

**LAPORAN AKHIR
PROGRAM PEMBINAAN MAHASISWA WIRUSAHA (P2MW)**



**OLEH:
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
DADDYS SUGAR GLIDER
JAPANIS PERBANYAKAN DAN PENJUALAN JAMUR JANGGEL
INTEGRASI BUDIDAYA IKAN LELE DAN SAYURAN ORGANIK
JATROPHA PAPER SOAP
TABUNGAN AQIQAH HASANAH
BIMBINGAN BELAJAR KREASI
SATE TAICHAN 07
UDANG PAPA CRISPY
2023**

**DIREKTORAT PEMBELAJARAN DAN KEMAHASISWAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN TINGGI, RISET, DAN TEKNOLOGI
KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAN, RISET, DAN TEKNOLOGI**



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA

Lembar Pengesahan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW)

- | | | |
|--|---|---|
| 1. Kode Perguruan Tinggi | : | 031011 |
| 2. Perguruan Tinggi | : | Universitas Muhammadiyah Jakarta |
| 3. Alamat Perguruan Tinggi | : | Jl. K.H. Ahmad Dahlan, Cireundeu,
Kec. Ciputat Tim., Kota Tangerang
Selatan, Banten 15419 |
| 4. Email Perguruan Tinggi | : | kemahasiswaan@umj.ac.id |
| 5. Nama Unit Pelaksana | : | Pusat Inkubator Bisnis dan
Kewirausahaan Mahasiswa |
| 6. Nama Penanggung Jawab/Pengelola | : | Dessy Iriani Putri, S.P., M.Si |
| 7. No HP Kontak Penanggung Jawab/Pengelola | : | 081345174148 |
| 8. Email Penanggung Jawab/Pengelola | : | dessy.irianiputri@umj.ac.id |
| 9. Jumlah Kelompok yang Didanai | : | 8 (Delapan) Kelompok |
| 10. Uraian Usaha Didanai | : | |
| A. Nama Usaha | : | Daddys Sugar Glider |
| Tahapan Usaha | : | Tahapan Awal |
| Kategori | : | Budidaya |
| Ketua | : | Jidan Akbar |
| NIM | : | 20210610100026 |
| Pendamping | : | Lorenta In Haryanto, S.E., MSc |
| NIDN | : | 0331039101 |
| Jumlah Anggota | : | 2 orang |
| B. Nama Usaha | : | JAPANIS Perbanyakan dan
penjualan jamur janggel |
| Tahapan Usaha | : | Tahapan Bertumbuh |
| Kategori | : | Budidaya |
| Ketua | : | Paldi Saepudin |
| NIM | : | 20210610100060 |
| Pendamping | : | Dr. Dahlia Naully, S.P., M.Si |
| NIDN | : | 0301057707 |
| Jumlah Anggota | : | 2 orang |
| C. Nama Usaha | : | Integrasi Budidaya Ikan Lele dan
Sayuran Organik dengan Aquaponik |
| Tahapan Usaha | : | Tahapan Bertumbuh |
| Kategori | : | Budidaya |
| Ketua | : | Saibil Gifa Al Fath |
| NIM | : | 22060200009 |
| Pendamping | : | Dessy Iriani Putri, S.P., M.Si |
| NIDN | : | 0302129201 |
| Jumlah Anggota | : | 3 orang |
| D. Nama Usaha | : | Jatropha Paper Soap |
| Tahapan Usaha | : | Tahapan Awal |
| Kategori | : | Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan
Pariwisata |

Ketua	: Shaffikri Muthi
NIM	: 20200610100068
Pendamping	: Dessy Iriani Putri, S.P., M.Si
NIDN	: 0302129201
Jumlah Anggota	: 4 orang
E. Nama Usaha	: Tabungan Aqiqah Hasanah
Tahapan Usaha	: Tahapan Bertumbuh
Kategori	: Jasa dan Perdagangan
Ketua	: Arild Sadewo Wifrandi
NIM	: 20210610100066
Pendamping	: Lorenta In Haryanto, S.E., M.Sc
NIDN	: 0331039101
Jumlah Anggota	: 2 orang
F. Nama Usaha	: Bimbingan Belajar Kreasi
Tahapan Usaha	: Tahapan Bertumbuh
Kategori	: Jasa dan Perdagangan
Ketua	: Emiliana Saraswati
NIM	: 20200810300030
Pendamping	: Arlin Astriyani, M.Pd
NIDN	: 0307038702
Jumlah Anggota	: 3 orang
G. Nama Usaha	: Sate Taichan 07
Tahapan Usaha	: Tahapan Bertumbuh
Kategori	: Jasa dan Perdagangan
Ketua	: Muhammad Fajar Suryana
NIM	: 20210610100063
Pendamping	: Dr. Dahlia Naully, S.P., M.Si
NIDN	: 0301057707
Jumlah Anggota	: 4 orang
H. Nama Usaha	: Udang Papai Crispy
Tahapan Usaha	: Tahapan Bertumbuh
Kategori	: Makanan dan Minuman
Ketua	: Grystan Ale Fadilla
NIM	: 22060200035
Pendamping	: Dr. Dahlia Naully, S.P., M.Si
NIDN	: 0301057707
Jumlah Anggota	: 3 orang

Tangerang Selatan, 30 November 2023
Wakil Rektor IV,



Dr. Septa Candra, S.H., M.H
NIDN. 0310098502

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	2
DAFTAR ISI.....	4
BAB I PENDAHULUAN.....	5
BAB II PELAKSANAAN PROGRAM PERGURUAN TINGGI.....	6
1. PROFIL LEMBAGA KEWIRAUSAHAAN PERGURUAN TINGGI.....	6
2. PELAKSANAAN PROGRAM P2MW	6
3. EVALUASI PELAKSANAAN PROGRAM.....	8
BAB III PELAKSANAAN PROGRAM KELOMPOK USAHA MAHASISWA.....	11
1. DADDY’S SUGAR GLIDER	11
2. JAPANIS PERBANYAKAN DAN PENJUALAN JAMUR JENGHEL.....	16
3. INTEGRASI BUDIDAYA IKAN LELE DAN SAYURAN ORGANIK	22
4. JATROPHA PAPER SOAP.....	28
5. TABUNGAN AQIQAH HASANAH	35
6. BIMBINGAN BELAJAR KREASI.....	40
7. SATE TAICHAN 07.....	47
8. UDANG PAPA CRISPY.....	54
BAB IV PENUTUP	59
LAMPIRAN.....	60
1. REKAPITULASI PENGGUNAAN ANGGARAN KESELURUHAN	60
2. LAIN-LAIN	73
3. KUITANSI.....	78

BAB I PENDAHULUAN

Indonesia memiliki potensi untuk menjadi negara maju dengan tingkat kemampuan ekonomi yang kuat. Peningkatan ekonomi dapat dicapai jika rasio kewirausahaan minimal 4 (empat) persen dari jumlah penduduk. Untuk mencapai rasio tersebut, pengembangan kewirausahaan nasional penting untuk dilakukan. Menurut Peraturan Presiden No 2 Tahun 2022, pengembangan kewirausahaan nasional adalah upaya dalam bentuk kebijakan dan program untuk mengembangkan kewirausahaan yang terintegrasi secara nasional. Salah satu tujuan dari pengembangan kewirausahaan nasional adalah untuk menumbuhkembangkan wirausaha yang berorientasi pada nilai tambah dan mampu memanfaatkan teknologi, serta meningkatkan kapasitas wirausaha dan skala usaha.

Peran mahasiswa wirausaha mahasiswa sangat besar dalam pengembangan kewirausahaan nasional. Hal ini disebabkan karena mahasiswa wirausaha mampu mendorong perubahan dengan inovasi melalui produk baru dan memungkinkan pasar baru untuk dikembangkan. Selain untuk pengembangan kewirausahaan nasional, peningkatan dan pembinaan mahasiswa wirausaha juga mampu mendukung ketercapaian IKU (Indikator Kinerja Utama) Perguruan Tinggi, khususnya IKU 1, yaitu aspek peningkatan kualitas lulusan yaitu kesiapan kerja lulusan untuk mendapatkan pekerjaan yang layak/berwirausaha setelah menyelesaikan studi di Perguruan Tinggi dan IKU 2, yaitu aspek peningkatan kualitas mahasiswa yaitu dukungan dan apresiasi terhadap mahasiswa untuk bisa belajar dan berprestasi dalam kegiatan di luar kampus. Dalam ketercapaian IKU 2, usaha yang dilakukan oleh mahasiswa merupakan salah satu implementasi MBKM (Merdeka Belajar-Kampus Merdeka) sesuai dengan Permendikbud Nomor 3 Tahun 2020. Kegiatan wirausaha mahasiswa akan dikonversikan kedalam hitungan sks, sesuai dengan kebijakan program studi masing-masing.

Rencana ke depan lembaga kewirausahaan Universitas Muhammadiyah Jakarta adalah mendorong dan menjaring lebih banyak mahasiswa wirausaha, menjalin kerja sama dengan lembaga inkubator lainnya dan UMKM, serta mendorong mahasiswa untuk memiliki legalitas usaha. Hal ini dilakukan untuk mengembangkan usaha mahasiswa dan meningkatkan jumlah lulusan yang menjadi wirausaha.

BAB II PELAKSANAAN PROGRAM PERGURUAN TINGGI

1. PROFIL LEMBAGA KEWIRAUSAHAAN PERGURUAN TINGGI

Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan Universitas Muhamamdiyah Jakarta, disingkat PIBK UMJ, terbentuk pada 08 Agustus 2017. PIBK UMJ merupakan lembaga yang menumbuh-kembangkan bisnis dan kewirausahaan di lingkungan Universitas Muhammadiyah Jakarta berbasis pada tradisi intelektual islam dan inovasi teknologi tepat guna. PIBK UMJ memainkan peran penting sebagai satu lembaga inkubator bisnis dan kewirausahaan dalam dunia pendidikan Muhammadiyah untuk mengembangkan ekonomi syariah. Dalam struktur organisasi PIBK UMJ berada di bawah Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan Universitas Muhammadiyah Jakarta. Adapun visi dan misi PIBK UMJ adalah sebagai berikut:

Visi : Menjadikan Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan yang kredibel, kreatif dan inovatif dalam memanfaatkan dan menghasilkan teknologi yang berkemajuan

Misi :

- A. Menjadi wadah inkubasi bisnis dan kewirausahaan mahasiswa UMJ dari wirausaha pemula, wirausaha mandiri hingga start-up.
- B. Melahirkan wirausaha mahasiswa dan start up yang memiliki mindset intelektual Muslim yang tangguh, mandiri, kreatif dan inovatif, yaitu muslim-technopreneur
- C. Memberi pembinaan, pendampingan, pelestarian dan dukungan kepada bibit-bibit muslim-technopreneur sampai menjadi pengusaha muslim.
- D. Mendorong para muslim-technopreneur untuk membangun jaringan entrepreneurship (intrapreneurship) yang selanjutnya dapat menjadi pendorong iklim kewirausahaan di masyarakat, baik di kalangan Muhammadiyah maupun lebih luas lagi.

Kegiatan yang dilakukan PIBK UMJ adalah pembinaan melalui pelatihan berupa seminar, *workshop*, dan *praktek bisnis* yang menghadirkan para praktisi, pengusaha, dan ahli dalam bidangnya. Selanjutnya melakukan pendampingan bagi para *tenant* sehingga dapat mandiri dan mengelola bisnis secara profesional. Pendampingan dilakukan dalam legalitas, sertifikasi, membuat proposal bisnis, mengelola keuangan, dan membangun jaringan pasar. Selain itu juga PIBK UMJ juga menjadi jembatan serta pengelola pada program-program kewirausahaan mahasiswa yang ditawarkan oleh kementerian dan instansi lainnya.

2. PELAKSANAAN PROGRAM P2MW

- Deskripsi

Program P2MW yang dilaksanakan oleh perguruan tinggi adalah mentoring, pelatihan / *workshop* kewirausahaan, monitoring dan evaluasi, serta bazar kewirausahaan. Kegiatan mentoring dilaksanakan oleh dosen

pendamping sebanyak 7 (kali) dalam jangka waktu program P2MW (Juli – November 2023). Kegiatan mentoring dilaksanakan secara luring.

Kegiatan pelatihan / workshop kewirausahaan dilaksanakan sebanyak 3 (tiga) kali pada bulan September dan Oktober 2023. Adapun tema pelatihan kewirausahaan yang dilaksanakan adalah “Pencatatan dan Pengelolaan Keuangan”, “Legalitas Usaha dan Sertifikasi Produk”, dan “Membangun Brand”. Kegiatan pelatihan kewirausahaan dilaksanakan secara luring di Ruang Softskill dan Ruang Sidang Rektorat Lama Universitas Muhammadiyah Jakarta. Peserta pelatihan kewirausahaan adalah mahasiswa penerima hibah P2MW, penerima hibah PKM-K, dan mahasiswa wirausaha Universitas Muhammadiyah Jakarta lainnya. Pelaksana pelatihan kewirausahaan adalah UPT Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan UMJ.

Kegiatan monitoring dilaksanakan 1 (satu) kali pada bulan September 2023 sebelum pengumpulan laporan kemajuan. Kegiatan monitoring yang dilakukan adalah mengunjungi rumah produksi atau pasar produk. Kegiatan evaluasi dilaksanakan 2 (satu) kali, yaitu pada bulan September 2023 dan bulan November 2023 sebelum pengumpulan laporan akhir. Kegiatan monitoring dan evaluasi dilakukan oleh dosen pendamping bersama pengelola UPT Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan UMJ. Kegiatan monitoring dan evaluasi dilaksanakan secara luring.

- **Kendala**

Kendala yang dihadapi saat pelaksanaan program P2MW di perguruan tinggi adalah pada bulan Agustus dan September ada beberapa mahasiswa semesetr 7 yang mengikuti magang, kegiatan wajib universitas. Hal ini mengakibatkan jadwal pelatihan mundur dan produksi tidak maksimal.

- **Strategi Menghadapi Kendala**

Strategi yang dilakukan untuk mengatasi kendala yang terjadi adalah sebagai berikut:

- a. Meminta izin kepada pembimbing lapang tempat magang mahasiswa, agar mengizinkan mahasiswa untuk tidak masuk karena harus mengikuti event bazar.
- b. Melakukan bimbingan dan konsultasi secara *online* bagi kelompok yang anggotanya berada di luar kota, dengan menggunakan media *whatsapp* dan *zoom meeting*.
- c. Pelaksanaan pelatihan diundur dari jadwal yang sudah direncanakan.

- **Capaian Program**

Program kegiatan perguruan tinggi pada Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha tahun 2023 sudah tercapai 100%. Kegiatan tersebut meliputi mentoring sebanyak 7 kali mulai dari bulan Juli hingga November, pelatihan kewirausahaan sebanyak 3 kali yang diadakan pada bulan September dan

Oktober, kegiatan monitoring dan evaluasi sebanyak 2 kali pada bulan oktober dan november, Kegiatan bazar sebanyak 3 kali, dan 2 kelompok usaha mahasiswa berhasil lolos dalam produk utama KMI Expo dan KMI Award.. Kegiatan berjalan dengan sangat baik walaupun terjadi beberapa kendala,

- Dampak Pelaksanaan Program

Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) Tahun 2023 ini berdampak pada pengembangan usaha mahasiswa penerima hibah. Mahasiswa dapat meningkatkan volume penjualan dan melakukan promosi usahanya. Program ini juga berdampak pada ekosistem wirausaha mahasiswa di lingkungan perguruan tinggi. Produk-produk usaha mahasiswa penerima hibah mulai dikenal oleh civitas akademika perguruan tinggi. Selain berdampak kepada penerima hibah, program ini juga berdampak kepada mahasiswa wirausaha lainnya. Mahasiswa lain melihat perkembangan usaha penerima hibah dan menjadi semangat menjalankan usaha untuk mengikuti P2MW tahun yang akan datang. Dengan adanya program ini juga, para mahasiswa wirausaha mendapatkan pelatihan wirausaha yang lebih intensif.

3. EVALUASI PELAKSANAAN PROGRAM

- Evaluasi Program

Kegiatan 1 : Mentoring

a. Deskripsi dan pelaksanaan kegiatan

Kegiatan mentoring yang dilakukan adalah konsultasi mahasiswa penerima hibah terkait kegiatan yang sudah dan akan dilakukan serta penilaian kompetensi kelompok usaha di sistem <https://kesejahteraan.kemdikbud.go.id>. Kegiatan mentoring dilaksanakan sebanyak 7 (tujuh) kali mulai bulan Juli hingga November. Mentoring dilakukan oleh dosen pembimbing. Mentoring dilakukan secara luring dan daring, dengan menggunakan aplikasi zoom meeting dan Whatsapp.

b. Output yang dicapai

Output yang dihasilkan adalah laporan kemajuan dan laporan akhir mahasiswa P2MW, serta nilai kompetensi kelompok usaha yang akan dikonversi menjadi 4-6 SKS (tergantung prodi)

Kegiatan 2 : Pelatihan / Workshop

a. Deskripsi dan pelaksanaan kegiatan

Kegiatan pelatihan kewirausahaan dilaksanakan sebanyak 3 (tiga) kali. Pelatihan dilakukan secara luring di Universitas Muhammadiyah Jakarta. Pelatihan pertama dengan tema “Pencatatan dan Pengelolaan Keuangan”

dilaksanakan pada tanggal 29 September 2023. Jumlah peserta 22 orang, terdiri dari mahasiswa penerima hibah P2MW dari Universitas Muhammadiyah Jakarta dan Universitas Budi Luhur. Pemateri pada pelatihan pertama adalah Moh. Khairul Anam, M.Ak. Pelatihan kedua dengan tema “Legalitas Usaha dan Sertifikasi Produk” dan pelatihan ketiga dengan tema “Membangun Brand” dilaksanakan pada tanggal 07 Oktober 2023. Jumlah peserta 20 orang, terdiri dari mahasiswa penerima hibah P2MW dan PKM-K serta mahasiswa wirausaha Universitas Muhammadiyah Jakarta lainnya. Pemateri pada pelatihan kedua adalah H. Sri Hidayat, S.P, owner CV. Madu Apriari Mutiara. Sedangkan pemateri ketiga adalah Dianti Khairunisa, Brand Manager Stella. Ketiga pelatihan berjalan dengan lancar walaupun ada beberapa anggota tim P2MW tidak dapat hadir. Mahasiswa juga begitu antusias ditunjukkan dari banyaknya pertanyaan dan diskusi bersama narasumber.

b. Output yang dicapai

Output yang dicapai adalah peningkatan pengetahuan dan keterampilan mahasiswa wirausaha terkait pengelolaan keuangan, legalitas dan sertifikasi, serta membangun brand.

Kegiatan 3 : Monitoring dan Evaluasi

a. Deskripsi kegiatan dan pelaksanaan kegiatan

Kegiatan monitoring yang dilakukan adalah mengunjungi rumah / tempat produksi usaha mahasiswa. Kegiatan monitoring dilaksanakan sebelum pengumpulan laporan kemajuan. Sedangkan kegiatan evaluasi yang dilakukan adalah meninjau sejauh mana capaian kegiatan yang sudah direncanakan. Kegiatan evaluasi dilaksanakan sekaligus penilaian seleksi internal KMI Expo 2023 dan dilaksanakan sebelum pengumpulan laporan akhir. Dari hasil evaluasi pertama, diperoleh 4 kelompok mahasiswa, yang mengikuti seleksi KMI Expo oleh Belmawa.

b. Output yang dicapai

Output yang dihasilkan adalah laporan kemajuan, 4 kelompok mahasiswa yang mengikuti seleksi KMI Expo Belmawa Kemdikbudristek, dan laporan akhir mahasiswa P2MW.

Kegiatan 4 : Bazar

a. Deskripsi kegiatan dan pelaksanaan kegiatan

Bazar yang diikuti oleh kelompok P2MW 2023 adalah bazar yang dilakukan di lingkungan Universitas Muhammadiyah Jakarta sebanyak 3 (tiga) kali. Pertama bazar sosialisasi kecintaan produk dalam negeri yang diadakan oleh Kementerian Perdagangan Republik Indonesia bekerja sama dengan Universitas Muhammadiyah Jakarta pada tanggal 31 Agustus 2023. Kedua bazar PKKMB Universitas Muhammadiyah Jakarta yang diadakan pada

tanggal 18-20 September 2023. Ketiga bazar hari bermuhammadiyah yang diadakan oleh Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Jakarta pada tanggal 28 Oktober 2023

b. Output yang dicapai

Output yang dihasilkan adalah peningkatan penjualan dan keuntungan usaha mahasiswa P2MW 2023

- Rencana Tindak Lanjut

Rencana tindak lanjut dari program ini adalah :

- a. Bekerjasama dengan inkubator bisnis PTMA, dengan tujuan usaha mahasiswa dapat dikenal lebih luas dan dapat difasilitasi pemasaran yang lebih luas lagi.
- b. Mengurus legalitas dan sertifikasi produk mahasiswa agar produk mahasiswa dapat masuk ke pasar yang lebih luas lagi, baik pasar dalam negeri maupun pasar ekspor.

BAB III PELAKSANAAN PROGRAM KELOMPOK USAHA MAHASISWA

1. DADDY'S SUGAR GLIDER (TAHAPAN AWAL) (BUDIDAYA)

A. TIM

Nama	:	Jidan Akbar
NIM	:	20210610100026
Peran	:	Ketua
Tugas	:	Promotor bidang budidaya
Nama	:	M. Hafizh Abdurrahman
NIM	:	20210610100029
Peran	:	Anggota 1
Tugas	:	Bagian pemasaran dan sosmed
Nama	:	Figo Akbar Syaffiano
NIM	:	20210610100073
Peran	:	Anggota 2
Tugas	:	Keuangan dan pengembangan produk
Nama Dosen Pendamping	:	Lorenta In Haryanto, Sc., M.Sc.
NIDN	:	0331039101

B. RINGKASAN EKSEKUTIF

Sugar glider merupakan hewan endemik dari daerah papua dan Australia, hewan ini adalah binatang kecil yang merupakan jenis hewan marsupial karena mempunyai kantung untuk menyimpan anaknya. Budidaya Sugar Glider sudah banyak diusahakan, namun masih sulit ditemukan. Padahal peminatnya cukup banyak tetapi pasokannya masih sedikit di pasaran. masih banyak juga masyarakat Indonesia yang belum mengetahui dan kurang perhatian terhadap pelestarian hewan ini. Azas pelestarian hewan tersebut merupakan hal yang penting. Sehingga tim kami berinisiasi untuk membuat usaha berbasis budidaya dan jasa *grooming* Sugar Glider. Usaha ini berlokasi di Kelurahan Cinangka, Kecamatan Sawangan, Kota Depok, Jawa Barat dengan pangsa pasar : gaji menengah ke atas, mahasiswa, pekerja dan masyarakat jabodetabek.

