LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA BIDANG
PKM Kewirausahaan

STRATEGI PEMASARAN PRODUK MIE KERING RUMPUT LAUT (*EUCHEMA COTTONII*) KAYA AKAN SERAT DAN IODIUM DENGAN SISTEM *MARKETING MIX*

Oleh :

Deslina Zahra Nauli	C34104029	(2004)
Enifia Dwi Kiswanti	C34104074	(2004)
Masikah Maylan Dewi	C34104077	(2004)
Hikmah Rastikarany	C44104053	(2004)
Ahmad Jamhari Rahmawan	E24063347	(2005)

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

BOGOR
2008

INSTITUT PERTANIAN BOGOR
Dibiayai oleh Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : Strategi Pemasaran Produk Mie Kering Rumput Laut (*Euchema Cottonii*) Kaya Akan Serat dan Iodium dengan Sistem *Marketing Mix*
2. Bidang Kegiatan : PKMK
3. Bidang Ilmu : Pertanian
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
   a. Nama Lengkap : Deslina Zahra Nauli
   b. NIM : C34104029
   c. Departemen : Tekhnologi Hasil Perairan
   d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
   e. Alamat Rumah / HP : Perum Darmaga Pratama Blok J No 5 Cibadak Ciampea Bogor / 081382707165
   f. Alamat e-mail : nauli_29@yahoo.com
5. Anggota Pelaksana Kegiatan 4 orang
6. Dosen Pendamping
   a. Nama Lengkap dan Gelar : Dra. Pipih Suptijah, MBA
   b. NIP : 131 478 638
   c. Alamat Rumah/HP : 081387564949
7. Biaya Kegiatan Total
   Dikti : Rp. 3.750.000,00
   Sumber lain : -
8. Jangka waktu pelaksana : 3 bulan

Bogor, 03 Juli 2008

Menyetujui,
Ketua Departemen

Dr. Ir. Linawati Hardjito, M.Sc
NIP. 131 664 395

Ketua Pelaksana Kegiatan

Deslina Zahra Nauli.
NRP. C34104029

Wakil Rektor Bidang
Akademik dan Kemahasiswaan,

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

Dosen Pembimbing

Dra.Pipih Suptijah, MBA
NIP. 131 478 638

ABSTRAK

Indonesia memiliki potensi rumput laut yang besar. Budidaya rumput laut mencapai 222.180 ha (20% dari luas areal potensial), jenis rumput laut yang banyak diminati pasar adalah jenis *Euchema spinosum, Euchema cottonii* dan *Gracilaria sp.* (DKP 2007). Komposisi utama dari rumput laut yang dapat digunakan sebagai bahan pangan adalah karbohidrat, sebagian besar terdiri dari senyawa gumi yakni polimer polisakarida yang berbentuk serat, dikenal sebagai *dietary fiber*. Kandungan gizi rumput laut terpenting justru pada *trace element*, khususnya iodium yang berkisar 0,1-0,15% dari berat keringnya (Bambang *et al* 2002).

Tingkat konsumsi masyarakat Indonesia yang menggunakan rumput laut sebagai bahan pangan sumber serat dan iodium masih rendah. Diperlukan diversifikasi produk makanan rumput laut, yaitu dengan pembuatan mie kering rumput laut.

Tahapan pelaksanaan dimulai dari survey pasar, pra produksi, proses produksi, pemasaran, dan penyusunan laporan akhir. Metode yang digunakan dalam pemasaran adalah metode *Marketing mix*. Setelah diamati strategi *front-line retailer* memiliki keubggulan dari segi keefesiensi waktu dan tenaga kerja,. Namun, strategi pemasaran *direct selling* juga memilki keunggulan dari segi penghasilan penjualan terbanyak.

Laporan arus kas selama kegiatan ini menunjukkan saldo sisa yang ada sampai akhir bulan Juni 2008 sebesar Rp. 5.291.800, 00. Saldo sisa ini diperoleh dari hasil pengurangan transaksi penerimaan kas dan pengeluaran kas sampai akhir periode. Sedangkan perhitungan dari laporan rugi laba menunjukkan usaha ini selama proses produksi memilki laba usaha sebesar Rp. 3.733.400, 00 dan laba bersih setelah laba usaha dikurangi pajak sebesar Rp. 3.360.060, 00. Berdasarkan gambaran umum rencana usaha dari analisis BEP dan *cash flow* 10 tahun produk ini memilki profit yang cukup menjanjikan di masa depan karena tergolong usaha baru dan mendukung program pemerintah untuk mengatasi masalah GAKI.

Key word : rumput laut, iodium, *dietary fiber*, *marketing mix*, dan profit.

KATA PENGANTAR

Puja dan syukur para penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan karunia-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan laporan akhir program kreativitas mahasiswa bidang kewirausahaan ini dengan baik serta pelaksanaan program ini dapat berjalan sesuai dengan jadwal dan prosedur yang telah diupayakan sebaik-baiknya.

Program kreativitas mahasiswa bidang kewirausahaan dengan judul Strategi pemasaran produk mie kering rumput laut (*Euchema cottonii*) kaya akan serat dan iodium dengan sistem *marketing mix* merupakan salah satu program yang dapat meningkatkan kreativitas mahasiswa dalam berwirausaha.. Berdasarkan analisis standar kelayakan pangan yang telah dilakukan baik dari nilai gizi, harga, serta tingkat selera konsumen maka produk mie kering rumput laut ini dapat dikembangkan menjadi produk komersial di pasaran. Produk mie kering rumput laut ini memiliki keunggulan yaitu nilai gizi iodium tinggi serta mampu memenuhi serat yang dibutuhkan oleh tubuh per harinya. Selain itu, produksi mie kering rumput laut ini membutuhkan modal sedang, menggunakan teknologi sederhana, dan keuntungan yang didapatkan relatif stabil. Oleh karena itu, diharapkan program ini dapat dikembangkan oleh masyarakatkecil dan menengah dalam bentuk kelompok usaha mandiri.

Penggunaan strategi pemasaran yang tepat mampu membuat produk mie yang dibuat dapat dikenal dengan cepat serta dikenal masyarakat luas. Strategi pemasaran produk mie kering rumput laut ini adalah *front-line retailer* dan *direct selling.* Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu pelaksanaan program kewirausahaan ini. Kami juga meminta maaf apabila dalam pelaksanaan progran dan penulisan laporan ini terjadi kesalahan. Kami berharap semoga di masa depan laporan ini bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

DAFTAR ISI

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Luas efektif perairan untuk pengembangan budidaya rumput laut mencapai 222.180 ha (20% dari luas areal potensial), jenis rumput laut yang banyak diminati pasar adalah jenis *Euchema spinosum, Euchema cottonii* dan *Gracilaria sp.* (DKP 2007).

Komposisi utama dari rumput laut yang dapat digunakan sebagai bahan pangan adalah karbohidrat, tetapi karena kandungan karbohidrat sebagian besar terdiri dari senyawa gumi yakni polimer polisakarida yang berbentuk serat, dikenal sebagai *dietary fiber*, maka hanya sebagian kecil saja dari kandungan karbohidrat yang dapat diserap dalam sistem pencernaan manusia. Kandungan gizi rumput laut terpenting justru pada *trace element*, khususnya iodium yang berkisar 0,1-0,15% dari berat keringnya (Bambang *et al* 2002).

Tingkat konsumsi masyarakat Indonesia yang menggunakan rumput laut sebagai bahan pangan sumber serat dan iodium masih rendah. Menurut Hetzel (1989) diacu Intje (2002) dalam keadaan normal *intake* harian untuk orang dewasa berkisar 100-150 mg perhari. Oleh karena itu, diperlukan pengembangan teknologi pangan yang memanfaatkan rumput laut untuk menghasilkan produk olahan yang berkualitas, diantaranya dengan mengkombinasikan rumput laut pada makanan yang digemari masyarakat. Salah satu jenis makanan yang banyak digemari masyarakat adalah mie.

Meningkatnya konsumsi mie sebagai alternatif penambah kalori selain nasi pada saat tertentu, menyebabkan mie sering diperhitungkan dalam susunan menu makanan rumah tangga, restoran maupun pedagang kaki lima. Kecenderungan ini dapat menjadi peluang bagi usaha-usaha perbaikan gizi masyarakat berpenghasilan rendah yang pola makanannya sering monoton dan kurang variasi atau paradigma sikap masyarakat yang serba instant menjadikan mie sebagai sajian yang praktis.

Produk mie yang beredar di pasaran banyak yang menggunakan bahan pengawet seperti formalin, boraks, bahan pengenyal sintetik, dan bahan pemutih agar penampilan mie menarik tanpa memperhitungkan nilai gizi yang terkandung pada produk mie. Mie kering rumput laut adalah sebuah alternatif produk mie baru yang berbahan alami tanpa adanya bahan pengawet sintetik dan peluang pasar tinggi, hal ini dikarenakan mie merupakan makanan yang digemari seluruh kalangan tanpa adanya batasan usia. Selain itu mie rumput laut yang kaya akan serat dan iodium ini diharapkan mampu mengatasi masalah GAKI (gangguan akibat kekurangan iodium).

2. Perumusan Masalah

Masalah yang melatarbelakangi program ini adalah:

1. Potensi sumber daya rumput laut di Indonesia sangat besar, namun tingkat pemanfaatan dan konsumsi sebagai bahan pangan masih rendah oleh masyarakat Indonesia.
2. Banyaknya kasus masalah kesehatan mencakup GAKI (gangguan akibat kekurangan iodium) yang terjadi di Indonesia.
3. Aktivitas masyarakat yang semakin padat menyebabkan pola hidup "instan" termasuk dalam pemilihan pangan.
4. Produk mie yang beredar di pasaran banyak yang menggunakan bahan pengawet buatan seperti formalin, boraks, bahan pengenyal dan bahan pemutih yang berbahaya bagi kesehatan, sehingga produk mie kering rumput laut adalah sebuah alternatif produk berbahan alami tanpa bahan pengawet dan bahan pemutih kimia.
5. Produksi mie rumput laut dengan teknologi sederhana menjadikan peluang usaha dalam bidang ini cukup besar bagi masyarakat.
6. Promosi produk mie rumput laut yang ekonomis memerlukan manajemen yang baik, dengan strategi pemasaran *direct selling* dan dengan promosi melalui poster, selebaran, iklan dan humasitas menjadikan produk ini semakin dikenal di kalangan masyarakat luas.

3. Tujuan Progam

1. Memanfaatkan rumput laut sebagai salah satu potensi perairan terbesar di Indonesia menjadi produk yang berkualitas dan memiliki nilai gizi yang tinggi.

2. Meningkatkan konsumsi masyarakat terhadap rumput laut yang diharapkan mampu mengatasi masalah GAKI (gangguan akibat kekurangan iodium).
3. Menciptakan diversifikasi produk mie kering rumput laut yang memiliki kualitas tinggi dengan harga yang terjangkau.
4. Mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh di perkuliahan.
5. Melatih dan mempraktekkan kemampuan manajemen berwirausaha dalam tim.

4. Luaran yang Diharapkan

Dihasilkan mie kering rumput laut dengan kandungan serat tinggi, sehat, kaya akan iodium, memiliki kualitas pangan baik, namun dengan harga yang terjangkau dan menguntungkan bagi pengusaha, serta mengetahui strategi pemasaran yang tepat untuk pengembangan pemasaran mie kering rumput laut di masa depan.

