

PERAN INOVASI PADA OLAHAN BOBA DARI BUAH NAGA MENJADI MINUMAN SEHAT BOWAH

Angella Elsha¹, Gabriella Charoline², Dokman Marulitua Situmorang³, Truli Nugroho⁴, Andy⁵

^{1,3} Program Studi Kewirausahaan, ITBK Bukit Pengharapan, Tawangmangu

^{2,4} Program Studi Pariwisata, ITBK Bukit Pengharapan, Tawangmangu

⁵ Program Studi DKV, ITBK Bukit Pengharapan, Tawangmangu

Email: angellaenike11@gmail.com

ABSTRAK

Kajian ini bertujuan untuk Menjelaskan gambaran analisa SWOT dalam usaha Bowah, Menjelaskan bagaimana usaha Bowah dapat berjalan di tengah pandemi covid-19. Hasil pengolahan buah naga menjadi boba dipadukan menjadi suatu minuman yang memiliki berbagai rasa. Pemasaran yang dilakukan baik secara offline maupun online menuju kepada seluruh lapisan masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk melihat pengaruh inovasi terhadap penjualan minuman boba Bowah dimasa pandemi covid-19. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data, dengan menggunakan analisa SWOT untuk mengetahui berbagai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh bisnis kuliner di masa pandemi ini dan dokumentasi pada bisnis Bowah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi yang dilakukan dapat membuat bisnis Bowah dimasa pandemi covid-19 dapat bertahan dan dapat meningkatkan perekonomian baik secara internal maupun eksternal.

Kata kunci : kuliner, covid-19, inovasi, bowah.

ABSTRACT

This study aims to explain the description of the SWOT analysis in the Bowah business, explain how the Bowah business can run amid the co-19 pandemic. The results of processing dragon fruit into boba are combined into a drink that has various flavors. Marketing that is carried out both offline and online goes to all levels of society. This study aims to see the effect of innovation on sales of Boba Bowah drinks during the Covid-19 pandemic. The research method used in this study is a qualitative research method with data collection techniques, using SWOT analysis to determine the various strengths, weaknesses, opportunities and threats possessed by the culinary business during this pandemic and documentation of the Bowah business. The results of this study indicate that the innovations carried out can make Bowah's business survive during the Covid-19 pandemic and can improve the economy both internally and externally.

Keywords: culinary, covid-19, innovation, bowah.

PENDAHULUAN

Pandemik *covid-19* memberi dampak negatif yang begitu besar di segala bidang, salah satunya dibidang kesehatan. Saat ini kesehatan menjadi ancaman besar dimana masyarakat selalu dihimbau untuk menjaga kekebalan tubuh demi mencegah tertularnya penyakit berbahaya yang disebabkan oleh virus *covid-19*. *Covid-19* dapat dicegah dengan meningkatkan kekebalan tubuh, karena *Covid-19* hanya menyerang manusia jika kekebalan tubuhnya lemah (Amalia & dkk, 2020). Berdasarkan hal tersebut pola hidup sehat bisa dijalankan dengan mengkonsumsi makanan dan minuman yang bergizi termasuk buah-buahan yang berserat tinggi.

Usaha kuliner menjadi salah satu usaha yang mampu bertahan eksistensinya pada masa pandemik *covid-19*, karena usaha kuliner menyangkut kebutuhan manusia untuk bertahan hidup. Inovasi menjadi hal terpenting dalam melakukan sebuah usaha, agar tercipta suatu usaha yang konsisten (Rashin & Ghina, 2018). Berdasarkan hal tersebut pemilik menghadirkan inovasi terbaru dari produk yang sudah ada dipasaran sebelumnya, yaitu produk *bubble*. Pemilik ingin menambah pilihan produk *bubble* yang ada saat ini dengan menghasilkan menu-menu yang belum ditawarkan oleh pesaing, oleh karena itu pemilik menghadirkan produk Bowah.

