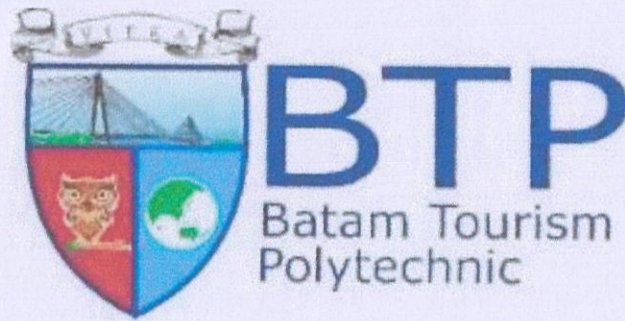


**LAPORAN KEGIATAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**JUDUL
SOSIALISASI PENERAPAN PELAYANAN PRIMA SEBAGAI
STANDAR PELAYANAN KEPADA KARYAWAN KASTA COFFEE
SHOP**

**Dosen Pembimbing :
MIRATIA AFRIANI
KARIUM JACKSON M NAINGGOLAN**

**Mahasiswa:
WENNY CHRISTIAN
ALYA SYABILA DWIPUTRI
JOSHUA CESSARIO
MATULESSY
HENDRA GOU
DENI ARTO FATURAHMAN**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN KULINER
POLITEKNIK PARIWISATA BATAM
2021**

HALAMAN PENGESAHAN
PROPOSAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jenis Pengabdian : Sosialisasi
Judul Pengabdian : Sosialisasi Penerapan Pelayanan Prima Sebagai Standar Pelayanan Kepada Karyawan Kasta Coffee Shop

Ketua Kegiatan

a. Nama Lengkap : Miratia Afriani, S.ST.,MH
b. NIDN : 1018129201
c. Program Study : Manajemen Kuliner
d. No Hp : 0813-7215-9421
e. Alamat surel (e-mail) : miratia@btp.ac.id

Anggota 1

a. Nama Lengkap : Karium Jackson Nainggolan
b. NIP : 1705131
c. Program Studi : Manajemen Kuliner
d. Nomor HP : 0812-7637-1740
e. Alamat surel (e-mail) : jacko@btp.ac.id

Ketua Kegiatan

a. Nama Lengkap : Wenny Christian
b. NIM : 2022030045
c. Program Studi : Manajemen Kuliner
d. Nomor HP : 08117766776
e. Alamat surel (e-mail) : wenny142004@gmail.com

Anggota 1

a. Nama Lengkap : Alya Syabila Dwiputri
b. NIM : 2022030007
c. Program Studi : Manajemen Kuliner
d. Nomor HP : 089515146184
e. Alamat surel (e-mail) : alyasyabila173@gmail.com

Anggota 2

a. Nama Lengkap : Joshua Cessario Matulessy
b. NIM : 2022030072
c. Program Studi : Manajemen Kuliner
d. Nomor HP : 08566288209
e. Alamat surel (e-mail) : joshua.csr20matulessy@gmail.com

Anggota 3

a. Nama Lengkap : Hendra Gou
b. NIM : 2022030004
c. Program Studi : Manajemen Kuliner
d. Nomor HP : 082171810404
e. Alamat surel (e-mail) : gouhendragou@gmail.com

Anggota 4

a. Nama Lengkap : Deni Arto Faturahman
b. NIM : 2022030022
c. Program Studi : Manajemen Kuliner
d. Nomor HP : 087867981943
e. Alamat surel (e-mail) : denilizam11@gmail.com

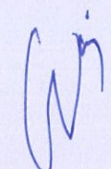
Mengetahui
Ketua Program Studi



Agung Arif Gunawan MM.Par
NIP. 1908188

Batam, 19 November 2021

Ketua Kegiatan Pengabdian



Miratia Afriani, S.ST.,MH
NIDN. 1018129201

Menyetujui
Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat



Dyah Ayu Pradnya Paramitha, M.Pd
NIDN: 1004118803

RINGKASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat merupakan salah satu kegiatan dari kampus Batam *Tourism Polytechnic* yang harus dilaksanakan oleh mahasiswa program studi *Culinary Management* dalam bentuk sosialisasi kepada karyawan mitra Kasta *Coffee Shop* mengenai Pelayanan Prima sebagai standar pelayanan berbisnis. Kegiatan ini menjadi kegiatan yang harus dilakukan mahasiswa sebagai tugas Ujian Tengah Semester serta sebagai sarana prodi dan dosen untuk berkontribusi pada masyarakat sesuai bidang keilmuan yang dikembangkan yaitu dalam sektor kepariwisataan.

