



## PENERAPAN DIVERSIFIKASI PRODUK SEBAGAI UPAYA PENANGGULANGAN PANDEMI COVID-19 PADA KUSWINI KATERING

Yuliana P. Kristiutami<sup>1</sup>, Fadli Ariesta<sup>1</sup>, Swastono P. Pirastyo<sup>1</sup>

<sup>1</sup>AKPAR BSI Bandung, Jl. Sekolah Internasional No. 5, Antapani, Bandung, 044236, Indonesia

E-mail: [yuliana.pinaringsih@gmail.com](mailto:yuliana.pinaringsih@gmail.com)

### Abstrak

Pandemi CoViD-19 menjadi penyakit yang paling berdampak besar di tahun 2020, pandemi CoViD-19 berdampak terhadap berbagai sektor perekonomian masyarakat dunia. Salah satu usaha yang terdampak adalah katering yang mengalami kerugian akibat pembatalan pesanan dikarenakan regulasi pemerintah yang melarang perkumpulan orang dalam jumlah banyak. Kuswini katering Bandung yang tentunya tidak lepas dari imbas regulasi ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan CoViD-19 beserta upaya penanggulangan yang dilakukan dalam penerapan diversifikasi produk di Kuswini Katering. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengambilan data yang diperoleh dari hasil observasi selama pandemi CoViD-19 berlangsung, wawancara dengan narasumber yakni pemilik usaha serta dokumentasi yang dapat mendukung penelitian ini yang berhasil penulis kumpulkan selama penelitian berlangsung. Hasil penelitian yang sudah dilakukan menyatakan bahwa penerapan diversifikasi dalam usaha Kuswini katering tergolong berhasil, karena upaya-upaya penanggulangan yang dilakukan tergolong berhasil dengan melakukan diversifikasi produk dalam berbagai aspek produk dan mampu meminimalisir dampak CoViD-19 terhadap Kuswini catering.

Kata kunci: CoVid-19, Diversifikasi, Katering.

### *Implementation of Product Diversification As An Effort To Control Covid-19 Pandemic in Kuswini Katering*

#### *Abstract*

*The CoViD-19 pandemic became the most impactful disease in 2020, the CoViD-19 pandemic impacted various sectors of the world economy, one of which was a catering business that suffered losses due to the cancellation of orders due to government regulations prohibiting large gatherings of people, including Kuswini catering Bandung. This research aims to find out the impact that CoViD-19 has had along with countermeasures made in the application of product diversification in Kuswini Catering. The methods used in this study are qualitative descriptive with data retrieval techniques obtained from observations during the CoViD-19 pandemic interviews with sources namely business owners and documentation that can support this research that the authors successfully collected during the study. The results of the research have been conducted stated that the application of diversification in the Kuswini catering business is considered successful because the countermeasure efforts are classified as successful by diversifying products in various aspects of the product and able to minimize the impact of CoViD-19 on Kuswini catering.*

*Keywords: Catering, CoVid-19, Diversification.*

### PENDAHULUAN

Seiring perkembangan ekonomi yang semakin cepat, industri pariwisata pun mengalami perkembangan yang sangat signifikan, salah satu industri yang membantu membangun pariwisata ialah industri makanan dan minuman yang berperan penting dalam pemenuhan kebutuhan makan dan minum manusia, industri makanan dan minuman sangatlah beragam, diantaranya adalah katering. Katering mempunyai tugas yang sangat krusial terutama dalam

penyelenggaraan berbagai macam acara, karena katering berperan sebagai pemenuh keperluan utama manusia, yakni makan dan minum.

