

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS RUMAH REINA PADA MASA PANDEMI COVID 19 DI KOTA SOLO, JAWA TENGAH

M. Tony Nawawi¹, Darryl², Jennifer Dinata³

^{1,2,3} Program Studi S1 Manajemen FEB, Universitas Tarumanagara Jakarta.

¹Email:tonyn@fe.untar.ac.id

ABSTRACT

This Community Service activity was carried out in order to help Partners to increase their sales turnover during the covid 19 pandemic. In this regard, the PKM Team from FEB Untar asked for Rumah Reina's willingness to work together to overcome this, therefore the proposed PKM theme is Home Business Development Strategy Reina during the Covid 19 Pandemic in the city of Solo, Central Java. From the results of interviews with partners in early February 2022, there are 4 problems faced by partners in carrying out Reina's home business activities, namely Funding Problems (Capital), HR Problems, Production Problems, and Financial Statement problems. During this pandemic, it has a fairly large impact both in terms of economy and health. In the midst of public panic during the Covid-19 pandemic, the business of making medicinal plants into herbal medicine is an alternative solution. As a preventive measure, people consume a lot of herbs and health drinks so that the empon-empon or spice business is a profitable choice.

Keywords: Strategy; Business Development; Ginger Processed Products; Online Training.

ABSTRAK

Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan untuk membantu Mitra dalam meningkatkan omset penjualan Rumah Reina di masa pandemi covid 19. Berkaitan dengan itu, maka Tim PKM dari FEB Untar meminta kesediaannya untuk kerjasama mengatasi hal itu, oleh karenanya tema PKM yang diusulkan adalah Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Reina pada Masa Pandemi Covid 19 di kota Solo, Jawa Tengah. Dari hasil wawancara pada mitra awal Februari 2022 yang lalu, ada 4 permasalahan yang dihadapi oleh pihak mitra dalam melaksanakan kegiatan bisnis Rumah Reina ini yaitu Masalah Pendanaan (Modal), Masalah SDM, Masalah Produksi, dan Masalah Laporan keuangan. Pada masa pandemi ini memberikan dampak yang cukup besar baik dari segi ekonomi maupun kesehatan. Di tengah kepanikan masyarakat di masa pandemi Covid-19 ini, usaha pembuatan tumbuhan obat-obatan menjadi jamu merupakan alternatif solusi. Sebagai upaya preventif, masyarakat banyak mengonsumsi jamu dan minuman kesehatan sehingga bisnis empon-empon atau ramuan rempah menjadi pilihan yang menguntungkan.

Kata kunci: Strategi; Pengembangan Bisnis; Produk Olahan Jahe; Pelatihan Online.

1. PENDAHULUAN

Di era pandemi ini tanaman obat-obatan alternatif bisa berfungsi dalam mencegah penyakit Coronavirus-19 dengan membunuh virus yang dapat menjadikan komplikasi'. Pemerintah China mendeklarasikan secara resmi bahwa "pengobatan tradisional dapat meringankan gejala, mempercepat pemulihan dan mengurangi angka kematian pada kasus COVID-19, khususnya akibat dari gejala yang ditimbulkannya". Hasil dari penelitian "Bioinformatika menunjukkan bahwa bahan aktif dari tumbuhan berkaitan dengan protein virus SARS-CoV-2 sehingga berpotensi sebagai substansi untuk mencegah dan/atau mengobati COVID-19". Dalam hal ini berbagai kegiatan promosi dilakukan ini tidak lepas dari usahapemutusan mata rantai virus ini, salah satunya dapat dilakukan dengan upaya peningkatan sistem kekebalan tubuh menurut Shi, et al (2020). Tanaman herbal ini seperti temulawak dan sebagainya juga mengandung berbagai macam senyawa kimia lainnya merupakan bahan baku untuk obat-obatan tumbuhan / alternatif. 'Berkenaan dengan penyakit ini, penggunaan tanaman obat tersebut baik secara individu beserta kombinasi dapat memperpanjang kesehatan manusia dengan meningkatkan kekebalan tubuh sebagai imunomodulator'. Dengan itu tanaman jaheaman digunakan sebagai obat herbal, sebagai obat herbal yang sudah memenuhi standar, atau sebagai suplemen makanan kesehatan (Tjahjono, 2020). Senyawa aktif anti inflamasi dan antioksidan dalam jahe adalah gingerol, beta-karoten,

