

**STRATEGI BISNIS DI MASA PANDEMI COVID-19
PADA OMAH FROZEN FOOD SURAKARTA**



LAPORAN KERJA PRAKTEK

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Program Studi Strata I Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun oleh

BETTY ARINA ISLAMAWATI

18.11.0107

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2021**

LAPORAN KULIAH KERJA USAHA

STRATEGI BISNIS DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA OMAH FROZEN FOOD SURAKARTA

Disusun oleh:

Betty Arina Islamawati

18.11.0107

Telah disetujui dan disahkan dengan baik oleh Pembimbing Laporan Kuliah Kerja
Usaha, guna melengkapi Tugas dan sebagian persyaratan kelulusan Sarjana

Program Studi Strata I

Surakarta, April 2021

Mengetahui,

Kepala Program Studi



Arti Susanti S.Pt., M.M.

NIDN: 0323048302

Dosen Pembimbing

Drs. Christiawan Hendratmoko, M.Si.

NIDN: 0004036901

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Pembimbing.....	ii
Daftar Isi.....	iii
Daftar Tabel.....	iv
Daftar Lampiran.....	v
Kata Pengantar.....	vi
Laporan Kuliah Kerja Usaha	
A. Latar Belakang.....	1
B. Desain Kerja.....	3
C. Penerapan.....	4
D. Dampak.....	4
E. Kendala.....	5
F. Saran.....	5
G. Kesimpulan.....	5
Lampiran	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Desain Kerja Omah Frozen

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Harga Omah Frozen

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr.wb

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat ALLAH SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Usaha (KKU).

Proses penyusunan laporan Kuliah Kerja Usaha ini tidak lepas dari kesalahan-kesalahan yang terjadi. Kesalahan-kesalahan yang tersebut bisa dijadikan penulis sebagai pembelajaran kedepannya agar menjadi lebih baik lagi.

Dalam menyusun laporan ini penulisan mendapatkan bantuan, bimbingan, arahan serta petunjuk sehingga laporan kerja praktek ini dapat diselesaikan. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. ALLAH Yang Maha Esa yang telah memberikan kemudahan dalam penyusunan hasil kegiatan Kuliah Kerja Usaha.
2. Bp. Dr. Pardi, S.E.,M.M.,M.H. selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta
3. Ibu Ari Susanti S.Pt. selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta yang telah memberikan Persetujuan Laporan Kuliah Kerja Usaha ini.
4. Bp. Drs. Christiawan Hendratmoko, M.Si. selaku Dosen Pembimbing Kerja Praktek yang telah berkenan memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penulisan laporan Kuliah Kerja Usaha ini.
5. Seluruh Dosen dan Karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta yang telah memberikan pelayanan yang baik selama proses perkuliahan dan penyelesaian laporan Kuliah Kerja Usaha ini.
6. Bp. Fajar Hari Setiono, selaku Pimpinan Omah Frozen Food yang telah memberikan izin dan menyetujui laporan Kuliah Kerja Usaha ini.

7. Keluarga besar Omah Frozen Food yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian dan membantu penulis dalam memperoleh data guna menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Usaha ini.
8. Orang tua penulis, Bapak Suyanto dan Ibu Saminah yang selalu memberi pengarahan dan motivasi, serta kakakku Ahmad Bhakti yang telah meluangkan waktu dan tenaganya untuk membantu menyelesaikan laporan ini.
9. Semua pihak yang telah memberikan dukungan kepada penulis, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Laporan Kuliah Kerja Usaha ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis meminta maaf atas segala kekurangan yang penulis buat. Semoga Laporan Kuliah Kerja Usaha ini dapat bermanfaat dan memberikan pengetahuan bagi semua pihak yang membaca.