Pendapatan dari usaha ini sebesar Rp. 5.100.000, dengan laba bersih Rp. 1.627.000. Daddy's Sugar Glider tidak hanya menjual produk hewannya saja melainkan kami menawarkan juga jasa salon dan perawatan dari sugar glider itu sendiri. Selain memberikan jasa, kami juga menawarkan konseling untuk para pembeli yang masih awam terhadap sugar glider.

C. DESKRIPSI USAHA

Sugar glider merupakan hewan endemik dari daerah papua dan Australia, hewan ini adalah binatang kecil yang merupakan jenis hewan marsupial karena

mempunyai kantung untuk menyimpan anaknya. Dikalangan masyarakat, hewan ini masih banyak tidak diketahui, karena masih jaranganya hewan ini di budidayakan. Pekerjaan yang berat memiliki potensi membuat stress yang tinggi. Sering kali pekerjaan dapat membuat para pekerjanya terlalu lelah dan membuat stress. Oleh karena itu, sugar glider dengan bentuk nya yang lucu dapat meredakan rasa stress yang ada.

Budi daya Sugar Glider sudah banyak diusahakan, namun masih sulit ditemukan. Padahal peminatnya cukup banyak tetapi pasokannya masih sedikit di pasaran. masih banyak juga masyarakat Indonesia yang belum mengetahui dan kurang perhatian terhadap pelestarian hewan ini. Azas pelestarian hewan tersebut merupakan hal yang penting. Sehingga tim kami berinisiasi untuk membuat usaha berbasis budidaya dan jasa *grooming* Sugar Glider. Usaha ini berlokasi di Kelurahan Cinangka, Kecamatan Sawangan, Kota Depok, Jawa Barat.

Dampak yang dirasakan oleh masyarakat adalah:

- 1) Mengetahui cara merawat hewan ini karena setiap seminggu sekali diadakan membersihkan kandang
- 2) Menjadikan wadah belajar bagi anak anak setempat bahwa kita harus menyayangi hewan hidup juga

D. KONSUMEN POTENSIAL

- 1) Jumlah Konsumen Potensial

Jumlah konsumen potensial dari usaha Sugar Glider ini selama 5 bulan telah mencapai 5 konsumen.

- 2) Ukuran Pangsa Pasar

Dari pangsa pasar Daddys sugar glider dibagi menjadi 4

- a) Pendapatan individu

- Rendah dengan kisaran gaji <2.000.000
- Menengah dengan kisaran gaji 2.000.000-6.000.000
- Atas dengan kisaran gaji >6.000.000

- b) Jenjang pendidikan dan karir

- Mahasiswa
- Pekerja

- c) Penghobi/pecinta hewan Sugar Glider dan masyarakat umum

- d) Wilayah pemasaran jakarta bogor depok tangerang bekasi atau wilayah Kota Depok.

E. PRODUK (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

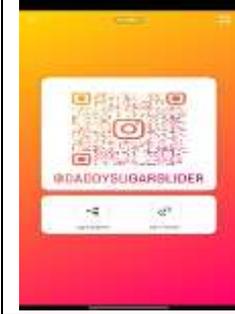
- 1) Produk Final

Daddy's Sugar Glider tidak hanya menjual produk hewannya saja melainkan kami menawarkan juga jasa salon dan perawatan dari sugar glider itu sendiri. Selain memberikan jasa, kami juga menawarkan konseling untuk para pembeli yang masih awam terhadap sugar glider.

		
Classic Grey	Mozaik	White Face
		
White Mozaik	Leucistic	

- 2) Legalitas
Telah terbentuk legalitas bagi usaha sugar glider Daddy's Sugar Glider
 - 3) Pengembangan Produk
Dari pendanaan P2MW ini kami telah membuka jasa grooming dalam usaha budidaya sugar glider untuk memudahkan para pemula yang memelihara hewan ini. Mulai dari perawatan gunting kuku, mandi tissue basah dll. Hal ini menjadi inovasi kreatif bagi usaha kami karena cukup membantu para konsumen untuk berkonsultasi mengenai hewan sugar glider yang dirawatnya.
- F. PEMASARAN (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)**
- 1) Omset/Sales
Omset dari usaha ini sudah mencapai RP. 5.100.00. Omset yang didapat ini pada 5 bulan pertama. Dan selanjutnya kami berfokus pada perkembangbiakan dan perbanyak sugar glider terlebih dahulu. Dilihat dari umur ideal kawin hewan sugar glider ini adalah jantan 4 bulan, betina 7 bulan.
 - 2) Strategi Pemasaran
Daddy's Sugar Glider memilih strategi pemasaran untuk menyaingi para kompetitor melalui *website*, Grup komunitas di *Facebook*, *WA*, dan *Instagram*.
 - 3) Instrumen Pemasaran

Daddy's Sugar Glider merawat sugar glider dengan baik menjaga pola makan dan asupan gizi vitamin melalui buah buahan dan sumber protein dari jangkrik dan ulat hongkong. Perawatan tersebut menjadikan sugar glider yang sehat dan memiliki daya tarik tersendiri dari para konsumen. Dengan adanya web dan media digital lainnya seperti facebook dan Instagram dan WA, Daddy's Sugar Glider juga menjadikan digital marketing sebagai fokus instrument pemasaran untuk memperluas jaringan pemasaran. Adanya konseling dari kami juga menarik perhatian pembeli sehingga para konsumen merasa aman terhadap pembelian ke Daddy's Sugar Glider.

		
Website	Instagram	Facebook
		
Wawancara Tv Mu		

G. SUMBER DAYA

1) Peningkatan Kompetensi

- a) Kompetensi menguasai bidang budidaya sugar glider
- b) Pendalaman digital marketin, aplikasi/*software design* sebagai penunjang pemasaran digital seperti pada pembuatan brosur, *x-banner*, video, *website* dan instrumen promosi lainnya
- c) Peningkatan jaringan dengan kemitraan kerjasama antara breeder
- d) Peningkatan jiwa kewirausahaan

2) Pengembangan Jejaring, Mitra, Strategi Tenaga Kerja

Daddy's Sugar Glider menjalin kerjasama dengan mitra *breeder* Sugar Glider secara langsung yakni "sugargliderberkah". Dengan melakukan kerjasama ini kami berafiliasi untuk saling membantu dalam penjualan sugar glider itu sendiri. Produk Sugar Glider sudah mulai dikenal baik oleh dosen, karyawan, jajaran pimpinan universitas, Kementerian Dalam Negeri, dan sebagainya. Tenaga kerja adalah tim kami sendiri, dimana kami berstrategi membuat segala sesuatu secara mandiri sehingga mampu

menghemat biaya, seperti pembuatan design xbanner, brosur, kartu nama dan sebagainya.

H. KEUANGAN (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

1) Cash Flow

Daddy's Sugar Glider		
Laporan Arus Kas		
Untuk Periode yang berakhir pada 30 November 2023		
Arus Kas Dari Aktifitas Operasional		
Kas dari Pelanggan	4.100.000	
Pembayaran kas untuk biaya	2.473.000	
Pembelian Barang	3.580.000	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Operasi		(1.953.000)
Arus Kas Dari Aktifitas Investasi		
Penjualan Aktiva Tetap	-	
Pembelian Aktiva Tetap	2.347.000	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Investasi		2.347.000
Arus Kas Dari Aktifitas Pendanaan		
Pendanaan P2MW 2023	9.240.000	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Pendanaan		9.240.000
<hr/>		
2) Pendapatan: Rp 4.100.000		
3) Laba Bersih		

Daddy's Sugar Glider		
Laporan Laba Rugi		
Untuk Periode yang berakhir pada 30 November 2023		

Pendapatan		
Pendapatan 1	2.800.000	
Pendapatan 2	1.300.000	
Total Pendapatan		4.100.000
HPP		
Saldo Awal		
Pembelian	3.580.000	
Saldo Akhir	3.580.000	
Total HPP		-
Laba Kotor		4.100.000
Biaya		
Pakan	186.000	
Biaya lainnya	2.287.000	
Total Biaya		2.473.000
Laba Bersih		1.627.000

2. JAPANIS PERBANYAKAN DAN PENJUALAN JAMUR JENGGEL (TAHAPAN BERTUMBUH) (BUDIDAYA)

A. TIM

Nama	:	Paldi Saepudin
NIM	:	20210610100060
Peran	:	Ketua
Tugas	:	Perkembangan pasar dan saluran distribusi
Nama	:	Gilang prastyo
NIM	:	20210610100055
Peran	:	Anggota 1
Tugas	:	Produksi
Nama	:	Nade Kurniawan
NIM	:	20210610100070
Peran	:	Anggota 2
Tugas	:	Legalitas Perizinan, Sertifikasi, dan Standarisasi
Nama Dosen Pendamping	:	Dr. Dahlia Naully. SP., MSI.
NIDN	:	0301057707

B. RINGKASAN EKSEKUTIF

Masyarakat seringkali bosan dengan pilihan jamur yang ditawarkan para pedagang sayur yang monoton. Kualitas semakin menjadi kunci selera konsumen yang sadar kesehatan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, kami hadirkan solusi baru dengan memberikan jamur dengan cita rasa yang unik yaitu jamur janggél yang dapat merangsang nafsu makan dan memberikan cita rasa yang berbeda dibandingkan jamur lainnya. Dengan keyakinan individu yang kuat, tim kami merancang budidaya jamur yang modern dan berbeda dari petani jamur lainnya. Metode segmentasi, targeting, dan positioning yang digunakan menjadikan produk kami sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pasar. Kami percaya bahwa kualitas dan orisinalitas jamur kami dapat menjangkau berbagai lapisan masyarakat dan menciptakan peluang pertumbuhan yang penting. Pentingnya dukungan finansial terlihat dari dana hibah yang diterima P2MW. Hal ini tidak hanya meningkatkan perkembangan bisnis kami, namun juga meningkatkan kualitas produk dan layanan kami. Pencapaian yang diraih melalui program P2MW tidak hanya memenuhi kebutuhan bisnis kami, namun juga memperkuat legitimasi perusahaan dan menciptakan landasan yang kuat bagi pertumbuhan berkelanjutan.

C. DESKRIPSI USAHA

Jamur janggél merupakan salah satu jenis usaha pertanian yang mempunyai potensi besar di Indonesia khususnya di pedesaan. Budidaya Jamur Janggél merupakan jamur unik yang bentuknya mirip dengan *Hanoch* namun

lebih murah dan mudah tumbuh, banyak penduduk desa yang menanamnya di sekitar rumah namun dalam jumlah sedikit namun kami manfaatkan untuk peluang usaha. Bisnis jamur janggol bisa menjadi peluang bisnis yang menjanjikan khususnya bagi kalangan muda. Selain itu, biaya produksi yang relatif murah dan sederhana serta cara budidaya yang sangat mudah dilakukan oleh generasi muda memberikan peluang bagi usaha jamur untuk mendapatkan keuntungan yang menjanjikan. Jamur khang dalam bahasa Jepang memiliki arti yang cukup menarik, dimana JA berarti jamur PA (padi), NIS (nilai istimewa) dan . Perusahaan kami berdiri pada bulan September 2022 dan beralamat di Jl. Gerbang Mas RT.16/RW.6, Cilegeh, Desa Temiyang, Indramayu, Jawa Barat, didirikan pada September 2022. Saat itu, anggota tim memiliki minat yang sama, yakni bertani. Kami mengevaluasi bakat dan keterampilan anggota tim serta peluang yang tersedia berdasarkan lokasi dan pasar yang diamati. Tujuan mulia kami menyediakan budidaya jamur yang sehat dan bergizi dengan harga terjangkau tidak hanya meningkatkan kesehatan masyarakat tetapi juga meningkatkan ketersediaan pangan sehat bagi masyarakat ekonomi terbatas. Inisiatif kewirausahaan mahasiswa mendorong pengembangan keterampilan kewirausahaan dan perekonomian lokal, menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan daya beli masyarakat.



D. KONSUMEN

1) Jumlah Konsumen Potensial

Dengan menggunakan tingkat penetrasi pasar sebesar 5% dari SOM dan data SOM per bulan sebesar 1.440, kita dapat menghitung total jumlah konsumen potensial yang berhasil diraih selama 5 bulan. Jadi, dengan tingkat penetrasi pasar sebesar 5% dari SOM, total jumlah konsumen potensial yang berhasil diraih selama 5 bulan penjualan jamur janggol di Desa Temiyang 360 orang.

2) Ukuran Pangsa Pasar

Ukuran Pasar:

TAM (Total Addressable Market): Menurut data BPS Kabupaten Indramayu pada tahun 2021, jumlah penduduk di wilayah tersebut sebanyak 66.549 jiwa, dengan estimasi bahwa 35% atau sekitar 23.292 jiwa adalah berusia 16-40 tahun.

POTENSIAL

SAM (Serviceable Available Market): Pasar yang dapat dicapai dengan baik oleh produk diasumsikan 50% dari TAM. Oleh karena itu, SAM untuk produk jamanis di wilayah Indramayu berdasarkan usia 16-40 tahun adalah $50\% \times 23.292.15 \text{ jiwa} = 11.646 \text{ jiwa}$.

SOM (Service Obtainable Market): Tingkat penetrasi pasar diasumsikan sebesar 5% dari SAM. Oleh karena itu, SOM untuk produk jamur jamanis di wilayah Indramayu S berdasarkan usia 16-40 tahun adalah $5\% \times 11.646 \text{ jiwa} = 582.3 \text{ jiwa}$.

Dengan demikian, ukuran pasar untuk produk JAPANIS di wilayah Indramayu berdasarkan usia 16-40 tahun adalah sebagai berikut:

TAM: 23.292 jiwa

SAM: 11.646 jiwa

SOM: 582.3 jiwa

E. PRODUK

1) Produk Final

Kami sangat bangga dengan produk final kami yang memang sudah sesuai dengan harapan kami produk kami mampu bertahan lama dengan masa 7 hari di ruang terbuka dan 2 minggu di dalam kulkas dengan pengemasan dan penyajian yang berkualitas maka akan menambah daya tarik pelanggan yang akan menjadi pembeli kami, kami juga menambah resep pada setiap pembelian 2 pcs maka ini yang dapat kami unggulkan dalam setiap penjualan.



F. PEMASARAN

1) Strategi Pemasaran

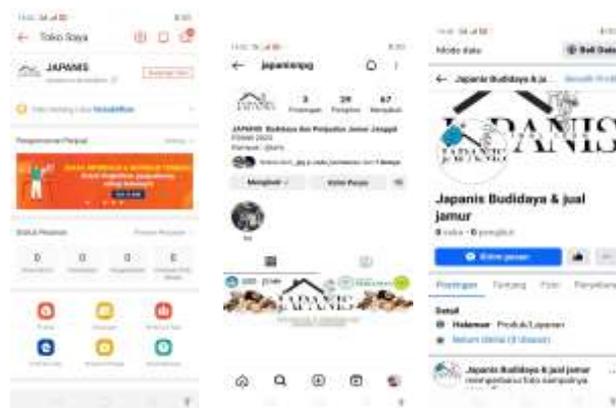
Penjualan kami sekarang telah melibatkan kehadiran di berbagai acara bazar pada event-event tertentu. Dengan memperluas cakupan ini, kami dapat lebih langsung berinteraksi dengan pelanggan potensial di berbagai lingkungan dan menjangkau khalayak yang lebih luas. Selain itu, kami meningkatkan upaya promosi dengan pendekatan yang lebih masif, baik secara offline maupun online melalui media sosial. Dengan menyelenggarakan promosi di tempat penjualan langsung dan memanfaatkan platform digital. Ini merupakan langkah strategis untuk

meningkatkan brand awareness dan mendukung pertumbuhan bisnis kami secara keseluruhan.



2) Instrumen Pemasaran

Strategi pemasaran yang kami terapkan setelah mendapatkan dukungan pendanaan Setelah berhasil menerima dukungan pendanaan dari P2MW, strategi penjualan kami mengalami perluasan signifikan. Tidak hanya berfokus di desa tempat penjualan kami sekarang telah melibatkan kehadiran di berbagai tempat, bahkan di salah satu pasar tradisional Indramayu. Dengan memperluas cakupan ini, kami dapat lebih langsung berinteraksi dengan pelanggan potensial di berbagai lingkungan dan menjangkau khalayak yang lebih luas. Selain itu, kami meningkatkan upaya promosi dengan pendekatan yang lebih masif, baik secara offline maupun online melalui media sosial. Dengan menyelenggarakan promosi di tempat penjualan langsung dan memanfaatkan platform digital. Ini merupakan langkah strategis untuk meningkatkan brand awareness dan mendukung semua pemasaran jamanis.



G. SUMBER DAYA (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

1) Peningkatan Kompetensi

Dengan dukungan dari P2MW, seluruh tim kami memiliki kesempatan untuk mendalami aspek-aspek kunci dalam manajemen, termasuk

manajemen waktu dan keuangan. Melalui pelatihan intensif dan bimbingan, kami dapat meningkatkan pemahaman kolektif kami terhadap prinsip-prinsip dasar dalam pengelolaan sumber daya waktu dan keuangan secara efektif. Selain itu, kehadiran P2MW juga membuka peluang bagi seluruh tim untuk memperdalam pengetahuan mengenai pemasaran online. Kami mengimplementasikan sesi pelatihan dan workshop yang memungkinkan tim untuk memahami dengan lebih baik strategi pemasaran digital, pemanfaatan media sosial, dan perkembangan tren terkini dalam ranah pemasaran daring.

- 2) Pengembangan Jejaring, Mitra, Strategi Tenaga Kerja
Setelah pendanaan P2MW, mitra usaha ini bertambah, selain menjalin kerja sama dengan pasar tradisional indramayu, juga bermitra dengan koprasia kampus umj, yaitu petani jamur,.
- 3) Kerjasama Tim
Setelah mendapatkan pendanaan P2MW, pembagian tugas lebih jelas. Penanggung jawab bagian penyiapan bahan baku oleh Paldi Saepudin produksi dan penyajian di siapkan Gilang Prastiyo dan nade Kurniawan, bagian pelayanan oleh Paldi Saepudin, dan bagian keuangan oleh Nade Kurniawan. Kendala yang dihadapi adalah kurangnya komunikasi dan pembagian waktu dengan kuliah. Solusi yang dilakukan untuk mengatasi kendala tersebut adalah dengan berembuk dan membuat kesepakatan bersama seperti mengambil hari libur di waktu-waktu tertentu.

H. KEUANGAN *(Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)*

1) Cash Flow

PT JAPANIS budidaya dan penjualan jamur		
Laporan Arus Kas		
Untuk Periode yang berakhir pada 28 September 2023		
Arus Kas Dari Aktifitas Operasional		
Kas dari Pelanggan	13.850.000	
Pembayaran kas untuk biaya	3.286.390	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Operasi		10.563.610
Arus Kas Dari Aktifitas Investasi		
Penjualan Aktiva Tetap	-	
Pembelian Aktiva Tetap	20.247.994	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Investasi		(20.247.994)
Arus Kas Dari Aktifitas Pendanaan		
Hibah P2MW	15.100.000	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Pendanaan		15.100.000
Kas dan Setara Kas Akhir Periode		5.415.616

2) Pendapatan : Rp. 13.580.000

3) Laba Bersih

PT JAPANIS budidaya dan penjualan jamur
Laporan Laba Rugi
Untuk Periode yang berakhir pada 28 NOVEMBER 2023

Pendapatan		
Penjualan	13.850.000	
Total Pendapatan		13.850.000
HPP		9.465.890
Laba Kotor		4.384.110
Biaya		
Produksi	3.061.390	
Biaya ATK	225.000	
Total Biaya		3.286.390
Laba Bersih		1.097.720

**3. INTEGRASI BUDIDAYA IKAN LELE DAN SAYURAN ORGANIK
(TAHAPAN BERTUMBUH)
(BUDIDAYA)**

A. TIM

Nama	:	Saibil Gifa Al Fath
NIM	:	22060200009
Peran	:	Ketua
Tugas	:	Produksi dan distribusi
Nama	:	Fajar Abdul Aziz
NIM	:	22060100012
Peran	:	Anggota 1
Tugas	:	Distribusi pemasaran
Nama	:	Dhifa ghifari
NIM	:	22060100025
Peran	:	Anggota 2
Tugas	:	Kelola produk dan keuangan
Nama	:	Ulfah fauziah
NIM	:	22060100016
Peran	:	Anggota 3
Tugas	:	Pengembangan produk
Nama Dosen Pendamping	:	Dessy Iriani Putri
NIDN	:	0302129201

B. RINGKASAN EKSEKUTIF

Produk yang dihasilkan oleh usaha ini adalah lele dan sayuran organik. Produk usaha lele ini selain menjual ikan lele bersih dan segar, usaha ini juga menyediakan lele bumbu yang siap masak.. olahan lele bumbu ini banyak diminati oleh pasar khusus nya ibu - ibu rumah tangga perkotaan. karena lebih mudah dan praktis mengkonsumsinya serta harga sangat terjangkau dan ekonomis. Pemasaran setelah pendanaan P2MW adalah dengan offline dan online. Instrumen pemasaran dengan offline adalah dengan pemasangan banner. Sedangkan instrumen online menggunakan media sosial Instagram dan whatsapp.

C. DESKRIPSI USAHA

Awal mula usaha ini berasal dari pembesaran ikan lele pada kolam bioflok, tepatnya di kecamatan Pamulang, Kota Tangerang Selatan. Pembesaran ikan lele ini menggunakan kolam terpal bioflok sehingga memaksimalkan lahan terbatas untuk memproduksi ikan lele dengan efisien. Utilitas penggunaan kolam terpal adalah salah satunya adalah dapat memudahkan dalam mengontrol kondisi air kolam dan ikan lele dengan maksimal, sehingga menghasilkan ikan yang baik tanpa bau lumpur.