5. Kegunaan Progam

1. Mampu mengatasi GAKI (Gangguan Akibat Kekurangan Iodium) masyarakat dengan harga mie kering rumput laut yang terjangkau oleh setiap kalangan masyarakat.
2. Memberi peluang usaha bagi masyarakat untuk mengembangkan mie kering rumput laut.
3. Melatih mahasiswa dalam berinovasi dan menciptakan ide-ide kreatif yang berguna bagi masyarakat.
4. Melatih mahasiswa berwirausahaan dengan tetap memperhitungkan nilai gizi masyarakat sebagai tujuan awal.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

1. Gambaran Usaha

Bentuk usaha yang dilakukan sekarang tergolong usaha kecil dan dalam skala rumah tangga. Perizinan usaha belum dilakukan karena masih dikategorikan usaha kecil dan hanya membutuhkan perizinan tempat. Bila usaha ini dikembangkan dengan perizinan mendirikan usaha maka akan lebih dikenal di kalangan masyarakat luas dan mampu bersaing dengan mie instant komersial lainnya dari segi nilai gizinya. Perizinan usaha sebagai suatu legalitas agar produk ini tidak mudah diakui dan ditiru oleh pihak yang tidak bertanggung jawab. Legalitas perizinan ini berupa perizinan mendirikan usaha dan izin merk dagang dari Deperindag, perizinan kehalalan produk, dan perizinan keamanan pangan dari Depkes. Tipe usaha kegiatan kewirausahaan ini termasuk dalam perdagangan kecil, karena beroperasi dengan skala kecil dan terbatas ruang lingkup pemasarannya. Usaha produk mie kering rumput laut ini merupakan usaha baru dan tidak begitu familiar di kalangan masyarakat luas. Jadi bila usaha ini dikembangkan dalam skala yang besar maka persaingannya tidak begitu ketat.

Prospek usaha produk mie kering rumput laut ini sangat menjanjikan di masa depan. Hal ini dikarenakan, semakin bertambahnya tahun dan pergantian era, pola berfikir seseorang akan semakin maju. Di masa depan, masyarakat akan lebih mengutamakan kesehatan mereka terutama dari segi makanan kerena faktor alam semakin tidak menentu dan polusi yang semakin bertambah. Majunya pola pikir masyarakat didukung dengan bertambahnya informasi dan majunya teknologi yang berkembang, hal ini mengakibatkan masyakat cenderung mencari kepraktisan dan keefisienan waktu. Jadi, produk mie kering rumput laut selain praktis dan bergizi juga menjanjikan untuk dijadikan peluang usaha. Dalam pelaksanaan sekarang, usaha ini hanya berjalan 3 bulan karena terkendala dengan sumber daya yang terbatas serta aktivitas akademik pelaksana sebagai mahasiswa, namun dengan manajemen yang lebih terarah dan perencanaan yang lebih matang usaha ini akan dikembangkan dan berkelanjutan.

Usaha produk mie kering rumput laut ini berbahan baku rumput laut yang telah diseleksi kualitas dan kebersihannya. Dari segi penampakan produk ini terlihat seperti snack dan inilah yang menjadikan anak-anak tertarik seperti mie remes. Keunngulan produk ini adalah nilai gizinya baik dari karbohidrat, iodium dan seratnya yang aman dikonsumsi oleh konsumennya. Pengelolan usaha ini dilakukan secara bersama dengan manajemen terkoordinir dengan pembagian tanggung jawab jelas, namun tetap bekerjasama untuk mendapatkan profit yang diharapkan. Walaupun dalam skala usaha kecil tapi harus tetap terjalin komitmen dan profesionalisme dalam bekerja.

Evaluasi yang dilakukan dan dengan metode pendekatan secara persuasive terhadap konsumen khususnya melalui pemasaran *direct selling*, memberikan pandangan tentang selera konsumen terhadap produk ini. Kritikan dan masukan konsumen dilakukan dengan pengisian kuisoner dan berbincang secara langsung agar produk ini selalu inovatif dan tidak mengecewakan pelanggannya. Pengantisipasian terhadap kemungkinan adanya persaingan produk terus teraudit dan terencana, namun karena produk ini tergolong baru jadi belum banyak pesaingnya. Lokasi usaha ini sejak awal produksi berada di rumah saudara Jamhari di daerah Darmga Regency, namun jika dikembangkan dalam skala rumah tangga dan lebih besar lagi produksinya maka dapat digunakan tempat yang lebih strategis dan menjangkau pasar yang lebih luas. Lokasi usaha di daerah darmaga regency ini dipilih karena terletak di perumahan yang belum begitu padat sehingga lebih tenang dalam produksi, tidak menganggu penduduk yang lain dan jangkauan ke mitra juga lebih dekat. Kekurangan lokasi usaha ini adalah akses kendaraan ke lokasi kurang. Sedangkan rencana perluasan produk ini dari pemilihan lokasi usaha yang sesuai adalah daerah Kota Bogor dan Ciampea, hal ini dikarenakan dekat dengan bahan baku pasar dan pemasaran lebih dapat menjangkau anak-anak karena banyak sekolah, serta tidak jauh dari kampus.

2. Rencana Pemasaran

Pemasaran berperan penting dalam keberhasilan suatu usaha. Hal yang paling penting adalah memahami keinginan konsumen. Oleh karena itu, sebelum proses produksi dilakukan survei pasar dan evaluasi melalui kuisoner ataupun kritik dan saran terbuka dari konsumen sebagai bahan referensi untuk perbaikan serta pengembangan produk yang lebih baik. Target pasar secara umum adalah masyarakat dari berbagai kalangan usia dan mulai lapisan sosial bawah hingga atas, namun secara khusus target pasar adalah anak-anak. Hal ini dikarenakan usia anak-anak membutuhkan iodium yang cukup bagi tubuh dalam mengatasi masalah GAKI serta usia anak-anak ini harus sudah diperkenalkan dengan makanan yang sehat dan mudah untuk dipengaruhi hal- hal yang positif.

Perkembangan pasar tahun 2008 ini tidak menentu dan cenderung menurun akibat kebijakan pemerintah terutama dalam kenaikan bahan baker. Kondisi pasar seperti ini tidak menjadikan permintaan produk mie kering rumput laut terlalu menurun drastik, tetapi masih dalam kondisi normal. Pangsa pasar produk mie kering rumput laut ini dapat lebih ditingkatkan lagi, karena berkaitan dengan visi Departemen Kesehatan yang mencanangkan Indonesia Sehat 2008, Jadi jika ada kerjasama yang baik dengan pemerintah dan usaha koperasi maka produk ini dapat membantu menurunkan masalah GAKI.

Pelayanan dan penawaran produk yang tidak memaksa serta kenyamanan pelanggan membuat kosumen tertarik akan produk yang ditawarkan. Hal ini berlaku untuk sistem pemasaran *direct selling*, sedangkan untuk sistem *front-line retailer* menjaga hubungan baik dengan mitra dan komunikasi yang terjalin dengan baaik maka mitra dapat dipertahankan. Pemberian bonus berupa barang alat rumah tangga untuk mitra yang setia dan tidak tertunda permbayaran adalah salah satu strategi mempertahankan mitra. Produk mie kering rumput laut lebih ditingkatkan dari segi pengemasan dan variasi rasa akan mampu meningkatkan pangsa pasar.

Pesaing produk mie kering rumput laut ini terbesar adalah produk mie instant siap saji komersial, mie kering snack kecil, mie telor, dan mie basah. Sedangkan pesaing yang tidak langsung dihadapi adalah usaha mie ayam. Kondisi usaha mie instant siap saji komersial dan mie kering kecil sebagai snack masih sangat bagus, karena penawaran produk yang diberikan lebih menarik dan sudah dikenal luas di kalangan masyarakat luas sejak lama. Namun mie tersebut menggunakan bahan pengawet yang kurang aman bagi kesehatan.

Bila dibandingkan dari segi harga, produk mie kering rumput laut ini masih di atas harga pasar. Namun tidak terlalu signifikan selisihnya dari harga pasar rata-rata mie instant yang berkisar antara Rp. 1.100,00 – Rp. 1.500,00. Strategi pasar yang digunakan tetap disesuaikan dengan mutu produk yang dibuat.

Pengiklanan adalah media promosi yang efektif dan efisien untuk memasarkan produk ini. Pengiklanan produk ini melalui media cetak seperti Koran dan majalah. Iklan melalui televisi dan radio dengan konsep berbeda dan menarik. Kerjasama dengan Depkes untuk mengadakan iklan bersama yang menc\dukung visi Indonesia Sehat 2008, dan produk mie kering rumput laut ini mendukung program tersebut. Saat Posyandu beraktivitas seperti pada program PIN diadakan kerjasama.

3. Rencana Keuangan

Tabel 1. Daftar pelanggan

No	Nama Mitra	Tgl Kerjasama	Alamat
1	Wawan	10 Maret 2008	Darmaga Regency
2	Iwan	10 Maret 2008	Darmaga Regency
3	Firman	12 Maret 2008	Wisma Raja
4	Vinan H.	12 Maret 2008	Wisma Agung Balio
5	Siti	13 Maret 2008	Wisma Flora Balio
6	Alfian	13 Maret 2008	Wisma Kilimanjaro
7	Nikmah	13 Maret 2008	106 A
8	Warung Radja*	16 Juni 2008	Darmaga Pratama

Keterangan :*belum terpenuhi

Tabel 2 Operating budget 4 Bulan

No	Keterangan	Jumlah
1	Kas dari Dikti	3750000
2	Hasil Penjualan selama 48 hari	7200000
Total Penerimaan		**10950000**

No	Bahan	Satuan	Ukuran	Harga Satuan	Total Harga
Bahan Utama					
1	Rumput Laut	kg			64000
2	Tepung terigu	kg	48	8000	384000
3	Telur Ayam	kg	27	17000	459000
4	Garam	bungkus	17	600	10200
5	Soda Kue	botol	6	1800	10800
6	Minyak goreng	liter	48	15000	720000
Bahan Tambahan Makanan					
1	penyedap rasa	bungkus	11	3000	33000
2	bubuk bawang putih	botol	8	3600	28800
3	bubuk lada	bungkus	12	10000	120000
4	Percetakan brand kemasan	lembar	4800	16	76800
5	plastik transparan	lembar	4800	100	480000
6	Gas	buah	2	60000	120000
Total Biaya Variabel					**2506600**

No	Keterangan	Satuan	Ukuran	Harga Satuan	Total Harga
1	Pisau	unit	5	10000	50000
2	roll press	unit	2	185000	370000
3	panci	unit	5	15000	75000
4	baskom plastik	unit	2	11500	23000
5	wajan	unit	1	100000	100000
6	timbangan kasar	unit	1	100000	100000
7	box plastik	unit	4	35000	140000
8	sendok spatula	unit	2	5000	10000
9	gelas ukur 1 liter	unit	1	10000	10000
10	serbet	unit	2	5000	10000
11	Sewa tempat produksi		1	150000	150000
12	kompor	unit	1	100000	100000
Total Biaya Investasi					1138000

No	Keterangan	Satuan	Ukuran	Harga Satuan	Total Harga
1	Komisi 8 mitra @13% =Rp. 200,00	bungkus	4800	200	960000
Total Biaya Tetap					**960000**

BIAYA LAIN-LAIN

No	Keterangan	Satuan	Ukuran	Harga Satuan	Total Harga
1	Transportasi			400000	400000
2	Dokumentasi			150000	150000
3	Komunikasi			150000	150000
4	Laporan Penelitian			200000	200000
5	Biaya Uji			250000	250000
Total Biaya lain-lain					1150000

1. Biaya total

   Tc = Fc + Vc = Rp. 3.466.600

2. Penerimaan Total

   Produksi/minggu 500 bks x 8minggu (2 bulan) + 400 bks x2 minggu =4800bks @ Rp 1500

   TR = Hasil Penjualan = Rp. 7.200.000

3. BEP

   BEP = Biaya tetap / (1 – (biaya variabel / penerimaan total))

   BEP=960000/(1-(2067400/6000000)) =Rp. 1.472.706,354

   Jika ingin mencapai titik impas maka penjualan harus mencapai

   Rp 1.472.706,354 atau sekitar 981,8042 bungkus atau 982 bungkus

   untuk mencapai BEP harus dibuat produk selama 10 hari

4. R/C

   R/ C = TR/ TC = 7.200.000/ 3.466.600 = 2.0769

   Setiap satu rupiah yang dikeluarkan akan menghasilkan 2,07 rupiah.

