

BISNIS PRODUK SALAD BUAH “LOESTY KITCHEN” SEBAGAI SNACK ALTERNATIF SEJAK MASA PANDEMI COVID-19

Desak Ayu Sriary Bhegawati¹, Desak Made Sukarnasih², Dewa Ayu Kadek Pramita³

¹Universitas Mahasaraswati Denpasar, Indonesia

desak.bhegawati@gmail.com

²Universitas Pendidikan Nasional Denpasar, Indonesia

³Institut Bisnis dan Teknologi Indonesia, Indonesia

Diserahkan tanggal 18 Juni 2023 | Diterima 24 Juni 2023 | Diterbitkan tanggal 30 Juni 2023

Abstract:

In order to retain excellent health, people should make eating nutritious meals a habit. A healthy alternative to eating is fruit salad. Even more, it can both prevent and treat a variety of illnesses. The firm runs the danger of having low-quality or broken ingredients since they are not durable, which would have an influence on the items' quality and lead to fewer people buying fruit salad. The continuing Covid-19 outbreak has marginally slowed the food industry's expansion. Due to limitations on community activities during the pandemic, many SMEs have gone out of business or closed, which has an impact on income, namely a decline in company turnover. This product's marketing strategy includes both direct marketing and the use of social media to spread awareness among consumers and the general public. In order to identify and assess the degree of strengths, weaknesses, opportunities, and threats that business actors may encounter in operating their businesses, SWOT analysis is crucial in the development and management of company operations. On the other side, business owners might benefit from these chances by using digital marketing or online sales. Utilizing internet sales can considerably assist MSME players in overcoming a variety of difficulties during the Covid epidemic.

Keywords: Fruit Salad, SWOT, Covid 19 Pandemic

Abstrak:

Untuk mempertahankan kesehatan yang prima, masyarakat harus membiasakan diri untuk makan makanan yang bergizi, salah satu alternatif makan yang sehat adalah salad buah. Terlebih lagi, salad buah dapat mencegah dan mengobati berbagai macam penyakit. Perusahaan menghadapi risiko memiliki bahan-bahan berkualitas rendah atau rusak karena tidak tahan lama, yang akan mempengaruhi kualitas barang dan menyebabkan lebih sedikit orang yang membeli salad buah. Wabah Covid-19 yang terus berlanjut telah sedikit memperlambat ekspansi industri makanan. Karena keterbatasan aktivitas masyarakat selama pandemi, banyak UKM yang gulung tikar atau tutup sehingga berdampak pada pendapatan, yaitu penurunan omzet perusahaan. Dalam rangka mengidentifikasi dan menilai tingkat kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mungkin dihadapi oleh pelaku usaha dalam menjalankan bisnisnya, analisis SWOT sangat penting dalam pengembangan dan pengelolaan operasional perusahaan. Di sisi lain, pemilik bisnis dapat mengambil keuntungan dari peluang ini dengan menggunakan pemasaran digital atau penjualan online. Memanfaatkan penjualan melalui internet dapat sangat membantu para pelaku UMKM dalam mengatasi berbagai kesulitan di masa wabah Covid.

Kata Kunci: Salad Buah, SWOT, Pandemi Covid-19

Copyright © 2023, Author

This is an open-access article under the [CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)



PENDAHULUAN

Salad buah merupakan salah satu cemilan lezat nan sehat yang banyak disukai, pasalnya makanan ini terbuat dari buah-buahan yang segar dan diberikan fla yang terbuat dari campuran mayonaisse, susu dan yoghurt dan tidak lupa diberikan taburan keju parut di atasnya cemilan ini direkomendasikan buat yang lagi ingin diet, tapi semua orang bisa menikmati cemilan ini karena soal rasa dijamin nikmat dan menyehatkan. Pemasaran suatu bisnis banyak sekali bentuk dan macam-macam aneka ragam makanan dari yang kecil hingga yang besar dan dari yang murah hingga sampai yang mahal. Dalam kebutuhan sehari-hari banyak sekali aktivitas yang dijalani oleh setiap orang (Zainul & Widyanti, 2017). Dengan aktivitas yang semakin padat, membuat banyak orang membutuhkan asupan makanan tambahan yang bermanfaat untuk kesehatan tubuh. Makanan-makanan yang tersedia di pasaran saat ini memang sudah beragam, tetapi umumnya makanan tersebut bukanlah makanan khas Indonesia, serta harga yang ditawarkan juga kebanyakan terlalu mahal.