Memahami pentingnya pelayanan prima sebagai standar pelayanan bagi karyawan Kasta *Coffee Shop* dan bagi setiap diri individu untuk dapat menjalankan bisnis yang sedang digeluti. Karena pentingnya pengetahuan mengenai pelayanan prima sebagai standar pelayan maka kami melakukan sosialisasi ini kepada mitra dengan judul “Sosialisasi Penerapan Pelayanan Prima sebagai Standar Pelayanan Kepada Karyawan Kasta *Coffee Shop*”.

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	2
RINGKASAN	4
DAFTAR ISI.....	5
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
BAB 2	2
GAMBARAN UMUM MASYARAKAT MITRA	2
BAB 3	4
METODE PELAKSANAAN	4
BAB 4	9
HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN.....	9
BAB 5	10
PENUTUP.....	10
DAFTAR PUSTAKA.....	12
LAMPIRAN	13

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pelayanan prima merupakan tindakan atau upaya yang dilakukan perusahaan atau organisasi tertentu untuk memberikan pelayanan maksimal dengan tujuan agar pelanggan atau masyarakat bisa mendapatkan kepuasan atas pelayanan yang dilakukan. Pelayanan prima diartikan sebagai *service excellent*. Bentuk pelayanan prima yang diberikan tentu berbeda-beda, tergantung sektor yang dikelola. Jika perusahaan atau lembaga fokus menjalankan bisnis produksi, pelayanan prima diwujudkan dalam bentuk menyediakan *customer services* dan menghadirkan produk berkualitas tinggi, sementara untuk bisnis jasa pelayanan prima diberikan dalam bentuk pelayanan maksimal demi kepuasan pelanggan.

Untuk kasus ini, Kasta *Coffee Shop* adalah salah satu usaha yang berjalan di sektor kuliner pariwisata yang mengharuskan pekerjanya untuk memberikan jasa dalam bentuk pelayanan maupun produk dalam bentuk makanan maupun minuman, yang memuaskan kepada pelanggannya. Untuk memberikan pelayanan yang terbaik tidaklah mudah, terutama dengan keberagaman masyarakat yang ada saat ini. Namun, perusahaan dapat memberikan pelayanan prima selama mengetahui konsep dan apa yang harus dilakukan.

1.2 Tujuan

Berdasarkan kasus tersebut, maka tujuan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah Memberikan pemahaman mengenai standar pelayanan dengan menerapkan pelayanan prima di Kasta *Coffee Shop*.

1.3 Manfaat

Manfaat dari kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa:
Dapat mengetahui *struggle* atau kendala apa saja yang dialami pelaku usaha.
2. Bagi Pelaku Usaha:
Dapat meningkatkan pelayanan prima yang mungkin selama ini belum dijalankan dengan baik dan benar.

1.4 Dampak Positif

Dari kegiatan ini diharapkan:

1. Mahasiswa dapat mengetahui lebih baik mengenai pelayanan prima sebagai standar pelayanan dalam berbisnis.
2. Karyawan atau yang menjalankan bisnis bisa menerapkan konsep pelayanan prima sebagai standar pelayanan di bidang usahanya.
3. Pelanggan bisa lebih berempati kepada pekerja karena sudah mengetahui kendala-kendala yang terjadi di lapangan.