Hal ini sesuai dengan analisa pemasaran yang digunakan analisis pendapatan usaha dimana keuntungan adalah penerimaan total dikurangi dengan biaya total, dan apabila keuntungan bernilai positif maka usaha dikatakan untung dan bila keuntungan negatif maka usaha merugi. Analisis lain yang digunakan adalah analisis imbangan penerimaan dan biaya (R / C) dimana R /C adalah penerimaan total dibagi dengan biaya total. Jika dihasilkan R/C > 1 maka usaha menguntungkan,dan bila R/C < 1 usaha merugi.

5. Keuntungan / laba

   Π = TR – TC = = 7.200.000-3.466.600= Rp. 3.733.400,00

6. Payback periode

   PP = Investasi awal/laba bersih x 4 bulan

   = 720000/3733400X4

   = 0.482134248 bulan

   = 14.94616168 hari

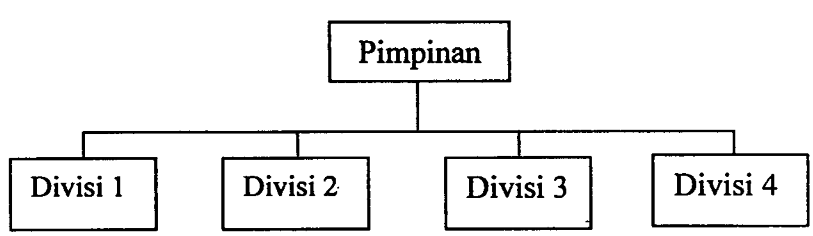
Setara dengan 14.95 ≈ 15 hari kerja

Table operating budget selama 4 bulan dan analisa Break event Point di atas berdasarkan program yang telah dilaksanakan 4 bulan. Perbedaan tabel di atas dengan laporan keuangan perode bulanan yang telah disusun pada bab hasil dan pembahasan adalah tabel operating budget 4 bulan disusun dengan asumsi tidak ada kerusakan pada produk selama produksi dan distribusi. Sedangkan analisis aliran kas atau cash flow 10 tahun terdapat pada Lampiran 4.

4. Rencana Manajemen

Usaha mie kering rumput laut ini dapat dilaksanakan oleh beberapa orang yang tergabung dalam usaha industri kecil dengan modal patungan. Diharapkan semua anggota dapat mendukung produksi sehingga mendapatkan keuntungan yang telah ditargetkan. Kelompok usaha ini terdiri dari pimpinan dan divisi. Divisi dibagi berdasarkan bidang kerja yaitu divisi 1) perencanaan dan pengembangan produk; 2) divisi produksi; 3) divisi pemasaran; 4) divisi keuangan. Setiap divisi beranggotakan 2 orang kecuali divisi produksi beranggotakan 3 orang.

Adapun bagan oraganisasi usaha industri kecil adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Struktur organisasi usaha industri kecil

III. METODE PENDEKATAN

Pendekatan untuk mendapatkan mitra adalah dengan pendekatan personil dan *sales promotion*. Mulai dari perkenalan, penjelasan tentang produk, pemberian brosur produk, serta keuntungan yang akan diperoleh oleh pelanggan. Bila pedagang telah tertarik menjadi mitra maka harus diberitahukan tentang perjanjian kerjasama dan prosedur bermitra. Metode untuk mempertahankan mitra adalah dengan selalu menjalin komunikasi baik dengan mitra yang bersifat kekeluargaan, pemberian keringanan pada mitra bila pembayaran tertunda serta pemberian bonus pada pelanggan atau mitra yang setia. Kuisoner yang disebarkan kepada konsumen merupakan masukan bagi perbaikan mutu produk mie kering rum put laut ini.

Proses pemasaran yang dilakukan antara lain adalah :

1. Sistem konsinyasi (*front-line retailer*) yaitu sistem pemasaran dengan titip jual, dalam hal ini produk mie kering rumput laut yang telah diproduksi dan dikemas dititipkan ke pengecer baik toko, kantin, koperasi, swalayan maupun outlet terdekat. Kerjasama dengan perantara pemasaran tersebut dijalin dengan pemberian komisi penjualan sebesar 10-17% dari harga penjualan dan penyediaan sarana penjualan seperti keranjang.
2. Sistem *direct selling* yaitu sistem pemasaran dengan cara produk langsung dijual ke konsumen dan sistem ini cukup efektif karena produsen langsung bertindak sebagai distributor, serta produsen dapat dengan mudah mengetahui perilaku konsumen atau tingkat kesukaan konsumen terhadap produk. Pemasaran dengan *direct selling* tidak disediakan komisi karena produsen juga sebagai distributor.

Analisis usaha yang digunakan adalah analisis pendapatan usaha dimana keuntungan adalah penerimaan total dikurangi dengan biaya total dan apabila keuntungan bernilai positif maka usaha dikatakan untung dan bila keuntungan negatif maka usaha merugi. Analisis lain yang digunakan adalah analisis imbangan penerimaan dan biaya (R / C) dimana R /C adalah penerimaan total dibagi dengan biaya total. Jika dihasilkan R/C > 1 maka usaha menguntungkan,dan bila R/C < 1 usaha merugi.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan program ini dimulai dari minggu pertama bulan Maret 2008 sampai minggu pertama bulan Juli 2008. Kegiatan survei pasar dan desain kemasan dilaksanakan pada tanggal 3 sampai 6 Maret 2008. Survei pasar dilakukan di beberapa tempat antara lain adalah warung dan tempat makan di sekitar Kampus Darmaga, beberapa kosan mahasiswa, pasar tradisional untuk survei harga bahan baku, dan sekolah dasar maupun TK sekitar Darmaga untuk tingkat kesukaan konsumen. Tahap persiapan bahan baku dilaksanakan pada minggu ke-2 dan ke-3 ditempatkan di tempat produksi yang telah di sewa begitu pula dengan perizinan tempat pada minggu ke-2 dan analisis standar kelayakan usaha pada minggu ke-3 bulan Maret. Proses produksi, pengemasan, pelabelan dan pemasaran dilaksanakan selama 10 minggu sejak minggu ke-3 bulan Maret 2008 sampai minggu ke-2 bulan Juni 2008. Sedangkan kegiatan promosi dilaksanakan pada minggu ke-3 bulan Maret 2008 sampai minggu ke-2 bulan April 2008. Evaluasi kerja dilaksanakan pada minggu ke-2 bulan April 2008, minggu ke-2 bulan Mei 2008, dan minggu ke-1 bulan Juli 2008 yang bertempat di wisma Caroka Jl. Raya Babakan Tengah No. 23 Darmaga Bogor. Kegiatan terakhir adalah penyusunan laporan dilakukan pada minggu ke-2 Mei 2008 dan minggu ke-1 Juli yang bertempat di Wisma Ananda Putri Aida Laundry Jl. Raya Babakan Tengah Darmaga.

2. Tahapan Pelaksanaan

Kegiatan yang pertama dilaksanakan berupa kegiatan pra-produksi yang terdiri atas kegiatan survei pasar dan kegiatan persiapan produksi. Survei pasar dilakukan dengan mendata tingkatan kesukaan konsumen terhadap mie, serta melakukan kajian lapangan yang digunakan untuk menentukan tempat pemasaran. Kegiatan persiapan produksi merupakan kegiatan pengadaan peralatan dan bahan baku, serta penentuan tempat kerja untuk membuat mie kering rumput laut.

Bahan baku dalam pembuatan mie kering rumput laut terdiri dari : rumput laut *Euchema cottonii.* Bahan-bahan lain adalah telur, tepung tapioka, garam (NaCl), minyak kelapa dan air serta flavor yang digunakan (ikan, udang).

Alat yang digunakan dalam pembuatan produk mie rumput laut ini adalah timbangan, panci, baskom plastik, ember plastik, pisau, blender, *roll press*, wajan, kompor gas.

Proses pembuatan mie rumput laut dimulai dengan pembuatan bubur rumput laut dengan proses pencucian dan pencacahan atau penghalusan dengan menggunakan blender. Setelah itu dilakukan pencampuran dengan telur, garam, soda kue, tepung terigu, dan air. Untuk mendapatkan adonan yang baik harus diperhatikan jumlah penambahan air (28–38%), waktu pengadukan berkisar antara (15–25 menit), dan suhu adonan (24 – 40 °C).

Adonan tersebut kemudian di timbang dan diproses *roll press* (pembentukan lembaran). Selanjutnya dilakukan pencetakan dengan roll pemotong mie setebal 1-2 mm. Setelah pembentukan mie dilakukan proses pengukusan. Pada proses selanjutnya dilakukan dua jenis produk mie kering yang berbeda yakni produk mie sebagian dioven pada suhu 60–100°C dan sebagian lagi digoreng. Setelah itu, mie ditiriskan dan didinginkan. Proses tersebut bertujuan agar tekstur mie menjadi keras. Proses terakhir adalah pengemasan mie kering dengan plastik, pemasukan bumbu, dan diberi label.

Adapun diagram alir pembuatan mie rumput laut adalah sebagai berikut :

Rumput Laut (*Euchema cottonii)*

↓

Pencucian, pencacahan dan penghalusan

↓

Bubur rumput laut

↓

Pencampuran dengan telur, garam (NaCl), soda kue, tepung terigu dan air

↓

Pembentukan lembaran (*roll press)* dan pembentukan adonan mie

↓

Pengukusan

↙ ↘

Pengovenan | Penggorengan*

↓

Mie kering rumput laut

Catatan : * berdasarkan tingkat kesukaan konsumen terbanyak

Gambar 2. Diagram alir untuk proses pembuatan mie kering rumput laut
(Modifikasi pembuatan dari www.ebookpangan.com)

Proses selanjutnya merupakan proses pengemasan. Kemasan merupakan salah satu aspek yang perlu diperhatikan dalam pengembangan sebuah produk, karena daya terima produk di masyarakat secara psikologis sangat dipengaruhi oleh baik buruknya pengemasan. Desain gambar, warna dan bahan pengemas serta proses pengemasan yang baik dapat memperpanjang daya simpan produk mie kering rumput laut. Produk mie kering rumput laut dikemas menggunakan plastik dan diberi label pada bagian atas yang berisi (nama produk, komposisi, kandungan gizi). Proses pengemasan ini dapat juga berfungsi untuk proses promosi. Merek yang digunakan untuk mie kering rumput laut ini adalah "Mie-Q" agar terlihat menarik dan mudah diingat. Kemudian Mie-Q siap dipasarkan.

