



STRATEGI BISNIS SARI KAYO DAN LAMANG LULUK SPESIFIKASI NAGARI KAMANG HILIR: KAJIAN BAHAN, PROSES, DAN ANALISIS SWOT

Ardhiyansyah Maulana Achiar¹, Lise Asnur²

ardiansyahmaulana0608@gmail.com¹

*Corresponding author: lise.asnur@fpp.unp.ac.id²

Universitas Negeri Padang

Abstrak: tujuan umum penelitian ini adalah untuk memperkenalkan makanan tradisional *sari kayo-lamang luluk* Nagari Kamang Hilir Kabupaten Agam. Tujuan khususnya adalah mendeskripsikan: (1) bahan dan proses pengolahan bahan pembuatan *sari kayo-lamang luluk* Nagari Kamang Hilir Kabupaten Agam; (2) prospek (peluang) bisnis *sari kayo-lamang luluk* Nagari Kamang Hilir Kabupaten Agam sebagai salah satu bentuk bisnis wisata kuliner makanan tradisional. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian deskriptif kualitatif dan metode penelitian untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, dan peneliti sendiri sebagai instrumen, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi dan wawancara dengan teknik pengabsahan data triangulasi, data yang diperoleh adalah data kualitatif, analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif bersifat memahami makna, memahami keunikan, mengkonstruksi fenomena dan menemukan sintesis. Hasil penelitian mengungkapkan bahan dipilih dan takarannya ditentukan; ada 10 tahapan proses pembuatan *sari kayo-lamang luluk* Nagari Kamang Hilir, sedangkan prospek bisnis disikapi dengan analisis *SWOT* (*strength, weaknesses, opportunities, threat*), dan menyusun strategi bisnis yang mencakup pengemasan, harga jual, target penjualan dan perkiraan keuntungan dari bisnis kuliner *sari kayo-lamang luluk* Nagari Kamang Hilir, Kabupaten Agam.

Kata Kunci: *Sari Kayo-Lamang Luluk*, Bisnis Wisata Kuliner, Analisis *SWOT*, Strategi Bisnis Kuliner

Abstract: The general purpose of this research is to introduce the traditional food of *sari kayo-lamang luluk* Nagari Kamang Hilir Agam Regency. The specific objectives are to describe: (1) materials and processing of ingredients for making *sari kayo-lamang luluk* Nagari Kamang Hilir Agam Regency; (2) business prospects (opportunities) for *sari kayo-lamang luluk* Nagari Kamang Hilir Agam Regency as a form of traditional food culinary tourism business. This study uses a qualitative descriptive research approach and research methods to examine the conditions of natural objects, and the researcher himself as an instrument, the data collection techniques used are observation and interviews with triangulation data validation techniques, the data obtained is qualitative data, data analysis is inductive or qualitative, and qualitative research results are understanding meaning, understanding uniqueness, constructing phenomena and finding synthesis. The results of the study revealed that the ingredients were selected and the dosage was determined; there are 10 stages in the process of making the *kayo-lamang luluk* juice variant of Nagari Kamang Hilir, while business prospects are addressed with *SWOT* analysis (*strengths, weaknesses, opportunities, threats*), and developing a business strategy that includes packaging, selling price, sales target and estimated profit from the *kayo-lamang luluk* culinary business variant of Nagari Kamang Hilir, Agam Regency.

Keywords: *Sari Kayo-Lamang Luluk*, Culinary Tourism Business, *SWOT* Analysis, Strategy

PENDAHULUAN

Makanan tradisional merupakan fenomena kebudayaan yang semakin diperhatikan keberadaannya. Makanan tradisional adalah salah satu ikon wisata yang dapat menjadi andalan suatu daerah untuk promosi wisata dengan istilah populernya adalah wisata kuliner. Wisata kuliner berarti bepergian ke suatu daerah atau tempat yang menyajikan makanan khas dalam rangka mendapatkan pengalaman baru mengenai kuliner. Dalam artian ini, pusat wisata kuliner merupakan tempat yang menyajikan berbagai olahan makan sehingga pengunjung mendapatkan pengalaman yang baru mengenai kuliner.

Makanan khas daerah perlu dilestarikan agar tidak kalah saing dengan makanan – makanan *modern* yang semakin banyak jumlah dan jenisnya. Hal ini sesuai dengan pemikiran bahwa untuk mencegah hilangnya makanan tradisional ini perlu upaya menjaga eksistensi makanan tradisional sebagai warisan budaya. Karena itu perlu diciptakan strategi yang dapat menjadikan kespesifikan pangan tradisional menjadi daya tarik wisata Sumbar.

