LAPORAN AKHIR PKMK

PENDIRIAN USAHA "SOUVENIR SHOP" BERBASIS KONSERVASI

Disusun Oleh :

Ketua : Andhita Husna Destriana

Anggota : Hasto Tridjatmiko
Lailatul Qomariah
Mardiana Wachyuni

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

BOGOR

2008

LEMBAR PENGESAHAN

LAPORAN AKHIR PELAKSANAAN PKM

1.	Judul Kegiatan	: Pendirian Usaha "Souvenir Shop" Berbasis Konservasi
2.	Bidang Kegiatan	: PKMK
3.	Bidang Ilmu	: Pertanian
4.	Ketua Pelaksana Kegiatan	
	a. Nama Lengkap	: Andhita Husna Destriana
	b. NRP	: E 34104076
	c. Departemen	: Konservasi Sumberdaya Hutan
	d. Universitas	: Institut Pertanian Bogor
	e. Alamat Rumah dan Nomor Telp./HP	: Perumahan Cikaret Hijau Blok A 38 Bogor 16610, Telp. (0251) 485463/081932649419
	f. Alamat Email	: dhita_spongebob@yahoo.com
5.	Anggota Pelaksana Kegiatan	: 3 orang
6.	Dosen Pendamping	
	a. Nama Lengkap dan Gelar	: Ir. Arzyana Sunkar, M.Sc
	b. NIP	: 132.133.962
	c. Alamat Rumah dan Nomor Tlp./Hp	: Jl. Praja Raya No 8, Kebayoran Lama, Jakarta selatan. (021) 7250024/08154477743
	d. Alamat Email	: arzyana@yahoo.com
7.	Biaya Kegiatan Total	
	a. DIKTI	: Rp. 5.250.000,00
	b. Sumber lain	
8.	Jangka Waktu Pelaksanaan	: 4 Bulan

Menyetujui,

Ketua Departemen
Konservasi Sumberdaya Hutan dan Ekowisata

(Prof. Dr. Ir. Sambas Basuni, Ms)
NIP. 131. 411. 832

Ketua Pelaksana

(Andhita Husna Destriana)
NRP. E 34104076

Wakil Rektor Bidang
Akademik dan Kemahasiswaan

(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono)
NIP. 131. 473. 999

Dosen Pendamping

(Ir. Arzyana Sunkar, M.Sc)
NIP. 132. 133. 962

A. JUDUL PROGRAM

PENDIRIAN USAHA
"SOUVENIR SHOP" BERBASIS KONSERVASI

LATAR BELAKANG MASALAH

Keanekaragaman hayati yang tinggi bukan hanya merupakan rahmat yang harus disyukuri, lebih daripada itu merupakan tanggung jawab yang sangat besar karena seiring dengan semakin tinggi pula tingkat kepunahannya. Hal itu telah terbukti dengan semakin panjangnya daftar jenis flora dan fauna Indonesia yang temasuk ke dalam data IUCN yang artinya semakin banyaknya flora fauna Indonesia yang terancam punah atau bahkan ada yang telah dinyatakan punah.

Konservasi yang diartikan sebagai kegiatan untuk melindungi, mengawetkan, dan memanfaatkan secara lestari, merupakan tanggung jawab bersama yang perlu dilakukan secara berkesinambungan serta terarah agar dapat dilaksanakan dengan baik yang bertujuan pada meningkatnya kesejahteraan masyarakat Indonesia.

Berbagai upaya konservasi dalam peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya keberlangsungan hidup flora dan fauna Indonesia semakin kerap digiatkan, dan tidak kalah pentingnya dengan itu pendirian usaha "Souvenir Shop" berbasis konservasi ini dianggap perlu untuk diupayakan, karena hal ini merupakan salah satu tindakan nyata kepedulian akan keanekaragaman hayati Indonesia sekaligus sebagai upaya kampanye konservasi kepada masyarakat luas.

Produk dari pendirian usaha "Souvenir Shop" berbasis konservasi ini yang akan dikembangkan pada "Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKMK)" merupakan produk kreativitas dan inovasi baru berupa kaos, pin, mug, "mouse pad", kerudung, jam dinding, piring, "message on the bottle ", tas, dll dengan cara penyajian yang unik dan berbeda. Produk-produk tersebut dikemas dengan menggunakan produk-produk daur ulang yang lebih mengedepankan aspek lingkungannya.

Prospek pendirian usaha "Souvenir Shop" berbasis konservasi ini terbuka cukup lebar seiring dengan semakin berkembangnya "trend konservasi" di masyarakat. Selain itu dari hasil survey pasar, diketahui bahwa kebutuhan masyarakat akan produk-produk yang bernilai konservasi cukup tinggi. Mulai dari kebutuhan untuk souvenir kampanye konservasi, seminar konservasi, pameran konservasi, cindera mata, dan kegiatan-kegiatan yang menunjang lainnya. Sedangkan sasaran dari peluang usaha souvenir shop berbasis konservasi ini cukup beragam, diantaranya adalah mahasiswa (40%), pelajar (15%), dosen (15%), pemerhati lingkungan hidup (LSM, Instansi Pemerintah, Swasta) (25%), dan masyarakat luas (5%).

Produk ini dianggap mempunyai unggulan antara lain adalah melalui berbagai souvenir ini masyarakat luas menjadi mengenal dan mengetahui berbagai flora dan fauna yang semakin terancam punah keberadannya di Indonesia, souvenir yang ditawarkan mempunyai desain yang unik dan khas dengan kemasan yang menarik dan juga diproduksi dalam jumlah yang terbatas. Selain itu dengan membeli produk ini berarti masyarakat telah menjadi donatur di dalam upaya perlindungan flora dan fauna tersebut. Ibarat pepatah "sambil menyelam, dua, tiga pulau terlampaui".

Pemasaran dari souvenir berbasis konservasi ini dapat dilakukan di berbagai tempat, selain di souvenir shop yang akan dikembangkan, dapat juga bekerja sama dengan KOPMA di seluruh perguruan tinggi di Indonesia, instansi pemerintah, LSM Lingkungan dan Kehutanan, galeri, tempat wisata, *open organizer*, ataupun pameran.

PERUMUSAN MASALAH

Pendirian usaha "souvenir shop" berbasis konservasi ini dilakukan mengingat beberapa hal penting, yaitu :

1. Kampanye konservasi semakin meningkat seiring dengan semakin banyaknya kegiatan-kegiatan yang mendukung upaya-upaya konservasi.
2. Kebutuhan masyarakat akan produk-produk yang dapat digunakan sehari-hari cukup tinggi.
3. Permintaan cukup meningkat terhadap konsumsi produk-produk yang memiliki ciri khas dan keunikan tersendiri.
4. Belum adanya suatu wadah ataupun tempat yang khusus menjual produk-produk berbasis konservasi yang didalamnya memuat pesan moral sebagai salah satu upaya kampanye konservasi.

5. "Trend Konservasi" semakin berkembang, sehingga semakin memudahkan di dalam pemasaran produk-produk yang mempunyai nilai konservasi.

TUJUAN PROGRAM

Melalui Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKMK) diharapkan melatih mahasiswa untuk berwirausaha sehingga mahasiswa mendapatkan bekal keterampilan sebagai alternatif untuk membuka peluang usaha setelah lulus dari bangku kuliah. Selain itu juga diharapkan akan membuka wacana baru didalam memunculkan kombinasi kreativitas yang bernilai konservasi ataupun lingkungan, khususnya dalam produk souvenir yang akan berdampak pada terbukanya peluang kerja baru dan menambah nilai perekonomian di Indonesia.

Selain itu juga melalui souvenir berbasis konservasi ini bertujuan juga sebagai upaya penyelamatan flora dan fauna Indonesia, hal ini didasari kepada penambahan pengetahuan masyarakat terhadap jenis-jenis flora dan fauna Indonesia yang semakin terancam punah keberadaanya, sehingga pada akhirnya melalui souvenir berbasis konservasi ini diharapkan masyarakat akan menjadi lebih memahami arti nilai penting sebuah kehidupan suatu jenis flora dan fauna tersebut.