Dalam tahap perkenalan, produk mie kering rumput laut yang dioven dan digoreng dipasarkan pada daerah yang telah ditargetkan. Untuk tahap produksi selanjutnya maka akan disesuaikan dengan tingkat kesukaan konsumen dan peningkatan tingkat penjualan. Dengan peningkatan penjualan maka tingkat produksi berikutnya akan ditingkatkan berdasarkan mie kering rumput laut (dioven atau digoreng) yang disukai oleh konsumen sehingga akan diproduksi lebih banyak.

Setiap bungkus mie kering rumput laut yang diproduksi memiliki berat sebesar 30 gram dan diberi harga jual sebesar Rp. 1500,-. Pemasaran produk ini dilakukan dengan menggunakan proses pemasaran sistem konsinyasi (*front-line retailer*) yakni menitipkan produk pada toko, warung, maupun rumah makan dan menggunakan sistem *direct selling* yakni dijual langsung oleh distributor kepada konsumen melalui kelas perkuliahan. Berdasarkan hasil pemasaran dua sistem tersebut didapatkan hasil penjualan terbesar pada sistem konsinyasi. Hal ini dikarenakan tingkat kemudahan pemasaran produk yang memiliki cangkupan yang lebih luas, tidak hanya di kalangan mahasiswa saja tetapi juga masyarakat sekitar. Selain itu, berdasarkan tingkat kesukaan konsumen terhadap produk ini didapatkan hasil bahwa konsumen lebih menyukai produk mie kering rumput laut yang digoreng sehingga pada tahapan produksi selanjutnya lebih ditingkatkan produksi mie kering rumput laut yang digoreng.

Tahapan evaluasi kerja semua pelaksana dilaksanakan setiap bulan sekali setelah 4 kali produksi, kecuali produksi pada bulan Juni yang tidak optimal dikarenakan pelaksanaan ujian dan penelitian. Evaluasi kerja ini meliputi penyusunan laporan keuangan, pengecekan list order, serta kendala yang dihadapi selama produksi dan pemasaran selama 1 bulan sehingga dijadikan pembelajaran untuk proses produksi selanjutnya. Tahapan terakhir adalah penyusunan laporan terdiri dari laporan bulanan, laporan kemajuan program, dan laporan akhir program.

Rencana lanjutan dari program ini adalah menambahkan flavor ayam yang mudah didapatkan untuk meningkatkan kualitas mie kering rumput laut. Serta meluaskan jaringan pemasaran hingga ke luar kota Bogor.

Adapun jadwal pelaksanaan program dapat dilihat pada Tabel 1. Kegiatan mulai dilaksanakan sejak Dimana proses produksi dilaksanakan setiap 5 hari dalam 1 minggu selama 8 minggu, 2 minggu berproduksi selama 8 hari dengan rincian sekali produksi menghasilkan 100 produk.

URAIAN	Minggu Ke-														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Survei pasar															
Persiapan bahan baku															
Desain kemasan															
Perizinan tempat															
Produksi															
Promosi															
Pengemasan dan pelabelan															
Pemasaran															
Analisis standar kelayakan															
Evaluasi kerja															
Pembuatan laporan															

3. Instrumen Pelaksanaan

Kegiatan ini dilaksanakan dengan sumber input operasional antara lain adalah sumber daya manusia, modal, teknologi dan informasi. Sumber daya manusia berjumlah 5 orang dan memilki tugas yang terstruktur dan terorgaisir dengan baik, mulai dari penanggung jawab produksi, bagian pemasaran, pengemasan dan pelabelan, dan keuangan. Modal berupa peralatan produksi sebagai inventarisasi awal untuk produksi awal sampai memiliki alat produksi sendiri, dan modal awal diperoleh dari dana Dikti. Teknologi yang digunakan dalam pelaksanaan produksi berupa peralatan sederhana yang digunakan dalam proses produksi seperti *roll press*, komputer untuk mendesain kemasan, penyusunan laporan dan jadwal, serta pembuatan leafkeat dan brosur untuk promiosi, teknologi yang lain adalah alat percetakan untuk pelabelan. Sedangkan sumber informasi dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah melalui internet, televisi dan radio agar perkembangan harga pasar khususnya bahan baku yang digunakan tetap terjangkau, sistem pemasaran terbaru serta tips dalam penjualan sebagai referensi untuk memberikan yang terbaik bagi konsumen. Instrument pelaksanaan untuk input dan faktor dari luar seperti selera konsumen dan kondisi lingkungan

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemasaran produk mie kering rumput laut telah dipasarkan dengan metode *Marketing mix* ke beberapa tempat. diantaranya (1) pedagang sembako : Mas Wawan dan Mas Iwan, *Darmaga Regency*. Babakan Tengah; Warung Raja. Ciampea. (2) Kostan Mahasiswa : Wisma Flora dan Wisma Agung, Babakan Lio; Kilimanjaro, Babakan Raya 3; Kost 106A, Babakan Tengah. (3) Rumah Makan : Murah Meriah, Babakan Raya. (4) kelas perkuliahan.

Sistem pemasaran menggunakan konsinyasi (*front-line retailer*) dan *direct selling*. Sistem konsinyasi dilakukan di beberapa mitra yang telah menandatangani perjanjian kerjasama. Sedangkan *direct selling* dilakukan oleh produsen secara bergilir.

Proses produksi hingga pelabelan produk dilaksanakan setiap 5 hari setiap 1 minggu selama 8 minggu sejak tanggal 6 Maret- 25 Mei 2008, dengan jumlah proses produksi keseluruhan 40 kali produksi. Setelah presentasi laporan kemajuan, diadakan produksi lanjutan tanggal 01 – 14 Juni (2 minggu) dengan proses produksi 8 kali sehingga total produksi yang dilakukan mulai dari awal hingga bulan Juli ini sebanyak 48 kali. Waktu pemasaran dilakukan sehari setelah produksi dilaksanakan. Adapun pemeriksaan dan penambahan produk mie kering rumput laut pada daerah pemasaran dilakukan setiap minggunya setelah produksi produk.

Setelah mie kering rumput laut dipasarkan dengan metode *Marketing mix* kebeberapa tempat didapatkan bahwa penjualan terbesar terdapat di warung Mas Wawan dengan hasil penjualan rata-rata sebesar 8 buah perhari. Penjualan produk mie kering rumput laut dengan sistem *direct selling* memiliki hasil penjualan rata-rata sebesar 10 buah perhari.

Penjualan selama 8 kali produksi selama 2 minggu ini sebanyak 780 buah dan total produksi 800 buah. Penjualan terbanyak sejak tanggal 01 Juni terdapat di warung Mas Wawan dengan hasil penjualan rata-rata sebesar 8 buah per hari. Sedangkan penjualan dengan sistem *direct selling* selama bulan Juni rata-rata sebesar 11 buah perhari. Peningkatan hasil penjualan ini dikarenakan konsumen sistem *direct selling* ini mahasiswa, dan saat bulan Juni mendekati Ujian Akhir

Semester sehingga kuliah semakin padat di minggu pertama serte acara wisuda di awal bulan Juni.

Keunggulan produk mie kering rumput laut adalah mengandung serat dan iodium yang tinggi. Hal ini dapat dilihat pada mie kering rumput laut dengan perlakuan rumput laut 24% didapatkan total serat sebesar 4,19 gram per 30 gram produk. Menurut Garrow, J.S., *et.al.* (1993) konsumsi serat rata-rata 25 gram/hari dapat dianggap cukup untuk memelihara kesehatan tubuh. Jadi mie kring rumput laut yang diproduksi dapat memenuhi kebutuhan serat sebesar 5,96 gram/hari. Sedangkan kandungan iodium pada mie kering rumput laut yang diproduksi sebesar 292,229 μg/100 gram. Menurut Almatsier, S. (2001), konsumsi normal iodium adalah 100-150 μg sehari atau sekitar 1-2 μg per kg berat badan dan berdasarkan Widyakarya Nosional dan Gizi (1998) dinyatakan bahwa Angka Kecukupan Gizi (AKG) untuk iodium sebagai berikut: bayi sebesar 50-70 μg, balita dan anak sekolahnya 70-120 μg, remaja dan dewasa 150 μg. ibu hamil ditambah 25 μg, dan ibu menyusui ditambah 50 μg per hari. Jadi produk mie kering rumput laut dapat memenuhi kebutuhan iodium semua umur.

Berdasarkan evaluasi tiap bulan konsumen terbesar dari penjualan produk ini adalah konsumen anak-anak dan remaja, hal ini dikarenakan produk mie kering rumput laut ini dapat langsung dimakan sebagai *snack* ringan maupun dimasak seperti mie *instant*. Hal ini dikarenakan produk ini rasanya gurih dan aman dikonsumsi. Evaluasi yang dilakukan berupa kuisoner yang dibagikan kepada beberapa konsumen tentang selera konsumen terhadap produk mie kering ini, kritik dan saran dari konsumen merupakan evaluasi bagi proses produksi. Selama evaluasi setiap pendekatan personil kepada mitra tidak ditemukan kasus keracunan karena mengkonsumsi produk ini, jadi produk ini aman. Kesehatan konsumen juga tetap terjaga, hal ini dikarenakan setiap pengiriman produk dan penjualan *direct selling* selalu dilakukan pengecekan barang sehingga produk yang rusak seperti yang terjadi pada bulan Juni tidak dipasarkan.

Laporan Keuangan

Laporan Kas per 31 Juni

Tgl	Keterangan	Debet	Tgl	Keteranga	Kredit	
1	Saldo Awal	5192800	1	pembelian bahan baku	442800	
2	hasil penjualan Enif DS	10400	2	perbaikan roll press	6000	
3	Hasil penjualan sika DS	9100	2	roll press baru	370000	
4	Hasil penjualan Deslina DS	15600	2	transportasi	6000	
4	Hasil penjualan Jamhari DS	26000	3	Voucher pulsa	60000	
6	Hasil penjualan Enif DS	22100	5	Bensin	6000	
6	Hasil penjualan sika DS	23400	11	Bensin 1 L	6000	
6	Hasil penjualan Deslina DS	23400	30	penjilidan	12000	
6	Hasil penjualan Jamhari DS	23400	30	print	5000	
6	Hasil penjualan Hikmah DS	26000	30	foto copy	9000	
8	Hasil penjualan Jamhari DS	33800				922800
8	Hasil penjualan Hikmah DS	26000		Saldo sisa		5291800
9	Hasil penjualan wawan DS	74100				
9	Hasil penjualan iwan DS	49400				
11	Hasil penjualan dari wisma raja barang 4 juni	32500				
11	Hasil penjualan dari Vinan wisma Agung 4 juni	26000				
11	Hasil penjualan dari Alfiyan 4 juni	29900				
11	Hasil penjualan dari Deslina 11 juni	15600				
11	Hasil penjualan dari Jamhari 11 juni	26000				
13	Hasil penjualan dari 106 A untuk barang 8 juni	24700				
13	Hasil penjualan dari mbak Siti Wisma Flora 8 juni	45500				
13	Hasil penjualan dari Jamhari 13 juni	33800				
13	Hasil penjualan dari Hikmah untuk barang 13 juni	19500				
16	Hasil penjualan dari enif 16 juni	26000				
16	Hasil penjualan dari sika 16 juni	29900				
16	Hasil penjualan dari Deslina 16 juni	19500				
16	Hasil penjualan dari Jamhari 16 juni	35100				
16	Hasil penjualan dari Hikmah 16 juni	13000				
23	Hasil penjualan dari Wawan untuk barang 9 juni	74100				
23	Hasil penjualan dari Iwan 9 juni jumlah 38	49400				
25	Hasil penjualan dari wisma raja 11 juni	32500				
25	Hasil penjualan dari Vinan wisma Agung 11 juni	26000				
25	Hasil penjualan dari Alfiyan 11 juni	29900				
27	Hasil penjualan dari 106 A untuk barang 13 juni	32500				
27	Hasil penjualan dari mbak Siti Wisma Flora 13 juni	37700				
	total	6214600		Jumlah		6214600

