

PENGEMBANGAN USAHA PERDAGANGAN DI GENTONG CAKE AND BAKERY GUNA MENGOPTIMALKAN PENDAPATAN PENJUALAN PASCA PANDEMI COVID-19

Putu Yusi Pramandari^{1,*}, Ni Luh Komang Mira Shanti Ari²

^{1,2}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: yusipramandari@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pada pasca pandemic Covid-19 ini UMKM, dan sektor perdagangan dihadapkan pada permasalahan penurunan tingkat penjualan, kelangkaan bahan baku, terhambatnya produksi dan distribusi, keterbatasan kegiatan yang dapat dilakukan, dan kurangnya pengetahuan teknologi informasi serta kendala jaringan usaha. Salah satu usaha kuliner bernama Gentong Cake and Bakery yang berada di kawasan Tegalalang mengalami penurunan tingkat pendapatan diakibatkan penyempitan tempat memasarkan produknya pada masa Covid-19 serta penutupan sementara. Upaya yang dilakukan dari permasalahan yang ada yaitu memberikan strategi dalam perluasan pasar (*digital marketing*) dan membangun kembali suasana toko untuk mengoptimalkan pendapatan penjualan dari Toko Gentong Cake and Bakery.

Kata Kunci : Pasca Pandemi, Bakery, Covid-19.

ANALISIS SITUASI

Bakery adalah bagian dari patiseri yang terdiri dari roti, kue, *pastry*, *cookies*, dan brownis. Produk bakery merupakan produk yang dekat dengan kehidupan sehari hari dan juga merupakan usaha yang menjanjikan. Namun sebagian besar dalam proses penjualan, *industry bakery* masih menjual produknya dengan system yang sama yaitu menjual di outlet yang tidak memiliki tempat untuk menikmati produk bakery langsung di tempatnya.

Seiring berjalannya waktu dan perkembangan zaman, mulai ada usaha *bakery* yang menyediakan tempat untuk menikmati produknya langsung di tempatnya. Keadaan ini menjadikan skala usaha yang bergerak di bisnis bakery pun beragam. Mulai dari yang kecil atau bersifat *home industry*, menengah, dan industry besar. Banyak dijumpai perusahaan bakery berskala kecil di Indonesia khususnya di Bali yang tetap bertahan dan mampu berkembang meskipun terkena dampak krisis ekonomi pada saat pandemi Covid-19.

Melihat pesatnya perkembangan bakery di Bali, perlu untuk menghadirkan produk yang inovatif untuk menarik, good quality, mudah dijangkau, dan harga bersahabat atau sesuai dengan situasi pandemi. Salah satu bakery dalam hal ini yaitu Gentong cake and Bakery. Gentong Cake and Bakery merupakan salah satu UMKM di daerah Gentong, Tegalalang, Gianyar.

Gentong Cake and Bakery didirikan sejak 2018 oleh Bapak I Komang Sudira. Seperti namanya Gentong Cake and Bakery menjual produk makanan seperti roti dan

aneka kue. Gentong Cake and Bakery memiliki karyawan berjumlah 3 orang. Pada tahun 2018 penjualannya melalui sistem reseller, dari toko, dan dari online. Dari observasi yang telah saya lakukan, Bakery ini sempat tutup sementara sewaktu Pandemi melanda yaitu pada tahun 2020 sehingga karyawan ikut terhenti dalam pekerjaan. Seiring berjalannya waktu, kini pandemic Covid-19 kian membaik dengan memulai kehidupan new normal.

Sehingga, Gentong Cake and Bakery bangkit kembali pada tahun 2022 bulan Februari hingga saat ini. Pada saat ini di handle oleh 2 orang karyawan. Dari observasi yang saya lakukan dapat saya temukan permasalahan yang perlu untuk ditingkatkan seperti pemasaran yang dilakukan sekiranya kurang luas dikarenakan masih mengandalkan orderan via online dan kurang aktifnya promosi di media sosial. Tujuan yang dapat saya lakukan disini yaitu membangkitkan kembali penjualan produk di toko dengan suasana baru yaitu dapat dinikmati di tempat langsung dan memperluas pemasaran produk melalui masyarakat yang memiliki usaha kecil atau toko kelontong dengan harga yang standar. Dimana disini kita selain membangun kembali Gentong Bakery juga dapat membantu toko kelontong untuk menjual produk tanpa modal. Selanjutnya hal yang perlu diperhatikan yaitu keselamatan dalam bekerja seperti perlindungan diri sehingga tidak ada cedera seperti kena oven karena kerap terjadi kulit terkena panas oven dan juga pengetahuan persiapan pertama pada saat terjadi suatu musibah seperti kebakaran.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang saya lakukan, terdapat penyempitan pemasaran produk sehingga mengakibatkan penurunan omset. Dan juga kurang konsisten dalam melakukan pemasaran produk melalui media sosial ataupun secara langsung akibat dari pandemic Covid-19 yang lalu.

