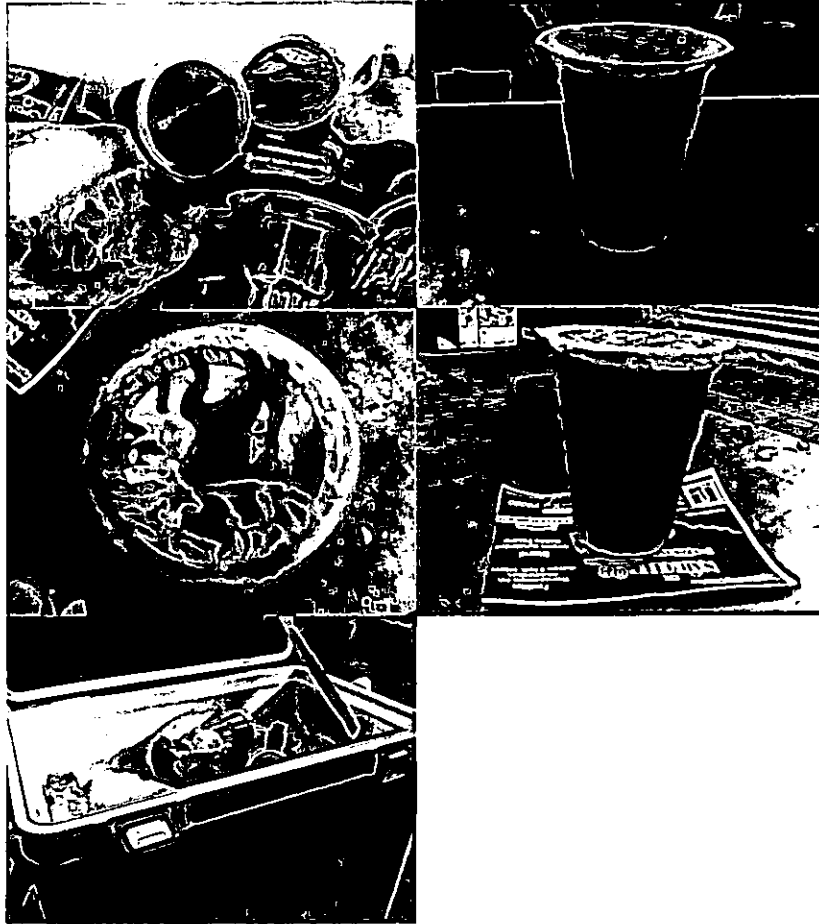


Gula



Cup dan Sealer

Tampilan Produk



Pelaksanaan Kegiatan Pemasaran

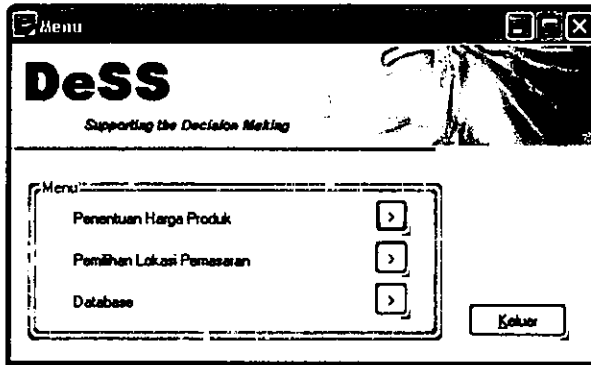


TAMPILAN WEBSITE

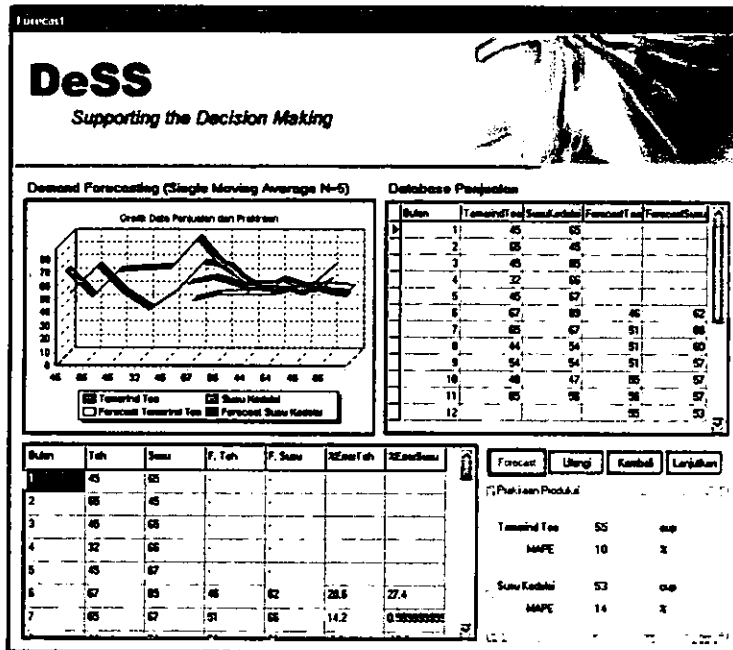


Tampilan Decision Support System

Tampilan Menu



Tampilan Model Prakiraan Produksi



Tampilan Model Prakiraan Biaya Pembelian Bahan Baku

Pembelian

DeSS

Supporting the Decision Making

Prakiraan Produk:

Tamarind Tea Cup

Susu Kedelai Cup

Bantuan

Kebutuhan Bahan:

Tamarind Tea		Harga	Susu Kedelai		Harga
Teh	<input type="text" value="5"/> bungkus	<input type="text" value="2500"/>	Kedelai	<input type="text" value="1.05"/> kilogram	<input type="text" value="4240"/>
Asam Jawa	<input type="text" value="22"/> bungkus	<input type="text" value="11000"/>	Gula	<input type="text" value="1.05"/> kilogram	<input type="text" value="6890"/>
Gula	<input type="text" value="1.10"/> kilogram	<input type="text" value="7150"/>	Parase	<input type="text" value="2"/> bungkus	<input type="text" value="1000"/>
Air	<input type="text" value="11.00"/> liter	<input type="text" value="2200"/>	Air	<input type="text" value="10.50"/> liter	<input type="text" value="2120"/>