Surakarta, April 2021

Penulis

Betty Arina Islamawati

STRATEGI BISNIS DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA OMAH FROZEN FOOD SURAKARTA

A. Latar Belakang

Bisnis *Frozen Food* merupakan salah satu bisnis yang paling diminati dan memiliki prospek baik. Sudah banyak pelaku usaha yang memperoleh *profit* besar dari bisnis *Frozen Food*. Hal tersebut dibuktikan dengan semakin banyaknya usaha *Frozen Food* yang berdiri dari waktu ke waktu dan tentunya dengan penawaran produk andalan masing-masing. Namun ada juga pelaku usaha *Frozen Food* yang gulung tikar atau bangkrut, karena strategi pemasaran yang digunakan kurang tepat dan kualitas pelayanan yang kurang optimal. Artinya keberhasilan sebuah bisnis *Frozen Food* dalam memenangkan persaingan ditentukan oleh penerapan strategi pemasaran yang tepat serta hubungan baik yang dijalani dengan konsumen dan juga mengetahui minat dan perhatian konsumen.

Disamping itu, kematangan strategi juga didukung dengan produk yang mempunyai *competitive advantage* untuk meningkatkan kekuatan daya saing terhadap *competitor*. Kemudian ada faktor harga yang menjadi penentu dari sebuah keputusan pembelian suatu produk, penentuan harga yang strategis dapat memenangkan produk dalam persaingan di pasaran.

Tidak sekedar mengutamakan minat dan perhatian konsumen, menciptakan kepuasan konsumen juga adalah hal terpenting yang menjadi target para pengusaha bisnis *Frozen Food*. Konsumen yang puas akan mendatangkan calon konsumen baru bagi perusahaan. Konsumen yang puas akan menceritakan pengalamannya atas menggunakan produk atau jasa kepada orang lain atau dapat disebut *word of mouth*. Selain memasarkan di berbagai media cara yang tradisional seperti hal tersebut adalah yang paling efektif dalam menarik dan menumbuhkan konsumen baru.

Dalam hal ini peneliti mengambil sampel Omah Frozen Food yang sudah berdiri sejak tahun 2016. Omah Frozen Food adalah Usaha Mikro Kecil

Menengah (UMKM) yang bergerak dalam bidang usaha penjualan makanan beku. Omah Frozen Food didirikan oleh bapak Fajar Hari Setiono di tahun 2016 yang diawali dengan berjualan di garasi. Pada awal didirikannya usaha itu bapak Fajar memiliki karyawan satu orang dan hanya melayani pembeli secara offline. Setahun kemudian tepatnya tahun 2017 Pak Fajar mengubah strategi dengan menjemput bola, mengirim ke pasar-pasar tradisional se Surakarta. Pada tahun 2018 beliau mulai menambah jumlah karyawan yaitu karyawan pengirim, sales, dan admin. Tahun 2019 usahanya berjalan dengan lancar, beliau mulai melebarkan tempat usahanya dan mulai menambah freezer-freezer sebagai tempat penyimpanan. Pak Fajar pada tahun 2020 mulai menambah outlet baru di daerah Sukoharjo kota. pada awal tahun 2021 lebih tepatnya bulan Februari menambah outle baru lagi di daerah Pasar Grogol. Sekarang bisnis Omah Frozen Food sudah merambah sampai ke pelosok dan pengirimannya sudah sampai ke area soloraya dan sekitarnya.

Omah Frozen Food merupakan salah satu UMKM yang terdampak oleh adanya wabah Covid-19 yang berdampak pada tingkat penjualannya. Selama pandemi tingkat penjualan menurun sebesar 25%. Dalam hal ini upaya Omah Frozen Food untuk mengurangi adanya penurunan penjualan, mereka memperluas pangsa pasarnya dengan melalui akun media sosial yaitu *whatsapp*.