Sari kayo adalah salah satu makanan tradisional Sumatera Barat yang tidak banyak dijadikan lahan bisnis. Keberadaan sari kayo hanya dapat ditemui pada acara atau *alek* (pesta pernikahan) masyarakat kalangan atas yang mampu menyediakan makanan-makanan bernilai budaya. Jika sari kayo disediakan untuk keperluan bisnis hanya dapat ditemukan pada restoran-restoran besar tempat makan orang yang banyak uang atau restoran-restoran tempat para pejabat makan siang atau makan malam.

Fakta empiris tentang kekhasan sari kayo-lamang luluk Nagari Kamang Hilir menimbulkan daya tarik untuk diteliti lebih lanjut. Melalui penelusuran referensi menunjukkan bahwa makanan khas Kamang Hilir ini belum pernah diteliti. Fakta di kalangan generasi muda Kamang Hilir menunjukkan bahwa makanan tradisional *Sarikayo-lamang luluk* Kamang Hilir tersebut belum banyak dikenal. Fakta lain adalah permasalahan sangat sedikit informasi tentang *Sarikayo-lamang luluk* Kamang Hilir bahwa *Sarikayo-lamang luluk* Kamang Hilir ini merupakan makanan tradisional yang turun temurun melalui silsilah keluarga sehingga masyarakat umum di luar daerah Kamang Hilir tidak mengenal perbedaan sari kayo Kamang Hilir dengan sarikayo pada umumnya.

Sesuai dengan fakta-fakta empiris, menarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang *Sarikayo-lamang luluk* Kamang Hilir dengan judul **“Prospek *Sarikayo-lamang luluk* Kamang Hilir dalam Bisnis Wisata Kuliner: Sebagai Kajian Pelestarian Makanan Tradisional”**. Penelitian ini juga penting dilakukan untuk pelestarian dan pengenalan makanan khas ini kepada generasi muda.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono, penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, dan peneliti sendiri sebagai instrumen kuncinya, teknik pengumpulan data yang digunakan dengan triangulasi, data yang diperoleh cenderung data kualitatif, analisis datanya bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif bersifat untuk memahami makna, memahami keunikan, mengkonstruksi fenomena dan menemukan hipotesis.

Penentuan informan penelitian dilakukan dengan teknik *sampling*. Teknik *sampling* yang digunakan adalah *non probability sampling* yaitu *snowball sampling*. Pengambilan data dilakukan dengan observasi yang berkaitan dengan keberadaan makanan tradisional sari kayo dalam pengetahuan masyarakat dan kesempatan-kesempatan masyarakat menyediakan makanan tersebut. Teknik wawancara yang dilakukan untuk mendapatkan

keterangan atau informasi tentang bahan dan proses pembuatan sari kayo dan potensi Sari Kayo lamang luluk Kamang Hilir dijadikan sebagai lahan bisnis kuliner. Dokumentasi digunakan sebagai bahan informasi pendukung dalam penelitian berupa dokumentasi tentang bahan dan proses pembuatan *sari-kayo* dan *lamang luluk* berupa foto dan gambar yang berkaitan dengan potensi Sari Kayo Kamang Hilir.

Alat pengumpul data dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri dibantu oleh alat perekam berupa *hand-phone* sekaligus untuk alat pendokumentasian foto-foto tentang bahan dan proses pembuatan objek yang diteliti dan peralatan untuk pencatatan data observasi. Teknik pemeriksaan keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik uraian rinci. Sedangkan teknik penganalisisan data penelitian ini menggunakan model interaktif Miles dan Huberman yang dijelaskan dalam Sugiyono [16] yaitu mencakup reduksi data, display data, dan penarikan kesimpulan dan *Verifikasi* (*Conclusion, Drawing/Verifying*).

HASIL PENELITIAN

Temuan penelitian berkaitan dengan data bahan dan proses pembuatan *sari kayo-lamang luluk* Nagari Kamang Hilir.