Produk yang dihasilkan dan dipasarkan dari usaha ini mempunyai kriteria yang diminati oleh pasar. Hal ini disebabkan produk usaha pembesaran ikan lele ini memiliki proses dan pemeliharaan secara intensif. Dengan

menggunakan pakan berprotein tinggi dan vitamin Sehingga hasil usaha produk lele yang dihasilkan memiliki keunggulan yaitu bersih, sehat, segar, berprotein tinggi dan tidak berbau lumpur.

Produk usaha lele ini selain menjual ikan lele bersih dan segar, usaha ini juga menyediakan lele bumbu yang siap masak.. olahan lele bumbu ini banyak diminati oleh pasar khususnya ibu - ibu rumah tangga perkotaan. karena lebih mudah dan praktis mengkonsumsinya serta harga sangat terjangkau dan ekonomis. Usaha produk ini sangat menjanjikan, layak dijalankan dan dikembangkan karena kebutuhan ikan wilayah Tangerang selatan khususnya ikan lele itu sangat tinggi.

Selain usaha pembesaran ikan lele, usaha ini juga membuat sebuah inovasi terbaru yaitu budidaya cabai rawit dengan mengintegrasikan air kolam lele dan tanaman cabai rawit sehingga memanfaatkan air kotor ikan lele untuk menutrisikan tanaman cabai rawit tersebut. Sehingga menghasilkan produk cabai organik. Inovasi ini tidak hanya memanfaatkan nutrisi air kolam ikan lele pada tanaman cabai rawit tetapi juga mempunyai dampak positif bagi lingkungan dikarenakan tidak adanya limbah yang terbuang bebas (zero waste) dalam usaha ini.

Pada pengembangan produk, usaha ini, menerapkan sistem Akuaponik. Dimana setiap sarana produksi untuk menghasilkan ikan lele dan cabai, saling berkaitan hingga menjadi sebuah sistem akuaponik. Dengan mengintegrasikan air kolam ikan pada tanaman cabai dan meniadakan semua limbah yang dihasilkan usaha ini dengan cara memanfaatkannya sehingga lebih efisien dan efektif. Produk Usaha ini unggul dan berkualitas, karena produk higienis,sehat, bergizi, bermutu,organik, dan ekonomis, sehingga usaha ini dapat terus menerus berjalan dan bersaing kedepannya. Untuk saat ini komoditas yang ditanami dan dihasilkan dari usaha ini adalah lele segar, lele siap masak (lele bumbu), cabai rawit organik. Serta untuk pengembangan kedepannya produk usaha ini juga akan menambah komoditas sayur, ikan dan buah untuk dibesarkan dan dibudidayakan. Selain berkualitas dan bermutu produk ini juga berekonomis. Sehingga masyarakat mampu membeli produk berkualitas dengan harga yang standar. Karena salah satu tujuan mulia dari usaha ini mengurangi prevalensi stunting, dan memberikan lapangan pekerjaan kepada masyarakat. Sehingga semua masyarakat, khususnya wilayah Tangerang Selatan mkmur dan sejahtera.

D. KONSUMEN POTENSIAL

1) Jumlah Konsumen Potensial

Konsumen potensial usaha ini meluas, tidak hanya pengusaha catering juga ibu rumah tangga, dosen, dan karyawan jabodetabek

2) Ukuran Pangsa Pasar

a) TAM (Total Available Market)

TAM (Total Available Market) adalah seluruh ukuran pasar yang menjadi target usaha ini. Jumlah Rumah Tangga di Tangerang Selatan menurut Badan Pusat Statistik Kota Tangerang Selatan (2022) adalah 455.570 rumah tangga. Sedangkan jumlah pasar warung pecel lele adalah kurang lebih 1.250 kios.

b) SAM (Serviceable Available Market)

SAM (Serviceable Available Market) adalah ukuran pasar yang dapat dilayani oleh usaha ini. Ukuran pasar yang dapat dilayani oleh usaha ini adalah 25% dari jumlah rumah tangga di Kota Tangerang Selatan dan 50% dari jumlah warung pecel lele. Persentase ini mempertimbangkan jangkauan tempat tinggal konsumen dan tempat warung pecel lele dengan tempat usaha ini. Sehingga ukuran pasar yang dapat dilayani adalah 111.393 Rumah tangga dan 625 warung pecel lele.

c) SOM (*Serviceable Obtainable Market*)

SOM (Serviceable Obtainable Market) adalah ukuran pasar yang dapat diraih. Jumlah pasar yang dapat diraih oleh usaha ini adalah 5% dari SAM (*Serviceable Available Market*) Rumah Tangga yaitu sebesar 5.695 Rumah Tangga. Jumlah persentase ini mempertimbangkan jangkauan pasar terhadap tempat usaha dan jumlah kompetitor. Hasil analisis kelompok, rata-rata kebutuhan lele setiap Rumah Tangga adalah 2 kg/minggu. Sehingga total konsumsi lele rumah tangga yang dapat diraih oleh usaha ini adalah $2 \text{ kg} \times 5.695 = 11.388 \text{ kg/minggu} = 11,3 \text{ ton/minggu}$.

Selain itu jumlah pasar yang dapat diraih dari warung pecel lele 5% dari jumlah SAM warung pecel lele yaitu 31 warung. Rata-rata kebutuhan lele setiap warung adalah 10 kg/hari atau 70 kg/minggu. Sehingga total konsumsi lele warung pecel lele yang dapat diraih oleh usaha ini adalah 2.170 kg/minggu atau 2,17 ton/minggu.

Dari uraian di atas, ukuran pasar yang dapat diraih oleh usaha ini adalah 5.695 rumah tangga dan 31 warung pecel lele dengan kebutuhan 13,47 ton/minggu.

E. PRODUK

1) Produk Final

Produk yang dijual ikan lele segar, lele bumbu, dan sayuran seperti cabai dan tomat.

2) Legalitas

Legalitas yang dimiliki adalah usaha ini sudah memiliki NIB dan berbadan hukum Perseroan Perorangan.



3) Pengembangan Produk

Pengembangan produk yang dilakukan adalah lele bumbu dalam kemasan vacuum, sehingga lebih tahan lama, lele fillet, sayuran frozen, dan media tanam.



E.

F. PEMASARAN

1) Omset/Sales

Omset yang diperoleh mencapai Rp 4.332.000/bulan. Dengan kata lain, terjadi peningkatan yang signifikan setelah mendapatkan pendanaan P2MW.

2) Strategi Pemasaran

Tempat penjualan dilakukan secara offline tidak hanya di kolam / lahan tetapi juga di acara bazar pada event-event tertentu. Selain itu juga dilakukan penjualan online di marketplace online seperti shopee dan tokopedia. Promosi juga dilakukan secara masif secara offline dan online di media social.



3) Instrumen Pemasaran

Pemasaran setelah pendanaan P2MW adalah dengan offline dan online. Instrumen pemasaran dengan offline adalah dengan pemasangan banner. Sedangkan instrumen online menggunakan media sosial Instagram dan whatsapp



G. SUMBER DAYA

1) Peningkatan Kompetensi

Tim dapat mempelajari tentang manajemen waktu dan keuangan dan memahami cara pemasaran dan penjualan secara online.

- 2) Pengembangan Jejaring, Mitra, dan Strategi Tenaga Kerja
Mitra usaha ini bertambah, selain menjalin kerja sama dengan pengusaha catering, dan lembaga kampus UMJ, serta mencoba menjalin kerjasama dengan restoran dan foodcourt besar.
- 3) Kerjasama Tim
Usaha ini dijalankan oleh tim. Kendala yang sering dihadapi adalah pembagian waktu antara kuliah dan membantu menjalankan usaha.

H. KEUANGAN

- 1) Cash flow

PT AGRIBIL SARIANJAYA NUSANTARA			
Laporan Arus Kas			
Untuk Periode yang berakhir pada 30 September 2023			
Arus Kas Dari Aktifitas Operasional			
Kas dari Pelanggan	Rp	4.332.000	
Pembayaran kas untuk biaya	Rp	-	
Pembelian Barang	Rp	9.076.000	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Operasi			-Rp 4.744.000
Arus Kas Dari Aktifitas Investasi			
Penjualan Aktiva Tetap	Rp	-	
Pembelian Aktiva Tetap	Rp	8.719.000	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Investasi			-Rp 8.719.000
Arus Kas Dari Aktifitas Pendanaan			
Hibah P2MW	Rp	18.000.000	
Penarikan Pinjaman Bank	Rp	-	
Penarikan Modal Pemilik	Rp	-	
Pembayaran Cicilan Bank	Rp	-	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Pendanaan			Rp 18.000.000
Kas dan Setara Kas Akhir Periode			Rp 4.537.000

- 2) Pendapatan dan Laba Bersih

PT AGRIBIL SARIANJAYA NUSANTARA			
Laporan Laba Rugi			
Untuk Periode yang berakhir pada 30 September 2023			
Pendapatan			
Pendapatan Lele Segar	Rp	3.750.000	
Pendapatan Lele Bumbu	Rp	455.000	
Pendapatan Pasir Merah	Rp	127.000	
Total Pendapatan			Rp 4.332.000
HPP			
Saldo Awal			
Pembelian	Rp	9.076.000	
Saldo Akhir	Rp	7.200.000	
Total HPP			Rp 1.876.000
Laba Kotor			Rp 2.456.000
Biaya			
Biaya 1	Rp	-	
Biaya 2	Rp	-	
Total Biaya			Rp -
Laba Bersih			Rp 2.456.000

4. JATROPHA PAPER SOAP

(TAHAPAN AWAL)

(INDUSTRI KREATIF, SENI, BUDAYA, DAN PARIWISATA)

A. TIM

Nama	:	Shaffikri Muthi
NIM	:	20200610100068
Peran	:	Ketua
Tugas	:	Bertanggung jawab untuk memimpin, memotivasi, dan mengembangkan anggotanya, agar usaha ini tetap berjalan dengan sebagai mana mestinya.
Nama	:	Evita Sri Delfanti
NIM	:	20200610100053
Peran	:	Anggota 1
Tugas	:	Bertugas dalam proses pembuatan sabun kertas.
Nama	:	Anisa Halimatu Sa'diah
NIM	:	20200610100048
Peran	:	Anggota 2
Tugas	:	Bertugas dalam mengelola administrasi dan keuangan usaha.
Nama	:	Siti Alisah
NIM	:	20203100348
Peran	:	Anggota 3
Tugas	:	Berperan sebagai penanggung jawab dalam hal pemasaran produk dan strategi penjualan.
Nama	:	Anisa Pitriani
NIM	:	20210310200063
Peran	:	Anggota 4
Tugas	:	Berperan sebagai penanggung jawab dalam hal pemasaran produk dan strategi penjualan.
Nama Dosen Pendamping	:	Dessy Iriani Putri, S.P., M.Si
NIDN	:	0302129201

B. RINGKASAN EKSEKUTIF

Adapun yang menjadi permasalahan pada tim kami yaitu dalam hal komunikasi dan kurangnya ketegasan dan kebijaksanaan dari ketua tim dalam mengkoordinir seluruh anggota sehingga jobdesk yang sudah diberikan tidak berjalan sebagaimana mestinya. Sehingga terjadinya ketimpangan tanggung jawab yang mengakibatkan *misscommunication* dan perselisihan pendapat. Adapun solusi dari permasalahan tersebut ialah setiap anggota diminta untuk saling berintrospeksi diri dan kembali mengingat akan amanah dan tanggung jawabnya berkaitan dengan tugas yang sudah diberikan ketika di awal.

Sehingga lambat Laun permasalahan tersebut dapat diminimalisir dengan baik. Fokus utama kekuatan tim kami ialah mampu bersikap bijak dalam menghadapi setiap permasalahan yang terjadi sehingga dalam proses berjalannya usaha kami tidak berhenti dan terus berjalan sebagaimana mestinya sampai pada akhirnya proposal usaha kami mampu menembus kegiatan KMI Expo yang dilaksanakan di Undiksa, Singaraja, Bali.

Segmentasi pasar terkait produk “Jatropha Paper Soap” ini terbagi kedalam lima aspek yaitu wilayah, usia, pekerjaan, perilaku serta Kesehatan dari masyarakat. Wilayah menjadi bagian pertama dari targetting produk ini dimana yang menjadi target pasarnya adalah seluruh wilayah yang tersebar di Indonesia. Adapun target usia produk ini ialah seluruh masyarakat Indonesia yang berusia 10 – 40 tahun. Produk “Jatropha Paper Soap” ini lebih difokuskan kepada para siswa, mahasiswa, karyawan serta masyarakat secara general. Dengan melejitnya kasus Covid-19 pada tahun 2019 hingga saat ini masyarakat menjadi lebih memperhatikan gaya hidupnya agar jauh lebih sehat. Oleh karena itu, “Jatropha Paper Soap” sebagai inovasi dalam menjalani gaya hidup yang sehat juga untuk meningkatkan kepedulian kita terhadap lingkungan alam sekitar dengan dihadirkannya produk sabun yang ramah lingkungan serta kekinian. Jika ditinjau dari aspek kesehatan produk “Jatropha Paper Soap” ini murni terbuat dari bahan-bahan herbal yang mana bahan baku utamanya adalah daun jarak pagar (*Jatropha curcos*) yang mana tanaman ini memiliki antioksidan, antiinflamasi, antimikroba, pelindung hati dan berbagai khasiat lainnya. Daun jarak pagar juga mampu melawan bakteri dimana memiliki sifat antimikroba, sehingga sering dimanfaatkan untuk melawan infeksi bakteri. Terutama bakteri seperti *E. coli*, *S. aureus*, *K. pneumonia*, dan bakteri jenis strep. Pada intinya “Jatropha Paper Soap” ini aman digunakan oleh masyarakat yang sensitive terhadap bahan-bahan kimia yang terkandung dalam sabun biasanya.

Adapun pesaing dari produk ini ialah usaha yang serupa namun yang membedakan produk kami dengan produk lainnya ialah dari bahan baku utamanya yang alami serta aman untuk segala usia dan hadirnya kertas daur ulang sebagai inovasi baru kami dalam meminimalisir limbah kertas. Sehingga produk kami memiliki daya jualnya sendiri dibandingkan dengan pesaing lainnya. Adapun dalam hal keuangan selama 4 bulan menjalankan usaha, tim kami mampu mencapai Rp. 7.069.000 pendapatan dari penjualan paper soap, sebagai produk utama, Reed diffuser dan lilin aromaterapi sebagai produk pengembangan kami. Angka tersebut membuktikan bahwa produk kami layak untuk dipasarkan dan merambah pasar ekspor nantinya.

Adapun pencapaian dari produk kami ialah selain dari pendapatan yang cukup signifikan, terdapat juga berbagai produk pendukung yang menjadi pengembangan dari usaha kami yaitu Reed diffuser dan lilin aromaterapi yang cukup laris dipasaran. Selain dari pada itu, produk kami memiliki packaging yang sangat menarik sehingga produk kami cukup digemari oleh para

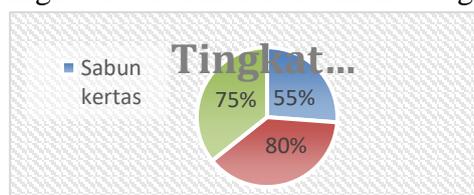
konsumen. Dengan lolosnya produk kami dalam kegiatan KMI Expo yang diselenggarakan di Undiksa, Singaraja, Bali menjadi bukti nyata bahwa produk kami layak untuk go nasional dan internasional.

C. DESKRIPSI USAHA

Jathropa Paper Soap merupakan sebuah usaha dibidang industri kreatif, seni, budaya, dan pariwisata atas dasar keresahan terhadap pencemaran lingkungan atas pemakaian sabun konvensional dan pemakaian sabun konvensional yang tidak semua orang cocok yang dapat mengiritasi kulit akibat bahan kimia yang terkandung. Selain itu, pemanfaatan daun jarak sebagai salah satu bahan baku lokal menjadikan sebuah usaha untuk melestarikan kekayaan Indonesia dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia. Daun jarak mempunyai kandungan flavonoid, saponin, dan tanin yang mampu menjadi antibakteri alami yang bisa dimanfaatkan di alam.

Kemasan yang digunakan dalam produk menggunakan kemaasan kaca yang menarik sehingga menarik seseorang lebih rajin mencuci tangan sebagai langkah awal menjaga kesehatan. Produk ini dibandrol dengan harga Rp. 70.000,- dengan isi 100 buah sabun didalamnya yang lebih murah dibandingkan dengan produk yang sejenis. Penjualan dan pemakaian sabun yang terbuat dari bahan alami atau organik menjadikan salah satu langkah yang preventif untuk menjaga kelangsungan kehidupan di bumi.

Setelah kegiatan pembinaan dan pendanaan P2MW ini berjalan tepatnya dibulan kedua kami mulai mengembangkan produk jatropha yaitu dengan dibuatnya reed difusser/ pengharum ruangan dan lilin aroma terapi yang bahan bakunya terbuat dari minyak jarak. Pada bulan akhir kegiatan P2MW ini tim kami mengikuti kegiatan KMI EXPO yang di selenggarakan di Universitas Pendidikan Ganesha, dalam kegiatan ini produk kami ludes terjual dengan tingkat ketertarikan konsumen sebagai berikut.



D. KONSUMEN POTENSIAL

1) Jumlah Konsumen Potensial

Secara segmentasi pasar produk *Jatropha Paper Soap* terbagi menjadi lima aspek yaitu wilayah, usia, pekerjaan, perilaku serta Kesehatan Masyarakat. Dimana target pasarnya mahasiswa dan warga sekitar. Adapun usia dari para konsumen bersikar antara 10 – 40 tahun yang mana kebanyakan anak muda yang menyukai wewangian. Secara perilaku *Jatropha Paper Soap* sendiri merupakan inovasi dalam menjalani gaya hidup sehat juga meningkatkan kepedulian kita terhadap lingkungan alam sekitar dengan dihadirkannya produk sabun yang ramah lingkungan serta kekinian dimana yang awalnya kami akan memakai kertas minyak namun seiring berjalannya waktu kami tidak memanfaatkan kertas-kertas yang sudah tidak dipergunakan untuk dijadikan kertas daur ulang.

Berkaitan dengan masalah Kesehatan pun produk kami terbuat dari bahan-bahan organik yang pastinya sangat aman bagi para konsumen yang sensitif terhadap bahan-bahan kimia. Kandungan antioksidan, antiinflamasi, antimikroba, pelindung hati dan berbagai khasiat lainnya yang tentunya seringkali dimanfaatkan untuk melawan infeksi bakteri. Serta kami pun menyediakan berbagai aroma serta kemasan yang menarik. Adapun berikut merupakan beberapa dokumentasi ketika konsumen membeli produk kami.



2) Ukuran Pangsa Pasar

Untuk pangsa pasar Kami semakin menysar para konsumen dari kelas ekonomi menengah keatas agar pangsa pasar mengalami peningkatan yang cukup baik. Setelah mendapat pendanaan ini menjadi wadah implementasi dan aktualisasi rencana serta konsep yang sudah kami buat sebelumnya dengan penggunaan metode TAM, SAM dan SOM cukup berefek baik. Dimana hasilnya selama kurang lebih 4 bulan kami mampu mencapai pendapatan sebanyak Rp.7.069.000 Dimana konsumen tersebut merupakan mahasiswa dan warga sekitar terutama untuk penjualan secara offline kami lakukan di, sekitar kampus, bogor dan dalam kegiatan pameran KMI EXPO 2023 yang dilaksanakan di Kampus Universitas Pendidikan Ganesha.

Berikut grafik penjualan tim kami yang mengalami kenaikan yang signifikan perbulannya :



E. PRODUK

1) Produk Final

Setelah mengikuti pembinaan dan pendanaan P2MW tim kami memutuskan untuk menggunakan kertas yang sudah tidak terpakai untuk didaur ulang. Selain sabun kertas, produk yang kami punya yaitu ada pengharum ruangan dan lilin aromaterapi. Selain itu, berdasarkan manfaat Daun jarak mempunyai kandungan flavonoid, saponin, dan tanin yang mampu menjadi antibakteri alami yang bisa dimanfaatkan di alam. Pemakaian kertas daur ulang, dan bahan-bahan organik lainnya menjadi langkah awal yang kami lakukan untuk mendukung Pembangunan berkelanjutan atau yang seringkali kita dengar dengan SDGs yaitu kehidupan yang sehat dan sejahtera, industri, inovasi dan infrastruktur, konsumsi dan produksi yang bertanggung jawab, ekosistem daratan dan lain sebagainya yang pastinya.

Kandungan yang dimiliki pada pengharum ruangan yaitu menggunakan minyak jarak alami dan essence yang memiliki manfaat bagi konsumen diantaranya dapat meningkatkan konsentrasi, meningkatkan suasana hati, membantu tidur lebih nyenyak. Kandungan yang dimiliki pada lilin aromaterapi yaitu wax, minyak jarak dan fregrance. Adapun manfaat pada lilin aromaterapi yaitu dapat menciptakan ketenangan dan membantu meringankan gejala stress dengan menurunkan hormon kortisol dalam tubuh.

2) Legalitas

Untuk saat ini tim kami sudah memiliki legalitas produk berupa Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dengan nomor 50.498.013.7-403.000. Serta Perizinan Berusaha Berbasis Risiko dengan Nomor Induk Berusaha

(NIB) 2309230051125 dan kode KBLI yaitu 20231 dengan judul KBLI Industri Sabun dan Bahan Pembersih Keperluan Rumah Tangga.

Dengan memiliki legalitas ini kami lebih leluasa dalam memasarkan produk kami, dengan kualitas terjamin dan legalitas yang sah membantu kami terus mengembangkan produk secara inovatif mengenai jatropha ini.

3) Pengembangan Produk

Setelah mendapatkan pendanaan P2MW kami mulai mengembangkan produk jatropha yaitu dengan dibuatnya reed difusser atau pengharum ruangan dan mobil yang bahan bakunya merupakan minyak dari daun jarak itu sendiri. Selain pengharum ruangan ada lilin aromaterapi yang bahan bakunya merupakan wax, minyak jarak dan fragrance.

F. PEMASARAN

1) Omset/Sales

Adapun pencapaian omset/sales selama 4 bulan usaha kami berjalan ialah mencapai Rp. 7.069.000 dari hasil penjualan produk utama dan pendukung kami.

