LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA BIDANG KEWIRAUSAHAAN

PEMASARAN SELAI WORTEL SEBAGAI PENCEGAH PENYAKIT STROKE DAN KANKER PADA MASYARAKAT

Oleh:

Ketua	: Prabawati Hyunita P.	(G84063232)
Anggota	: Hafith Furqoni	(A24050013)
	M. Nazhrie A.	(A24060583)
	Maria Azizah	(A24063489)
	Maika Fitriana	(H34063423)

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Dibiayai oleh Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreatifitas Mahasiswa
Nomor 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tgl 26 Februari 2008

LEMBAR PENGESAHAN

LAPORAN AKHIR PROGRAM KRETIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan	: Pemasaran Selai Wortel Sebagai Pencegah Penyakit Stoke Dan Kanker Pada Masyarakat
2. Bidang Kegiatan	: PKMK
3. Bidang Ilmu	: Kesehatan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan	
a. Nama Lengkap	: Prabawati Hyunita Putri
b. NIM	: G84063232
c. Departemen	: Biokimia
d. Universitas	: Institut Pertanian Bogor
e. Alamat Rumah	: Wisma Pandawa, Babakan Lio
f. Nomor HP	: 085283858594

5. Anggota Pelaksana Kegiatan:

a.	Hafith Furqoni	(A24050013)
b.	M. Nazhrie A.	(A24060583)
c.	Maria Azizah	(A24063489)
d.	Maika Fitriana	(H34063423)

6. Dosen Pendamping	
a. Nama Lengkap	:Dr.Ir. Budiatman Satiawihardja,Msc
b. NIP.	:130779506
c. Alamat Rumah	: Taman Pagelaran blok E6/5, Bogor 16610
7. Biaya Kegiatan Total	
Dikti	: Rp 5,892,428.00
Sumber Lain	: -
8. Jangka Waktu Pelaksana	: 6 bulan

Bogor, 30 Juni 2008

Menyetujui

Ketua Departemen

drh. Sulistiyani, Msc.PhD

NIM.131415315

Ketua Pelaksana Kegiatan

Prabawati Hyunita Putri

NIM. G84063232

Wakil Rektor Bidang Akademik dan

Kemahasiswaan

Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS

NIP. 131 473 999

Dosen Pembimbing

Dr.Ir.Budiatman Satiawihardja, Msc

NIP 130779506

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, serta inayah-Nya sehingga tim penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah ini berupa usulan program kegiatan kepada institusi DIKTI. Terima kasih kami ucapkan kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan mental dan spiritual kepada tim penulis.

Karya ilmiah ini berisi tentang wortel yang merupakan hasil komoditas dari pertanian yang belum dimanfaatkan secara maksimal. Selama ini wortel hanya ditanam dan dipanen begitu saja sehingga banyak produksi wortel yang berlebih. Padahal bila dilihat dari sisi kandungan gizinya, wortel memiliki kandungan vitamin dan antioksidan yang tinggi dan bermanfaat bagi kesehatan. Namun masyarakat belum bisa mengoptimalkan pemanfaatan wortel yang berlebihan untuk diolah menjadi . Oleh karena itu tim penulis berinisiatif untuk memaparkan ide mengenai pemanfaatan wortel sebagai selai mulai dari proses produksi, manajemen pemasaran, keuangan, distribusi, hingga proses pemasarannya.

Tim penulis berharap semoga program kegiatan kewirausahaan ini dapat bermanfaat bagi penulis dan masyarakat luas sebagai bahan referensi dalam pengembangan usaha.

Bogor, Juli 2008

Tim Penulis

ABSTRAK

Pelaksanaan program PKM Kewirausahaan selai wortel "Carrota Jam" dapat berjalan dengan baik. Program ini dimulai dari bulan Februari sampai dengan bulan Juni 2008. Pelaksanaan program PKM Kewirausahaan ini mendapatkan beberapa kendala saat melakukan produksi dan pemasaran produk. Kendala tersebut sudah diupayakan penyelesaiannya oleh tim PKM dengan menyempurnakan produk . Untuk menyempurnakan produk tim PKMK terus melakukan penelitian untuk pengembangan produk. Hasilnya adalah penyempurnaan dari segi rasa, tampilan, dan kemasan produk berdasarkan masukan konsumen melalui dua kali kuisioner yang telah disebar. Hal ini menyebabkan produk ini bisa diterima pasar setelah sebelumnya sempat diragukan oleh kebanyakan konsumen. Keadaan ini berkorelasi positif terhadap hasil penjualan produk selai wortel. Dalam upaya pengembangan usaha, dibutuhkan keseriusan dan kerja yang lebih profesional agar dapat lebih meningkatkan skala usaha, selain itu penyedian alat dan mesin harus lebih ditingkatkan sehingga produk yang dihasilkan dapat lebih maksimal.PKM Kewirausahaan ini telah mengembangkan jiwa wirausaha di kalangan anggota tim dan sangat mendukung untuk mandiri.

Kata kunci

Kondisi pkm, kendala dan perkembangan

BAB I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Wortel (*Daucus carota*) adalah tumbuhan sayur yang ditanam sepanjang tahun. Wortel sebenarnya bukan sayuran asli Indonesia. Wortel berasal dari daerah Asia Tengah, pertama kali ditemukan tumbuh liar di Afganistan sekitar abad ke tujuh masehi di ketinggian 1200 meter dari permukaan laut. Wortel mulai dibudidayakan di sekitar laut tengah, terus menyebar ke Eropa, Afrika, dan Asia.

Masyarakat banyak yang memanfaatkan wortel sebagai bahan masakan. Namun dibalik itu wortel juga memiliki manfaat dan kandungan gizi yang cukup tinggi. Wortel ternyata mengandung berbagai zat gizi yang dibutuhkan oleh tubuh dan beberapa kandungan gizinya bahkan lebih besar dari bahan pangan yang biasa dikonsumsi masyarakat. Kandungan gizi wortel per 100 gram disajikan dalam tabel berikut ini.

Tabel 1. Kandungan gizi wortel per 100 gram.

Komposisi	Kandungan
Air	87,38 gram
Protein	1,09 gram
Lemak	0,18 gram
Karbohidrat	10,48 gram
Serat	3,3 gram
Ampas	0,87 gram
Kalori	44,5 kkal

Sumber: Direktorat Gizi Depkes RI, 1979 dalam Dwi Puji A.,1999

Dari hasil penelitiaan wortel banyak mengandung beta karoten , *phytochemicals*, dan potassium. Kandungan beta karoten wortel dalam 100 gram sangat tinggi (754 ug), jauh lebih tinggi daripada kangkung (380 ug), atau bayam (404 ug). Beta karoten sendiri termasuk dalam golongan karotenoida dan telah diidentifikasi terdapat lebih dari 600 jenis karoten yang berbeda, manfaatnya untuk kesehatan mata dan kulit. Penelitian dari National Cancer Institute mengaitkan kandungan tinggi beta karoten sebagai antioksidan atau pencegah kanker, karena sifat oksidannya yang melawan kerja destruktif sel-sel kanker. Disamping itu beta karoten juga berperan dalam sistem kekebalan tubuh yang menghasilkan "killer cells" alami.