Dalam penerapan media sosial *whatsapp* terbukti penjualan dari Omah Frozen Food mengalami kenaikan yang signifikan, pada bulan pertama Omah Frozen Food mengalami kenaikan sebesar 10% lalu dalam bulan selanjutnya mengalami kenaikan yang terus berkembang hingga awal tahun 2021.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan di atas peneliti tertarik untuk memberikan saran kepada Omah Frozen Food dalam hal sistem pemasaran atau sistem penjualannya, maka peneliti mengambil judul: **“STRATEGI BISNIS DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA OMAH FROZENFOOD SURAKARTA”**.

B. Desain Kerja

Desain pekerjaan merupakan langkah berikutnya setelah analisis pekerjaan. Tujuannya adalah untuk menguraikan dan mengatur tugas, tugas dan tanggung jawab menjadi satu unit kerja untuk pencapaian tujuan tertentu. Dalam hal ini Desain Kerja yang disarankan penulis kepada Omah Frozen adalah sebagai berikut

Tabel 1. Desain Kerja Omah Frozen

Before	After
Omah Frozen Food dalam melayani konsumen yang datang ketoko belum menggunakan nota. Dan hanya ditulis di buku penjualan harian.	Penulis menyarankan agar menggunakan nota yang terhubung langsung dengan komputer agar penjualan sudah tersimpan di komputer dan agar dapat mengetahui berapa penghasilan hariannya.
Omah Frozen Food belum menggunakan E-commerce dalam meningkatkan penjualannya karena dampak pandemi.	Penulis menyarankan dengan membuka di beberapa E-commerce contohnya shopee, tokopedia. Agar lebih banyak dikenal orang bukan hanya di daerah Surakarta dan agar dapat meningkatkan penjualan.

C. Penerapan

Dalam desain kerja yang pertama penulis menyarankan untuk menggunakan nota yang sudah terhubung dengan komputer, sehingga dalam melayani konsumen tidak perlu mencatat dalam buku penjualan harian karena itu sudah otomatis tersimpan di komputer apabila struk nota sudah keluar dan akan terlihat pendapatan dalam sehari.

Pada desain kerja poin kedua, penulis menyarankan untuk menggunakan e-commerce, karena pada jaman sekarang masyarakat didunia terutama di Indonesia lebih memilih untuk menggunakan media elektronik mereka untuk memesan suatu barang karena agar lebih efisien dan menghemat waktu dan tenaga.

D. Dampak

Dampak sebelum menggunakan desain kerja yang pertama yaitu setelah melayani konsumen harus menulis dalam pembukuan harian dan harus menginput di komputer agar mengetahui stok barang dan berapa penjualan dalam sehari. Dampak sesudahnya yaitu dengan mudah langsung mengetahui jumlah penjualan harian dan tidak perlu lagi untuk menginput ulang .

Dalam desain kerja yang kedua dampak sebelumnya adalah penjualan stuck, tidak ada perkembangan, dan tidak memiliki strategi marketing yang efisien. Dan dampak sesudahnya itu adalah lebih banyak dikenal orang dan dapat meningkatkan jumlah penjualan.

E. Kendala

Dalam permasalahan yang pertama kendala yang dihadapi Omah Frozen adalah masalah mengenai kesalahan harganya belum dapat teratasi dengan benar.

Kendala permasalahan yang kedua yaitu produk yang dijual cepat busuk, karena itu produk yang harus masuk ke dalam freezer agar tahan lama.

F. Saran

Penulis menyarankan agar promosi dapat ditingkatkan karena masih dalam masa pandemi agar pendapatan penjualan offline bertambah, pada penjualan online harus lebih teliti dan harus memiliki respon yang bagus ke konsumen supaya konsumen memberikan nilai yang bagus kepada Omah Frozen

G. Kesimpulan

Banyak pelaku usaha Frozen Food yang gulung tikar atau bangkrut, karena strategi pemasaran yang digunakan kurang tepat dan kualitas pelayanan yang kurang optimal.