capsaicin, asam *caffaic*, curcumin dan salisilat. (Yuan Shan & Iskandar, 2018). Hal ini kemungkinan harus dimanfaatkan untuk meningkatkan kesehatan masyarakat di masa pandemi ini. Selama masa pandemi ini, telah memberikan dampak yang cukup besar baik dari segi ekonomi maupun kesehatan yang signifikan. Virus menyebabkan keterpurukan ekonomi dan penyelenggara pendidikan yang beralih melalui mekanisme online, Nasution, dkk (2020). Dalam kepanikan massal selama pandemi Covid-19 ini, bisnis konversi tanaman obat menjadi minuman herbal menjadi salah satu solusi selain memakai obat-obatan. Sebagai tindakan pencegahan, masyarakat banyak mengonsumsi jamu dan minuman kesehatan sehingga Emponempon dan toko rempah menjadi pilihan yang menarik bagi para pebisnis yang ahli di bidang jamu dan herbal. Namun, pandemi Covid-19 yang berlangsung dari tahun 2020 ini mengganggu siklus pemasaran produk yang akan dijual. Hal ini disebabkan oleh akibat adanya peraturan pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM) dan mengakibatkan pekerja baik swasta maupun milik negara yang bekerja dari rumah (*Work From Home*) sehingga mempengaruhi daya dan niat beli konsumen (*purchase intention*), penyelesaian yang dilakukan oleh para pengusaha bisnis adalah dengan memanfaatkan bisnis daring. Hasil dari pengamatan menunjukkan bahwa menjual secara daring sangat mengefektifkan keuntungan dibandingkan berdagang secara luring dan mempunyai berbagai macam keunggulan yaitu keuntungan empat kali lebih besar daripada penjualan dengan melakukan metode luring (Zulfikar & Supriyoso, 2019). Menurut penelitian yang dilakukan Setiawati dan Widyartati (2017) bahwa melakukan kegiatan pemasaran daring (dalam jaringan) mempunyai dampak yang signifikan kepada keuntungan (*profit*) Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Jawa Tengah. Pengetahuan yang dibutuhkan mencakup antara lain adalah pengetahuan di bidang pengelolaan, baik pengelolaan pemasaran, pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan operasional maupun pengendalian keuangan. (Wirada, Herizon, & Putra, 2020) Mengingat tanaman ini memiliki nilai keuangan dan utilisasi yang tinggi khususnya di saat pandemi Covid 19 ini dibutuhkan dukungan untuk melakukan pemanfaatan para ibu maupun keluarga dalam memproduksi dan memasarkan secara daring produk jahe di masa pandemi ini.

“Reina Herbal Cafe buka pertama kali tanggal 9 April 2012. Nama “Reina” terinspirasi dari nama ibunya Retno, beserta adiknya Indra dan Ayu, yang melambangkan berbagai tingkat keturunan yaitu anak-anak, muda, dan tua yang semuanya bisa mengonsumsi minuman herbal. Warna lambang dari café ini menjelaskan ada dua hal yang saling berkaitan di era sekarang ini, yaitu warna coklat untuk herbal dan tradisional, serta warna-warninya sebagai simbol pembaharuan untuk semua generasi. Reina Cafe memiliki lima variasi menu, di mana setiap kategori menu memiliki campuran bahan herbal yang berbeda-beda sesuai dengan usia dan kebutuhan konsumen. Untuk mengetahui fungsi dan kandungan bahan herbal dari menu yang ingin dipilih oleh pelanggan maka disediakan katalog menu”.

