

VITKA Jurnal Manajemen Pariwisata

www.journal.btp.ac.id

MENGOLAH KULINER KHAS KEPULAUAN RIAU “SIPUT GONGGONG” MENJADI CEMILAN OLEH-OLEH KERIPIK BASRENG (BASSGONG)

Keke Tresya, Agung Arif Gunawan

Culinary Management, Batam Tourism Polytechnic, Jl. Gajah mada Tiban ayu, Batam, Riau, Indonesia

INFO ARTIKEL

Diterima : xx/xx/xx
Direvisi : xx/xx/xx
Disetujui : xx/xx/xx
Tersedia online : xx/xx/xx

Email korespondensi:
xxxxx@universitas.ac.id

ABSTRACT

Bassgong merupakan sebuah inovasi di bidang kuliner yang memproduksi dan menjual makanan ringan kekinian, yaitu basreng dengan rasa yang berbeda dengan basreng pada umumnya. Basreng yang diproduksi menggunakan bahan utama Siput Gonggong. Gonggong kaya akan gizi lengkap karena mengandung karbohidrat, protein, dan lemak. Dengan demikian, produk yang dihadirkan memiliki keunikan tersendiri sehingga menjadi pembeda dengan produk basreng lainnya. Mengolah “siput gonggong” sebagai bahan utama juga bertujuan untuk memperkenalkan ikon kuliner kota Batam kepada para wisatawan yang mengunjungi kota Batam, sehingga nantinya Bassgong dapat menjadi salah satu oleh-oleh khas kota Batam.

Kata kunci : Bassgong, Kuliner, Basreng, Siput Gonggong

1. PENDAHULUAN

Usaha di bidang kuliner merupakan salah satu usaha yang cukup menjanjikan karena makanan merupakan kebutuhan pokok manusia, tak terkecuali makanan ringan. Batam merupakan salah satu kota dengan penghasil UMKM terbanyak. Menurut data Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota Batam Tahun 2022, total jumlah UMKM di Batam adalah 910. Banyaknya UMKM ini juga menghasilkan banyaknya produk yang beragam, tak terkecuali makanan ringan. Namun, tidak semua makanan ringan yang dihasilkan dapat dijadikan oleh-oleh khas kota Batam, padahal Batam merupakan salah satu kota dengan lokasi yang strategis yaitu berbatasan langsung dengan Singapura dan Malaysia membuat kota ini menjadi tujuan wisata yang cukup populer.

Gonggong merupakan sejenis moluska laut dari kelas Gastropoda, famili Strombidae yang banyak hidup di sepanjang pantai di Kepulauan Riau (Ilmu and Tropis 2019). Dengan demikian, gonggong berpotensi menjadi ikon kuliner di Batam. Gonggong kaya akan gizi lengkap karena mengandung karbohidrat, protein, dan lemak (SukContoh Blssa JTabarearno et al. 2019).

Biasanya gonggong diolah dengan cara direbus, namun ada beberapa produk yang terbuat dari siput gonggong yaitu keripik gonggong dan pupuk gonggong (biogong). Kurangnya kesadaran dan keterbatasan masyarakat dalam pengolahan gonggong, membuat bassgong hadir untuk menghasilkan sebuah produk makanan ringan sekaligus menjadi oleh-oleh khas Batam yang diberi nama dengan BASSGONG (Basreng Gonggong). Makanan ini diharapkan dapat mengangkat ikon kuliner Batam sebagai daya tarik produk dan melakukan kerjasama dengan nelayan lokal sebagai bentuk usaha membantu perekonomian negara dalam menurunkan inflasi.

2. BAHAN DAN METODE

Perencanaan Konsep dan Bentuk Produk

Bassgong adalah konsep makanan yang di olah dari salah satu makanan khas Kepulauan Riau yaitu Siput Gonggong.