BAB 2

GAMBARAN UMUM MASYARAKAT MITRA

2.1 Permasalahan Mitra

Kasta *Coffee Shop* merupakan salah satu *coffee shop* yang ada di Batam dengan konsep minimalis modern. Meskipun minimalis, Kasta *Coffee shop* memiliki tempat yang sangat luas dengan menawarkan area *indoor* dan *outdoor*. Kasta juga merupakan salah satu *coffee shop* yang baru berdiri, tepatnya pada tanggal 13 November 2021. Dengan dominasi jendela kaca bening yang sangat besar dan *outdoor*nya yang langsung bertemu dengan danau, *coffee shop* ini termasuk salah satu yang terbesar di daerah Bengkong. Kasta menawarkan pelanggannya dengan berbagai menu minuman maupun makanan yang bervariasi dengan harga yang terjangkau. Menu dapat dijangkau dengan kisaran harga Rp. 15.000,- s/d Rp. 50.000,- Kasta juga menyediakan *live music* bagi pelanggan yang datang pada malam hari.

Dengan eksistensi yang semakin tinggi dan banyaknya peminat yang datang setiap harinya, Kasta *coffee shop* memiliki satu permasalahan yang sering terjadi, yaitu keterlambatan dalam mengeluarkan pesanan pelanggan. Keterlambatan dianggap karena karyawan yang kelelahan akibat meningkatnya pesanan, selain itu bisa jadi karyawan mempunyai keadaan lain seperti sedang memiliki *mood* yang tidak bagus.

2.2 Kebutuhan Mitra

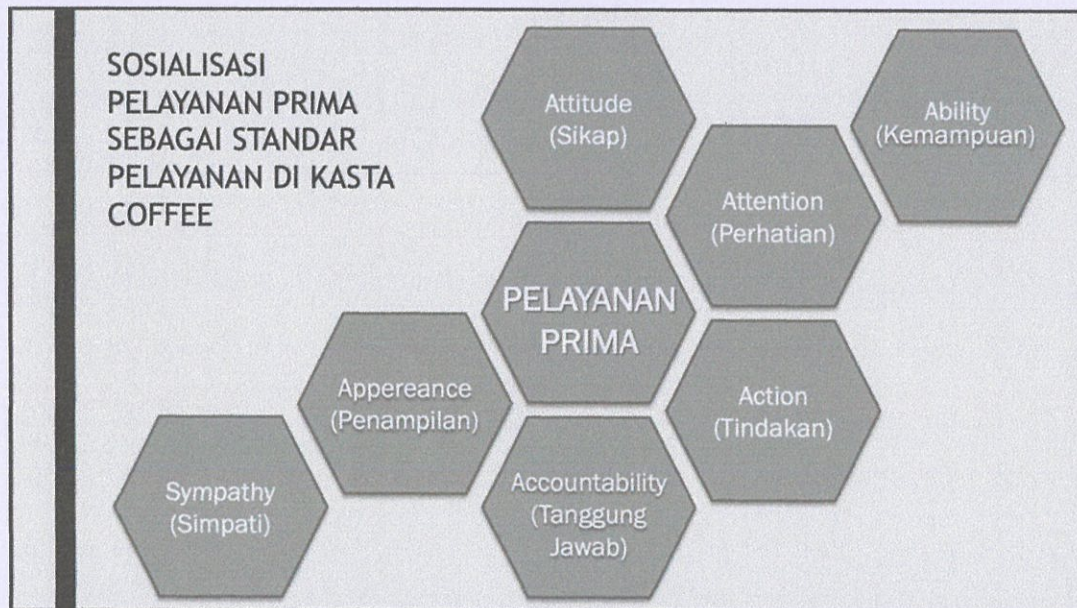
Sehubungan dengan permasalahan yang telah disebutkan di atas, kami berharap karyawan dapat menerapkan konsep yang tertera pada Pelayanan Prima. Terlebih lagi karyawan dapat menerapkan konsep *action* dan *attention*, dimana karyawan harus lebih memperhatikan keinginan pelanggan dan mendahulukan kepentingan pelanggan dibandingkan dengan kepentingan pribadi.

