



**LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**BISNIS “MENDADAK KATERING” SEBAGAI BEKAL SARAPAN
DENGAN DKBM MELALUI SISTEM PAKET DAN
DISTRIBUSI YANG EFEKTIF**

**BIDANG KEGIATAN :
PKM Kewirausahaan**

Disusun Oleh :

RIDHO FUADI	H14090003/ 2009
SARIDA WARDANI	F24090010/ 2009
FARAH HULLIANDINI	F24090115/ 2009
RINA FAUZH	H34090039/ 2009
NOVANDRA CANIAGO	F24100004/ 2010

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
2013**


LEMBAR PENGESAHAN

1. Judul Kegiatan : Bisnis “Mendadak Katering” sebagai Bekal Sarapan dengan DKBM melalui Sistem Paket dan Distribusi yang Efektif
2. Bidang Kegiatan : () PKMP (√)PKMK
() PKMT () PKMM
3. Bidang Keilmuan : () Kesehatan () Pertanian
() MIPA () Teknologi dan Rekayasa
(√) Sosial Ekonomi () Humaniora
() Pendidikan
4. Ketua Pelaksana
a. Nama Lengkap : Ridho Fuadi
b. NIM : H14090003
c. Jurusan : Manajemen
d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor
e. Alamat Rumah / No. HP : Bogor/ +62857 1181 6034
f. Alamat email : fuadmop@yahoo.com
5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 (empat) orang
6. Dosen Pendamping
a. Nama Lengkap dan Gelar : Dr. Muhammad Findi A. M.E
b. NIDN : 0024017308
c. Alamat Rumah dan No.HP : Taman Cimanggu Jl. Boulevard Blok O/II
No. 12 Bogor 16163
Telp 0251-8336864 HP +62812 9965280
7. Biaya Kegiatan Total : Rp 8.800.000,00
1. Dikti : Rp 8.800.000,00
2. Sumber Lain : -
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 4 Bulan

Mengetahui,
Komisi Pendidikan Departemen Ilmu Ekonomi

Bogor, 18 Juli 2013
Ketua Pelaksana Kegiatan


Dr. Yeti Lis purnadewi, M.Sc
NIP. 196410181991032002


Ridho Fuadi
NIM. 1114090003


Wakil Rektor Bidang Akademik
dan Kemahasiswaan

Dosen Pendamping


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


Dr. Muhammad Findi A
NIDN. 0024017308

ABSTRACT

Students often skip breakfast because of their tight schedule starting from 7 am. Moreover, food stall or shop is yet to open around that time. Responding to the existing market, “Mendadak Katering” business provides a simple breakfast as the best choice for students. “Mendadak Katering TO GO” products use take-away concept, so it’s convenient for the students to have breakfast anywhere and anytime. With an affordable price, this simple yet unique business is potential to be expanded based on business plan and financial analysis.

Keywords: “Mendadak Katering”, “Mendadak Katering TO GO”, breakfast, take-away

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penyusunan Laporan Akhir PKM-K ini dapat diselesaikan. Laporan ini disusun untuk mengevaluasi jalannya perencanaan dan pelaksanaan Program Kreativitas Mahasiswa ini yang berjudul “*BISNIS MENDADAK KATERING* SEBAGAI BEKAL SARAPAN DENGAN DKBM MELALUI SISTEM PAKET DAN DISTRIBUSI YANG EFEKTIF”.

Terima kasih disampaikan kepada Dr. Muhammad Findi A, M.E selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan memberikan saran dan kritik demi kelancaran PKM-K ini.

Demikian laporan akhir PKM-K ini disusun semoga bermanfaat, agar dapat menjadi pembelajaran bagi seluruh masyarakat.

Bogor, 18 Juli 2013

Penyusun

A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Padatnya perkuliahan mahasiswa di universitas adalah salah satu alasan kuat mahasiswa tidak mengonsumsi sarapan. Ditambah pula masih banyaknya rumah makan yang belum beroperasi pada pagi hari padahal waktu perkuliahan mahasiswa tidak jarang dimulai pada pukul 07.00 WIB, sehingga banyak mahasiswa yang belum sarapan dan menahan lapar hingga kantin buka untuk menyediakan makanan atau sarapan. Melihat fakta-fakta yang ada, bisnis “Mendadak Katering” sebagai bekal sarapan praktis merupakan langkah yang tepat bagi mahasiswa universitas. Adapun manfaat sarapan yaitu untuk memelihara ketahanan fisik, mempertahankan daya tahan saat bekerja dan meningkatkan produktivitas kerja, memudahkan konsentrasi belajar untuk menyerap pelajaran sehingga prestasi belajar pun menjadi lebih baik, kebiasaan sarapan juga dapat membantu seseorang untuk memenuhi kecukupan gizinya sehari-hari.

Adanya bekal sarapan dari bisnis “Mendadak Katering” ini diharapkan dapat memenuhi kebutuhan makan mahasiswa setiap pagi hari, sehingga asupan energi yang diperoleh tepat waktu dan produktivitas mahasiswa dapat meningkat. Harga yang terjangkau oleh mahasiswa dan kemasan yang mudah dibawa pun menjadi daya tarik utama, sehingga bisnis unik ini berpotensi untuk dikembangkan sesuai dengan perencanaan dan perhitungan finansial yang telah dilakukan.

2. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang akan dibahas pada proposal ini adalah sebagai berikut:

1. Faktor eksternal apa saja yang menjadi peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap aktivitas “Mendadak Katering”?
2. Faktor internal apa saja yang menjadi kekuatan serta kelemahan “Mendadak Katering” dalam mencapai tujuannya?
3. Alternatif strategi apa saja dan prioritas strategi apakah yang tepat bagi “Mendadak Katering” dalam pengembangan usaha jangka panjang?

3. Tujuan

Tujuan dari bisnis “Mendadak Katering” ini adalah :

1. Mahasiswa mendapatkan asupan gizi yang seharusnya dan tepat waktu dengan tersedianya bekal sarapan dari “Mendadak Katering”.
2. Mahasiswa lebih peka terhadap asupan kalori yang mereka konsumsi dengan adanya perhitungan kalori dari Daftar Komposisi Bahan Makanan.
3. Sistem *take away* sehingga konsumen dapat langsung memesan bekal, mudah dibawa, tidak merepotkan, dan lebih elegan.
4. Bisnis “Mendadak Katering” ini dapat memperluas pasarnya hingga mencakup seluruh civitas universitas dan mendapatkan keuntungan yang berkesinambungan dalam jangka panjang.

4. Luaran yang Diharapkan

Penjualan “Mendadak Katering” ini diharapkan menghasilkan waralaba (gerai makanan yang mudah dijalankan dan menjanjikan bagi mahasiswa), sehingga “Mendadak Katering” memiliki cabang yang lebih banyak sehingga meningkatkan jumlah pelayanan kepada konsumen, serta menyajikan sarapan yang *praktis, murah, bergizi, dan mudah dibawa*.

5. Kegunaan

Bisnis "Mendadak Katering" diharapkan dapat membantu civitas akademik terutama mahasiswa untuk dapat menikmati sarapan sehat setiap pagi hari, serta mampu menyerap

tenaga kerja dalam bidang produksi yaitu memasak, dan pendistribusiannya di area kampus, sehingga dapat membantu masyarakat sekitar kampus dan pemerintah dalam menciptakan lapangan kerja.

B. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Area kampus merupakan tempat yang strategis untuk menjalankan bisnis bekal sarapan sehat. Kami merupakan satu-satunya penyedia jasa sarapan untuk mahasiswa yang menyediakan menu bervariasi yang jarang ditemui oleh para mahasiswa IPB di kantin-kantin kampus. Kami menyajikan menu dengan komposisi makanan sehat, aman dan berimbang, sesuai dengan kebutuhan gizi mahasiswa. Penyajian katering kami menggunakan konsep *take away* sehingga pelayanan lebih cepat, dan efisien. Sistem *take away* ini dimana konsumen dapat langsung memesan pesannya, dan bekal langsung dibawa mudah, tidak merepotkan, dan kemasan yang kami gunakan juga lebih elegan daripada kemasan makanan yang biasanya. Setiap menu dilampirkan dengan logo dan perhitungan kalori DKBM menu hari tersebut. Desain logo dan menu “Mendadak Katering” dapat dilihat pada Gambar 1, 2, dan 3.



Gambar 1. Logo “Mendadak Katering”



Gambar 2. Nasi + ayam asam manis



Gambar 3. Nasi + ayam katsu

Produksi

Kegiatan memasak dimulai dari pukul 03.00 WIB sampai dengan pukul 06.00 WIB di rumah produksi Bara 3. Pada pukul 07.00 WIB, bekal sarapan siap dijual di gerai. Dapur kami dilengkapi dengan kompor gas dua tungku untuk memasak dan kulkas untuk menyimpan bahan-bahan produksi. Semua bahan baku yang kami gunakan masih segar dan dijaga kualitasnya, karena pembelian bahan baku kami lakukan selama dua hari sekali di pasar Ciampea Baru. Ditambah pula penggunaan *control chart* dan evaluasi produk per hari pada pelaksanaan *Total Quality Management* sehingga kualitas bekal sarapan dan pelayanan konsumen tetap terjaga baik.

Kapasitas produksi per hari “Mendadak Katering *TO GO*” saat ini mencapai 110 porsi dengan jumlah karyawan produksi sebanyak satu orang. Jumlah produksi per hari ini dianggap belum mencakup sebagian besar mahasiswa IPB, sehingga diperlukan penambahan karyawan produksi dan pembukaan gerai-gerai di titik utama Institut Pertanian Bogor, seperti asrama mahasiswa, kantin-kantin kampus, dan sebagainya. Berdasarkan pengalaman kami saat membuka gerai di Kantin Stevia yang pada umumnya dilewati oleh mahasiswa FAPERTA, kami mampu menyediakan bekal untuk 110 orang mahasiswa, yang artinya setiap hari kami dapat melayani 7 persen dari seluruh mahasiswa FAPERTA.