Artinya keberhasilan sebuah bisnis Frozen Food dalam memenangkan persaingan ditentukan oleh penerapan strategi pemasaran yang tepat serta hubungan baik yang dijalani dengan konsumen dan juga mengetahui minat dan perhatian konsumen.

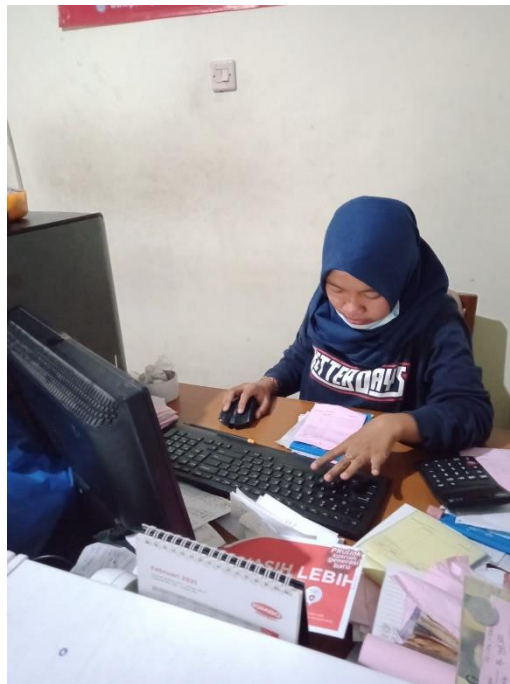
Dalam penerapan media sosial whatsapp terbukti penjualan dari Omah Frozen Food mengalami kenaikan yang signifikan, pada bulan pertama Omah Frozen Food mengalami kenaikan sebesar 10% lalu dalam bulan selanjutnya mengalami kenaikan yang terus berkembang hingga awal tahun 2021.

LAMPIRAN

LAMPIRAN



Penataan Produk Setelah Barang Datang



Proses Input Penjualan Harian



Proses Pembuatan Tahu Walik

Lampiran 1. Daftar Harga Omah Frozen

NAMA BARANG	HARGA JUAL
Asimo	Rp. 32.000
Ayoma burger	Rp. 9.000
Akumo 250	Rp. 13.000
Akumo Naget 500	Rp. 22.000
Akumo 1kg	Rp. 45.000
Aida Sosis	Rp. 3.500
Belfoods Bakso Inner	Rp. 17.000
Belfood Bakso Krikil	Rp. 15.000
Belfoods Sosis 375	Rp. 16.000
Belfoods Sosis 500	Rp. 18.000
Belfoods Sosis 75	Rp. 3.500
Belfoods Uenak Naget 250	Rp. 13.000
Belfoods Uenak Stik 250	Rp. 13.000
Belfoods Uenak Naget 500	Rp. 20.000
Belfoods Favorit spicy wing	Rp. 49.500
Belfoods Favorit Nugget 250	Rp. 15.000
Belfoods Favorit Stik 250	Rp. 15.000
Belfoods Favorit Kentang	Rp. 28.000
Belfoods Sosis 1kg	Rp. 34.000
Belfoods Kornet	Rp. 15.000
Bolang 30 (ayam/sapi)	Rp. 20.000
Bolang 20pc (Ayam/Sapi)	Rp. 15.000
BF Samosa	Rp. 16.000
BF Lumpia Ayam	Rp. 22.000
BF Mini Wonton	Rp. 38.000
BF Mix Crispy Seafood	Rp. 26.000
BF Siomay Ayam Udang	Rp. 20.000
BF Hakau 900gr	Rp. 103.500
BF Hakau 222gr	Rp. 28.000
Bensu naget 500	Rp. 45.000
Bensu Naget Chese	Rp. 50.000
Bensu Otak2	Rp. 33.000
Bensu Sosis	Rp. 24.000
Bakso Pedan	Rp. 17.000
Boci / boci geprek	Rp . 18.000
Balak	Rp. 18.000
Cedea crabstik 250	Rp. 17.000
Cedea Crabstik 1kg	Rp. 60.000