Bowah adalah usaha yang bergerak dibidang kuliner, yaitu boba dari buah naga. Buah naga mengandung air 90,20%, karbohidrat 11,50%, protein 0,53%, serat 0,71%, dan vitamin C 9,40%. Pemilik memilih buah naga merah yang mengandung *beta carotene* yang berfungsi sebagai antioksidan. Warna merah pada buah naga berasal dari pigmen alami yang dikenal sebagai *hylocerenin* dan *isohylocerenin* sehingga membuat hidangan berwarna merah cantik ketika disajikan (Pertanian, 2016). Kehadiran Bowah awalnya karena keinginan untuk membuat boba yang enak tetapi tetap sehat, oleh karena itu pemilik mengganti penggunaan bahan dasar pembuatan boba untuk memberikan kebiasaan baru kepada masyarakat dalam hal mengkonsumsi *boba pearl* gula aren menjadi *boba pearl* buah naga yang lebih menyehatkan sehingga produk ini dapat menarik perhatian konsumen dari berbagai kalangan dan

profit produk dapat terus meningkat. Alasan pemilik memasuki pasar ini karena bisnis boba merupakan bisnis yang berkembang pesat pada sektor kuliner khususnya sektor minuman sehingga bersaing dan sukses di dalamnya kemungkinan besar dapat tercapai. Rumusan masalah yang akan dibahas adalah:

1. Bagaimana gambaran analisa deskriptif dan analisa SWOT dalam usaha Bowah?
2. Bagaimana usaha Bowah dapat berjalan di tengah pandemi covid-19?

Kajian ini bertujuan untuk :

1. Menjelaskan gambaran analisa SWOT dalam usaha Bowah;
2. Menjelaskan bagaimana usaha Bowah dapat berjalan di tengah pandemi covid-19.

Sasaran dari produk Bowah ini yaitu semua kalangan usia yang meliputi anak-anak, remaja, bahkan orang dewasa karena Bowah yang kami produksi menggunakan bahan dasar buah asli tanpa pemanis tambahan sehingga aman dikonsumsi untuk semua kalangan usia.

KAJIAN LITERATUR

Kuliner

Kata kuliner diserap dari bahasa Inggris yaitu *culinary* yang berarti berhubungan dengan masak memasak atau aktivitas memasak. Istilah kuliner digunakan untuk berbagai macam kegiatan, seperti seni kuliner yaitu seni persiapan, memasak dan penyajian makanan, biasanya dalam bentuk makanan. Bisa dikatakan bahwa bisnis kuliner adalah aktivitas memproduksi masakan, baik berupa lauk-pauk panganan maupun minuman yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan.

Covid-19

Bencana pandemi Covid-19 ini tidak hanya berdampak serius pada kesehatan masyarakat, namun juga merusak stabilitas ekonomi dengan skala cakupan lokal, nasional dan bahkan global. Berbagai sektor industri mengalami berbagai gangguan seperti pasokan bahan baku, permintaan produk, kekurangan tenaga kerja, dan

ketidakjelasan kelanjutan usaha. Salah satu sektor perekonomian yang terkena dampak serius adalah industri kuliner. Banyak pebisnis kuliner di dunia terpaksa menutup usahanya untuk sementara waktu atau bahkan mengalami kebangkrutan. Moka, menyatakan bahwa industri makanan dan minuman (food and beverage/F&B) menjadi Industri yang paling terdampak oleh virus corona.

Inovasi

Menurut Everett (1983), inovasi dapat berarti segala hal baru dalam bentuk ide, gagasan, praktek atau objek/benda yang secara sadar diterima untuk diadopsi oleh suatu instansi, kelompok, atau individu. Sumber lain mendefinisikan bahwa inovasi tidak memiliki batas ada sesuatu yang berwujud seperti benda akan tetapi juga mencakup tindakan atau gerakan menuju perubahan dalam tata kehidupan masyarakat (Pervaiz and Charles, 2010). Inovasi juga dapat diartikan sebagai mekanisme suatu perusahaan dalam beradaptasi dalam suatu lingkungan yang dinamis, dimana perusahaan harus mampu mengeluarkan ide baru yang inovatif yang kemudian berujung pada produk baru yang lebih berkualitas untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. (Hurley and Hult, 1945). Lebih lanjut, arti inovasi dalam suatu perusahaan juga dapat mencakup kegiatan R&D (Research and Development), kegiatan produksi, dan kegiatan pemasaran untuk memasarkan produk hasil inovasi tersebut. Dalam peraturan undang-undang, inovasi dikatakan sebagai upaya penelitian, pengembangan, rekayasa yang dilakukan untuk mendapatkan penerapan praktis suatu ilmu pengetahuan baru atau tata cara baru dalam penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi yang sebelumnya sudah ada ke dalam proses baru atau produk baru. Selain itu, inovasi harus merupakan sesuatu baru yang dapat berguna dan bermanfaat bagi masyarakat yang berkenaan dengan inovasi, bukan hanya merupakan hal baru saja yang belum bisa memberikan manfaat. Pada akhirnya, secara keseluruhan inovasi mencakup segala bentuk informasi, pemikiran, ide, praktik, dan nilai baru yang sebelumnya tidak diketahui oleh masyarakat yang kemudian diterima dan dapat

digunakan oleh masyarakat luas untuk merubah sesuatu yang sudah ada atau menciptakan sesuatu yang baru untuk upaya peningkatan kinerja atau perbaikan.