Pemasaran

Merek yang kami gunakan untuk memasarkan produk “Mendadak Katering” cepat saji dan praktis ini adalah “Mendadak Katering *TO GO*”, yang menggunakan konsep *take away* sehingga pelayanan lebih cepat dan efisien. Sistem *take away* ini dimana konsumen dapat langsung memesan pesannya, dan bekal langsung dibawa mudah, tidak merepotkan, dan kemasan yang kami gunakan juga lebih elegan daripada kemasan makanan yang biasanya.

Produk katering kami sebelumnya melayani pelanggan dengan sistem pemesanan. Kemudian konsumen menggunakan kemasan yang kami pinjamkan, sehingga kendala yang terjadi adalah konsumen merasa direpotkan karena harus mengembalikan boks makanan yang kami pinjamkan. Namun pada “Mendadak Katering *TO GO*”, selain tetap melayani

konsumen dengan sistem pemesanan, kami juga melayani konsumen yang datang langsung ke gerai kami. Untuk kemasan pun baik konsumen yang melakukan sistem pemesanan maupun yang beli di gerai tidak harus mengembalikannya ke kami. Konsumen bisa membawa kemana-mana kemasan ini karena kemasan yang kami gunakan saat ini mudah dibawa, tidak tumpah, dan menggunakan bahan dasar kertas *food grade*, sehingga aman dan lebih ramah lingkungan.

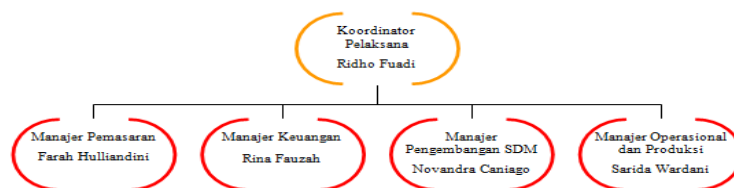
Pengenalan produk “Mendadak Katering *TO GO*” kepada konsumen dilakukan melalui media poster, *flyer*, majalah, jejaring sosial, dan *word to mouth*. Media poster langsung kami tempel di gerai, sedangkan *flyer* akan kami cetak sebanyak kelas yang ada di IPB, kemudian *flyer* ini akan didarkan ke masing-masing kelas. Jejaring sosial yang kami gunakan diantaranya Twitter, Facebook, WhatsApp dan BBM. Kemudian kami juga menganjurkan kepada pelanggan untuk mengajak teman-temannya untuk ikut berlangganan di “Mendadak Katering”, serta memberikan pengetahuan tambahan pentingnya sarapan di pagi hari.

Kami juga menyediakan jasa pemesanan katering dalam jumlah banyak dengan menu-menu yang kami rekomendasikan. Untuk event khusus, kami pernah menyediakan konsumsi pertemuan alumni IPB angkatan 0 dan rapat mahasiswa Ilmu Ekonomi se-Jawa Barat. Untuk target selanjutnya kami juga akan melayani pesanan untuk event lainnya dalam jumlah yang jauh lebih besar.

C. METODE PENDEKATAN

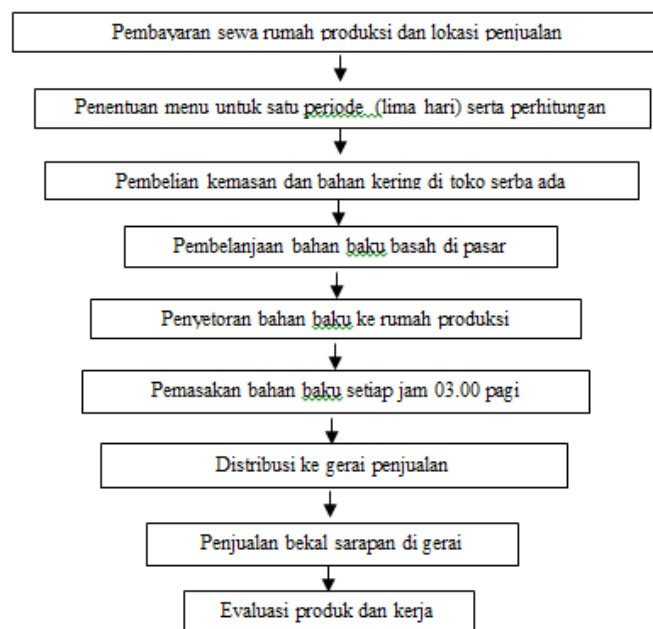
1. Manajemen Organisasi

Nama Kelompok/Perusahaan : “Mendadak Katering”
 Pimpinan : Ridho Fuadi
 Alamat dan Sekretariat : Jalan Bara I, Kecamatan Dramaga, Bogor



Gambar 4. Susunan Organisasi “Mendadak Katering”

2. Aspek Teknis



Gambar 5. Bagan kerja “Mendadak Katering”

D. PELAKSANAAN PROGRAM

1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Pelaksanaan program dilakukan setiap hari Senin-Jumat pukul 07.00-13.00 di dekat gerbang samping IPB, tepatnya di Kantin Stevia, Faperta IPB.