2.1 Prosedur Pembuatan Produk

1. Cuci bersih gonggong, kemudian rebus gonggong jangan terlalu matang agar tidak benyek. Jika sudah matang angkat lalu tiriskan.
2. Congkel gonggong dari cangkangnya.
3. Kemudian, siapkan blender. Masukkan Bahan A ke dalam blender, blender sampai teksturnya kecampur rata.
4. Siapkan wadah untuk Bahan B, Jika sudah campurkan Bahan A yang sudah di blender tadi ke dalam Bahan B. Aduk ke dua bahan sampai kecampur rata menjadi adonan bakso.
5. Selanjutnya Rebus air untuk membuat bakso, jika sudah mendidih bentuk adonan yang sudah jadi tadi menjadi bulat-bulat menggunakan tangan lalu masukkan adonan bakso ke dalam air mendidih.
6. Jika sudah masak adonan bakso akan naik ke atas permukaan air, angkat dan tiriskan. Kemudian diamkan di suhu ruang agar dingin.
7. Potong bakso yang sudah masak tadi menjadi potong-potongan.
8. Lalu panaskan minyak, jika sudah panas goreng bakso yang sudah di potong-potong ke dalam minyak panas. Biarkan permukaan bawah agak kering dulu baru di balik agar tidak gosong. Goreng bakso selama 30 menit dengan api kecil.
9. Jika sudah matang, angkat dan tiriskan. Dinginkan di suhu ruang.
10. Kemudian siapkan wadah untuk mencampurkan bakso yang sudah di goreng tadi dengan bubuk cabai untuk varian rasa pedas, Campurkan sampai merata.
11. Siapkan Packaging, masukkan basreng yang sudah di bumbu lalu tutup.
12. Jangan lupa kasih sticker, dan selesai.
13. Bisa Langsung di jual.

2.2 Proses Produksi

1. Persiapan produksi.
 - Memastikan produk yang akan dibuatkan.
 - Menentukan kapasitas produksi.
 - Bahan apa saja yang akan dibutuhkan.
2. Pengadaan Bahan Baku.
 - Mempersiapkan alat & bahan yang akan di gunakan selama proses produksi.
3. Produksi.
 - Pengolahan bahan baku menjadi bakso gonggong.
 - Proses Penggorengan bakso gonggong.
4. Finishing Produk
 - Tahap akhir pengemasan produk
 - Pengecekan kualitas produk.
 - Memberikan bumbu pada produk yang telah di produksi.
5. Pengemasan Produksi.
 - Pengemasan produk yang telah melalui tahap finishing sebelum dilakukan proses penjualan produk.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Kreativitas Produk

Produk yang kami tawarkan memiliki inovasi yang berbeda dengan produk basreng lainnya, yaitu

1. Berbahan dasar Siput gonggong yang menjadi ikon kuliner khas Kepulauan Riau
2. Tahan lama
3. Memiliki 2 variasi, yaitu pedas daun jeruk dan original

b. Deskripsi usaha

Bisnis “Basgong” yang kami dirikan adalah usaha kecil yang bergerak di bidang produksi makanan ringan yaitu bakso goreng gonggong. Dalam konsep bisnis “Basgong” tentunya yang akan paling ditekankan adalah kualitas gonggong yang baik dan segar, bakso goreng gonggong yang sehat bebas kolesterol serta tanpa bahan pengawet dan tentunya bakso goreng gonggong yang bersih dan higienis. Dengan mengedepankan kebersihan pada saat proses produksi hingga proses pengemasan, yang pada akhirnya akan memberi rasa aman kepada konsumen. Selain itu bahan baku yang baik juga sangat menentukan dalam mewujudkan kualitas bakso goreng gonggong aneka rasa ini. Adapun yang akan digunakan sebagai bahan baku pembuatan bakso goreng gonggong ini adalah bahan baku gonggong yang paling baik kualitasnya. Cara mewujudkannya yaitu dengan bekerjasama dengan team agar mendapatkan hasil yang lebih baik. Seperti pada pepatah “penampilan menentukan kesuksesan”. Usaha Basgong” juga memperhatikan hal itu. Kemasan bakso goreng gonggong akan dibuat semenarik mungkin. Kesemua komponen diatas di konsep demi mewujudkan kepercayaan konsumen ketika memilih produk ini nantinya. Dengan begitu memungkinkan usaha “Basgong” ini Insya Allah dan sangat optimis akan mendapatkan keuntungan, berkembang dan mengalami pertumbuhan yang baik serta memiliki prospek yang bagus kedepannya.