1. Bahan dan Proses Pembuatan Sari Kayo-Lamang Luluk Nagari Kamang Hilir

a. Bahan-bahan dan Takaran Pembuatan Sari Kayo

Sesuai dengan hasil wawancara, bahan pembuatan sari kayo di Nagari Kamang Hilir antara lain: (1) telur, (2) saka anau (gula aren), (3) santan kental (pati santan), dan (4) bahan penguat rasa dan bau yaitu garam, vanili, kulit manis dan daun pandan wangi. Telur yang biasanya telur ayam kampung (4 butir), untuk bahan campuran 250-300 gram gula aren dan 1,5-2 butir santan kelapa. diambil lebih kurang 900-1.000 cc. Bahan tabahan garam lebih kurang 1-2 sendok teh, bahan pengharum; kulit manis lebih kurang 4 cm panjang dan 2 cm lebar, vanili disertakan 1 sendok teh, dan daun pandan wangi 4 lembar dipotong ukuran lebih kurang 12 cm, disusun berbentuk mata angin 8 penjurur.

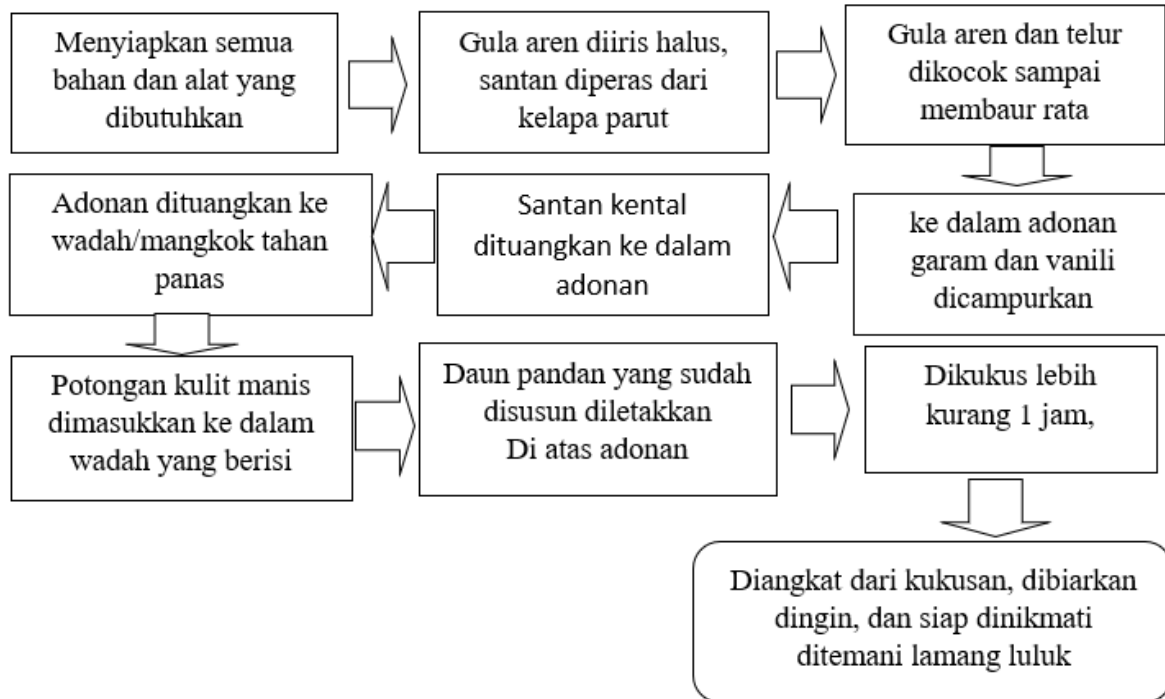
b. Bahan-bahan dan Takaran Pembuatan Lamang Luluk

Berdasarkan penuturan informan kunci, Ibu Dra. Hj. Hasminarti dan informan tambahan bahan pembuatan lamang luluk terdiri atas (1) beras ketan, (2) santan kelapa, (3) parutan kelapa, (4) gula, (5) garam. Bahan beras ketan yang biasa digunakan oleh masyarakat Nagari Kamang Hilir untuk membuat lamang luluk adalah beras ketan putih, tetapi bisa juga beras ketan hitam atau merah. Takaran beras ketan biasanya dicocokkan dengan kecukupan untuk memakan sari kayo takaran 4 butir telur, 300 gram gula aren, dan santan 2 butir kelapa, dibutuhkan 1/2 liter beras ketan putih atau 1/2 liter campuran beras ketan hitam dan putih dengan perimbangan 50:50%. Santan kelapa yang dibutuhkan untuk pembuatan lamang-luluk diambil dari 1 kelapa dengan takaran 450-500 cc.

c. Proses Pembuatan Sari Kayo Nagari Kamang Hilir

Proses pembuatan sari kayo terdiri atas 10 tahap, sebagaimana terlihat pada bagan berikut ini.

