

Launching The Brassica Rapa Product through Intimate Dinner Event

Launching Produk The Brassica Rapa melalui Event Intimate Dinner

Kadek Putri Sugiantari¹, Ni Made Dewi Diana Wati², Kadek Pandu Wijaya Wira Kusuma³, Ni Kadek Widyastuti^{4*}, IWK Teja Sukmana⁵

^{1,2,3,4,5}Program Studi D4 Manajemen Perhotelan, Universitas Dhyana Pura, Bali, Indonesia

(*) Corresponding Author: widyastuti@undhirabali.ac.id

Article info

Keywords:

Product, Event, Intimate Dinner, Pok choi Vegetable, Food, Beverage

Abstract

This research was conducted to utilize pok choi vegetable as a new innovative product. Most of the tourists or people who visit a place spend more on the purchase of food & drink and many people are looking for healthy food but can still be enjoyed. This is reference for the author to make a product "The Brassica Rapa", which is a product derived from pok choi vegetable. A vegetable that is known as a vegetable that has many benefits and can still be enjoyed if processed properly. From this innovation, the writing team believes that it can be accepted among the community, therefore the writing team markets this product in the "Intimate Dinner" event. This innovation is the basic reference for our final project Launching the Brassica Rapa Product Through Intimate Dinner Event. The data collection methods used in this final project are observation, interviews, questionnaires and documentation. The result of the implementation of this final project is the creation of a new product.

Kata kunci:

Produk, Event, Intimate Dinner, Sayur Pokcoy, Makanan, Minuman

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk memanfaatkan sayur pokcoy sebagai produk inovasi baru. Sebagian besar para wisatawan atau masyarakat yang berkunjung ke suatu tempat lebih banyak mengeluarkan biaya untuk pembelian makanan & minuman dan banyak orang mencari makanan yang sehat namun tetap bisa dinikmati. Hal ini yang menjadi acuan penulis untuk membuat produk "The Brassica Rapa" yaitu produk yang berasal dari sayur pokcoy. Sayur yang dikenal sebagai sayur yang banyak manfaatnya dan bisa tetap dinikmati apabila diolah dengan benar. Dari inovasi ini tim penulis yakin dapat diterima dikalangan masyarakat, makan dari itu tim penulis memasarkan produk ini dalam acara "Intimate Dinner". Inovasi ini yang menjadi acuan dasar proyek tugas akhir kami yang berjudul "Launching Produk The Brassica Rapa Melalui Event Intimate Dinner". Metode pengumpulan data yang digunakan dalam proyek tugas akhir ini yaitu observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. Hasil dari pelaksanaan proyek tugas akhir ini terciptanya produk baru.

PENDAHULUAN

Negara Indonesia merupakan negara kepulauan terbesar di dunia, menurut Undang Undang No 6 Tahun 1996 tentang Perairan Indonesia memiliki 17.508 pulau. Direktorat Jendral Kependudukan dan Pencatatan Sipil (Dukcapil) kementerian Dalam Negeri mencatat jumlah penduduk Indonesia mencapai 275,36 juta jiwa pada Juni 2022. Negara Indonesia merupakan suatu negara yang kaya akan seni dan budaya karena keanekaragamannya yang menjadikan potensi wisata yang sangat besar serta didukung oleh faktor alam yang masih alami. Hal tersebut yang menjadi aset utama bagi industri pariwisata di Indonesia.

Bali merupakan salah satu destinasi wisata yang sangat diminati oleh wisatawan baik dari wisatawan domestik ataupun manca negara karena Bali mempunyai keindahan alam, adat istiadat, keramah tamahan dari penduduknya, serta konsep tradisional yang masih kental sehingga membuat wisatawan memiliki nilai lebih untuk berkunjung ke Bali.

Sebagian besar wisatawan yang berkunjung ke suatu negara atau daerah hal yang utama dicari adalah kuliner salah satunya negara Indonesia yang terkenal dengan kulinernya karena masyarakat Indonesia kreatif dalam mengolah makanan kreativitas ini berkembang menjadi seni boga yang menjadikan ciri khas Indonesia. Seperti yang telah disebutkan tim penulis bahwa masyarakat Indonesia memiliki kreativitas yang cukup menarik dalam membuat produk, contohnya membuat olahan sayur pokcoy menjadi produk *juice* dan *pancake*.

Oleh sebab itu artikel ini bertujuan untuk mengetahui cara pembuatan produk inovasi *juice* dan *pancake* yang menggunakan bahan dari sayur pokcoy dan cara mempromosikan dan memasarkan produk inovasi *juice* dan *pancake* agar memiliki nilai jual.