3.1 Analisis SWOT

Menggunakan 3 merek yang berbeda sebagai perbandingan dengan analisis pesaing dan pemasaran sehingga didapatkan analisis SWOT produk bassgong sebagai berikut:

1. Kekuatan (Strengths)

Menciptakan sebuah produk dengan inovasi terbaru yaitu menggunakan bahan utama yang berbeda dengan biasanya. Pada umumnya basreng terbuat dari ikan. Namun bassgong hadir dengan menjadikan Gonggong sebagai bahan utamanya

2. Kelemahan (Weaknesses)

Produk masih belum dikenal luas oleh masyarakat dan tidak semua masyarakat mengetahui apa itu gonggong, selain itu selera pelanggan terhadap tekstur basreng juga menjadi kendala sebab tekstur dari basreng kami sedikit keras

3. Peluang (Opportunities)

Menciptakan produk baru dengan mengangkat ikon kuliner batam sebagai bahan utama siput gonggong sehingga berkesempatan untuk ikut berpartisipasi menambah varian oleh-oleh khas batam

4. Ancaman (Threat)

Mendapat pesaing baru terutama para industri yang sudah dikenal banyak orang seperti brand Basreng Viral, jajanan arqi, Chitato dan Baper (Basreng Super). Perubahan ekonomi dan iklim bisa mempengaruhi harga bahan baku sebab jika terjadi hujan yang berkelanjutan, nelayan sulit untuk mencari gonggong sehingga gonggong sulit untuk didapat.

3.2 Rencana Penjualan

Strategi penjualan produk yang akan kami lakukan untuk mempublikasikan produk kami akan dilakukan dengan :

1. Media Sosial

Menggunakan sistem online selling melalui media sosial Instagram dan WhatsApp, dengan melakukan kegiatan promosi dan iklan berbayar atau ads untuk menjangkau lebih banyak konsumen.

2. Direct selling

Mengutamakan pelayanan agar konsumen merasa puas atas pelayanan yang diberikan. Pelayanan yang diberikan tersebut berupa menggunakan bahasa yang sopan dan ramah terhadap konsumen yang melakukan pemesanan langsung.

3. Pameran/festival kuliner

Dengan mengikuti pameran/festival kuliner, produk basreng akan semakin dikenal oleh masyarakat serta mempermudah pelanggan dengan menyediakan berbagai metode pembayaran yang bisa dipilih (ex: Qris, M-banking, dan cash)

3.2.1 Jangkauan Pasar

Telah melakukan penjualan produk pada sosial media berupa Pre-Order serta menjual produk ke bazar dalam rangka kegiatan dharma wanita dan melakukan bazar di Politeknik Negeri Batam pada saat dilakukannya prototype, dan customer yang kami dapatkan yaitu dari mulai remaja hingga dewasa dari usia 18 tahun hingga 40 tahun

3.3.2 Kreatifitas menarik Pelanggan

Dalam menarik perhatian calon pelanggan pada Pre-Order pertama dan ke dua memberikan taster terlebih dahulu & melakukan interaksi langsung dan

menawarkan kepada calon pelanggan dengan cara menjelaskan produk kami semenarik mungkin dan meyakinkan pelanggan tentang rasa produk yang di tawarkan, sehingga dengan cara itu banyak calon pelanggan yang tertarik membeli dan ada beberapa juga pelanggan kami yang memesan lebih dari satu kali. memberikan konsep nusantara dapat menarik pembeli di dua tempat tersebut, hasilnya mereka menyukai konsep dan rasa yang dihasilkan. Setiap hari penjualan banyak dikunjungi dan habis terjual.