Proses penyiapan dan memasak sari kayo itu dapat dilihat pada bagan berikut ini.



Bagan 1. Tahapan proses Pembuatan *Sari Kayo* Nagari Kamang Hilir

d. Proses Pembuatan *Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir

Proses pembuatan lamang luluk terdiri atas 8 tahap sebagaimana terlihat dalam bagan berikut ini.

Proses penyiapan dan memasak *lamang luluk* itu dapat dilihat pada bagan berikut ini.



Bagan 2. Tahapan proses Pembuatan *Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir

2. Prospek dan Strategi Bisnis Kuliner Sari Kayo-Lamang Luluk Nagari Kamang Hilir

a. Analisis SWOT Prospek Bisnis Sari Kayo-Lamang Luluk Nagari Kamang Hilir

Sebagai salah satu makanan tradisional yang lezat, *sari kayo* dan *lamang luluk* berpotensi untuk dipromosikan sebagai salah satu kuliner yang bernilai jual. Hal ini dituturkan sendiri oleh informan bahwa makanan lezat ini bisa menjadi salah satu kuliner yang menembus pasar, apakah ditawarkan ke toko-toko kue, cafe-cafe, bahkan hotel berbintang. Berikut ini dilakukan analisis SWOT prospek *sari kayo* dan *lamang luluk* untuk dipromosikan ke dalam bisnis kuliner.

1) Faktor Kekuatan (*Strengths*) Bisnis Kuliner Sari Kayo-Lamang Luluk Nagari Kamang Hilir

Faktor kekuatan (*Strengths*) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir untuk lahan bisnis kuliner ada 3.

- 1) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir merupakan makanan tradisional yang bernilai budaya, karena penyiapannya untuk kesempatan mulia berkaitan dengan adat dan agama, serta disediakan untuk orang yang dimuliakan;
- 2) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir adalah makanan lezat yang berprotein, karena bahan utamanya mengandung protein tinggi;
- 3) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir cenderung disukai semua lapisan masyarakat, terutama masyarakat yang mengerti nilai budaya.

2) Faktor Kelemahan (*Weaknesses*) Bisnis Kuliner Sari Kayo-Lamang Luluk Nagari Kamang Hilir

Faktor kelemahan (*Weaknesses*) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir untuk lahan bisnis kuliner ada 4.

- 1) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir merupakan makanan tradisional yang bernilai jual tinggi disebabkan modal produksi cukup tinggi;
- 2) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir berdampak kurang baik bagi penderita diabetes dan darah tinggi karena makanan lezat ini mengandung protein tinggi;
- 3) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir memang cenderung disukai semua lapisan masyarakat, tetapi sulit dijangkau oleh masyarakat kalangan bawah karena harga jualnya cukup tinggi;
- 4) Pengemasan *sari kayo* dilakukan 2 tahap dan cukup sulit, karena proses pengukusan dan penyajian membutuhkan pertimbangan higienitas; dan
- 4) *Sari Kayo-Lamang Luluk* hanya bisa bertahan dan layak dimakan dalam waktu 2 x 24 jam jika disimpan di udara terbuka.

3) Faktor Keuntungan (*Opportunities*) Bisnis Kuliner Sari Kayo-Lamang Luluk Nagari Kamang Hilir

Faktor keuntungan (*Opportunities*) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir untuk lahan bisnis kuliner ada 4.

- 1) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir berpotensi besar untuk ditawarkan di toko-toko kue besar, cafe-cafe, dan hotel-hotel berbintang yang dikunjungi kalangan masyarakat mampu;
- 2) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir adalah makanan yang lezat berprotein tinggi, sehingga cukup baik dikonsumsi sebagai makanan selingan di antara makanan besar (makan siang dan makan malam); dan
- 3) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir cenderung disukai semua lapisan masyarakat, sehingga diprediksi cukup laris dijual.

- 4) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir bisa menjadi sumber nafkah yang memadai, karena berpotensi tinggi disukai dan dicari konsumen;
- 5) Berbisnis *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir berarti memperkenalkan makanan tradisional, berarti juga memperkenalkan dan melestarikan budaya bangsa.

4) Faktor Ancaman (*Threats*) Bisnis Kuliner *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir

Faktor ancaman (*Threats*) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir untuk lahan bisnis kuliner ada 4.