2. Jadwal Faktual Pelaksanaan

Penjualan “Mendadak Katering *TO GO*” dilakukan selama 10 minggu berturut-turut, per tanggal 17 April hingga 21 Juni 2013 di Kantin Stevia, Gerbang Samping IPB. Untuk order spesial pada tanggal 16 Mei 2013 diantar ke Ruang Rapat Technopark Fateta IPB dan tanggal 25 Mei 2013 ke Ruang Rabuan Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB.

3. Instrumen Pelaksanaan, Rekapitulasi, dan Rancangan Biaya

Tabel 1. Rekapitulasi Biaya PKMK “Mendadak Katering”

No	Komponen Biaya	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Harga Total (Rp)
A. Biaya Investasi				
1	Pembelian gerai/ gerobak	1 unit	1.703.000	1.703.000
2	Kompor gas 2 tungku	1 unit	150.000	150.000
3	Kulkas	1 unit	2.499.900	2.499.900
4	Tabung gas	1 unit	150.000	150.000
5	Panci	1 unit	50.000	50.000
6	Dandang	1 unit	40.000	40.000
7	Pisau daging	1 unit	15.000	15.000
8	Pisau kecil	4 unit	5.000	20.000
9	Celemek	1 unit	15.000	15.000
10	Botol saus	6 unit	3.333	20.000
11	Kontainer	6 unit	14.500	87.000
12	Baskom hitam	4 unit	3.333	13.333
13	Baskom saringan	2 unit	3.333	6.667
14	Talenan kayu kecil	2 unit	3.333	6.667
15	Saringan	1 unit	20.000	20.000
16	Sodet kayu	1 unit	3.333	3.333
17	Sodet aluminium	1 unit	3.333	3.333
18	Centong nasi	1 unit	3.333	3.333
19	Penjepit makanan	3 unit	3.333	10.000
20	Lap	6 unit	3.333	20.000
21	Termos nasi	1 unit	210.000	210.000
Total Biaya Investasi				5.027.899
B. Biaya Produksi (per bulan)				
a. Biaya Tetap				
1	Sewa Kantin Stevia	1 unit	3.000.000	3.000.000
2	Sewa dapur produksi	1 unit	250.000	625.000
b. Biaya Variabel				
1	Beras	350 kg	6.634	2.320.691
3	Ayam	230 kg	27.000	6.216.137
5	Tepung roti	28,5 kg	14.500	414.409
6	Gula pasir	28,7 kg	11.500	329.657
7	Sajiku tepung bumbu	39,6 kg	19.800	785.545
Total Biaya Produksi				21.023.601
C. Biaya Operasional (per bulan)				
a. Biaya Tetap				
1	Gaji Karyawan Produksi	1 orang	35.000	1.350.000
2	Gaji Penjaga Stand	1 orang	25.000	1.125.000
b. Biaya Variabel				
1	Transport	1 orang	250.000	250.000
Total Biaya Operasional				2.725.000
Total Pengeluaran				28.776.500

E. HASIL DAN PEMBAHASAN

Beberapa permasalahan yang kami hadapi selama pelaksanaan PKMK ini adalah permasalahan teknis, yaitu:

a. Standardisasi dalam penggunaan bahan baku

Dalam pemakaian bahan baku, karyawan produksi hanya menggunakan ukuran yang tidak baku, sehingga harus selalu dikontrol penggunaannya dengan penimbangan sisa bahan baku di akhir produksi agar tidak melewati batas toleransi kelebihan penggunaan dan diawasi oleh manajer produksi.

b. Jam kerja karyawan produksi

Karyawan produksi saat ini masih melakukan persiapan bahan baku dan produksi di sela-sela kegiatan sehari-harinya, sehingga jam kerja belum bisa

ditentukan dengan jelas. Perlu dilakukan penambahan karyawan produksi agar pembagian divisi kerja lebih teratur dan berkoordinasi dengan manajer SDM.

c. Pengutulan bahan baku

Ini disebabkan karena kami belum memiliki dapur produksi dan gudang penyimpanan sendiri. Kami menyewa dapur milik warga di sekitar kampus, yang cenderung untuk memperbesar interaksi antara pemilik rumah dengan gudang tempat kami menitipkan bahan. Pelaku pengutulan segera kami tindak lanjuti dengan musyawarah, serta perlu dicanangkan kepemilikan gudang penyimpanan yang aksesnya tertutup hanya untuk karyawan “Mendadak Katering”.

d. Kerusakan gerai

Gerai yang semakin rusak akibat hujan, dan terbuka sehingga terdapat beberapa kerusakan pada gerobak diantaranya: ban gerobak kempes, cat yang mulai mengelupas, dan papan tripleks yang mulai rusak. Kami akan segera menyediakan terpal atau bekas spanduk yang digunakan sebagai cover gerai jika sudah tutup, sehingga gerai dapat dilindungi dari kontak langsung dengan hujan dan suhu yang berubah drastis setiap harinya.