2) Strategi Pemasaran

Setelah mengikuti pembinaan dan pendanaan P2MW strategi pemasaran yang kami lakukan yaitu dengan melakukan penjualan secara offline di area kampus dan saat KMI EXPO 2023 di Kampus Universitas Pendidikan Ganesha yang diselenggarakan pada tanggal 15-17 November 2023 selain penjualan produk secara offline kami juga melakukan penjualan secara online karna kami sadar di era 5.0 ini teknologi dan jaringan harus di manfaatkan secara bijak. Dalam strategi pemasaran ini kami melakukan pembagian brosur terkait produk jatropha paper soap untuk konsumen supaya konsumen lebih mengetahui terkait produk apa saja yang ada di Jatropha Paper Soap. Dan juga kami mempromosikan produk kepada konsumen supaya konsumen tertarik tentang produk Jaropha Paper Soap.

3) Instrumen Pemasaran

Setelah mengikuti pembinaan dan pendanaan P2MW untuk melakukan penjualan secara offline yaitu dengan mengikuti pameran KMI EXPO 2023 di Kampus Universitas Pendidikan Ganesha pada tanggal 15-17 November 2023. Dimana antusias konsumen lebih banyak peminatnya mengenai produk kami dan cukup disambut dengan sangat baik.

G. SUMBER DAYA

1) Peningkatan Kompetensi

Setelah mengikuti pembinaan dan pendanaan P2MW kami segenap tim senantiasa memperhatikan tupoksi masing-masing. Serta termotivasi untuk senantiasa meningkatkan kompetensi kami dibidang desain dan pengembangan produk serta marketing strategi sehingga seiring berjalannya waktu kami dapat memahami keinginan dari para konsumen

serta meningkatkan skill kami dalam memanage waktu untuk tepat waktu dalam menyelesaikan tugas kami.

2) Pengembangan Jejaring, Mitra, Strategi Tenaga Kerja

Setelah mengikuti pembinaan dan pendanaan P2MW banyak sekali ide-ide baru bermunculan untuk bekerjasama dengan berbagai mitra yang tidak hanya terfokus pada souvenir saja namun juga menjadikan jatropa paper soap ini sebagai produk yang mampu mendunia.

3) Kerjasama Tim

Masing-masing dari anggota dan ketua memiliki tugas nya tersendiri sehingga sudah terstruktur dengan baik. Memiliki peningkatan dalam hal komunikasi, proses kolaborasi, koordinasi dan kepercayaan antara anggota dan ketua sudah sangat maksimal dalam melakukan usaha ini. Tanpa adanya kerjasama tim tidak akan sampai tahap keberhasilan ini.

H. KEUANGAN (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

1) Cash Flow

Jatropha Laporan Arus Kas Untuk Periode yang berakhir pada 28 November 2023			
Arus Kas Dari Aktifitas Operasional			
Kas dari Pelanggan	7,069,000		
Pembayaran kas untuk biaya	143,000		
Pembelian Barang	10,937,000		
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Operasi			(4,009,000)
Arus Kas Dari Aktifitas Investasi			
Penjualan Aktiva Tetap	-		
Pembelian Aktiva Tetap	3,422,000		
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Investasi			(3,422,000)
Arus Kas Dari Aktifitas Pendanaan			
Pendanaan P2MW	14,700,000		
Penarikan Pinjaman Bank	-		
Penarikan Modal Pemilik	-		
Pembayaran Cicilan Bank	-		
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Pendanaan			14,700,000
Kenaikan (Penurunan) Bersih Kas dan Setara Kas			7,269,000
Kas dan Setara Kas Awal Periode			
Kas dan Setara Kas Akhir Periode			7,269,000

2) Pendapatan

Sebelum	Rp. 0	Sesudah	Rp. 7.069.000
---------	-------	---------	---------------

3) Laba Bersih

Sebelum	Rp. 0	Sesudah	Rp. 1.116.000
---------	-------	---------	---------------

**5. TABUNGAN AQIQAH HASANAH
(TAHAPAN BERTUMBUH)
(JASA DAN PERDAGANGAN)**

A. TIM

Nama	:	Arild Sadewo Wifrandi
NIM	:	20210610100066
Peran	:	Ketua
Tugas	:	Mendesain produk yang modern
Nama	:	Muhammad Ardika Pangestu
NIM	:	20210610100027
Peran	:	Anggota 1
Tugas	:	Pengolahan dan produksi
Nama	:	Abdul Hamid
NIM	:	20210610100062
Peran	:	Anggota 2
Tugas	:	Sebagai administrasi dan akses digital e-commerce
Nama Dosen Pendamping	:	Lorenta In Haryanto, S.E., M.Sc
NIDN	:	0331039101

B. RINGKASAN EKSEKUTIF

Sistem aqiqah pada umumnya tidak menerapkan sistem menabung, alasan yang bisa terjadi adalah pengelola aqiqah tidak ingin terlibat resiko kegagalan menabung, atau sistem ini belum terpikirkan oleh para pengelola aqiqah tersebut. Masyarakat yang belum mengetahui sistem ini, mungkin menganggap pembayaran akan sulit karena harus datang berkali-kali. Maka dari itu tim kami tergerak untuk melakukan satu terobosan melalui pemasaran online sehingga masyarakat khususnya kalangan menengah kebawah dapat melaksanakan aqiqah ini dengan banyak kemudahan. Adapun data pendukung tim yaitu data produksi yang menunjukkan penurunan penjualan selama 8 tahun terakhir. Maka dari itu tim menggagas usaha aqiqah dengan sistem menabung agar masyarakat terbantu. Manfaat dari usaha ini adalah memudahkan masyarakat dalam pelaksanaan aqiqah yang terjangkau, mengubah pola pikir masyarakat bahwa aqiqah hanya untuk yang mampu saja, membentuk jiwa kewirausahaan dan menciptakan lapangan pekerjaan bagi mahasiswa, dan mengikuti anjuran sunnah Nabi Muhammad SAW. Segementasi dan karakteristik konsumen potensial adalah gaji rendah dengan kisaran Rp 2.000.000-4.000.000; gaji menengah dengan kisaran Rp4.000.000-6.000.000; dan gaji tinggi dengan kisaran Rp6.000.000-8.000.000. Wilayah pemasaran di targetkan pada kecamatan Ciputat Timur merambah ke kota Tangerang Selatan. **“SEMUA BISA AQIQAH”** Merupakan slogan dari usaha ini, slogan ini menunjukkan posisi produk dengan keunikannya (*unique selling point*) Stigma bahwa aqiqah hanya bisa dilakukan oleh keluarga yang memiliki

banyak uang. Perlu diluruskan, bahwa Aqiqah adalah sunnah nabi yang menunjukkan **Ungkapan rasa bahagia karena dikarunia seorang anak. Aqiqah bermanfaat dalam Menghidupkan sunah Nabi Muhammad SAW**, maka slogan ini menunjukkan bahwa usaha yang kami lakukan membawa kebaikan bagi semua orang yang melaksanakan anjuran sunnah nabi Muhammad SAW. Sebagian besar kompetitor adalah usaha konvensional dan hanya mengandalkan pemasaran secara offline sehingga kurangnya pendekatan langsung kepada konsumen. kompetitor juga mematok jasa ongkos kirim yang dimana bisa memberatkan bagi konsumen. Potensi pembeli ditargetkan berdasarkan pendapatan dengan gaji kisaran menengah ke rendah, dengan sistem yang ditawarkan maka kegiatan aqiqah ini terjaungkau di semua kalangan khususnya kalangan yang ditargetkan.

C. DESKRIPSI USAHA

Tabungan Aqiqah Hasanah merupakan usaha lanjutan dari sebuah jasa aqiqah yang sudah berdiri sejak Agustus 2015. Usaha ini berlokasi di jalan Menjangan 1 no.80 RT 06 RW 01 Pondok Ranji, Tangerang selatan. Sejarah berdirinya usaha ini karena mendapat ide dari saudara yang telah menjalankan usaha ini terlebih dahulu, dimulai secara kecil-kecilan akhirnya usaha ini terbentuk. Dalam pengembangannya usaha ini terbilang pesat, namun setelah adanya covid-19 usaha ini mengalami fase kemunduran.

Awal pertemuan anggota tim merupakan mahasiswa fakultas pertanian di Universitas Muhammadiyah Jakarta yang berinisiatif melakukan pengembangan usaha yang menyasar pada **kategori bidang jasa**. Latar belakang usaha ini diinisiasi kepedulian terhadap warga yang berkeinginan melaksanakan aqiqah untuk kelahiran putra/putrinya namun terkendala biaya. Besarnya biaya perisapan dan pasca persalinan menyebabkan orang tua akhirnya menunda dan tidak sedikit yang melupakan amalan aqiqah tersebut.

Sejak berlangsungnya pandemi covid-19 penjualan kambing aqiqah mengalami penurunan, rata-rata penjualan sebelum covid-19 mencapai 10-12 ekor/bulan. Namun pada pasca covid-19 penjualannya menurun menjadi 5-8 ekor/bulan. Kondisi ekonomi yang melemah pasca covid-19 disebabkan oleh pemutusan hubungan kerja (Andayani, H 2020). Hal ini menyebabkan ketidakmampuan masyarakat untuk menunaikan ibadah aqiqah. Usaha ini berdiri tanpa adanya struktur organisasi, karena dikerjakan bersama keluarga. Dalam pengembangannya struktur organisasi penting agar pekerjaan lebih efisien,

Tabungan Aqiqah Hasanah telah berjalan selama 8 tahun. Pasokan bahan baku kambing dan domba didapatkan dari perternak di Desa Parung, Bogor. Usaha ini dijalankan di lahan milik salah satu anggota tim seluas 8m x 8m. Ditinjau dari lokasinya usaha ini, sangat memadai maka dari itu tim memutuskan mengembangkan usaha di bidang jasa aqiqah dengan sistem menabung. Dengan sistem aqiqah ini diharapkan masyarakat terbantu di semua

kalangan sehingga kegiatan aqiqah terwujud sesuai anjuran sunnah nabi Muhammad SAW.

Tujuan dari usaha kami yaitu kami menyediakan jasa aqiqah yang dapat dicicil agar masyarakat diluar sana khususnya menengah kebawah dapat melaksanakan aqiqah untuk kelahiran anaknya

D. KONSUMEN POTENSIAL

1) Jumlah Konsumen Potensial

Jangkauan segi luasan, sesudah program ini jangkauannya yang tadinya hanya daerah pondok ranji sampai tangerang selatan menjadi jabodetabek. Sesudah program ini sebelum melahirkan sudah bisa menjadi konsumen potensial sistem (menabung). Jumlah konsumen potensial meningkat menjadi 6-7 orang perbulan

2) Pangsa pasar

Mengikuti event, sesudah program ini kami aktif dalam semua kegiatan event yang diadakan di dalam kampus UMJ, Dengan cara ini kami banyak bertemu pimpinan dari berbagai pihak, Rektor dan staff UMJ, Menteri dan Staff kemendagri dan lain sebagainya.

Promosi sosmed. Dalam era dunia digital kami memanfaatkan semua sosial media mulai dari Facebook, Instagram, Whatsapp bussines dengan cara menggunakan fitur iklan berbayar sehingga jangkauan pasar terbuka lebih luas lagi.

Membuat website. Pembuatan website membantu untuk pengenalan produk serta pilihan dari berbagai paket yang ditawarkan.

Memanfaatkan teknologi E-Wallet. Penggunaan E-wallet seperti QRIS dan dana lebih memudahkan dalam sistem pembayaran yang sebelumnya hanya cash dan transer.

Direct selling, adalah metode promosi secara langsung dari penjual ke pembeli.

Word of mouth, adalah metode promosi dari mulut ke mulut antara pembeli dan orang lain

E. PRODUK

1) Produk Final

Produk final setelah program ini bertambah yang tadinya hanya aqiqah dan paket makanan termasuk jasa potong dan masakan siap saji kini bertambah dengan sistem menabung (tabungan aqiqah hasanah)

2) Legalitas

Capaian tim kami dalam hal legalitas yaitu PIRT sedang dalam proses pengajuan. Pendamping dari universitas juga menginfokan adanya jadwal pendampingan perijinan usaha kepada mahasiswa P2MW selambatnya minggu kedua Oktober 2023.

3) Pengembangan produk

Sesudah pendanaan dan pendampingan P2MW, tim Tabungan Aqiqah Hasanah berinisiasi menciptakan produk tabungan aqiqah hasanah. Kami melayani pembelian dengan sistem menabung dengan ketentuan yang sudah kami infokan dalam brosur. Calon pembeli juga menerima konsultasi dan menyepakati akad perjanjian pembelian sebelum dilakukan kerjasama. Berikut adalah alur diversifikasi produk tabungan aqiqah.

F. PEMASARAN (*Dapat disertai dengan foto, grafik, dll*)

1) Omset

Setelah pendanaan P2MW, tim Tabungan Aqiqah Hasanah (TAH) keuntungan kami meningkat. Aliran penerimaan usaha kami berasal dari 3 jenis usaha yaitu 1) jasa penyembelihan, dan 2) olahan aqiqah 3) tabungan aqiqah (berupa biaya pemeliharaan bagi yang menabung selama 6 bulan). Aliran penerimaan terbesar tetap dari aqiqah reguler, dimana omset yang selama program ini pernah meningkat drastis sebesar 20 juta perbulan

2) Strategi pemasaran

Sesudah pendanaan P2MW, kami memperbaiki instrumen sebelumnya dan mengembangkan instrumen pemasaran kami menjadi 7P yaitu:

- a) PRICE. Harga yang kami tawarkan meningkat karena nilai yang kami tawarkan naik, seperti kemudahan dalam transaksi (pembayaran via *e-wallet*, nilai tambah perawatan kambing pada pembelian dengan menabung, kepercayaan melalui sistem akad, promosi, dan sebagainya)
- b) PRODUK: Kini kami memiliki 2 varian produk yang membedakan dengan kompetitor lainnya yaitu, aqiqah dan jasa menabung
- c) PROMOTION: kami sekarang sudah memanfaatkan berbagai instrumen promosi DIGITAL MARKETING (*e-brosur, e-leaflet, e-wallet, e-commerce, social media, website*, dan sebagainya)
- d) PLACE: Saluran pemasaran kami kini lebih mengutamakan digital/online marketing, namun tetap menjalankan *direct selling*. Perbedaan saat ini adalah kegiatan *direct selling* disertai instrumen-instrumen promosi yang bisa dibawa dan dipelajari calon pembeli.
- e) PEOPLE: Tim kami terdiri dari mahasiswa yang memiliki bidang

G. SUMBER DAYA

1) Peningkatan kompetensi

- a) Telah menguasai bidang budidaya kambing
- b) Telah menguasai pemasaran digital
- c) Peningkatan Pemasaran jaringan direct selling
- d) Peningkatan jiwa kewirausahaan

2) Pengembangan jejaring mitra

- a) Jejaring digital
- b) Family labour + external labour

- 3) Kerja sama tim
 Komunikasi berjalan sangat baik dalam tim saat mengikuti event di pkmb universitas muhammadiyah jakarta, event kemendagri, dan expo gebyar pemuda yang di adakan oleh dispora tangerang selatan. Bertemu hampir setiap hari baik di lingkungan kampus maupun diluar kampus dan saat melaksanakan pencarian bahan baku kambing dan pakan.

H. KEUANGAN

1) Cash Flow

PT TABUNGAN AQIQAH HASANAH		
Laporan Arus Kas		
Untuk Periode yang berakhir pada 30 September 2023		
Arus Kas Dari Aktifitas Operasional		
Kas dari Pelanggan	12.600.000	
Pembayaran kas untuk biaya	2.525.000	
Pembelian Barang	7.750.000	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Operasi		2.325.000
Arus Kas Dari Aktifitas Investasi		
Penjualan Aktiva Tetap	-	
Pembelian Aktiva Tetap	8.870.000	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Investasi		(8.870.000)
Arus Kas Dari Aktifitas Pendanaan		
Dana Hibah P2MW Dikti	15.966.000	
Penarikan Pinjaman Bank	-	
Penarikan Modal Pemilik	-	
Pembayaran Cicilan Bank	-	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Pendanaan		15.966.000
Kenaikan (Penurunan) Bersih Kas dan Setara Kas		9.421.000
Kas dan Setara Kas Awal Periode		
Kas dan Setara Kas Akhir Periode		9.421.000

2) Pendapatan dan Laba bersih

PT TABUNGAN AQIQAH HASANAH		
Laporan Laba Rugi		
Untuk Periode yang berakhir pada 30 September 2023		
Pendapatan		
Pendapatan Kambing J	6.600.000	
Pendapatan Kambing B	6.000.000	
Total Pendapatan		12.600.000
HPP		
Saldo Awal		
Pembelian	7.750.000	
Saldo Akhir		
Total HPP		7.750.000
Laba Kotor		4.850.000
Biaya		
Biaya pakan	200.000	
Biaya Jasa Pengolahan	150.000	
Biaya Promosi	425.000	
Biaya ATK	550.000	
Biaya Bumbu Dapur	1.000.000	
biaya lainnya	200.000	
Total Biaya		2.525.000
Laba Bersih		2.325.000

**6. BIMBINGAN BELAJAR KREASI
(TAHAPAN BERTUMBUH)
(JASA DAN PERDAGANGAN)**

A. TIM

Nama	:	Emiliana Saraswati
NIM	:	20200810300030
Peran	:	Ketua
Tugas	:	Memunculkan ide kreatif untuk mengembangkan Bimbingan Belajar Kreasi, misalnya dalam sistem mengajar, mengelola absen, media pembelajaran
Nama	:	Marsha Putri Bellantie
NIM	:	20200810300033
Peran	:	Anggota 1
Tugas	:	Editing dan design untuk mencetak banner, brosur dan kumpulan RUPAT.
Nama	:	Muhamad Hafizun Rafli Ilhami
NIM	:	20200810300034
Peran	:	Anggota 2
Tugas	:	Mengkoordinasi pihak sekolah untuk bekerja sama dalam bidang pendidikan dan logistik untuk memenuhi kebutuhan alat dan bahan yang diperlukan Bimbingan Belajar Kreasi.
Nama	:	Muhammad Fakhri Firmansyah
NIM	:	20200810300035
Peran	:	Anggota 3
Tugas	:	Marketing dan promosi agar masyarakat tertarik untuk belajar di Bimbingan Belajar Kreasi.
Nama Dosen Pendamping	:	Arlin Astriyani, M.Pd
NIDN	:	0307038702

B. RINGKASAN EKSEKUTIF

Problem atau masalah calon konsumen potensial antara lain masalah kapasitas kelas, pada bimbingan belajar kami menyediakan kapasitas dengan 5 murid perkelas; masalah biaya bimbingan belajar, kami menawarkan bimbingan belajar dengan biaya yang terjangkau pada setiap pilihan paket belajarnya; masalah konsultasi tugas, kami memperbolehkan siswa/i untuk melakukan konsultasi tugas di luar jadwal bimbingan belajar. Segmentasi berdasarkan pelanggan dan lokasi, yaitu Semua pelajar bisa menjadi sasaran utama Bimbingan Belajar Kreasi untuk menjadi pelanggan. Seperti pelajar tingkat TK, SD, SMP, dan SMA. Sedangkan Segmentasi berdasarkan lokasi yaitu di daerah perumahan Griya Cimangir Serpong Estate. Pada daerah tersebut terdapat sekolah dari tingkat TK sampai SMA, dan daerah tersebut

belum ada yang membuka bimbingan belajar seperti saya. Sehingga memungkinkan banyak orang yang tertarik untuk mendaftar. Pesaing Bimbingan Belajar yaitu Ganesha Operation memiliki kelebihan yaitu: Terkenal dan guru yang sangat berpengalaman, sedangkan kekurangannya: Harga tidak dapat terjangkau di semua kalangan. Dan Nurul Fikri (NF) memiliki kelebihan yaitu: Terkenal dan Memiliki banyak cabang sedangkan kelebihanannya yaitu: Memiliki peraturan yang kurang ketat dan Jadwal konsultasi tidak menentu.

Sebelum melakukan kegiatan P2MW mendapatkan pendapatan dari bulan Maret-Mei 2023 sebesar Rp 32.970.000, dengan biaya operasional sebesar Rp 25.440.000, dan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 7.530.000. Sesudah melakukan kegiatan P2MW mendapatkan pendapatan dari bulan Juni-Agustus 2023 sebesar Rp 67.795.000, dengan biaya operasional sebesar Rp 54.660.000, dan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 13.135.000. Pencapaian dalam mengikuti program P2MW yaitu Bimbingan Belajar Kreasi sudah mempunyai surat izin Nomer Izin Berusaha (NIB) dan memiliki Rumus Cepat (RUPAT) dan sudah di Hak Cipta dengan nomer : EC00202277718, 20 Oktober 2022

C. DESKRIPSI USAHA

Kami melihat situasi yang berada pada lingkungan di sekitar tempat usaha kami, banyak sekali siswa/i TK, SD, SMP, dan SMA yang sulit mendapatkan tambahan pembelajaran di sekolah dan banyak sekali siswa/i di daerah kami yang kurang memiliki kemampuan memahami pelajaran karena kurangnya perhatian dari orang tua yang setiap hari bekerja dan tidak dapat menemani putra/i nya untuk belajar di rumah. Di dalam diri kami, kami ingin membantu mereka untuk mengembangkan kemampuan mereka untuk memahami pelajaran di sekolah dan membuat mereka mendapatkan sebuah prestasi. Dari situ kami berpikir untuk membantu mereka menambah kemampuan belajar mereka dengan membimbing mereka belajar namun juga menyenangkan. Kami terpikirkan untuk membangun Bimbingan Belajar Kreasi dengan metode pembelajaran yang mandiri, cerdas, kreatif, dan menyenangkan. Selain itu, kami juga ingin membantu mereka dengan membuat bimbingan belajar yang memiliki harga terjangkau untuk semua kalangan. Sehingga semua masyarakat dapat belajar di bimbingan belajar kami.

Tujuan Mulia:

- 1) Ingin membantu perekonomian keluarga.
- 2) Membuka lapangan pekerjaan khusus mahasiswa.
- 3) Membuat bimbingan belajar yang mandiri, cerdas, kreatif, dan menyenangkan.
- 4) Membuat bimbingan belajar yang terjangkau bagi seluruh kalangan masyarakat.



