



LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

SIOMAY “KATUMBIRI”

**SIOMAY IKAN ISI TAHU, JAMUR, DAN TELUR PUYUH
DENGAN BAHAN BAKU SAYURAN**

**BIDANG KEGIATAN :
PKM KEWIRAUSAHAAN**

Disusun Oleh :

| | |
|--------------------|----------------------------------|
| Annisa Paramitha | H24090087 (2009, Ketua Kelompok) |
| Syahril Affan | H24090125 (2009, Anggota 1) |
| Silmi Tsurayya | H24110022 (2011, Anggota 2) |
| Mentari Karina | H24110133 (2011, Anggota 3) |
| M. Hasrialdy Q. M. | H24110136 (2012, Anggota 4) |

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2013**

**LEMBAR PENGESAHAN
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

1. Judul Kegiatan : Siomay “Katumbiri” (Siomay Ikan Isi Tahu, Jamur, dan Telur Puyuh dengan Bahan Baku Sayuran)
2. Bidang Kegiatan : () PKMP () PKMK
() PKMT () PKMM
3. Bidang Ilmu : () Kesehatan () Pertanian
() MIPA () Teknologi dan Rekayasa
() Sosial Ekonomi () Humaniora
() Pendidikan
4. Ketua Pelaksana
 - a. Nama Lengkap : Annisa Paramitha
 - b. NIM : H24090087
 - c. Jurusan : Manajemen
 - d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor
 - e. Alamat Rumah / No. HP : Jl. Kemang Mawar Raya Blok G/18
Bekasi 08561360146
 - f. Alamat email : ichaparamitha@gmail.com
5. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 orang
6. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Farida Ratna Dewi, SE, MM
 - b. NIP : 19710307 200501 2 001
 - c. Alamat Rumah dan No.HP : Jl. Wuwung II No.57 Perumnas
Bantarjati Bogor / 08128512868
7. Biaya Kegiatan Total :
 - a. Dikti : Rp. 6.800.000,-
 - b. Sumber Lain : -
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 Bulan

Mengetahui,
Ketua Departemen Manajemen

Bogor, Juli 2013
Ketua Pelaksana Kegiatan

(Ir. Jono M. Munandar, M.Sc.)
NIP. 19610123 198601 1 002

(Annisa Paramitha)
NIM. H24090087

Wakil Rektor Bidang Akademik
dan Kemahasiswaan

Dosen Pendamping

(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS.)
NIP. 19581228 198503 1 003

(Farida Ratna Dewi, SE, MM.)
NIP. 19710307 200501 2 001

ABSTRAK KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan limpahan berkah, rahmat, dan ridho-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan berjudul Siomay “Katumbiri” (Siomay Ikan Isi Tahu, Jamur, dan Telur Puyuh dengan Bahan Baku Sayuran) dengan baik dan lancar.

Bisnis jajanan yang semakin bervariasi di Kota Bogor menyebabkan terjadinya persaingan yang membuat para pelaku bisnis jajanan banyak menggunakan bahan baku yang tidak baik bahkan berbahaya bagi kesehatan. Melihat kondisi ini maka kami memiliki ide untuk membuat jajanan dengan visi: menciptakan tren jajanan sehat untuk masyarakat Indonesia. Sedangkan misi kami adalah membuat produk jajanan lezat yang sehat dan juga bergizi tinggi; terus mengenalkan dan menyadarkan masyarakat akan pentingnya memilih jajanan yang sehat.

Kandungan gizi tinggi, harga ekonomis, juga rasa yang sudah melekat dan diterima oleh masyarakat menjadi kekuatan agar produk mudah memasuki pasar jajanan di semua kalangan. Selain itu produk siomay Katumbiri memiliki tampilan siomay yang menarik dan cita rasa yang lebih lezat.

