

Menghidupkan Kuliner Nusantara

Putri Aulia Soleha¹, Sasta Nisrina Fatihah², Siti Ayuwidya³

^{1,2,3} Universitas Insan Pembangunan Indonesia, Indonesia

*Corresponding Author: sastanisrinafatihah@gmail.com

Abstrak

Kue bolen, a traditional Indonesian pastry, is made with various ingredients such as pisang, coklat, and keju. The study focuses on the production process, consumer preferences, and the impact of factors on product quality. The research uses observation, consumer surveys, and organizational analysis to understand consumer preferences and factors affecting product quality. The Business Model Canvas (BMC) is a strategic management tool used to develop and apply a business model systematically. The study identifies the main challenges and benefits of using BMC in technology startups, highlighting its effectiveness in balancing business needs with market needs and optimizing resource use. The SWOT analysis is used to evaluate a company's strengths, weaknesses, opportunities, and threats. The study provides recommendations for improving operational efficiency, investing in research and development, and implementing aggressive business strategies to maximize market potential.

Kata kunci: Kue, kue bolen, bolen gemoy, pastry, cake

Abstract

Kue bolen, a traditional Indonesian pastry, is made with various ingredients such as banana, chocolate, and cheese. The study focuses on the production process, consumer preferences, and the impact of factors on product quality. The research uses observation, consumer surveys, and organizational analysis to understand consumer preferences and factors affecting product quality. The Business Model Canvas (BMC) is a strategic management tool used to develop and apply a business model systematically. The study identifies the main challenges and benefits of using BMC in technology startups, highlighting its effectiveness in balancing business needs with market needs and optimizing resource use. The SWOT analysis is used to evaluate a company's strengths, weaknesses, opportunities, and threats. The study provides recommendations for improving operational efficiency, investing in research and development, and implementing aggressive business strategies to maximize market potential.

Keywords: Cake, bolen cake, bolen gemoy, pastry, cake



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha saat ini mengalami kemajuan cukup pesat, namun tingkat persaingan cukup ketat, disamping itu banyak bermunculan berbagai macam jenis industri baru, yang mempunyai satu tujuan yang sama yaitu keinginan untuk bisa menghasilkan produk yang bermutu dan dapat memberikan kepuasan bagi pelanggan atau konsumen serta memperoleh keuntungan yang besar (Asbari, Kumoro, et al., 2024; Asbari, Novitasari, et al., 2024; Hartika et al., 2024; Novitasari et al., 2024; Pramono et al., 2024; Simorangkir et al., 2024; Sudiyo et al., 2024). Bolen adalah semacam kue pastry yang diisi oleh pisang matang dan juga dilengkapi dengan sepotong keju. Penganan ini sangat terkenal di Bandung, bahkan sudah menjadi oleh-oleh wajib bagi para pendatang baik wisatawan domestik yaitu dari luar kota Bandung atau bahkan turis manca negara. Bolen merupakan makanan yang disukai banyak orang baik anak-anak,

remaja, maupun dewasa. Pisang molen banyak diminati karena kue ini seperti croissant basah dengan isian pisang dan keju yang rasanya sudah pasti sangat enak. Seiring dengan berjalannya waktu, kini bolen hadir dengan variasi rasa dan kreasi, seperti keju coklat, durian (buah khas Indonesia), apel, kacang hijau dan bahkan peyeum (penganan tradisional khas Bandung) juga bisa disulap sebagai isian molen.

Tujuan usaha dari presentasi ini adalah untuk:

1. Meningkatkan makanan khas daerah yang hampir punah.
2. Untuk mengetahui proses produksi bolen.
3. Mendeskripsikan pengelolaan keuangan untuk memproduksi bolen.
4. Mendeskripsikan cara pemasaran bolen agar menjadi produk olahan yang memiliki nilai jual di masyarakat.
5. Untuk mengetahui cara meningkatkan daya saing bolen terhadap produk-produk lain di bidang usaha makanan.

Metode yang digunakan dalam presentasi meliputi penggunaan aplikasi Canva, dan sesi tanya jawab. Diharapkan melalui presentasi ini, audiens dapat memperoleh wawasan yang lebih mendalam dan perspektif yang lebih luas mengenai kue bolen, serta menjaga sikap saling menghargai di antara sesama.



Gambar 1. Logo Bolen Gemoy
Sumber: Dibuat sendiri oleh penulis meliputi desain canva (2024)

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan presentasi ini dilakukan dengan metode tatap muka dan sesi tanya jawab di kelas Manajemen 2C pagi. Jumlah mahasiswa dan mahasiswi yang hadir $\pm$ 30 orang.