Cup	<input type="text" value="55"/> buah	<input type="text" value="27300"/>	Cup	<input type="text" value="53"/> buah	<input type="text" value="26000"/>
Label	<input type="text" value="55"/> lembar	<input type="text" value="11000"/>	Label	<input type="text" value="53"/> lembar	<input type="text" value="10800"/>
Total		<input type="text" value="51350"/>	Total		<input type="text" value="51350"/>

Tampilan Model Penentuan Harga

Penentuan Harga

DeSS

Supporting the Decision Making

Analisa Harga

Jumlah Produk:

Tamarind Tea cup

Susu Kedelai cup

berdasarkan data keencasting

Penjualan:

Persentase Penjualan Tamarind Tea %

Persentase Penjualan Susu Kedelai %

Persentase Keuntungan yang Diharapkan %

Harga Tamarind Tea	1487	Rp./cup	Prakiraan Keuntungan
Harga Susu Kedelai	1292	Rp./cup	Rp. 22540

Tampilan Model Pemilihan Lokasi Pemasaran

Pencarian Lokasi Pemasaran

DeSS

Supporting the Decision Making

Pilihan

Absentif

Keterlambatan

Harga Sewa

Gaji Pegawai

Daya Beli

MBA

Bobot

Ulang

Kembali

Pilihan

3 Absentif

4 Absentif

5 Absentif

Ulang

Kembali

Keterangan

SKALA PENILAIAN 1-5

1 - SANGAT KURANG

2 - KURANG

3 - BIASA

4 - BAGUS

5 - SANGAT BAGUS

SKALA PEMBEBOTAN 1-9

1 - TIDAK PENTING

9 - SANGAT PENTING

Petunjuk

- Masukkan "absentif"