Masyarakat saat ini berusaha mengkonsumsi makanan sehat harus menjadi kebiasaan agar kesehatan badan terjaga. Hal itu dilakukan dengan memilih makanan alami dan dalam kondisi segar, tanpa bahan pengawet. Salah satu makanan sehat yang aman dikonsumsi adalah salad, baik salad sayuran atau buah-buahan. Salad buah adalah makanan alternatif yang menyehatkan. Bahkan bisa mencegah dan mengobati beberapa jenis penyakit. Sayuran dan buah dalam salad kaya akan nutrisi, kandungan gizi, mengandung serat tinggi, juga mengandung berbagai vitamin dan mineral yang sangat berguna bagi kesehatan tubuh (Syafrizal & Calam 2022). Kita sering tak menyadari, semangkuk kecil salad buah dengan komposisi tepat, akan sangat berguna bagi 'kesegaran' tubuh kita. Salad memberikan kepada tubuh begitu banyak serat yang pada gilirannya akan menurunkan kolesterol dan mengurangi sembelit. Dengan hal tersebut, maka saya ingin membuat usaha makanan atau camilan, yaitu usaha makanan "Salad buah" untuk dikembangkan menjadi usaha besar agar masyarakat selain mendapatkan jajanan yang sedikit beragam juga mendapatkan manfaat yang terkandung pada masing masing buah buahan tersebut. Pandemi Covid-19 yang sedang melanda hampir semua dunia saat ini memberikan dampak penurunan ekonomi masyarakat secara umum. Hal tersebut dirasakan oleh sebagian besar pelaku usaha baik yang kecil hingga besar. Penurunan perekonomian dan semakin menyempitnya lapangan pekerjaan mendorong seseorang untuk melakukan kegiatan berwirausaha agar tetap dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Sebagian besar masyarakat memilih untuk terjun dalam bidang usaha konsumsi makanan dan minuman yang dirasa cukup mudah untuk dilakukan (Pratiwi, 2020). Semakin banyak pelaku usaha yang bergerak dalam bidang usaha yang sama, khususnya usaha makanan dan minuman menimbulkan terjadinya persaingan yang semakin meningkat di kalangan pelaku usaha. Sehingga sebagai pelaku usaha sangat diharapkan dapat bersaing hingga mengungguli pelaku usaha yang lainnya dengan meningkatkan hasil produksi maupun jasa yang dihasilkan.

Resiko yang mungkin terjadi dalam usaha yaitu mutu dari bahan yang diperoleh bisa saja memiliki kualitas rendah atau rusak karena tidak tahan lama sehingga berdampak juga pada kualitas produk yang dihasilkan dan mengakibatkan berkurangnya pembeli salad buah. Produk dari salad buah ini juga mudah ditiru oleh wirausahawan lainnya. UMKM industri makanan adalah bisnis yang tidak mengenal masa dan tidak pernah mati. Bisnis makanan selalu saja ada di setiap wilayah atau tempat, untuk berbagai usia dan kelas masyarakat selalu membutuhkan makanan, dari yang berskala besar ataupun kecil. Namun, pertumbuhan industri makanan sedikit mengalami hambatan akibat pandemi Covid-19 yang terus berlangsung (Cahya dkk., 2021). Banyak UKM yang gulung tikar atau tutup akibat dari pembatasan aktivitas masyarakat selama pandemi sehingga mempengaruhi penghasilan yaitu penurunan omzet usaha. Meskipun begitu, dari beberapa sektor usaha, industri makanan dan minuman ini lah yang cukup mampu bertahan menghadapi pandemi. Selain risiko yang terdapat pada produk dan pesaing yang mulai meningkat, hal yang perlu diperhatikan dalam kegiatan usaha adalah strategi pemasaran yang kemungkinan

dapat gagal. Strategi pemasaran sangat berpengaruh untuk bagaimana produk yang dihasilkan dapat dikenal oleh konsumen. Dalam perencanaan pemasaran harus dapat menentukan target pasar yang ingin dituju sehingga sebagai pelaku usaha dapat menentukan manajemen apa yang tepat dilakukan dalam proses pemasaran.