D. KONSUMEN POTENSIAL

- 1) Jumlah Konsumen Potensial
Jumlah siswa-siswa Bimbingan Belajar Kreasi sebanyak 84 siswa.
- 2) Ukuran Pangsa Pasar
Murid-murid Bimbingan Belajar Kreasi dari tingkat Calistung, SD, SMP, SMA maupun SMK.

E. PRODUK (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

- 1) Produk Final
Produk yang dihasilkan oleh Bimbingan Belajar Kreasi berupa modul pembelajaran, Rumus Cepat (RUPAT) dan video pembelajaran dan jasa bimbingan Belajar tingkat SD, SMP, dan SMA
- 2) Legalitas
Bimbingan Belajar Kreasi mempunyai surat perizinan (Nomor Izin Berusaha) dan memiliki Rumus Cepat (RUPAT) yang sudah memiliki nomor hak cipta.
- 3) Pengembangan Produk
Bimbingan Belajar Kreasi mempunyai modul pembelajaran yang digunakan pada saat proses pembelajaran, Rumus Cepat (RUPAT) untuk memudahkan menghafal rumus dan menjawab pertanyaan serta mempunyai video pembelajaran yang bisa ditonton pada saat kapan saja.





F. PEMASARAN (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

1) Omset/Sales

Setelah melakukan kegiatan P2MW omset Bimbingan Belajar Kreasi mengalami peningkatan pendapatan dari bulan Juni-Agustus 2023 sebesar Rp 67.795.000, dengan biaya operasional sebesar Rp 54.660.000, dan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 13.135.000.

2) Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran usaha Bimbingan Belajar Kreasi dengan memanfaatkan era digital (Iklan sosial media dan cetak brosur maupun banner di tepi jalan). Kami membuat sosial media yaitu Instagram agar

usaha jasa kami mudah dikenal banyak orang. Karena zaman sekarang banyak sekali kalangan masyarakat yang bermain sosial media tersebut, serta kami memasang banner di depan tempat Bimbingan Belajar Kreasi, di gapura perumahan Griya Cimangir Serpong Estate, dan di sekitar jalan setempat agar terlihat oleh masyarakat yang melintasi jalan tersebut. Kami juga mencetak brosur untuk dibagikan kepada semua masyarakat di daerah lingkungan sekitar.

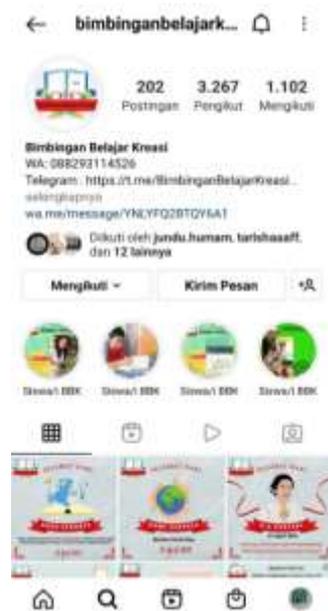


3) Instrumen Pemasaran

Strategi dengan memanfaatkan era digital (Iklan Social Media dan cetak brosur maupun banner dipinggir jalan)

Instagram :

Kami membuat sosial media yaitu instagram agar usaha jasa kami mudah dikenal banyak orang. Karena zaman sekarang banyak sekali kalangan masyarakat yang bermain sosial media terutama instagram.



G. SUMBER DAYA

1) Peningkatan Kompetensi

Bimbingan Belajar Kreasi memiliki 25 kakak mentor untuk mengajari siswa siswa Bimbingan Belajar Kreasi, yang sebelumnya hanya 8 kakak

mentor.



- 2) Pengembangan Jejaring, Mitra, Strategi Tenaga Kerja
Pengembang mitra sebelum lolos P2MW Bimbingan Belajar Kreasi belum bekerja sama dengan pihak sekolah, Setelah lolos P2MW Bimbingan Belajar Kreasi dapat bekerja sama dengan pihak sekolah SDN 02 Kebayoran Lama Utara, SDN



- 3) Kerjasama Tim
Bimbingan Belajar Kreasi dengan kakak mentor yang sesuai bidangnya masing-masing, dengan universitas yang berbeda seperti Universitas Muhammadiyah Jakarta (UMJ), Universitas Islam Negeri Jakarta (UIN), Universitas Indonesia (UI), dan Universitas Negeri Semarang (UNNES)



H. KEUANGAN

CASHFLOW BIMBEL KREASI**Laporan Arus Kas**

Untuk Periode yang berakhir pada 28 September 2023

Arus Kas Dari Aktifitas Operasional

Kas dari Pelanggan	67,795,000	
Pembayaran kas untuk biaya	50,532,500	
Pembelian Barang	4,127,500	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Operasi		13,135,000

Arus Kas Dari Aktifitas Investasi

Penjualan Aktiva Tetap	-	
Pembelian Aktiva Tetap	4,127,500	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Investasi		4,127,500

Arus Kas Dari Aktifitas Pendanaan

Setoran Modal Pemilik	13,860,000	
Penarikan Pinjaman Bank	-	
Penarikan Modal Pemilik	-	
Pembayaran Cicilan Bank	-	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Pendanaan		13,860,000

Sebelum

No	Laporan	Pendapatan (Rp)	Biaya Operasional (Rp)	Keuntungan (Rp)
1.	Maret 2023	3.650.000	1.800.000	1.850.000
2.	April 2023	14.660.000	11.820.000	2.840.000
3.	Mei 2023	14.660.000	11.820.000	2.840.000
	Total	32.970.000	25.440.000	7.530.000

Sesudah

No	Laporan	Pendapatan (Rp)	Biaya Operasional (Rp)	Keuntungan (Rp)
1.	Juni 2023	20.580.000	16.280.000	4.300.000
2.	Juli 2023	23.015.000	18.580.000	4.435.000
3.	Agustus 2023	24.200.000	19.800.000	4.400.000
	Total	67.795.000	54.660.000	13.135.000

Dampak pendanaan P2MW terhadap pertumbuhan cash flow operasional usaha : sangat membantu meningkatkan keuangan dan membantu operasional dalam menjalankan usaha Bimbingan Belajar Kreasi.

**7. SATE TAICHAN 07
(TAHAPAN BERTUMBUH)
(JASA DAN PEDAGANGAN
A. TIM**

Nama	:	M. Fajar Suryawan
NIM	:	20210610100063
Peran	:	Ketua
Tugas	:	Perkembangan pasar dan saluran distribusi
Nama	:	Putri Rohmadhani
NIM	:	20210610100013
Peran	:	Anggota 1
Tugas	:	Produksi
Nama	:	M. Luthfi Alin N.
NIM	:	20210610100016
Peran	:	Anggota 2
Tugas	:	Legalitas Perizinan, Sertifikasi, dan Standarisasi
Nama	:	Andhira Fadhli
NIM	:	20210610100004
Peran	:	Anggota 3
Tugas	:	Pengembangan Produk dan Riset
Nama	:	Safira Zahra Yusrina
NIM	:	20210610100071
Peran	:	Anggota 4
Tugas	:	Produksi
Nama Dosen Pendamping	:	Dr. Dahlia Naully. SP., MSI.
NIDN	:	0301057707

B. RINGKASAN EKSEKUTIF

Masyarakat sering menghadapi kebosanan dengan varian sambal dan sate yang monoton di kalangan penjual sate taichan. Keberagaman rasa menjadi kunci untuk memuaskan selera konsumen yang semakin beragam. Untuk mengatasi permasalahan ini, kami menghadirkan solusi inovatif dengan menyediakan beberapa varian sambal dan sate yang memikat, menggugah selera, dan memberikan pengalaman kuliner yang berbeda setiap kali dinikmati.

Tim kami, dengan kredibilitas individu yang kuat, telah merancang setiap varian dengan cermat, memastikan kualitas dan cita rasa yang unik. Pendekatan segmentasi, targetting, dan positioning yang kami terapkan menjadikan produk kami sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pasar. Kami yakin bahwa

keberagaman menu kami dapat mencapai berbagai lapisan masyarakat, menciptakan peluang pertumbuhan yang signifikan.

Pentingnya dukungan finansial tampak dari dana hibah yang kami terima dari P2MW. Ini tidak hanya memberikan dorongan bagi perkembangan usaha kami tetapi juga meningkatkan kualitas produk dan layanan kami. Pencapaian yang telah kami raih melalui program P2MW tidak hanya memenuhi kebutuhan bisnis kami, tetapi juga mengukuhkan legalitas usaha, menciptakan fondasi yang kokoh untuk pertumbuhan berkelanjutan.

Data pendapatan makanan sebesar 26.210.000 dan pendapatan minuman sebesar 9.606.000 mencerminkan kesuksesan produk kami. Varian menu, seperti Sate Taichan sayap, Sate cekeer tanpa tulang, Sate Taichan gulung, Sate Taichan goreng, Sate Taichan basic, Sate Taichan monster, dan Sate Taichan mix menunjukkan keberagaman yang dapat mencapai berbagai kalangan masyarakat.

C. DESKRIPSI USAHA

Usaha Sate Taichan merupakan salah satu jenis usaha kuliner yang sedang populer di Indonesia, terutama di kota-kota besar. Sate Taichan merupakan makanan yang terdiri dari potongan daging ayam yang dipanggang dengan bumbu khusus yang pedas dan gurih. Keunikan dari Sate Taichan terletak pada sambal yang disajikan bersama dengan sate tersebut yaitu sambal dengan cita rasa pedas dan sedikit asam dari campuran jeruk nipis.

Usaha Sate Taichan dapat menjadi pilihan bisnis yang menjanjikan, terutama karena makanan ini memiliki cita rasa yang khas dan disukai oleh banyak orang terutama pada kaum muda. Selain itu, biaya produksi yang relatif murah dan mudah dalam pengolahan membuat usaha Sate Taichan memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan yang menjanjikan.

Sate Taichan 07 memiliki arti yang cukup menarik dimana angka 7 merupakan angka yang banyak dipakai karena memiliki arti kesempurnaan, dan kami berharap para pembeli mudah mengingat usaha kami. Usaha kami berdiri sejak Februari 2022, berlokasi di Jl. Supratman No.12, RT.2/RW.3, Cempaka putih, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan, Banten. Usaha ini berdiri sejak Februari 2022. Saat itu anggota tim memiliki ketertarikan yang sama yaitu di bidang Food And Beverages (FnB). Kemampuan dan kapasitas yang dimiliki oleh anggota tim serta peluang yang ada, kami melakukan peninjauan tempat serta pasar yang kita tuju.

Tujuan mulia usaha kami menyediakan Sate Taichan yang sehat dan bergizi dengan harga terjangkau tidak hanya meningkatkan kesehatan masyarakat, tetapi juga meningkatkan aksesibilitas makanan sehat bagi mereka dengan keterbatasan finansial. Inisiatif pemberdayaan mahasiswa dalam berwirausaha berkontribusi pada pengembangan keterampilan bisnis dan ekonomi lokal, menciptakan peluang pekerjaan, dan meningkatkan daya beli

masyarakat.



D. KONSUMEN POTENSIAL

1) Jumlah Konsumen Potensial

Konsumen potensial usaha ini adalah dari kalangan mahasiswa dan masyarakat sekitar Tangerang Selatan dengan usia 16-25 tahun. Jumlah konsumen yang berhasil usaha ini raih selama 5 bulan adalah 3.925 orang.

2) Ukuran Pangsa Pasar

Ukuran Pasar:

a) TAM (Total Addressable Market): Menurut data BPS Kota Tangerang Selatan pada tahun 2021, jumlah penduduk di wilayah tersebut sebanyak 1.792.758 jiwa, dengan estimasi bahwa 35% atau sekitar 627.964 jiwa adalah berusia 16-40 tahun.

b) SAM (Serviceable Available Market): Pasar yang dapat dicapai dengan baik oleh produk diasumsikan 50% dari TAM. Oleh karena itu, SAM untuk produk Sate Taichan 07 di wilayah Tangerang Selatan berdasarkan usia 16-40 tahun adalah $50\% \times 627.964 \text{ jiwa} = 313.982 \text{ jiwa}$.

c) SOM (Service Obtainable Market): Tingkat penetrasi pasar diasumsikan sebesar 5% dari SAM. Oleh karena itu, SOM untuk produk Sate Taichan 07 di wilayah Tangerang Selatan berdasarkan usia 16-40 tahun adalah $5\% \times 313.982 \text{ jiwa} = 15.699 \text{ jiwa}$.

Dengan demikian, ukuran pasar untuk produk Sate Taichan 07 di wilayah Tangerang Selatan berdasarkan usia 16-40 tahun adalah sebagai berikut:

- TAM: 627.964 jiwa
- SAM: 313.982 jiwa
- SOM: 15.699 jiwa

E. PRODUK

1) Produk Final

Produk final yang ditawarkan adalah inovasi dalam konsep sate taichan. Dengan beragam pilihan seperti Sate Taichan Sayap, Sate Ceker Tanpa Tulang, Sate Taichan Gulung, Sate Taichan Goreng, Sate Taichan Basic, dan Sate Taichan Monster, kami berusaha memberikan pengalaman kuliner istimewa untuk berbagai selera. Selain itu, Sate Taichan Mix dan aneka minuman segar menjadi bukti komitmen kami terhadap variasi rasa dan kesegaran dalam setiap sajian. Tersedia juga variasi sambal seperti

Sambal Ijo, Sambal Matah, dan Sambal Sate Taichan untuk menambah dimensi rasa yang menggugah selera.



2) Legalitas

Setelah melalui upaya yang tekun dan kolaborasi tim yang kuat, kami berhasil mencapai kemajuan yang signifikan dalam hal legalitas usaha kami, khususnya terkait NIB. Sebagai hasil dari upaya-upaya ini, kami dengan bangga mengumumkan bahwa NIB yang bernomor kan 2009230147815 telah disetujui, dan usaha kami sekarang memiliki legalitas yang diperlukan untuk beroperasi secara sah. Kami yakin bahwa capaian ini akan membantu memperkuat posisi bisnis kami di pasar dan meningkatkan kepercayaan pelanggan serta mitra kerja kami.



3) Pengembangan Produk

Setelah berhasil memperoleh dana hibah dari P2MW, kami telah melengkapi variasi menu kami dengan tambahan varian sambal dan sate yang menarik. Diantaranya adalah sambal matah dan sambal ijo, sebagai penyempurna cita rasa pada setiap hidangan. Kami juga memperkenalkan inovasi baru dalam menu sate, termasuk Sate Taichan Gulung, Sate Taichan Goreng, dan Sate Taichan Mie. Selain itu, kami tidak hanya

memperluas pilihan sambal dan sate, namun juga menambahkan beberapa varian minuman untuk menyempurnakan pengalaman bersantap.

F. PEMASARAN

1) Omset/Sales

Pasca mendapatkan dukungan pendanaan dari P2MW, omset usaha kami berhasil mencapai kisaran Rp 7.000.000 hingga Rp 10.000.000 per bulan, dengan pelayanan kepada 350 hingga 500 porsi. Dengan kata lain, terjadi peningkatan yang signifikan dalam performa bisnis kami, mencapai tingkat pertumbuhan sebesar dua kali lipat setelah mendapatkan pendanaan dari P2MW. Hal ini mencerminkan dampak positif dan hasil yang memuaskan dari investasi yang diterima, serta menunjukkan kemajuan yang konsisten dalam mengembangkan usaha kami.

2) Strategi Pemasaran

Setelah berhasil menerima dukungan pendanaan dari P2MW, strategi penjualan kami mengalami perluasan signifikan. Tidak hanya berfokus di kafe, tempat penjualan kami sekarang telah melibatkan kehadiran di berbagai acara bazar pada event-event tertentu. Dengan memperluas cakupan ini, kami dapat lebih langsung berinteraksi dengan pelanggan potensial di berbagai lingkungan dan menjangkau khalayak yang lebih luas.

Selain itu, kami meningkatkan upaya promosi dengan pendekatan yang lebih masif, baik secara offline maupun online melalui media sosial. Dengan menyelenggarakan promosi di tempat penjualan langsung dan memanfaatkan platform digital, ini merupakan langkah strategis untuk meningkatkan brand awareness dan mendukung pertumbuhan bisnis kami secara keseluruhan.



3) Instrumen Pemasaran

Strategi pemasaran yang kami terapkan setelah mendapatkan dukungan pendanaan dari P2MW mencakup pendekatan offline dan online yang komprehensif. Secara offline, kami menggunakan berbagai instrumen, seperti pemasangan banner, seragam yang menciptakan identitas merek yang konsisten, dan stiker yang memberikan kesan yang melekat. Sementara itu, dalam dunia online, kami memanfaatkan potensi besar media sosial dengan fokus utama pada Instagram. Melalui platform ini,

kami melakukan kampanye pemasaran yang aktif, membagikan konten menarik, dan berinteraksi langsung dengan pelanggan. Selain itu, kami menjalin kerja sama dengan selebgram sebagai bentuk endorse, memanfaatkan pengaruh dan jangkauan luas mereka untuk memperluas cakupan promosi produk kami.



G. SUMBER DAYA

1) Peningkatan Kompetensi

Dengan dukungan dari P2MW, seluruh tim kami memiliki kesempatan untuk mendalami aspek-aspek kunci dalam manajemen, termasuk manajemen waktu dan keuangan. Melalui pelatihan intensif dan bimbingan, kami dapat meningkatkan pemahaman kolektif kami terhadap prinsip-prinsip dasar dalam pengelolaan sumber daya waktu dan keuangan secara efektif. Selain itu, kehadiran P2MW juga membuka peluang bagi seluruh tim untuk memperdalam pengetahuan mengenai pemasaran online. Kami mengimplementasikan sesi pelatihan dan workshop yang memungkinkan tim untuk memahami dengan lebih baik strategi pemasaran digital, pemanfaatan media sosial, dan perkembangan tren terkini dalam ranah pemasaran daring.

2) Pengembangan Jejaring, Mitra, Strategi Tenaga Kerja

Setelah pendanaan P2MW, mitra usaha ini bertambah, selain menjalin kerja sama dengan pedang ayam, juga bermitra dengan cafe lain, yaitu ruang jenuh, panitia PKKMB UMJ, dan influencer.

3) Kerjasama Tim

Setelah mendapatkan pendanaan P2MW, pembagian tugas lebih jelas. Penanggung jawab bagian penyiapan bahan baku oleh Fadhli dan Fajar, bagian produksi oleh Naufal, bagian pelayanan oleh Putri, dan bagian

keuangan oleh Safira. Kendala yang dihadapi adalah kurangnya komunikasi dan pembagian waktu dengan kuliah. Solusi yang dilakukan untuk mengatasi kendala tersebut adalah dengan berembuk dan membuat kesepakatan bersama seperti mengambil hari libur di waktu-waktu tertentu.

H. KEUANGAN *(Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)*

1) Cash Flow

Sate Taichan 07		
Laporan Arus Kas		
Untuk Periode yang berakhir pada 30 November 2023		
Arus Kas Dari Aktifitas Operasional		
Kas dari Pelanggan	35.816.000	
Pembayaran kas untuk biaya	13.690.000	
Pembelian Barang	10.381.000	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Operasi		11.745.000
Arus Kas Dari Aktifitas Investasi		
Penjualan Aktiva Tetap	-	
Pembelian Aktiva Tetap	4.330.800	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Investasi		4.330.800
Arus Kas Dari Aktifitas Pendanaan		
Dana Hibah	19.900.000	
Arus Kas Bersih dari Aktifitas Pendanaan		19.900.000
Kas dan Setara Kas Akhir Periode		35.975.800

2) Pendapatan dan Laba Bersih

Sate Taichan 07		
Laporan Laba Rugi		
Untuk Periode yang berakhir pada 30 November 2023		
Pendapatan		
Pendapatan Makanan	26.210.000	
Pendapatan Minuman	9.606.000	
Total Pendapatan		35.816.000
HPP		
		10.381.000
Laba Kotor		25.435.000
Biaya		
Biaya Promosi	5.190.000	
Biaya Gaji	8.500.000	
Total Biaya		13.690.000
Laba Bersih		11.745.000

**8. UDANG PAPAI CRISPY
(TAHAPAN BERTUMBUH)
(MAKANAN DAN MINUMAN)**

A. TIM

Nama	:	Grystan Ale Fadilla
NIM	:	22060200035
Peran	:	Ketua
Tugas	:	Memproduksi dan controlling kinerja
Nama	:	Dimas Yoga Pradipta Pratama
NIM	:	22060200004
Peran	:	Anggota 1
Tugas	:	Sebagai marketing dalam pemasaran produk
Nama	:	Cahya Fajrin Maulida
NIM	:	22060200030
Peran	:	Anggota 2
Tugas	:	Manajemen keuangan dan admin
Nama	:	Danka Rahmadinah Talogo
NIM	:	22060200006
Peran	:	Anggota 3
Tugas	:	Sebagai operator barang dan pengemasan
Nama Dosen Pendamping	:	Dr Dahlia Naully, SP., MSi
NIDN	:	0301057707

B. RINGKASAN EKSEKUTIF

Selama kami mengikuti program pendanaan P2MW mengalami kendala permasalahan di waktu dan komunikasi dikarenakan kami memiliki waktu kegiatan yang berbeda-beda dan kurangnya komunikasi sehingga terjadinya kesalahpahaman antar anggota satu dengan yang lain. Setelah itu, minimnya pengetahuan kami tentang manajemen keuangan sehingga terjadinya salah perhitungan yang mengakibatkan kerugian di awal. Solusi dari permasalahan kami yaitu, kami berdiskusi untuk saling terbuka terkait jam kegiatan keseharian kami dan memperbaiki komunikasi untuk dapat lebih baik lagi, kami mengikuti kegiatan pelatihan manajemen keuangan, produk, branding dan lain sebagainya yang berhubungan dengan membangun bisnis yang disediakan oleh program kampus kami.

Kami berdiskusi untuk saling terbuka terkait masalah yang kami hadapi untuk menjalin komunikasi yang baik sehingga kami mampu berkerjasama dan saling mendukung satu sama lain untuk mencapai tujuan bersama. kami membuat produk udang crispy yang dapat dijadikan lauk, camilan praktis serta oleh-oleh ini dengan harga yang terjangkau yang cocok pada kantong mahasiswa, para pekerja yang tidak punya banyak waktu untuk memasak dan Masyarakat sekitar hingga Masyarakat luas. Sejauh ini kami menemukan

produk yang sama dengan harga yang bervariasi serta sistem pemasaran yang lebih luas dilakukan pesaing produk kami.