- Masukkan "Bobot Kriteria" pada box paling bawah

- Masukkan "MBA" untuk tiap alternatif terhadap masing-masing kriteria

- Klik tombol "Ulang" untuk melihat hasilnya

Tampilan Database

Database

DeSS

Supporting the Decision Making

Produk | Parikatan | Komposisi Tanaman Tea | Komposisi Susu Kedelai | Pembelian dan Penanaman

Bulan	Tanaman/Tea	Susu/Kedelai
1	45	65
2	65	45
3	45	65
4	32	66
5	45	67
6	67	89
7	65	67
8	44	54
9	54	54
10	48	47
11	65	56
12	55	53

K < > X

Ubah Hapus Tambah

Kembali

TAMPILAN LOGO BARU DAN BANNER



Lampiran 3

SURAT KERJASAMA

MITRA KERJA

Sehubungan dengan keikutsertaan kelompok kami dalam Pekan Kreativitas Mahasiswa di bidang kewirausahaan, kami mengadakan pembuatan Tamarind Tea yang dikemas dalam bentuk cup. Tamarind Tea ini akan kami coba jual dengan harga satuan Rp 2000/cup.

Untuk itu, kami mengharapkan bantuan kerjasama dari perusahaan Bapak/Ibu untuk membantu proses pemasaran produk kami.

Demikian surat penawaran kerjasama ini kami buat. Besar harapan kami untuk dapat bekerja sama dengan perusahaan Bapak/Ibu.