Katering biasanya diperlukan untuk keperluan suatu acara, mulai dari acara formal, acara non-formal sampai ke acara sakral seperti pernikahan yang membutuhkan jasa dan produk katering guna menunjang penyediaan makanan dan minuman pada saat acara berlangsung. Di penghujung tahun 2019, ditemukan penyakit baru yang diakibatkan oleh virus Corona dan menjadi salah satu penyakit yang tingkat penyebarannya sangat cepat. Hal ini berakibat kepada penularan yang tidak terkendali hampir di seluruh penjuru dunia dan menjadi sebuah pandemi. Pandemi ini membawa imbas yang sangat negative terhadap sektor ekonomi. Masyarakat dilarang untuk melakukan aktivitas di luar rumah sehingga perekonomian melemah. Berbagai usaha pun terkena imbas karantina, dimana usaha-usaha kehilangan konsumen akibat pembatasan pergerakan. Usaha yang tidak terlepas dari imbas adalah usaha katering. Bagi usaha catering, hal ini diperparah dengan kebijakan pemerintah yang melarang masyarakat untuk melakukan kegiatan-kegiatan yang mengundang banyak massa dalam satu tempat, sehingga acara-acara seperti pesta pernikahan dan acara-acara lainnya tidak bisa dilaksanakan. Katering mengalami banyak kerugian yang diakibatkan oleh pembatalan acara-acara tersebut.

Untuk tetap dapat bertahan, tentunya setiap usaha harus melakukan berbagai upaya dan beradaptasi dengan keadaan. hal-hal yang dapat dilakukan sebagai strategi bertahan UMKM di masa Covid-19 adalah melalui *e-commerce*, *digital marketing*, perbaikan kualitas produk dan pelayanan dan juga pengembangan *customer relationship marketing* (CRM) (Hardilawati 2020). Penelitian berbeda juga menunjukkan bahwa diversifikasi produk yang menyesuaikan dengan gaya hidup dan konsumsi masyarakat juga merupakan salah satu strategi efektif untuk bertahan di masa pandemic (Anggareni 2021). Tentunya hal-hal tersebut juga dapat diterapkan pada Kuswini Katering. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan CoViD-19 pada usaha Kuswini katering, usaha penanggulangan yang dilakukan serta efektifitas diversifikasi produk yang dilakukan oleh Kuswini katering, yang diharapkan mampu menekan ataupun meminimalisir dampak dari pandemi CoViD-19 terhadap usaha Kuswini catering.

#### Kajian Pustaka

Kuliner merupakan salah satu perlambangan budaya suatu daerah atau negara. Usaha yang menunjang sektor ini ialah usaha makanan dan minuman yang tentunya memiliki produk andalan di setiap restoran yang beraneka ragam, mulai dari yang menyediakan masakan dan minuman tradisional, masakan dan minuman oriental sampai ke masakan dan minuman barat, mereka tergolong kedalam usaha jasa boga yang berarti usaha yang menyediakan makanan dan minuman yang dikelola atas pesanan yang dihidangkan tidak di tempat pengolahan (Ismayanti 2010).

Jasa boga memiliki beberapa golongan lainnya, seperti katering atau yang sering disebut dengan katering komersial yaitu maksud dan tujuan dari perusahaannya adalah untuk mendapatkan profit melalui layanan katering yang bertujuan memenuhi dan memuaskan kebutuhan konsumen melalui produk yang disediakan. Produk katering yaitu makanan yang biasanya dipesan konsumen berdasarkan preferensi masing-masing, semakin banyak konsumen yang menggunakan jasa tersebut secara tidak langsung menjadikan tolak ukur kepuasan konsumen itu sendiri dan pengalaman konsumen dalam menggunakan jasa suatu katering dengan bagaimana konsumen tersebut menikmati produk yang disediakan oleh suatu catering (Sukmaratri and Damayanti 2016).

Diversifikasi adalah sebagai upaya mencari dan mengembangkan produk atau pasar baru, atau keduanya, dalam rangka mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas, dan fleksibilitas ada juga yang mengemukakan bahwa diversifikasi produk adalah upaya perusahaan untuk meningkatkan penjualan melalui penganekaragaman produk, baik lewat pengembangan produk baru atau mengembangkan produk yang sudah ada, diversifikasi produk pun biasanya dilakukan oleh perusahaan sebagai akibat dilaksanakannya

pengembangan produk, sementara produk lama yang kiranya masih bisa bertahan akan tetap dilanjutkan dan dikembangkan (Harianto 2016).

