

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dewasa ini masyarakat menginginkan segala sesuatu yang serba cepat, mudah, dan praktis. Demikian pula dalam masalah makanan, masyarakat lebih menyukai yang dapat diolah dan disajikan dengan cepat dan mudah tetapi juga sesuai dengan selera mereka. Masakan Indonesia, seperti rawon, soto, rendang, dan lain-lain, umumnya rumit dan tidak dapat disajikan dengan cepat. Salah satu cara untuk menyajikannya dengan cepat dan mudah adalah dengan menggunakan bumbu instan basah yang siap pakai.

Bumbu instan basah adalah campuran dari berbagai rempah-rempah dengan komposisi tertentu dan dapat langsung digunakan sebagai bumbu masak untuk masakan tertentu yang umumnya masih mengandung kadar air yang tinggi (Sianipar, 2008).

Kelebihan bumbu instan basah adalah kualitas rasa dan aroma bumbu instan basah lebih baik dari bumbu instan bubuk karena bumbu instan basah tanpa melalui proses pengeringan sehingga tidak mengurangi rasa dan aroma bumbu. Selain itu bumbu instan basah juga memiliki kekurangan yaitu produk bumbu instan basah berpotensi terkontaminasi oleh bakteri pembusuk maupun patogen karena masih memiliki kadar air yang tinggi, serta tanpa adanya bahan pengawet maka bumbu instan basah tidak bisa tahan lama.

UMKM Bumbu instan basah "Yuk Khil" milik ibu Khilda merupakan salah satu produsen bumbu instan basah yang berlokasi di Kecamatan Ujungpangkah, Kabupaten Gresik, Provinsi Jawa timur. Ibu Khilda atau biasa dikenal dengan panggilan Yuk Khil telah mengembangkan usaha bumbu instan basah tradisional ini selama 5 tahun mulai dari tahun 2015. Berawal dari kemasan kotak makan kecil, saat ini kemasan bumbu lebih menggunakan plastik kiloan (Polypropylene) dengan pertimbangan permintaan konsumen mengenai berat bumbu yang ditawarkan. Seiring bertambahnya waktu, usaha bumbu ibu Khilda mulai berkembang. Pemesanan bumbu instan "Yuk Khil" juga berkembang hingga ke luar

pulau Jawa seperti daerah Papua dan Kalimantan. Namun, karena kurangnya pengetahuan mengenai *branding* serta pengembangan produk, bumbu instan basah yuk Khil hanya diproduksi secara tradisional, tanpa adanya merek dagang, masa simpan yang hanya bertahan selama 2 hari, kemasan yang kurang sesuai dan kurang menarik, serta pemasaran yang kurang meluas. Untuk itu, penulis membantu usaha produk bumbu instan basah “Yuk Khil” agar masa simpannya lebih lama, dengan kemasan yang menarik dan membantu memasarkan produk bumbu instan secara luas dengan harapan agar produk bumbu instan basah “Yuk Khil” dapat diterima dan dikenal dengan baik oleh masyarakat di seluruh Indonesia.

1. Tujuan

Tujuan yang diharapkan dari Praktik Kerja Lapangan di UMKM Bumbu Instan Basah “Yuk Khil” adalah:

- a. Mendapatkan pengalaman dalam suatu lingkungan kerja dan dapat melaksanakan studi perbandingan antara teori yang didapat di kuliah dengan penerapannya secara praktik/riil.
- b. Mengetahui masalah-masalah yang dihadapi UMKM serta dapat memberikan solusi yang dapat diterapkan oleh UMKM.