Bogor, Juni 2008

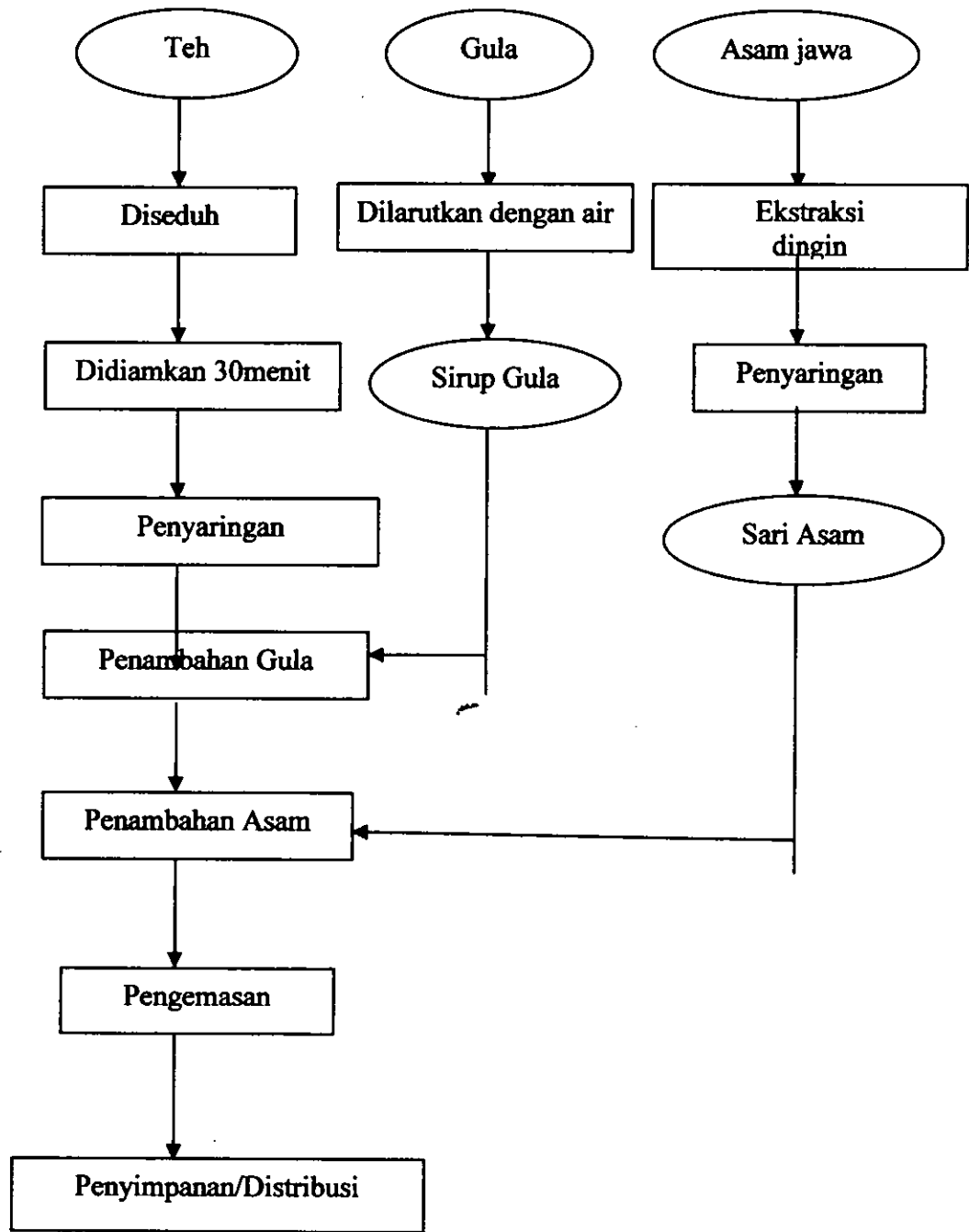
Ketua PKM teh asam


(Manajemen BURGER TEMPE


Ahmad Mohammad Fikri P.U.

Lampiran 4

Diagram Alir Proses Pembuatan Tamarind Tea





Pojok BNI IPB
Gedung Wisma Amaris IPB Darmaga-Bogor Tlp : 08131 5478671
Email : pojokbni_ipb@yahoo.com



SURAT KETERANGAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa :

TEAM TAMARIND TEA

Adalah juara Dalam kegiatan Pelatihan Entrepreneur untuk menambah keahlian mahasiswa IPB dalam membuat proposal usaha untuk pengajuan kredit melalui Bank, yang diselenggarakan pada :

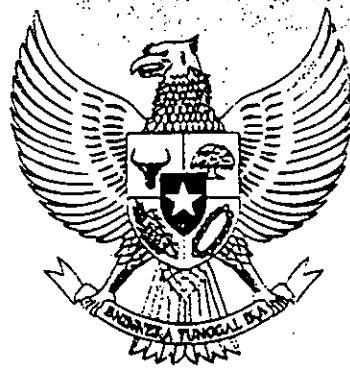
Hari/ tanggal : Sabtu/ 17 Mei 2008
Pukul : 13.00- 16.00
Tempat : Auditorium FPIK IPB

Demikian surat keterangan ini kami buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya

Koordinator Pojok BNI IPB



Anjar Prihandoko



HARGIYANTO, SH
NOTARIS
DAN
PEJABAT PEMBUAT AKTA TANAH
(PPAT)

SALINAN/GROSSE

A K T A : **PERSEROAN KOMANDITER**

" C.V. MIRBA SIDQ GROUP "

TANGGAL : **05 Nopember 2007.**

NOMOR : **--- 03. ---**

Kantor:
Jl. Papagan No. 69 Makamhaji, Kartasura, Sukoharjo 57161
Telp./Fax. (0271) 721807, HP. 081 5670 2161

----- PERSEROAN KOMANDITER -----

----- " C.V. MIRBA SIDQ GROUP " -----

----- Nomor : 03. -----

-Pada hari ini, hari Senin, tanggal 05-11-2007 (lima
Nopember tahun dua ribu tujuh). -----

-Pukul : 11.30 WIB (sebelas lebih tiga puluh Waktu
Indonesia Bagian Barat). -----

-Menghadap kepada saya, **HARGIYANTO, Sarjana Hukum,**
Notaris di Sukoharjo, dengan dihadiri oleh saksi-saksi
yang dikenal oleh saya, Notaris, dan akan disebut pada
bagian akhir akta ini :-----