Wortel juga berperan dalam mengurangi kandungan kolesterol dalam tubuh. Hal ini terkait dengan riset yang dilakukan oleh Robertson, peneliti dari Amerika, memperlihatkan bahwa mengonsumsi wortel sebanyak 200 gram per hari selama tiga minggu berturut-turut akan mengurangi kadar kolesterol dalam darah sebanyak 11%. Hal ini cukup bermakna karena penurunan satu persen saja kolesterol dapat mengurangi resiko terkena serangan jantung sampai dua persen. Kandungan potassium yang terdapat pada wortel juga membantu menetralkan racun, terutama logam berat karena polusi udara metropolis. Potassium juga bisa membantu perokok berat untuk menetralkan kembali tingkat keasaman darah. *Phytochemicals* dalam wortel bisa mengurangi resiko kanker, stroke, osteoporosis, infeksi kandung kemih, dan membuat awet muda.

Para peneliti mengungkapkan bahwa kandungan antioksidan dalam wortel akan terus meningkat selama satu minggu penyimpanan dalam suhu tinggi. Dan tidak seperti jenis sayuran yang lain, wortel justru sangat baik dikonsumsi setelah dimasak karena meningkatkan kandungan antioksidannya. Untuk itulah wortel aman dikonsumsi dalam bentuk selai tanpa mengurangi kandungan gizi yang dimiliki.

1.2 Tujuan Program

1. Mendapatkan keuntungan.
2. Membuat atau menyediakan bentuk alternatif olahan sayuran dalam bentuk selai agar lebih disukai oleh masyarakat.
3. Mencitrakan wortel sebagai alternatif makanan kesehatan.
4. Membantu para petani wortel dengan meningkatkan nilai tambah wortel menjadi selai.

1.3 Luaran yang Diharapkan

Produk komersial yang dihasilkan adalah selai wortel dalam kemasan 250gr yang disukai masyarakat dengan harga yang terjangkau.

BAB II. PELAKSANAAN KEGIATAN

2.1 Laporan Waktu dan Tempat pelaksanaan Kegiatan

Program kreativitas mahasiswa bidang kewirausahaan pembuatan selai wortel "Carrota Jam" ini dilaksanakan pada bulan Februari – Juni 2008. Waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan secara lengkap dapat dilihat pada tabel berikut:

Tahapan Kegiatan	Waktu	Keterangan
Uji coba produk	minggu ke-3 bulan Februari	Pembuatan produk untuk uji organoleptik tempat : kost salah satu anggota
Konsultasi	25 Februari 2008	Konsultasi dengan dosen pembimbing tentang produk yang telah dibuat. Konsultasi meliputi warna (tampilan), rasa, kemasan, dan proses.
	3 Maret 2008	Konsultasi dengan dosen pembimbing tentang masa kadaluwarsa produk dan proses pembuatan produk.
Pembelian bahan	Setiap produksi	Pembelian bahan dilakukan setiap akan produksi hal ini agar bahan tetap segar.
Pembelian alat	27 Februari – 8 Maret 2008	Pembelian peralatan dilakukan di Giant Botani Square Bogor.
Produksi	Menyesuaikan pasar	Awalnya direncanakan akan memproduksi sebanyak 200 unit/minggu. Tapi karena kondisi produk yang tidak tahan lama, kami produksi sesuai dengan permintaan pasar dengan skala 24 unit/produksi.
Promosi dengan leaflet	Bulan Maret dan April 2008	Leaflet dibagikan kepada pengunjung koridor Fema sebagai edukasi pasar.
Promosi produk	31 Maret-4 April 2008 2006	Produk dibagikan ke 100 Mahasiswa IPB sambil menyertakan kuisioner.
Evaluasi	Setiap selesai	Evaluasi tiap selesai produksi dilakukan

	produksi	untuk memonitoring perkembangan usaha dan masalah-masalah yang terjadi selama produksi.
Pameran dan Penjualan Produk	31 Maret – 4 April 2008	Pada acara ini kami mempromosikan serta menjual produk di Koridor Fakultas Ekologi Manusia IPB.
Pemasaran	Dimulai minggu ke-3 Februari 2008	Pemasaran dilakukan dengan mengikuti expo produk PKM, pameran di IPB Baranangsiang, serta di edarkan di kelas-kelas kuliah anggota.

Tabel 2. Waktu dan tempat kegiatan PKMK Selai Wortel "Carrota Jam"

2.2 Manajemen Organisasi

MANAJEMEN ORGANISASI KELOMPOK PKM

SELAI WORTEL

"CARROTA JAM"

Chief Executive Officer

Chief Marketing Officer

Tugas dan Wewenang
1. Melakukan segmentasi pasar
2. Melakukan riset pasar
3. Membuat grand strategi pemasaran
4. Penentuan harga jual produk
5. Melakukan koordinasi atas proses penjualan produk
6. Melakukan promosi produk
7. Melakukan distribusi produk
8. Memperluas pasar

Chief Production Officer

Tugas dan Wewenang
1. Mengatur proses produksi
2. Mempersiapkan segala keperluan untuk produksi
3. Melakukan cek dan pemeliharaan mesin-mesin produksi
4. Menentukan kapasitas produksi
5. Melakukan sortasi produk

Chief Finance Officer

Tugas dan Wewenang
1. Mengatur seluruh aktivitas kelompok yang berhubungan dengan keuangan
2. Membuat laporan keuangan per bulan
3. Melakukan audit keuangan

Chief R&D Officer

Tugas dan Wewenang
1. Melakukan penelitian untuk pengembangn produk
2. Membuat desain proses produksi

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

Rapat koordinasi dilakukan setiap hari minggu dengan agenda antara lain persiapan produksi, evaluasi pemasaran, laporan keuangan hingga pembahasan ide-ide baru untuk meningkatkan nilai jual produk.

2.3 Manajemen Produksi dan Operasi

Metode Produksi

a. Persiapan Bahan

Bahan dipersiapkan sebelum proses produksi dimulai. Hal ini berhubungan dengan pengadaan bahan yang memerlukan ukuran teliti. Persiapan bahan pektin dan asam sitrat memerlukan penimbangan dengan timbangan elektronik karena ketelitian yang dibutuhkan sampai 0.1 gram. Kami menggunakan timbangan di lab.pemuliaan tanaman AGH. Penimbangan dilakukan beberapa hari sebelum produksi dan dapat sekaligus menimbang cukup banyak sebagai persiapan produksi selanjutnya.