2. Manfaat

Manfaat yang diharapkan dari Praktik Kerja Lapangan di UMKM Bumbu Instan Basah “Yuk Khil” adalah:

- a. Bagi Perguruan Tinggi
Menjalin kerja sama antara Jurusan Teknologi Pangan, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur dengan UMKM Bumbu Instan Basah “Yuk Khil” dalam Praktik Kerja Lapangan. Serta sebagai tambahan referensi mengenai perkembangan industri wirausaha di Indonesia maupun proses dan teknologi, yang dapat digunakan oleh pihak-pihak yang memerlukan.
- b. Bagi UMKM
Hasil pengamatan yang dilakukan selama Praktik Kerja Lapangan dapat menjadi bahan masukan bagi UMKM untuk

mengembangkan bisnisnya di masa krisis/pandemi, serta untuk menentukan kebijaksanaan UMKM di masa yang akan datang.

c. Bagi mahasiswa

Mahasiswa dapat mengetahui secara lebih mendalam tentang kenyataan yang ada dalam dunia industri dan mendapat wawasan mengenai bisnis bumbu instan basah sehingga nantinya diharapkan mampu menerapkan ilmu yang telah didapat dalam bidang industri dan kewirausahaan.

B. Sejarah UMKM

1. Sejarah dan Profil UMKM

Awal mula terbentuknya UMKM Bumbu “Yuk Khil” dimulai dari kebiasaan pemilik yaitu ibu Khilda, yang sering diundang oleh warga setempat untuk membantu memasak bumbu guna keperluan acara-acara yang sering diadakan oleh warga setempat, seperti acara pernikahan, pengajian, dan acara syukuran lainnya. Dikarenakan banyak nya permintaan warga sekitar agar ibu Khilda juga membuat bumbu yang bisa dikonsumsi setiap hari, akhirnya ibu Khilda mulai berinisiatif untuk membuka usaha kecil-kecilan dengan menjual produk bumbu mentah di rumahnya. Berdirinya usaha bumbu milik ibu Khilda, tepat pada tahun 2015. Pada awal penjualan, ibu Khilda menawarkan 8 jenis bumbu mentah yang terdiri dari lodeh, kare, bali, krengseng, kelo, mie, soto, dan rawon. Namun dengan banyaknya permintaan maka pada tahun yang sama, ibu Khilda mengembangkan jenis bumbunya menjadi 10 jenis bumbu dengan penambahan 2 jenis bumbu yaitu bumbu gulai dan bumbu ayam panggang. Harga per ons bumbu mentah ibu Khilda pada saat itu sebesar Rp. 5000,-. Kemasan yang digunakan adalah plastik kiloan (Polypropylen). Pada awal penjualan bumbu mentah, ibu Khilda memproduksi sebanyak 2-3 kg bumbu perharinya. Seiring bertambahnya waktu, pemesanan bumbu mentah ibu Khilda mulai berkembang pada awal 2016. Dalam beberapa jam, bumbu mentah tersebut langsung terjual habis. Paling tidak, ibu Khilda bisa memproduksi bumbu sebanyak 4 kg. Konsumen adalah warga sekitar.

Pertengahan tahun 2016, ibu Khilda mulai membuat bumbu yang awalnya mentah menjadi bumbu matang yang siap pakai, atau yang dikenal dengan bumbu instan basah. Harga per ons bumbu matang ibu Khilda dijual menjadi Rp. 7000,-. Kemasan yang digunakan juga masih sama yaitu menggunakan plastik kiloan (Polypropylen). Bahan baku untuk pembuatan bumbu, dibeli di pasar dengan jumlah yang tidak sedikit. Bahan baku yang dibeli sudah dalam jumlah banyak yaitu 5 kg per itemnya. Untuk bahan baku seperti bawang merah, bawang putih dan rempah lainnya, sudah dibeli dalam keadaan terkupas. Kemudian untuk alat penggilingan bumbu yang awalnya pada tahun 2015 menggunakan alat blender karena kapasitas produksi yang masih sedikit, pada pertengahan 2016 proses penggilingan sudah tidak dilakukan sendiri karena dengan banyaknya pesanan yang meningkat. Hal ini membuat ibu Khilda kewalahan yang mengharuskan untuk menggunakan alat penggilingan yang lebih besar, sehingga proses penggilingan dilakukan menggunakan alat penggilingan yang lebih besar di rumah penggilingan milik pak haji Thohir dengan biaya sekitar Rp. 40.000,- sampai Rp. 60.000,- tergantung dari banyak sedikitnya bumbu yang digiling. Ibu Khilda juga bukan hanya berjualan di rumah tetapi mulai berjualan di pasar dekat dengan rumahnya yaitu di pasar Ujung pangkah. Penjualan di pasar dilakukan dari pukul 05.30 hingga 12.00 siang.