- 1) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir berpotensi terancam oleh jenis kue lain yang bernilai rasa mirip dengan sari kayo dan nilai jualnya lebih murah;
- 2) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir terancam ditolak oleh toko-toko kue besar, cafe-cafe, dan hotel-hotel berbintang, karena berpotensi membahayakan kesehatan kalangan masyarakat mampu yang kelebihan gizi;
- 3) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir terancam oleh rentang waktu layak konsumsi, karena jika *sari kayo* dan *lamang luluk* tidak cepat terjual, produk akan menjadi kadaluarsa.
- 4) Daya beli masyarakat ikut menjadi ancaman bagi kelanjutan bisnis *sari kayo* dan *lamang luluk*, karena jika daya beli masyarakat rendah, produk *sari kayo* dan *lamang luluk* terancam tidak cepat terjual.

b. Strategi Bisnis *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir dalam Konteks Pelestarian Makanan Tradisional.

Pembahasan tentang strategi bisnis kuliner *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir dikelompokkan atas pengemasan, harga jual, target penjualan, dan perhitungan keuntungan. Berikut ini dijelaskan lebih rinci.

1) Pengemasan (*Packaging*) *Sari Kayo-Lamang Luluk* Kamang Hilir

Penyajian *sari kayo* pada kesempatan budaya dan agama dilakukan dalam kemasan berbentuk wadah atau mangkok yang pantas dan sopan untuk dihidangkan di hadapan orang yang dihormati. Karena sari kayo tidak bisa disalin tempat, wadah yang digunakan untuk memasak harus wadah yang layak juga dihidangkan di hadapan orang yang dihormati. Pilihan yang tepat adalah menggunakan wadah berbahan kaca tahan panas ketika dikukus di dalam kukusan.

Untuk konteks bisnis pengemasannya dilakukan dalam dua tahap. Tahap pertama pengemasan untuk proses pengukusan, wadah yang digunakan adalah wadah berbahan aluminium yang dilapisi kertas kue tahan basah. Ukuran wadah seukuran isi yang cukup untuk dinikmati 1 orang. Isi yang sekira cukup untuk dinikmati 1 orang bersama 1 *lamang luluk* bervolume lebih kurang 100 gram.

Pengemasan *sari kayo* tahap kedua adalah untuk pemasaran. Pengemasan ini dilakukan dalam wadah plastik yang ukurannya sama dengan ukuran wadah untuk mengukus. Pengemasan dalam wadah plastik dilakukan dengan mengangkat *sari kayo* bersama kertas alas pengukusan dalam wadah aluminium dan memindahkannya ke dalam wadah plastik, sehingga endapan sari kayo tidak hancur. Wadah plastik memang sengaja tidak dipakai langsung dalam proses pengukusan *sari kayo* untuk memelihara keamanan produk dari ancaman tercemar toksinasi yang membahayakan pada kesehatan.

2) Harga Jual Sari Kayo-Lamang Luluk Nagari Kamang Hilir

Sesuai dengan teori yang dikemukakan para ahli, harga jual adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen dengan manfaat memiliki atau menggunakan produk yang nilainya oleh pembeli dan penjual melalui tawar-menawar. Harga jual juga dikatakan ditetapkan oleh penjual untuk harga yang sama terhadap semua pembeli.

Penetapan harga jual harus berpatokan pada harga produksi, karena keuntungan baru bisa diperoleh kalau harga jual lebih tinggi dari harga produksi. Berdasarkan pemikiran tersebut, berikut dikemukakan harga jual yang bisa ditentukan untuk penjualan *sari kayo* dan *lamang luluk*.

Tabel 1. Penetapan Harga Jual *Sari Kayo-Lamang Luluk* Nagari Kamang Hilir

No.	Nama Produk	Jumlah produk	Harga Produk + upah	Perhitungan keuntungan	Harga Jual (Rp)
1.	Sari Kayo	10 porsi	4.500	50%	6.750
2.	Lamang Luluk	20 buah	2.000	50%	3.000
Harga 1 porsi sari kayo-lamang luluk					9.750

Persentase keuntungan 50% berpedoman pada hasil observasi Quora.<https://id.quora.com>, 21 Juni 2020

Sesuai dengan data yang tertera pada tabel di atas, harga jual satu porsi sari kayo dan lamang luluk yang bisa ditetapkan adalah Rp 9.750,00 (Sembilan Ribu Tujuh Ratus Rupiah). Jika dibandingkan harga kue yang ada kemiripan bahan dan rasa dengan *sari kayo-lamang luluk*, harga jual *sari kayo-lamang luluk* itu sangat tinggi mencapai 200% dari harga kue yang lain itu. Harga jual ini tentu tinggi jika diukurkan pada taraf kehidupan masyarakat yang berdaya beli rendah.