Bahan-bahan yang lain dipersiapkan sebelum proses produksi dimulai. Penimbangan wortel dan gula dilakukan dengan timbangan pegas biasa karena jumlah yang dibutuhkan cukup banyak. Semua bahan yang telah dipersiapkan, ditempatkan pada tempat tertentu karena lebih memudahkan dalam mengambilnya sewaktu diperlukan.

Persiapan pengadaan bahan juga dilakukan setelah produksi yang terakhir. Hal ini dilakukan agar bahan-bahan yang sudah habis stoknya dapat segera dibelikan. Wortel yang dipilih adalah wortel lokal yang memiliki ukuran besar dan mudah lunak jika dimasak. Wortel import mempunyai kekurangan yaitu warna yang terlalu merah sehingga setelah dimasak akan berwarna kecoklatan sehingga kurang menarik saat dikemas. Gula yang digunakan adalah gula pasir putih. Selain alami, gula ini mudah mendapatkannya. Kemasan yang digunakan adalah kemasan botol kaca transparan dengan berat 200 gram.

b. Penyiapan Alat

Sebelum produksi dimulai. peralatan dipersiapkan sekaligus diperiksa apakah terdapat kerusakan. Peralatan yang rusak ataupun kurang layak untuk proses produksi dapat segera dicari penggantinya. Alat-alat yang dipersiapkan antara lain : kompor, ember, panci, blender, literan, landasan, dan sendok.

Proses Awal

Proses produksi diawali dengan pencucian wortel dengan air mengalir. Setelah wortel bersih lalu ditiriskan dan setelah itu dipotong kecil-kecil. Bahan kemudian diblender dengan tahapan kecepatan yang meningkat sehingga didapatkan wortel hasil pemblenderan yang halus. Pada tahap pemblenderan ditambahkan gula,air dan sedikit asam sitrat untuk mencegah terjadinya browning.

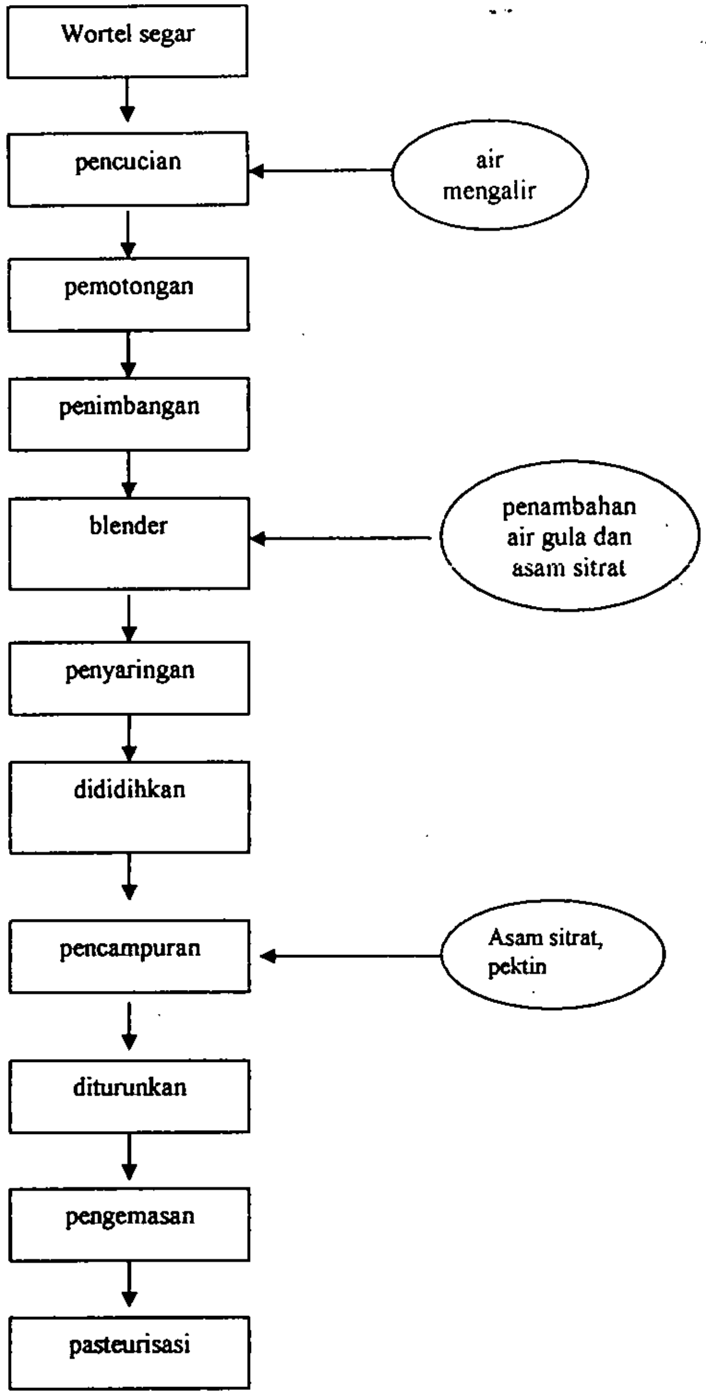
Pemasakan

Bahan yang telah diblender lalu dimasak sampai mendidih. Selama mendidihkan, bahan harus diaduk secara kontinyu agar tidak terjadi kerak di dasar panci yang menyebabkan berkurangnya rasa. Setelah bahan mendidih pektin dan sisa asam sitrat dimasukkan.Setelah bahan cukup kental bahan diangkat dari kompor.

Pengemasan

Proses pengemasan diawali dengan penguapan alat dan bahan untuk proses pengemasan seperti literan, sarung tangan, tutup dan botol gelas yang akan digunakan untuk kemasan. Penguapan dilakukan minimal selama 10 menit agar bakteri yang terdapat pada peralatan dan bahan kemasan mati. Bahan yang sudah siap, dituangkan ke dalam botol lalu ditutup dengan plastik penutup botol kemudian dipanaskan di sealer. Jika kualitas pengemasan kurang sempurna maka pengemasan dapat diulangi. Setelah semua bahan dikemas, kemudian dilakukan proses pasteurisasi. Selai wortel yang sudah dikemas dimasukkan ke dalam air bersuhu 70 ^{o}C selama 10 menit agar produk dapat bertahan dari kerusakan akibat bakteri.