2.3 Kegiatan Pengabdian

Dengan itu kami telah melakukan pelatihan kepada mitra dalam bentuk sosialisasi mengenai persoalan penerapan Pelayanan Prima sebagai standar pelayanan di kasta dengan dihadiri oleh karyawan-karyawan berikut:

Nama	Jabatan
Rizon Heneli	Captain FB
Michael J Hasibuan	Head Chef
Bona Saputra	SPV Bar

Afrizan	Captain Bar
Khaidir Ali	Captain FB
Andri Sapandi	Barista
Melgia Amanda	Waiters
Fanny Indryani	Cook Helper
Abdur Rachman	Cook
Ahmad Erwin	Cook
Yudi	Cook Helper
Hafiz	General



Kegiatan diisi dengan penyampaian materi yang dilakukan oleh semua anggota. Dibuka oleh Alya Syabila Dwiputri sebagai moderator yang kemudian dilanjutkan dengan Wenny Christian yang menyampaikan materi mengenai poin Sikap dan Kemampuan, dilanjutkan oleh Joshua Cessario Matulesy menyampaikan poin Perhatian dan Tindakan, Deni Arto Faturahman menyampaikan poin Tanggung jawab, Hendra Gou menyampaikan poin Penampilan, dan ditutup kembali oleh Alya Syabila Dwiputri setelah menyampaikan poin Simpati.

BAB 3 METODE PELAKSANAAN

3.1 Metode Pelaksanaan Yang Dilakukan Dalam Menyelesaikan Permasalahan Mitra

Implementasi kegiatan dapat diuraikan sebagai berikut:

Persiapan
Screening
Penyampaian Materi Tanya
Jawab Evaluasi

1. Persiapan

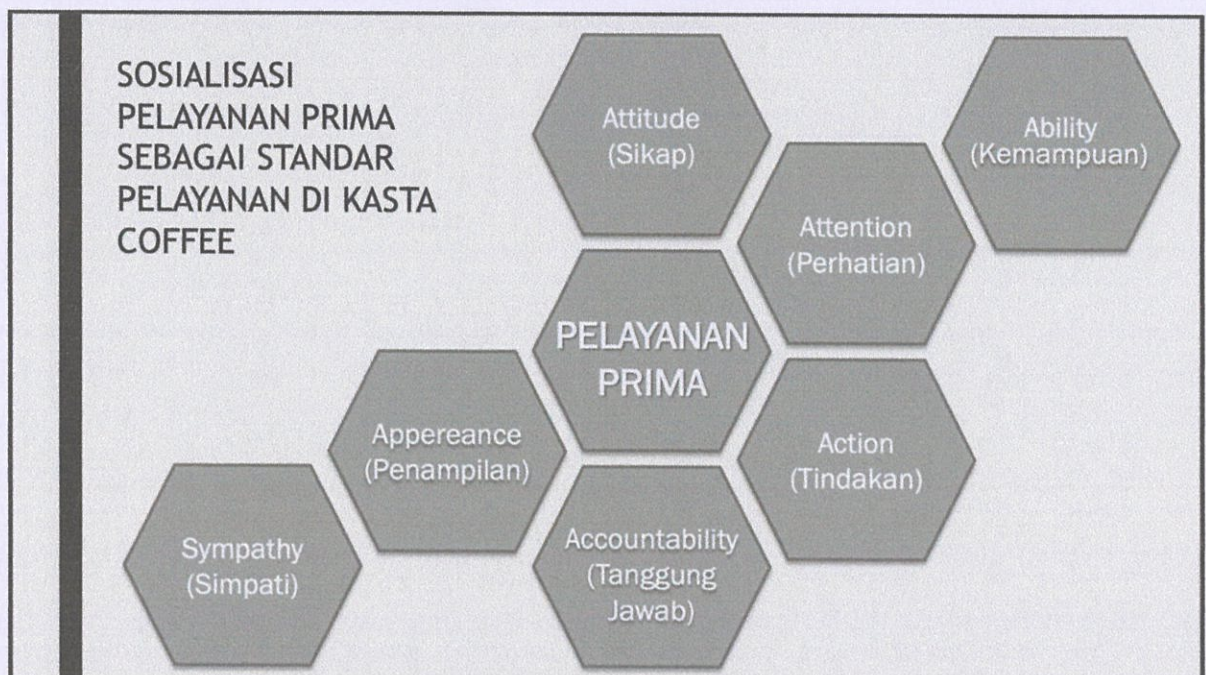
Kami mempersiapkan materi yang akan di sosialisasikan. Bagaimana cara menjelaskan materi agar sampai ke pendengar dalam waktu yang singkat.