1. **Tuan BAGUS IBNU SOEWONDO**, Warga Negara Indonesia,
lahir di Ciamis pada tanggal 22-12-1986 (dua puluh
dua Desember tahun seribu sembilan ratus delapan
puluh enam), Warga Negara Indonesia, Swasta,
bertempat tinggal di Kuyudan Baru, Rukun Tetangga 003
Rukun Warga 005, Kelurahan Makamhaji, Kecamatan
Kartasura, Kabupaten Sukoharjo, Pemegang Kartu Tanda
Penduduk Nomor : 1127062212860005. -----

2. **Tuan AHMAD MUHAMMAD FIKRI PARAMADINA UNGGUL YUDA**,
Warga Negara Indonesia, lahir di Kediri pada tanggal
15-01-1987 (lima belas Januari tahun seribu sembilan
ratus delapan puluh tujuh), Swasta, bertempat tinggal
di Jalan Ahmad Yani 55 LK.V, Rukun Tetangga 04, Ruku
Warga 02, Kelurahan Pare, Kecamatan Pare, Kabupaten
Kediri, pemegang Kartu Tanda Penduduk Nomor :
12.05.17.09.150187.01844, yang untuk keperluan ini
sementara waktu berada di Sukoharjo. -----

3. **Nona RUTH MIRZA LESTARI**, Warga Negara Indonesia,
bertempat tinggal di Probolinggo pada tanggal
26-09-1986 (dua puluh enam September tahun seribu
sembilan ratus delapan puluh enam), Swasta, bertemp
tinggal di Griya Kebraon Utama 9. DE Nomor 26, Rukun



HARGIYANTO. SH

NOTARIS SUKOHARJO

dengan ketentuan usaha-usaha tersebut dengan -----
memperhatikan/memenuhi segala peraturan hukum dan ijin -
yang berlaku dalam bidang tersebut diatas. -----

- Satu dan lain hal tersebut diatas dalam arti kata ----
yang seluas-luasnya serta melakukan semua pekerjaan yang
bersangkutan dengan usaha perseroan tersebut. -----

- Perseroan ini berhak pula untuk mendirikan/turut ----
mendirikan atau ikut dalam perusahaan-perusahaan -----
atau dalam bidang lain yang bertujuan sama atau hampir -
sama dengan perseroan ini baik dalam bentuk usaha Joint-
Venture maupun dalam bentuk Joint Enterprice. -----

----- **Pasal: 3.** -----

-Perseroan ini dimulai hari ini dan didirikan untuk-----
waktu yang tidak ditentukan lamanya.-----

-Masing-masing pesero berhak menghentikan keanggotaannya-
dalam perseroan, asal saja maksud penghentian-----
keanggotaan itu diberitahukan dengan surat tercatat-----
kepada pesero lainnya dalam waktu tiga bulan sebelumnya.

----- **Pasal: 4.** -----

-Modal perseroan tidak ditentukan besarnya dan pada-----
setiap waktu dapat dinyatakan dari pada buku-buku-----
perseroan dalam mana ternyata juga bagian masing-masing-
pesero dalam modal tersebut.-----

-Yang dapat menjadi pesero hanya Warga Negara Indonesia.-

-Para pesero dilarang memindahkan hak bagiannya kepada---
orang asing, kecuali pemindahan itu karena warisan,----
yang dalam waktu enam bulan harus memindahkan kepada----
orang Warga Negara Indonesia.-----

-Bilamana larangan itu dilanggar, maka hak bagiannya itu-
hilang dan menjadi milik perseroan.-----

-Penambahan dan pengurangan modal perseroan serta-----
pemasukan pesero baru dilakukan dengan persetujuan-----
para pesero.-----

Komanditer. ---------- **Pasal: 8.** -----

-Pesero komanditer dapat mengawasi pekerjaan pesero pengurus dan berkenaan dengan hal itu pesero pengurus berkewajiban memberi segala keterangan yang diperlukan oleh pesero komanditer.-----

----- **Pasal: 9.** -----

-Buku-buku perseroan ditutup tiap-tiap kali pada akhir-tahun, untuk pertama kalinya pada akhir tahun 2007 (dua ribu tujuh).-----