Setelah dipasteurisasi, bahan diangkat dan didinginkan. Dalam mengangkat cup dari air panas dilakukan dengan memegang botol Hal ini dilakukan karena akan merusak kualitas penutupan kemasan bahkan dapat merusaknya. Jika tutup kemasan tidak sempurna maka akan mudah mengalami kerusakan produk.



Gb. Diagram alir pembuatan selai wortel

Peralatan yang Diperlukan

Untuk memproduksi selai wortel diperlukan jenis peralatan seperti terlihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 3. Peralatan yang diperlukan dalam pembuatan selai wortel

	ukuran	jumlah	satuan
Peralatan Produksi			
Blender	sedang	1	buah
Kompor	sedang	1	buah
Ketel	sedang	1	buah
Sendok kayu	sedang	1	buah
Panci	sedang	1	buah
Baskom	sedang	3	Buah
Literan	1 L	1	Buah
Landasan	kecil	1	Buah
Cangkir	kecil	1	Buah
Ember	besar	2	Buah
Sarung tangan	standar	1	Pasang

Tabel 4. Daftar Bahan yang Dibutuhkan Dalam Proses Produksi Selai Wortel

Asumsi : untuk produksi sebanyak 24 botol

Jenis Bahan	Ukuran kebutuhan
Wortel segar	3 kg
Gula	3 kg
Pektin	30 gr
Air	3 L
Botol kaca	24 buah
Label	24 buah
Minyak tanah	1 L
Asam sitrat	30 gr

Perkembangan Produk dan Metode Produksi

1. Proses Produksi

a. Formulasi Selai Wortel

Formulasi dilakukan untuk mendapatkan formula dari bahan-bahan pembuat selai wortel yang disukai konsumen. Formula pertama dilakukan untuk mendapatkan tampilan dan rasa yang baik. Pada percobaan awal dilakukan dengan metode produksi awal sebelum adanya perubahan metode. Dengan metode ini, bahan yang tambahan yang digunakan selain wortel adalah gula, pektin, dan asam sitrat, akan tetapi hasil yang didapatkan memiliki rasa yang terlalu manis namun saat dioleskan pada roti rasa manis menjadi pas sehingga tidak dilakukan pengubahan banyaknya gula yang diberikan. Menurut polling yang dilakukan pada aroma dari bahan yang ditambahkan sudah baik dan warna produk juga menarik. Namun desain label kurang menarik. Pembuatan produk selanjutnya dengan mengganti label dengan warna yang lebih cerah dan menarik.

b. Optimalisasi Proses

Kegiatan produksi diawali dengan percobaan pembuatan produk untuk mendapatkan formulasi yang tepat. Kegiatan percobaan ini kami lakukan dari bulan Februari 2008. Produksi direncanakan dilakukan pada bulan Januari 2008 sesuai denga jadwal PKM-K, akan tetapi karena terjadi perubahan jadwal sehingga produksi dilakukan pada bulan Februari 2008.

Kendala yang dihadapi pada awal produksi pembuatan selai wortel adalah tampilan produk yang berwarna coklat, padahal diharapkan didapatkan produk yang berwarna jingga cerah sesuai dengan warna wortel segar. Ternyata diketahui bahwa pencoklatan produk terjadi karena proses "browning" yang terjadi karena pencampuran gula disaat bahan mendidih. Sehingga dalam produksi selanjutnya, kami mencampur gula dan asam sitrat saat memblender karena asam sitrat dapat mengurangi proses browning selama pemanasan.

2. Metode Produksi

Pada awal pembuatan produk, kami memakai metode yang sesuai dengan acuan pada daftar pustaka. Produk yang didapatkan ternyata memiliki warna yang coklat dan daya tahan rendah. Dengan metode ini, wortel langsung diblender dan penambahan bahan lain dilakukan saat pemanasan namun hasil yang diperoleh warna selai menjadi terlalu coklat dan kurang menarik. Awalnya direncanakan akan memproduksi sebanyak 200 unit/minggu. Tapi karena kondisi produk yang tidak tahan lama, kami produksi sesuai dengan permintaan pasar dengan skala 24 unit/produksi.

MANAJEMEN PEMASARAN

Perencanaan Bauran Pemasaran

STP (*Segmentation, targetting & Positioning*)

1. *Segmentation*

Segmen pasar produk kami dibagi ke dalam tiga segmen yaitu :

a) Segmen pertama merupakan mahasiswa yang berada di lingkungan kampus IPB Darmaga.
b) Segmen kedua merupakan kalangan menengah ke bawah yang membutuhkan kebutuhan gizi dari wortel.
c) Segmen ketiga merupakan kalangan menengah ke atas yang merupakan masyarakat pengkonsumsi roti yang menggunakan selai sebagai pendamping penyajian.

2. *Targetting*

Target utama dari pasar yaitu kalangan masyarakat menengah ke atas karena daya beli kalangan ini sangat tinggi. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa dewasa ini, masyarakat menengah keatas lebih mengutamakan mengonsumsi sayuran namun dalam bentuk yang lebih praktis tetapi tidak mengurangi kandungan gizi dari sayuran tersebut.

3. *Positioning*

Dalam proses pemasaran kami ingin membangun kesan bahwa wortel tidak hanya dapat dikonsumsi sebagai sayuran atau *juice* melainkan dapat disajikan dalam bentuk alternatif yang tidak mengurangi kandungan gizi yang ada di dalamnya. Kesan ini dapat diwujudkan dengan kemasan yang menarik serta warna alami dari wortel yang sangat memikat pembeli.

Marketing Mix

1. *Product*

Produk yang kami sediakan dikemas dalam kemasan botol kaca. Hal ini didasarkan pertimbangan untuk menjaga kehigienisan produk kami. Sebab selai tidak habis dikonsumsi untuk sekali makan. Selain itu, hal tersebut untuk menimbulkan kesan eksklusif dengan harga yang terjangkau tanpa mengurangi kualitas produk.

2. Price

Produk ini kami jual seharga Rp 8000,00 per botol. Penentuan biaya produksi adalah sebagai berikut :

Asumsi, untuk 24 botol/produksi

Wortel	3 kg x @Rp 2.000,00	= Rp 6.000,00
Gula	3 kg x @Rp 6.000,00	= Rp 18.000,00
Pektin	30 gr x @Rp 300	= Rp 9.000,00

Botol kaca	24 x Rp 1.500,00	= Rp 36.000,00
Biaya label	Rp 500 x 24 unit	= Rp 12.000,00
Penyusutan peralatan	Rp 26.787,50	= Rp 26.787,50
Minyak tanah	Rp 3.500,00	= Rp 3.500,00
Listrik	0,3 Kwh x @Rp 385/Kwh	= Rp 115.00
Biaya produksi/24 unit		Rp 87.402,50
Beban per cup		**Rp 3.641,77**

Kelompok kami menetapkan harga jual Selai Wortel "Carrota Jam" sebesar Rp.8.000/unit dengan beberapa pertimbangan sebagai berikut :

a. Untuk membentuk citra atau *image* produk Carrota Jam sebagai makanan kesehatan yang berkualitas dan tidak murahan.
b. Untuk mendorong rasa kepuasan dari para konsumen atas manfaat yang telah diperoleh dari harga yang telah ditetapkan (*Customer Value*).
c. Keinginan untuk mendapatkan profit yang besar.