Demi mengubah persepsi Jamu yang belum begitu terkenal di kalangan masyarakat umum karena terkenal pahit maka Made Ayu Aryani membangun usaha kedai jahe yang bernama Reina Herbal Drink Cafe dan menawarkan jamu atau minuman herbal dengan beraneka varian rasa. Bagi anak berusia 5-12 tahun Reina Cafe menyediakan menu “sehat segar anak” yakni jamu dengan berbagai rasa seperti strawberry, coklat, jeruk dan anggur. Selain itu, cafe ini menawarkan varian menu untuk kalangan pemuda pemudi maupun orang dewasa dengan dosis dan komposisi herbal yang unik dari yang lainnya.

Harga menu minuman herbal di Reina Cafe berkisar antara Rp.6.000 hingga Rp.10.000. Selain itu ada juga pilihan menu makanan, seperti nasi bakar, nasi pulung, mie onggok, nasi goreng kunyit yang juga menggunakan rempah-rempah di dalamnya. Ayu menjamin kualitas minuman herbal cafenya. Benar-benar terjamin karena soal resep langsung ditangani oleh Retno Hernayani 61 tahun, ibunya yang sudah 30 tahun bekerja di produsen jamu besar di Indonesia. Reina cafe ini dibuka mulai dari jam 10 pagi sampai jam 11 malam.

Permasalahan

Masalah yang dialami selama ini dalam operasional yang merupakan tantangan dari pihak Mitra dalam pertemuan melalui daring dijelaskan sebagai berikut:

Untuk bagian Produksi, hal ini berhubungan dengan memperoleh bahan baku, karena mereka belum punya kebun sendiri untuk bahan baku jamunya, seperti tanaman kunyit, jahe dll. Sedangkan ada pusat belanja bahan baku jahe ini milik pemda kota, dimana jaraknya jauh dari lokasi Mitra operasi dan harganya mahal.

Untuk bagian Sumber Daya Manusia, hal ini berhubungan dengan cara mencari karyawan yang kompeten di bidangnya, sementara karyawan yang ada sekarang ini, adalah hasil karyawan tembak/ freelance untuk produksi.

Untuk bagian Pemasaran, hal ini berhubungan dengan penjualan jamu herbal serta promosinya untuk mendapatkan pelanggan.

Untuk bagian Keuangan, hal ini berhubungan dengan operasionalnya, seringkali membeli bahan baku jamunya dengan kredit (berhutang). Sedangkan perihal pencatatan keuangannya masih dalam bentuk Debet-Kredit saja.

Solusi Mitra

Ada berbagai penyelesaian yang dapat ditawarkan tim PKM kepada Rumah Reina untuk mengatasi tantangan yang dihadapi selama bertahun-tahun, adalah berikut ini:

Masalah Produksi. Berhubungan dengan masalah pembuatan jamu maka solusi yang ditawarkan adalah meramalkan (*forecasting*) minuman jahe yang akan dijual kepada konsumen seperti memprediksi pemakaian bahan baku dengan metode *least square* untuk penjualan per bulannya dan membeli kebutuhan sesuai jumlah pesanan.

Masalah SDM. Masalah Sumber Daya Manusia ini bisa diberikan solusinya dengan merekrut pemegang untuk membantu mengelola Rumah Reina.

Masalah Marketing. Berkaitan dengan masalah pemasaran, maka bisa dilakukan dengan melakukan promosi dengan instagram, whatsapp, facebook maupun aplikasi media sosial lainnya. Masalah keuangan, Masalah keuangan adalah masalah yang penting dikarenakan masalah ini adalah masalah yang menentukan operasional perusahaan, maka dari itu bisa melakukannya dengan aplikasi contoh SI-APIK atau aplikasi lainnya untuk mencatat laporan keuangan.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Tindakan dari aktivitas pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut:

Dari Mitra itu sendiri membawa ibu-ibu sebanyak 5-10 orang yang sukarela ingin berpartisipasi dalam kegiatan pembuatan jamu.