Mengingat keterbatasan yang ada, kami menyadari bahwa penulisan ini masih belum sempurna. Oleh karena itu kami sangat mengharapkan saran dan kritik terhadap penulisan laporan ini untuk perbaikan dan kesempurnaan dalam pelaporan selanjutnya. Kami pun mengucapkan terima kasih kepada Dosen Pembimbing, yaitu Ibu Farida Ratna Dewi,SE,MM yang telah memberikan bantuan, arahan, dan bimbingan selama proses dan penyusunan PKM ini, serta kepada seluruh pihak yang telah membantu hingga terwujudnya PKM ini. Kami pun berharap laporan ini dapat memberikan manfaat kepada seluruh pembaca.

Bogor, Juli 2013

Tim Penyusun

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Saat ini bisnis jajanan semakin merebak dan bervariasi di Kota Bogor. Hal tersebut menyebabkan terjadinya persaingan yang semakin ketat di antara para pelaku bisnis jajanan. Salah satunya yaitu bersaing dalam harga produk jajanan. Banyak pelaku bisnis jajanan yang menawarkan harga yang bisa dibilang sangat ekonomis. Namun, dibalik keekonomisan harga yang ditawarkan oleh pelaku bisnis jajanan di Kota Bogor ini ternyata terdapat fakta yang sangat mengkhawatirkan, yakni beberapa dari pelaku bisnis jajanan ada yang menggunakan bahan baku alternatif lain dalam produksi produknya, bahan yang tidak baik bahkan berbahaya bagi kesehatan jika dikonsumsi. Semua dilakukan semata-mata untuk meminimumkan biaya produksi dan memenangkan persaingan pasar karena memiliki harga jual yang sangat ekonomis. Kejahatan pelaku bisnis jajanan yang sebagian besar telah menjadi rahasia umum dalam dunia jajanan secara tidak disadari telah meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya jajanan sehat yang cukup signifikan dan tidak terlalu hanyut dalam keekonomisan harga yang ditawarkan.

Seiring berjalannya waktu, kesadaran masyarakat akan jajanan sehat terus meningkat. Hal tersebut membuat kami melihat sebuah peluang usaha jajanan sehat juga nikmat semakin digandrungi masyarakat Kota Bogor. Salah satu jajanan yang digemari masyarakat Kota Bogor adalah "siomay". Jajanan siomay yang sudah populer di Kota Bogor ini dibuat dari campuran tepung terigu, sagu, dan untuk rasa utama menggunakan bahan baku ikan tentunya. Dalam segi rasa siomay sudah banyak memikat lidah masyarakat Kota Bogor. Akan tetapi kesadaran dan tuntutan kesehatan juga kecukupan gizi masyarakat yang terus meningkat sedikit membuat pelaku bisnis siomay tergoyah atau tersaingi dengan bermunculannya jajanan yang lebih mampu memuaskan konsumen dari segi kesehatan dan kecukupan gizi.

Untuk mengembalikan keeksistensi jajanan siomay kami mempunyai ide yakni melakukan sebuah inovasi produk siomay. Produk siomay kami memiliki perbedaan dengan siomay-siomay yang ada pada saat ini, perbedaannya dapat dilihat dari tampilan siomay yang akan dibuat lebih menarik, segi cita rasa yang lebih lezat, dan siomay ini memiliki kandungan gizi yang lebih tinggi. Inovasi yang kami lakukan terhadap produk siomay adalah membuat siomay menjadi mempunyai beberapa warna agar terlihat lebih menarik. Warna pada siomay yang kami buat tidak berasal dari pewarna berbahan kimia berbahaya. Warna pada siomay digunakan dari sari wortel untuk warna oranye, sari daun pokcoy untuk warna hijau, sari buah bit untuk warna ungu, dan sari wortel merah untuk warna merah. Hal tersebut menjadi sebuah keunggulan dari segi penampilan produk dan juga gizi karena terbuat dari sayuran organik yang tinggi akan serat. Inovasi lainnya yang kami lakukan, yakni menambahkan isi pada siomay agar lebih bervariasi. Isi yang digunakan adalah jamur, tahu, dan telur. Inovasi yang kami lakukan memiliki tujuan untuk meningkatkan kandungan gizi yang bisa dibilang cukup signifikan karena hampir memiliki zat-zat bergizi yang dibutuhkan oleh tubuh setiap harinya tetapi dengan tidak merubah rasa siomay yang sudah memasyarakat.