Gambar 1: Kondisi Kelas Saat Pemaparan
Sumber: Pelaksanaan Kegiatan Presentasi Oleh Penulis (2024)

Tujuan dari presentasi ini adalah untuk memperkenalkan kue bolen sebagai salah satu kuliner khas Indonesia yang kaya akan sejarah dan budaya, serta menjelaskan proses pembuatannya yang melibatkan teknik pengolahan pastry dengan berbagai isian seperti pisang, cokelat, dan keju. Presentasi ini juga bertujuan untuk menampilkan hasil penelitian mengenai preferensi konsumen terhadap kue bolen, menggarisbawahi kualitas bahan baku dan ciri khas yang membuatnya unik. Selain itu, strategi pemasaran yang efektif akan dibahas untuk membantu pengusaha dalam memanfaatkan peluang bisnis yang ada dan memperluas pasar kue bolen. Dengan demikian, presentasi ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan kesadaran dan apresiasi terhadap kue bolen, tetapi juga untuk memberikan panduan praktis bagi pengembangan dan inovasi produk di industri kuliner.



Gambar 2: Pelaksanaan Kegiatan Presentasi Oleh Penulis
Sumber: Pelaksanaan Kegiatan Presentasi oleh Penulis (2024)

Selama Presentasi dilakukan dengan cara interaksi langsung yang mempermudah audiens untuk bertanya langsung. Teknik presentasi ini terbagi 2 sesi, sesi pertama melibatkan demonstrasi produk dan penyampaian materi oleh pembicara dan sesi kedua adalah diskusi dan tanya jawab antara audiens dan pembicara.



Gambar 4: Produk Bolen
Sumber: Dibuat Foto Sendiri Oleh Penulis (2023)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Usaha



Gambar 1.1 Bolen Gemoy

Usaha kue bolen merupakan peluang bisnis yang menarik di industri kuliner Indonesia, terutama karena popularitasnya yang tinggi di kalangan konsumen lokal dan wisatawan. Kue bolen dikenal dengan adonannya yang berlapis-lapis dan isian yang beragam seperti pisang, cokelat, dan keju, menawarkan perpaduan rasa manis dan gurih yang unik. Usaha ini dapat

dimulai dengan modal yang relatif terjangkau dan skala yang fleksibel, mulai dari usaha rumahan hingga skala industri.

Analisis SWOT



Gambar 1.2 Analisis Swot

Sumber: https://cdn.prod.website-files.com/6100d0111a4ed76bc1b9fd54/62ad59bd09379c8aea1b02b8_SWOT%202.jpg

Usaha bolen memiliki kekuatan signifikan karena meningkatnya minat konsumen terhadap produk ini, didukung oleh keunggulan nutrisi pisang dan kemudahan dalam budidaya pisang. Namun, terdapat kelemahan seperti ketidakstabilan pasokan pisang, kurangnya pengenalan merek, dan ketersediaan bahan baku yang tidak merata di berbagai daerah. Peluang besar terbuka karena bahan baku yang mudah didapat dan permintaan yang terus meningkat, memungkinkan usaha bolen untuk dijalankan dengan modal kecil dan strategi pemasaran efektif seperti menggunakan media sosial. Ancaman utama mencakup penyakit tanaman pisang dan persaingan ketat di pasar kue, serta perubahan selera konsumen yang menuntut inovasi dan adaptasi terus-menerus..

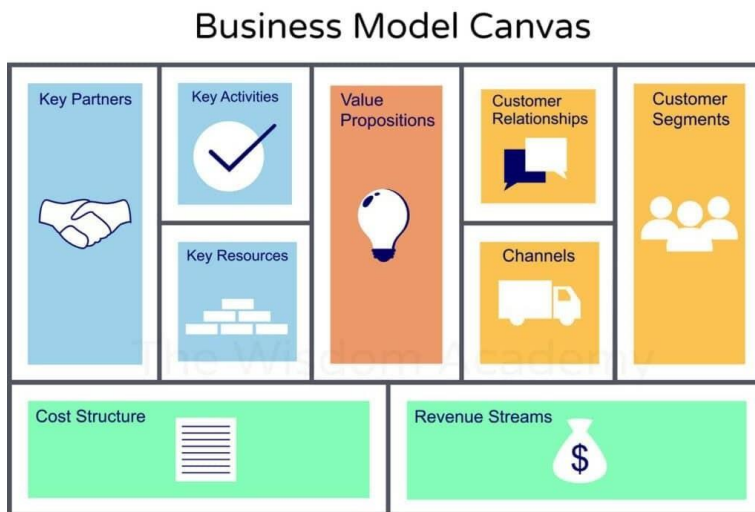
Manfaat Usaha

Manfaat dalam jangka pendek, keterampilan dalam membuat produk bolen dan menjalankan kegiatan wirausaha adalah kunci utama untuk memulai usaha ini. Sementara itu, manfaat dalam jangka panjang, usaha bolen dapat membantu mengembangkan jiwa wirausaha dengan menciptakan lapangan kerja sendiri serta membekali pelaku usaha dengan kemampuan untuk mengindra peluang bisnis baru yang muncul setelah mempelajari mata kuliah pengantar bisnis.