Usaha ibu Khilda semakin berkembang pada tahun 2017, dengan melihat banyaknya pesanan yang diterima. Dalam 1 hari ibu Khilda dapat memproduksi dan menjual bumbu dengan total 5 sampai 6 kg per jenis bumbu. Selain ibu rumah tangga, pesanan bumbu juga berasal dari warga sekitar yang memiliki lapak di rumah nya seperti pertokoan, warung-warung dan rumah makan dengan masing-masing 1 kg per harinya. Pesanan bumbu ibu Khilda paling banyak diterima pada saat hari-hari besar seperti lebaran idul fitri dan idul adha. Dalam 1 bulan ramadhan misalnya, ibu Khilda bisa mendapatkan laba sebesar Rp. 300.000,- per harinya. Pendapatan tersebut penuh dalam 1 bulan. Selain itu, pemesanan produk bumbu milik ibu Khilda juga merambah hingga keluar pulau Jawa seperti seperti daerah Papua dan

Kalimantan. Kemasan yang digunakan juga sesuai dengan permintaan konsumen, namun kebanyakan yang ukuran 1 ons dengan kemasan plastik kiloan (*Polypropylen*) yang diikat dengan karet lalu dilapisi dengan plastik dan kresek lagi untuk menjaga agar bumbu “Yuk Khil” tidak mengalami kebocoran atau kerusakan pada saat dibawa keluar kota. Namun karena jarak tempuh yang terlalu jauh, kemasan yang rawan bocor, dan bumbu yang mudah rusak, menyebabkan pesanan tersebut menjadi terkendala.

Pandemi Covid-19 pada awal tahun 2020 berdampak pada semua tingkat ekonomi, salah satunya UMKM bumbu instan basah milik ibu Khilda yang menurun tingkat penjualannya karena adanya PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang membuat semua pertokoan, warung makan, dan pasar tradisional sebagai tempat penjualan bumbu “Yuk Khil” harus tutup. Ibu Khilda juga sempat tidak berjualan selama 1 minggu karena ditutupnya pasar tradisional sebagai tempat penjualannya sehingga sama sekali tidak menghasilkan pendapatan karena tidak adanya tempat untuk berjualan. Namun ibu Khilda tidak menyerah dalam kondisi tersebut karena ibu Khilda harus membiayai kebutuhan rumah tangga dan pendidikan untuk kedua anaknya, oleh karena itu ibu Khilda berinisiatif untuk tetap membuat bumbu “Yuk khil” namun dalam jumlah yang sedikit dan hanya dipasarkan di tetangga-tetangga yang dekat rumahnya saja. Penjualan ibu Khilda di rumah ini berlangsung selama 1 minggu. Setelah pasar tradisional mulai dibuka kembali, konsumen ibu Khilda juga tidak seramai sebelum pandemi karena banyak orang yang takut untuk keluar rumah dan berkerumun di pasar, sehingga pada pertengahan tahun 2020 ibu Khilda memutuskan yang awalnya memproduksi 10 jenis bumbu untuk menurunkan kapasitas produksinya menjadi 8 jenis bumbu saja.

Berkat kerja keras ibu Khilda dari tahun 2015 hingga saat ini, hasil dari penjualan produk bumbu instan milik ibu Khilda ini telah mampu untuk digunakan kedua anak ibu Khilda bersekolah hingga perguruan tinggi dan juga digunakan untuk membangun rumah yang ditinggali sekaligus tempat produksi bumbu saat ini.

2. Kapasitas Produksi

Tahun 2015 ibu Khilda memproduksi bumbu “Yuk khil” hanya sebanyak 2-3 kg untuk semua jenis bumbu tiap harinya, dengan semakin dikenalnya bumbu “Yuk Khil” maka tahun 2016 ibu Khilda mampu memproduksi bumbu “Yuk Khil” sebanyak 4 kg untuk semua jenis bumbu tiap harinya. Semakin meningkatnya penjualan dan banyaknya pemesanan maka tahun 2017 ibu Khilda mampu menjual bumbu sebanyak 5-6 kg tiap jenis bumbu perharinya dengan penjualan 10 jenis bumbu, namun dengan adanya pandemi Covid-19 maka pertengahan tahun 2020 ibu Khilda menjual bumbu sebanyak 5-6 kg dengan penjualan hanya pada 8 jenis bumbu saja.