3. Place

Tempat-tempat yang kami pilih untuk memasarkan produk ini adalah :

a. Lingkar kampus IPB :
   - Koridor Faperta
   - Koridor Fema
   - Pameran-pameran
   - Kelas perkuliahan

   Kriteria pemilihan tempat penjualan :
   1. Letak yang strategis
      Koridor Faperta, Koridor Fema, pameran-pameran, dan kelas perkuliahan.
   2. Ramai dikunjungi oleh konsumen yang berdaya beli.

b. Luar Kampus :
   Produk selai Carrota Jam ini telah kami pasarkan ke pameran di Baranangsiang yaitu di Festifal Tanaman.

4. Promotion

5. Produk selai wortel adalah produk baru yang belum dikenal oleh masyarakat sehingga kami sangat mengedepankan unsur promosi. Hal-hal yang kami lakukan untuk berpromosi antara lain :

   a. Pemberian informasi secara langsung (*direct promotion*)

      Pemberian informasi secara langsung dilakukan oleh para personil tim ketika melakukan *dirrect selling.*

   b. Pemberian informasi secara tidak langsung (*undirect promotion*)

      Promosi tidak langsung dilakukan dalam bentuk:

      - Penyebaran poster.

        Sepanjang Februari-Mei 2008, kelompok kami telah menyebarkan 200 poster.

      - Penyebaran Leaflet

        Sepanjang Februari-Mei 2008 kelompok kami telah menyebarkan 250 lembar leaflet.

   Promosi secara langsung dianggap cukup efektif karena adanya interaksi langsung antara konsumen dan produsen. Usaha promosi tidak langsung juga ditambah dengan terjadinya promosi mulut ke mulut (*Word to Mouth*) yang akan dilakukan oleh konsumen yang merasa puas akan produk kami.

Grand Strategy Pemasaran Selai Wortel "Carrota Jam"

1. **Riset Pasar**

   Riset pasar bertujuan untuk mengetahui gambaran keadaan pasar. Kami membagi pembahasan riset pasar menjadi riset konsumen dan riset pesaing.

   a. Riset Konsumen

      Riset konsumen dilakukan dengan metode penyebaran kuisioner. Kuisioner pertama (terlampir) bertujuan untuk mengetahui gambaran ketertarikan konsumen akan produk selai wortel. Hasil kuisioner yang disebar dengan mempertanyakan aroma, rasa, warna, tekstur, serta kemasan sebagai berikut: 11% konsumen menyatakan sangat suka rasa selai wortel sedangkan 75% dan 14% konsumen berturut-turut suka dan agak suka. Untuk aroma 9%,70%,19%,2% berturut-turut sangat suka, suka, agak suka,tidak suka. Pada teksturnya 11%, 58%, 30%, 1% berturut-turut sangat suka, suka, agak suka,tidak suka. Sedangkan pada kemasan 34%, 43%, 1%, 2% berturut-turut sangat suka, suka, agak suka,tidak suka dan sangat tidak suka. Dari hasil tersebut maka tim kami mengganti label dari kemasan Carrota Jam.

b. Riset Pesaing (*Competitors*)

Pesaing utama dari selai wortel adalah produk-produk selai terutama jenis selai yang terbuat dari buah-buahan seperti strawberry dan selai yang tebuat dari kacang, dan coklat yang telah lebih dulu beredar di pasaran. Untuk mengantisipasinya, kelompok kami berusaha untuk mencitrakan selai wortel "Carrota Jam" sebagai makanan kesehatan yang bermanfaat untuk tubuh. Dan kami lebih memfokuskan target pasar pada kelompok mahasiswa serta kelompok ibu rumah tangga. Sehingga dengan melakukan pendekatan yang berbeda kepada target pasar, kami yakin dapat bersaing dengan para *competitors*.

2. Edukasi Pasar

Produk selai wortel merupakan produk yang baru di pasaran, sehingga usaha edukasi pasar merupakan strategi awal yang menjadi fokus perhatian kelompok kami. Edukasi pasar bertujuan untuk memperkenalkan produk Carrota jam sekaligus menginformasikan manfaat yang akan diperoleh konsumen dengan menggunakan produk ini.

Usaha yang dilakukan untuk mengedukasi pasar :

a. Pemasangan X-banner yang berisi manfaat produk, informasi tempat penjualan dan telepon yang bisa dihubungi.

b. Penyebaran Leaflet.

Leaflet disebar sebanyak 250 lembar, disebar di tempat-tempat strategis seperti koridor Fakultas pertanian IPB, Koridor LSI IPB, Koridor Fema dan di kelas-kelas perkuliahan.

c. Uji Coba Produk.

Uji coba produk dilakukan pada minggu ke-4 Maret sebanyak 100 unit (roti yang dioles selai). Proses uji coba produk dilakukan dilakukan oleh personil tim secara acak ke seluruh fakultas dan kantin di IPB. Proses uji coba produk tersebut disertai dengan penyebaran kuisioner yang bertujuan untuk mengetahui peluang pasar dari produk selai wortel serta opini konsumen atas produk tersebut.

Laporan Keuangan CARROTA JAM

Arus kas selama empat bulan (Februari, Maret, April, Mei)

Tanggal	Keterangan	Jumlah	Saldo	
			Debet	Kredit
Pemasukan				
3 maret	Dana DIKTI I		1.000.000	
7 april	Dana DIKTI II		3.892.428	
Maret,april,mei	Tiga bulan penjualan	45 produk @Rp 8.000	360.000	
Pengeluaran				
27 februari	Timbangan			42.900
27 februari (R&D)	Gula	1 kg @ Rp.6.200		6.200
	wortel	1 kg @ Rp 3.000		3.000
	pektin	1 ons		30.000
	Asam sitrat			700
	plastik			5.000
	Wortel impor			3.435
5 maret	wortel	3 kg@ Rp 2.000		6.000
	plastik			11.000
	parutan			3.000
8 maret	Sendok kayu			3.900
	Gelas takar			8.900
9 maret	Blender			179.000
25 maret	Copy revisi proposal			3.000
	Copy revisi proposal			3.200
	Copy revisi proposal			2.000
	Jilid revisi proposal			5.000
	tinta			18.500
29 maret	Botol kemasan	50 @ Rp 1500		75.000
	pektin			30.000
	Lilin bakar (lem)			2.500
30 maret	Asam sitrat			5.000
	bando			4.500
	Kertas hias			2.400
	Roti (promosi)			9.000
	gula	10 kg @ Rp 5700		57.000