METODE

Diharapkan dengan adanya event yang berjudul “Launching Produk The Brassica Rapa Melalui Event Intimate Dinner” ini dapat membuat mahasiswa menerapkan pengalaman Pendidikan untuk memecahkan suatu masalah secara sistematis, logis, dan kritis yang dituangkan dalam bentuk proyek tugas akhir.

Tim penulis menggunakan beberapa metode yang berkaitan pada penelitian ini, yaitu:

1. Observasi

Dalam metode ini tim penulis melakukan teknik pengamatan yang dilakukan oleh penelitian terhadap suatu objek secara langsung atau dekat. Pada proses ini tim

penulis melakukan observasi ke Hotel Neo Denpasar yang dimana tempat untuk diselenggarakannya event “ *Intimate Dinner*”.

2. Wawancara

Dalam Metode ini tim penulis mengumpulkan data yang dilakukan secara terstruktur melalui bentuk komunikasi secara lisan, yaitu dengan melakukan wawancara kepada Sales & Marketing Hotel Neo Denpasar.

3. Dokumentasi

Dalam metode ini tim penulis mendapatkan data-data dengan cara mendokumentasikannya melalui foto, video.

4. Kuesioner

Dalam metode ini tim penulis memberikan kuesioner berupa barcode kepada 28 responden yang hadir dalam event. Metode ini bertujuan mengetahui penilaian responden terhadap produk yang dibuat serta event yang diselenggarakan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Bagaimana cara membuat produk inovasi *juice* dan *pancake* dari bahan olahan sayur pokcoy ?

Sayur pokcoy dipilih karena sangat jarang ditemukan dipasaran yang berupa produk olahan makanan sebagai hidangan penutup dan produk minuman yang diolah sebagai *juice*, berikut langkah-langkah pembuatan produk dari bahan olahan sayur pokcoy :

1. Papoy (Pancake untuk 4 porsi)



Gambar 1. Pancake Pokcoy “Papoy”

a. Bahan- bahan :

1. Tepung terigu 100g gram
2. Gula pasir 30 gram

3. Telur 1 butir
 4. Baking powder 2 sdm
 5. Susu cair 100 ml
 6. Air pokcoy 100ml
 7. Nutella 20 gram
 8. Strawberry 5 gram
 9. Butter 30 gram
- b. Langkah- langkah pembuatan papoy :
1. Pilih sayur yang masih segar, cuci sayur pokcoy terlebih dahulu dan hilangkan batangnya
 2. Kemudian, masukkan sayur pokcoy ke dalam blender, tambahkan sedikit air, lalu blender sayur pokcoy sampai halus, kemudian disaring
 3. Siapkan bahan seperti telur dan gula
 4. Tambahkan 100 ml susu
 5. Tambahkan 100 ml air sari sayur pokcoy
 6. Tambahkan 100 gr tepung terigu
 7. Tambahkan 30 mentega cair
 8. Tuang adonan ke teplon
 9. Pancake siap disajikan

2. Bracca Juice (Juice)



Gambar 2. Bracca Juice

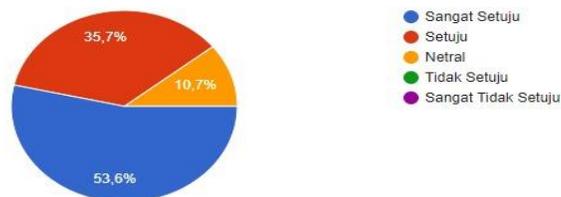
- a. Bahan- bahan :
1. Pokcoy 50 gram
 2. Nanas 25 gram
 3. Jeruk peras ½
 4. Simple syrup 30 ml
 5. Jeruk nipis ½
- b. Langkah- Langkah pembuatan bracca *juice*
1. Pilih sayur yang masih segar, cuci sayur pokcoy terlebih dahulu dan hilangkan batangnya
 2. Blender sayur pokcoy hingga halus dan berserat
 3. Kupas nanas menjadi beberapa bagian
 4. Lalu blender nanas, sayur pokcoy, simple syrup, air kelapa, jeruk peras, jeruk nipis
 5. Masukkan kedalam botol

3. Bagaimana cara mempromosikan dan memasarkan produk inovasi juice dan pancake agar memiliki nilai jual?

Dengan adanya event “Intimate Dinner” cara mempromosikan dan memasarkan produk ini dengan menggunakan marketing mix atau strategi pemasaran yang dimana produk ditawarkan kepada responden yang datang pada acara event. Selain itu Teknik promosi yang sudah tepat serta tempat yang sudah disesuaikan pada konsep yang dipilih. Untuk mendapatkan hasil tim penulis melihat dari jumlah kuesioner yang telah diisi oleh responden yang datang. Berikut hasil kuesioner dari event “Intimate Dinner” :