Diawal pada sistem keuangan kami terjadi salah perhitungan biaya dan penentuan harga sehingga terjadinya kerugian pada usaha kami, oleh sebab itu kami mengikuti program pelatihan manajemen keuangan, produk, branding dan lain sebagainya. Untuk dapat mengevaluasi produk kami sehingga dapat menstabilkan keuangan produk kami dan menghindari kerugian. Pencapaian yang sudah kami lakukan adalah meningkatkan pendapatan, meningkatkan branding kami yaitu desain kemasan agar lebih menarik dari sebelumnya.

C. DESKRIPSI USAHA

Produk pengusul ini berasal dari Kalimantan tepatnya pada pangkalan bun dan budaya masyarakat disana adalah nelayan dan penambak udang papai yang banyak sekali. Hal ini menjadikan wilayah ini menjadi salah satu wilayah penghasil udang papai atau rebon terbesar di Kalimantan tengah dan seperti di desa kubu, keraya, dan desa sungai cabang timur pun memiliki potensi udang papai yang bagus, tetapi terkendala transportasi ke desa itu karena harus melalui laut sehingga baru dari dua desa yang bisa dioptimalkan. Bermula dari keluarga ketua pengusul yang mengolah udang papai yang digoreng crispy untuk konsumsi pribadi, kemudian hasil dari olahan udang papai crispy tersebut kami yang ber status mahasiswa inisiatif untuk memasarkan dan menjual udang papai crispy ini di jabodetabek dan sekitarnya, dikarenakan setelah melihat peminat udang papai crispy ini juga kurang eksistensinya di daerah tersebut. Udang papai crispy ini juga nantinya dengan berbagai macam rasa untuk menambah cita rasa dari udang papai crispy tersebut.

Usaha ini meliputi kategori Usaha Micro Kecil Menengah (UMKM) karena melihat pasar yang masih sedikit peminatnya maka kami berusaha untuk mendapatkan konsumen yang banyak sehingga usaha ini dapat berkembang pesat. Produksi Udang Papai Crispy ini didirikan sejak tahun 2018 dan sudah berjalan sampai saat ini. Kondisi perkembangan usaha saat ini sedang proses memperbanyak stok siap jual dan sudah mencetak stiker label kemasan agar semakin dikenal di kalangan peminatnya nanti serta produk udang papai crispy ini sudah BPOM yang dilanjut proses pengajuan sertifikat halal kemudian kapasitas dalam sekali produksi usaha ini mampu memproduksi sebanyak 45 Kg udang papai crispy yang siap kemas. Struktur organisasi usaha ini memiliki ketua yaitu Grystan Ale Fadilla, kemudian ada Dimas Yoga Pradipta Pratama, Cahya Fajrin dan Danka Rahmadinah Talogo.

Tujuan Mulia dari usaha ini bukan hanya mencari keuntungan dari hasil penjualan, melainkan membantu masyarakat terutama nelayan ataupun peternak udang papai (rebon) di daerah-daerah yang kurang dikenal hasil kelautannya sehingga menjadikan mereka tertinggal karena banyak yang tidak tahu daerah tersebut. Oleh karena itu, kami memiliki tujuan untuk membantu

para nelayan udang papai di daerah Kalimantan terutama yang memiliki potensi hasil udang papai yang tinggi dan berkualitas serta memajukan UMKM di daerah tersebut dengan membeli hasil kelautan mereka dengan sesuai harga pasar.

D. KONSUMEN POTENSIAL (*Dapat disertai dengan foto, grafik, dll*)

1) Jumlah Konsumen Potensial

Jumlah konsumen potensial kami menjadi bertambah. Berdasarkan data yang kami peroleh dari survei secara langsung, yang semula konsumen karyawan atau pegawai dan Ibu Rumah Tangga, sekarang dikenal oleh kalangan mahasiswa. Hal ini disebabkan karena, mayoritas dari mahasiswa yang kami temui menginginkan makanan yang praktis untuk dikonsumsi, serta memiliki ketahanan yang cukup lama dan tentunya ramah dikantong. Sehingga cocok dengan produk yang kami jual. Selain itu, produk kami juga telah terjual di berbagai toko oleh-oleh dan para reseller di beberapa daerah. Dan juga pelanggan setia kami mulai merambah ke supermarket diberbagai kota besar sehingga memperluas jumlah konsumen potensial produk kami.

2) Ukuran Pangsa Pasar

Jumlah pangsa pasar kami mengalami peningkatan, yaitu dari anak-anak sampai orang dewasa berkelamin laki-laki maupun Perempuan, yang berada pada berbagai kelas ekonomi yaitu kelas ekonomi kalangan dari bawah, menengah hingga kalangan atas sekalipun. Hal ini disebabkan karena kami mulai memperluas jaringan pasar dan memperkenalkan produk kami diberbagai pangsa pasar.

E. PRODUK (*Dapat disertai dengan foto, grafik, dll*)

1) Produk Final

Setelah mendapatkan pendanaan P2MW ini, kemasan produk kami berubah menjadi menggunakan kemasan *standing pouch aluminium foil* yang dicetak dengan full print warna sehingga lebih menarik perhatian konsumen, serta ditambahkan informasi produk seperti berat bersih (*netto*), komposisi, saran penyajian, informasi kontak penjualan, kode produksi serta *expired date* pada kemasan. Selain itu juga, kami memilih menggunakan kemasan ini, karena dapat menjaga ketahanan produk tidak rusak dan tidak mudah terkontaminasi serta lebih ramah lingkungan dibandingkan kemasan sebelumnya. Pada segi pemasaran juga sudah meluas, tidak hanya di daerah setempat saja, tetapi menjamah diberbagai toko oleh-oleh serta *online* seperti di Instagram.

2) Legalitas

Pada produk kami setelah mendapatkan pendanaan akhirnya produk UMKM kami telah memiliki legalitas seperti P.IRT, NIB dan sekarang dalam proses menuju sertifikasi logo halal.

3) Pengembangan Produk

Kemasan produk kami berubah menjadi menggunakan kemasan *standing pouch aluminium foil* yang dicetak dengan full print warna terang serta slogan untuk menarik perhatian konsumen, serta ditambahkan informasi produk seperti komposisi, saran penyajian, informasi kontak penjualan, kode produksi serta *expired date* pada kemasan. Selain itu juga, kami memilih menggunakan kemasan ini, karena dapat menjaga ketahanan produk. Karena kemasan ini, menggunakan bahan yang kedap udara sehingga dapat menjaga kualitas produk udang crispy kami.

F. PEMASARAN

1) Omset/Sale

Omset penjualan pada produk kami mendapatkan kenaikan setelah mendapatkan pendanaan P2MW, karena bertambahnya luas pangsa pasar yang kami raih. Selain penjualan melalui toko kami sendiri dan di beberapa toko oleh-oleh, produk kami juga mulai merambah diberbagai daerah serta *online*. Sehingga penjualan kami meningkat, tercatat penjualan tertinggi setelah pendanaan P2MW ini adalah 200pcs setiap 1 bulan dan menghasilkan keuntungan sebesar 5 juta dalam kurun waktu sebulan.

2) Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang kami lakukan bertambah khususnya dengan jejaring online. Kami memasarkan produk di Shopee, Website, Instagram serta Whatsapp. Selain itu juga, produk kami mulai dipasarkan di area kampus yaitu Koperasi kampus. Strategi ini kami lakukan bertujuan untuk meningkatkan target konsumen, yang awalnya hanya ibu rumah tangga dan karyawan sekarang bertambah menjadi Anak-anak khususnya dikalangan pelajar dan orang dewasa. Dan segmentasi pasar dari segi ekonomi yaitu kalangan bawah, tengah dan atas sekalipun.

3) Instrumen Pemasaran

Setelah mendapatkan pendanaan pemasaran dilakukan offline dan online. Dilakukan secara online yaitu dengan Instagram, Website, Whatsapp, dan Shopee. Selain itu, secara offline bertambah selain di toko oleh-oleh tetapi juga bertambah pada koperasi kampus sehingga bertambahnya segmentasi pasar.

G. SUMBER DAYA (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

1) Peningkatan Kompetensi

Kompetensi Masing-masing individu mulai dari owner sudah makin paham tentang cara memasarkan produk kami, dan anggota tim lainnya meningkat kemampuan kompetensi dan soft skill yang dibutuhkan seperti content creator yang sudah paham cara membuat web dan content pemasaran, admin kami juga memegang beberapa marketplace, operator packing kami juga sangat handal dalam pekerjaannya.

2) Pengembangan Jejaring, Mitra, Strategi Tenaga Kerja

Saat mengikuti kegiatan p2mw ini kami melakukan produksi bersama sama dengan tim dengan membantu satu sama lain tentunya. Kami membagi tugas kepada seluruh anggota kelompok kami dengan membaginya sesuai dengan tanggung jawab yang telah diberikan. penambahan jejaring dan mitra dilakukan dengan beberapa cara baik online contohnya seperti mempromosikannya lewat marketplace seperti shopee, WhatsApp, Instagram dan website yang bisa diakses lewat handphone. sedangkan offline biasanya kami memasarkannya lewat acara tertentu seperti bazaar, toko oleh-oleh (buah tangan) dan koperasi universitas.

3) Kerjasama Tim

Setelah kami mendapatkan dana p2mw kami sudah tidak ada masalah dan tiap masalah yang ada dalam tim kami teratasi dengan baik.

H. KEUANGAN

1) Cash Flow

Kami menambah jumlah alat-alat pendukung dan jumlah produksi untuk memenuhi permintaan pasar dan meraih keuntungan yang lebih besar lagi seperti mulai dari menambah alat-alat pendukung produksi dan menambah jumlah bahan baku dengan jumlah besar sehingga kami mampu memproduksi dengan skala besar dan memperbaiki kualitas produk kami.

2) Pendapatan

Kami mengalami peningkatan pendapatan sebesar Rp. 28.400.000

3) Laba Bersih

Kami mendapatkan keuntungan laba bersih yang meningkat sebesar Rp. 15.200.000

BAB IV PENUTUP

SIMPULAN DAN SARAN

Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) sangat bermanfaat bagi mahasiswa wirausaha maupun bagi lembaga kewirausahaan perguruan tinggi. Semangat wirausaha mahasiswa meningkat sehingga kegiatan wirausaha kembali aktif. Adanya dana hibah P2MW juga membantu mahasiswa dalam pengembangan produk usahanya. Hal ini meningkatkan pendapatan dan keuntungan mahasiswa. Bagi perguruan tinggi dana P2MW berdampak pada pelaksanaan pelatihan kewirausahaan. Pelaksanaan pelatihan kewirausahaan dapat dilaksanakan secara intensif.

Pada pelaksanaan P2MW tahun depan disarankan mahasiswa harus menghasilkan **luaran wajib** yang dapat membantu dan mempermudah mahasiswa untuk memasarkan produknya pasca P2MW. Luaran wajib tersebut seperti memiliki sertifikasi halal, PIRT, informasi nilai gizi, badan usaha, dan sebagainya. Walaupun saat ini sudah ada proporsi dana untuk legalitas tersebut, tetapi karena tidak diwajibkan, mahasiswa tidak mengurus legalitas tersebut. Demikian saran yang dapat kami berikan. Terima kasih kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi atas kesempatan dan dana bantuan yang diberikan sehingga Universitas Muhammadiyah Jakarta dapat berpartisipasi dalam Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) Tahun 2023.

LAMPIRAN

1. REKAPITULASI PENGGUNAAN ANGGARAN KESELURUHAN (Manajemen Perguruan Tinggi dan Kelompok Usaha Mahasiswa)

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll)
1	Manajemen Perguruan Tinggi					
	Mentoring	56	OJP	200.000	11.200.000	4
	Pelatihan/Workshop	3	kali	1.400.000	4.200.000	6
	Monitoring	8	kelompok	400.000	3.200.000	2,5
	Evaluasi	8	kelompok	200.000	1.600.000	3
	Konsumsi	80	paket	40.000	3.200.000	7
	Lainnya	1	paket	600.000	600.000	1
	SUBTOTAL				24.000.000	
2	Daddys Sugar Glider Tahapan Awal					
	Pengembangan Produk / Riset					
	Website	1	web	500.000	500.000	19
	Mobile app	1		500.000	500.000	16
	Dokumen	1	pack	450.000	450.000	6
	Catalog	10	pack	95.000	950.309	20
	Produksi					
	gunting kuku hewan	1	pcs	7.000	7.000	18
	induk sugar glider (mozaik) Betina	2	ekor	900.000	1.800.000	17
	induk sugar glider (CG) betina	2	ekor	400.000	800.000	15
	kandang hewan 60x40x40	5	pcs	130.000	650.000	14
	bubur sun (kemasan box)	10	pcs	13.000	136.000	13
	Shampo	2	pcs	10.000	20.000	11
	Induk sugar glider (mozaik) jantan	1	ekor	980.000	980.000	9

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll)
	Sleeping pouch katun	3	pcs	46.564	139.691	8
	tempat makan	5	pcs	5.000	25.000	5
	tempat minum	5	pcs	5.000	25.000	4
	Parfum	2	pcs	10.000	20.000	3
	minyak ikan	5	pcs	10.000	50.000	2
	rantai mainan	5	pcs	10.000	50.000	1
	Induk sugar glider leucistic.	1		750.000	750.000	10
	Legalitas, perizinan, sertifikasi, pengujian produk, dan standarisasi					
	NIB	1	unit	60.000	60.000	21
	Vaksinasi	7	unit	108.000	727.000	22
	Belanja ATK dan Penunjang					
	nota dan alat tulis	1	pcs	100.000	100.000	12
	Disinfektan	4	pcs	125.000	500.000	7
	SUBTOTAL				9.240.000	
3	JAPANIS Perbanyakkan dan penjualan jamur janggol Tahapan Bertumbuh					
	Pengembangan pasar dan saluran distribusi					
	Cuter	5	Pcs	15.000	70.000	5
	Plastik	3	Pcs	143.000	40.000	8
	pembelian arco	1	Pcs	460.000	460.000	7
	pembelian keranjang	15	Pcs	20.000	300.000	6;4
	pembelian bubble	1	Pcs	250.000	250.000	9
	karung goni	20	Pcs	15.000	300.000	10
	Styrofoam	10	Pcs	7.500	75.000	11
	pembelian kertas	30	Pcs	10.000	300.000	12
	Solasi	30	Pcs	15.000	450.000	13

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll)
	Spidol	5	Pcs	5.500	27.000	14
	Penggaris	3	Pcs	5000	15.000	15
	Gunting	3	Pcs	10.000	30.000	16
	pengemas pelastik	10	Dus	10.000	100.000	17
	pengembangan penjualan seller	1	satuan	950.000	500.000	18
	pengembangan produk	1	Dus	250.000	250.000	19
	Pengiriman ke pasar dan masyarakat	1	satuan	448.000	440.000	20
	Produksi					
	Bongggol jagung	33	Kg	30.000	990.000	29
	pembelian terpal	5	Meter	200.000	950.000	30
	pembelian pupuk	10	Kg	100.000	900.000	31
	Gergaji	2	Pcs	100.000	200.000	32
	paku 7	10	Kg	20.000	200.000	33
	Kawat	5	Meter	40.000	200.000	34
	Palu	2	Pcs	70.000	140.000	35
	Kaso	20	Pcs	50.000	500.000	36
	styrofoam box	20	Pcs	50.000	950.000	37
	Bekatul	100	Kg	10.000	950.000	38
	Ragi	50	Kg	20.000	500.000	39
	Jamur/Kemasan	2	Kg	450.000	900.000	1
	Jamur Tiram	1	Pcs	960.000	960.000	2
	Pengembangan Kemasan	1	Dus	900.000	900.000	3
	Pembelian Rak	4	Pcs	250.000	850.000	4
	Legalitas, perizinan, sertifikasi, pengujian produk, dan strandarisasi					
	Sertifikat	1	satuan	850.000	850.000	21
	Perizinan	1	satuan	500.000	500.000	22

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll)
	Belanja ATK dan Penunjang					
	Buku	4	Pcs	10.000	40.000	24
	Penghapus	4	Pcs	4.000	10.000	27
	Label	1	Pcs	3.000	3.000	28
	SUBTOTAL				15.100.000	
4	Integrasi Budidaya Ikan Lele dan Sayuran Organik dengan Aquaponik Tahapan Bertumbuh					
	Pengembangan pasar dan saluran distribusi					
	Bb wrape, cutter, sterofoam	1	paket	310.000	310.000	7
	Plastik Vacum, plastik kresek	1	paket	161.000	161.000	7
	Packing kotak plastik	1	pcs	200.000	200.000	7
	Produksi					
	Tanki sprayer	1	pcs	400.000	400.000	1
	Ph meter	1	pcs	300.000	300.000	1
	Semai	1	paket	24.000	24.000	6
	Vitamin	2	paket	100.000	200.000	5
	Alat sortir	1	paket	300.000	300.000	5
	Saringan 4 meter	1	Pcs	100.000	100.000	1
	Ember plastik	2	Pcs	100.000	200.000	5
	Wiremess	4	Pcs	500.000	2.000.000	4
	Kolam terpal 2d	2	paket	400.000	800.000	4
	Jam timbang gantung	1	pcs	1.000.000	1.000.000	1
	Hebel	400	pcs	500	200.000	4
	Serokan seser ikan	1	paket	100.000	100.000	1
	Pipa 1inc	1	paket	20.000	20.000	4
	Tee3/4pvc	1	paket	15.000	15.000	4
	Kunyit	10	kg	20.000	200.000	8

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll)
	Pasir merah	80	pack	30.000	2.400.000	3
	Jahe	5	kg	30.000	150.000	8
	Pipa 1/2	1	paket	20.000	20.000	4
	Pupuk kandang	10	pack	10.000	100.000	5
	Mesin aerator	1	pcs	400.000	400.000	5
	Drum plastik	1	paket	300.000	300.000	4
	Dop 2 inc	1	paket	100.000	100.000	4
	Ubi	10	kg	5.000	50.000	8
	Bibit lele	3.000	ekor	1.000	3.000.000	2
	Pipa 3inc	1	paket	20.000	20.000	4
	Bal valve	1	paket	35.000	35.000	4
	Sekam bakar	5	pack	10.000	50.000	5
	Pakan apung pokhpand	10	paket	371.000	3.710.000	2
	Ketumbar	10	kg	25.000	250.000	8
	Jerigen 20liter	1	pcs	10.000	100.000	6
	Ember	1	pcs	50.000	50.000	6
	Mesin air	1	pcs	1.000.000	1.000.000	6
	Bal valve	1	paket	35.000	35.000	4
	Pipa pvc	1	paket	20.000	20.000	4
	Pompa air	1	pcs	180.000	180.000	6
	Poly back 35x35	50	pcs	1.000	50.000	6
	Bawang putih	10	kg	30.000	300.000	8
	Bawang merah	4	kg	25.000	100.000	8
	Legalitas, perizinan, sertifikasi, pengujian produk, dan standarisasi					
	PT reguler	1	paket	1.000.000	1.000.000	9
	Belanja ATK dan Penunjang					

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll)
	Logo usaha	1	paket	50.000	50.000	7
	Lainnya					
SUBTOTAL					20.000.000	
5	Jatropha Paper Soal Tahapan Awal					
	Pengembangan Produk / Riset					
	Kartu Ucapan	1	Pcs	29.000	29.000	1
	Kertas Minyak (Substitusi dengan cetakan kertas)	1	Pcs	50.500	50.500	2
	Tali Rami	12	Pcs	15.000	180.000	3
	Vitamin E	1	Pcs	73.000	73.000	4
	Kertas Tisu	100	Pcs	2.000	200.000	5
	Printer	2	Pcs	1.000.000	2.000.000	6
	Stiker	3	Item	25.500 88.000 571.000	684.500	7
	Kemasan Plastik Reffil	100	Pcs	610	61.000	8
	Kotak Kemasan	300	Pcs	5.003	1.501.000	9
	Base Soap	3	Item	311.000 551.000 324.000	1.186.000	10
	Pita (Substitusi dengan stick reed diffuser)	2	Item	220.000 dan 101.000	321.000	11
	Esensial Oil	2	Pcs	34.250	68.500	12
	Minyak Zaitun (Substitusi dengan minyak jarak)	10	Liter	60.100	601.000	13
	Daun Jarak Pagar	500	Gram	7.000	35.000	14

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll)
	Kertas Serut (Substitusi dengan botol reed diffuser)	250	Pcs	2.104	526.000	15
	Pen Brush	3	Pack	98.000	294.000	16
	Pewarna	3	Pcs	30.333	91.000	17
	Jar Kemasan	2	Item	166.000 dan 406.000	572.000	18
	Produksi					
	Esensial Oil	6	Pcs	33.083	198.500	19
	Kocokan Sabun	2	Pcs	25.000	50.000	20
	Jar Kemasan	70	Pcs	6.015	421.000	21
	Base Soap	50	Pcs	62.020	3.101.000	22
	Centong Besi	2	Pcs	15.000	30.000	23
	Panci Besar	1	Pcs	50.000	50.000	24
	PH meter	2	Pcs	55.500	111.000	25
	Tabung LPJ	1	Pcs	180.000	180.000	26
	Bubble Warp	1	Golong	30.000	30.000	27
	Minyak Zaitun	10	Pcs	27.000	270.000	28
	Pewarna	3	Pcs	10.333	31.000	29
	Blander	2	Pcs	185.500	371.000	30
	Baskom	2	Pcs	30.000	60.000	31
	Stiker	2	Pack	25.000	50.000	32
	Masker	2	Pack	25.000	50.000	33
	Sarung Tangan	1	Pack	35.000	35.000	34
	Kertas Minyak (Substitusi dengan cetakan kertas)	2	Pcs	50.000	100.000	35
	Panci Kecil	1	Pcs	30.000	30.000	36
	Daun Jarak Pagar	500	Gram	7.000	35.000	37