1.2 Perumusan Masalah

Dari latar belakang tersebut, dapat kami rumuskan beberapa perumusan masalah sebagai berikut ini :

1. Bagaimana mengolah jajanan siomay agar menjadi lebih menarik dan bergizi tinggi?
2. Bagaimana cara membuat siomay kembali menjadi alternatif jajanan sehat yang digemari oleh masyarakat?
3. Pembentukan sistem pemasaran seperti apa yang harus diterapkan untuk mengenalkan kembali siomay yang inovatif?
4. Bagaimana cara menerapkan konsep bisnis bebas dan mendapatkan keuntungan?

1.3 Tujuan Program

Tujuan dari pembuatan dan penjualan produk ini adalah :

1. Menumbuhkan jiwa kewirausahaan dan kreatifitas bagi generasi muda.
2. Menambah nilai jual jajanan siomay dengan meningkatkan kandungan gizinya,
3. Mengenalkan kepada masyarakat jajanan siomay sehat dan bergizi tinggi agar menjadi alternatif jajanan sehat yang digemari masyarakat,
4. Menjalankan pemasaran dengan sistem mobile booth agar dapat mencakup pasar yang luas.

1.4 Luaran yang Diharapkan

Penjualan Siomay “Katumbiri” ini akan menghasilkan :

- 1 Siomay “Katumbiri” berbahan dasar ikan dengan sayuran, yaitu: pokcoy, wortel, dan buah bit, dengan isi jamur, tahu, dan telur puyuh.
- 2 Mengenalkan kembali jajanan siomay kami yang berbeda, yakni siomay pelangi yang memiliki kandungan gizi tinggi sebagai alternatif jajanan keluarga masyarakat Kota Bogor.
- 3 Memberikan cita rasa produk yang unik dan sehat bagi konsumen yang memilih siomay pelangi sebagai alternatif jajanan sehat untuk keluarga.
- 4 Meningkatkan semangat mencintai dan menghargai produk dalam negeri serta kewirausahaan.

1.5 Kegunaan Program

1. Segi individu
Bermanfaat untuk menumbuhkan semangat kewirausahaan dan mengembangkan kreatifitas.
2. Segi kelompok
Melatih komunikasi, bekerjasama, dan solidaritas antar sesama anggota kelompok.
3. Segi masyarakat
 - Mengenalkan jajanan siomay yang memiliki kandungan gizi tinggi sebagai alternatif jajanan keluarga masyarakat Kota Bogor.
 - Memberikan cita rasa produk yang unik dan sehat bagi konsumen yang memilih siomay pelangi sebagai alternatif jajanan sehat untuk keluarga.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

a. Kondisi Umum Lingkungan dan Potensi Sumber Daya

Bisnis jajanan yang semakin bervariasi di Kota Bogor menyebabkan terjadinya persaingan yang membuat para pelaku bisnis jajanan banyak menggunakan bahan baku yang tidak baik bahkan berbahaya bagi kesehatan jika dikonsumsi. Melihat kondisi ini maka kami memiliki ide untuk membuat jajanan sehat dan bergizi tinggi yang ditujukan untuk anak-anak, remaja, sampai orang tua. Jika dilihat dari potensi sumber daya baik bahan baku sampai pemasaran memiliki nilai yang cukup besar dalam mendukung kegiatan bisnis.

b. Visi dan Misi

Visi siomay pelangi Katumbiri adalah menciptakan tren jajanan sehat untuk masyarakat Indonesia. Sedangkan misi siomay pelangi Katumbiri adalah membuat produk jajanan lezat yang sehat dan juga bergizi tinggi; terus mengenalkan dan menyadarkan masyarakat akan pentingnya memilih jajanan yang sehat.