LUARAN YANG DIHARAPKAN

Berdasarkan permasalahan dan tujuan program di atas, luaran yang diharapkan dari kegiatan ini adalah :

1. Terciptanya suatu wadah atau tempat yang khusus menjual souvenir yang berbasis konservasi.
2. Terciptanya produk baru yang bernilai seni dan jual, serta memliki ciri khas dan keunikan tersendiri akan desain flora dan fauna Indonesia.
3. Menciptakan wadah di dalam menampung kreativitas mahasiswa akan makna pelestarian flora dan fauna Indonesia.
4. Peningkatan mutu dan kreativitas mahasiswa sebagai aktor pembangunan.
5. Terbukanya wacana dan pemikiran serta pemahaman akan pentingnya konservasi flora dan fauna Indonesia.

6. Menumbuhkan jiwa konservasi melalui 3 P; yaitu Perlindungan, Pengawetan, dan Pemanfaatan secara lestari.

KEGUNAAN PROGRAM

Program ini mempunyai berbagai fungsi dan kegunaan secara umum, yaitu :

1. Fungsi Konservasi

Melalui program pendirian usaha "souvenir shop" berbasis konservasi dalam membuka wacana kepada masyarakat, selain dilihat dari nilai estetika dan ekonomi juga berfungsi konservasi. Secara tidak langsung kegiatan ini terlibat didalam upaya perlindungan dan pelestarian flora dan fauna Indonesia sebagai warisan generasi mendatang.

2. Fungsi Edukatif

Souvenir berbasis konservasi ini mempunyai nilai edukatif atau pendidikan, yaitu mengenalkan jenis-jenis spesies yang terdapat dalam desain souvenir dan juga dapat memahami pesan moral di dalamya yang mengandung makna kampanye konservasi.

3. Fungsi Estetika

Berbagai souvenir berbasis konservasi ini selain berfungsi sebagai alat pakai (kaos, pin,kerudung dan tas) juga berfungsi sebagai penghias dan pemanis interior (ruangan) berupa pernak-pernik unik dengan desan dan gambar flora dan fauna Indonesia (jam dinding, pajangan,dll).

4. Fungsi Ekonomi

Pemasaran berbagai variasi souvenir berbasis konservasi memberikan keuntungan finansial yang cukup tinggi sehingga dapat meningkatkan pendapatan atau salah satu pilihan dalam membuka peluang usaha.

Kegunaan yang paling utama dari pembuatan souvenir berbasis konservasi bagi mahasiswa dan masyarakat, yaitu antara lain :

a. Bagi Mahasiswa

1. Meningkatkan jiwa kewirausahaan,
2. Memberikan bekal keterampilan sebagai alternatif untuk membuka usaha atau lapangan kerja setelah lulus dari bangku kuliah, serta
3. Meningkatkan kerjasama dan kreativitas.

b. Bagi Masyarakat

1. Terciptanya peluang usaha baru, dan juga
2. Meningkatkan pendapatan masyarakat

5. Fungsi Sosial dan Lingkungan

Souvenir berbasis konservasi ini selain berfungsi sebagai 4 hal di atas juga memiliki fungsi sosial dan lingkungan, hal ini dikarenakan sebagian dari penjualan souvenir akan disumbangkan kepada badan-badan yang memiliki peranan di dalam konservasi flora dan fauna indonesia, selain itu sebagian dari souvenir ini menggunakan bahan daur ulang yang artinya mengurangi tingkat kebutuhan akan sampah, menggunakan kembali sampah-sampah yang telah ada dan mendaur ulang sampah-sampah yang telah terpakai, sehingga pada akhirnya dapat mengurangi limbah yang dihasilkan.

B. METODE PELAKSANAAN PROGRAM

Program ini menerapkan dua metode yaitu :

1. Metode Komunikatif

Metode komunikatif berupa metode komunikasi aktif yang diimplementasikan dengan kegiatan kampanye konservasi dan pelatihan dalam pendesainan souvenir (pelatihan kewirausahaan).

2. Metode Aplikatif

Metode Apikatif yaitu metode yang bersifat aplikasi dari keilmuan yang didapatkan oleh mahasiswa baik dari perkuliahan maupun praktikum untuk diterapkan dalam pengembangan dan perancangan souvenir berbasis konservasi.

Adapun metode dalam pembuatan souvenir berbasis konservasi adalah :

1. Bahan dan Alat

No.	Nama Alat	Kegunaan
1	Kamera	Untuk dokumentasi dan pengambilan gambar objek.
2	Alat Tulis	Untuk mencatat
3	Kuesioner	Panduan wawancara kepada masyarakat akan kebutuhan pasar (survei pasar)
4	Software Corel Draw 11	Sebagai alat bantu pembuatan desain atau

	dan Adobe Photoshop 7.0	gambar pada souvenir
5	Bahan Media (Kaos, pin, mug, piring, jam, kerudung, dll)	Sebagai media di dalam penyimpanan gambar atau desain.
6	Peralatan Percetakan	Sebagai alat bantuk percetakan
7	Peralatan Daur Ulang	Sebagai bahan untuk membuat bentuk kemasan.

Sedangkan objek yang digunakan yaitu flora dan fauna Indonesia yang terancam keberadaannya.

2. Metode

Metode yang digunakan dalam pembuatan souvenir berbasis konservasi yaitu :

a. <u>Wawancara Kepada Masyarakat</u>

Wawancara kepada masyarakat ini dilakukan untuk mengetahui survei pasar mengenai kebutuhan dan jumlah permintaan akan souvenir berbasis koneservasi ini.

b. <u>Pengambilan Gambar</u>

Pengambilan gambar yang digunakan sebagai desain dalam berbagai souvenir ini dilakukan baik sesara langsung ataupun tidak langsung. Pengambilan gambar secara langsung dilakukan dengan menggunakan kamera digital yang memiliki resolusi tinggi sehingga piksel yang dihasilkan tajam dan menyerupai penampakan aslinya. Setelah itu langsung dilakukan identifikasi terhadap nama jenis dari spesies yang ditemukan tersebut. Sedangkan secara tidak langsung yaitu pengambilan gambar diperoleh dari hasil kegiatan-kegiatan kemahasiswaan (Himakova).

c. <u>Pembuatan Desain</u>

Setelah proses pengambilan gambar, untuk selanjutnya yaitu dilakukan pembuatan desain dengan menggunakan alat bantu software Corel Draw 11 dan Adobe Photoshop 7.0 sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan.

d. <u>Proses Produksi</u>

Proses produksi merupakan tahap akhir dalam pembuatan souvenir berbasis konservasi ini, desain yang telah dibuat kemudian dituangkan ke dalam suatu media baik berupa kaos, pin, jam, mug, piring, kerudung, tas, dll.

Metode yang digunakan sebagai kemasan souvenir-souvenir tersebut yaitu dengan menggunakan bahan-bahan yang berasal dari proses daur ulang. Daur ulang adalah salah satu strategi pengelolaan sampah padat yang terdiri atas kegiatan pemilahan, pengumpulan, pemrosesan, pendistribusian dan pembuatan produk atau material bekas pakai. Material yang dapat didaur ulang antara lain :

a. Botol bekas wadah kecap, saos, sirup, krim kopi; baik yang putih bening maupun yang berwarna terutama gelas atau kaca tebal (sebagai media pembuatan "mesaage on the bottle").
b. Kertas, terutama kertas bekas di kantor, koran, majalah, dan kardus kecuali kertas yang berlapis (minyak atau plastik). Kertas bekas seperti sobekan karcis kereta api, koran bekas, dan kertas komputer bekas dapat dijadikan pulp untuk membuat karton pengemas lagi.
c. Logam bekas wadah minuman ringan, bekas kemasan kue, rangka meja, dan besi rangka beton (sebagai media untuk pembuatan pin).