Kami telah melakukan penjualan produk “Mendadak Katering *TO GO*” mulai dari tanggal 17 April hingga 21 Juni 2013. Dari 47 kali penjualan “Mendadak Katering *TO GO*”, kami mendapatkan total hasil penjualan sejumlah Rp 34.281.824,00. Dikurangi dengan biaya operasional, produksi, dan investasi sebesar Rp 28.776.500,00 dan ditambah dengan dana hibah DIKTI sebesar 8.800.000,00 maka kami mendapatkan laba bersih Rp 14.305.324,00, sehingga dapat dikatakan bahwa modal sudah dilunasi sesuai dengan perhitungan *Payback Period* yang kami lakukan, yaitu pada bulan ke-2.

Untuk perencanaan jangka pendek, kami akan melayani menu sahur dan buka puasa di asrama putra dan putri selama bulan puasa. Untuk menghasilkan luaran waralaba, pembukaan gerai baru di asrama putri dan kantin Sapta sedang kami ajukan agar dapat melayani sarapan mahasiswa dengan cakupan yang lebih luas.

F. KESIMPULAN DAN SARAN

Sistem “Mendadak Katering” menggunakan boks plastik yang dipinjamkan ternyata kurang cocok untuk diterapkan di daerah kampus IPB, sehingga dilakukan penyesuaian produk dengan merancang bekal sarapan *take away* yang cepat saji dan mudah dibawa. Produk “Mendadak Katering *TO GO*” mendapat sambutan yang cukup memuaskan, dilihat dari penjualan per hari dan laba bersih sebesar Rp 14.305.324,00. Dengan perhitungan investasi dan penjualan yang sudah dilakukan, bisnis “Mendadak Katering” dengan produk “Mendadak Katering *TO GO*” ini layak untuk dijalankan. Untuk jangka pendek, variasi menu yang lebih ringan dipertimbangkan dan sebaiknya dilakukan pembukaan gerai-gerai tambahan di titik-titik ramainya mahasiswa IPB. Dan untuk jangka panjang, dapat dilakukan pembukaan gerai “Mendadak Katering” di universitas-universitas daerah Jabodetabek untuk melayani bekal sarapan mahasiswa lebih luas lagi dan mendapatkan keuntungan yang berkesinambungan.

LAMPIRAN 1
RINCIAN LAPORAN KEUANGAN “MENDADAK KATERING”
Rincian Pemasukan “Mendadak Katering”

No	Tanggal	Transaksi	Jumlah
1	24/05/2013	Dana PKM DIKTI	Rp 8.800.000
Minggu ke-	Hari ke-	Tanggal	Total Penjualan
1	1	17/04/2013	Rp 1.011.500
	2	18/04/2013	Rp 678.000
	3	22/04/2013	Rp 667.500
2	4	23/04/2013	Rp 843.300
	5	24/04/2013	Rp 855.000
	6	25/04/2013	Rp 882.500
	7	26/04/2013	Rp 1.037.300
3	8	29/04/2013	Rp 768.000
	9	30/04/2013	Rp 911.500
	10	01/05/2013	Rp 905.200
4	11	02/05/2013	Rp 958.500
	12	03/05/2013	Rp 872.000
	13	06/05/2013	Rp 866.000
5	14	07/05/2013	Rp 864.500
	15	08/05/2013	Rp 720.000
	16	13/05/2013	Rp 740.700
6	17	14/05/2013	Rp 900.000
	18	15/05/2013	Rp 820.000
	19	16/05/2013	Rp 655.000
	20	Order Alumni	Rp 520.000
	21	17/05/2013	Rp 952.000

6	22	20/05/2013	Rp 889.500
	23	21/05/2013	Rp 856.000
	24	22/05/2013	Rp 886.500
	25	23/05/2013	Rp 809.400
	26	24/05/2013	Rp 825.500
7	27	Order IE	Rp 825.000
	28	27/05/2013	Rp 801.102
	29	28/05/2013	Rp 793.144
	30	29/05/2013	Rp 825.891
	31	30/05/2013	Rp 1.029.911
8	32	31/05/2013	Rp 750.158
	33	03/06/2013	Rp 823.635
	34	04/06/2013	Rp 812.565
	35	05/06/2013	Rp 811.118
	36	10/06/2013	Rp 783.500
9	37	11/06/2013	Rp 539.500
	38	12/06/2013	Rp 633.900
	39	13/06/2013	Rp 475.000
	40	14/06/2013	Rp 486.500
10	41	17/06/2013	Rp 431.000
	42	18/06/2013	Rp 546.500
	43	19/06/2013	Rp 451.500
	44	20/06/2013	Rp 347.500
	45	21/06/2013	Rp 419.000
TOTAL PEMASUKAN			Rp 43.081.824