c. Deskripsi Produk

Produk siomay pelangi Katumbiri memiliki tampilan siomay yang menarik, segi cita rasa yang lebih lezat, dan siomay ini memiliki kandungan gizi yang lebih tinggi. Kami

membuat siomay dengan beberapa warna yang didapatkan dari sari wortel untuk warna oranye, sari daun pokcoy untuk warna hijau, sari buah bit untuk warna ungu, dan sari wortel merah untuk warna merah. Dan juga kami menambahkan jamur, tahu, dan telur sebagai isi pada siomay agar lebih bervariasi dan memiliki ciri khas.

d. Perencanaan Produksi

Produksi dilakukan setiap hari di rumah produksi yang sudah kami tentukan lokasinya. Supply bahan baku seperti tepung terigu, tepung sagu, ikan tenggiri, sayuran organik, jamur, tahu, dan telur puyuh diambil dari pasar lokal di kota Bogor. Hal tersebut dimaksudkan agar memiliki sistem *supply chain management* yang efektif dan efisien. Kegiatan produksi dilakukan dengan menyesuaikan tingkat permintaan di pasar agar tidak terjadi *excess demand* maupun *excess supply*. Setiap produk dalam proses produksi sampai pengemasan akan diawasi oleh pegawai yang kami latih untuk menjaga kualitas produk dengan standar-standar yang kami tetapkan. Hal tersebut untuk mencegah terjadinya ketidakpuasan konsumen dan juga mengurangi risiko terjadinya gagal produksi. Produk yang telah lolos uji kualitas akan dengan segera dipasarkan.

e. Identifikasi Pangsa Pasar

Anak-anak, pelajar, mahasiswa, sampai orang tua adalah target yang berpotensi untuk pemasaran produk siomay pelangi di masyarakat Kota Bogor. Kandungan gizi yang tinggi, harga yang ekonomis, juga rasa yang sebelumnya sudah melekat dan diterima oleh masyarakat menjadi kekuatan bagi produk kami agar dapat dengan mudah memasuki pasar jajanan sehat di semua kalangan.

f. Strategi pemasaran dan penjualan

Konsep yang mendasari bisnis kami adalah konsep *Simply Selling*, yakni mengetahui apa yang paling sesuai dengan kami, jadi diri kami sendiri, tidak mengembangkan sikap, tapi mengembangkan kesadaran, menjaga klien/customers sebagai komitmen jangka panjang, klien/customers adalah untuk selamanya, setiap kritik memberikan peluang untuk melakukan perbaikan, menjaga cita rasa produk yang dijual, tidak menyatakan hal yang berlebihan akan produk kami. Hal - hal tersebut dilakukan agar kami yang akan dipilih oleh klien/customers.

Dengan prinsip *simple selling* aksi pemasaran yang akan kami lakukan antara lain adalah dengan cara penjualan langsung (*direct selling*) seperti membuka suatu booth di suatu tempat wisata di kota Bogor dan *mobile-selling* yakni penjualan berpindah-pindah dengan menggunakan kendaraan.

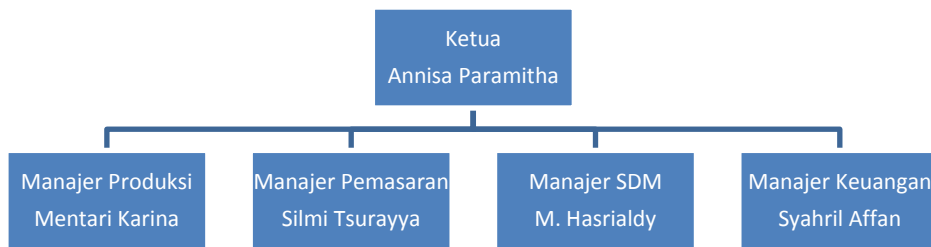
Bentuk promosi akan dilakukan dengan cara membuat display booth yang unik dan menarik juga dapat berpindah-pindah dengan menggunakan sistem sepeda pada booth, selain itu didukung dengan tampilan produk yang inovatif. Promosi melalui social media twitter dan facebook, membuat slogan iklan produk yang unik, mudah diingat, dan menarik, dan terakhir adalah menjaga kepercayaan pelanggan akan produk kami dengan membuka kritik dan saran online yang dapat disampaikan melalui twitter, facebook, maupun e-mail.