C. Lokasi dan Tata Letak UMKM

1. Lokasi UMKM Bumbu Instan Basah “Yuk Khil”

Pemilihan Lokasi usaha merupakan salah satu hal yang penting bagi setiap badan usaha. Keputusan pemilihan lokasi usaha suatu UMKM atau organisasi merupakan keputusan untuk jangka panjang UMKM. Pemilihan lokasi usaha yang tepat akan menunjang kelancaran dari usaha yang sedang berjalan, mengurangi kemungkinan resiko negatif yang akan dihadapi oleh badan usaha, serta berpengaruh terhadap biaya-biaya yang ditimbulkan akibat pemilihan lokasi tersebut. Pemilihan lokasi usaha berbeda-beda tergantung jenis badan usaha yang akan dijalankan.

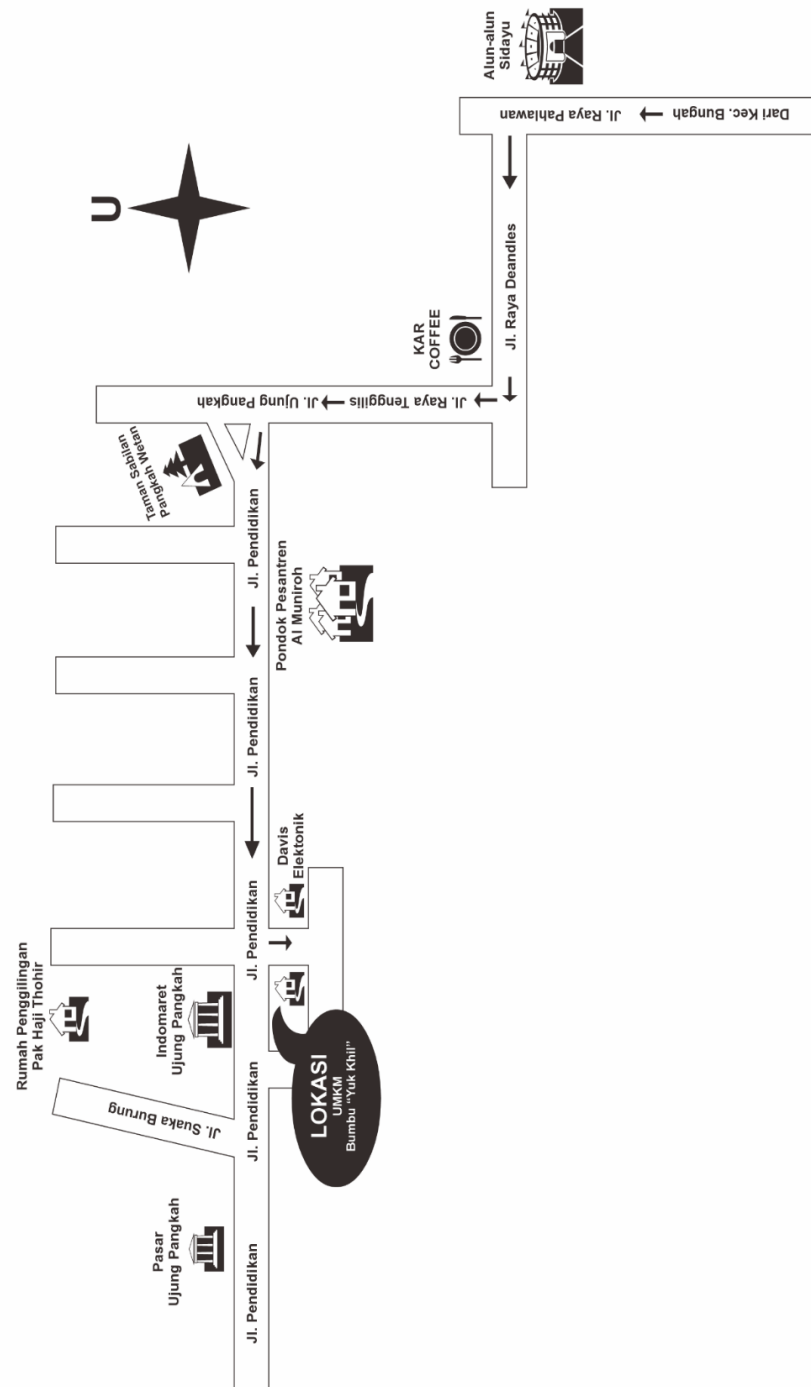
Faktor-faktor yang secara umum perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi UMKM, meliputi: lingkungan masyarakat, kedekatan dengan pasar, ketersediaan tenaga kerja, kedekatan dengan bahan mentah dan *supplier*, fasilitas dan biaya transportasi, sumber daya alam lain (Handoko, 2000).