METODOLOGI PENELITIAN

Teknik dalam kegiatan ini menggunakan metodologi kualitatif deskriptif. Metode yang digunakan penulis adalah metode deskriptif di mana penulis memaparkan atau menggambarkan bagaimana cara memproduksi salad yang berkualitas tinggi untuk kesehatan pelanggan. Penelitian kualitatif mencoba untuk memahami fenomena yang meliputi perilaku, pengamatan, motivasi, tindakan, dan deskripsi dalam bentuk yang dapat dipahami oleh subjek penelitian dan bahasa. Di sebuah warung bernama Loesty Kitchen di Jalan Ir. Soekarno No. 75X, Dauh Peken, Kec. Tabanan, Kabupaten Tabanan, Bali, penelitian dilakukan. Metode sensus dipilih oleh peneliti karena digunakan sebagai objek dalam pelaksanaan operasi pelayanan. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi digunakan sebagai metode pengumpulan data dalam penelitian ini.

PEMBAHASAN

Wirausaha harus memiliki SWOT yaitu singkatan dari Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman). yang kuat dalam menjalankan usahanya dan harus bisa menganalisa SWOT demi mengembangkan usahanya (Fatimah, 2016). Analisis SWOT ini sangat penting dalam membangun maupun menjalankan kegiatan usaha untuk mengetahui dan mengukur sejauh mana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang mungkin akan dihadapi oleh pelaku usaha dalam menjalankan bisnisnya. Di sisi lain juga bisa dengan digital marketing atau penjualan online, para wirausaha juga bisa memanfaatkan peluang tersebut. Dengan pemanfaatan penjualan online akan sangat membantu para pelaku UMKM menghadapi berbagai tantangan saat di masa pandemi Covid-19 ini (Pratiwi & Rohman, 2023). Serta seorang wirausaha harus terbuka dengan kritik dan saran, kehadiran kritik dan saran bisa menjadi faktor yang menguntungkan karena seorang wirausaha dapat mengetahui tentang kekurangan dan kelebihan dari produk. Pembukaan stand dengan nama Loesty Kitchen di Jl. Dr. Ir. Soekarno No. 75X, Dauh Peken, Kec. Tabanan, Kabupaten Tabanan, Bali juga memasarkan produk melalui media sosial seperti Instagram, Gojek, dan Grab. Bagi konsumen yang ingin memesan salad buah tanpa datang ke tempat maka aplikasi tersebut dapat membantu para konsumen. Harga salad buah yang dijual beragam mulai dari Rp. 11.000,00 s/d Rp. 60.000.

Untuk penyediaan bahan baku yang dimana disini, menggunakan buah-buahan yang segar. Pembelian buah disini dilakukan 2 hari sekali ataupun setiap hari dengan jumlah yang disesuaikan dengan tingkat pemesanan dan penjualan. Hal tersebut dilakukan agar buah yang digunakan dalam pembuatan salad ini tetap segar dan layak untuk dikonsumsi. Sedangkan untuk bahan pendukung lainnya seperti susu, mayones, keju, dan lain-lain dapat men-stok karena cukup tahan lama. Proses pembuatannya pun ketika mendapat pesanan dari konsumen sehingga dapat dijamin bahwa produk yang dijual kepada konsumen masih terjaga kesehatannya. Dalam menyikapi persaingan yang mulai meningkat dimana banyaknya pelaku usaha dalam bisnis makanan dan minuman. Kualitas produk akan terus diutamakan dan selalu berupaya berinovasi akan produk yang dihasilkan baik dari segi rasa, topping dan kemasan (Kustina, 2023). Strategi pemasaran yang lakukan selain secara langsung dengan membuka stand, pemasaran juga dilakukan dengan memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produk sehingga dapat dikenal oleh masyarakat luas.