-Dalam waktu dua bulan setelah tanggal penutupan buku-buku itu, maka pesero pengurus berkewajiban membuat suatu neraca dan perkiraan rugi laba perseroan, yang setelah disetujui oleh para pesero harus ditanda-tangani oleh mereka dengan pengesahan mana pesero pengurus telah diberi pelepasan tanggung jawab serta pemberesan dan pembebasan sepenuhnya tentang segala sesuatu yang telah dilakukan selama tahun buku yang lewat.-----

• Persetujuan dan pengesahan tersebut dianggap telah diberikan bilamana pesero lainnya dalam waktu dua bulan setelah menerima neraca dan perkiraan rugi laba tersebut tidak menanda-tangani atau tidak mengajukan keberatan-keberatan.-----

----- **Pasal: 10.** -----

-Keuntungan perseroan setelah dikurangi dengan penyusutan-penyusutan dan biaya-biaya lainnya didapat dan kerugian ditanggung oleh masing-masing pesero buat bagian-bagian yang berimbang dengan jumlah besarnya modal masing-masing pesero dalam perseroan, dengan ketentuan bahwa pesero komanditer tidak menanggung rugi lebih dari pada jumlah bagiannya dalam modal perseroan.-----

----- **Pasal: 11.** -----

-Bilamana seorang pesero meninggal dunia, maka perseroan-----

HARGIYANTO, SH

NOTARIS SUKOHARJO

akta ini akan ditetapkan oleh para pesero bersama.-----

----- **Pasal: 15.** -----

-Tentang perseroan ini dan segala akibatnya, para pesero-
menerangkan telah memilih tempat kediaman yang sah dan--
tetap (domisili) di Kantor Kepaniteraan Pengadilan-----
Negeri Sukoharjo di Sukoharjo. -----

-Akta ini diselesaikan pukul 12.00 WIB (dua belas Waktu -
Indonesia Bagian Barat). -----

----- **DEMIKIANLAH AKTA INI.** -----

-Dibuat dan diselesaikan di **SUKOHARJO**, pada hari, -----
tanggal, bulan dan tahun sebagaimana tersebut pada awal -
akta ini dengan hadirnya : -----

-**Tuan SURARDJO**, bertempat tinggal di PERUM KELAPA -----
GADING A-6, Rukun Tetangga 001, Rukun Warga 008, -----
Kelurahan Purbayan, Kecamatan Baki, Kabupaten Sukoharjo.

-**Tuan EKO BUDI PRASETYO**, bertempat tinggal di Kajen, ----
Rukun Tetangga 02, Rukun Warga 01, Kelurahan Dalangan, --
Kecamatan Tulung, Kabupaten Klaten, yang untuk -----
keperluan ini sementara waktu berada di Sukoharjo. -----

Keduanya Pegawai Kantor Notaris, sebagai saksi-saksi.--

-Akta ini setelah dibacakan oleh saya, Notaris kepada---
para penghadap dan saksi-saksi, serta isinya cukup-----
dimengerti semuanya, maka seketika itu juga lalu -----
ditandatangani oleh para penghadap, saksi-saksi dan ---
saya, Notaris.-----

-Dilangsungkan dengan tanpa tambahan, coretan maupun -----
perubahan. -----

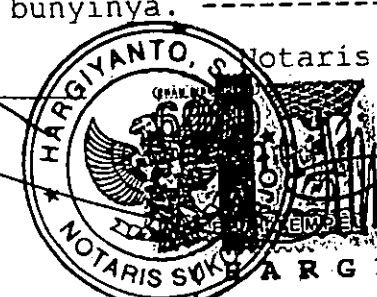
| - Minuta akta ini telah ditandatangani -----
| sebagaimana mestinya. -----

- Diberikan sebagai salinan yang -----
sama bunyinya. -----

PADA HARI INI: **KAMIS**, TANGGAL: **8-11-2007**
AKTA / ANGGARAN DASAR INI TELAH DI DAFTARKAN
DI KEPANITERAAN PENGADELAN NEGERI SUKOHARJO
DI BAWAH NOMOR: **105 / 2007 / PK. SRH.**



PARTIKA
KOOR CHAMBALI, SH.
NIP. 040 040 143. -



Notaris di Sukoharjo,
HARGIYANTO, S.H.