UMKM Bumbu “Yuk Khil” terletak di desa Pangkah wetan, kecamatan Ujungpangkah, kabupaten Gresik, Provinsi Jawa Timur. Lokasi UMKM Bumbu “Yuk Khil” ini cukup jauh dari pusat kota. Batas-batas wilayah lokasi UMKM Bumbu “Yuk Khil” antara lain:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan rumah penduduk dan jalan raya
- b. Sebelah Timur berbatasan dengan jalan perlintasan gang
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan jalan perlintasan gang

d. Sebelah Barat berbatasan dengan rumah penduduk

Denah lokasi UMKM Bumbu “Yuk Khil” dapat dilihat pada gambar berikut:

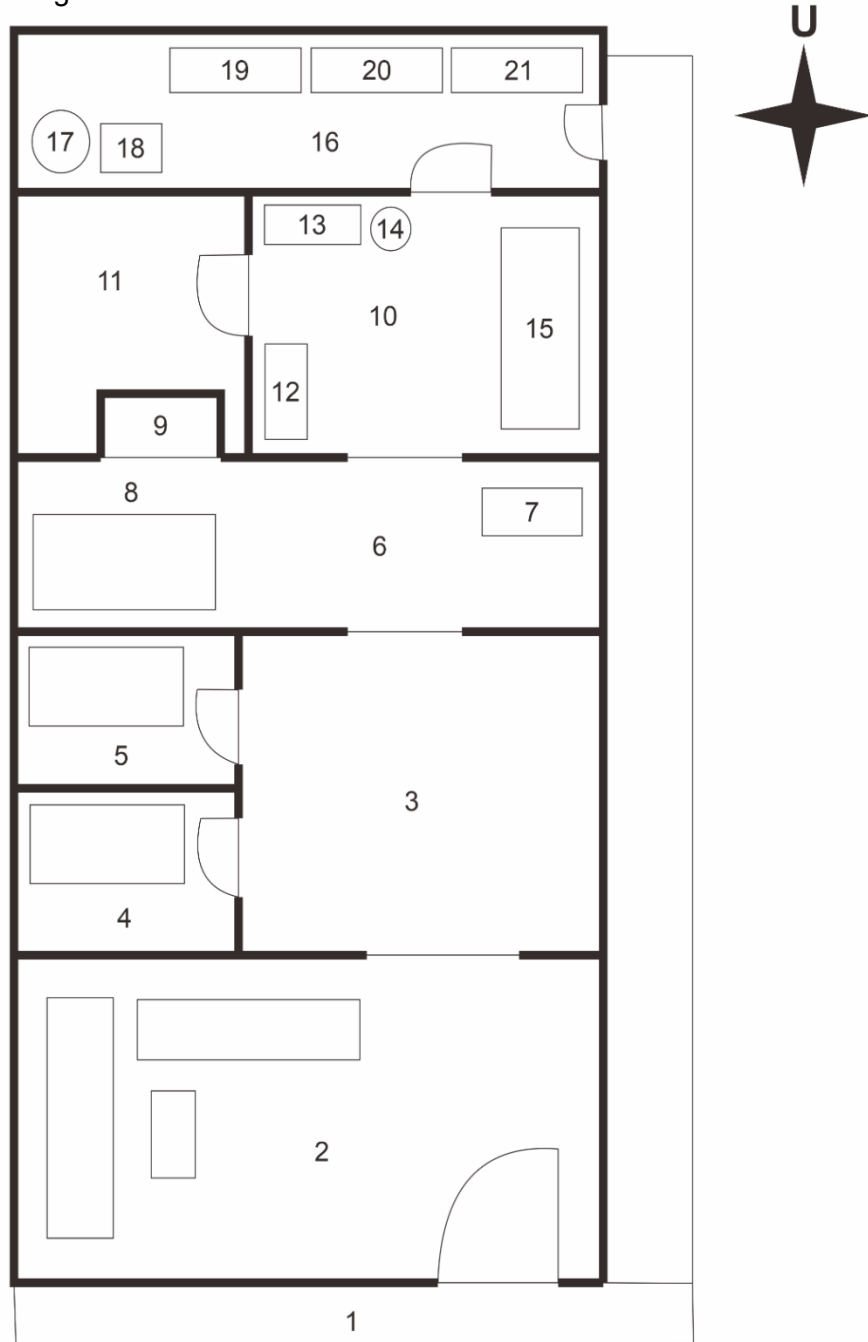


Gambar 1.1 Denah Lokasi UMKM Bumbu “Yuk Khil”
Sumber: Dokumen Pribadi

2. Tata Letak atau layout UMKM Bumbu “Yuk Khil”

Tata letak di UMKM Bumbu “Yuk Khil” telah tertata dengan pengaturan yang baik dan menunjang kelancaran proses produksi, hal ini dapat dilihat dari ruang awal penerimaan bahan baku, ruang tunggu bumbu sebelum dan sesudah penggilingan yang terletak didepan, sehingga memudahkan proses produksi berikutnya. Kemudian bahan baku yang siap digunakan diletakkan diatas meja bahan baku yang berdekatan dengan lemari pendingin tempat penyimpanan bahan baku. Meja bahan baku juga berdekatan dengan meja produksi, sehingga memudahkan untuk memindahkan bahan baku untuk dilakukan proses produksi selanjutnya seperti memotong, membungkus, dan lainnya. Lemari tempat penyimpanan perlengkapan dapur juga berada disekitar lingkungan produksi sehingga mempermudah dalam mengambil peralatan