2. *Screening*

Persiapan sebelum mempresentasikan materi. Mematangkan penjelasan dan pengertian sesuai bagian yang sudah ditentukan.

3. Penyampaian Materi

Menyampaikan materi kepada pendengar dengan singkat, padat, dan jelas yang juga dibimbing oleh dosen pengajar, yaitu Ibu Miratia Afriani



Pelayanan Prima menurut Para Ahli

- Pelayanan prima merupakan terjemahan istilah “*service excellent*” yang secara harfiah berarti pelayanan terbaik atau sangat baik. Disebut sangat baik atau terbaik karena sesuai dengan standar pelayanan yang berlaku atau dimiliki instansi pemberi layanan. (Zaenal Mukarom dan Wijaya Laksana, 2018)
- Menurut Semil dalam (Zulkarnain Wildan dan Sumarsono, 2018) kata pelayanan prima dalam bahasa Inggris keseharian tidak disebut sebagai *premium service*, tetapi disebut dengan *excellent service* (pelayanan yang unggul, baik sekali) atau *service excellent* (keunggulan pelayanan, pelayanan dengan mutu yang baik sekali).
- Menurut (Freddy, 2017) Pelayanan prima adalah suatu pelayanan terbaik dalam memenuhi harapan dan kebutuhan pelanggan. Dengan kata lain pelayan prima merupakan suatu pelayanan yang memenuhi standar kualitas yang sudah ditentukan.
- Menurut (Firmansyah, 2016) pelayanan prima adalah pelayanan yang baik dan memuaskan pelanggan atau masyarakat atau pemangku kepentingan lainnya; upaya memenuhi kebutuhan atau permintaan; menyiapkan, mengurus yang diperlukan secara prima, sehingga pelanggan mendapatkan sesuatu yang melebihi harapannya.

Pada dasarnya pelayanan prima merupakan rasa peduli yang ditunjukkan oleh perusahaan, kepada pelanggan produk atau pengguna jasa yang berorientasi pada peningkatan keuntungan (*profit oriented*). Sementara untuk organisasi non-profit, seperti lembaga pemerintahan, pelayanan prima merupakan sikap melayani yang ditunjukkan dengan adanya perhatian dan tindakan nyata, dengan tujuan untuk memberi kenyamanan dan rasa aman kepada masyarakat luas.

Konsep Pelayanan Prima

Konsep *excellent service* didasari dengan 7A+S yang diyakini menjadi konsep lengkap dimana tujuan dan implementasi pelayanan prima atau *excellent service* dapat tercapai.

a. *Attitude* (Sikap)

Potret perusahaan, diawali dari kesan pertama yang ditorehkan oleh karyawan perusahaan tersebut, terutama mereka yang berdiri di *frontliner* atau siapapun yang berhubungan dengan pihak luar perusahaan. Bagaimana sikap dan pelayanan dari karyawan perusahaan, akan menggambarkan dan

memberi citra perusahaan, baik itu langsung maupun tidak langsung. Setiap karyawan suatu perusahaan seharusnya memiliki sikap yang ramah dan menjunjung tinggi profesionalisme pekerjaannya serta memiliki rasa memiliki yang tinggi terhadap perusahaan. Itulah prinsip pelayanan prima yang pertama, memiliki, menjaga dan meningkatkan sikap yang ramah dan profesional.

b. *Ability* (Kemampuan)

Meski pada awalnya bukan konsep dasar, namun di era yang semakin berkembang para karyawan harus memiliki kemampuan (*ability*). Artinya, karyawan harus memiliki kemampuan untuk melayani konsumen misalnya komunikasi, kemampuan menjual (*selling*), kemampuan memecahkan masalah dengan cepat, manajemen kecemasan, hingga hal-hal yang lebih praktis misalnya pemanfaatan teknologi informasi.

c. *Attention* (Perhatian)