LAPORAN ALIRAN DANA(CASH FLOW) TEH ASAM JAWA "TAMARIND TEA"

No	Tanggal	Jumlah	Jenis	Harga	Total	Masuk	Keluar	Saldo	Keterangan
1	11/03/2008	1	Dana Dikti	1.000.000	1.000.000	1.000.000		1.000.000	Dana Dikti
2		14	Tamarind	1.000	14.000	14.000		1.014.000	Bazar Century
3		20	Sedotan	50	1.000		1.000	1.013.000	Bazar Century
4		2	Karton Promosi	1.000	3.000		3.000	1.010.000	Bazar Century
5	12/03/2008	12	Tamarind	1.000	12.000	12.000		1.022.000	Bazar Century
6	13/03/2008	18	Tamarind	1.000	18.000	18.000		1.040.000	Bazar Century
7	14/03/2008	24	Tamarind	1.000	24.000	24.000		1.064.000	Bazar Century
8		40	Sedotan	50	2.000		2.000	1.062.000	Bazar Century
9		1	Sewa tempat	25.200	25.200		25.200	1.036.800	Bazar Century
10		84	Biaya Prod TamTea	11775(ell)	11.775		11775	1.025.025	Bazar Century
11	19/03/2008	10(@50)	Gelas	4.500	45.000		45.000	980.025	Peralatan Produksi
12		1	Transport Ke Pasar Anyar	2.500	2.500		2.500	977.525	Belanja Peralatan
13		1	Panci 10 liter	63.000	63.000		63.000	914.525	Peralatan Produksi
14		1	Saringan	4.000	4.000		4.000	910.525	Peralatan Produksi
15		1	Sumbu	3.000	3.000		3.000	907.525	Peralatan Produksi
16		1	Saldo pegangan Fikri	121.725	121.725		121.725	785.800	Pegangan Sementara
17		2	Tamarind	2.000	2.000	2.000		787.000	Bazar Century(k Fikri)
18	26/03/2008	7	Print	175	1.000		1.000	786.000	Revisi Makalah
19		32	Copy	75	2.300		2.300	783.700	Revisi Makalah
20		1	Jilid makalah	2.500	2.500		2.500	781.200	Revisi Makalah
21		1	Print Label	250.000	250.000		250.000	531.200	Label Tutup Kemasan
22		1	Pengembalian saldo pegangan	121.725	121.725	121.725		652.925	Pengembalian Pegangan Sementara
23		1	Biaya Pendaftaran Mirba	200.000	200.000		200.000	452.000	Notaris
24		1	Revisi Makalah	6.000	6.000		6.000	446.000	Revisi Makalah
25	10/04/2008	1	Dana Dikti	4.100.000	4.100.000	4.100.000		4.546.000	Sisa Dana dari Dikti