III. METODE PENDEKATAN

3.1 Aspek Manajemen

Nama Kelompok/Perusahaan : Siomay “Katumbiri”

Pimpinan : Annisa Paramitha



Gambar 1. Struktur Organisasi Siomay “Katumbiri”

3.2 Aspek Teknis

1. Tahap Persiapan

Melakukan analisis seberapa besar tuntutan akan jajanan sehat yang masyarakat sukai saat ini. Uji kelayakan produk siomay pelangi secara langsung dengan pemberian tester produk dan sebuah kuisisioner kemudian melakukan evaluasi untuk membenahi produk jika diperlukan. Menerapkan standar-standar kualitas produksi sampai membuat rancangan *supply chain management* yang efektif dan efisien untuk diterapkan.

2. Tahap Pencarian Sponsor

Pada tahap ini kami mencari sponsor yang tertarik terhadap pembuatan produk kami dan terhadap semua benefit yang akan didapatkan dari bisnis ini.

3. Tahap Produksi

Menyiapkan lokasi tetap produksi siomay pelangi, mencari supply tetap bahan baku untuk produksi setiap harinya, menerapkan sistem *supply chain management* yang telah dibuat, dan menjaga kualitas produk dengan menerapkan sistem *quality control*.

4. Tahap Distribusi

Produk didistribusikan secara langsung dengan membuka stand/booth di kantin sekolah maupun tempat strategis yang banyak dilalui oleh masyarakat Kota Bogor. Pembuatan *Mobile Booth* yakni booth yang dapat bergerak dengan sistem sepeda akan memperluas pasar. Menerapkan sistem waralaba jika sudah terbentuk sistem yang efektif dan efisien. Konsep distribusi menjalankan prinsip *simply selling*.