Laporan Rugi/ Laba Produk Mie Kering Rumput Laut

1. Pendapatan			
Hasil Penjualan	7200000		
Potongan penjualan	960000 -		
Penjualan bersih		6240000	
2. Harga Pokok Persediaan			
Pembelian	2236600		
Biaya Transport	60000 +		
Jumlah Harga Pokok persediaan		2296600 -	
Penghasilan			3943400
3. Biaya Operasi			
Biaya Penjualan			
Dokumentasi	50000		
Komunikasi	60000		
Transportasi	48000 +		
Jumlah Biaya Penjualan		158000	
Biaya Administratif dan umum			
Laporan	52000		
Jumlah biaya admnistrasi		52000 +	
Jumlah biaya operasi			210000 -
4. Laba usaha sebelum pajak			3733400
pajak penghasilan			373340 -
Laba bersih			3360060

Laporan keuangan adalah laporan yang menyangkut aset usaha dan perubahannya. Laporan keuangan mempunyai bentuk standar dan aturan, prosedur yang harus dipenuhi dan dibuat oleh bagian akuntansi atau keuangan. Laporan aliran kas adalah laporan Kas masuk, keluar serta perpindahan dari satu rekening kas ke rekening kas lannya. Sedangkan laporan rugi laba (income statement) yaitu laporan sistematis yang menggambarkan selisih pengansilan (reveneus) dengan Biaya (Expenses). Untuk memahami laporan Rugi laba kita perhatikan konsep dasarnya yang sangat sederhana yaitu :

Untung = Jual – Beli

Selanjutnya berdasarkan kebutuhan, rugi laba perlu dibandingkan dengan rugi laba periode tertentu misal periode yang sama pada masa akuntansi tahun lalu atau dengan periode akhir tahun lalu, sehingga laporan laba rugi dapat menampikan perkembangan usaha. Dari cara menghitung terdapat dua bentuk laporan rugi laba yaitu metode periodical dan perpetual inventoy dimana metote periodical inventory sudah jarang digunakan karena saat ini lebih banyak menggunakan computer dengan metode perpertual inventory, laporan rugi laba dapat divisual kapan saja diperlukan.

Pendapatan atau penghasilan adalah penghasilan dari usaha pokok. Pada perusahaan dagang adalah penghasilan dari penjualan barang dagang yang selanjutnya disebut penjualan. Elemen lain yang mempengaruhi penjualan adalah potongan penjualan dan retur penjualan

Harga pokok persediaan adalah semua biaya yang diperlukan untuk memperoleh persediaan sampai persediaan tersebut dapat dijual, namun umumnya hanya elemen yang terkait secara langsung saja yang dikelompokan sebagai harga pokok persediaan. Elemen yang mempengaruhi nilai harga pokok peresediaan adalah potongan pembelian dan retur pembelian.

Biaya operasional adalah semua biaya yang diperlukan dalam usaha pokok perusahaan, selain Harga pokok persediaan meliputi biaya penjualan, biaya umum dan biaya administrasi. Umumnya biaya-biaya tersebut dikelompokkan sebagai berikut :

- **Biaya penjualan** adalah biaya yang digunakan, untuk menjual barang dagang termasuk di dalamnya biaya yang digunakan untuk menagih hasil penjualan
- **Biaya umum dan administrasi** adalah kelompok biaya yang tidak berbanding lurus dengan hasil usaha. Namun besar anggaran yang ditetapkan untuk masing-masing element biaya, menentukan efektifitas kinerja perusahaan sehingga masing-masing elemen biaya umum dan administrasi perlu dikontrol agar selalu terjadi sinkronisasi dengan aktivitas perusahaan

Pendapatan lain adalah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari aktivitas diluar usaha pokok perusahaan. Dalam usaha produk mie kering rumput laut ini tidak ada pendapatan lain seperti pendapatan ongkos maupun pendapatan bunga dari bank.

Berdasarkan laporan aliran kas sampai dengan tanggal 31 Juni. Saldo awal setelah laporan kemajuan per 31 Mei sebesar Rp. 5.192.800, 00. Total Hasil penjualan selama bulan Juni sebesar Rp. 1.021.800, 00. Pendapatan ini tidak maksimum dikarenakan produksi yang dilakukan hanya 4 hari dalam seminggu dan pada bulan Juni ini hanya berlangsung 2 minggu. Berkurangnya jumlah proses produksi dari 5 hari dalam seminggu menghasilkan 500 bungkus per minggunya menjadi 4 hari dengan total produksi seminggu hanya 400 bungkus dikarenakan terhambat ujian akhir semester dan padatnya jadwal kuliah serta penelitian dari para pelaksana. Namun, jika dilakukan proses produksi seperti pada bulan Maret – Mei maka penerimaan yang diperoleh akan besar pula.

Pengeluaran kas sampai akhir bulan Juni adalah sebesar Rp. 922.800,00. meliputi pembelian bahan baku, perbaikan peralatan produksi dan biaya administrative. Saldo sisa pada arus kas Juni 2008 sebesar Rp. 5.291.800,00. Saldo sisa ini diperoleh dari hasil selisih antara penerimaan kas dan pengeluaran kas.

Laporan rugi laba di atas adalah laporan dengan periode 4 bulanan. Sebenarnya jika ingin mengetahui laba atau rugi yang relevan dengan perhitungan rugi laba 1 tahun dan dibandingkan dengan laporan rugi laba tahun sebelumnya. Namun, dikarenakan program kewirausahaan ini berlangsung selama 3 bulan jadi perhitungan rugi laba ini dihitung dari pertengahan bulan Maret- Juni. Jumlah pendapatan Rp. 6.240.000,00 dari penjualan bersih. Jumlah harga pokok persediaan Rp. 3.943.400,00, harga pokok ini diperoleh dari jumlah transaksi pembelian yang telah dilakukan selama awal periode untuk kepentingan usaha. Jumlah biaya operasional sebesar Rp. 210.000,00 yang meliputi biaya penjualan serta biaya administratif dan umum. Laba usaha yang diterima selama usaha adalah Rp. 3.733.400,00. Nilai ini diperoleh dari selisih jumlah pendapatan atau penghasilan dikurangi jumlah biaya yang telah dikeluarkan atau biaya operasional. Laba bersih adalah laba usaha setelah dikurangi pajak penghasilan. Asumsi pajak penghasilan sebesar 10 % jadi diperoleh nilai pajak Rp. 373.340,00 sehingga laba bersihnya bernilai Rp. 3.360.060,00. Namun, karena usaha ini adalah usaha baru berskala kecil atau rumah tangga dan belum mendapatkan izin usaha maka belum terkena pajak. Jadi, dana sampai saat ini Rp. 5.291.800,00 dengan laba usaha Rp. 3.733.400,00.

Kendala yang dihadapi

Kendala yang dihadapi selama proses produksi dan pemasaran produk terhitung bulan Maret – Juni sebagai berikut :

- Belum mendapatkan flavour yang cocok dengan karakteristik mie.
- Proses produksi kurang lancar dikarenakan peralatan yang rusak dan terhambat jadwal pelaksana yang mendekati UAS serta penelitian. Jadi, produksi selama bulan Juni tidak optimal.
- Permintaan konsumen yang banyak tidak terpenuhi karena keterbatasan produksi, waktu dan sumber daya.
- Adanya produk yang rusak dan kembali sebanyak 20 buah Kerusakan produk karena kemasan yang kurang rapat dan remuk.
- Pembayaran yang terkadang tidak tepat oleh mitra sehingga penyusunan laporan keuangan menjadi terhambat.

Solusi yang telah diupayakan

Produk mie kering rumput laut pernah diberi perlakuan menggunakan flavour, namun flavour yang digunakan memang kualitas bagus dan aman, namun mahal sehingga jika dipaksakan ditambahkan maka biaya pun bertambah, profit tidak maksimal. Tetapi bila harga dinaikkan maka akan kalah bersaing dengan mie instant komersil lainnya ditambah pula dengan kenaikan BBM, jadi kami memutuskan tidak mengambil resiko yang terlalu signifikan. Kerusakan produk lebih dimimalkan dengan lebih hati-hati saat pengemasan dan pengiriman. Berkaitan dengan pembayaran yang kadangkala tidak tepat, kami berusaha bernegoisasi dengan mitra yang pembayarannya tidak lancar untuk mencari solusi yang terbaik. Akhirnya, antara produsen dan mitra tersebut bersepakat bahwa pembayarannya dilakukan setiap pengiriman akhir produk atau minggu terakhir.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Produk mie kering rumput laut ini berbahan baku rumput laut jenis *euchema cottonii* dapat dimanfaatkan secara optimal dengan nilai gizi tinggi pada uji proksimat terutama karbohidrat. Jika dibandingkan dengan produk mie kering komersial di pasaran, produk mie kering rumput laut sebagai diversikasi pangan dengan teknologi sederhana memiliki iodium tinggi sebesar 292,229 μg/100 gram sehingga mampu mengatasi masalah GAKI dan kebutuhan serat juga terpenuhi sebesar 5,19 gram/hari. Produk tanpa bahan pengawet buatan dengan metode penggorengan lebih memberikan tekstur yang menarik dan rasa lebih gurih dibandingkan mie kering biasa sesuai dengan ilmu pangan.

Produk mie kering rumput laut yang dipasarkan dengan sistem *Direct selling* memiliki rata-rata penjualan terbanyak dibandingkan sistem *Front Line Retailer* atau konsinyasi. Namun, dari segi efisiensi waktu serta tenaga kerja, sistem *Front Line Retaile*r lebih baik. Peluang usaha produk mie kering rumput laut ini cukup tinggi karena tergolong produk baru dengan modal awal yang rendah, teknologi sederhana, profit tinggi sehingga sesuai untuk usaha kecil dan menengah.

6.2. Saran

Strategi pemasaran sebaiknya lebih terarah, dapat dikenal dan terjangkau masyarakat luas, sehingga produk ini dapat menjadi hasil fortifikasi pangan yang mampu mencukupi kebutuhan serat dan iodium konsumennya. Penanaman modal yang tinggi mampu menciptakan keuntungan yang tinggi pula. Setiap usaha pasti ada resikonya dan terkadang profit yang diharapkan tidak sesuai target. Oleh karena itu, dengan strategi yang terorganisir dengan baik maka usaha ini lebih menjanjikan, apalagi jika didukung dengan promosi yang menarik maka konsumen akan lebih tertarik dan percaya untuk mengkonsumsinya. Jika konsumen telah percaya bahwa produk yang dikonsumsinya aman dan sehat maka produk ini mampu mengatasi masalah GAKI sehingga tujuan program ini dan luaran yang diharapkan menjadi lebih maksimal.