Adapun cara untuk membuat kertas daur ulang dalah sebai berikut :

Bahan dan peralatan yang digunakan untuk pembuatan recycle paper (kertas daur ulang) sangat sederhana, murah, dan mudah didapat :

a. Bahan
    - Kertas yang sudah tidak terpakai.
    - Tepung kanji satu ujung sendok.
    - Daun-daun kering, kulit bawang, daun pandan, daun jambu biji, kayu lapuk, daun suji, bunga-bunga kering, dan sebagainya.
    - Air mineral 1500 ml
b. Peralatan
    - Baki atau tiplek.
    - Strimin plastik atau kasa plastik.
    - Spons.
    - Blender
    - Panci, pengaduk, dan sendok.
    - Kain

c. Cara pembuatan adonan kertas

1. Kertas koran yang sudah tidak terpakai digunting kecil-kecil kemudian direndam 1-2 malam. Untuk kertas HVS perendam ± 3 malam. Semakin tebal kertas, perendaman semakin lama.
2. Peras kertas yang sudah direndam dan masukkan ke dalam blender. Tambahkan air 1200 ml kemudian diblender.
3. Kertas yang sudah diblender dimasukka ke dalam panci, tambahkan air 300 ml kemudian direbus.
4. Tambahkan tepung kanji yang sudah dilarutkan dengan air1/3 gelas ke dalam adonan tersebut di atas.
5. Aduk kira-kira selama 5 menit, tidak usah sampai mendidih. Turunkan dari atas api.

d. Pemberian bahan tambahan. Untuk memperindah hasil kertas *recycle,* dapat ditambahkan berbagai macam tumbuhan kering atau bermacam aroma alami seperti :

- Pandan untuk memberi aroma wangi.
- Kunyit untuk memberi warna orange.
- Daun bawang merah atau bawang bombay untuk membuat tekstur.

e. Pencetakan dan Pengepresan

Alat yang diperlukan dalam pencetakan dan pengepresan antara lain baki atau triplek, spon, dan kain. Langkah-langkah yang dilakukan antara lain :

1. Baki atau triplek dibersihkan kemudian di bagian atasnya dialasi kain halus.
2. Adonan dasar yang sudah ditambah bahan tambahan diratakan di atas baki dan kain tersebut dengan menggunakan sendok.
3. Agar adonan rata dan tipis, letakkan di atasnya satu lembar strimin kemudian urut dengan spon secara hati-hati.
4. Setelah rata tekan pelan-pelan dengan spon.
5. Angkat strimin kemudian teliti barangkali masih ada yang berlubang. Jika masih ada, tambal dengan menambahkan sedikit adonan di tempat yang

berlubang tersebut kemudian di atasnya diberi strimin dan urut atau tekan pelan-pelan.

6. Jika kertas sudah rata dan tipis, agar tampak lebih halus maka tutup permukaan kertas dengan kain kemudian tekan pelan-pelan dengan spon. Setelah ditekan secara merata angkat kembali kainnya.
7. Jemur di tempat yang panas, jangan sekali-kali mengelupas kertas sebelum benar-benar kering, karena hasilnya akan menggelembung tidak rata.
8. Setelah kering kertas dikelupas pelan-pelan, kmudian tepi kertas yang tidak rata digunting rapi.

C. HAL YANG SUDAH DILAKSANAKAN

Beberapa kegiatan yang telah dilaksanakan dalam rangka menunjang PKMK yang berjudul "Pendirian Usaha Souvenir Shop Berbasis Konservasi " adalah sebagai berikut :

1. Pelatihan Daur Ulang Kertas, Aplikasi Software Corel Draw 11 dan Adobe Photoshop 7.0 (Pelatihan Kewirausahaan)

Kegiatan pelatihan kewirausahaan ini merupakan salah satu bentuk kerjasama antara himpunan mahasiswa Departemen Konservasi Sumberdaya Hutan dan Ekowisata (HIMAKOVA) dengan alumninya, yang merupakan langkah awal dalam mempersiapkan anggota HIMAKOVA dalam bidang kewirausahaan agar siap bersaing di dunia usaha. Pemilihan peserta pelatihan yang terdiri dari anggota HIMAKOVA adalah bukan tanpa alasan. Sebagai wujud keberlanjutan Conservation Shop setelah kegiatan PKMK ini berakhir, HIMAKOVA akan melanjutkan kegiatan yang sudah dirintis melalui kegiatan PKMK ini yang akan dikelola oleh HIMAKOVA sendiri khususnya oleh biro kewirausahaan sebagai salah satu usaha mandiri HIMAKOVA. Pelatihan ini diselenggarakan pada hari Minggu 16 Maret 2008 di Ruang Rafflesia Departemen Konservasi Sumberdaya Hutan dan Ekowisata (DKSHE) dengan jumlah peserta 20 orang.

Materi yang diberikan adalah materi mengenai daur ulang kertas serta aplikasi software *Correl Draw* dan *Adobe Photoshop* yang merupakan salah satu penunjang kegiatan PKMK ini. Pelatihan daur ulang kertas dilakukan atas dasar semakin meningkatnya jumlah sampah berupa kertas, baik yang berasal dari fotokopian, koran bekas maupun majalah bekas pakai yang sebenarnya dapat diolah kembali menjadi barang yang memiliki nilai jual dan estetika tinggi. Selain itu, produk yang dihasilkannya memiliki keunggulan, seperti ramah lingkungan dan hemat. Kertas daur ulang yang dihasilkan akan digunakan sebagai salah satu media dalam penjualan produk di Conservation Shop ini seperti pemanfaatannya sebagai bungkus kertas, bahan pembuatan kartu/pesan konservasi yang diselipkan dalam setiap produk yang dijual, dalam bentuk yang unik dan menarik sebagai bagian dari paket penjualan produk yang akan ditawarkan. Sedangkan pelatihan software Correl Draw dan Adobe Photoshop bertujuan agar peserta memperoleh pengetahuan tambahan mengenai cara mendesain suatu produk sehingga nantinya mampu menjadi desainer yang dapat mendukung kegiatan pendirian usaha "Souvenir Shop" ini.

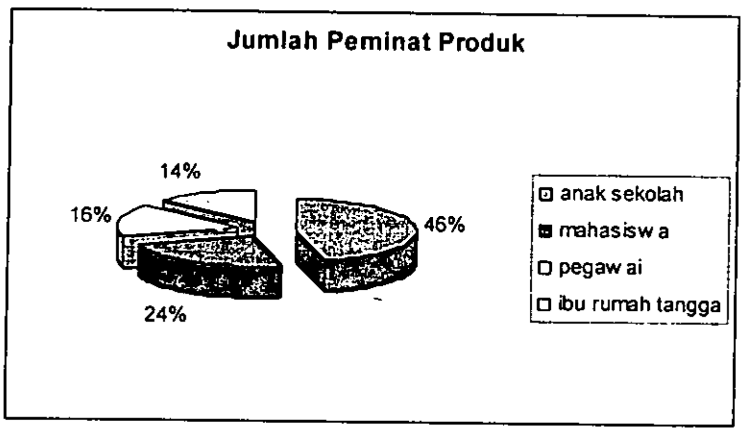
2. Produksi Souvenir

Setelah memperoleh kemampuan mengenai cara mendaur ulang kertas dan juga membuat suatu desain, langkah selanjutnya adalah mengaplikasikannya dalam bentuk produksi souvenir. Kegiatan produksi ini diawali dengan mengumpulkan desain yang unik dan menarik dan juga mencari informasi mengenai jenis-jenis produk yang sedang diminati oleh pasar melalui kegiatan wawancara secara non formal dengan masyarakat di sekitar kampus IPB Darmaga sebanyak 30 responden. Hasil wawancara digunakan untuk menentukan keputusan mengenai perencanaan produksi, yang meliputi jenis dan jumlah barang yang akan diproduksi, serta cara pembuatannya.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa jenis-jenis produk yang sedang diminati adalah produk yang berguna dan dapat digunakan langsung oleh pemakai, misalnya kaos, tas, pin, kerudung, payung, topi dan pin. Namun karena keterbatasan modal, tidak semua produk ini dapat diproduksi pada saat yang bersamaan. Sehingga kemudian ditentukan suatu perencanaan jenis barang yang terdiri dari beberapa tahap, diantaranya : desain awal, desain barang, cara pembuatan dan modifikasi. Beberapa jenis produk yang ditentukan untuk diproduksi diantaranya kaos lukis tangan, pin, jam dinding, kerudung, mug dan payung dengan jumlah awal sebanyak 20 kaos, 12 jam dinding, 20 mug, 30 pin, 5 payung dan 2 kerudung. Selain itu dilakukan pula modifikasi terhadap kemasan agar produk yang akan dijual lebih menarik. Misalnya mengganti kantong kemasan yang pada awalnya masih menggunakan plastik menjadi menggunakan kertas daur ulang.