Rincian Pengeluaran “Mendadak Katering”
1) Pengeluaran bulan Maret 2013

No Nota	Tanggal	Transaksi	Unit	Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
01-Mar	10/03/2013	Potocopy flyer	30 lembar	100	3000
02-Mar	15/03/2013	Gerobak	1 buah	1400000	1400000
03-Mar	19/03/2013	Sumpit kayu	1 bungkus (isi 100)	22000	22000
		Mangkok plastik	1 bungkus (isi 100)	82000	82000
04-Mar	24/03/2013	Transportasi		19000	19000
		Rantai gembok	2,5 meter	10000	25000
05-Mar	24/03/2013	amplas	1 buah	17000	17000
06-Mar	24/03/2013	Dulux Vgloss 43632	1 buah	3000	3000
		Dulux Vgloss 43585	1 buah	44500	44500
		Selv 6610	1 buah	41500	41500
		T-bola	1 buah	43000	43000
		Kuas	2 buah	10000	10000
		Propan remover	1 buah	6500	13000
		Transportasi		20000	20000
		Transportasi		10000	10000
07-Mar	25/03/2013	Las besi		35000	35000
		Tambal ban		6000	6000
08-Mar	25/03/2013	Tnplek		15000	15000
09-Mar		timer		10000	10000
10-Mar	26/03/2013	Lem besi		10000	10000
TOTAL PENGELUARAN BULAN MARET					Rp 1.829.000

2) Pengeluaran bulan April 2013

No Nota	Tanggal	Transaksi	Unit	Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
01-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
02-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
03-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
04-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
05-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
06-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
07-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
08-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
09-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
10-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
11-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
12-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
13-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
14-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
15-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
16-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
17-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
18-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
19-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
20-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
21-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
22-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
23-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
24-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
25-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
26-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
27-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
28-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
29-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
30-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000

No Nota	Tanggal	Transaksi	Unit	Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
01-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
02-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
03-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
04-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
05-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
06-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
07-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
08-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
09-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
10-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
11-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
12-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
13-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
14-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
15-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
16-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
17-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
18-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
19-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
20-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
21-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
22-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
23-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
24-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
25-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
26-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
27-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
28-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
29-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000
30-Apr	15/04/2013	Transaksi		20000	20000