METODE

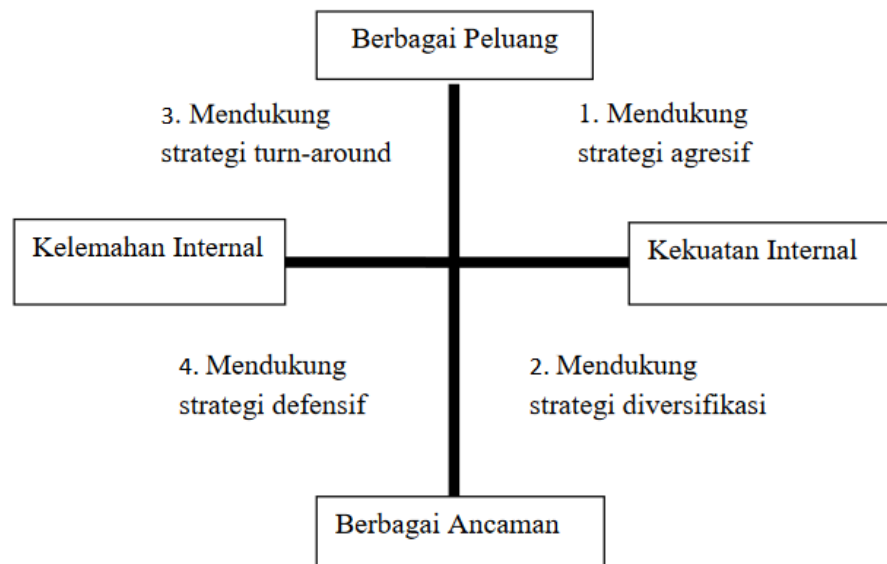
Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan menggunakan analisa SWOT untuk mengetahui berbagai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh bisnis kuliner di masa pandemi ini sehingga dapat bertahan di masa pandemi covid-19, juga terdapat dokumentasi pada bisnis Bowah. Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiyono, 2013:62). Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 50 orang yang merupakan konsumen Bowah di Institut Teknologi dan Bisnis Kristen Bukit Pengharapan. Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas subjek atau objek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2013:61). Berdasarkan pengertian diatas, maka yang menjadi populasi sasaran dalam penelitian ini adalah konsumen Bowah yang berada di wilayah sekitar outlet yaitu wisatawan Tawangmangu, mahasiswa/i Sekolah Tinggi Teologi dan mahasiswa/i Institut Teknologi dan Bisnis Kristen Bukit Pengharapan Tawangmangu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada dasarnya analisis data merupakan proses penyederhanaan data agar lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Data yang ada akan dianalisis kedalam bentuk yang lebih sederhana untuk selanjutnya dicarikan makna dan implikasi yang lebih luas dari hasil penelitian (Wardiyanta dalam Samaji, 2015:38)

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis SWOT. Metode analisis deskriptif digunakan untuk analisa faktor pendorong dan penghambat pengembangan usaha Bowah serta kontribusi usaha ini terhadap peningkatan pendapatan masyarakat sekitar. Metode analisis SWOT digunakan untuk analisa strategi pengembangan Bowah di masa pandemi covid-19.

s



Sumber: Rangkuti, 2014:20

Gambar 2. Analisis SWOT

Kuadran 1: menunjukkan situasi yang sangat menguntungkan karena perusahaan memiliki peluang dan kekuatan, sehingga pada posisi ini perusahaan harus mendukung kebijakan pertumbuhan agresif.

Kuadran 2: Pada posisi ini perusahaan memiliki ancaman, namun masih ada kekuatan dari segi internal sehingga ancaman tersebut dapat diatasi dengan kekuatan yang ada. Strategi yang tepat

untuk posisi ini adalah strategi diversifikasi (produk/pasar) dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang.