Pelatihan ini akan diberikan secara daring dengan intisari “cara mengolah minuman jamu herbal” serta “bagaimana melakukan pengembangan bisnis dan pemasaran jamu herbal online”.

Output yang diharapkan adalah ibu-ibu tersebut dapat mengeluarkan produk olahan jamu herbal dan membuat akun daring seperti Tokopedia atau shopee dan lain-lainnya untuk menjual barang yang sudah dihasilkan.

Promosi dan iklan adalah strategi pemasaran yang harus dilakukan pada berbagai bisnis dan produk (luaran). Promosi dan iklan yang baik dan benar serta tidak mengganggu kepentingan orang banyak akan mendapatkan tanggapan yang positif dari pelanggan sehingga mampu meningkatkan penjualan dan mendapatkan keuntungan dan margin yang besar.

Pihak PKM akan melakukan penilaian motivasi dan keahlian peserta dalam hal mengolah jamu herbal dan bagaimana menjual jamu herbal tersebut secara daring.

Susunan Personalia TIM PKM kegiatan ini terdiri dari satu (1) Dosen dan dua (2) mahasiswa FEB Untar sebagai berikut:

Tabel 1. Susunan Personalialia

No	Nama	Bidang Keahlian	Keterangan
1	Muhammad Tony Nawawi	Manajemen Pemasaran	'Ketua Pelaksana'. Kompetensi di bidang manajemen bisnis dan Pemasaran.
2.	Darryl	Manajemen Keuangan	'Anggota Pelaksana'. Kompetensi di bidang manajemen keuangan dan strategik.
3	Jennifer Dinata	Manajemen Pemasaran	'Anggota Pelaksana'. Kompetensi di bidang manajemen Pemasaran.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan di Rumah Reina yang berlokasi di Perum Balai Sungai No. 36, Widororejo RT 03/RW 01, Makamhaji, Kartasura, Sukoharjo sudah mulai beroperasi sejak 2012. Kegiatan awal mulanya adalah membuka café jamu yang dikenal dengan Reina Herbal Café yang menyediakan jamu atau minuman herbal dengan berbagai macam varian rasa. "Dengan materi yang sudah dipersiapkan, lalu kemudian disosialisasikan pada ibu rumah tangga sebanyak 5-10 orang." "Dalam kegiatan ini tim berkoordinasi dengan Mitra dengan memberikan user id dan passcode untuk Zoom meeting berlangsung." "Penyampaian materi tersebut disajikan dalam bentuk PPT secara daring melalui ZOOM, yang dipandu oleh 2 orang mahasiswa." Dalam permasalahan diatas tim menemukan dalam menentukan strategi bisnis menggunakan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity and Threats*). Analisis SWOT (Robbins & Coulter,2016) adalah alat analisis yang berguna untuk mengidentifikasi kelebihan (*Strength*) , kekurangan (*Weakness*) , kesempatan (*Opportunity*) dan tantangan (*Threats*) dari internal dan eksternal perusahaan itu sendiri. Berikut ini adalah penjelasan dari 4 aspek analisis SWOT tersebut:

1. *Strength* (Kekuatan)

Menurut Robbins dan Coulter (2016) mengatakan bahwa kekuatan adalah setiap aktivitas perusahaan yang dilakukan dengan baik atau unik dari sisi sumber daya yang dimiliki dan digunakan.

2. *Weakness* (Kelemahan)

Menurut Robbins dan Coulter (2016) bahwa kelemahan adalah setiap aktivitas perusahaan yang tidak dilakukan dengan maksimal dikarenakan kurangnya sumber daya ataupun ketidakpunyaan sumber daya.

3. *Opportunity* (Peluang)

Menurut Robbins dan Coulter (2016) dikatakan bahwa peluang adalah kesempatan positif yang dimanfaatkan perusahaan untuk melebarkan pasar di sisi eksternal / luar perusahaan

4. *Threats* (Ancaman)

Ancaman dalam Robbins dan Coulter (2016) adalah bahaya atau tren buruk yang dapat menghantam perusahaan di sisi luar atau eksternal perusahaan.