Metode Pelaksanaan Bisnis

Untuk menjalankan bisnis bolen rumahan, mulailah dengan melakukan riset pasar untuk memahami preferensi konsumen dan persaingan di sekitar Anda. Tentukan anggaran modal awal yang mencakup biaya bahan baku berkualitas, peralatan, dan operasional. Pilih lokasi strategis di rumah atau area yang ramai untuk meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas. Siapkan bahan baku seperti berbagai jenis pisang, tepung, mentega, dan bahan tambahan lainnya. Gunakan peralatan dapur yang sudah ada untuk memulai produksi. Terapkan strategi pemasaran efektif, seperti promosi melalui media sosial dan partisipasi di acara lokal untuk memperkenalkan produk bolen Anda ke khalayak yang lebih luas.

Business Model Canvas



Gambar 1.3 Business Model Canvas

Sumber: <https://i0.wp.com/umsu.ac.id/berita/wp-content/uploads/2024/04/apa-itu-business-model-canvas-dan-apa-saja-jenis-jenisnya.jpg?fit=1024%2C714&ssl=1>

1. Customer Segments

Customer segments dalam bisnis bolen mencakup berbagai kelompok pelanggan, yaitu pecinta bolen premium, pelanggan acara khusus, pelanggan grab-and-go, dan pelanggan ramah lingkungan. Masing-masing segmen memiliki kebutuhan dan preferensi yang berbeda yang harus dipenuhi untuk memaksimalkan kepuasan dan loyalitas mereka.

2. Value Proposition

Value proposition kami adalah menawarkan bolen dengan rasa premium yang menggunakan bahan-bahan berkualitas tinggi, desain kreatif yang dapat disesuaikan untuk berbagai acara, serta berbagai pilihan variasi rasa dan tekstur. Keunggulan ini membedakan produk kami dari pesaing dan menarik lebih banyak pelanggan.

3. Channels

Channels untuk menjual dan mendistribusikan bolen mencakup toko online, pasar online, dan media sosial. Kami menjual bolen melalui platform e-commerce, marketplace, dan aplikasi pengiriman makanan, serta memanfaatkan media sosial untuk promosi dan interaksi dengan pelanggan.

4. Customer Relationship

Customer relationship dalam bisnis bolen kami meliputi pelayanan pelanggan yang ramah dan responsif, program loyalty untuk pelanggan setia, menjaga kualitas produk yang konsisten, dan personalisasi layanan untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi individu pelanggan.

5. Revenue Streams

Revenue streams berasal dari penjualan bolen secara grosir, kerjasama dengan kafe atau restoran, dan pemesanan khusus untuk acara-acara istimewa. Ini memungkinkan kami untuk meningkatkan volume penjualan dan menjaga aliran pendapatan yang stabil.

6. Key Resources

Key resources mencakup bahan-bahan produksi seperti terigu, margarin, gula, selai coklat, pisang, keju, dan telur; peralatan produksi seperti oven, kompor, rolling pin, dan timbangan; tempat produksi yang berlokasi di rumah; serta tenaga kerja yang terampil dan berkomitmen pada kualitas.

7. Key Activities

Key activities meliputi proses pembuatan bolen, pembelian bahan baku berkualitas, pelayanan pelanggan yang baik, serta kegiatan pemasaran dan promosi. Semua ini dilakukan untuk memastikan operasi bisnis berjalan lancar dan memenuhi kebutuhan pelanggan.

8. Key Partners

Key partners dalam bisnis bolen kami adalah pemasok bahan baku yang menyediakan bahan berkualitas, penyedia layanan pengiriman atau logistik untuk distribusi produk, dan penyedia layanan pemasaran untuk membantu dalam promosi produk melalui berbagai saluran.

9. Cost Structure

Cost structure mencakup biaya bahan baku dan operasional. Biaya bahan baku per hari untuk produksi 10 box bolen adalah Rp. 265.000, dan biaya operasional termasuk gas, transportasi, dan promosi adalah Rp. 133.000. Harga Pokok Produksi (HPP) dihitung sebagai (biaya bahan baku + biaya operasional) / jumlah produksi, yaitu Rp. 39.800 per box.