yang dibutuhkan selama produksi. Penyimpanan gas elpiji juga berada disekitar tempat produksi sehingga memudahkan proses penggantian elpiji yang telah habis dengan yang baru. Bak cuci piring juga berada disekitar tempat produksi sehingga memudahkan proses pencucian bahan baku dan alat-alat yang menunjang proses produksi. UMKM Bumbu “Yuk Khil” juga menyediakan 2 kompor berukuran besar sehingga memudahkan karyawan untuk mempercepat proses pemasakan bumbu.

Tata letak atau *layout* UMKM Bumbu “Yuk Khil” dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 1.2 Tata Letak UMKM Bumbu “Yuk Khil”
Sumber: Dokumen Pribadi

Keterangan tata letak UMKM Bumbu “Yuk Khil” sebagai berikut:

1. Teras
2. Ruang tamu (penerimaan bahan baku awal, ruang tunggu bumbu sebelum dan sesudah penggilingan)
3. Ruang keluarga
4. Kamar tidur 1
5. Kamar tidur 2
6. Ruang tengah
7. Lemari pendingin
8. Kamar tidur 3
9. Musala
10. Dapur 1
11. Kamar mandi
12. Meja bahan baku
13. Lemari peralatan dapur
14. Penyimpanan gas elpiji
15. Meja produksi
16. Dapur 2
17. Tandon air
18. Bak cuci piring
19. Kompor kecil
20. Kompor besar 1
21. Kompor besar 2

D. Pemasaran

Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial (Swastha, 2008). Strategi pemasaran yang baik penting untuk keberlangsungan sebuah UMKM. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Bumbu “Yuk Khil” adalah dengan menjualkan pada ibu rumah tangga di sekitar rumah produksi, menerima pesanan bumbu, melayani pemesanan bumbu untuk lapak di rumah warga seperti pertokoan,