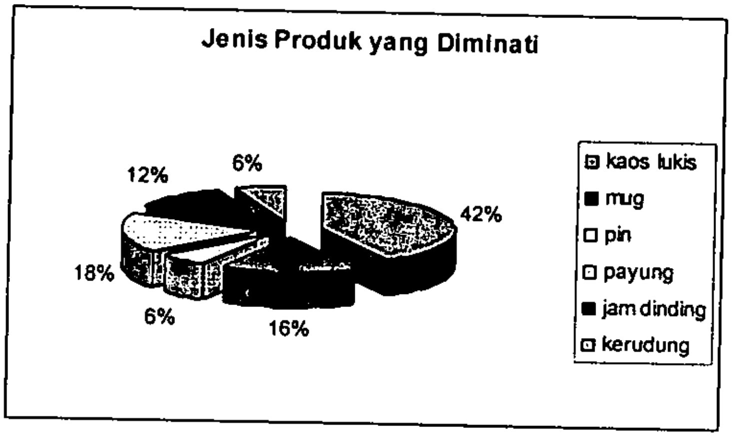
3. Partisipasi dalam Pameran IPB "*Blend With Nature*"

Sebagai langkah awal dalam kegiatan promosi produk yang telah dibuat adalah dengan berpartisipasi dalam pameran IPB yang bertemakan "*Blend With Nature*" di Botani Square, Bogor pada tanggal 20 - 30 April 2008. Pada saat yang bersamaan dilakukan pula analisis pasar mengenai produk yang diminati dan harga yang sesuai melalui kegiatan pembagian kuesioner kepada pengunjung yang datang ke stand "Conservation Shop". Berdasarkan hasil analisis pasar dengan jumlah 50 responden, minat pengunjung terhadap produk-produk yang ditawarkan cukup bervariasi, mulai dari anak sekolah, mahasiswa maupun masyarakat umum (Gambar 1).



Gambar 1. Jumlah Peminat Produk

Produk yang diinginkan oleh pengunjung adalah produk yang inovatif, unik dan diproduksi dalam jumlah yang sangat terbatas serta menonjolkan pesan konservasi. Terkait dengan hal ini, kaos lukis tangan, payung dan mug merupakan produk-produk yang paling diminati oleh pengunjung, ditambah dengan desain kemasan yang unik dan menarik untuk menambah nilai jual (Gambar 2). Hal ini mungkin dikarenakan produk-produk yang diminati tersebut berbeda dengan produk-roduk lain yang telah dijual di pasar sebelumnya. Perbedaan yang paling menonjol dua dari tiga produk di atas (kaos dan payung) adalah media yang digunakan bukan dengan menggunakan sablon melainkan dengan lukis tangan (*hand made*). Keinginan dari setiap individu mengenai harga juga bervariasi. Harga jual yang ditentukan ditetapkan sesuai dengan sasaran pasar dan biaya produksi agar diperoleh keuntungan yang maksimal.



Gambar 2. Jenis Produk yang Diminati

4. Penentuan Harga

Setelah proses produksi dilakukan, selanjutnya dilakukan analisis finansial terhadap barang-barang yang telah diproduksi untuk siap dipasarkan kepada masyarakat luas. Pada awalnya untuk mencapai keuntungan yang maksimal (≥50%) ditentukan harga Rp. 75.000,- untuk 1 kaos lukis tangan, Rp. 15.000,- untuk mendapatkan 1 mug, Rp. 25.000,- untuk sebuah jam dinding, Rp. 5.000,- untuk sebuah pin, Rp. 42.500,- untuk sebuah payung dan Rp. 45.000,- untuk mendapatkan sebuah kerudung. Harga tersebut ditetapkan atas dasar analisis finansial terhadap satu unit barang sebagai berikut :

No.	Jenis Barang	Biaya Produksi	Harga	Keuntungan	% Keuntungan
1.	Kaos lukis	Rp. 38.300,00	Rp. 75.000,00	Rp. 36.700,00	95, 82 %
2.	Mug	Rp. 9.000,00	Rp. 15.000,00	Rp. 6.000,00	66,67 %
3.	Jam dinding	Rp. 13.000,00	Rp. 25.000,00	Rp. 12.000,00	92,30 %
4.	Pin	Rp. 3.000,00	Rp. 5.000,00	Rp. 2.000,00	66,67 %
5.	Payung	Rp. 26.700,00	Rp. 42.500,00	Rp. 15.800,00	59,18 %
6.	Kerudung	Rp. 26.200,00	Rp. 45.000,00	Rp. 18.700,00	71,04 %

Perkembangan penjuala produk-produk Conservation Shop mengikuti mekanisme pasar, banyak diantara harga-harga tersebut yang telah mengalami perubahan. Mekanisme pasar adalah suatu kondisi dimana harga-harga akan selalu bergerak atau berubah sesuai dengan keseimbangan permintaan dan penawaran. Berdasarkan hasil kuesioner dari pengunjung stand, kondisi perubahan harga dapat digambarkan sebagai berikut :

No.	Jenis Barang	Harga Awal	Harga Permintaan	Δ Harga	Keterangan
1.	Kaos Lukis	Rp. 75.000,-	Rp. 50.000,-	Rp. 25.000,-	Untung Rp. 11.700,- (30,55%)
2.	Mug	Rp. 15.000,-	Rp. 10.000,-	Rp. 5.000,-	Untung Rp. 1.000,- (11,11%)
3.	Jam dinding	Rp. 25.000,-	Rp. 20.000,-	Rp. 5.000,-	Untung Rp. 7.000 ,- (53,85%)
4.	Pin	Rp. 5.000,-	Rp. 3.500,-	Rp. 1.500,-	Untung Rp. 500,- (16,67%)
5.	Payung	Rp. 42.500,-	Rp. 30.000,-	Rp. 12.500,-	Untung Rp. 3.300,- (12,36%)
6.	Kerudung	Rp. 45.000,-	Rp. 25.000,-	Rp. 20.000,-	Rugi Rp. 1.200,- (4,58%)

5. Pemasaran Hasil Produksi

Pemasaran merupakan kegiatan penting di dalam proses produksi. Hal ini dikarenakan melalui kegiatan pemasaran yang baik maka diharapkan mampu meningkatkan kegiatan distribusi dan promosi produk kepada masyarakat, khususnya masyarakat di sekitar kampus IPB Darmaga.. Pada saat ini masih dilakukan terus persiapan kerja sama dengan mitra seperti dengan pihak Agrimart, KOPMA IPB dan mitra lainnya. Untuk meningkatkan pelayanan kepada konsumen, maka konsep pemasaran yang dilakukan berorientasi kepada konsumen, yang berarti mengutamakan kepuasan konsumen melalui adanya koordinasi dan integrasi dari kegiatan pemasaran tersebut. Hal lain yang juga menunjang di dalam pemasaran souvenir berbasis konservasi ini yaitu bagaimana cara mengemas produk sehingga tampak lebih menarik. Kemasan yang baik dan menarik juga akan menaikkan mutu produk yang dibuat sehingga akan memaksimalkan kepuasan konsumen.

6. Kerjasama dengan Mitra

Sebagai penunjang kegiatan pemasaran produk yang telah dibuat, maka dibentuk suatu sistem kerjasama dengan pihak-pihak yang dapat dijadikan sebagai mitra. Pada fase

Awal kegiatan pemasaran ini dipilih beberapa toko yang sekiranya banyak dikunjungi oleh konsumen di sekitar kampus IPB Darmaga. Beberapa tempat yang telah menjadi mitra diantaranya toko Metro Big Cell dan MSCreative yang berlokasi di Jalan Babakan Tengah, Kampus IPB Darmaga, Bogor. Bentuk kerjasama yang dilakukan pada saat ini adalah penyimpanan produk yang telah dibuat kepada pihak mitra dengan penghitungan keuntungan yang telah disepakati bersama sebelumnya.

7. Pelayanan Pemesanan Konsumen

Selain memproduksi lebih banyak barang, kami juga sudah menerima beberapa pesanan dalam jumlah yang besar (100 mug dan kaos) sebagai hasil dari keikutsertaan dalam pameran IPB. Bentuk persiapan produksi yang sedang dilakukan adalah survey harga pasar bahan baku di pasaran dan juga penyediaan tenaga kerja tambahan yang berasal dari luar anggota tim.