Gambar 1. Kegiatan Bazaar Pesta wirausaha WMK di Taman Ecoedupark



Gambar 2. Kegiatan Bazaar di politeknik negeri Batam

3.2.3 Keuangan

A. Sumber pendanaan

Kebutuhan biaya awal untuk satu (1) bulan produksi

adalah sebesar Rp.4,472,000 dengan rincian biaya tetap dan biaya variabel seperti table berikut:

No	Total Anggaran	Jumlah
A Biaya Tetap		
1	Peralatan	1.344.000
2	Operasional Bulanan	95.000
		1.439.000
B Biaya Variabel		3.033.000
Jumlah Biaya Tetap + Biaya Variabel		4.472.000

Namun biaya prototype yang diberikan adalah sebesar Rp.3,000,000

B. Harga Pokok Produksi (HPP)

Daftar Menu Harga dan HPP

Nama Produk	Berat (gr)	Harga Jual	Harga Pokok Produksi	Target Perhari (Pcs)	Target Perbulan (Pcs)	Total Harga Pokok Produksi	Total Pendapatan Per Bulan
Bassgong	75	10.000	7.600	10	300	2.280.000	3.000.000
TOTAL					300	2.280.000	3.000.000

C. Analisa Keuntungan

Pada kegiatan pesta wirausaha ini tim bassgong akan menjual 250 pcs produk dengan biaya produksi Rp.4.472.000 dengan kisaran pengeluaran biaya per produknya Rp.11.600 (Rata-rata harga pokok produksi)

BEP

$$\text{BEP} = \frac{4.472.000}{20.000 - 11.600}$$

$$= \frac{4.472.000}{8.400}$$

$$= 532,3 \text{ atau dibulatkan menjadi } 533 \text{ pcs}$$

$$= 532,3 \text{ atau dibulatkan menjadi } 533 \text{ pcs}$$

D. Perkiraan Estimasi Tingkat Keuntungan

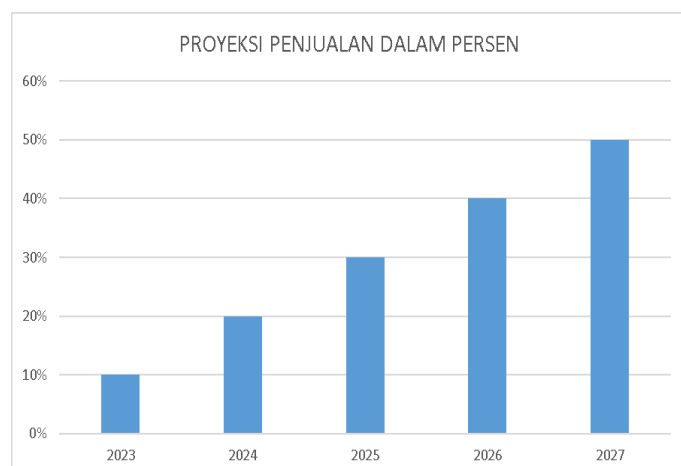


Diagram Proyeksi di atas menggambarkan proyeksi penjualan per tahun dari Bassgong yang mengalami peningkatan 10% per tahun.

E. Keuntungan

Saat festival berlangsung terdapat 21 pcs basreng yang laku terjual dengan total harga Rp.210.000

Sehingga dapat disimpulkan bahwa hingga saat ini sudah terjual 220 pcs basreng gonggong dengan harga jual/pcs nya yaitu Rp.10.000. sehingga total pendapatan saat ini yaitu Rp.2.200.000 Masih terdapat 173 pcs basreng gonggong yang belum terjual

Harga pokok produksi untuk 1 pcs basreng gonggong yaitu Rp. 7.600 sudah termasuk biaya overhead pabrik.