1. Apakah anda setuju jika sayur pokcoy dapat diolah menjadi produk inovasi seperti juice dan pancake ?

28 jawaban

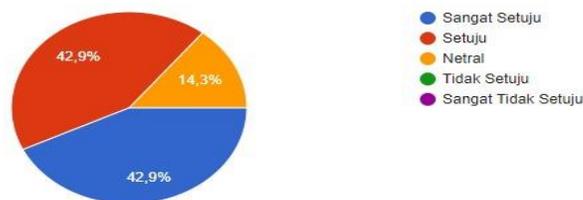


Gambar 3. Hasil Penilaian Sayur Pokcoy Dapat diolah Menjadi Produk Inovasi Juice dan Pancake

Dalam diagram lingkaran menunjukkan sebanyak 53,6 % responden (sangat menyetujui) jika sayur pokcoy dapat diolah menjadi produk inovasi seperti juice dan pancake, sebanyak 35,7 % responden menunjukkan (setuju), dan 10,7 % menunjukkan (netral).

2. Menurut anda, jika sayur pokcoy diolah menjadi juice dan pancake dapat diminati oleh masyarakat?

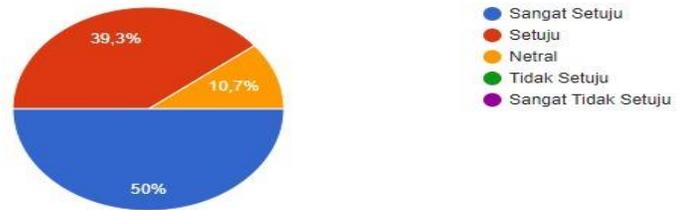
28 jawaban



Gambar 4. Hasil Penilaian Sayur Pokcoy Yang diolah Menjadi Juice dan Pancake dapat diminati oleh Masyarakat.

Dalam diagram lingkaran menunjukkan sebanyak 42,9 % responden (sangat menyetujui) jika sayur pokcoy yang diolah menjadi juice dan pancake dapat diminati oleh Masyarakat, sebanyak 42,9 % responden menunjukkan (setuju), dan 14,3 % menunjukkan (netral).

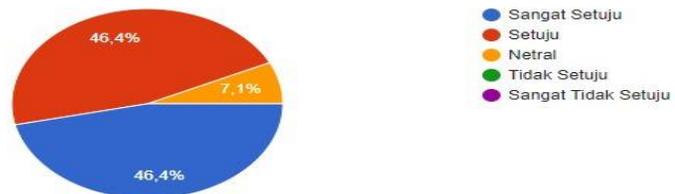
3. Menurut anda cita rasa pada olahan produk yang kami buat memiliki nilai jual yang tinggi untuk dipasarkan?
 28 jawaban



Gambar 5. Hasil Penilaian Cita Rasa Pada Olahan Produk Memiliki Nilai Jual Yang Tinggi Untuk dipasarkan.

Dalam diagram lingkaran menunjukkan sebanyak 50 % responden (sangat menyetujui) jika cita rasa produk yang diolah memiliki nilai jual yang tinggi untuk dipasarkan, sebanyak 39,3% responden menunjukkan (setuju), dan 10,7% menunjukkan (netral).

4. Apakah produk olahan *juice* dan *pancake* dari sayur pokcoy dapat dihidangkan dalam sebuah acara?
 28 jawaban



Gambar 6. Hasil Penilaian Produk Olahan Sayur Pokcoy Dapat dihidangkan Dalam Sebuah acara.

Dalam diagram lingkaran menunjukkan sebanyak 46,4% responden (sangat menyetujui) jika produk olahan sayur pokcoy dapat dihidangkan dalam sebuah acara, sebanyak 46,4% responden menunjukkan (setuju), dan 7,1% menunjukkan (netral)

5. Apakah anda setuju jika produk *juice* dan *pancake* yang dibuat dari sayur pokcoy ini menurut anda sudah up to date ?
 28 jawaban



Gambar 7. Hasil Penilaian Jika Produk Juice dan Pancake Yang dibuat Dari Sayur Pokcoy Ini Sudah Up To Date.

Dalam diagram lingkaran menunjukkan sebanyak 50% responden (sangat menyetujui) jika produk juice dan pancake yang berbahan dasar sayur pokcoy ini sudah up to date, sebanyak 36,7% responden menunjukkan (setuju), dan 10,7% menunjukkan (netral).

6.