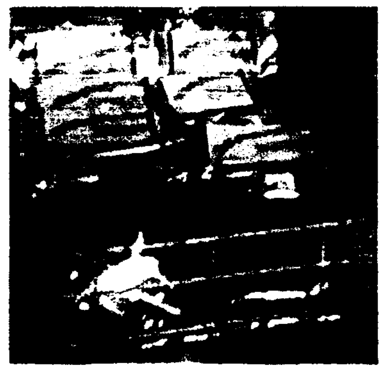
LAMPIRAN

Dokumentasi Kegiatan

Gambar 2. Bubur Rumput Laut

Gambar 3. Proses Produksi

Gambar 4. Proses Pengemasan



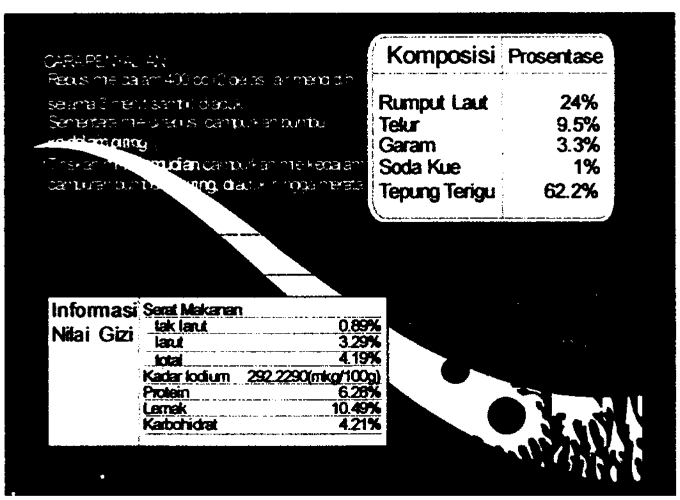
Gambar 5. Mie Kering Rumput Laut

Gambar 6. Tempat Pemasaran Mie Kering Rumput Laut

Dokumentasi pengisian kuisoner

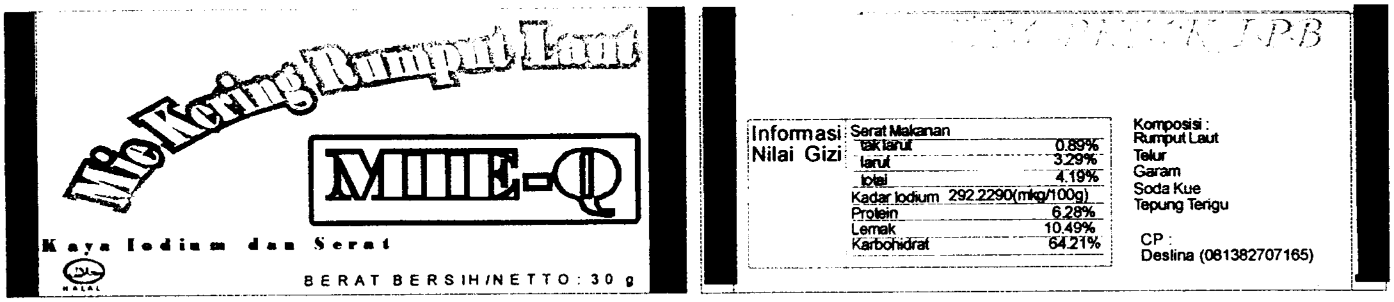
Dokumentasi Kemasan Produk Kedepan

depan



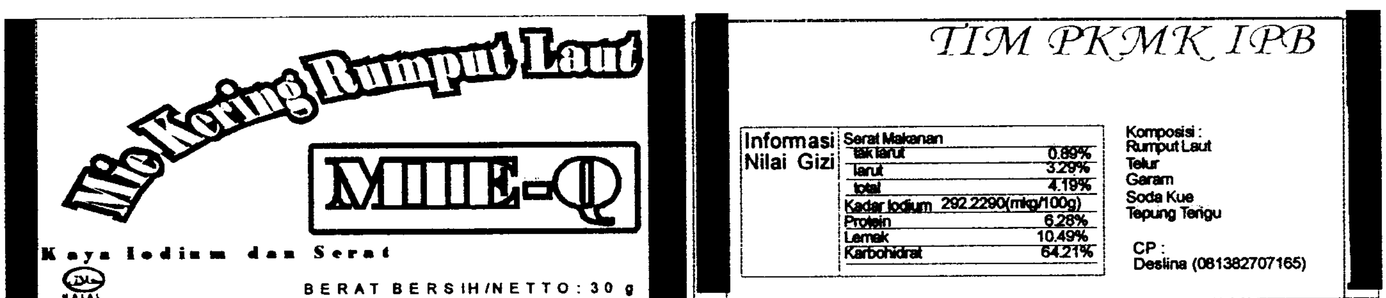
belakang

Label



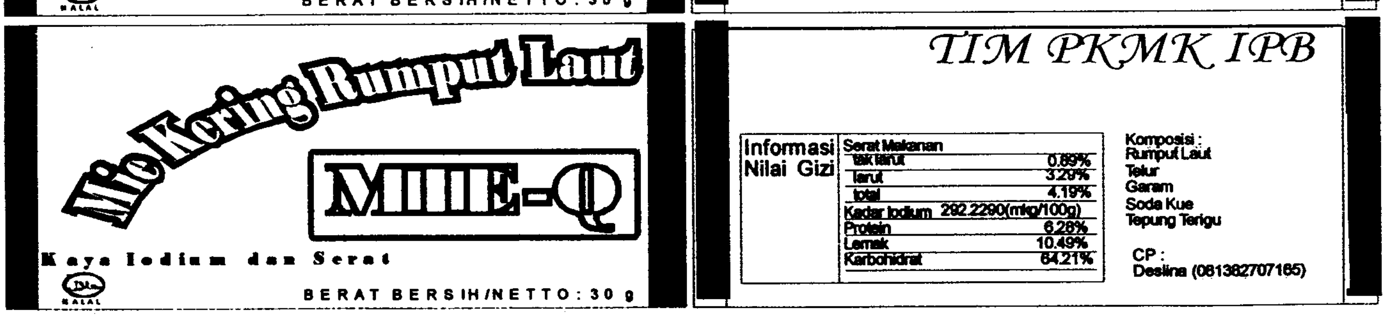
Mie Kering Rumput Laut
MIIE-Q
Kaya Iodium dan Serat
HALAL
BERAT BERSIH/NETTO : 30 g
TIM PKMK IPB
Informasi Nilai Gizi
Serat Makanan
tak larut 0.89%
larut 3.29%
total 4.19%
Kadar Iodium 292.2290(mkg/100g)
Protein 6.28%
Lemak 10.49%
Karbohidrat 64.21%
Komposisi :
Rumput Laut
Telur
Garam
Soda Kue
Tepung Terigu
CP :
Deslina (081382707165)

Mie Kering Rumput Laut
MIIE-Q
Kaya Iodium dan Serat
HALAL
BERAT BERSIH/NETTO : 30 g
TIM PKMK IPB
Informasi Nilai Gizi
Serat Makanan
tak larut 0.89%
larut 3.29%
total 4.19%
Kadar Iodium 292.2290(mkg/100g)
Protein 6.28%
Lemak 10.49%
Karbohidrat 64.21%
Komposisi :
Rumput Laut
Telur
Garam
Soda Kue
Tepung Terigu
CP :
Deslina (081382707165)

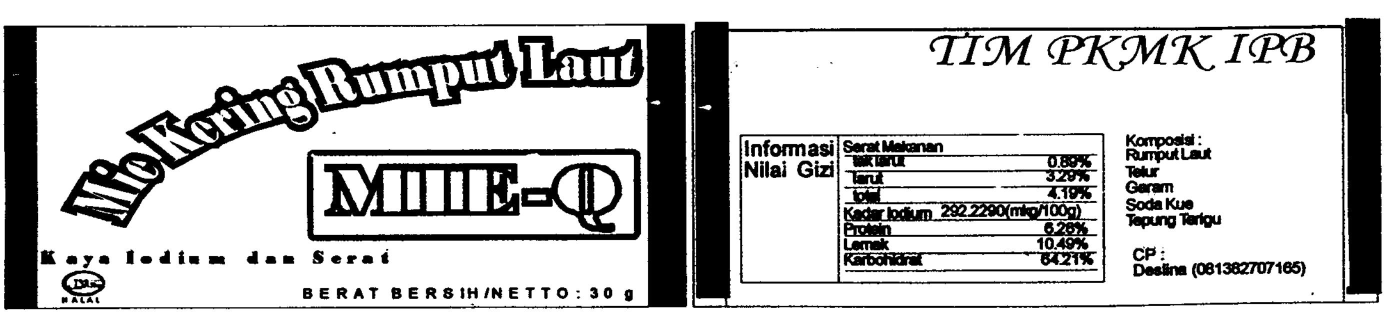


Mie Kering Rumput Laut
MIIE-Q
Kaya Iodium dan Serat
HALAL
BERAT BERSIH/NETTO : 30 g
TIM PKMK IPB
Informasi Nilai Gizi
Serat Makanan
tak larut 0.89%
larut 3.29%
total 4.19%
Kadar Iodium 292.2290(mkg/100g)
Protein 6.28%
Lemak 10.49%
Karbohidrat 64.21%
Komposisi :
Rumput Laut
Telur
Garam
Soda Kue
Tepung Terigu
CP :
Deslina (081382707165)

Mie Kering Rumput Laut
MIIE-Q
Kaya Iodium dan Serat
HALAL
BERAT BERSIH/NETTO : 30 g
TIM PKMK IPB
Informasi Nilai Gizi
Serat Makanan
tak larut 0.89%
larut 3.29%
total 4.19%
Kadar Iodium 292.2290(mkg/100g)
Protein 6.28%
Lemak 10.49%
Karbohidrat 64.21%
Komposisi :
Rumput Laut
Telur
Garam
Soda Kue
Tepung Terigu
CP :
Deslina (081382707165)



Mie Kering Rumput Laut
MIIE-Q
Kaya Iodium dan Serat
HALAL
BERAT BERSIH/NETTO : 30 g
TIM PKMK IPB
Informasi Nilai Gizi
Serat Makanan
tak larut 0.89%
larut 3.29%
total 4.19%
Kadar Iodium 292.2290(mkg/100g)
Protein 6.28%
Lemak 10.49%
Karbohidrat 64.21%
Komposisi :
Rumput Laut
Telur
Garam
Soda Kue
Tepung Terigu
CP :
Deslina (081382707165)



Mie Kering Rumput Laut
MIIE-Q
Kaya Iodium dan Serat
HALAL
BERAT BERSIH/NETTO : 30 g
TIM PKMK IPB
Informasi Nilai Gizi
Serat Makanan
tak larut 0.89%
larut 3.29%
total 4.19%
Kadar Iodium 292.2290(mkg/100g)
Protein 6.28%
Lemak 10.49%
Karbohidrat 64.21%
Komposisi :
Rumput Laut
Telur
Garam
Soda Kue
Tepung Terigu
CP :
Deslina (081382707165)

CASH FLOW BUSINESS PLAN PRODUK MIE KERING RUMPUT LAUT MIE-Q (10 Tahun)