Attention (perhatian) adalah prinsip pelayanan prima berikutnya yang wajib dimiliki semua karyawan, terutama mereka yang bersentuhan langsung dengan pelanggan. *Attention* merupakan bentuk kepedulian kepada pelanggan atau tamu, yang berkaitan dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan, serta pemahaman atas saran dan kritik yang diberikan. Dalam melakukan aktivitasnya, seorang karyawan haruslah senantiasa memperhatikan dan mendahulukan keinginan pelanggan, termasuk di dalamnya tamu perusahaan tersebut. Apalagi jika pelanggan atau tamu tersebut sudah menunjukkan tanda membutuhkan bantuan atau pelayanan, maka seharusnya karyawan tersebut bergegas atau menunjukkan atensi untuk segera melayani dengan cepat dan baik.

d. *Action* (Tindakan)

Hal yang perlu dilakukan di tahap *action* ini adalah, melakukan tindakan nyata untuk memastikan apa yang menjadi kebutuhan / keinginan pelanggan / tamu, jika kurang yakin dan lebih baik lakukan konfirmasi dengan sopan. Jika diperlukan, dapat dilakukan pencatatan, apalagi jika permintaan tersebut cukup beragam, dan jika hal ini adalah bagian dari transaksi, maka permintaan tersebut bisa dicatat di *form* yang harus sudah disiapkan. Jangan lupa untuk mengucapkan terimakasih, dan tanyakan apa masih ada hal lain yang bisa dibantu, sembari mengatupkan tangan sebagai tanda menghormati dan menghargai. Jadi menjalankan prinsip keempat dari pelayanan prima,

yaitu *action* sangat penting, sebagai bentuk nyata dari sebuah kepedulian (*attention*).

e. *Accountability* (Tanggung Jawab)

Konsep pelayanan prima berikutnya adalah *accountability* atau tanggung jawab, yaitu sikap keberpihakan kita kepada pelanggan/tamu/mitra kerja sebagai bentuk rasa empati dan kepedulian kita. Sikap tanggung jawab ini jika dilaksanakan dengan benar dan sepenuh hati, maka bisa meminimalkan terjadinya ketidakpuasan pelanggan, tamu atau mitra perusahaan.

f. *Appearance* (Penampilan)

Penampilan karyawan baik secara fisik maupun non fisik merefleksikan kredibilitas perusahaan, maka dari itu penting untuk selalu menjaga penampilan ini. Standar penampilan harus dibuat oleh perusahaan, dan setiap karyawan harus menjalankannya, apalagi saat bertemu dengan pelanggan atau tamu.

g. *Sympathy* (Simpati)

Hal terakhir yang menjadi konsep dasar *excellent service* adalah rasa simpati. Terkadang sudah secara profesional melakukan pelayanan prima namun karena kurangnya simpati yang dimiliki, proses pelayanan pun tidak berjalan dengan baik. Simpati sendiri adalah sikap dimana Anda bisa merasakan apa yang dirasakan orang lain.

4. Tanya jawab

Mengadakan sesi tanya jawab bersama pendengar dan dosen penguji untuk lebih mematangkan pemahaman mengenai materi yang telah disampaikan. Berikut kami lampirkan beberapa pertanyaan dari mitra yang menjadi poin utama di sesi ini:

Pertanyaan dari mitra dan dosen pengajar	Jawaban dari kami
Bagaimana kalian menindaklanjuti pelanggan yang <i>complain</i> karena pesanan datang terlambat?	Bisa diberitahukan alasan keterlambatannya, mungkin karena kesulitan atau kondisi menu yang di pesan memang membutuhkan waktu yang cukup lama, atau jika memang terlambat karena kelalaian karyawan. Karyawan wajib meminta maaf kepada pelanggan dengan tulus.
Apa yang akan kalian lakukan apabila ada karyawan yang sedang bekerja dalam keadaan <i>mood</i> tidak baik?	- Karyawan tersebut bisa beristirahat sebentar dan kembali bekerja apabila <i>mood</i>nya sudah stabil. - Mungkin karyawan tersebut bisa izin atau mengambil cuti untuk menyelesaikan masalah pribadinya yang menyebabkan <i>mood</i>nya menjadi tidak stabil secara personal.