LAMPIRAN 2 BON DAN KWITANSI

1/19/18

Toko Bakti Jaya
Sida @ 100
Rp 3.000

2/19/18

SANIKS TRANSFERT
Toko Deka...
Rp 2.900,00

3/19/18

WINDO SURABAYA 2 SURABAYA
Rp 5.000,00

4/19/18

SOLUSI
Rp 48.000

5/19/18

METRA BANGUNAN
Rp 24 Ds 15

6/19/18

UD. SUMBER JAYA
Rp 65-7-2013

7/19/18

7/19/18
Las Rp 35.000
Tembakul Rp 5.000

8/19/18

10/19/18

METRA BANGUNAN
Rp 28 Ds 0

11/19/18

10/19/18

SOLUSI
Rp 28.000

12/19/18

SOLUSI

1/20/18

1/20/18

1/20/18

2/20/18

3/20/18

4/20/18

5/20/18

6/20/18

7/20/18

8/20/18

9/20/18

10/20/18

11/20/18

12/20/18

13/20/18

14/20/18

15/20/18

16/20/18

17/20/18

18/20/18

19/20/18

20/20/18

21/20/18

22/20/18

23/20/18

24/20/18

25/20/18

26/20/18

27/20/18

28/20/18

29/20/18

30/20/18

31/20/18

1/21/18

2/21/18

3/21/18

4/21/18

5/21/18

6/21/18

7/21/18

8/21/18

9/21/18

10/21/18

11/21/18

12/21/18

13/21/18

14/21/18

15/21/18

16/21/18

17/21/18

18/21/18

19/21/18

20/21/18

21/21/18

22/21/18

23/21/18

24/21/18

25/21/18

26/21/18

27/21/18

28/21/18

29/21/18

30/21/18

31/21/18

1/22/18

2/22/18

3/22/18

4/22/18

5/22/18

6/22/18

7/22/18

8/22/18

9/22/18

10/22/18

11/22/18

12/22/18

13/22/18

14/22/18

15/22/18

16/22/18

17/22/18

18/22/18

19/22/18

20/22/18

21/22/18

22/22/18

23/22/18

24/22/18

25/22/18

26/22/18

27/22/18

28/22/18

29/22/18

30/22/18

31/22/18

37/AK

APOTER Afini

38/AK

39/AK

No	Nama Barang	Uraian	Jumlah
1	PETROL	100L	Scara

40/AK

SOLUSI

41/AK

42/AK

43/AK

44/AK

TUNAS MUDA COPY CENTRE

45/AK

46/AK

47/AK

48/AK

49/AK

50/AK

51/AK

52/AK

53/AK

54/AK

55/AK

56/AK

57/AK

58/AK

59/AK

60/AK

61/AK

62/AK

63/AK

64/AK

65/AK

66/AK

67/AK

68/AK

69/AK

70/AK

71/AK

72/AK

73/AK

74/AK

75/AK

76/AK

77/AK

78/AK

79/AK

80/AK

81/AK

82/AK

83/AK

84/AK

85/AK

86/AK

87/AK

88/AK

89/AK

90/AK

91/AK

92/AK

93/AK

94/AK

95/AK

96/AK

97/AK

98/AK

99/AK

100/AK

101/AK

102/AK

103/AK

104/AK

105/AK

106/AK

107/AK

108/AK

109/AK

110/AK

111/AK

112/AK

113/AK

114/AK

115/AK

116/AK

117/AK

118/AK

119/AK

120/AK

121/AK

122/AK

123/AK

124/AK

125/AK

126/AK

127/AK

128/AK

129/AK

130/AK

131/AK

132/AK

133/AK

134/AK

135/AK

136/AK

137/AK

138/AK

139/AK

140/AK

141/AK

142/AK

143/AK

144/AK

145/AK

146/AK

147/AK

148/AK

149/AK

150/AK

151/AK

152/AK

153/AK

154/AK

155/AK

156/AK

157/AK

158/AK

159/AK

160/AK

161/AK

162/AK

163/AK

164/AK

165/AK

166/AK

167/AK

168/AK

169/AK

170/AK

171/AK

172/AK

173/AK

174/AK

175/AK

176/AK

177/AK

178/AK

179/AK

180/AK

181/AK

182/AK

183/AK

184/AK

185/AK

186/AK

187/AK

188/AK

189/AK

190/AK

191/AK

192/AK

193/AK

194/AK

195/AK

196/AK

197/AK

198/AK

199/AK

200/AK

201/AK

202/AK

203/AK

204/AK

205/AK

206/AK

207/AK

208/AK

209/AK

210/AK

211/AK

212/AK

213/AK

214/AK

215/AK

216/AK

217/AK

218/AK

219/AK

220/AK

221/AK

222/AK

223/AK

224/AK

225/AK

226/AK

227/AK

228/AK

229/AK

230/AK

231/AK

232/AK

233/AK

234/AK

235/AK

236/AK

237/AK

238/AK

239/AK

240/AK

241/AK

242/AK

243/AK

244/AK

245/AK

246/AK

247/AK

248/AK

249/AK

250/AK

251/AK

252/AK

253/AK

254/AK

255/AK

256/AK

257/AK

258/AK

259/AK

260/AK

261/AK

262/AK

263/AK

264/AK

265/AK

266/AK

267/AK

268/AK

269/AK

270/AK

271/AK

272/AK

273/AK

274/AK

275/AK

276/AK

277/AK

278/AK

279/AK

280/AK

281/AK

282/AK

283/AK

284/AK

285/AK

286/AK

287/AK

288/AK

289/AK

290/AK

291/AK

292/AK

293/AK

294/AK

295/AK

296/AK

297/AK

298/AK

299/AK

300/AK

301/AK

302/AK

303/AK

304/AK

305/AK

306/AK

307/AK

308/AK

309/AK

310/AK

311/AK

312/AK

313/AK

314/AK

315/AK

316/AK

317/AK

318/AK

319/AK

320/AK

321/AK

322/AK

323/AK

324/AK

325/AK

326/AK

327/AK

328/AK

329/AK

330/AK

331/AK

332/AK

333/AK

334/AK

335/AK

336/AK

337/AK

338/AK

339/AK

340/AK

341/AK

342/AK

343/AK

344/AK

345/AK

346/AK

347/AK

348/AK

349/AK

350/AK

351/AK

352/AK

353/AK

354/AK

355/AK

356/AK

357/AK

358/AK

359/AK

360/AK

361/AK

362/AK

363/AK

364/AK

365/AK

366/AK

367/AK

368/AK

369/AK

370/AK

371/AK

372/AK

373/AK

374/AK

375/AK

376/AK

377/AK

378/AK

379/AK

380/AK

381/AK

382/AK

383/AK

384/AK

385/AK

386/AK

387/AK

388/AK

389/AK

390/AK

391/AK

392/AK

393/AK

394/AK

395/AK

396/AK