Menurut anda, jika mempromosikan produk melalui media sosial sangat efektif dikalangan masyarakat?

28 jawaban



Gambar 8. Hasil Penilaian Jika Mempromosikan Produk Melalui Media Sosial Sangat Efektif diKalangan Masyarakat.

Dalam diagram lingkaran menunjukkan sebanyak 57,1% responden (sangat menyetujui) jika mempromosikan produk melalui media sosial sangat efektif dikalangan masyarakat, sebanyak 39,3% responden menunjukkan (setuju).

SIMPULAN

Berdasarkan dari hasil pelaksanaan proyek tugas akhir kesimpulan yang didapat dari tim penulis yaitu :

1. Cara membuat produk inovasi jus dan pancake dari olahan sayur pokcoy.
Untuk pembuatan juice, diawali dengan menyiapkan alat dan bahan yang diperlukan, kemudian potong sayur pokcoy dan nanas, setelah itu masukkan sayur pokcoy, nanas, simple syrup, air kelapa, dan jeruk peras kedalam blender, kemudian disaring. Proses pembuatan juice yang terakhir yaitu tuangkan juice yang sudah disaring ke dalam botol, lalu sajikan. Selanjutnya untuk pembuatan pancake diawali dengan memilih sayur pokcoy yang masih segar dan hilangkan batangnya, selanjutnya masukkan sayur pokcoy ke dalam blender dengan menambahkan sedikit air, lalu blender sayur pokcoy hingga halus dan disaring. Kemudian siapkan bahan lainnya seperti telur dan gula pasir, tambahkan susu sapi, tambahkan sedikit air sari sayur pokcoy, kemudian teping terigu, mentega cair. Proses pembuatan pancake selanjutnya tuanglah adonan kedalam Teflon.
2. Cara mempromosikan dan memasarkan produk inovasi juice dan pancake agar memiliki nilai jual yang tinggi yaitu pertama, dengan cara membuat event, lalu event intimate dinner ini dimana tim penulis menjual tiket ke Masyarakat luas, didalam event ini juga terdapat launching produk juice dan pancake. Tujuan untuk membuat event intimate dinner ini untuk menarik perhatian Masyarakat agar datang sehingga mengetahui adanya produk inovasi juice dan pancake dari sayur pokcoy. Selanjutnya tim penulis mempromosikan produk ini melalui akun media masing-masing, seperti

memposting pamflet mengenai produk ini. Mengadakan acara “Launching Produk The Brassica Rapa Melalui Event Intimate Dinner” ini tim penulis mengenalkan produk inovasi baru juice dan pancake dimana untuk juice diberi nama The Bracca Juice sedangkan pancake yaitu Papoy. Dalam pelaksanaan event ini respon dari tamu yang datang sangat positif dan tertarik dengan produk ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus, Sulastiyono. (2011). *Management Penyelenggaraan Hotel*. Bandung: Alfabeta.
- Alma, Buchari. (2007). *Manajemen Pemasaran Jasa dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Dharma, Mega Lokhananta dkk. (2022). Analisis Nilai Tambah dan Startegi Pemasaran Keripik Pokcoy (*Brassica Chinensis L.*) Kelompok Kebun Flamboyan di Kelurahan Cisaranten Kidul Kecamatan Gedebage. *Jurnal Studi Kasus*, 2 (1), 25.
- Eddyono, Fauziah. (2019). *Pengelolaan Destinasi Pariwisata*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia.
- Halim, Yuniwaty dkk. (2021). Pelatihan Pembuatan Biskuit dan *Cookies* Berbasis Pokcoy di Kelompok Wanita Tani Dumay Tangerang Selatan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4 (2), 138.
- Kennedy, John E. (2009). *Management Event*. Jakarta: Buana Ilmu Populer.
- Kustini, Henny (2017). *General Hotel Management*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Kusuma, Rr. Chusnu Syarifah Diah. (2016). *Modul Management*. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Mertayasa, I Gede Agus. (2012). *Food & Beverages Service Operational Job Preparation*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Musfar, Tengku Firli. (2020). *Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV Media Sains Indonesia.
- Noor, Any. (2013). *Management Event*. Bandung: Alfabeta.
- Rachmawati, Eka. (2021). *Ilmu dan Teknologi Boga Dasar*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Siregar, Rohanta dkk. (2016). *Gizi Kuliner Dasar*. Jakarta: Buku Kedokteran.
- Suryadana, M. Liga. (2020). *Pengantar Pemasaran Pariwisata*. Bandung: Alfabeta.
- Wirawan, Putu Eka., Octaviany, Vany., Nuruddin. (2019). *Pengantar Pariwisata*. Bali: Nilacakra.