5. Tahap Analisa

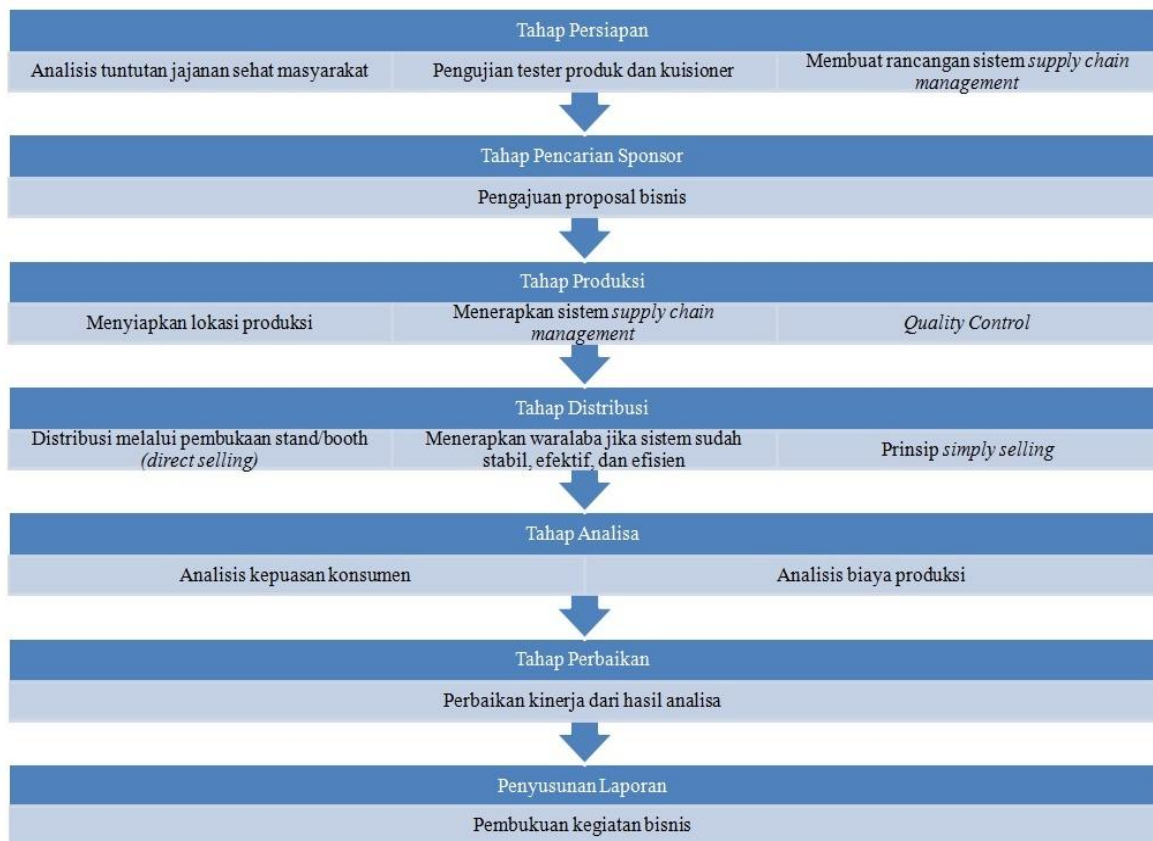
Hal yang akan dianalisa pada tahap ini adalah bagaimana respon masyarakat terhadap keberadaan produk ini. Selain itu, dianalisa pula hal-hal yang berkaitan dengan produksi (biaya, pekerja, dll). Hasil analisa digunakan untuk perbaikan pada kegiatan dan pembuatan laporan.

6. Tahap Perbaikan

Hasil analisa digunakan untuk memperbaiki kinerja kegiatan agar menghasilkan kualitas produk yang lebih baik.

7. Tahap Penyusunan Laporan

Secara sederhana, metodologi pelaksanaan program dapat digambarkan dalam diagram alir pada gambar 2.



Gambar 2. Diagram Alir Pelaksanaan Program PKM-K Siomay Pelangi Katumbiri

3.3 Aspek Pasar

Segmentasi pasar dari produk Siomay “Katumbiri” adalah masyarakat Bogor yang mulai memberikan perhatian untuk mengkonsumsi jajanan yang sehat dan bergizi tinggi. Target utama adalah anak-anak sampai dewasa khususnya ibu-ibu yang peduli dengan asupan gizi anaknya. Untuk *positioning*, Siomay “Katumbiri” adalah produk jajanan lezat yang sehat dan juga bergizi tinggi, berbeda dari jajanan lain yang pada umumnya mengandung bahan berbahaya bagi kesehatan.

Strategi Pemasaran

1. Product

Variasi produk yang ditawarkan Siomay “Katumbiri”, yaitu :

- Siomay “Katumbiri” dengan isi Tahu
- Siomay “Katumbiri” dengan isi Jamur
- Siomay “Katumbiri” dengan isi Telur Puyuh

2. Price

Harga satu porsi Siomay “Katumbiri” adalah Rp. 5.000,00 isi 3 siomay dengan beragam isi Tahu, Jamur, dan Telur Puyuh.

3. Placement

Kami berniat menjual Siomay “Katumbiri” ini di Jl. Raya Semplak RT 03 RW 01 No. 7, Bogor – 16114, juga areal sekitar kampus IPB Dramaga Bogor pada khususnya dan wilayah Bogor lainnya pada umumnya.