8. Sumbangan Untuk Konservasi Hidupan Liar

Sesuai dengan rencana awal dalam proposal, sebesar 1% dari hasil penjualan produk akan disumbangkan untuk konservasi hidupan liar sebagai wujud kepedulian masyarakat terhadap keanekaragaman hayati di Indonesia. Sebesar Rp. 100.000,00 (*seratus ribu rupiah*) telah disumbangkan kepada BOS (*Borneo Orangutan Survival Foundation*). Yayasan ini merupakan lembaga nirlaba Indonesia yang visinya adalah untuk memberikan kontribusi terhadap konservasi satwaliar khususnya orang utan dan habitatnya.

9. Workshop Kewirausahaan

Kegiatan workshop ini merupakan pelatihan kewirausahaan yang melibatkan mahasiswa dan masyarakat umum di luar anggota Himakova yang mempunyai fungsi ekonomi karena merupakan pendapatan finansial tambahan dari pembuatan souvenir dan juga kegunaan edukasi yaitu peserta mendapatkan ilmu, pengetahuan dan juga keterampilan dalam pembuatan souvenir tersebut. Workshop yang telah diselenggarakan pada tanggal 1 Juni 2008 ini merupakan kerjasama dengan mahasiswa STSI (Sekolah Tinggi Seni Rupa Indonesia) Bandung.

Materi yang diberikan kepada peserta diantaranya mengenai metode-metode yang digunakan untuk mengubah barang bekas menjadi barang yang memiliki nilai estetika yang tinggi dan juga memiliki nilai jual. Produk yang dihasilkan diantaranya gantungan kunci dari kertas koran dan penghias ruangan. Kegiatan workshop ini diikuti oleh 30 peserta yang berasal dari masyarakat dari sekitar kampus IPB Darmaga.

10. Partisipasi dalam Stand Pameran "Promosi Pariwisata Alam di Kawasan Konservasi".

Kegiatan penunjang lainnya dalam pemasaran dan mengenalkan produk "Conservation Shop" adalah melalui keikutsertaan dalam pameran yang dilaksanakan pada tanggal 26 Juni 2008 kemarin. Hasil yang diperoleh dari pameran tersebut adalah masyarakat maupun pejabat mengetahui produk yang telah dihasilkan oleh kelompok PKM kami.

11. Rencana Lanjutan

Beberapa rencana lanjutan sebagai bukti dari keberlanjutan program "Conservation Shop" ini diantaranya :

a. Produksi Souvenir Lainnya.

Inovasi produk baru dan memodifikasinya menjadi salah satu produk unggulan dari DKSHE, merupakan salah satu program yang akan dilaksanakan. Beberapa produk baru tersebut antara lain : 1). Alat untuk membuat kertas daur ulang yang dikemas secara unik dan menarik, 2). Gantungan kunci dari kertas koran, 3). Penhias rungan dari kaleng dan barang-bekas lainnya, 4). "Message on the Bottle" yang memuat pesan konservasi di dalam botol bekas, 5). Kartu ucapan kosong dengan ragam desain keanekaragaman hayati Indonesia yang dilengkapi amplop daur ulang kertas, 6). Modifikasi desain kaos lukis dan 7). Modifikasi kemasan dari setiap souvenir yang akan dipasarkan.

b. Mengembangkan produksi "Souvenir Shop"

Beberapa cara yang dilalukan diantaranya mengikuyi berneka *open organizer* seperti Expo Himakova (September 2008) dan Pekan Kehutanan Nasional (Januari 2009). Selain itu langkah penting yang harus dilakukan adalah pembentukan organisasi perusahaan, sehingga kegiatan yang dilaksanakan menjadi baik dan terarah.

KENDALA YANG DIHADAPI
DAN SOLUSI YANG DIUPAYAKAN

Beberapa permasalahan yang dihadapi dan solusi yang telah diupayakan selama dilakukannya perkembangan pendirian usaha "Conservation Shop" berbasis konservasi diantaranya disajikan pada tabel 1 di bawah ini :

Tabel 1. Permasalahan dan Solusi yang Diupayakan

No.	Permasalahan	Solusi yang Diupayakan
1.	Banyaknya permintaan dari konsumen dalam waktu yang terbatas padahal jumlah barang yang diproduksi masih terbatas	Perlibatan dengan pihak lain di luar anggota kegiatan dalam hal penyediaan produk, sehingga diharapkan mampu menampung permintaan konsumen dalam jumlah yang banyak dengan waktu yang terbatas
2.	Banyaknya permintaan dari setiap calon pembeli untuk membeli barang yang ditawarkan di bawah harga yang telah ditetapkan sebelumnya.	Menurunkan biaya produksi dengan mengganti bahan baku, misalnya dengan menggunakan getah jengkol sebagai pengganti cat lukis, tetapi tanpa mengurangi mutu dan kualitas dari barang yang dihasilkan.
3.	Masih minimnya pemasaran produk, sehingga penjualan produk pasca pameran masih tersendat-sendat	Perlu adanya perlibatan dengan pihak-pihak yang terkait didalam pemasaran produk, sehingga diharapkan barang yang telah diproduksi dapat dikenal luas oleh masyarakat, khususnya oleh masyarakat kampus IPB dibuktikan dengan telah dilakukannya kerjasama dengan mitra.
4.	Terdapat salah seorang dari anggota tim yang masih memiliki kesibukan akademik sehingga waktu yang diberikan untuk pelaksanaan program masih belum optimal	Adanya pembagian tugas dan waktu yang baik kepada setiap anggota sehingga pelaksanaan kegiatan dapat tetap optimal.
5.	Modal yang tersedia masih terbatas, sehingga jumlah barang yang diproduksi dan jumlah keuntungan yang dihasilkan juga masih terbatas.	Menjalin kerjasama dengan pihak lain yang mendukung di dalam perkembangan usaha "Conservation Shop" misalnya dengan DKSHE dan Himakova.

JADWAL KEGIATAN

Secara operasional, program kewirausahaan "Pendirian Usaha Souvenir Shop Berbasis Konnservasi" ini telah dilaksanakan sejak bulan Maret 2008 hingga bulan Juni 2008.

Tabel 1. Jadwal Kegiatan Pelaksanaan Program Kewirausahaan " Pendirian Usaha Souvenir Shop Berbasis Konservasi ".

No.	Kegiatan	Maret 2008				April 2008				Mei 2008				Juni 2008			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pelaksanaan Workhop Adobe Photoshop dan Correl																
2.	Pembuatan Produksi Souvenir																
3.	Ikut Serta dalam Pameran IPB "Blend with Nature" di Botani Square																
4.	Workshop																
5.	Pemasaran Hasil Produksi																

LAPORAN KEUANGAN

Pengeluaran

No.	Item	Σ	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
A. Pemasaran					
1	Brosur	1 rim	Lembar	125.000	125.000
2	X- Banner	1	paket	150.000	150.000
Subtotal					**275.000**
B. Dokumentasi					
1	Baterai kamera digital	20	Buah	2.500	50.000
2	Cetak foto	50	Lembar	800	40.000
Subtotal					**90.000**
C. Transportasi dan Komunikasi					
1	Transportasi	1	Paket	50.000	50.000
2	Komunikasi	1	Paket	50.000	50.000
Subtotal					**100.000**
D. Bahan Habis Pakai					
1	Kaos	30	Buah	30.000	900.000
2	Pin	50	Buah	3.000	150.000
3	Mug	30	Buah	6.000	180.000
4	Mouse pad	30	Buah	3.500	105.000
5	Jam dinding	30	Buah	15.000	450.000
6	Botol unik	30	Buah	8.000	240.000
7	tas	30	buah	10.000	300.000
Subtotal					**2.325.000**
E. Peralatan Penunjang PKM					
1	Kamera digital	1	Buah	1.500.000	1.500.000
2	Baki/Triplek	1	Buah	20.000	20.000
3	Strimin Plastik	3	Buah	50.000	150.000
4	Spon	2	Buah	5.000	10.000
5	Blender	1	Buah	100.000	100.000