Kuadran 3: Perusahaan memiliki peluang besar namun ada kelemahan internal sehingga perusahaan harus memilih strategi yang tepat agar kelemahan yang ada tidak mengurangi peluang

besarnya. Strategi yang tepat untuk posisi ini adalah perusahaan meminimalkan masalah-masalah internal sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4: Posisi ini merupakan posisi yang sangat merugikan karena perusahaan harus menghadapi berbagai ancaman dengan kondisi internal yang lemah. Strategi yang harus diterapkan mendukung strategi defensive.

Berikut adalah hasil dari analisis SWOT Bowah:

No	Analisis	Hasil
1.	<i>Strength</i>	1. Diferensiasi boba menggunakan buah naga 2. Harga cukup terjangkau 3. Memiliki berbagai varian rasa 4. Bahan mudah didapatkan
2.	<i>Weakness</i>	1. Produk mudah untuk ditiru 2. Harga kompetitor tidak bersaing dengan baik
3.	<i>Opportunities</i>	1. Inovasi menu 2. Lokasi strategis 3. Produk yang sehat 4. Sudah memiliki
4.	<i>Threat</i>	1. Memiliki kompetitor boba lain yang lebih murah karena terbuat dari gula jawa

2. Munculnya kompetitor sejenis

Tabel 1. Analisis SWOT Bowah

Setelah diperoleh data atau informasi mengenai faktor yang mempengaruhi pengembangan objek wisata air terjun Lepo, maka tahap selanjutnya adalah memanfaatkan data atau informasi tersebut untuk merumuskan strategi. Alat yang digunakan untuk menyusun faktor strategi pengembangan usaha Bowah adalah matriks SWOT karena, matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang ancaman eksternal yang dihadapi suatu perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks SWOT dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif yang dapat digambarkan pada diagram berikut:

EFAS IFAS	Strengths (S) ▪ Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal	Weakness (W) ▪ Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal
Opportunities (O) ▪ Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	Strategi SO Buat strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Treaths (T) ▪ Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Gambar 3. Matriks SWOT

Keterangan:

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat dengan menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan seluruh peluang yang ada.

2. Strategi ST

Strategi ST adalah strategi yang digunakan untuk mengatasi ancaman dengan cara memanfaatkan kekuatan yang dimiliki.

3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang dimiliki.

4. Strategi WT

Strategi ini merupakan strategi bagaimana menghindari ancaman dan meminimalkan kelemahan yang ada.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Inovasi sangatlah penting untuk kelangsungan hidup perusahaan dalam persaingan saat ini. Perusahaan yang mampu terus berinovasi dengan sukses akan berada di posisi atas dalam persaingan. Ketika kompetisi mempromosikan inovasi, inovasi juga semakin membuat kompetisi semakin sengit. Inovasi dan persaingan adalah dua hal yang berjalan seiring untuk membuat industri secara keseluruhan lebih baik, karena kompetisi menggiring industri untuk menciptakan produk yang lebih berkualitas dan harga atau biaya yang lebih rendah.

Analisa SWOT merupakan sebuah alat analisis yang cukup baik, efektif, dan efisien serta sebagai alat yang cepat dalam menemukan kemungkinan-kemungkinan yang berkaitan dengan pengembangan awal program-program inovasi baru di dalam perusahaan, disamping dapat digunakan sebagai alat pengambilan keputusan dalam

organisasi atau komite bahkan individu. Juga sebagai alat bantu untuk memperluas dan mengembangkan visi dan misi suatu organisasi atau perusahaan.

Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka disarankan :

1. Mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan sebaiknya mulai diperbaiki.
2. Perusahaan juga harus memanfaatkan peluang yang ada untuk merebut pangsa pasar dan diharapkan mampu mencapai tujuan perusahaan. Selain itu ancaman yang ada tidak boleh dihiraukan, perusahaan harus memiliki tindakan preventif dalam menghadapi segala ancaman yang muncul.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, L., dkk. 2020. Analisis Gejala Klinis Dan Peningkatan Kekebalan Tubuh Untuk Mencegah Penyakit. *Jambura Journal*. 2 (2):71-76.
- Ferdi Yulianto, Y. T. (2018). Game Edukasi Pengenalan Buah-Buahan Bervitamin C Untuk Anak Usia Dini . 242.
- Keller, P. K. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Gelora Aksara Pratama.
- Pertanian, B. P. (2016). *Budidaya Buah Naga*. Jawa Barat: Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Jawa Barat.
- Rashin, M. A., dan Ghina, A. 2018. Identifikasi Inovasi dan Kinerja Bisnis dalam meningkatkan Daya Saing. *Jurnal Penelitian Pendidikan*. 18 (2):213-219.