	X-Banner(promosi)			125.000
	wortel	10 kg @ Rp 2000		20.000
	Bensin (transportasi)			20.000
	Dobel tape			2.500
	spidol			1.000
	Copy kuisioner			2.000
3 april	Sewa stand pameran			75.000
20 april	Wajan (Ketel)			22.000
22 april	Na Benzoat			28.000
	alkohol			29.000
23 april	serbet			3.000
	Centong sayur			3.500
3 mei	Wortel	4 kg @ Rp 2.000		8.000
	Tinta			17.500
	castol			3.800
	Kertas label			5.400
4 mei	Sewa stand			100.000
22 mei	Copy laporan			3.700
	Jilid laporan			7.500
Jumlah			5.252.428	994.155
Saldo			4.258.273	

Laporan Laba/Rugi

Untuk bulan yang berakhir 31 Maret 2008

Pendapatan penjualan (16 cup x @ Rp.8.000)			Rp.128.000
Total pendapatan		Rp.128.000	
Beban			
Beban listrik (0,74 kw x 6 jam x @Rp 385/Kwh	Rp. 1709,4		
Beban air	Rp. 8.000		
Beban penyusutan	Rp 26.787,50		
Beban produksi16cupxRp 3.641,77 (rincian terlampir)	Rp. 58.268,32		
Total beban		Rp. 94.765,22	
Laba bersih		Rp.33.234,78	

Laporan Laba/Rugi

Untuk bulan yang berakhir 30 April 2008

Pendapatan penjualan (12 cup x @ Rp.8000)		Rp.96.000
Total pendapatan		Rp.96.000
Beban		
Beban listrik (0,74kw x 5jam x @Rp 385/Kwh)	Rp. 1424,5	
Beban air	Rp. 8.000	
Beban penyusutan	Rp 26.787,50	
Beban produksi12cupxRp3.641,77 (rincian terlampir)	Rp. 43.701,24	
Total beban		Rp. 79.913,24
Laba bersih		Rp. 16.086,76

Laporan Laba/Rugi

Untuk bulan yang berakhir 20 Mei 2008

Pendapatan penjualan (17 cup x @ Rp.8000)		Rp.136.000
Total pendapatan		Rp.136.000
Beban		
Beban listrik (0,74kw x 5jam x @Rp 385/Kwh)	Rp. 1424,5	
Beban air	Rp. 8.000	
Beban penyusutan	Rp 26.787,50	
Beban produksi17cupxRp 3.641,77 (rincian terlampir)	Rp. 61.910,09	
Total beban		Rp. 98122,09
Laba bersih		**Rp. 37.877,91**

Laporan Ekuitas Pemilik

Untuk tiga bulan yang berakhir 30 April 2008

Modal Carrota Jam, 1 February 2008		Rp.4.892.427,75
Tambahan Investasi	Rp 0	
Laba bersih untuk Maret, April, dan Mei	Rp 87.199,45	
Kenaikan ekuitas pemilik		Rp 87.199,45
Modal Carrota JAm, 20 Mei 2008		Rp. 4.979.627,20

Carrota Jam

Neraca

20 Mei 2008

AKTIVA		**KEWAJIBAN**
Aktiva Lancar		0
Kas	Rp. 4.258.273*	
Peralatan Produksi	Rp.266.200	
Perlengkapan	Rp. 352.337,53	
Dikurangi Penyusutan	Rp. 22.183,33	
Media promosi	Rp. 125.000	
Total AKTIVA	Rp. 4.979.627,20	
		EKUITAS Modal Carrota Jam Rp. 4.979.627,20

*Kas sudah termasuk laba pada bulan Maret, April, Mei sebesar Rp 87.199,45

Analisis Titik Impas (Break Even Point)

$$\text{Titik Impas (Q)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual/unit - biaya variabel/unit}}$$

$$= \frac{\text{beban listrik + beban air + beban penyusutan}}{\text{harga jual/unit - biaya variabel/unit}}$$

$$= \frac{1.424.5 \ + 8.000 + 107.150}{8.000 - 3.641,77}$$

$$= \frac{116.574,5}{4.358,23}$$

$\sim$ 27 cup

BAB III. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pelaksanaan program PKM Kewirausahaan selai wortel "Carrota Jam" dapat berjalan dengan baik. Program ini dimulai dari bulan Februari sampai dengan bulan Juni 2008. Untuk menyempurnakan produk tim PKMK terus melakukan penelitian untuk pengembangan produk. Hasilnya adalah penyempurnaan dari segi rasa, tampilan, dan kemasan produk berdasarkan masukan konsumen melalui dua kali kuisioner yang telah disebar. Hal ini menyebabkan produk ini bisa diterima pasar setelah sebelumnya sempat diragukan oleh kebanyakan konsumen. Keadaan ini berkorelasi positif terhadap hasil penjualan produk selai wortel.

Promosi yang baik merupakan awal dari proses penjualan yang sukses. Untuk itu, tim PKMK melakukan beberapa upaya diantaranya adalah dengan memasang X-banner, menyebarkan leaflet, dan membagikan produk secara gratis di awal produksi dengan tujuan edukasi pasar. Selain itu *direct selling* juga sangat berpengaruh dalam upaya pensosialisasian produk selai wortel.

Dalam upaya pengembangan usaha, dibutuhkan keseriusan dan kerja yang lebih profesional agar dapat lebih meningkatkan skala usaha, selain itu penyedian alat dan mesin harus lebih ditingkatkan sehingga produk yang dihasilkan dapat lebih maksimal. PKM Kewirausahaan ini telah mengembangkan jiwa wirausaha di kalangan anggota tim dan sangat mendukung untuk mandiri.

Saran

Untuk meningkatkan skala produksi, diperlukan mesin produksi khusus dengan skala yang lebih besar dan *heat sealer* otomatis yang besar. Selain itu juga diperlukan mesin pasteurisasi yang cukup modern dan mesin pendingin untuk *cold storage* dengan tujuan agar masa kadaluwarsa dan kehigienisan produk dapat lebih terjamin.