6	Panci	1	Buah	15.000	15.000
7	Sendok Pengaduk	1	Buah	10.000	10.000
Subtotal					**1.810.000**

F. Pengadaan Pelatihan Kewirausahaan

1	Tutor	2	Orang	150.000	300.000
2	Infokus	1	Buah	150.000	150.000
3	Sewa tempat	1	Paket	50.000	50.000
4	Seminar kit	20	Buah	2.000	40.000
5	Sertifikat	20	Buah	1.500	30.000
6	plakat	2	Buah	35.000	70.000
Subtotal					**640.000**
TOTAL					**5.250.000**

PENDAPATAN FINANSIAL HINGGA 15 MEI 2008

No.	Jenis Barang	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Kaos Lukis	12	50.000	600.000
2	Mug	8	10.000	80.000
3	Jam dinding	5	20.000	100.000
4	Pin	30	3.500	105.000
5	Payung	5	30.000	150.000
6	Kerudung	2	25.000	50.000
7	Tiket Peseta	20	5.000	100.000
TOTAL				1.085.000

Selain pendapatan finansial yang diperoleh dari hasil penjualan produk yang telah dibuat, juga terdapat pendapatan lain yang berasal dari hasil pemesanan konsumen seperti yang tercantum dalam tabel 3 berikut :

No.	Jenis Barang	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Kaos sablon balita	2	25.000	50.000
2	Kaos sablon anak-anak	2	30.000	60.000
3	Kaos sablon	2	35.000	70.000
4	Pin	3	5.000	15.000
5	Jam dinding	2	25.000	50.000
6	Mug	2	10.000	20.000
TOTAL				265.000

Sehingga jumlah pendapatan finansial total baik dari hasil penjulan produk yang telah dibuat maupun dari hasil pemesanan sampai dengan 15 Mei 2008 sebesar Rp. 1.085.000 + Rp. 265.000 = Rp. 1.350.000,- (*Satu juta tiga ratus lima puluh ribu rupiah*).

ANALISIS LABA-RUGI HINGGA 15 MEI 2008

Berdasarkan hasil pendapatan finansial hingga 15 Mei 2008, maka dapat dihitung jumlah keuntungan atau kerugian bersih dari setiap produk yang telah dijual. Keuntungan (Laba) diperoleh dari total pendapatan dikurangi dengan biaya produksi dari masing-masing produk. Keterangan selengkapnya disajikan pada tabel 4 di bawah ini.

Tabel 4. Analisis Laba-Rugi dari Setiap Produk yang Dijual.

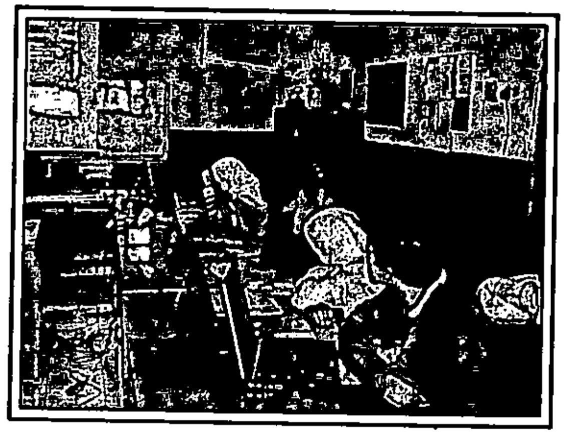
No.	Jenis Barang	Pendapatan	Biaya Produksi	Keterangan
1	12 kaos lukis	Rp. 600.000,-	Rp. 459.600,-	Rp. 140.400,- (L)
2	10 mug	Rp. 100.000,-	Rp. 90.000,-	Rp. 10.000,- (L)
3	5 jam dinding	Rp. 100.000,-	Rp. 65.000,-	Rp. 35.000,- (L)
4	5 payung	Rp. 150.000,-	Rp. 65.000,-	Rp. 85.000,- (L)
5	30 pin	Rp. 105.000,-	Rp. 90.000,-	Rp. 15.000,- (L)
6	2 kerudung	Rp. 50.000,-	Rp. 25.000,-	Rp. 25.000,- (L)
7	20 tiket peserta	Rp. 100.000,-	-	Rp. 100.000,- (L)
8	2 kaos sablon bayi	Rp. 50.000,-	Rp. 32.000,-	Rp. 18.000,- (L)
9	2 kaos sablon anak-anak	Rp. 60.000,-	Rp. 40.000,-	Rp. 20.000,- (L)
10	2 kaos sablon dewasa	Rp. 70.000,-	Rp. 50.000,-	Rp. 20.000,- (L)
11	3 pin	Rp. 15.000,-	Rp. 9.000,-	Rp. 6.000,- (L)
12	2 jam dinding	Rp. 50.000,-	Rp. 26.000,-	Rp. 24.000,- (L)
13	2 mug	Rp. 20.000,-	Rp. 18.000,-	Rp. 2.000,- (L)
Total				**Rp. 500.400,- (L)**

Keterangan: Selain keuntungan finansial bersih sebesar **Rp. 500.400,00** juga terdapat keuntungan peralatan penunjang senilai **Rp. 1.782.000,00** dikurangi dengan biaya penyusutan peralatan setiap pemakaian dan juga keuntungan memperoleh manfaat kemampuan untuk berlatih kewirausahaan yang tidak dapat ternilai dengan apapun dan keuntungan telah dikenal oleh masyarakat luas akibat dari penyebarluasan pemasaran selama mengikuti kegiatan pameran.

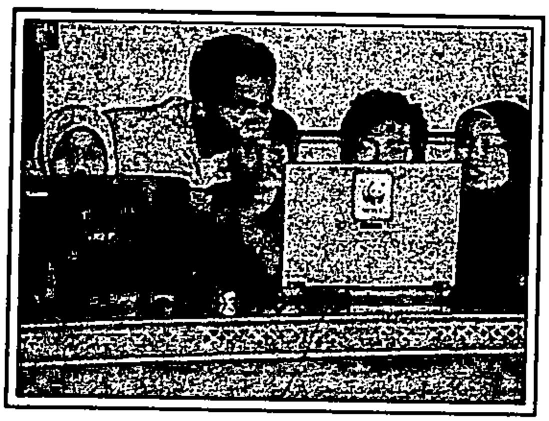
LAMPIRAN

Lampiran 1. Foto-Foto Hasil Dokumentasi Kegiatan

(a)



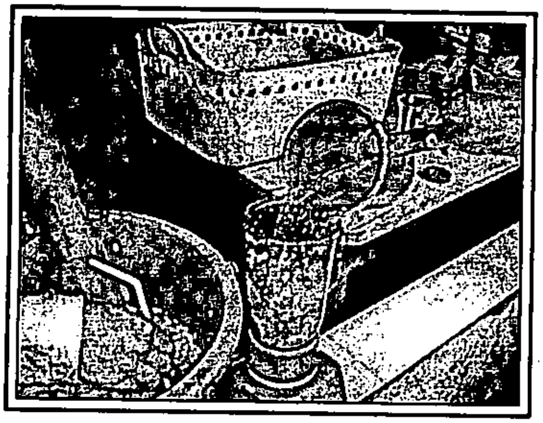
(b)



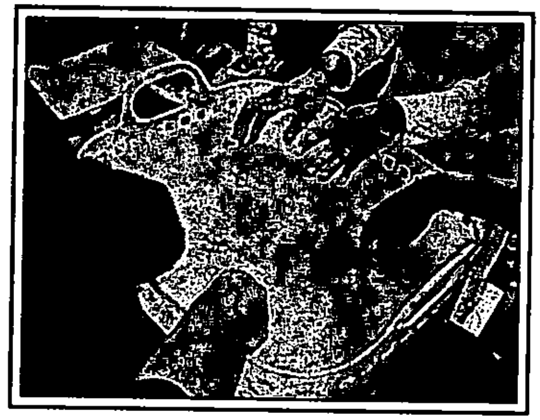
(c)

(d)

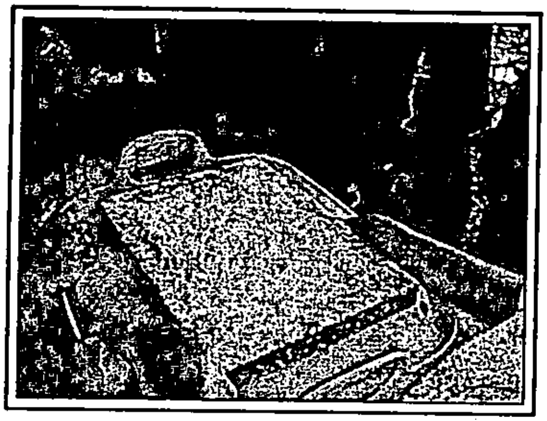
Gambar 1 (a),(b), (c) dan (d). Pelaksanaan Workshop Kewirausahaan (Daur Ulang Kertas, Correl Draw dan Adobe Photoshop) di DKSHE.