26	1	Pajak 11,5%	586.500	586.500		586.500		586.500	3.959.500	Pajak 11,5% dari 5.100.000
27	1	Deposit Poster Pimnas	300.000	300.000		300.000		300.000	3.659.500	Dikembalikan bila tidak lolos
28	1	Sealler dan kompor	800.000	800.000		800.000		800.000	2.859.500	Peralatan Produksi
29	1	Print laporan Monev	38.300	38.300		38.300		38.300	2.821.200	Laporan Monev
30	1	Krep dll	9500	9500		9500		9500	2.811.700	Dekorasi Bazar BNI
31	1	Asturo, benang, dll	5100	5100		5100		5100	2.806.600	Dekorasi Bazar BNI
32	1	Biaya Produksi 4 hari	24900	24900		24900		24900	2.781.700	Produksi Bazar
33	1	Meja Dagang	400000	400000		400000		400000	2.381.700	Peralatan Pemasaran
34	1	Jasa Angkut Meja	40000	40000		40000		40000	2.341.700	Bazar BNI
35	2	Es batu	1000	2000		2000		2000	2.339.700	Bazar BNI
36	10	Sedotan	50	500		500		500	2.339.200	Bazar BNI
37	35	Tamarind	1000	35000		35000	35000		2.374.200	Bazar BNI
38	2	Es batu	1000	2000		2000		2000	2.372.200	Bazar BNI
39	9	Tamarind	1000	9000		9000	9000		2.381.200	Bazar BNI
40	2	Es batu	1000	2000		2000		2000	2.379.200	Bazar BNI
41	1	Pamflet	2000	2000		2000		2000	2.377.200	Bazar BNI
42	1	Minyak tanah	4000	4000		4000		4000	2.373.200	Bazar BNI
43	46	Tamarind	1000	46000		46000	46000		2.419.200	Bazar BNI
44	2	Es batu	1000	2000		2000		2000	2.417.200	Bazar BNI
45	4	Upah prod 4 hari	5000	20000		20000		20000	2.397.200	Bazar BNI
46	1	Jasa Angkut Meja	25000	25000		25000		25000	2.372.200	Bazar BNI
47	1	Revisi Makalah	2000	2000		2000		2000	2.370.200	Monev
48	16	Tamarind	1000	16000		16000	16000		2.386.200	Bazar BNI
49	1	Revisi Makalah	2000	2000		2000		2000	2.384.200	Laporan Akhir
50	1	Print 3 makalah+cd	50000	50000		50000		50000	2.334.200	Laporan Akhir

PHOTO COPY & STATIONARY

AIDA FOTO COPY & STATIONARY

Foto copy, Penjilidan, ATK &
Jl. Batang No. 130 Kampus Dalam IPB
Dramaga-Bogor (0251) 716 9123/Flexi

.....200.
Tuan
Toko

No. No.

Banyak nya	NAMA BARANG	Harga Satuan	Jumlah
	Panci no. 30		63.000
	Saringan		4000
20	Sumbu		3000
			70.000

TOKO
"TERUS JAYA"
Jl. Sekeloa Raya No. 6

Tanda Terima,

JUMLAH Rp.

PERHATIAN !!!
Barang-barang yang sudah
dibeli tidak dapat dikembalikan

Hormat kami,

Tuan
Toko
26/05/08

nyak	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah
	EMKO	1200	3600
1	kerah		6000
			Total Rp 4.600

26/052008
Hormat Kami

NOTA NO.

BANYAK-NYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
3	keras krep	1000	3000
			Jumlah Rp. 300

TANDA TERIMA PERHATIAN :
Barang-barang yang sudah dibeli tidak
dapat ditukar atau dikembalikan

Hormat Kami,

[Signature]

Tuan / Toko
 FIKRI
 7 / 2008
 NOTA NO. 75



DG COMPUTER
 All in One Computer Services
 Internet & Computer Rental
 Hardware - Services - PC Shop
 Accessories - Maintenance

21-05-2008
 Yth

Jl. Bara No 160 Kampus IPB Darmaga
 Telp. 0251 - 423169

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUM
1	Kompor Gas	100.000	1.000
1	Tabung Gas	25.000	125
1	Belang Gas	75.000	75
1	Cup Sealer	00.000	500

NOTA :

Banyaknya	NAMA BARANG	Harg.	Jumlah
	PAT	7	5000
			4500
TOTAL :			8200
			4500

Tanda Terima :

Perthatian :

Hors :

Barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan

Kami 2500

D
row

Tanda Terima

Hormat Kami

Jumlah Rp 12.800



TRI MULIA Group
 Copy Center

Bogor 21/08
 75

Alamat : Jl. Babakan Raya Telp. (0251) 627293

Banyaknya	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah
3x	Foto Copy + Jilid		12.800
Jumlah			12.800

Hormat Kami

Jumlah

Terima Kasih

Melayani : Penjilidan, Laminating, Memperbesar, Memperkecil, Transparancy, dll.