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll)
	Vitamin E	2	Pcs	73.000	146.000	38
	Tali Rami	5	Pcs	15.000	75.000	39
	Kompore	1	Pcs	390.000	390.000	40
	Timbangan	1	Pcs	50.000	50.000	41
	Kertas Ucapan	2	Pack	28.500	57.000	42
	Gantungan Kunci Jar	80	Pcs	2.075	166.000	43
	Legalitas, perizinan, sertifikasi, pengujian produk, dan standarisasi					
	NIB	-	-	-	0	
	NPWP	-	-	-	0	
	Belanja ATK dan Penunjang					
	Pulpen	5	Pack	17.600	88.000	44
	Kertas Nota	2	Pcs	8.000	16.000	45
	Stempel	1	Pcs	35.000	35.000	45
SUBTOTAL					14.700.000	
6	Tabungan Aqiqah Hasanah Tahapan Bertumbuh					
	Pengembangan pasar dan saluran distribusi					
	Pengiklanan E-commerce	1	paket	500.000	500.000	7
	Pembuatn banner	1	paket	120.000	120.000	8
	Pembuatan brosur dan kartu nama	1	paket	350.000	350.000	9
	Produksi					
	Pembelian bumbu	5	pack	450.000	1.800.000	1
	Pembelian bahan baku	2	ekor	1.640.000	3.280.000	2
	Pembelian bahan baku	2	ekor	1.575.000	3.150.000	3
	Pembelian bahan baku	1	ekor	1.200.000	1.200.000	4
	Pembelian bahan baku	2	ekor	1.395.000	2.790.000	5

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll)
	Pembelian bahan baku	2	ekor	1.525.000	3.050.000	6
	Pembelian pakan dan jasa pengolahan	1	paket	700.000	700.000	
	Legalitas, perizinan, sertifikasi, pengujian produk, dan standarisasi					
	Vaksinasi	1	paket	800.000	800.000	10
	Belanja ATK dan Penunjang					
	Lainnya					
SUBTOTAL					17.740.000	
7	Bimbingan Belajar Kreasi Tahapan Bertumbuh					
	Pengembangan pasar dan saluran distribusi					
	Kegiatan Sekolah (MOU)	3	sekolah	750.000	2.250.000	3
	Iklan di Instagram	30	hari	38.000	1.140.000	4
	Produksi					
	Pembuatan Media Pembelajaran (Alat Peraga Pembelajaran)	6	pcs	75.000	450.000	1
	Mencetak modul	12	buku	168.000	2.016.000	2
	Mencetak banner	3	pcs	155.000	465.000	2
	Mencetak brosur	175	lembar	1.500	262.500	2
	Mencetak RUPAT	12	lembar	13.000	156.000	2
	Media Pembelajaran (Meja Belajar)	4	pcs	211.375	845.500	5
	Media Pembelajaran (Papan tulis)	4	pcs	73.000	292.000	6
	Jasa Membuat Rupa	12	pcs	30.000	360.000	7
	Media Pembelajaran (Printer)	1	pcs	970.000	970.000	8
	Media Pembelajaran (Proyektor)	1	pcs	885.000	885.000	9
	Media Pembelajaran (Layar Proyektor)	1	pcs	685.000	685.000	9
	Membuat Modul	12	pcs	80.000	960.000	10

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll)
	Jasa Editing Video Pembelajaran	12	video	50.000	600.000	11
	Legalitas, perizinan, sertifikasi, pengujian produk, dan standarisasi					
	Surat Legalitas, perizinan	1	pcs	2.150.000	2.150.000	12
	Belanja ATK dan Penunjang					
	ATK (Tinta print)	4	pcs	28.000	112.000	8
	ATK (Ketas F4)	3	rim	56.000	168.000	5
	ATK (Rautan)	2	pcs	35.000	70.000	5
	ATK (Mistar)	3	pcs	3.000	9.000	5
	ATK (Gunting)	2	pcs	13.000	26.000	5
	ATK (Kertas A4)	3	rim	50.000	150.000	5
	ATK (Spidol)	2	pax	110.000	220.000	13
	ATK (Penghapus Papan Tulis)	4	pcs	7.500	30.000	13
	ATK (Tinta Spidol)	8	pcs	16.000	128.000	13
	Lainnya					
	SUBTOTAL				15.400.000	
8	Sate Taichan 07					
	Tahapan Bertumbuh					
	Pengembangan pasar dan saluran distribusi					
	Endorse Instagram	1	paket	1.000.000	1.000.000	34
	T-Shirt	10	pcs	100.000	1.000.000	35
	Stiker	200	pcs	500	100.000	36
	Instagram pemitraan berbayar	3	paket	100.000	300.000	37
	Iklan gofood	66	paket	15.000	990.000	38
	Endors Tiktok	1	paket	1.000.000	1.000.000	39
	Banner	2	pcs	400.000	800.000	36
	Produksi					

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll)
	Sambal Matah	18	kg	53.000	954.000	3, 9, 12, 13,
	Sambal Ijo	18	kg	36.000	648.000	3, 9, 10, 11
	Varian Minuman	20	pack	38.000	760.000	5
	Sate Taichan Goreng	13	kg	27.000	351.000	28
	Sate Ceker Tanpa Tulang	30	kg	27.000	810.000	29
	Sate Taichan Mie	8	dus	113.000	904.000	30
	Sate Taichan Gulung	20	kg	27.000	540.000	31
	Rice cooker	1	pcs	250.000	250.000	1
	Cabai Rawit	12	kg	78.000	936.000	3, 8, 9, 10, 11
	Penggorengan	1	pcs	50.000	50.000	2
	Panci	2	pcs	70.000	140.000	2
	Penyedap Rasa	120	pcs	500	60.000	7
	Freezer	1	pcs	904.000	904.000	14
	Karpet	5	Meter	35.000	175.000	15
	Blender	1	pcs	400.000	400.000	16
	Kulit Ayam	15	kg	28.000	420.000	17, 18, 19
	Sate Taichan Goreng	13	kg	27.000	351.000	20
	Bawang Merah	15	kg	30.000	450.000	3, 9, 21, 22
	Spatula	1	pcs	20.000	20.000	2
	Ice Box	1	pcs	700.000	700.000	23
	Sendok	1	lusin	10.000	10.000	2
	Dada Ayam Filet	25	kg	38.000	950.000	17, 19
	Kompor	1	pcs	350.000	350.000	6
	Minyak Goreng	17	liter	22.000	374.000	3, 9, 10, 24
	Jeruk Nipis	15	kg	35.000	525.000	3, 8, 9, 10, 25
	Bawang putih	25	kg	35.000	875.000	3, 9, 10, 22, 26, 27
	Gelas	22	pcs	7.000	154.000	2

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll)
	Garpu	2	lusin	10.000	20.000	2
	Kipas Angin	1	pcs	120.000	120.000	4
	Legalitas, perizinan, sertifikasi, pengujian produk, dan standarisasi					
	NIB	1	lembar	100.000	100.000	32
	Belanja ATK dan Penunjang					
	Cashier Box	1	pcs	950.000	950.000	33
	Lainnya					
	SUBTOTAL				19.900.000	
9	Udang Papai Crispy Tahapan Bertumbuh					
	Pengembangan pasar dan saluran distribusi					
	Foto produk	4	Paket	112.500	450.000	6
	e-commerce dan web	1	Paket	1.550.000	1.550.000	6
	Jasa Influencer	1	kali	500.000	500.000	6
	Brosur	300	Pcs	750	225.000	6
	Video produk	1	buah	950.000	950.000	6
	Produksi					
	Mesin Spinner	2	pcs	970.000	1.940.000	2
	Mesin Press Plastik/Sealer Press	2	Pcs	235.000	470.000	2
	Standing Pouch Full Aluminium	1000	Pcs	3.500	3.500.000	1
	Jasa Desain Cover Packaging	1	paket	405.000	405.000	1
	Kompor + regulator	1	Paket	405.000	405.000	4
	Timbangan	1	Pcs	120.000	120.000	4
	Kardus	500	Pcs	2.160	1.080.000	7
	Tabung LPG	1	Pcs	270.000	270.000	4
	Bubble wrap	10	Pcs	90.000	900.000	7

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll)
	Sarung tangan	50	Pasang	500	25.000	5
	Minyak goreng	20	Liter	25.500	510.000	5
	Wajan besar	1	Pcs	340.000	340.000	4
	Baskom steinless	2	Pcs	85.000	170.000	4
	Saringan minyak	1	Pcs	30.000	30.000	4
	Udang papai	20	Kg	110.000	2.200.000	
	Tepung bumbu	32	Kg	24.500	784.000	5
	Legalitas, perizinan, sertifikasi, pengujian produk, dan standarisasi					
	Belanja ATK dan Penunjang					
	Bolpoin	4	Pcs	5000	20.000	3
	Lakban	4	Pcs	15.000	60.000	3
	Penggaris	1	Pcs	3000	3.000	3
	Pensil	2	Pcs	2500	5.000	3
	Nota	2	Pcs	10.000	20.000	3
	Buku	4	Pcs	7000	28.000	3
	Gunting	2	Pcs	15.000	30.000	3
	Lainnya					
SUBTOTAL					16.990.000	
GRAND TOTAL PENGGUNAAN DANA					153.070.000	
PENDANAAN BELMAWA KESELURUHAN					153.070.000	
SISA DANA					0	
PERSENTASE PENGGUNAAN DANA		100%				
PERSENTASE SISA DANA		0%				

2. LAIN-LAIN (dokumentasi, bukti perizinan, prestasi kelompok, publikasi media, aktivitas pendukung, lokasi usaha, dll)

Dokumentasi kegiatan pelatihan kewirausahaan



Dokumentasi Monitoring



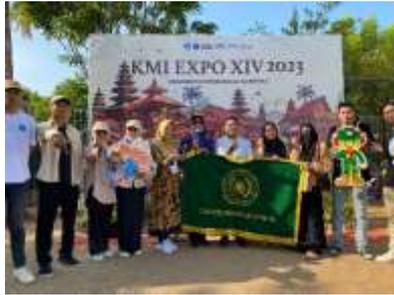
Dokumentasi Evaluasi



Dokumentasi Bazar



Dokumentasi KMI Expo dan KMI Award



Legalitas



Publikasi Media



7	<p style="text-align: right;">Toko Toko</p> <p>NOTA NO. <u>8/10/23</u></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>disimantan</td> <td>72.500</td> <td>5000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp. 500.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Terima _____ Honor kami, _____</p>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	1	disimantan	72.500	5000				Jumlah Rp. 500.000	1 0	<p>21:05 4,0KB/d</p> <p>Faktur</p> <p>No. Pesanan: 230807188037CT</p> <p>Total Pembayaran: Rp 139.691 Waktu Pembayaran: 07/08/23</p> <p>Metode Pengiriman: JNE Reguler Metode Pembayaran: Bank BNI</p> <p>Subtotal untuk Produk: Rp 139.691</p> <p>Total Pembayaran: Rp 139.691</p>																												
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																								
1	disimantan	72.500	5000																																								
			Jumlah Rp. 500.000																																								
8	<p style="text-align: right;">Toko Toko</p> <p>NOTA NO. <u>Jimat, 4-1-2023</u></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Sa. moga Janta</td> <td>33.000</td> <td>33.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp. 33.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Terima _____ Honor kami, _____</p>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	1	Sa. moga Janta	33.000	33.000				Jumlah Rp. 33.000	1 1	<p style="text-align: right;">Toko Toko</p> <p>NOTA NO. _____</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Leu Javan</td> <td>75.000</td> <td>75.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp. 75.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Terima _____ Honor kami, _____</p>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	1	Leu Javan	75.000	75.000				Jumlah Rp. 75.000																
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																								
1	Sa. moga Janta	33.000	33.000																																								
			Jumlah Rp. 33.000																																								
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																								
1	Leu Javan	75.000	75.000																																								
			Jumlah Rp. 75.000																																								
9	<p style="text-align: right;">Toko Toko</p> <p>NOTA NO. _____</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>Parfum</td> <td>1000</td> <td>2.000</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Champa</td> <td>1000</td> <td>2.000</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>milyak ikan</td> <td>1000</td> <td>5.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp. 9.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Terima _____ Honor kami, _____</p>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	2	Parfum	1000	2.000	2	Champa	1000	2.000	5	milyak ikan	1000	5.000				Jumlah Rp. 9.000	1 2	<p style="text-align: right;">Toko Toko</p> <p>NOTA NO. _____</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Batu</td> <td>48.000</td> <td>48.000</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>h. Bawal</td> <td>30.000</td> <td>30.000</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>CT</td> <td>22.000</td> <td>22.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp. 100.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Terima _____ Honor kami, _____</p>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	1	Batu	48.000	48.000	1	h. Bawal	30.000	30.000	1	CT	22.000	22.000				Jumlah Rp. 100.000
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																								
2	Parfum	1000	2.000																																								
2	Champa	1000	2.000																																								
5	milyak ikan	1000	5.000																																								
			Jumlah Rp. 9.000																																								
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																								
1	Batu	48.000	48.000																																								
1	h. Bawal	30.000	30.000																																								
1	CT	22.000	22.000																																								
			Jumlah Rp. 100.000																																								

1 3	<p style="text-align: right;">Juni 2018 Berkas 1000</p> <p>NOTA NO.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3</td> <td>Susu Sterilisasi Kemasan 100ml</td> <td>1000</td> <td>3000</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>Dasar Sterilisasi 100ml</td> <td>14000</td> <td>98000</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Camilan instant Piring</td> <td>16000</td> <td>32000</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: right;">Jumlah Rp. 111000</p> <p>Tanda Terima: Normal Kardi: <i>[Signature]</i></p>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	3	Susu Sterilisasi Kemasan 100ml	1000	3000	7	Dasar Sterilisasi 100ml	14000	98000	2	Camilan instant Piring	16000	32000	1 6	<p style="text-align: right;">Juni 2018 Berkas 1000</p> <p>NOTA NO.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>5</td> <td>UMBUKATUN MUM BUKA 2000</td> <td>150000</td> <td>750000</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>MUPUNG BUKA</td> <td>2000</td> <td>2000</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>TANPA BUKA TULANG</td> <td>5000</td> <td>5000</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>SPESIAL MUM</td> <td>20000</td> <td>20000</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>FAKUS MUPUNG</td> <td>15000</td> <td>15000</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: right;">Jumlah Rp. 822000</p> <p>Tanda Terima: Normal Kardi: <i>[Signature]</i></p>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	5	UMBUKATUN MUM BUKA 2000	150000	750000	1	MUPUNG BUKA	2000	2000	1	TANPA BUKA TULANG	5000	5000	1	SPESIAL MUM	20000	20000	1	FAKUS MUPUNG	15000	15000
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																								
3	Susu Sterilisasi Kemasan 100ml	1000	3000																																								
7	Dasar Sterilisasi 100ml	14000	98000																																								
2	Camilan instant Piring	16000	32000																																								
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																								
5	UMBUKATUN MUM BUKA 2000	150000	750000																																								
1	MUPUNG BUKA	2000	2000																																								
1	TANPA BUKA TULANG	5000	5000																																								
1	SPESIAL MUM	20000	20000																																								
1	FAKUS MUPUNG	15000	15000																																								
1 4	<p style="text-align: right;">Juni 2018 Berkas 1000</p> <p>NOTA NO.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>Indikator CP</td> <td>400000</td> <td>800000</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: right;">Jumlah Rp. 800000</p> <p>Tanda Terima: Normal Kardi: <i>[Signature]</i></p>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	2	Indikator CP	400000	800000	1 7	<p style="text-align: right;">Juni 2018 Berkas 1000</p> <p>NOTA NO.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>SG WF Jantung</td> <td>10000</td> <td>10000</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: right;">Jumlah Rp. 10000</p> <p>Tanda Terima: Normal Kardi: <i>[Signature]</i></p>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	1	SG WF Jantung	10000	10000																								
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																								
2	Indikator CP	400000	800000																																								
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																								
1	SG WF Jantung	10000	10000																																								
1 5	<p style="text-align: right;">Juni 2018 Berkas 1000</p> <p>NOTA NO.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>SG B.110m 102m</td> <td>90000</td> <td>180000</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: right;">Jumlah Rp. 180000</p> <p>Tanda Terima: Normal Kardi: <i>[Signature]</i></p>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	2	SG B.110m 102m	90000	180000	1 8	<p style="text-align: right;">Juni 2018 Berkas 1000</p> <p>NOTA NO.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2</td> <td>UMBUKATUN MUM BUKA 2000</td> <td>150000</td> <td>300000</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>MUPUNG BUKA</td> <td>2000</td> <td>2000</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>TANPA BUKA TULANG</td> <td>5000</td> <td>5000</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>SPESIAL MUM</td> <td>20000</td> <td>20000</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>FAKUS MUPUNG</td> <td>15000</td> <td>15000</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: right;">Jumlah Rp. 342000</p> <p>Tanda Terima: Normal Kardi: <i>[Signature]</i></p>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	2	UMBUKATUN MUM BUKA 2000	150000	300000	1	MUPUNG BUKA	2000	2000	1	TANPA BUKA TULANG	5000	5000	1	SPESIAL MUM	20000	20000	1	FAKUS MUPUNG	15000	15000								
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																								
2	SG B.110m 102m	90000	180000																																								
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																								
2	UMBUKATUN MUM BUKA 2000	150000	300000																																								
1	MUPUNG BUKA	2000	2000																																								
1	TANPA BUKA TULANG	5000	5000																																								
1	SPESIAL MUM	20000	20000																																								
1	FAKUS MUPUNG	15000	15000																																								

2		22	
3		23	
4		24	
5		25	
6		26	

7		27	
8		28	
9		29	
10		30	

11		31	
12		32	
13		33	
14		34	
15		35	

16		36	
17		37	
18		38	
19		39	

20		40	
----	---	----	--

INTEGRASI BUDIDAYA IKAN LELE DENGAN SAYURAN ORGANIK			
1		2	

<p>3</p>	<p>4</p>
<p>5</p>	<p>6</p>
<p>7</p>	<p>8</p>
<p>9</p>	

JATROPHA PAPER SOAP

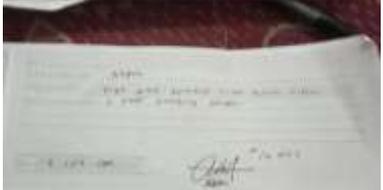
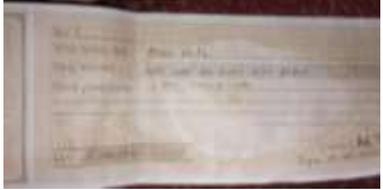
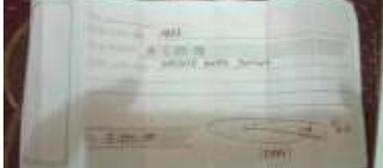
1		2		3	
4		5		6	
7		8		9	

10		11		12	
13		14		15	
16		17		18	
19		20		21	

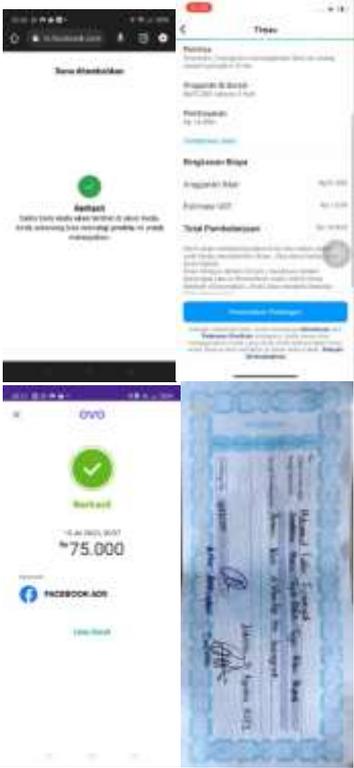
<p>2 2</p>		<p>2 3</p>		<p>2 4</p>	
<p>2 5</p>		<p>2 6</p>		<p>2 7</p>	
<p>2 8</p>		<p>2 9</p>		<p>3 0</p>	
<p>3 1</p>		<p>3 2</p>		<p>3 3</p>	

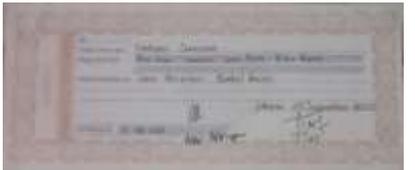
3 4		<p>No. Pesanan: 2304420960243</p> <p>Waktu Pembayaran: 23/10/2018</p> <p>Total Pembayaran: Rp 124.000</p> <p>Metode Pembayaran: Saldo</p> <p>Saldo Awal: Rp 1.200.000</p> <p>Saldo Akhir: Rp 1.076.000</p> <p>Total Pembayaran: Rp 124.000</p>	
3 7		<p>No. Pesanan: 2304420960243</p> <p>Waktu Pembayaran: 23/10/2018</p> <p>Total Pembayaran: Rp 124.000</p> <p>Metode Pembayaran: Saldo</p> <p>Saldo Awal: Rp 1.200.000</p> <p>Saldo Akhir: Rp 1.076.000</p> <p>Total Pembayaran: Rp 124.000</p>	
4 0		<p>No. Pesanan: 2304420960243</p> <p>Waktu Pembayaran: 24/10/2018</p> <p>Total Pembayaran: Rp 124.000</p> <p>Metode Pembayaran: Saldo</p> <p>Saldo Awal: Rp 1.200.000</p> <p>Saldo Akhir: Rp 1.076.000</p> <p>Total Pembayaran: Rp 124.000</p>	
4 3	<p>No. Pesanan: 2307108816002</p> <p>Total Pembayaran: Waktu Pembayaran: 24/07/2018</p> <p>Rp 166.000</p> <p>Metode Pembayaran: Saldo</p> <p>Saldo Awal: Rp 1.200.000</p> <p>Saldo Akhir: Rp 1.034.000</p> <p>Total Pembayaran: Rp 166.000</p>		