Ket	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inflow										
Penerimaan	36000000	36000000	36000000	36000000	36000000	36000000	36000000	36000000	36000000	36000000
Nilai sisa										
TOTAL INFLOW	36000000	36000000	36000000	36000000	36000000	36000000	36000000	36000000	36000000	36000000
Outflow										
Biaya Investasi										
Sewa tempat produksi	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000	3000000
IJIN USAHA	2000000									
Kendaraan	10000000									10000000
Biaya Tetap										
Gaji Karyawan 5 0rang@40000	4800000	4800000	4800000	4800000	4800000	4800000	4800000	4800000	4800000	4800000
Peralatan										
Pisau	50000	50000		50000		50000		50000		50000
roll press	37000	37000	37000	37000	37000	37000	37000	37000	37000	37000
panci	75000	75000		75000		75000		75000		75000
baskom plastik	23000	23000	23000	23000	23000	23000	23000	23000	23000	23000
penggorengan	200000	200000		200000		200000		200000		200000
timbangan kasar	100000				100000					100000
box plastik	140000	140000		140000		140000		140000		140000
sendok spatula	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
gelas ukur 1 liter	10000				10000					10000
serbet	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
kompor	500000	100000		100000		100000		100000		100000
B.PENYUSUTAN	334500	334500	334500	334500	334500	334500	334500	334500	334500	334500
Biaya Variabel										
Biaya Produksi										
Bahan utama										
Rumput Laut	384000	384000	384000	384000	384000	384000	384000	384000	384000	384000
Tepung terigu	3840000	3840000	3840000	3840000	3840000	3840000	3840000	3840000	3840000	3840000
Telur Ayam	2040000	2040000	2040000	2040000	2040000	2040000	2040000	2040000	2040000	2040000
Garam	50400	50400	50400	50400	50400	50400	50400	50400	50400	50400
Soda Kue	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000

Minyak goreng	3600000	3600000	3600000	3600000	3600000	3600000	3600000	3600000	3600000	3600000
Bahan Tambahan										
penyedap rasa	144000	144000	144000	144000	144000	144000	144000	144000	144000	144000
bubuk bawang putih	108000	108000	108000	108000	108000	108000	108000	108000	108000	108000
bubuk lada	600000	600000	600000	600000	600000	600000	600000	600000	600000	600000
Kemasan										
Percetakan brand kemasan	384000	384000	384000	384000	384000	384000	384000	384000	384000	384000
plastik transparan	2400000	2400000	2400000	2400000	2400000	2400000	2400000	2400000	2400000	2400000
Gas	720000	720000	720000	720000	720000	720000	720000	720000	720000	720000
Biaya lain-lain										
Transportasi	2400000	2400000	2400000	2400000	2400000	2400000	2400000	2400000	2400000	2400000
Dokumentasi	900000	900000	900000	900000	900000	900000	900000	900000	900000	900000
Komunikasi	900000	900000	900000	900000	900000	900000	900000	900000	900000	900000
administrasi	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000
biaya uji	250000									
TOTAL OUTFLOW	41263900	28503900	27938900	28503900	28048900	28503900	27938900	28503900	27938900	38613900
inflow-outflow	-5263900	7496100	8061100	7496100	7951100	7496100	8061100	7496100	8061100	-2613900
pajak 20%	-1052780	1499220	1612220	1499220	1590220	1499220	1612220	1499220	1612220	-522780
Net Benefit	-4211120	5996880	6448880	5996880	6360880	5996880	6448880	5996880	6448880	-2091120
DISCOUNT FACTOR 12%	0.893	0.797	0.712	0.636	0.567	0.507	0.452	0.404	0.361	0.322
PV / tahun	-3759928.57	4780676	4590185.4	3811125.7	3609334.14	3038206.04	2917145.81	2422039.25	2325530.78	-673284.67
NPV	23061029.85									
IRR	1.45									
JUMLAH PV positif	27494243.09									
JUMLAH PV negatif	-4433213.25									
NET B/C	6.20									

SURAT PERJANJIAN KERJASAMA

Pihak produsen mie kering rumput laut dengan merk dagang Mi-Q disebutkan sebagai pihak I sedangkan pihak agen penjualan yang kemudian disebutkan sebagai pihak II. Pihak I mengadakan kesepakatan hak dan kewajiban untuk memperlancar kerjasama dagang dengan pihak II. Adapun kesepakatan yang diajukan adalah sebagai berikut :

Pihak I

1. Melakukan cek barang saat penyetoran oleh pihak I baik jumlah dan ciri fisik produk mie
2. Meminta tanda tangan pihak II sebagai bukti penyetoran barang. Bukti penyetoran barang dibuat rangkap 2 untuk pihak I dan pihak II.
3. Memberikan setoran barang seminggu sekali kepada pihak II berupa produk mie kering rumput laut, merk dagang "Mie-Q" sesuai jumlah yang disepakati kedua belah pihak.
4. Adanya jaminan dagang dari pihak I kepada pihak II bahwa produk yang diberikan kualitas, keasliannya, dan tidak membahayakan konsumen
5. Pihak I berhak mendapatkan pembayaran setiap seminggu sekali secara rutin dan sesuai dengan jumlah produk yang telah diberikan saat penyetoran produk kepada pihak II.
6. Memberikan bukti pembayaran dari pihak II setelah pihak II memenuhi kewajiban pembayaran
7. Apabila pihak I tidak memenuhi kewajibannya poin 1-4 maka pihak I berhak mendapatkan peringatan dan klaim dari pihak II.
8. Apabila produk yang diberikan kepada pihak II tidak sesuai dengan perjanjian baik kualitas maupun kemasan maka pihak II berhak menolak penyetoran produk oleh pihak I

Pihak II

1. Melakukan cek barang saat penyetoran oleh pihak I baik jumlah dan ciri fisik produk mie
2. Kerusakan produk baik kemasan dan isi saat pengecekan menjadi tanggung jawab pihak I, tetapi bila kerusakan barang terjadi pada masa setelah penyetoran menjadi tanggung jawab pihak II.
3. Pihak II memberikan pembayaran hasil penjualan produk setiap seminggu sekali kepada pihak I sesuai jumlah produk yang telah diberikan dan disepakati saat penyetoran produk pihak I.
4. Memperoleh bukti setoran barang dan bukti pembayaran dari pihak I
5. Pihak II berhak mendapatkan produk setiap seminggu sekali dari pihak II.
6. Pihak II berhak mendapatkan komisi sebesar 13% dari harga penjualan yang diberikan oleh pihak I.
7. Pihak II berhak memberikan kritik dan saran kepada pihak I terkait produk untuk meningkatkan kualitas produk.
8. Apabila pihak II tidak memenuhi kewajiban poin 1-3 maka pihak I berhak memberikan peringatan dan menghentiukan penyetoran produk kepada pihak II.

Perjanjian kerjasama ini dibuat untuk memperlancar hubungan kinerja antara pihak I dan pihak II. Perjanjian ini telah disepakati oleh pihak I dan pihak II dalam keadaan sadar serta tidak ada tekanan dari masing-masing pihak. Apabila ada masalah yang terjadi akibat perjanjian ini di kemudian hari maka kedua belah pihak wajib bermusyawarah dan jika tidak ada kesepakatan lagi maka perjanjian di atas dapat dibatalkan ataupun melalui jalur hukum. Demikian perjanjian ini dibuat. Sekian dan terimakasih.

Bogor, 10 Maret 2008

Mengetahui ,

Pihak I

(Masikah M.D.)

Pihak II

([illegible] S.)

Saksi-Saksi

1. Ajeng Fiori S. ( )
2. Awan Karliawan ( )
3. Tri Septiawati ( )

KUISIONER

Nama :

Jenis kelamin :

Umur :

Pekerjaan :

1. Apakah anda sering makan mie?

a. Ya b. Tidak

2. Berapa kali anda makan mie?

a. 2 kali dalam seminggu

b. 4 kali dalam seminggu

3. Mie seperti apa yang diinginkan?

- ....
- ....
- ....
- ....

4. Apa pendapat anda tentang mie-Q?

- ....
- ....
- ....
- ....

KUISIONER

Nama :

Jenis kelamin :

Umur :

Pekerjaan :

1. Apakah anda sering makan mie?

a. Ya b. Tidak

2. Berapa kali anda makan mie?

a. 2 kali dalam seminggu

b. 4 kali dalam seminggu

3. Mie seperti apa yang diinginkan?

- ....
- ....
- ....
- ....

4. Apa pendapat anda tentang mie-Q?

- ....
- ....
- ....
- ....

AUDIT PRODUKSI

Tgl Produksi	Jumlah Produksi	Produk	Kemasan	Keterangan
01 Juni 2008	100	V	V	OK
	Kirim 100	V	V	OK
03 Juni 2008	100	V	V	OK
	Kirim 100	V	V	OK
05 Juni 2008	101	1 invalid	V	Remuk
	Kirim 100	V	V	
07 Juni 2008	100	V	V	OK
	Kirim 100	V	V	OK
08 Juni 2008	100	V	V	OK
	Kirim 100	V	V	OK
10 Juni 2008	100	V	V	OK
	Kirim 100	V	V	OK
12 Juni 2008	100	V	V	OK
	Kirim 100	V	V	OK

Bogor, 17 Juni 2008
Bagian Produksi

Masikah Maylan Dewi

LEMBAR DISTRIBUSI PRODUK

Tgl produksi	Tgl kirim	Mitra	Jumlah	Pengirim
01 Juni 2008	02 Juni 2008	Mas Wawan	60	Deslina
		Mas Iwan	25	Jamhari
		Enif (DS)	8	
		Sika (DS)	7	
03 Juni 2008	04 Juni 2008	Wisma Raja	25	Sika
		Wisma Agung	20	Sika
		Kilimanjaro	23	Jamhari
		Deslina (DS)	12	
		Jamhari (DS)	20	
05 Juni 2008	06 Juni 2008	Deslina (DS)	20	DS = *direct selling*
		Enif (DS)	20	
		Sika (DS)	20	
		Hikmah (DS)	20	
		Jamhari (DS)	20	
07 Juni 2008	08 Juni 2008	106 A	19	Hikmah
		Wisma Flora	35	Enif
		Hikmah (DS)	20	
		Jamhari (DS)	26	
08 Juni 2008	09 Juni 2008	Mas Wawan	60	Jamhari
		Mas Iwan	40	Jamhari
10 Juni 2008	11 Juni 2008	Wisma Raja	25	Enif
		Wisma Agung	20	Enif
		Kilimanjaro	23	Jamhari
		Deslina (DS)	12	
		Jamhari (DS)	20	
12 Juni 2008	13 Juni 2008	106 A	25	Deslina
		Wisma Flora	30	Enif
		Hikmah (DS)	15	
		Jamhari (DS)	30	
14 Juni 2008	16 Juni 2008	Deslina (DS)	15	DS = *direct selling*
		Enif (DS)	20	
		Sika (DS)	25	
		Hikmah (DS)	10	
		Jamhari (DS)	30	

Bogor, 17 Juni 2008

Bagian Produksi

Masikah Maylan Dewi

Bagian Distribusi

Jamhari

LEMBAR CEK KERUSAKAN PRODUK

Tgl Produksi	Tgl kirim dan cek kerusakan	Keterangan Kerusakan	Auditor
01 Juni 2008	02 Juni 2008	-	Jamhari
03 Juni 2008	04 Juni 2008	-	
05 Juni 2008	06 Juni 2008	Sika (3) buah remuk Jamhari (2)= 2 kemasan terbuka Enif (2) = 1 remuk;1 buah kemasan terbuka Deslina (2)= 2 buah remuk	Jamhari
07 Juni 2008	08 Juni 2008	-	
08 Juni 2008	09 Juni 2008	Wawan (3)= 2 buah remuk; 1 buah kemasan terbuka Iwan (2)= 1 buah remuk; 1 buah masan terbuka	Jamhari
10 Juni 2008	11 Juni 2008	-	
12 Juni 2008	13 Juni 2008	Wisma flora (1)=remuk	Enif
14 Juni 2008	16 Juni 2008	Jamhari (3)= 2 buah remuk dan 1 buah kemasan terbuka Sika (2)=1 buah kemasan terbuka;1 buah remuk	Jamhari