SIMPULAN

Kue bolen, makanan khas Bandung yang terbuat dari pastry dengan berbagai isian seperti pisang, coklat, dan keju, sangat digemari karena kombinasi rasanya yang unik dan teksturnya yang renyah. Penelitian menunjukkan bahwa kualitas bahan baku dan teknik pengolahan sangat berpengaruh terhadap kesukaan konsumen, yang lebih menyukai isian pisang coklat. Dengan menggunakan metode penelitian yang mencakup observasi, survei konsumen, dan analisis SWOT, ditemukan bahwa penggunaan Business Model Canvas (BMC) dapat membantu startup teknologi dalam menyelaraskan tujuan bisnis dengan kebutuhan pasar dan mengoptimalkan sumber daya. Penerapan analisis SWOT pada perusahaan manufaktur tekstil juga memberikan rekomendasi strategis untuk peningkatan efisiensi operasional dan inovasi produk. Melalui presentasi yang menggunakan aplikasi Canva dan sesi tanya jawab, diharapkan audiens dapat memahami proses produksi, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran bolen, sehingga dapat meningkatkan daya saingnya di pasar.

Presentasi tatap muka dan sesi tanya jawab di kelas Manajemen 2C pagi dengan $\pm$ 30 mahasiswa ini bertujuan memperkenalkan kue bolen sebagai kuliner khas Indonesia, menyoroti proses pembuatannya dengan berbagai isian seperti pisang, coklat, dan keju, serta preferensi konsumen terhadapnya. Selain itu, dibahas juga strategi pemasaran untuk membantu pengusaha memanfaatkan peluang bisnis dan memperluas pasar. Dengan metode presentasi yang melibatkan demonstrasi produk dan interaksi langsung, audiens diharapkan tidak hanya memahami sejarah dan budaya kue bolen tetapi juga memperoleh panduan praktis untuk pengembangan dan inovasi produk di industri kuliner.

DAFTAR PUSTAKA

- Bandung Culinary Association. (2023). Market Analysis and Consumer Preferences for Kue Bolen. Bandung: BCA Publications.
- Binar Academy. (n.d.). 4 Contoh Analisis SWOT dan Pengertiannya Lengkap. Retrieved from <https://www.binaracademy.com/blog/contoh-analisis-swot-dan-pengertiannya>.

- Harvard Business Review. (2015). Reinventing Your Business Model. Retrieved from www.hbr.org
- Humphrey, A. S. (2005). SWOT Analysis for Management Consulting. SRI Alumni Newsletter, SRI International.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley & Sons.
- Strategyzer. (2023). Business Model Canvas. Retrieved from www.strategyzer.com
- Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Apa itu Business Model Canvas dan Apa Saja Jenis-Jenisnya? Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. <https://umsu.ac.id/berita/apa-itu-business-model-canvas-dan-apa-saja-jenis-jenisnya>.
- Asbary, M., Kumoro, D. F. C., Santoso, G., & Nurhayati, W. (2024). Pintar, Kritis, Literat: Pembekalan Remaja dalam Era Informasi. Niswantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(01), 23–29.
- Asbary, M., Novitasari, D., Wardoyo, S., & Lafendry, F. (2024). Membangun Lingkungan Belajar Positif: Seminar Implementasi Disiplin Positif di Sekolah Menengah Atas. Niswantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(01), 8–14.
- Hartika, A., Susanti, D., Fitridiani, M., Suwandy, S. D., & Rahman, Y. (2024). Pembekalan Esensial Kepemimpinan bagi Pimpinan Organisasi Kemahasiswaan: Membangun Jiwa Kepemimpinan yang Efektif. Niswantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(01), 15–22.
- Novitasari, D., Ika, A., Silalahi, E., & Nazmia, I. (2024). Menyiasati Era Digital: Pelatihan Karyawan UMKM tentang Konsep Dukungan dan Operasional Berbasis ISO 9001: 2015. Niswantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(01), 1–7.
- Pramono, T., Ardiansyah, A., Kurniasih, M., Putra, F., Novitasari, D., Asbary, M., Muhammad, Z., & Waruwu, H. (2024). The Role of Positive Discipline in The Digital Era: Fostering Inclusive Learning Environments. Niswantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(02), 1–7.
- Simorangkir, Y. N., Chidir, G., Haryanto, B., Putra, F., Pramono, T., Hutagalung, D., & Asbary, M. (2024). Meningkatkan Literasi Digital Guru melalui Workshop Menulis Artikel dan Publikasi di Jurnal Ilmiah. Niswantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(01), 30–34.
- Sudiyono, R. N., Gazali, G., Radita, F. R., Fitri, A., Johan, M., Pebrina, E. T., Rahmawati, Y., Hulu, P., Shobihi, A. W. I., & Kabir, A. (2024). Pelatihan dan Pendampingan Digital Marketing Bagi Usaha Kecil dan Menengah Serta Penyerahan Bantuan Teknik Bank Sampah di Bumdes Serdang Tirta Kencana. Niswantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(01), 35–43.