Setiap usaha yang dijalankan, pasti ada yang sukses dan ada yang belum sukses seperti halnya usaha ini. Ada beberapa hal yang dapat menghambat dan sangat mendukung dalam menjalankan usaha ini yaitu pada faktor pendukung diantaranya : Memiliki berbagai macam-

macam bentuk dengan memanfaatkan beberapa buah untuk membentuk beberapa bentuk untuk lebih menarik minat konsumen (Iswanto dkk., 2021). Berbagai berbagai macam – macam rasa dari berbagai buah yang dicampurkan, Produk yang higienis, Makan salad buah dapat mendapatkan serat yang baik untuk tubuh, Salad buah dapat mengurangi resiko kanker, Salad buah cocok untuk orang yang sedang dalam program diet. Sedangkan faktor penghambat diantaranya yaitu ada produksi usaha yang sama seperti salad buah, dan harga bahan baku yang tidak stabil.

Perencanaan yang dilakukan dalam memecahkan masalah faktor penghambat tersebut diantaranya yaitu dengan berhati-hati dalam mengelola setiap anggaran dana yang akan dikeluarkan dan untuk membedakan usaha produksi dengan yang lainnya dan lebih ditingkatkan lagi dari segi kemasan, rasa, dan dengan harga yang lebih murah. Sedangkan untuk mengatasi faktor yang kedua, yakni harga bahan baku tidak stabil. Strategi yang dilakukan dengan menyiasatinya dengan membeli bahan baku langsung kepada penjual pertama agar memperoleh harga yang lebih murah. Kegiatan usaha ini dimulai dari adanya proses perencanaan yang terdiri dari target pasar, penyediaan bahan baku, proses produksi, pengemasan hingga pemasaran (Dewi dkk., 2020). Usaha ini merupakan usaha menengah, kalangan manapun tahu dengan produk salad buah ini. Dalam usaha ini tidak memerlukan banyak orang karena usaha ini masih kecil-kecilan dan juga tidak membutuhkan orang yang memiliki keahlian khusus akan tetapi dibutuhkan sikap tekun, dan sabar (Nazaruddin dkk., 2021). Dalam proses produksi pemantau akan kebersihan dari produk yang dihasilkan maksimalkan guna menjaga kepercayaan konsumen dan kualitas yang produk hasilkan.

SIMPULAN

Usaha salad buah ini termasuk usaha yang cukup menjanjikan karena memiliki peluang memperoleh keuntungan yang tinggi karena wilayah yang menjadi sasaran penjualan belum ada yang menjual salad buah dengan isi memilih sendiri sesuai dengan keinginan pembeli. Usaha ini pun mulai berkembang dan sangat diminati di kalangan masyarakat luas karena sadarnya masyarakat akan pentingnya mengkonsumsi makanan yang sehat. Proses pemasaran dari produk ini tidak hanya secara langsung, namun juga memanfaatkan media sosial sehingga dapat dikenal oleh konsumen atau masyarakat dengan cakupan yang lebih luas. Sehingga diharapkan usaha salad buah ini dapat terus berkembang walaupun adanya peningkatan pesaing. Wirausaha harus memiliki SWOT yang kuat dalam menjalankan usahanya dan harus bisa menganalisa SWOT demi mengembangkan usahanya. Analisis SWOT ini sangat penting dalam membangun maupun menjalankan kegiatan usaha untuk mengetahui dan mengukur sejauh mana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang mungkin akan dihadapi oleh pelaku usaha dalam menjalankan bisnisnya. Dan untuk ke depannya usaha salad buah ini dapat terus berkembang dan berinovasi baik dari sisi varian rasa, topping dan kemasan sehingga dapat menarik minat konsumen dari segala kalangan. Serta tetap terbuka dengan kritik dan saran dari konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Bhegawati, D. A. S., Suryandari, N. N. A., & Novarini, N. N. A. (2020). Peranan Ibu Rumah Tangga Nelayan di Desa Kusamba dalam Pengelolaan Keuangan dari Usaha Hasil Perikanan untuk Meningkatkan Ekonomi Keluarga di Masa Pandemi Covid-19. *Prosiding Webinar Nasional Universitas Mahasaraswati 2020*.
- Bhegawati, D. A. S., Sukarnasih, D. M., & Pramita, D. A. K. (2022). Peningkatan Kemampuan Dalam Pelayanan Jasa Pada Usaha Prayatna Laundry “Administrasi Keuangan”. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(1), 3539-3544.