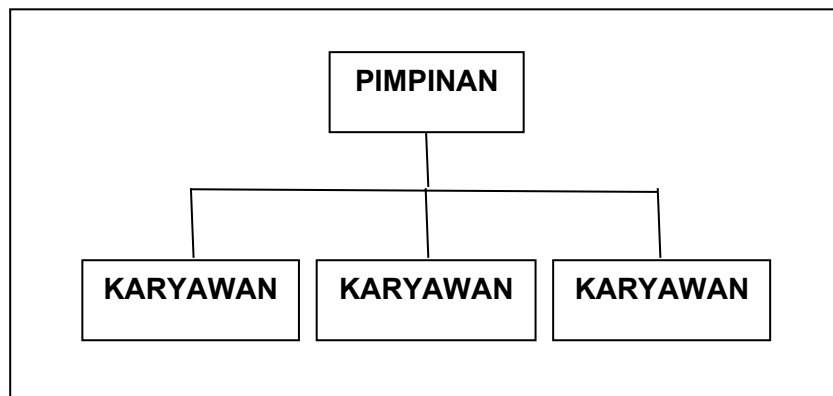
warung-warung dan rumah makan dengan masing-masing 1 kg per harinya. Penjualan bumbu “Yuk Khil” setiap harinya juga dilakukan di pasar tradisional dengan waktu penjualan yang dari pukul 05.30 hingga 12.00 siang.

Berdasarkan informasi yang didapatkan, bumbu yang paling laku di pasar (area penjualan Ujung Pangkah) adalah bumbu lodeh mangut, kare dan kelo. Selain dijual dipasar, ibu Khilda juga melayani pembelian bumbu instan di rumah nya serta menerima pemesanan bumbu untuk disuplai ke rumah makan (warung) dan rumah produksi pemesanan nasi kotak (catering). Ibu Khilda menerima pesanan bumbu paling banyak pada saat lebaran idul fitri dan idul adha (1 bulan penuh) dengan laba mencapai Rp. 300.000,- per harinya. Selain itu, pemesanan terbanyak juga didapatkan pada saat penyelenggaraan acara keagamaan lainnya seperti pengajian dan pernikahan. Pemasaran bumbu instan Yuk Khil juga berkembang hingga ke luar pulau Jawa seperti daerah Papua dan Kalimantan jika ada orang yang memesan dan membawa ke daerah tersebut.

E. Struktur Organisasi

Organisasi secara sederhana dapat didefinisikan sebagai sekelompok orang yang bekerjasama dengan menyatukan visi, misi untuk mencapai tujuan bersama. Organisasi pada dasarnya digunakan sebagai tempat atau wadah bagi orang-orang untuk berkumpul, bekerjasama secara rasional dan sistematis, terencana, terpimpin dan terkendali dalam memanfaatkan sumber daya, sarana-prasarana, data, dan lain sebagainya yang digunakan secara efisien dan efektif untuk mencapai tujuan organisasi. Menurut Wursanto (2005), organisasi itu sebagai struktur tata pembagian kerja dan struktur tata hubungan kerja antara sekelompok orang-orang pemegang posisi yang bekerjasama secara tertentu untuk bersama-sama mencapai tujuan yang tertentu. Menurut Siswanto (2005), struktur organisasi menspesifikasikan pembagian kerja dan menunjukkan bagaimana fungsi atau aktivitas yang beraneka ragam yang dihubungkan sampai batas tertentu, juga menunjukkan tingkat spesialisasi aktivitas kerja.

Setiap badan usaha pada umumnya selalu mempunyai struktur organisasi. Struktur organisasi dibuat dalam suatu badan usaha dengan tujuan untuk memudahkan para pekerja dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab dari setiap pekerja, sehingga pekerjaan dapat berjalan dengan baik dan lancar sesuai dengan tujuan utama dari badan usaha. Adapun struktur organisasi UMKM Bumbu “Yuk Khil” dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 1.3 Struktur Organisasi UMKM Bumbu “Yuk Khil”
Sumber: UMKM Bumbu Yuk Khil, 2020

Berdasarkan struktur organisasi di UMKM Bumbu “Yuk Khil” maka dapat diketahui wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing jabatan. Antara lain:

1. Pimpinan

Pimpinan UMKM memiliki tugas yaitu mengkoordinasi seluruh kegiatan yang berjalan dalam UMKM meliputi perencanaan, pelaksanaan dan Pengawasan seluruh kegiatan operasional UMKM. Disamping itu pimpinan juga bertindak sebagai pekerja dalam proses produksi

2. Karyawan

Karyawan memiliki tugas dan tanggung jawab dalam pemasakan bumbu, penggilingan bumbu, dan pemasaran bumbu.