BAB 4

HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN

4.1 Hasil Yang Diperoleh:

Berdasarkan kegiatan yang dilakukan, hasil yang diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Dapat menaikkan citra perusahaan dengan meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan dengan cara mengadakan pemahaman kepada karyawan mengenai penerapan pelayanan prima sebagai standar pelayanan.
2. Penyampaian informasi sebagai promosi gratis bagi perusahaan dengan cara memberikan pelayanan prima kepada konsumen sehingga merasa puas akan kebutuhannya, maka konsumen akan menceritakan kepada orang lain.
3. Meningkatkan daya saing perusahaan. Biasanya perusahaan berlomba-lomba untuk memberikan berbagai promosi dan layanan terbaik agar menarik perhatian calon konsumennya. Jika pelayanan prima dilakukan dengan maksimal maka konsumen akan memilih perusahaan kita dibanding perusahaan pesaing.

4.2 Potensi Keberlanjutan:

Pihak kasta menerima masukan dan penyampaian materi dari mahasiswa dan sepakat untuk menerapkan pelayanan prima sebagai standar pelayanan agar dapat menaikkan nama perusahaan serta mengangkat nama Batam dengan standar pelayanannya.

BAB 5

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari kegiatan ini, kami sebagai mahasiswa yang melakukan kegiatan menyimpulkan bahwa karyawan Kasta *Coffee Shop* sudah cukup baik dalam melakukan pelayanannya. Pihak Kasta *Coffee Shop* sudah menerapkan konsep-konsep yang tertuang pada Pelayanan Prima, yaitu sebagai berikut :

1. *Attitude* (Sikap)

Karyawan sangat sopan dan sangat ramah dalam menyambut dan melayani pelanggan.

2. *Ability* (Kemampuan)

Kemampuan karyawan dalam pembuatan makanan dan minuman sangat baik. Serta kemampuan untuk melayani pelanggan cukup memuaskan.

3. *Attention* (Perhatian)

Karyawan memberikan perhatian penuh kepada pelanggan, dan pelanggan merasa puas saat berada di Kasta *Coffee Shop*.

4. *Action* (Tindakan)

Karyawan langsung melakukan tindakan seperti memberikan saran atau membantu jika terjadi tidak kenyamanan kepada pelanggan.

5. *Accountability* (Tanggung Jawab)

Karyawan bertanggung jawab atas pekerjaan yang diberikan kepadanya. Tidak berleha-leha di depan pelanggan.

6. *Appearance* (Penampilan)

Karyawan Kasta *Coffee Shop* sudah cukup baik dalam berpenampilan baik dan sopan di depan pelanggan. Untuk beberapa karyawan yang masih belum berpenampilan sopan di depan pelanggan, seperti memakai sandal saat bekerja, di harapkan untuk dapat segera memperbaiki diri.

7. *Sympathy* (Simpati)

Karyawan bersimpati kepada pelanggan. Beberapa karyawan cukup baik dalam merespon pelanggan apabila pelanggan mengajak karyawan berbincang maupun bercanda.

5.2 Saran

1. Bagi Karyawan Mitra :

Menambahkan wawasan tentang pelayanan yang baik dan sopan kepada karyawan. Diharapkan dapat bekerja secara profesional, tidak membawa masalah di luar ke dalam situasi kerja yang sedang berlangsung.

2. Bagi Mahasiswa :

Meningkatkan kepercayaan diri dan keberanian untuk berbicara kepada masyarakat.

3. Bagi Pihak Pengajar dan Prodi :

Lebih memotivasi mahasiswa agar lebih berani dan percaya diri untuk presentasi di depan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Dwiyani Permatasari, (2022, Mei 1), Apa itu pelayanan prima?

[https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kanwil-sulseltrabar/baca-artikel/15009/Apa-itu-Pelayanan-](https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kanwil-sulseltrabar/baca-artikel/15009/Apa-itu-Pelayanan-Prima.html#:~:text=Pelayanan%20prima%20merupakan%20tindakan%20atau,kepuasan%20 atas%20pelayanan%20yang%20dilakukan)

[Prima.html#:~:text=Pelayanan%20prima%20merupakan%20tindakan%20atau,kepuasan%20 atas%20pelayanan%20yang%20dilakukan](https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kanwil-sulseltrabar/baca-artikel/15009/Apa-itu-Pelayanan-Prima.html#:~:text=Pelayanan%20prima%20merupakan%20tindakan%20atau,kepuasan%20 atas%20pelayanan%20yang%20dilakukan)