Cedea Fish Roll 250	Rp. 16.000
Cedea Fish Roll 1kg	Rp . 60.000
Cedea Row Roll	Rp. 60.000
Champ Burger	Rp. 16.000
Champ Ball	Rp. 25.000
Champ Naget Coin	Rp. 18.000
Champ Naget 250gr	Rp. 18.000
Champ Naget ABC 250gr	Rp. 18.000
Champ Nuget 500	Rp. 34.000
Champ Nuget 1kg	Rp. 62.000
Chop2 Sosis	Rp. 22.000
Ciwi Naget Dino	Rp. 13.000
Ciwi Naget Ori	Rp. 12.000
Cireng ori / tusuk	Rp. 7.500
DUDA Bakso Ayam	Rp. 15.000
DUDA Naget Ayam 500gr	Rp. 17.000
DUDA Naget Ayam 250gr	Rp. 10.000
DUDA Scalop 500gr	Rp. 18.000
DUDA Chicken Roll	Rp. 20.000
Fiesta Karage 500gr	Rp. 43.000
Fiesta Kentang 500	Rp. 18.000
Fiesta Kentang 2.5	Rp. 65.000
Fiesta Kentang 1kg	Rp. 28.000
Fiesta Kulit	Rp. 23.000
Fiesta Naget 250g	Rp. 22.000
Fiesta Naget 123	Rp. 22.000
Fiesta Spicy Wing	Rp. 48.000
Fiesta Stikie 500gr	Rp. 40.000
Fiesta Siomay	Rp. 20.500
Fiesta Dino 500	Rp. 44.000
Fino burger	Rp. 9.000
Go Scalop	Rp. 13.000
Go Otak-Otak	Rp. 13.000
Go Siomay	Rp. 14.500
Go Doraemon	Rp. 12.000
Go Bintang	Rp. 12.000
Gorengan panir (campur)	Rp. 7.500
Harmoni Bakso SS 10pc	Rp. 15.000
Harmoni Bakso SS 25pc	Rp. 20.000
Harmoni Bakso SS 50pc	Rp. 35.000
Harmoni Bakso SP 10pc	Rp. 12.000

Harmoni Naget 250	Rp. 10.000
Harmoni Sosis 10	Rp. 28.000
Harmoni Sosis 6 Ori	Rp. 28.000
Harmoni Sosis 6 Keju	Rp. 30.000
Hemato Burger 10	Rp. 9.000
Hemato Burger 20	Rp. 9.000
Hemato Naget 500 gr	Rp. 17.000
Hemato Naget 250	Rp. 10.000
Hemato Nuget 1kg	Rp. 35.000
Hemato Sosis Sapi 1kg	Rp. 32.000
Hemato Sosis Ayam 1kg	Rp. 32.000
Hemato Sosis 30	Rp. 23.000
Hemato Sosis Sapi 15	Rp. 17.000
Hemato Sosis Ayam 15	Rp. 16.000
ILM Bakso Tuna	Rp. 10.000
ILM Bintang	Rp. 12.000
ILM Tempura	Rp. 12.000
ILM Sukoi	Rp. 12.000
ILM Scalop	Rp. 12.000
ILM Panda	Rp. 12.000
Kimbo 1pc	Rp. 5.000
Kimbo ori 10	Rp. 32.000
Kimbo 10 ld hitam	Rp. 32.000
Kimbo Ori 6	Rp. 32.000
Kimbo 6 Lada Hitam	Rp. 32.000
Kimbo Keju 6	Rp. 32.000
Kibif sosis sp 3	Rp.4.500
Kentang bravi 2kg	Rp. 50.500
kentang 2.5	Rp. 65.000
kentang cringlecut 2.5kg	Rp. 65.000
Kentang KK 1kg	Rp. 28.000
Kacang Polong	Rp. 30.000
Kulit IP Lumpia Kecil	Rp. 10.000
Kulit Ip Lumpia Besar	Rp. 20.000
Kebab	Rp. 35.000
Lezza Naget 400gr	Rp. 33.500
Lezza Naget Ball 400gr	Rp. 33.500
Lezza Naget Stik 400gr	Rp. 33.500
Lezza Naget 200gr	Rp. 20.000
Lezza Naget Ball 200gr	Rp. 20.000
Lezza Naget Stik 200gr	Rp. 20.000