Upaya lain yang dapat dilakukan untuk pengembangan usaha ini adalah perlu adanya kemitraan yang lebih luas dengan mitra kerja dan mitra penunjang dalam usaha untuk memperluas pemasaran produk, sehingga proses pemasaran dapat lebih efisien. Untuk memperlancar jalannya produksi, sangat diperlukan untuk mempekerjakan tenaga kerja terlatih, mengingat kegiatan sebagai mahasiswa cukup menyita waktu dengan banyaknya tugas akademik yang harus dilakukan.

LAMPIRAN

PT HERO SUPERMARKET Tbk.
GIANT BOGOR IPB
TELEPON. 0251 8400633
NPWP / NP PKP : 01.302.384.1-071.000
Tgl Pengukuhan : 25-07-1990
Hrg Brg kena pajak sudah termasuk PPN

=======================================

Tgl.: 27-02-2008 Kasir : SM060056
No. : 08-000032 J a m : 17:41:00

=======================================

2334362 - TIARA TIMBANGAN KUE
1 x 42,900 = 42,900
1522608 - ORAL-B T/BRUSH CLASSIC SOFT
1 x 3,100 = 3,100

= TOTAL PURCHASE........... 46,000
= CASH..................... 50,000
= CHANGE................... 4,000

Jml Jenis Barang yg Dibeli : 2 Item's
Total Belanja di GIANT : 46,000
----------[POSGIA.013/2007]-----------
Terima kasih sudah berbelanja di Giant.
Untuk kritik & saran, silahkan Hubungi:
Store Mgr : PUTU GEDE
Handphone : 0838 700 8536

HBP/08-000032/27BG/SM060056/Om/ 46000
>---------------------------------------<

PT HERO SUPERMA[illegible]

GIANT BOGOR IPB
TELEPON. 0251 8400633
NPWP / NP PKP : 01.302.384.1-071.[illegible]
Tgl Pengukuhan : 25-07-199[illegible]
Hrg Brg kena pajak sudah termas[illegible] PPN

=======================================

Tgl.: 09-03-2008 Kasir : SM060259
No. : 42-000035 J a m : 12:53:33

=======================================

[illegible] - MIYAKO BLENDER BL-211PLY
1 x 179,000 = 179,000

= TOTAL PURCHASE........... 179,000
= CASH..................... 200,000
= CHANGE................... 21,000

Jml Jenis Barang yg Dibeli : 1 Item
Total Belanja di GIANT : 179,000
----------[POSGIA.013/2007]-----------
Terima kasih sudah berbelanja di Giant.
Untuk kritik & saran, silahkan Hubungi:
Store Mgr : PUTU GEDE
Handphone : 0838 700 8536

HBP/42-000035/09BG/SM060259/Om/ 179000
>---------------------------------------<

PT HERO SUPERMARKET Tbk.

Rp 3 200

COPY :

27 02 2008

IMP CARROT KG
0,574 8 690

4988
1.550

3.435

0000734

PHOTO COPY RUBY

Bogor, 22/5 08
Kepada Yth,

Babakan Lio, No. 9 Kampus IPB Dramaga, Bogor (0251) 621 401

Banyaknya	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah
			3700
			3700

Hormat Kami,

I F You Busy
We Make Easy!!!!!!!
Pick UP'N
Delivery

Terima Kasih

AGUS COPY CENTRE
Jl. Raya Babakan Tengah No. 03 RT. 01/09
Dramaga - Bogor Telp. (0251) 622403

Tgl. 22.5/2008
Tuan :
Toko:

Banyaknya	Harga Satuan	Nama Barang	Jumlah Rupiah
3	2.500	jilid	7.500
		Total Rp.	7.500,-

Hormat kami,

AGUS COPY CENTER
Jl. Babakan Tengah No. 3 Bogor

fathiya Collection

Tuan / Toko ....

30-03-08

NOTA NO. ....

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
3	Bando	1500	4500
		Jumlah Rp.	4500

Tanda Terima

Hormat kami,

Toko "[illegible]"
Alat-Alat Rumah Tangga
Jl. Babakan Raya Kampus Dalam

Tuan / Toko ....

NOTA NO.

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
	Cerbet		3.000
	Centong Sayur		3.500
		Jumlah Rp.	6.500

Tanda Terima

Hormat kami,

WARUNG LENGKAP

h. Ali

Jl. Babakan Tengah No. 8 Bogor Telp 621022

5/08
3

BANYAK	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1	box plastik 28x10		11000

JUMLAH Rp

Hormat kami

TUNAS MUDA
COPY CENTRE

PHOTOCOPY - PENJILIDAN - JILID - HARD CAVER - SOFT CAVER - LAMINATING - RING KAWAT - RING PLASTIK - ALAT TULIS - DLL.

- Jl. Babakan Tengah No. 01 Dermaga Bogor, Hp. 081328419090
- Jl. Ciheuleut Depan UNPAK. No. 88, Telp. (0251) 353349 Bogor.

Bogor, ... 20....

NOTA

Banyaknya	Nama Barang	Harga	Jumlah
1	dabal TIP	2500	2500
1	sipdа	1000	500
25	FC Ali	80	2000

TANDA TERIMA

HORMAT KAMI

Jumlah
Uang Muka
Sisa 5500

No. ____________

Telah terima dari: Maika

Uang sejumlah: # Tujuh Puluh Lima Ribu Rupiah #

Untuk pembayaran: Sewa stand bazaar Produk PKM

Bogor, 3 April 2008

Rp. # 75.000,- #

WARUNG LENGKAP
h. Ali
Jl. Babakan Tengah No. 8 Bogor Telp 621622

BANYAK	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1	Citrun		5000

JUMLAH Rp. 5000

Hormat Kami

30/03-08

GIANT BOGOR IPB
TELEPON. 0251 8400633
NPWP / NP PKP : 01.302.384.1-071.000
Tgl Pengukuhan : 25-07-1990
Hrg Brg kena pajak sudah termasuk PPN
==
Tgl.: 08-03-2008 Kasir : SM060824
No. : 07-000020 J a m : 13:57:07
==

0209117 - SENDOK OVAL (B)
1 x 4,900 = 4,900
Discount........ 1,000-
2449614 - KIRAMAS GELAS TAKARAN 2076
1 x 12,900 = 12,900
Discount........ 4,000-

= TOTAL PURCHASE........... 12,800
= CASH..................... 100,000
= CHANGE................... 87,200

YOUR SAVING/PENGHEMATAN ANDA : 5,000

Jml Jenis Barang yg Dibeli : 2 Item's
Total Belanja di GIANT : 12,800
----------[POSGIA.013/2007]-----------
Terima kasih sudah berbelanja di Giant.
Untuk kritik & saran, silahkan Hubungi:
Store Mgr : PUTU GEDE
Handphone : 0888 900 8536

HBP/07-000020/08C8/SM060824/Om/ 12800
)--------------------------------------(

PT HERO SUPERMARKET Tbk.