Harga jual yaitu 10.000

Untuk modal 220 pcs basreng yaitu sebesar 1.672.000 sehingga keuntungan dari penjualan 220 pcs tersebut yaitu:

$$\text{Rp.2.200.000} - 1.672.000 = \text{Rp. 528.000}$$

3.3 Potensi pengembangan usaha

Produk Basreng gonggong ini memiliki potensi yang cukup besar untuk berkembang, apalagi masih sedikit sekali produk makanan yang terbuat dari gonggong, hingga saat ini hanya ada produk keripik gonggong dan gonggong rebus, sehingga produk ini diharapkan dapat menambah variasi produk yang terbuat dari gonggong dan mampu menjadi salah satu produk oleh-oleh dari

kepulauan riau, kedepannya kami akan menambah variasi produk mulai dari variasi gramasi, tingkat kepedasan, dan juga potongan basreng yang berbeda. Melihat antusias pelanggan terhadap produk kami dapat disimpulkan bahwa produk basreng gonggong memiliki peluang yang cukup besar.

2. KESIMPULAN

BASSGONG Merupakan brand produk yang kami dirikan, usaha bassgong ini telah terealisasi dengan baik. Dengan di hadirkannya kreativitas sebuah produk dengan bahan dasar makanan khas Kepulauan Riau yaitu gonggong yang telah kami pamerkan di bazar wirausaha merdeka. Kami sangat senang bahwa produk yang kami jual dapat diterima dan disenangi oleh para konsumen.

Maka dapat di simpulkan bahwa bassgong telah berhasil merealisasikan judul dari proposal ini yaitu "MENGOLAH KULINER KHAS KEPULAUAN RIAU "SIPUT GONGGONG" MENJADI CEMILAN OLEH-OLEH KERIPIK BASRENG"

Dengan melihat prospek bisnis kuliner yang kami buat kedepannya bisnis ini akan berkembang dengan pesat mengingat banyaknya konsumen dan harganya

nya yang mampu di jangkau oleh semua kalangan dengan cita rasa yang unik. kami yakin membuat bisnis basggong ini akan terus maju dan menggapai kesuksesan dengan bekerja sama ke para mitra toko oleh-oleh.

析Title.” *Rabit : Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi Univrab* 1(1): 2019.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmatnya, saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini yang berjudul “Mengolah Kuliner Khas Kepulauan Riau Siput Gonggong menjadi cemilan oleh-oleh Keripik Basreng”

Penulisan tugas akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Culinary Management, Batam Tourism Polytechnic.

Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, cukup sulit untuk saya menyelesaikan Jurnal ini. Oleh sebab itu, saya mengucapkan Terimakasih kepada :

1. Kepada Allah SWT dengan Rahmat serta Karunia-Nya yang telah memberikan kemudahan, kekuatan, dan kelancaran bagi penulis.

2. Kepada kedua Orang Tua saya yang telah memberikan dukungan serta Doa agar saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Atas upaya orang tua saya yang telah mendidik dan merawat saya sebaik mungkin, saya dapat menjalankan perkuliahan hingga menempuh proses sarjana.

3. Kepada Teman dan Kerabat saya yang telah memberikan dukungan serta Doa yang dapat membuat saya percaya diri untuk menjalankan Tugas Akhir ini.

Penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun untuk memperbaiki kekurangan dalam pembuatan jurnal ini. Semoga dapat bermanfaat bagi para pembacanya.

DAFTAR PUSTAKA

Dinas UKM. (2023,11 Januari). *Data koperasi dan usaha mikro binaan dinas tahun 2022*. Diakses pada 21 agustus 2020 dari

<https://diskum.batam.go.id/category/data-informasi/>

Ilmu, Jurnal, and Teknologi Kelautan Tropis. 2019. “1 1 , 2 3*.” : 555–68.

SukContoh Bliss JTabarearno, Nurul Mutiani et al. 2019. “No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における 健康関連指標に関する共分散構造分