TABUNGAN AQIQAH HASANAH

1		2	
3		4	
5		6	
7		8	
9		10	

BIMBINGAN BELAJAR KREASI

1		2	
3		4	
5		6	
7		8	

9		10	
11		12	
13			

SATE TAICHAN 07

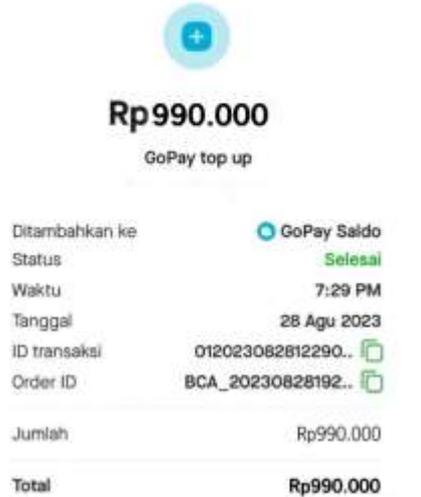
<p>1</p>	<p>Faktur</p> <p>Klik tombol untuk mendapatkan faktur pesanan melalui email <input type="button" value="Kirim"/></p> <p>No. Pesanan: 230713TWX5KVHN</p> <p>Total Pembayaran: Rp259.000 Waktu Pembayaran: 03/09/23</p> <p>Rincian Pengiriman: sopalein07 Perum muslim Al faalah 4 blok c no 12, KAB. BOGOR, GUNUNG SINDUR, JAWA BARAT, ID, 16340 6283894446031</p> <p>Metode Pembayaran: COD (Bayar di Tempat)</p> <p>Rincian Pesanan IMUTO Digital Rice Cooker Penanak Nasi Cerdas Multifungsi Elektrik Anti Lengket Low W... x1</p> <p>Subtotal untuk Produk: Rp239.000 Subtotal Pengiriman - Hemat: Rp18.000 Biaya Layanan: Rp1.000 Biaya Pengemasan: Rp1.000 Total Pembayaran: Rp259.000</p>	<p>2</p> <p>NOTA NO.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>SERIKSERTA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.</td> <td>Dongkrongan</td> <td>20.000</td> <td>Rp 20.000</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>Panci</td> <td>90.000</td> <td>Rp 140.000</td> </tr> <tr> <td>1.</td> <td>Spetula</td> <td>20.000</td> <td>Rp 20.000</td> </tr> <tr> <td>1.</td> <td>Sendok</td> <td>10.000</td> <td>Rp 10.000</td> </tr> <tr> <td>23.</td> <td>Gelas</td> <td>2.000</td> <td>Rp 154.000</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>Garpu</td> <td>10.000</td> <td>Rp 20.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Total Terima: Rp254.000</p> <p>Terima, terima kasih atas kepercayaan dan keributan.</p> <p>Normal Karti</p>	SERIKSERTA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	1.	Dongkrongan	20.000	Rp 20.000	2.	Panci	90.000	Rp 140.000	1.	Spetula	20.000	Rp 20.000	1.	Sendok	10.000	Rp 10.000	23.	Gelas	2.000	Rp 154.000	2.	Garpu	10.000	Rp 20.000				
SERIKSERTA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																															
1.	Dongkrongan	20.000	Rp 20.000																															
2.	Panci	90.000	Rp 140.000																															
1.	Spetula	20.000	Rp 20.000																															
1.	Sendok	10.000	Rp 10.000																															
23.	Gelas	2.000	Rp 154.000																															
2.	Garpu	10.000	Rp 20.000																															
<p>3</p>	<p>NOTA NO.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>SERIKSERTA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2 kg</td> <td>Dandang</td> <td>Rp 20.000</td> <td>Rp 40.000</td> </tr> <tr> <td>2 kg</td> <td>Terdak Nipis</td> <td>Rp 20.000</td> <td>Rp 40.000</td> </tr> <tr> <td>2 kg</td> <td>Mangkuk Garam</td> <td>Rp 20.000</td> <td>Rp 40.000</td> </tr> <tr> <td>2 kg</td> <td>Cekam Bawit</td> <td>Rp 20.000</td> <td>Rp 40.000</td> </tr> <tr> <td>2 kg</td> <td>Cekam Jis</td> <td>Rp 20.000</td> <td>Rp 40.000</td> </tr> <tr> <td>2 kg</td> <td>Banteng Peris</td> <td>Rp 20.000</td> <td>Rp 40.000</td> </tr> <tr> <td>2 kg</td> <td>Jambak Matak</td> <td>Rp 180.000</td> <td>Rp 360.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Jumlah Rp: 1.386.000</p>	SERIKSERTA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	2 kg	Dandang	Rp 20.000	Rp 40.000	2 kg	Terdak Nipis	Rp 20.000	Rp 40.000	2 kg	Mangkuk Garam	Rp 20.000	Rp 40.000	2 kg	Cekam Bawit	Rp 20.000	Rp 40.000	2 kg	Cekam Jis	Rp 20.000	Rp 40.000	2 kg	Banteng Peris	Rp 20.000	Rp 40.000	2 kg	Jambak Matak	Rp 180.000	Rp 360.000	<p>4</p> <p>Faktur</p> <p>Klik tombol untuk mendapatkan faktur pesanan melalui email <input type="button" value="Kirim"/></p> <p>No. Pesanan: 230713TWX5KVHN</p> <p>Total Pembayaran: Rp135.000 Waktu Pembayaran: 06/09/23</p> <p>Rincian Pengiriman: sopalein07 Perum muslim Al faalah 4 blok c no 12, KAB. BOGOR, GUNUNG SINDUR, JAWA BARAT, ID, 16340 6283894446031</p> <p>Metode Pembayaran: COD (Bayar di Tempat)</p> <p>Rincian Pesanan Ripas Angin Mijia Muter GMC 705 SWING 5 Inch x1</p> <p>Subtotal untuk Produk: Rp125.000 Subtotal Pengiriman - Hemat: Rp8.000 Biaya Layanan: Rp1.000 Biaya Pengemasan: Rp1.000 Total Pembayaran: Rp135.000</p>
SERIKSERTA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																															
2 kg	Dandang	Rp 20.000	Rp 40.000																															
2 kg	Terdak Nipis	Rp 20.000	Rp 40.000																															
2 kg	Mangkuk Garam	Rp 20.000	Rp 40.000																															
2 kg	Cekam Bawit	Rp 20.000	Rp 40.000																															
2 kg	Cekam Jis	Rp 20.000	Rp 40.000																															
2 kg	Banteng Peris	Rp 20.000	Rp 40.000																															
2 kg	Jambak Matak	Rp 180.000	Rp 360.000																															

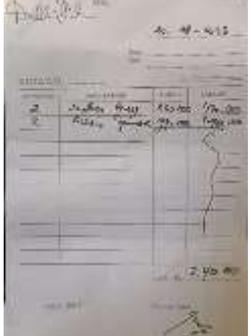
5	<p>NOTE NO. _____</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>QUANTITAS</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10</td> <td>Milk Snow</td> <td>14.000</td> <td>Rp 140.000</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>Yakult</td> <td>12.500</td> <td>Rp 100.000</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Good Day</td> <td>18.000</td> <td>Rp 90.000</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Pen Mie</td> <td>17.000</td> <td>Rp 51.000</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Sprite</td> <td>16.000</td> <td>Rp 64.000</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>Cup</td> <td>10.000</td> <td>Rp 10.000</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Penstelan</td> <td>10.000</td> <td>Rp 50.000</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>P2 Rada</td> <td>20.000</td> <td>Rp 140.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp 685.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Tangan: _____ Nomor Seri: _____</p>	QUANTITAS	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	10	Milk Snow	14.000	Rp 140.000	8	Yakult	12.500	Rp 100.000	5	Good Day	18.000	Rp 90.000	3	Pen Mie	17.000	Rp 51.000	4	Sprite	16.000	Rp 64.000	1	Cup	10.000	Rp 10.000	5	Penstelan	10.000	Rp 50.000	7	P2 Rada	20.000	Rp 140.000				Jumlah Rp 685.000	6	<p>Faktur</p> <p>Etik label untuk memudahkan label penerjemah melalui email <input type="button" value="Email"/></p> <p>No. Pesanan: 230713TWKXVHN</p> <p>Total Pembayaran: Waktu Pembayaran Rp224.800 28/07/23</p> <p>Metode Pengiriman: Metode Pembayaran Instansi: 000 (Bekerja di Tempat) Peruntukkan: 4 BUKU 10 10 10 10 RUCUN: 000000 SINCLAIR, JAWA BARAT, 21.0000 000000000000</p> <p>Miscellaneous Pesanan KOMPOR GAS KOMPOR GAS 2 TUNGGU / KOMPOR 1 1 BUKU 10 10 10 10 / KOMPOR GAS 2 TUNGGU 10 10 10 10</p> <p>Subtotal untuk Produk: Rp219.800 Subtotal Pengiriman - barang: Rp400 Biaya Layanan: Rp4.000 Biaya Pengiriman: Rp1.000 Total Pembayaran: Rp224.800</p>																								
QUANTITAS	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																																																
10	Milk Snow	14.000	Rp 140.000																																																																
8	Yakult	12.500	Rp 100.000																																																																
5	Good Day	18.000	Rp 90.000																																																																
3	Pen Mie	17.000	Rp 51.000																																																																
4	Sprite	16.000	Rp 64.000																																																																
1	Cup	10.000	Rp 10.000																																																																
5	Penstelan	10.000	Rp 50.000																																																																
7	P2 Rada	20.000	Rp 140.000																																																																
			Jumlah Rp 685.000																																																																
7	<p>NOTE NO. _____</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>QUANTITAS</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10</td> <td>Kaboh Ayam</td> <td>500</td> <td>Rp 5.000</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>Kayao</td> <td>600</td> <td>Rp 6.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp 11.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Tangan: _____ Nomor Seri: _____</p>	QUANTITAS	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	10	Kaboh Ayam	500	Rp 5.000	10	Kayao	600	Rp 6.000				Jumlah Rp 11.000	8	<p>NOTE NO. _____</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>QUANTITAS</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2 Bg</td> <td>Cabai Rawit</td> <td>Rp 30.000</td> <td>Rp 60.000</td> </tr> <tr> <td>2 Bg</td> <td>Jeruk nipis</td> <td>Rp 10.000</td> <td>Rp 20.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp 80.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Tangan: _____ Nomor Seri: _____</p>	QUANTITAS	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	2 Bg	Cabai Rawit	Rp 30.000	Rp 60.000	2 Bg	Jeruk nipis	Rp 10.000	Rp 20.000				Jumlah Rp 80.000																																
QUANTITAS	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																																																
10	Kaboh Ayam	500	Rp 5.000																																																																
10	Kayao	600	Rp 6.000																																																																
			Jumlah Rp 11.000																																																																
QUANTITAS	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																																																
2 Bg	Cabai Rawit	Rp 30.000	Rp 60.000																																																																
2 Bg	Jeruk nipis	Rp 10.000	Rp 20.000																																																																
			Jumlah Rp 80.000																																																																
9	<p>NOTE NO. _____</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>QUANTITAS</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3 Bg</td> <td>Bawang Merah</td> <td>Rp 30.000</td> <td>Rp 90.000</td> </tr> <tr> <td>1 Bg</td> <td>Jeruk nipis</td> <td>Rp 20.000</td> <td>Rp 20.000</td> </tr> <tr> <td>1 Bg</td> <td>Margarin Garam</td> <td>Rp 20.000</td> <td>Rp 20.000</td> </tr> <tr> <td>5 Bg</td> <td>Cabai Rawit</td> <td>Rp 38.000</td> <td>Rp 190.000</td> </tr> <tr> <td>1 Bg</td> <td>Cabai 1/2</td> <td>Rp 25.000</td> <td>Rp 25.000</td> </tr> <tr> <td>2 Bg</td> <td>Bawang Putih</td> <td>Rp 25.000</td> <td>Rp 50.000</td> </tr> <tr> <td>1 Bg</td> <td>Tomat Merah</td> <td>Rp 15.000</td> <td>Rp 15.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp 575.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Tangan: _____ Nomor Seri: _____</p>	QUANTITAS	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	3 Bg	Bawang Merah	Rp 30.000	Rp 90.000	1 Bg	Jeruk nipis	Rp 20.000	Rp 20.000	1 Bg	Margarin Garam	Rp 20.000	Rp 20.000	5 Bg	Cabai Rawit	Rp 38.000	Rp 190.000	1 Bg	Cabai 1/2	Rp 25.000	Rp 25.000	2 Bg	Bawang Putih	Rp 25.000	Rp 50.000	1 Bg	Tomat Merah	Rp 15.000	Rp 15.000				Jumlah Rp 575.000	10	<p>NOTE NO. _____</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>QUANTITAS</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1 Bg</td> <td>Cabai Rawit</td> <td>Rp 30.000</td> <td>Rp 30.000</td> </tr> <tr> <td>1 Bg</td> <td>Jeruk nipis</td> <td>Rp 20.000</td> <td>Rp 20.000</td> </tr> <tr> <td>1 Bg</td> <td>Margarin Garam</td> <td>Rp 20.000</td> <td>Rp 20.000</td> </tr> <tr> <td>1 Bg</td> <td>Cabai 1/2</td> <td>Rp 25.000</td> <td>Rp 25.000</td> </tr> <tr> <td>1 Bg</td> <td>Bawang Putih</td> <td>Rp 25.000</td> <td>Rp 25.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp 140.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Tangan: _____ Nomor Seri: _____</p>	QUANTITAS	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	1 Bg	Cabai Rawit	Rp 30.000	Rp 30.000	1 Bg	Jeruk nipis	Rp 20.000	Rp 20.000	1 Bg	Margarin Garam	Rp 20.000	Rp 20.000	1 Bg	Cabai 1/2	Rp 25.000	Rp 25.000	1 Bg	Bawang Putih	Rp 25.000	Rp 25.000				Jumlah Rp 140.000
QUANTITAS	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																																																
3 Bg	Bawang Merah	Rp 30.000	Rp 90.000																																																																
1 Bg	Jeruk nipis	Rp 20.000	Rp 20.000																																																																
1 Bg	Margarin Garam	Rp 20.000	Rp 20.000																																																																
5 Bg	Cabai Rawit	Rp 38.000	Rp 190.000																																																																
1 Bg	Cabai 1/2	Rp 25.000	Rp 25.000																																																																
2 Bg	Bawang Putih	Rp 25.000	Rp 50.000																																																																
1 Bg	Tomat Merah	Rp 15.000	Rp 15.000																																																																
			Jumlah Rp 575.000																																																																
QUANTITAS	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																																																																
1 Bg	Cabai Rawit	Rp 30.000	Rp 30.000																																																																
1 Bg	Jeruk nipis	Rp 20.000	Rp 20.000																																																																
1 Bg	Margarin Garam	Rp 20.000	Rp 20.000																																																																
1 Bg	Cabai 1/2	Rp 25.000	Rp 25.000																																																																
1 Bg	Bawang Putih	Rp 25.000	Rp 25.000																																																																
			Jumlah Rp 140.000																																																																

<p>1 1</p>		<p>1 2</p>	
<p>1 3</p>		<p>1 4</p>	
<p>1 5</p>		<p>1 6</p>	

<p>1 7</p>	<p>Tahun Buku</p> <p>NOTA NO. 25-8-2023</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10 Kg</td> <td>Dada Ayam</td> <td>Rp 38.000</td> <td>Rp 380.000</td> </tr> <tr> <td>5 Kg</td> <td>Fillet Ayam</td> <td>Rp 28.000</td> <td>Rp 140.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp. 520.000</td> </tr> </tbody> </table>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	10 Kg	Dada Ayam	Rp 38.000	Rp 380.000	5 Kg	Fillet Ayam	Rp 28.000	Rp 140.000				Jumlah Rp. 520.000	<p>1 8</p> <p>Tahun Buku</p> <p>NOTA NO.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1 Kg</td> <td>Kulit Ayam</td> <td></td> <td>Rp 28.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp. 28.000</td> </tr> </tbody> </table>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	1 Kg	Kulit Ayam		Rp 28.000				Jumlah Rp. 28.000
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																											
10 Kg	Dada Ayam	Rp 38.000	Rp 380.000																											
5 Kg	Fillet Ayam	Rp 28.000	Rp 140.000																											
			Jumlah Rp. 520.000																											
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																											
1 Kg	Kulit Ayam		Rp 28.000																											
			Jumlah Rp. 28.000																											
<p>1 9</p>	<p>Tahun Buku</p> <p>NOTA NO. 25 Juli 2023</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>16 Kg</td> <td>Dada Ayam</td> <td>Rp 38.000</td> <td>Rp 608.000</td> </tr> <tr> <td>8 Kg</td> <td>Kulit Ayam</td> <td>Rp 28.000</td> <td>Rp 224.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp. 832.000</td> </tr> </tbody> </table>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	16 Kg	Dada Ayam	Rp 38.000	Rp 608.000	8 Kg	Kulit Ayam	Rp 28.000	Rp 224.000				Jumlah Rp. 832.000	<p>2 0</p> <p>Tahun Buku</p> <p>NOTA NO.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>15 Kg</td> <td>Daging Ayam</td> <td>23.000</td> <td>345.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp. 345.000</td> </tr> </tbody> </table>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	15 Kg	Daging Ayam	23.000	345.000				Jumlah Rp. 345.000
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																											
16 Kg	Dada Ayam	Rp 38.000	Rp 608.000																											
8 Kg	Kulit Ayam	Rp 28.000	Rp 224.000																											
			Jumlah Rp. 832.000																											
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																											
15 Kg	Daging Ayam	23.000	345.000																											
			Jumlah Rp. 345.000																											
<p>2 1</p>	<p>Tahun Buku</p> <p>NOTA NO. 25-8-2023</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1 Kg</td> <td>Bawang Merah</td> <td>Rp 20.000</td> <td>Rp 20.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp. 20.000</td> </tr> </tbody> </table>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	1 Kg	Bawang Merah	Rp 20.000	Rp 20.000				Jumlah Rp. 20.000	<p>2 2</p> <p>Tahun Buku</p> <p>NOTA NO. 24 Juli 2023</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BANYAKNYA</th> <th>NAMA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2 Kg</td> <td>Bawang Putih</td> <td>Rp 20.000</td> <td>Rp 40.000</td> </tr> <tr> <td>2 Kg</td> <td>Bawang Merah</td> <td>Rp 20.000</td> <td>Rp 40.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp. 80.000</td> </tr> </tbody> </table>	BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH	2 Kg	Bawang Putih	Rp 20.000	Rp 40.000	2 Kg	Bawang Merah	Rp 20.000	Rp 40.000				Jumlah Rp. 80.000
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																											
1 Kg	Bawang Merah	Rp 20.000	Rp 20.000																											
			Jumlah Rp. 20.000																											
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH																											
2 Kg	Bawang Putih	Rp 20.000	Rp 40.000																											
2 Kg	Bawang Merah	Rp 20.000	Rp 40.000																											
			Jumlah Rp. 80.000																											

<p>2 3</p>	<p>Faktur</p> <p>QR untuk memverifikasi status pesanan melalui email</p> <p>No. Pesanan: 230713TWXKVMH</p> <p>Total Pembayaran: Rp721.000 Waktu Pembayaran: 04/09/23</p> <p>Rincian Pengiriman: Instansi? Metode Pembayaran: COD (Bayar di Tempat) Petah Mutiara Al Izzah 4 BSA s. no 12, KAL. BOGOR, GURUGO SHOLUR, JAKSA BARAT, ID, 16240 63E3894446021</p> <p>Rincian Pesanan ManeCoolers 35 Ltr - Travel Mark (CoolBox - IceBox - Cooler Box) x 1</p> <p>Subtotal untuk Produk: Rp709.000 Subtotal Pengiriman - member: Rp10.000 Biaya Layanan: Rp1.000 Biaya Pengemasan: Rp1.000 Total Pembayaran: Rp721.000</p>	<p>2 4</p> <p>NOTA NO. 21 Juli 2023</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BARANG</th> <th>BIAYA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2 kg Ment Garing</td> <td>Rp 20.000</td> <td></td> <td>Rp 40.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp 40.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Terima: <i>okball</i></p>	BARANG	BIAYA BARANG	HARGA	JUMLAH	2 kg Ment Garing	Rp 20.000		Rp 40.000				Jumlah Rp 40.000												
BARANG	BIAYA BARANG	HARGA	JUMLAH																							
2 kg Ment Garing	Rp 20.000		Rp 40.000																							
			Jumlah Rp 40.000																							
<p>2 5</p>	<p>NOTA NO. 21 Juli 2023</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BARANG</th> <th>BIAYA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3 kg Pawng putih</td> <td>Rp 15.000</td> <td></td> <td>Rp 30.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp 30.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Terima: <i>okball</i></p>	BARANG	BIAYA BARANG	HARGA	JUMLAH	3 kg Pawng putih	Rp 15.000		Rp 30.000				Jumlah Rp 30.000	<p>2 6</p> <p>NOTA NO. 21 Juli 2023</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BARANG</th> <th>BIAYA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2 kg Pawng putih</td> <td>Rp 20.000</td> <td></td> <td>Rp 40.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp 40.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Terima: <i>okball</i></p>	BARANG	BIAYA BARANG	HARGA	JUMLAH	2 kg Pawng putih	Rp 20.000		Rp 40.000				Jumlah Rp 40.000
BARANG	BIAYA BARANG	HARGA	JUMLAH																							
3 kg Pawng putih	Rp 15.000		Rp 30.000																							
			Jumlah Rp 30.000																							
BARANG	BIAYA BARANG	HARGA	JUMLAH																							
2 kg Pawng putih	Rp 20.000		Rp 40.000																							
			Jumlah Rp 40.000																							
<p>2 7</p>	<p>NOTA NO. 21 Juli 2023</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BARANG</th> <th>BIAYA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>5 kg Pawng putih</td> <td>Rp 15.000</td> <td></td> <td>Rp 30.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp 30.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Terima: <i>okball</i></p>	BARANG	BIAYA BARANG	HARGA	JUMLAH	5 kg Pawng putih	Rp 15.000		Rp 30.000				Jumlah Rp 30.000	<p>2 8</p> <p>NOTA NO. 21 Juli 2023</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>BARANG</th> <th>BIAYA BARANG</th> <th>HARGA</th> <th>JUMLAH</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>13 kg Layang Ayam</td> <td>Rp 27.000</td> <td></td> <td>Rp 57.000</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>Jumlah Rp 57.000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Tanda Terima: <i>okball</i></p>	BARANG	BIAYA BARANG	HARGA	JUMLAH	13 kg Layang Ayam	Rp 27.000		Rp 57.000				Jumlah Rp 57.000
BARANG	BIAYA BARANG	HARGA	JUMLAH																							
5 kg Pawng putih	Rp 15.000		Rp 30.000																							
			Jumlah Rp 30.000																							
BARANG	BIAYA BARANG	HARGA	JUMLAH																							
13 kg Layang Ayam	Rp 27.000		Rp 57.000																							
			Jumlah Rp 57.000																							

<p>3 7</p>			<p>3 8</p>	
<p>3 9</p>				

1		2	
3		4	
5		6	
7			