4. Promotion

Strategi promosi yang akan kami lakukan adalah dengan penyebaran informasi dari mulut ke mulut, penyebaran poster berisi informasi mengenai produk kami dan *contact person* apabila ada yang ingin memesan dalam jumlah besar.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

4.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Booth Siomay “Katumbiri” mulai beroperasi pada bulan Mei 2013 dan berlokasi di Jl. Raya Semplak RT 03 RW 01 No. 7, Bogor – 16114.

4.2 Tahapan Pelaksanaan/Jadwal Faktual Pelaksanaan

Tabel 1. Tahapan Pelaksanaan Program

| No | Keterangan | BULAN | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|--------------------|-------|--|--|-------|--|--|-----|--|--|------|--|--|------|--|--|--|--|
| | | Maret | | | April | | | Mei | | | Juni | | | Juli | | | | |
| 1 | Persiapan | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Pencarian sponsor | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Pembuatan Produk | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Distribusi | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | Analisa | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | Perbaikan | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | Penyusunan laporan | | | | | | | | | | | | | | | | | |

4.3 Instrumen Pelaksanaan

Dalam pembuatan Siomay Pelangi ini dibutuhkan alat – alat produksi seperti kompor, selang gas, tabung gas, langsung, blender, talenan, pisau, piring, alat makan, dll. Pelaksanaan program ini ditunjang pula dengan laptop, kamera, alat tulis, alat komunikasi (telepon selular), dan alat transportasi (sepeda motor angkutan umum, dan mobil).

4.4 Rancangan dan Realisasi Biaya

Tabel 2. Biaya

| Komponen Biaya | Nominal |
|----------------------------|------------------|
| Total Pemasukan Dana DIKTI | 6.800.000 |
| Total Biaya Investasi | 2.687.000 |
| Total Biaya Produksi | 1.404.328 |
| Total Biaya Operasional | 1.144.000 |
| TOTAL BIAYA | 5.235.328 |

Analisis R/C

$$R/C = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Biaya Produksi}} = \frac{1.665.000}{1.404.328} = 1,186$$

Return of Investment (ROI)

$$ROI = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Modal Produksi}} \times 100\% = \frac{260.672}{1.138.644,32} \times 100\% = 22,89\%$$

Jangka Waktu Pengembalian Modal

$$= \frac{\text{Biaya investasi}}{\text{Keuntungan}} \times \text{Masa Produksi} = \frac{2.687.000}{211.355,68} \times 1 \text{ bulan} = 10.3 \text{ bulan}$$

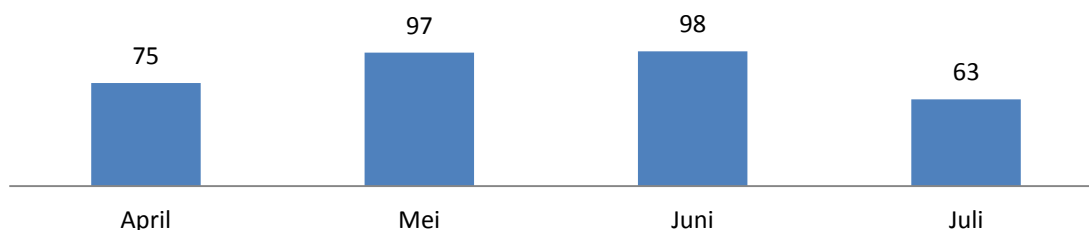
V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Program Kemitraan

Penyediaan bahan produksi dilakukan melalui kerjasama kemitraan dengan beberapa supplier sayur-sayuran dan ikan. Sehingga dihasilkan penerapan *Supply Chain Management* yang baik.

5.2. Ketercapaian Penjualan

Komersialisasi produk dimulai pada bulan Mei 2013. Sejak melakukan produksi komersil, setiap dua minggu dilakukan evaluasi rutin untuk menjaga kualitas produk maupun untuk perbaikan sistem manajemen usaha Siomay “Katumbiri” ini.