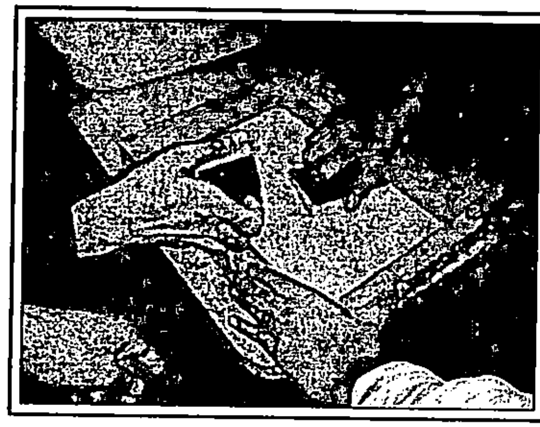
(a)



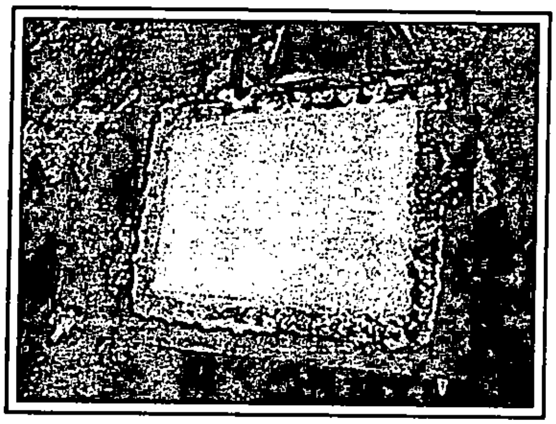
(b)



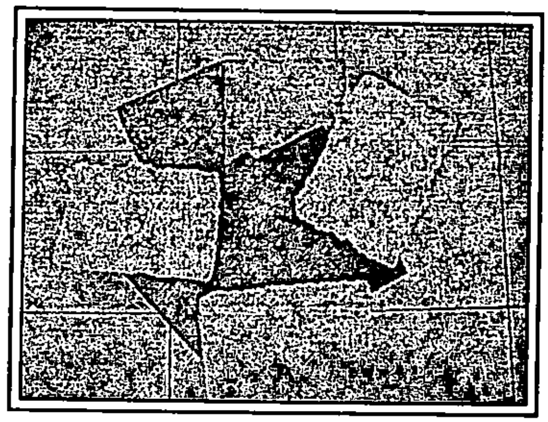
(c)



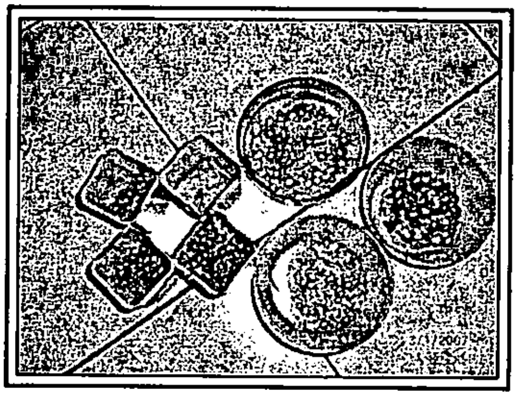
(d)



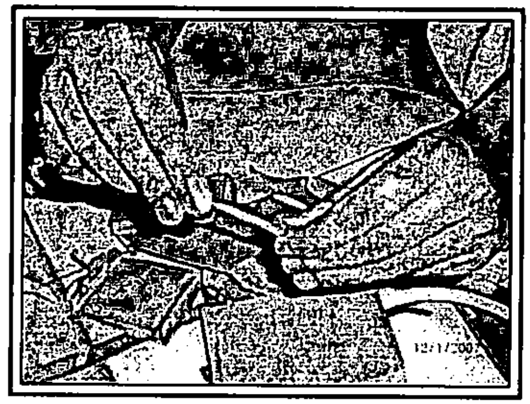
(e)



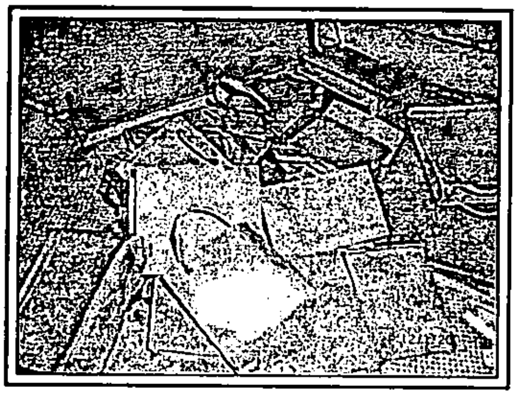
(f)



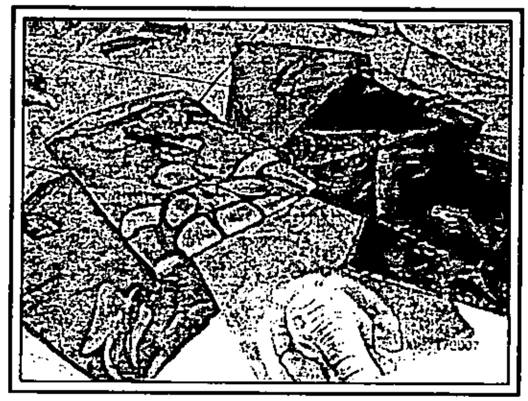
(g)



(h)

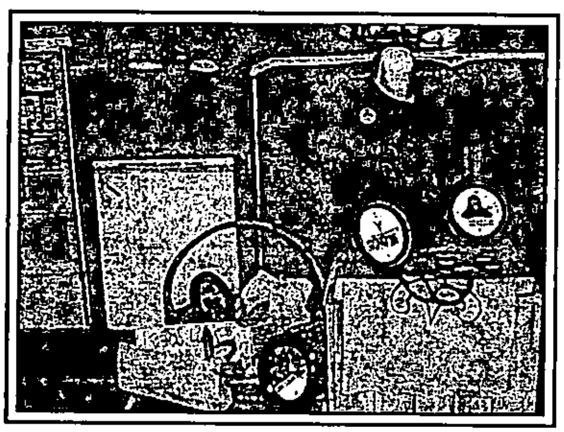


(i)



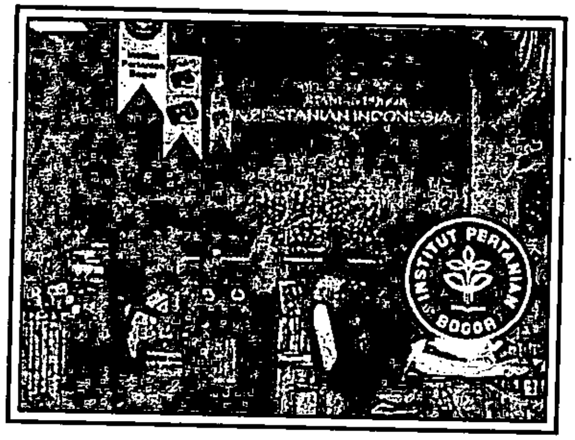
(j)

Gambar 2 (a)-(j). Proses Produksi Souvenir



(a)

(b)



(c)

Gambar 3 (a), (b) dan (c). Kegiatan mengikuti pameran IPB "Blend with Nature" di Botani Square.