- Bhagawati, D. A. S., Sukarnasih, D. M., Setiawati, L. P. E., & Pramita, D. A. K. (2022). Peningkatan Produktivitas Usaha Tanaman Hias di Kota Denpasar. *Jurnal Pengabdian Harapan Bangsa*, 1(1), 11-18.
- Bhagawati, D. A. S., & Krisnayanti, N. L. (2022). Meningkatkan Pengawasan terhadap Kredit Macet Serta Pemasaran Produk Koperasi Simpan Pinjam Bhuwana Sardula di Tengah Pandemi Covid-19.
- Bhagawati, D. A. S., & Setianingsih, N. L. P. I. (2023, May). Prosedur Penagihan Piutang di Ksp. Pedagang Pasar Kamboja Cabang Pasar Badung. In *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat (Senema)* (Vol. 2, No. 1, pp. 119-122).
- Cahaya, A. D., Aminah, A., Rinaja, A. F., & Adelin, N. (2021). Pengaruh Penjualan Online di Masa Pandemi Covid-19 terhadap UMKM Menggunakan metode Wawancara. *Jesya (Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah)*, 4(2), 857-863.
- Dewi, K., Yaspita, H., & Yulianda, A. (2020). *Manajemen Kewirausahaan*. Deepublish.
- Fatimah, F. N. A. D. (2016). *Teknik analisis SWOT*. Anak Hebat Indonesia.
- Iswanto, J., Winarko, P., & Munawarah, Z. (2021). Analisis Hukum Islam terhadap Strategi Pemasaran Usaha Konveksi CV. Nuratina Collection dalam Menghadapi Persaingan Bisnis di Era Industri 4.0. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 8(1).
- Kustina, K. T. (2023). *Peluang Masuk Ke Usaha Kecil*. Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil, 29.
- Nazaruddin, I., Mahmud, R., Umara, Y., Heni, N. I., & Dewani, W. (2021). Salad Buah Keju Sebagai Program Usaha Ekonomi Masyarakat Menengah Ke Bawah. *Research Lembaran Publikasi Ilmiah*, 4(2).
- Ningsih, N. L. A. R., Suryandari, N. N. A., & Bhagawati, D. A. S. (2021, December). Penerapan Teknologi Terkini pada UMKM VCO Balini dalam Penanggulangan Dampak Ekonomi Akibat Covid-19 di Desa Kubu Bangli. In *Prosiding Seminar Regional Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar di Masa Pandemi Covid-19 Tahun 2021*.
- Pratiwi, M. I. (2020). Dampak Covid-19 terhadap Perlambatan Ekonomi Sektor UMKM. *Jurnal Ners*, 4(2).
- Pratiwi, A. M., & Rohman, A. (2023). Penerapan Strategi Digital Marketing dalam Meningkatkan Omset Dengan Pendekatan Analisis Swot Perspektif Marketing Syariah pada Toko Fihadaessie Surabaya. *Jesya (Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah)*, 6(1).
- Putriani, N. N., Darmayanti, K. D., Listyasariasih, N. K., Angga, N. M., & Bhagawati, D. A. S. (2023). Pelestarian Budaya Kesenian Tari Kecak Sebagai Tari Tradisional dalam Membangkitkan Parawisata Di Bali. *Prosiding Pekan Ilmiah Pelajar (PILAR)*.
- Syafrizal, S., & Calam, A. (2022). Nuansa Pendidikan Berwirausaha Salad Buah Keju Sebagai Program Usaha Ekonomi Bagi Siswa SMK PAB 7 Lubuk Pakam. *Ihsan: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1).
- Zainul, M., & Widyanti, R. (2017). Penyusunan Format Rencana Usaha bagi Pengusaha Kuliner Di Kawasan Cendana Banjarmasin. *Jurnal Pengabdian Al-Ikhlâs Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjary*, 2(1).