3) Target Penjualan Harga Jual Sari Kayo-Lamang Luluk Nagari Kamang Hilir

Sesuai dengan pendapat para ahli, target penjualan diartikan sebagai khalayak sasaran yang ditargetkan berpotensi dan berkeinginan untuk membeli produk yang ditawarkan pada satu sisi. Namun di sisi lain, target penjualan dapat dimaknai sebagai frekuensi produk yang tersedia terjual dengan harga yang sesuai dengan harga jual yang diharapkan. Berikut ini penjelasan tentang target penjualan dipatok atas 4 target.

a) Khalayak Potensial

Target penjualan khalayak potensial yang dimaksud di sini adalah kelompok masyarakat yang diasumsikan akan suka dan tertarik membeli produk *sari kayo* dan *lamang luluk* Nagari Kamang Hilir yang ditawarkan ini. Kelompok masyarakat tersebut adalah orang yang mengenal dengan baik makanan tradisional ini, karena dalam kehidupan sosial mereka merupakan kelompok yang lazim disodori makanan ini serta anak-cucu mereka pada acara-acara adat, budaya, dan agama. Minimal mereka adalah khalayak yang mengetahui kedudukan makanan ini di dalam kehidupan sosial-budaya dan pernah menikmati makanan lezat tersebut.

b) Tempat Strategis Penjualan Produk

Mengingat kedudukan makanan tradisional *sari kayo* dan *lamang luluk* Nagari Kamang Hilir ini berkaitan erat dengan konteks adat, budaya dan agama, target penjualan yang berkaitan dengan tempat haruslah tempat yang sesuai dengan status dan selera khalayak sasaran. Jika khalayak sasaran yang ditargetkan adalah kelompok masyarakat kalangan intelektual, tempat yang mereka kunjungi untuk berbelanja kebutuhan mereka, atau yang tempat yang mereka tuju untuk membeli makanan yang mereka inginkan tentu yang sesuai dengan status sosial mereka. Tempat itu adalah toko-toko kue, stan-stan kuliner di *mall-mall*, atau bisa juga di *cafe-cafe* dan *hotel-hotel* berbintang.

Tempat lain yang mungkin lebih menjanjikan untuk tempat penjualan *sari kayo* dan *lamang luluk* adalah usaha catering yang banyak bermunculan di dalam kesempatan-kesempatan penting yang digelar kalangan masyarakat berduit. Jika prospek tempat penjualan bisa bekerja sama dengan usaha-usaha catering, persoalan target waktu penjualan tidak perlu mengkhawatirkan batas waktu baiknya produk *sari kayo* dan *lamang luluk* dikonsumsi. Seberapa banyak pun produk pesanan yang disediakan tidak akan terganjal lagi oleh ancaman produk menjadi kadaluwarsa, karena sudah dalam bentuk pesanan yang pasti dibayar.

c) Frekuensi Produk

Target penjualan frekuensi produk adalah jumlah produk yang diperhitungkan dapat dihasilkan dan menghasilkan keuntungan dalam proses penjualan. Namun, untuk bisnis kuliner *sari kayo* dan *lamang luluk* prinsip ekonomi untuk menghasilkan untung yang sebanyak-banyaknya dengan modal yang sekecil-kecilnya sulit dilakukan. Karena itu frekuensi terjualnya produk *sari kayo* dan *lamang luluk* harus memperhitungkan keterjualan produk dalam rentang waktu yang secepat-cepatnya agar batas waktu layaknya makanan dikonsumsi tidak mengancam produk tidak baik lagi dikonsumsi.