Bogor 18/4 08

TRI MULIA *Group*
Copy Center

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

Banyaknya	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah
22×5	= 110		
	10		
	120 #	90	10800
5	Jilid	2000	10.000

Hormat Kami *Jumlah* 20 800

Terima Kasih

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

Bogor 21/5 08

TRI MULIA *Group*
Copy Center

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

Banyaknya	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah
3	Foto copy + Jilid		14.000
			/

Hormat Kami *Jumlah* 14.000

Terima Kasih

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

PD JASA TRANSPORTASI
BUS TRANS PAKUAN
Jl. Raya Pajajaran No. 15, Bogor Telp. (0251) 311785

22/4

Jauh - Dekat
Rp. 2.500,-

Trans Pakuan

SK. Direksi No. 551-2/Kep.01-PD.JT/2007 Tgl. 02 - 05 - 2007

Trayek Terminal Bubulak - Pool Bus Wisata
Untuk 1X Perjalanan

No. Seri : 615975

BERHADIAH !!
TIKET INI HARAP DISIMPAN DENGAN BAIK
AKAN DILAKUKAN PENGUNDIAN
SETIAP 3 BULAN SEKALI

GIANT BOGOR IPB
TELEPON. 0251 8400633
NP WP : 01.302.384.1-091.000
gl Pengukuhan : 05-07-1990
Harga pajak sudah termasuk PPN
==============================
-04-2008 Kasir : SM060875
-000051 J a m : 12:13:40
==============================
T - SUPER T/PLS WRN PR S/S M-XL
12,900 = 12,900
T - PLUS TP S/S TSHRT CLR PLS P
19,900 = 19,900

PURCHASE........ 32,800
.... 50,000
.... 17,200

Jumlah Barang yg Dibeli : 2 Item's
Belanja di GIANT : 32,800
[illegible] 013/2007 [illegible]
[illegible] berbelanja di Giant.
[illegible] saran, silahkan Hubungi:
[illegible] DUTY MANAGER
[illegible] 0536
00061/[illegible]/SM060875/0n/ 32800

[illegible] SUPERMARKET Tbk.

18-4-200 8

Kepada Yth.

Tuan
Toko ....

NOTA NO. ....

Banyak nya	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah
20.	plastik		6000.
1.pk	plastik k.		5500.
1.	Stik Es.		1500

Tanda terima Jumlah Rp. 13000.

Hormat kami,

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

---

TOKO ASIA RAYA
Blok [illegible] antai II No. 121
Ps. Kebon Kembang - Bogor

18/09/08 .....200...

Kepada Yang Terhormat
TUAN
TOKO ....

NOTA NO. ....

Banyak nya	NAMA BARANG	Harga Satuan	Jumlah
7 pc	Kaos Pony CM	18	126.000

Tanda Terima JUMLAH Rp. 126.000

Hormat kami,

PERHATIAN!
Barang-barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan

PT.GRAMEDIA ASRI MEDIA
...AGIAAN NO.4-20 JAKARTA BARAT
PKP : 12.345.678.9-012.345
PENGUKUHAN : 1 JANUARI 2004
...GRAMEDIA BOTANI SQUARE

22 April 2008

...847 1 x 5700 >>		
...N TSI 10	5,700 *	
...927 1 x 16000 >>		
...PIDOL MARKER SP-	16,000 x	
...0872 1 x 4800 >>		
MARKER B-10 BLACK	4,800 *	
...915 2 x 3200 >>		
...ANG T60-174 PLAN	6,400 *	
		32,900
		50,000
		17,100

...Buku : www.gramediaonline.com

TERIMA KASIH
...NTUK BARANG KENA PAJAK
...DAN TERMASUK PPN
...18129-065-22040-...

30-04-2008.

Tuan/Toko ....

NOTA NO. ....

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
2 bh.	pin 58 kus	3500,-	7000,-

Jumlah Rp. 7000,-

LUNAS 30 APR 2008

Tanda Terima

Hormat Kami,

Jl. Babakan ... Dramaga Bogor

TOKO ASIA RAYA
Blok ... No. 123
Ps. Kebon Kembang - Bogor

21/01/08 200...

Kepada Yang Terhormat
TUAN/TOKO :

NOTA NO. ....

Banyaknya	NAMA BARANG	Harga Satuan	Jumlah
2A	kaos oblong pinn pinu	20	40.000

Tanda Terima

JUMLAH Rp. 40.000

Hormat kami,

PERHATIAN!
Barang-barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan

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. : 34 (Dita 081932649419).
Tanggal Pemesanan : 17-04-2008.
Tanggal Pengambilan :

NOTA

No.	Banyaknya	Jenis Barang	Satuan	Jumlah
	1 Rim	Brosur 2 warna – "alamat Belum."	@125.000	125.000
	30 Pin	Doft. ~~#~~ desain. (3 pin. 1 desain	@ 3000	90.000
	16 Mug	8/1 Desain ∴ 2 desain 4/ 16 Mug	@ 6000	96.000
	1	X - Banner – "alamat Belum"	@ 150.000	150.000
	1 lusin	Jam Dinding Sedang + desain	@ 13000	156.000
		Piagam Desain	@ 25000	25000
			Jumlah	642.000

Hormat kami,

Ainur.

LUNAS

GRAMEDIA TOKO BUKU

GRAMEDIA TOKO BUKU

GRAMEDIA TOKO BUKU

THE MISTERBASO RESTO
MAL BOTANI SQUARE
TELEPON : 0251 8400722

BILLING STATEMENT T01

NO BILL: 0003-1738 DATE: 22-04-2008
NO BON : MBTS-00000 TIME: 17:39:00
CASHIER: RATNADEWI WTR : SARIE
TABLE : 3 CU : 2

Ice Tea			
	2 x	2,900	5,800
Promo Nasi Ayam Jamur			
	1 x	6,900	6,900
Hemat 3			
	1 x	6,900	6,900
AMOUNT	: Rp.		19,600
TAX 10%	: Rp.		1,960
TOTAL AMOUNT	: Rp.		**21,560**

RATNADEWI 22-04-2008 17:39:00

Tuan 18/2008 200...
Toko /04

Nota No. ....

Banyak nya	NAMA BARANG	Harga Satuan	Jumlah
1	Karton		1000
1	Doubeltipe		3000
1	Kater		1500
		JUMLAH Rp.	5500

Tanda Terima,

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

Hormat kami,

GRAMEDIA TOKO BUKU

PT. GRAMEDIA ASRI MEDIA
JL KEBAHAGIAAN NO.4-20 JAKARTA BARAT
NPWP/PKP : 12.345.678.9-012.345
TANGGAL PENGUKUHAN : 1 JANUARI 2004
76.GRAMEDIA BOTANI SQUARE

9941023890 (1 x 2700)
MY NOTA KONTAN 2 PLY KE 2,700 *
0921051253 (1 x 4400)
X SPEED PEN RETRACTABLE 4,400 *

TRANSAKSI
TOTAL 2 7,100
PEMBAYARAN
CASH 50,000
CHANGE 42,900

Pesan Buku : www.gramedia online.com

TERIMA KASIH
UNTUK BARANG KENA PAJAK
SUDAH TERMASUK PPN
#121-164349-00E-220401-1IN8-010115

PD JASA TRANSPORTASI

BUS TRANS PAKUAN

Jl. Raya Pajajaran No. 15, Bogor Telp. (0251) 311785

23/4

Jauh - Dekat

Rp. 2.500,-

SK. Direksi : No. 551.2/Kep.01-PD.JT/2007 Tgl. 02 - 05 - 2007

Trayek Terminal Bubulak - Pool Bus Wisata

Untuk 1 X Perjalanan

BERHADIAH !!
TIKET INI HARAP DISIMPAN DENGAN BAIK
AKAN DILAKUKAN PENGUNDIAN
SETIAP 3 BULAN SEKALI

PD JASA TRANSPORTASI

BUS TRANS PAKUAN

Jl. Raya Pajajaran No. 15, Bogor Telp. (0251) 311785

22/4

Jauh - Dekat

Rp. 2.500,-

SK. Direksi : No. 551.2/Kep.01-PD.JT/2007 Tgl. 02 - 05 - 2007

Trayek Terminal Bubulak - Pool Bus Wisata

Untuk 1 X Perjalanan

BERHADIAH !!
TIKET INI HARAP DISIMPAN DENGAN BAIK
AKAN DILAKUKAN PENGUNDIAN
SETIAP 3 BULAN SEKALI

No. Seri 615976

Lembar Untuk Penumpang