

# 원가 절감! 개성 연출! 재활용 가능! 매듭 바구니 만들기

2, 3월의 특수절에 가장 소비가 많은 선물 품목이 바구니 제품이다. 평균 판매가 2만원선을 넘는 바구니 세트는 특수절 매출에 큰 비중을 차지하는 품목. 대부분의 제과점은 포장 도매상가에서 판매하는 바구니를 구입, 제품을 구성해 판매하는 방식을 취하고 있다. 소재에 한계가 있다보니 아무리 다양한 스타일로 표현한다 하더라도 어디가나 비슷한 바구니들만 가득한 느낌이다.

평택에 위치한 김종안 케이크 공방에서는 올해부터 이런 기성품 바구니들을 구입하지 않고 자체 제작한 바구니를 활용한 특수절 제품을 선보이고 있다. 지난해부터 소일거리 삼아 만들기 시작한 '매듭 바구니'가 기성품을 제치고 고객들의 인기를 얻고 있기 때문. 지끈을 이용해 만드는 이 바구니는 코바늘 뜨기의 원리를 이용한 것으로 비교적 제작법이 간단해서 조금만 능숙해지면 10분 안에 1개를 딱딱 만들 수 있다.

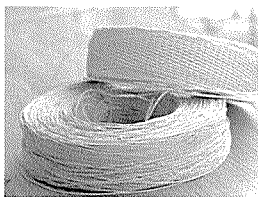
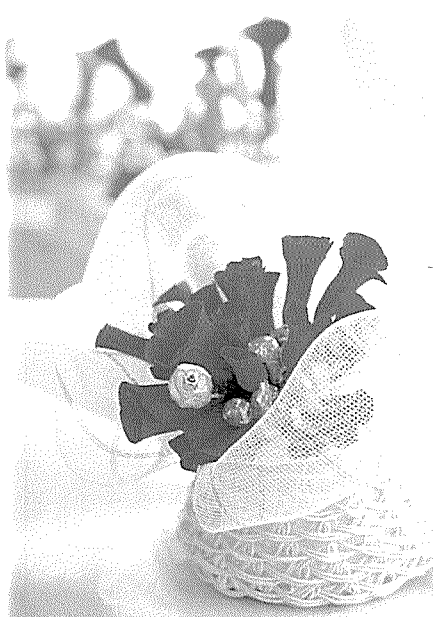
'매듭 바구니'의 가장 큰 장점은 원가를 대폭 절감할 수 있다는 것. 1만 5,000원짜리 지끈 1롤이면 중간 사이즈의 바구니를 30여개

만들 수 있어 개당 원가가 500원도 채 되지 않는다. 보통 기성 제품의 마진율이 20~30% 정도라고 감안할 때 완제품의 마진율은 2배 이상이 된다는 결론을 얻을 수 있다. 또한 고객들은 기존의 중국산 바구니들이 대부분 일회성 포장에 그치는 것에 비해 제품을 먹고 난 후에도 수납용으로 사용할 수 있어서 좋다는 반응이다.

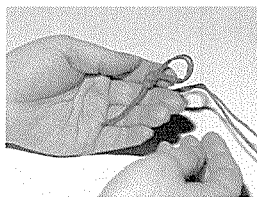
하지만 이 점포의 흥정숙 대표가 무엇보다 만족스러워 하는 점은 다른 점포와는 달리 '개성'을 한껏 표출할 수 있다는 것이다. 다양한 굵기와 색상의 지끈을 기호에 맞게 구입해 기본 바구니 모양은 물론, 여러 가지 모양으로 응용하는 것도 또다른 재미. 현재 이 점포에서는 각 특수절 별로 300여개의 바구니를 제조해 제품당 70%가 넘는 마진을 남기고 있다.

작은 아이디어에서 비롯돼 고객들에게 특별한 만족을 주고 점포 매출에도 일조하는 매듭 바구니. 중소형 제과점에서는 한가한 시간을 틈타 한번쯤 시도해 보는 것도 좋을 것 같다.

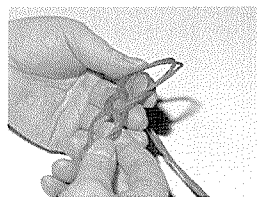
<취재 · 허미경 / 사진 · 안성철>



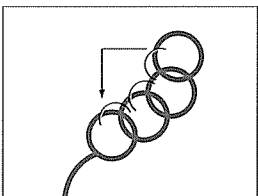
재료 - 다양한 색상의 지끈



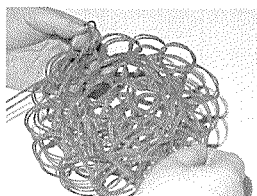
① 지끈을 묶어 고리를 하나 만든 후 긴 끈이 왼쪽 뒷면에 오게 한다.



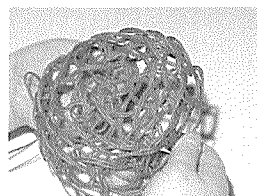
② ①에 이어 같은 모양의 고리를 4개 만들어 사슬 모양으로 만든다.



③ 첫번째 고리와 두번째 고리의 연결 부분에 마지막 고리를 엮어준다.



④ 돌려가면서 고리를 만들어 엮어 적당한 크기의 원형으로 만든다.



⑤ 원하는 바닥의 크기만큼 엮은 후 둥근 모양을 잡아가며 지끈을 접어 올린다.



⑥ 원하는 높이만큼 모두 엮은 후에 지끈을 자르고 풀리지 않게 되돌아 엮는다.



⑦ 끝부분을 바구니 안쪽에서 빼내어 보이지 않도록 끼워넣고 마무리한다.



<제품 실연>  
평택 김종안 케이크 공방 대표 흥정숙