397/AK

398/AK

399/AK

400/AK

401/AK

402/AK

403/AK

404/AK

405/AK

406/AK

407/AK

408/AK

409/AK

410/AK

411/AK

412/AK

413/AK

414/AK

415/AK

416/AK

417/AK

418/AK

419/AK

420/AK

421/AK

422/AK

423/AK

424/AK

425/AK

426/AK

427/AK

428/AK

429/AK

430/AK

431/AK

432/AK

433/AK

434/AK

435/AK

436/AK

437/AK

438/AK

439/AK

440/AK

441/AK

442/AK

443/AK

444/AK

445/AK

446/AK

447/AK

448/AK

449/AK

450/AK

451/AK

452/AK

453/AK

454/AK

455/AK

456/AK

457/AK

458/AK

459/AK

460/AK

461/AK

462/AK

463/AK

464/AK

465/AK

466/AK

467/AK

468/AK

469/AK

470/AK

471/AK

472/AK

473/AK

474/AK

475/AK

476/AK

477/AK

478/AK

479/AK

480/AK

481/AK

482/AK

483/AK

484/AK

485/AK

486/AK

487/AK

488/AK

489/AK

490/AK

48/MEI

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1

2800

49/MEI

Kot wortel - 6000

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1

306.000

51/MEI

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1

175.000

46/MEI

Grgi Kargaman Produk (m.5)
5 x Rp 5.000 = Rp 25.000
Grgi Kargaman Stand (m.5)
5 x Rp 20.000 = Rp 100.000
Ongkos Pengg. Stand
5 x Rp 5.000 = Rp 25.000
Grgi Kargaman Produk (m.6)
2 x Rp 20.000 = Rp 40.000
Grgi Kargaman Pengg. m.6
2 x Rp 20.000 = Rp 40.000
Grgi Kargaman Stand (m.6)
2 x Rp 20.000 = Rp 40.000
Grgi Kargaman Produk (m.6)
5 x Rp 20.000 = Rp 100.000
Grgi Kargaman Produk (m.6)
5 x Rp 40.000 = Rp 200.000
Ongkos Pengg. Stand
5 x Rp 25.000 = Rp 125.000

52/MEI

2 BORDIR 4 grn
5% Kol 3 grn
88000

53/MEI

50000
2800 - 2413

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1

592.000

55/MEI

1700 - wortel - 20000

59/MEI

Plasme 6000
Kardus 6000

58/MEI

12000

1 JUNI

10000

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1

2 JUNI

Campur 10.000
Bender 8.000
Ongkos 19.000

4 JUNI

Centium

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1

5 JUNI

5/000

08 JUNI

03-06-12

Grgi Kargaman m.7 & m.8
2 Basi x Rp 40.000 Rp 80.000
Kargaman Stand
2 Basi x Rp 20.000 Rp 40.000
Ongkos Pengg. Stand
2 Basi x Rp 5.000 Rp 10.000

09 JUNI

04/06-2012

Suber Elastik

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1

3.000

3 JUNI

Centium

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1

4 JUNI

4/000

06 JUNI

02/06/2012

5 JUNI

5/000

07 JUNI

1/000

4 Kol wortel - 63.000

12 JUNI

03-06-12

4 1/2 Kol - 31.500

08 JUNI

04/06-2012

12 JUNI

04/06-2012

2 JUNI

11/06/2012

21 JUNI

22 JUNI

X 1 kg - 9000
Gris 1 kg - 1000
Bahan 1 kg - 1000
Papas 1 kg - 1000

13 JUNI

14 JUNI

09/06

NOTA NO.

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1

480.000

18 JUNI

19 JUNI 2013

Photo Copy Bogor

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1

20 JUNI

11/06-2013

21 JUNI

11/06-2013

23 JUNI

24 JUNI

13/06-2012

25 JUNI

14/06

26 JUNI

15/06-2012

27 JUNI

16/06-2012

28 JUNI

17/06-2012

29 JUNI

18/06-2012

30 JUNI

19/06-2012

15 JUNI

16 JUNI

17 JUNI

18 JUNI

19 JUNI

20 JUNI

21 JUNI

22 JUNI

23 JUNI

24 JUNI

25 JUNI

26 JUNI

27 JUNI

28 JUNI

29 JUNI

30 JUNI

19 JUNI

20 JUNI

21 JUNI

22 JUNI

23 JUNI

24 JUNI

25 JUNI

26 JUNI

27 JUNI

28 JUNI

29 JUNI

30 JUNI

23 JUNI

24 JUNI

25 JUNI

26 JUNI

27 JUNI

28 JUNI

29 JUNI

30 JUNI

27 JUNI

28 JUNI

29 JUNI

30 JUNI

31 JUNI

1 JUNI

2 JUNI

3 JUNI

4 JUNI

5 JUNI

6 JUNI

7 JUNI

8 JUNI

9 JUNI

10 JUNI

11 JUNI

12 JUNI

13 JUNI

14 JUNI

15 JUNI

16 JUNI

17 JUNI

18 JUNI

19 JUNI

20 JUNI

21 JUNI

22 JUNI

23 JUNI

24 JUNI

25 JUNI

26 JUNI

27 JUNI

28 JUNI

29 JUNI

30 JUNI

20/06/2013

Photo Copy Bogor

NO	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1

21 JUNI

22 JUNI

23 JUNI

24 JUNI

25 JUNI

26 JUNI

27 JUNI

28 JUNI

29 JUNI

30 JUNI

28 JUNI

29 JUNI

30 JUNI

31 JUNI

1 JULI

2 JULI

3 JULI

4 JULI

5 JULI

6 JULI

7 JULI

8 JULI

9 JULI

10 JULI

11 JULI

12 JULI

13 JULI

14 JULI

15 JULI

16 JULI

17 JULI

18 JULI

19 JULI

20 JULI

21 JULI

22 JULI

23 JULI

24 JULI

25 JULI

26 JULI

27 JULI

28 JULI

29 JULI

30 JULI

31 JUNI

1 JULI

2 JULI

3 JULI

4 JULI

5 JULI

6 JULI

7 JULI

8 JULI

9 JULI

10 JULI

11 JULI

12 JULI

13 JULI

14 JULI

15 JULI

16 JULI

17 JULI

18 JULI

19 JULI

20 JULI

21 JULI

22 JULI

23 JULI

24 JULI

25 JULI

26 JULI

27 JULI

28 JULI

29 JULI

30 JULI