Lezza Spicy Wing	Rp. 50.000
Lezza Chicken Katzu	Rp . 45.000
Lipao (all variant)	Rp. 15.000
Max Mini ORI 10	Rp. 26.000
Max ORI 6	Rp. 26.000
Max sosis 15	Rp. 16.000
Max Sosis 1kg	Rp. 55.000
Max Kornet	Rp. 12.000
Max Sosis Jumbo 3	Rp. 14.500
Minaku Otak-otak 500gr	Rp. 18.000
Minaku Otak-otak K	Rp. 8.500
Minaku Scallop 500gr	Rp. 20.000
Minaku Scallop	Rp. 10.000
Minaku Tempura 500	Rp. 13.000
Minaku Tempura 200	Rp. 7.000
Minaku Bola Ikan	Rp. 22.000
Minaku Bola Salmon	Rp. 12.000
Minaku Salmon B	Rp. 25.000
Minaku Kaki Naga	Rp. 15.000
Minaku Kentang	Rp. 18.000
Mitraku Fishroll	Rp. 22.000
Mitraku Fishtofu	Rp. 25.000
Mitraku Fishcake 500gr	Rp. 30.000
Mitraku Siomay 500gr	Rp. 45.000
Mitraku Bola Ikan 200	Rp. 12.000
Mitraku Bola ikan 400gr	Rp. 20.000
Mitraku Bakso Keju	Rp. 28.000
Mitraku Bakso Ayam	Rp. 28.000
Mitraku Bakso Tuna	Rp. 28.000
My Kentang 250	Rp. 10.000
My Kentang 1kg	Rp. 28.000
Mix Vegetable	Rp. 26.000
Mabel Naget 250	Rp. 10.000
Minipau	Rp. 12.000
Mariam ORI	Rp. 15.000
Mariam Coklat	Rp. 17.000
Molen Ubi Ungu	Rp. 15.000
Nidia Sosis 30	Rp. 23.000
Nidia Sosis 12	Rp. 25.000
Nidia Naget 250	Rp. 10.000
Nidia Naget 500	Rp. 16.000

Ngetop 30	Rp. 23.000
Ngetop 20	Rp. 17.000
Ngetop Bakso	Rp. 17.000
Ngetop Naget	Rp. 17.000
Ngetop Long Merah	Rp. 17.000
Ngetop kornet	Rp. 16.000
Okey Naget	Rp. 20.000
Okey Stik	Rp. 20.000
Oye Naget	Rp. 17.000
Oye Stik Naget	Rp. 17.000
Oye Nuget 250	Rp. 10.000
Oye Naget Coin 500	Rp. 18.000
Otak-Otak olive	Rp. 4.500
Raja Bakso	Rp. 11.000
Rujak Cireng	Rp. 15.000
Roti burger polos	Rp. 13.000
Roti burger wijen	Rp. 14.000
Roti burger mini	Rp. 23.000
SAC 1kg	Rp. 38.000
SAC 500	Rp. 22.000
SAC 375	Rp. 16.000
SAC 6	Rp. 8.000
SAC 3	Rp. 4.500
SSC 6	Rp. 14.000
SSC 375	Rp. 30.000
Snitcel Sonice Ayam Katsu	Rp. 33.000
Sonice Sosis 375	Rp. 14.000
Sonice Sosis Bakar 10	Rp. 27.500
Sonice Naget	Rp. 13.000
Sonice Nuget 500	Rp. 22.000
Sonice Nuget 1kg	Rp. 42.000
Sonice alpabet	Rp. 20.000
Sonice Sosis 3	Rp. 3.500
Sonice sosis 500	Rp. 18.000
Sonice Katsu	Rp. 360.000
Steamboat Dumpling Keju 500	Rp. 30.000
Steamboat 300gr	Rp. 25.000
Singkong susu	Rp. 13.000
Singkong Keju Etha	Rp. 14.500
Sosis Juragan	Rp. 27.000
Siomay AJ	Rp. 10.000