Bogor, 17 Juni 2008

Bagian Distribusi

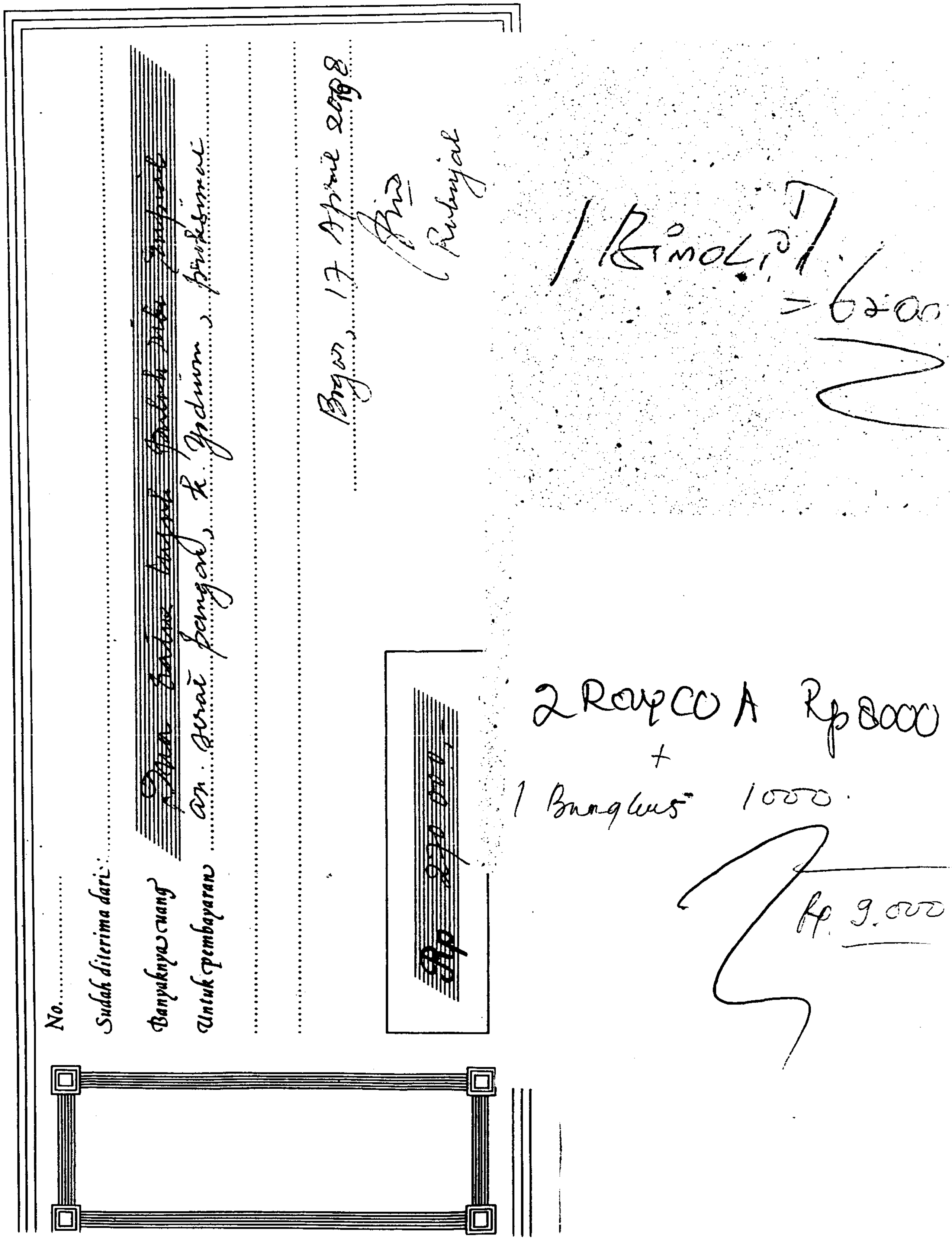
Jamhari

Transaksi Periode Bulan Juni - Juli
Tanggal 01 pembelian barang berupa Tepung terigu sebanyak 10 Kg Rp. 78.000

	Rumput laut	9600	
	TELUR AYAM 7 KG	119000	
	Garam 3 bungkus	1800	
	Soda kue 1 botol	1800	
	Minyak Goreng 9 Kg	111600	
	Penyedap rasa 2 botol	9000	
	Bubuk Bawang 3 botol	10800	
	bubuk lada 2 bungkus	20000	
	Percetakan 700	11200	
	Plastik transparan 700	70000	
	gas 1 buah	60000	
	Bensin 3 L	*18000*	
	total pembelian bahan baku		442800
tgl 02	Perbaikan peralatan 1 Roll press		6000
	pembelian roll press baru 1 unit		240000
	Bensin 1 L		6000
	Penerimaan uang hasil penjualan dari enif untuk barang 2 juni		10400
	Penerimaan uang hasil penjualan dari sika untuk barang 2 juni		9100
tgl 3	Voucher pulsa masing-masing pelaksana 5@ 12000		60000
tgl 4	Penerimaan uang hasil penjualan dari Deslina untuk barang 4 juni		15600
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Jamhari untuk barang 4 juni		26000
tgl 5	bensin 1 l		6000
tgl 6	Penerimaan uang hasil penjualan dari enif untuk barang 6 juni		22100
	Penerimaan uang hasil penjualan dari sika untuk barang 6 juni jumlah		23400
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Deslina untuk barang 6 juni		23400
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Jamhari untuk barang 6 juni		23400
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Hikmah untuk barang 6 juni		26000
tgl 8	Penerimaan uang hasil penjualan dari Jamhari untuk barang 8 juni		33800
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Hikmah untuk barang 8 juni		26000
tgl 09	Penerimaan uang hasil penjualan dari Wawan untuk barang 2 juni		74100
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Iwan untuk barang 2 juni		49400
tgl 11	Penerimaan uang hasil penjualan dari wisma raja untuk barang 4 juni		32500
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Vinan wisma Agung untuk barang 4 juni		26000
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Alfiyan untuk barang 4 juni		29900
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Deslina untuk barang 11 juni		15600
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Jamhari untuk barang 11 juni		26000
	Bensin 1 L		6000
tgl 13	Penerimaan uang hasil penjualan dari 106 A untuk barang 8 juni		24700
	Penerimaan uang hasil penjualan dari mbak Siti Wisma Flora untuk barang 8 juni		45500
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Jamhari untuk barang 13 juni		33800
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Hikmah untuk barang 13 juni		19500
tgl 16	Penerimaan uang hasil penjualan dari enif untuk barang 16 juni		26000
	Penerimaan uang hasil penjualan dari sika untuk barang 16 juni		29900
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Deslina untuk barang 16 juni		19500
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Jamhari untuk barang 16 juni		35100
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Hikmah untuk barang 16 juni		13000
tgl 23	Penerimaan uang hasil penjualan dari Wawan untuk barang 9 juni jumlah 57		74100
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Iwan untuk barang 9 juni jumlah 38		49400
tgl 25	Penerimaan uang hasil penjualan dari wisma raja untuk barang 11 juni		32500
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Vinan wisma Agung untuk barang 11 juni		26000
	Penerimaan uang hasil penjualan dari Alfiyan untuk barang 11 juni		29900
tgl 27	Penerimaan uang hasil penjualan dari 106 A untuk barang 13 juni		32500
	Penerimaan uang hasil penjualan dari mbak Siti Wisma Flora untuk barang 13 jun		37700
tgl 30 Juni	Penjilidan laporan akhir 4 buah @Rp. 3.000,-		12000
	Print		5000
	Foto copy		9000

Beberapa Bukti Transaksi Pembayaran Bulan Juni

Bukti analisa gizi produk :



No. ....

Sudah diterima dari : ....

Banyaknya uang ....

Untuk pembayaran ....

Bogor, 17 April 2008

Rp 270.000,-

2 ROYCO A Rp 8000

\+ 1 Bungkus 1000

Rp 9.000

1/6 08

18000
15000 pedas 1/2 kg - 2
2000 Sperm
2000 sodakue

36000

10 kg trigu 78.000

3

Bgk, 1/6 05

Tuan
Toko

NOTA NO. ....

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
7 kg	Telur Ayam		119.000
2 bks	Garam		1.500
1 BH	Soda Kue		1.800
3 1	Bimoli		46.500
2 BH	Kecap Lada		20.000
	Plastik		70.000

Jumlah Rp. 259.000

Tanda Terima

Hormat kami,

Front Line - Retailer

Bukti Kuitansi Pembayaran Setoran

Telah terima uang dari : Mas Iwan
sejumlah uang : Rp 32.500,-
untuk barang sebanyak : 25
order tanggal : 30 Mei 2008
Bogor, 09 Juni 2008
Penerima Mitra FLR
(Jamhari) (Mas Iwan S.)

Telah terima uang dari : Wawan
sejumlah uang : Rp 78.000,-
untuk barang sebanyak : 60
order tanggal : 01 Juni 2008
Bogor, 09 Juni 2008
Penerima Mitra FLR
(Deslina) (Wawan)

Telah terima uang dari : Alfiyan.
sejumlah uang : 29.900
untuk barang sebanyak : 23
order tanggal : 4 Juni 2008
Bogor,
Penerima Mitra FLR
(Jamhari) (Kilimanjaro) (alfiyan)

Telah terima uang dari : Vinan H.
sejumlah uang : Rp 26.000,-
untuk barang sebanyak : 20
order tanggal : 04 Juni 2008
Bogor, 11 Juni 2008
Penerima Mitra FLR
(Masyitah) [Warna Agung] (Vinan H.)

Telah terima uang dari : FiRMan
sejumlah uang : Rp. 32.500,00
untuk barang sebanyak : 25
order tanggal : 4 Juni 2008
Bogor, 11 Juni 2008
Penerima Mitra FLR
(Enif) (FiRMan)

Keterangan : bagian kanan diberikan kepa

Direct - Selling

Bukti Kuitansi Pembayaran Setoran

Telah terima uang dari : Enifia dwi K
sejumlah uang : Rp. 10.400
untuk barang sebanyak : 8
order tanggal : 02 Juni 2008
Bogor, 2 Juni 2008
Penerima 2 Juni 2008 Mitra
(Hikmah R) (Enif)

Telah terima uang dari : [illegible]
sejumlah uang : Rp. 9.100
untuk barang sebanyak : 7
order tanggal : 02 [illegible] 2008
Bogor, 2 Juni 2008
Penerima Mitra
(Hikmah R)

Telah terima uang dari : Jamhari
sejumlah uang : Rp 26.000
untuk barang sebanyak : 20
order tanggal : 4 Juni 2008
Bogor, 4 Juni 2008
Penerima Mitra
(Hikmah R) (

Telah terima uang dari : Deslina wakil
sejumlah uang : 15.600
untuk barang sebanyak : 12
order tanggal : 4 Juni 2008
Bogor, 4 Juni 2008
Penerima Mitra
(Hikmah R) an. Deslin

Telah terima uang dari : Jamhari
sejumlah uang : 23.400
untuk barang sebanyak : 18
order tanggal : 6 Juni 2008
Bogor, 6 Juni 2008
Penerima Mitra
(Hikmah R) (

Keterangan : bagian kanan diberikan k