F. Ketenagakerjaan

1. Data karyawan

Definisi tenaga kerja dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan adalah setiap orang

yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Tenaga kerja pada UMKM Bumbu “Yuk Khil” merupakan Tenaga kerja tidak penuh (honorer). (*UnderEmployed*) yaitu tenaga kerja dengan jam kerja <35 jam dalam seminggu. Tenaga kerja ini termasuk jenis Pekerja Harian Lepas (PHL) yang merupakan pekerja yang bekerja pada suatu UMKM dimana waktu dari pekerjaan mereka tidak ditentukan secara pasti (Adrian, 2009). Tenaga kerja pada UMKM Bumbu “Yuk Khil” merupakan tenaga kerja langsung yang langsung berhubungan dengan proses produksi dan pemasaran bumbu.

Tabel 1.1 Data Keterangan Karyawan

Jenis Karyawan	Jumlah	Pendidikan	Tugas
Karyawan tetap	1	SMA Sederajat	Pimpinan, pemasakan bumbu, dan pemasaran
Karyawan harian lepas	3	SMA Sederajat	Pemasakan bumbu, penggilingan, dan pemasaran
Total	4		

Sumber: UMKM Bumbu Yuk Khil, 2020

2. Jam kerja

Jam kerja di UMKM Bumbu “Yuk Khil” dibagi menjadi 2 bagian dalam 1 hari yaitu:

- Jam penjualan di pasar : 05.30 – 12.00 WIB
- Jam proses produksi : 14.00 – 17.30 WIB

Tabel 1.2 Jadwal Jam Kerja Karyawan

Hari	Jam Kerja			
	Masuk	Istirahat	Masuk	Pulang
Senin-Minggu	05.30-12.00	12.00-14.00	14.00-17.30	17.30

Sumber: UMKM Bumbu Yuk Khil, 2020

UMKM Bumbu “Yuk Khil” mempunyai 7 hari kerja dalam seminggu. Jam kerja dimulai dari jam 05.30 – 12.00 WIB dan jam 14.00 – 17.30 WIB. Jam istirahat kerja pada pukul 12.00 – 14.00. Jam kerja tersebut tidak selalu tetap karena disesuaikan dengan jumlah bumbu yang akan diproduksi. Jika bumbu yang akan diproduksi banyak maka jam kerja *full time*, namun jika produksi bumbu tidak terlalu banyak maka jam kerja tidak *full time*.

3. Gaji

Gaji adalah pemberian pembayaran finansial kepada karyawan sebagai balas jasa untuk pekerjaan yang dilaksanakan dan sebagai motivasi pelaksanaan kegiatan di waktu yang akan datang (Handoko, 2000). Sistem Gaji karyawan di UMKM Bumbu “Yuk Khil” dibayarkan setiap hari nya yaitu sebesar Rp. 50.000,- untuk karyawan harian lepas. Besaran gaji yang dibayarkan tergantung pada masing-masing posisi kerja dari karyawan nya.

4. Kesejahteraan karyawan

UMKM Bumbu “Yuk Khil” telah melakukan upaya untuk meningkatkan kesejahteraan tenaga kerja dengan menyediakan berbagai fasilitas berikut:

a. Tunjangan Sosial Karyawan

Jika keluarga dari karyawan ada yang meninggal maka akan mendapat santunan.

b. Keamanan Karyawan

Jika terjadi kecelakaan di tempat produksi maka UMKM akan membiayai pengobatan nya.

c. Kesehatan Karyawan

Apabila karyawan mengalami sakit maka karyawan berhak mendapatkan hari libur atau cuti kerja.

d. Bingkisan setiap hari raya Islam

Bingkisan berupa sembako kepada karyawan setiap hari raya Islam.