Gambar 3. Grafik Penjualan Siomay “Katumbiri”

Labanya dari penjualan Siomay “Katumbiri” selama tiga bulan tersebut adalah sebagai berikut :

Tabel 3. Hasil Penjualan

| Uraian | April | Mei | Juni | Juli |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Total Inflow | Rp 375.000 | Rp 485.000 | Rp 490.000 | Rp 315.000 |
| Total Outflow | Rp 316.290,09 | Rp 409.068,52 | Rp 413.285,72 | Rp 265.683,68 |
| Laba | Rp 58.709,91 | Rp 75.931,48 | Rp 76.714,28 | Rp 49.316,32 |
| Kumulatif | Rp 58.709,91 | Rp 134.641,39 | Rp 211.355,68 | Rp 260.672 |

5.3. Ketercapaian Target

Hingga saat ini targetan yang telah tercapai, yaitu:

- Mampu menghasilkan produk siomay yang memiliki kandungan gizi tinggi sebagai alternatif jajanan keluarga masyarakat Kota Bogor,
- memberikan cita rasa produk yang unik dan sehat bagi konsumen yang memilih siomay “Katumbiri” sebagai alternatif jajanan sehat,
- mampu mengenalkan jajanan siomay kami yang berbeda dari jajanan siomay pada umumnya.
- menciptakan sebuah usaha yang prospektif dan profesional dalam bidang produk makanan/jajanan sehat yang berpotensi meningkatkan kemandirian mahasiswa secara finansial.

5.2 Pengembangan Usaha

Perencanaan untuk pengembangan usaha Siomay “Katumbiri” ini antara lain :

- Perluasan pangsa pasar yaitu dengan mengoperasikan 2 buah cabang penjualan yang berlokasi di pusat kota Bogor. Lokasi tersebut antara lain SMAN 1 Bogor dan Sekolah Regina Pacis. Pengoperasian cabang ini akan dilakukan pada bulan Oktober 2013.
- Pengajuan PIRT dan Sertifikasi halal untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk Siomay “Katumbiri”.
- Pengembangan menjadi sistem waralaba untuk menjangkau pasar lebih luas lagi dilakukan pada bulan November 2013

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Telah ditemukan sebuah inovasi produk jajanan yang sehat dan bergizi bernama Siomay "Katumbiri". Produk ini merupakan Inovasi terhadap produk siomay menjadi mempunyai beberapa warna yang tidak berasal dari pewarna berbahaya kimia berbahaya. Namun warna pada siomay digunakan dari sari wortel, daun pokcoy, dan buah bit. Hal tersebut menjadi sebuah keunggulan dari segi penampilan produk dan juga gizi karena terbuat dari sayuran organik yang tinggi akan serat. Inovasi lainnya yang kami lakukan, yakni menambahkan isi jamur, tahu, dan telur. Inovasi yang kami lakukan memiliki tujuan untuk meningkatkan kandungan yang dibutuhkan oleh tubuh setiap harinya tetapi dengan tidak merubah rasa siomay yang sudah memasyarakat. Media pemasaran produk yang digunakan menggunakan bentuk promosi langsung, tidak langsung, dan juga promosi melalui teknologi dan informasi. Selain itu, untuk lebih memperkenalkan produk, pemasaran juga dilakukan dengan mengikuti pameran-pameran dan event yang diadakan di dalam kampus. Pemasaran dari produk ini dilakukan dengan membuka stand di kampus dan menjadi pemasok konsumsi *event* yang ada. Dari seluruh kegiatan pemasaran, telah berhasil dilakukan penjualan sekitar 333 porsi siomay (empat bulan penjualan) dengan keuntungan sebesar Rp. 782,80 per porsinya dan pendapatan kumulatif sebesar Rp 1.665.000.

6.2. Saran

Untuk mengurangi biaya produksi maka akan dilakukan kerjasama dengan pemasok-pemasok bahan baku dari pusat. Bahan baku produksi yaitu ikan tuna akan dilakukan pemesanan langsung dari pasar anyar Bogor yang memiliki kualitas bahan baku yang lebih baik dan lebih murah.

LAMPIRAN