Hal yang paling strategis dilakukan untuk bisnis *sari kayo* dan *lamang luluk* adalah kerja sama dengan bidang usaha bisnis katering yang melayani pembeli melalui pemesanan. Penjualan melalui pesanan, tentu penjualan yang sudah diikat oleh perjanjian transaksi. Frekuensi produk yang disediakan sesuai dengan yang dipesan.

d) Rentang Waktu Penjualan Produk

Target penjualan aspek rentang waktu di sini adalah waktu yang diperkirakan kondisi produk dalam keadaan layak untuk dikonsumsi. Untuk kategori makanan basah seperti *sari kayo* dan *lamang luluk*, rentang waktu ketahanannya untuk dikonsumsi cukup pendek, maksimal 2 x 24 jam jika disimpan di tempat terbuka. Tetapi, jika produk *sari kayo* dan *lamang luluk* disimpan di lemari es, masa layak konsumsinya bisa lebih panjang, mencapai 2 minggu. Masa 2 minggu itu diprediksi masih baik jika teknik penyimpanannya baik dan tidak bercampur baur dengan bahan makanan lain yang berbau tajam.

4) Perhitungan Keuntungan Harga Jual Sari Kayo-Lamang Luluk Nagari Kamang Hilir

Bertolak dari analisis *SWOT* yang telah dilakukan sebelumnya, perhitungan keuntungan penjualan *sari kayo* dan *lamang luluk* cukup menantang untuk dilakukan. Perhitungan keuntungan dilakukan berpatokan pada harga produk yang dikeluarkan, mencakup bahan-bahan yang dibutuhkan, biaya produksi, termasuk upah dan hal-hal kecil lainnya yang menambah pengeluaran.

Pada bagian penjelasan harga jual telah dideskripsikan di dalam tabel harga jual yang mungkin dan pantas untuk produk sekaligus persentase keuntungan yang diharapkan. Persentase yang dialokasikan adalah 50%. Angka itu sesuai dengan konsep bisnis kuliner yang membolehkan perhitungan keuntungan dipatok sebanyak 50% untuk produk makanan, 100-150% untuk minuman. Angka ini berpatokan pada pernyataan Riva Harvadi, Konsultan Bisnis di PT Performa International Indonesia Konsultan Bisnis di PT Performa International Indonesia yang setuju dengan pendapat responden tentang margin keuntungan yang pantas untuk bisnis kuliner, yaitu 30-50%.

Sebagai penutup pembahasan data penelitian dapat disimpulkan hal-hal berikut. Pertama, makanan tradisional *sari kayo* dan *lamang luluk* sebenarnya sangat melekat di hati masyarakat. Hal ini menjadi alasan yang kuat untuk menjadikan *sari kayo* dan *lamang luluk* sebagai objek bisnis kuliner, agar generasi muda saat ini juga megenal dan menyukai kuliner ini. Kedua, ide untuk menjadikan *sari kayo* dan *lamang luluk* sebagai objek bisnis

bermuatan tambahan untuk memperkenalkan kembali jenis makanan yang bernilai adat, budaya, dan agama kepada generasi milenial agar mereka mengapresiasi kekayaan budaya masa lampau yang perlu dilestarikan.

KESIMPULAN

Sesuai dengan tujuan penelitian ini dan berdasarkan penjelasan yang telah disampaikan pada bab IV, dapat disimpulkan hasil penelitian Prospek *Sarikayo-Lamang Luluk* dalam Bisnis Wisata Kuliner: Sebuah Kajian Pelestarian Makanan Tradisional Khas Nagari Kamang Hilir, Kecamatan Kamang Magek Kabupaten Agam ini sebagai berikut.

1. Bahan dan takaran pembuatan *sari kayo* dan *lamang luluk* Nagari Kamang Hilir ditentukan dengan pertimbangan yang memperhitungkan hasil yang baik dan sesuai dengan diinginkan; begitu juga dengan proses pembuatan *sari kayo* dan *lamang luluk* Nagari Kamang Hilir disikapi sebaik-baiknya agar tetap menghasilkan produk yang lezat dan memenuhi standar kesehatan yang higienitas;
2. Prospek bisnis yang dikaji didasarkan pada analisis *SWOT (Strenghts, Weakness, Opportunitiessess, Threats)*, bahwa ada faktor kekuatan dan kelemahan yang perlu diperhatikan dalam menindaklanjuti strategi bisnis yang terdiri atas faktor pengemasan, harga jual, target penjualan, dan perhitungan keuntungan. Pertimbangan untuk pengemasan produk yang rentan rusak dan masa layak konsumsi yang pendek mengharuskan mematok harga jual yang cukup terjangkau, target khalayak yang berpotensi membeli, tempat penjualan yang strategis, frekuensi produk yang mungkin terjual, dan target waktu penjualan yang tidak melampaui masa layak konsumsi produk dengan perhitungan keuntungan yang standar dalam bisnis kuliner.