NAMA BRG
KODE BRG

GULA PASIR 1kg
10.00 x 5700 57000

Total : Rp.
Bayar : Rp.
Kembali : Rp.
Al-Amin
30/03/2008
TERIMA KASIH

MANFAATKAN KARTU ...
ada DISKON, HADIAH LANGSUNG ...

Tuan/Toko 25/3

NOTA NO. ....

BANYAK-NYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
	tinta		18.500

Jumlah Rp. 18.500

TANDA TERIMA

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

Hormat Kami,

22/04/2008

Na BENZOAT 28 000
ALKOHOL 70% 29 000

57 000

Tuan
Toko .... 5/3 '08

NOTA NO. ....

BANYAK-NYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
3kg	wortel	6.000	
		6.000	

TANDA TERIMA

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

Jumlah Rp.

Hormat Kami,

20/4 2008

Tuan
Toko ....

NOTA NO. ....

BANYAK-NYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1	Wajan	22.000	

TANDA TERIMA

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

Jumlah Rp. 22.000

Hormat Kami,

1 plastic	500
1 Cabin	200
	5700
1 Kg wortel	3000
	8700

27/02 08

30/03 08

Wortel	10	Kg	Rp. 20.000,-
Bensin			Rp. 20.000,-

27/02/08

NOTA NO. ....

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1ons	Pektin		Rp 30.000

Jumlah Rp. 30.000

Tanda terima

Hormat kami,

CHEMICAL & LAB[illegible] SETIA [illegible]

PASAR SWALAYAN [illegible]

JL. [illegible]

NAMA-BRG | QTY | [illegible]

KODE-BRG | [illegible]

[illegible] Product (Kertas nias)

1.00 [illegible]

ROTI [illegible]

[illegible]

Total : Rp [illegible]

Bayar : Rp [illegible]

Kembali : Rp [illegible]

Al-Amin Card Number :

[illegible]

TERIMA KASIH KASIR: [illegible] NF: [illegible]

MANFAATKAN KARTU DISKON AL-AMIN

u/ DISKON, HADIAH LANGSUNG & TABUNGAN

Tuan
Toko 03052008

NOTA NO.

BANYAK-NYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1	tinta	17.500	
	Castol	3.800	
	kertas label	5.400	

TANDA TERIMA

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

Jumlah Rp. 26.700

Hormat Kami,

Tuan
Toko 5/3 '08

NOTA NO.

BANYAK-NYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
	Plastik		11.000

TANDA TERIMA

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

Jumlah Rp. 11.000

Hormat Kami,

29/2008
/03

Tuan ....20......
Toko

NOTA No. ______

Banyak nya	Nama Barang	Harga	Jumlah
1	Gilin bakar		2500

Tanda Terima,

Jumlah Rp. 7500

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

Hormat kami,

29/03/08

Tuan ....
Toko

NOTA NO. ....

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
50 GH	Gel. JEM	Rp	75000
1 ons	Pektin		30000

Jumlah Rp. 105000

Tanda terima

CHEMICAL & ... APP.
SETIA ...
JL. DEWI ...
TELP. (0251) 32...
... BOGOR

Hormat kami,

Tuan/Toko 3/5 '08

NOTA NO.

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
4kg	wortel @ 2000		

TANDA TERIMA

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

Jumlah Rp. 8.000

Hormat Kami,

Tuan/Toko 5/3 '08

NOTA NO.

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
3kg	Wortel	2000	6.000

TANDA TERIMA

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

Jumlah Rp. 6.000

Hormat Kami,

Rumah desain

Hak cipta oleh CV. Bela Utama
Jl. Babakan Tengah No. 107 Rt. 02/08 Kampus IPB - Dramaga, Bogor, 16680
Homepage. www.myrumahdesain.com **Email,** admin@Myrumahdesain.com
Telp. 0251 9286565 **HP.** 085697315636/081317174838

No. : 21

Tanggal Pemesanan : 30 - 03 - 2008

Tanggal Pengambilan : Selasa . 03. 2008

NOTA

No.	Banyaknya	Jenis Barang	Satuan	Jumlah
	1	X - Banner	125.000	
				Dp : 70.000
				[illegible].000
			Jumlah	

LUNAS

Hormat kami,

ACC Putra

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

Banyaknya	Harga	Nama barang	Jumlah
		Photo copy	2000
		Jumlah	2000

ACC. PUTRA
AGUS COPY CENTRE
JL. BABAKAN RAYA
[illegible] BOGOR

Toko
Cahaya Kampus
Jl. Simpang Tiga
Kampus Dalam
Telp. (0251) 622407

27/12 20 08

Toko/Tuan ....

NOTA No. ....

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1 Kg	gula pasir		Rp 6200

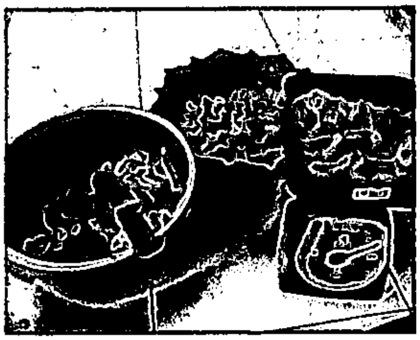
JUMLAH Rp. 6200,-

Tanda terima,

Hormat kami,

PERHATIAN !!!
Barang2 yang sudah dibeli tidak dapat ditukar / dikembalikan

Dokumentasi Proses Pembuatan selai wortel "Carrota Jam"



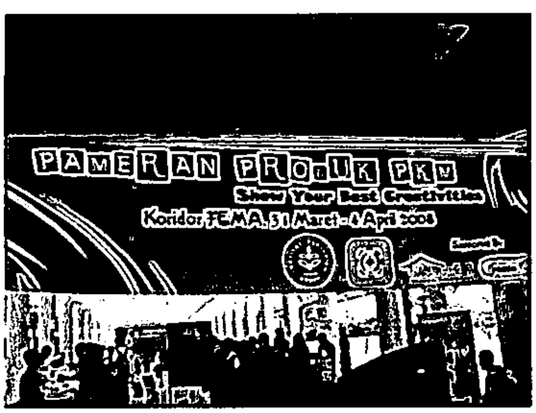
Gb 1 pemotongan dan penimbangan

Gb. 2 pemblenderan

Gb. 3 pemasakan

Gb. 4 pengemasan

Dokumentasi Promosi dan Penjualan selai wortel "Carrota Jam"



Gb. 5 spanduk pameran

Gb. 6 contoh produk

Gb 7 uji organoleptik

Gb 8 pembelian produk oleh konsumen

Gb 9 uji organoleptik

Gb 10 stand yang ramai di kunjungi konsumen