Sate Udang	Rp. 7.500
Sotong	Rp. 4.500
Sule	Rp. 20.000
Sosmi	Rp. 8.000
TL ikan 200	Rp. 9.000
Tl Udang 200	Rp. 9.000
TL Udang 500	Rp. 17.500
Tl ikan 500	Rp. 17.500
Tl cumi	Rp. 17.500
Tora Merah 15	Rp. 18.000
Tora Merah 1kg	Rp. 34.000
Timus Bligo	Rp. 16.000
Timus Coklat	Rp. 15.000
Timus Blubery	Rp. 15.000
Tusuk Sate	Rp. 8.000
Umami Minipau Coklat	Rp. 16.000
Umami Minipau Ayam	Rp. 16.000
Umami Siomay Ayam	Rp. 19.000
Umiami Siomay keju	Rp. 19.000
Vida Sosis Ayam Isi 3	Rp. 3.500
Vigo 6 bakar	Rp. 27.000
Vigo 10	Rp. 27.000
Vigo 30	Rp. 23.000
Vigo 40	Rp. 32.000
Vigo 15 sp	Rp. 17.000
Vigo Burger	Rp. 9.000
Vigo 15 ayam	Rp. 16.000
Vigo sos 3	Rp. 3.500
Vitalia Burger	Rp. 9.000
Jagung	Rp. 25.000
Indofood teriyaki	Rp. 8.500
Delmonte Extra Hot 1kg	Rp. 20.000
Delmonte Extra 200gr	Rp. 7.000
Delmonte Saset Exhot	Rp. 7.500
Delmonte Exhot Botol	Rp. 7.000
Delmonte Tasty Chili	Rp. 7.000
Delmonte Tomat 1kg	Rp. 15.500
Delmonte Tomat 200gr	Rp. 6.000
Delmonte Saset Tomat	Rp. 6.500
Delmonte Tomat Botol	Rp. 6.500

Delmonte Spagetty 250gr	Rp. 8.500
Delmonte Bbq 250gr	Rp. 8.500
Delmonte Galon Exhot 5.5kg	Rp. 98.000
Niki Sari	Rp. 6.000
Swan Saos	Rp. 3.000
Kiko tomat 1kg	Rp. 12.000
Kiko Exhot 1kg	Rp. 13.000
Maestro mayones 1kg	Rp. 28.000
maestro mayones 180	Rp. 8.000
Mazzoni Lada Hitam 1kg	Rp. 27.500
Mazzoni Lada Hitam 250gr	Rp. 8.500
Mazzoni BBQ 1kg	Rp. 30.000
Mazzoni Bbq 250gr	Rp. 8.500
Mazzoni Teriyaki	Rp. 30.000
Mazzoni Teriyaki 250gr	Rp. 8.500
Mzzoni mayonese 1kg	Rp. 26.500
Mazzoni Mayonese	Rp. 8.000
Mazzoni Pedas 250	Rp. 8.500
McLewis Extra Hot 1kg	Rp. 16.500
McLewis Chili 500	Rp. 8.000
McLewis Chili 1kg	Rp. 13.000
McLewis Tomat 500	Rp. 7.000
McLewis Tomat 1kg	Rp. 13.000
McLewis Mayo 1kg	Rp. 31.000
McLewis Mayo 500	Rp. 16.000
Saos Si Abang	Rp. 3.500