REFERENSI

- Adiasih, P., & Brahmana, R. K. M. R. (2015). Persepsi terhadap makanan tradisional Jawa Timur: Studi awal terhadap mahasiswa perguruan tinggi swasta di Surabaya. *Kinerja*, 19(2), 114–127.
- Alonso, E. B. (2015). The Impact of Culture, Religion and Traditional Knowledge on Food and Nutrition Security in Developing Countries (No. 2201-2019- 1458).
- Budianto, A., Mulyana, A. E., & Maulana, Y. S. (2023). Strategi Rantai Nilai, Keputusan Pembelian dan Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Ilmiah ADBIS (Administrasi Bisnis)*, 7(2), 93–103.
- Cahyana, Y. (2019). Introduksi Produk Olahan Berbasis Pisang Pada Unit Usaha Pengolahan Pangan Di Desa Cileunyi Kulon Kabupaten Bandung. *Dharmakarya: Jurnal Aplikasi Ipteks Untuk Masyarakat*, 8(3), 194–199. <http://jurnal.unpad.ac.id/dharmakarya/article/view/19807>
- Devi, D., Sihabudin, S., & Fauji, R. (2023). Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada BO Coffee Shop Periode 2019-2021 Di Kab. Karawang). *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan)*, 7(1). <https://ejournal.mandalanursa.org/index.php/JISIP/article/view/4853>
- Erwandri, E., & Varina, F. (2022). Teknik Pengemasan dan Labeling Produk Olahan Makanan Ringan di Desa Pematang Gajah. *Jurnal Abdimas Adpi Sosial Dan Humaniora*, 3(4), 429–434. <https://ejournal.adpi-indonesia.id/index.php/jsoshum/article/view/256>.
- Fahriani, D., Rohmah, F. Y., & Hariyanto, W. E. (2023). Analisis Harga Pokok Produk Metode Full Costing dan Penentuan Harga Jual Udang Vaname Metode Cost Plus Pricing. *JEMBA: JURNAL EKONOMI, MANAJEMEN, BISNIS DAN AKUNTANSI*, 2(4), 693–704. <https://bajangjournal.com/index.php/JEMBA/article/view/6280>
- Irrubai, M. L. (2015). Strategi labeling, packaging dan marketing produk hasil industri rumah tangga di Kelurahan Monjok Kecamatan Selaparang Kota Mataram Nusa Tenggara Barat. *Society*, 6(1), 15–30. <file:///C:/Users/WIN>

7/Downloads/usman,+2.+Liwa_Strategi+Labeling.pdf.

- Kusuma, R. I., Rahmania, B., Amalia, R., Mina, E., Wigati, R., & Kuncoro, H. B. B. (2022). Penyuluhan pengemasan emping melinjo pada industri rumah tangga di Kampung Karang Mulya Kecamatan Menes. *Jurnal Penyuluhan Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 1(2), 1–7. <https://jurnal.erapublikasi.id/index.php/JPPM/article/view/13>
- Marsiti et. al. (2019). “Strategi Pengembangan Makanan Tradisional Berbasis Teknologi Informasi Sebagai Upaya Pelestarian Seni Kuliner Bali”
- Nurul, Qalby Auliyanita 2019 dengan judul “Nama-Nama Makanan Tradisional Minangkabau Di Nagari Gurun, Kecamatan Sungai Tarab, Kabupaten Tanah Datar: Kajian Antropolinguistik”.
- Rinawati, T., Meiriyanti, R., & Puspitasari, D. (2018). Peranan Srabi Sebagai Makanan Khas Untuk Mempertahankan Nilai Kearifan Lokal. *Jurnal Dinamika Sosial Budaya*, 19(2), 300–307.
- Septiyana et. al. (2020) “Pemberdayaan Ekonomi Kreatif Masyarakat Melalui Pengolahan Makanan Tradisional Kerupuk Dapros Di Desa Gunung Rejo”.
- Yulastri, A. (2009). Peranan Kuliner dalam Mendukung Percepatan Penganekaragaman Konsumsi Pangan dan Potensi Wisata Kuliner di Sumatera Barat.
- Yanuar, D. (2018). Analisis kelayakan bisnis ditinjau dari aspek pasar, aspek pemasaran dan aspek keuangan pada UMKM makanan khas Bangka di Kota Pangkalpinang. *Ekombis: Jurnal Fakultas Ekonomi*, 2(1). <http://jurnal.utu.ac.id/ekombis/article/view/747>