SOLUSI YANG DI BERIKAN

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, beberapa solusi yang dapat diberikan dalam mengatasi masalah tersebut yaitu :

1. Melakukan update promosi media sosial dan secara langsung secara rutin untuk membangkitkan usaha dan membangun pelanggan kembali.
2. Membuka kembali penjualan produk melalui toko dengan suasana baru.
3. Memperluas dan mempermudah akses pasar produk yang dapat dengan mudah dijangkau masyarakat.
4. Mementingkan keselamatan kerja dan kebersihan kerja saat proses produksi.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan untuk mengembangkan usaha perdagangan di Toko Gentong Cake and Bakery yang menjadi indikator keberhasilan program kerja pengabdian masyarakat adalah pelatihan dan pendampingan serta evaluasi.

Dalam hal ini pelatihan dan pendampingan nyata dalam kegiatan yang terencanakan untuk mengembangkan usaha Gentong Cake and Bakery.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahap kegiatan pengabdian kepada masyarakat mahasiswa Universitas Mahasaraswati Denpasar program studi manajemen dengan konsentrasi pemasaran di gentong cake and Bakery dengan mengoptimalkan pendapatan penjualan guna meningkatkan pendapatan pada pasca pandemic dengan memanfaatkan media sosial khususnya Instagram dan WhatsApp serta Facebook serta membangun kembali penjualan di toko dan kerja sama dengan warung kecil telah mencapai hasil yang diharapkan.

Berikut rincian pencapaian realisasi dilaksanakannya program kerja dalam upaya mengoptimalkan pendapatan penjualan guna meningkatkan pendapatan di pasca pandemi, antara lain:

1. Memberikan pelatihan dan penyuluhan penggunaan media sosial atau digital marketing serta penyuluhan pentingnya memperluas pemasaran produk di dunia digital dan nyata.
2. Memberikan kegiatan pelatihan dan penyuluhan protokol kesehatan dan keselamatan kerja seperti penggunaan atribut saat proses produksi serta pertolongan pertama ketika ada musibah seperti kebakaran karena dominannya penggunaan alat melalui listrik dan gas.
3. Membuka kembali toko Gentong Cake and Bakery untuk membangun suasana pertokoan kembali.
4. Memperluas pemasaran produk dengan kerjasama dengan toko kelontong.



Gambar 1. Bentuk pamphlet yang digunakan dalam media promosi online melalui Instagram



Gambar 2. Kegiatan pelatihan dan penyuluhan protokol kesehatan dengan atribut lengkap dan keselamatan kerja untuk keamanan



Gambar 3. Pembukaan penjualan di toko Gentong Cake and Bakery dengan suasana yang baru serta nyaman.



Gambar 4. Perluasan penjualan produk melalui beberapa Toko Kelontong yang berada di wilayah sekitar Ubud.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat Alternatif di Toko Gentong Cake and Bakery berjalan dengan baik dan lancar atas dukungan yang senantiasa memberikan rasa penuh semangat. Ketercapaian program kerja ini sangat memberi pengaruh baik untuk peningkatan Toko Gentong Cake and Bakery karena mampu membangun kembali suasana yang pernah tenggelam. Selain berpengaruh baik terhadap produktivitas Perusahaan juga berpengaruh terhadap *personal* (karyawan) toko dan saya sendiri karena mampu sharing ilmu untuk kemajuan bersama.

Saran

Berdasarkan pengamatan penulis, saran penulis sangat diharapkan untuk anggota di Toko Gentong Cake and Bakery dalam program kerja yang telah terlaksana agar dapat bermanfaat :

1. Mampu memahami fenomena pasar yang sedang trend.
2. Mampu menerapkan dan menjalankan segala kegiatan yang baru, ilmu baru, dan suasana baru yang telah dibangkitkan bersama, agar kedepannya toko Gentong Cake and Bakery tetap berjalan dan mengalami peningkatan yang luar biasa.

DAFTAR PUSTAKA

- LPPM. (2021). *Buku Panduan Kuliah Kerja Nyata Alternatif Peduli Bencana COVID- 19* (KAPPC). Denpasar: Unmas Denpasar.
- Permadi, I. K. O., Widnyana, I. W., Sanjiwani, P. A. P., & Sari, I. G. A. S. P. (2023). MEMAKSIMALKAN OPERASIONAL, DISIPLIN DAN EFISIENSI WAKTU DALAM BEKERJA DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA KOKA KITCHEN AND BAR DENPASAR. PROSIDING SEMINAR

NASIONAL PENGABDIAN MASYARAKAT (SENEMA), 1(2), 1183–1188.

Sunarsih, N. M., & Sugiantari, N. P. A. (2023). UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN DAN PENERAPAN PROTOKOL KESEHATAN GUNA MENCEGAH COVID-19 PADA PABRIK AIR MINUM DALAM KEMASAN BERMEREK ECOQUA. PROSIDING SEMINAR NASIONAL PENGABDIAN MASYARAKAT (SENEMA), 1(2), 662–667.