Berdasarkan hasil analisa diatas maka strategi yang digunakan untuk mengatasi masalah diatas adalah dengan melakukan analisis SWOT, dikarenakan analisa tersebut sangat sering digunakan bagi pelaku bisnis di saat periode Pandemi Covid-19 ini.

4. KESIMPULAN

Dapat diambil kesimpulan dari pelaksanaan kegiatan PKM di atas bahwa :

- a. Mitra kerjasama tim ini adalah pemilik jamu Herbal Rumah Reina di Perum Balai Sungai Makamhaji, Kartasura, Sukoharjo.
- b. Bahan penunjang kegiatan pengabdian ini adalah strategi dengan cara mensosialisasikan kepada mitra mengenai mengolah minum jamu; melakukan pengembangan bisnis; pemasaran jahe online.
- c. Pemilik Rumah Reina secara bertahap melakukan pembenahan untuk kajian selanjutnya.
- d. Dalam kajian berikutnya dapat dilaksanakan dengan melakukan lokakarya penggunaan aplikasi keuangan seperti SI-APIK maupun yang lainnya dan melakukan kegiatan pembelajaran akuntansi sesuai standar SAK (Satuan Akuntansi Keuangan) atau berdasarkan *IFRS* (International Financial Reporting Standards)

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Bersama ini Tim PKM mengucapkan banyak Terima Kasih kepada Ketua LPPM Untar beserta stafnya yang telah membiayai kegiatan ini, dan Mitra Kerjasama ini herbal Rumah Reina serta karyawannya juga dibantu dua (2) mahasiswa FEB Untar dalam penyelenggaraan kegiatan ini. Harapannya, semoga hasil PKM ini dapat berguna bagi yang membacanya.

REFERENSI

- Michaelidou, Nina et al. (2014). *Usage, barriers and measurement of social media marketing: An exploratory investigation of small and medium B2B brands*. *Industrial Marketing Management* 40 p. 1153-1159.
- Naamin, Vikash et al. (2017). *Firm survival through a crisis: The influence of market orientation, marketing innovation and business strategy*. *Industrial Marketing Management* 39 p.1311-1320.
- Nurani, T.W. (2016). *Proses Hirarki Analitik: Suatu Metode Pendekatan untuk Mengatasi Permasalahan-Permasalahan Kompleks di Bidang Perikanan dan Kelautan*. Bogor: Departemen Pemanfaatan Sumber Daya Perikanan. IPB. P.73-98
- Pressey, D. Andrew et al. (2019). *Purchasing practices in small- to medium- sized enterprises: An examination of strategic purchasing adoption, supplier evaluation and supplier capabilities*. *Journal of Purchasing & Supply Management* 15 p. 214-228.
- Primiana, Ina. (2019). *Menggerakkan Sektor Rill UKM & Industri*. Bandung; Alfabeta
- Rediartaet, Judith et al (2015). *A model for the assessment and development of internet-based information and communication services in small and medium enterprises*. *Technvation* 28 , p. 424-435.
- Sultan et al.(2021)' *Usaha Herbal dan Jamu Sehat Basmo Samarinda di Tengah Badai Pandemi Covid-19; Berkala Akuntansi Dan Keuangan Indonesia, Edisi Spesial*.p.34
- Yuliansyah H. (2014). *Pengembangan Perikanan Tangkap Untuk Pemberdayaan Nelayan di Kepulauan Riau Dalam Prespektif Otonomi Daerah*. [Tesis]. Bogor: Program Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.
- Stephen P Robbins, M. C. (2016). *Manajemen*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Dokumentasi Kegiatan PKM dengan Mirta Rumah Reina



Pendiri Rumah Reina (Generasi I) Made Ayu Aryani (Generasi II)



Kegiatan sosialisasi dengan Mitra via Zoom Meeting



Proses Pembuatan Jamu Herbal Rumah Reina



Produk Jamu Herbal Rumah Reina

(halaman kosong)