LAMPIRAN

Menu Yang Di Pesan	Harga
Original Chicken Skin	Rp. 28.000,-
Tropical Sun	Rp. 28.000,-
Leci Mojito	Rp. 28.000,-
Rice Bowl Chicken Blackpepper	Rp. 28.000,-
Blueberry Mojito	Rp. 28.000,-
Lychee Mojito	Rp. 28.000,-
Kopsus Pandan	Rp. 25.000,-
Kopsus Hazelnut	Rp. 25.000,-
Total	Rp. 218.000,-

Lampiran 1

DAFTAR HADIR PESERTA
SOSIALISASI TENTANG PENERAPAN SAPTA PESONA DI
LINGKUNGAN CAFÉ

Hari/Tanggal : Minggu, 10 Oktober 2022.

Jam : 13.00 - 16.00

Tempat : KASTA AESTHETIC COFFEE

NO	NAMA	JABATAN	TTD
	RIZON HINELI	CAPTAIN FB	<i>[Signature]</i>
	Michael J Anderson	Major Chef	<i>[Signature]</i>
	Dona Sapatana	SPU Bar	<i>[Signature]</i>
	AFRIZAN	CAPTAIN BAR	<i>[Signature]</i>
	Khalid Ali	CAPTAIN FB	<i>[Signature]</i>
	Ahmad Saputra	Barista	<i>[Signature]</i>
	MELGIA ANANDA	WAITERS	<i>[Signature]</i>
	Fanny Indriyani Septhapuri	Kitchen Cook Helper	<i>[Signature]</i>
	Abdur Rachman	COOK	<i>[Signature]</i>
	Ahmad Erwin	COOK	<i>[Signature]</i>
	Yudi	COOK Helper	<i>[Signature]</i>
	Hafri	GENERAL	<i>[Signature]</i>

Lampiran 2

Prana Sarda.







*lampiran penggunaan dana

MR D.I.Y.
PT. NIAGA INDOGUNA YASA
(NPWP:81.777.846.7-012.000)
KAWASAN BISNIS GRANADHA
PLAZA SEMANGGI LANTAI 10
JALAN JENDERAL SUDIRMAN
KAV. 50 RT. 003 RW. 004
KARET SEMANGGI SETIABUDI
JAKARTA SELATAN DKI JAKARTA
(Batam City Square Mall)
-INVOICE-

PAPER BAG 14*18*6.5CM
P051P052 - 12/600
9047432 2 X 4,000 8,000

Item(s) : 1 Qty(s) : 2

Total Incl. PPN#10% Rp 8,000
CASH Rp 100,000
CHANGE Rp 92,000

09-10-22 12:24 SH01 SI2002-T3 R000078290
OPERATOR ID-RPB.-YULI HERLINA

PENUKARAN BARANG DIPERBOLEHKAN
DALAM WAKTU 7 HARI SETELAH
PEMBELIAN.
TIDAK ADA PENGEMBALIAN UANG TUNAI

MR D.I.Y.
PT. NIAGA INDOGUNA YASA
(NPWP:81.777.846.7-012.000)
KAWASAN BISNIS GRANADHA
PLAZA SEMANGGI LANTAI 10
JALAN JENDERAL SUDIRMAN
KAV. 50 RT. 003 RW. 004
KARET SEMANGGI SETIABUDI
JAKARTA SELATAN DKI JAKARTA
(Batam City Square Mall)
-INVOICE-

HOMEKO MUG COFFEE 325ML MIX
B252 - 6/36
8994006140995 2 X 17,000 34,000

Item(s) : 1 Qty(s) : 2

Total Incl. PPN#10% Rp 34,000
CASH Rp 35,000
CHANGE Rp 1,000

09-10-22 11:43 SH01 SI2002-T3 R000078272
OPERATOR ID-RPB.-YULI HERLINA

PENUKARAN BARANG DIPERBOLEHKAN
DALAM WAKTU 7 HARI SETELAH
PEMBELIAN.
TIDAK ADA PENGEMBALIAN UANG TUNAI

*lampiran penggunaan dana