Adapun tujuan diversifikasi produk yaitu sebagai antara lain:

1. Tekanan dari dalam (internal)
  - a. Secara psikologis, manusia menjadi bosan melakukan hal yang sama berulang kali. Mereka juga percaya bahwa diversifikasi akan membantu mereka menghindari bahaya terlampaui terspesialisasi (*over specialization*).
  - b. Diversifikasi dilihat sebagai salah satu cara untuk mengembangkan kerawanan akibat ukuran yang salah.
  - c. Diversifikasi dipandang sebagai cara untuk mengubah pusat biaya internal yang sekarang menjadi penghasilan laba.
2. Tekanan dari luar (eksternal)
  - a. Suatu pasar di mana perusahaan beroperasi ternyata terlampaui kecil dan terbatas untuk memungkinkan pertumbuhan.
  - b. Teknologi dan riset perusahaan menimbulkan perkembangan produk yang kelihatan memberi harapan.
  - c. Pengaturan pajak mendorong penanaman modal kembali (*reinvestment*) dalam riset dan pengembangan.

Wabah yang akhir-akhir ini menggemparkan dunia yakni SARS-CoV-2 (CoViD-19) atau yang sebelumnya disebut dengan nama 2019-nCoV berasal dari provinsi Hubei, China. Sekarang wabah ini telah menyebar ke segala penjuru dunia. Nama virus corona sendiri berasal dari bahasa latin yakni Corona yang berarti Mahkota, karena virus ini secara morfologi berbentuk seperti mahkota. Menurut hasil observasi, virus ini memiliki masa inkubasi sekita 5 hari dan inkubasi media atau carrier virus di kisaran 3 hari, jarak waktu inkubasi total berkisar di 0 – 24 hari sampai terlihat ciri-ciri apakah seseorang terinfeksi virus atau tidak, biasanya virus ini menunjukkan gejala seperti demam berkelanjutan, batuk, hidung tersumbat, lemas dan beberapa ciri-ciri lainnya. Tetap yang menjadi ciri-ciri pembeda yang signifikan dibanding dengan virus lain ialah pneunomia atau gejala sesak nafas yang terjadi kepada 75% penderita CoVid-19. Studi terkini mengatakan bahwa pasien yang berumur lebih dari 60 tahun memiliki resiko yang sangat tinggi terinfeksi virus ini, bila dibanding dengan anak-anak maupun orang dewasa (Velavan and Meyer 2020).

Produk adalah hal apapun yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Masyarakat produk juga merupakan segala sesuatu yang ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan dan disesuaikan dengan keinginan dan kebutuhan masyarakat, yang termasuk produk diantaranya adalah barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, properti, organisasi, informasi dan Produk juga memiliki suatu sifat kompleks, baik dapat diraba maupun tidak diraba, termasuk bungkus, warna, harga, prestise perusahaan, pelayanan pengusaha dan pengecer, yang diterima pembeli untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan Produk sebagai segala sesuatu yang ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuh kebutuhan dan keinginan pasar yang bersangkutan (Hermawan 2015)

## METODE

Metode yang diterapkan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Dalam penelitian ini peneliti akan mendeskripsikan mengenai penerapan diversifikasi produk sebagai upaya penanggulangan dampak pandemik CoViD-19 pada usaha Kuswini catering.

Menurut (Sugiyono 2014) mengemukakan bahwa "Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data."

1. Observasi

Observasi dilakukan oleh peneliti pada pandemik CoVid-19 berlangsung yang berkisar diantara bulan Maret 2020 sampai dengan Juli 2020, guna mengetahui penerapan diversifikasi produk sebagai upaya penanggulangan dampak pandemik CoViD-19 pada usaha Kuswini catering.

2. Wawancara

Teknik wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara mendalam dengan cara bertatap muka langsung dengan informan yang diantaranya adalah pemilik usaha Kuswini dan staff yang bertugas guna mendapatkan informasi yang detail dan mendapat gambaran lengkap mengenai topik yang sedang diteliti. Wawancara ini dilakukan untuk memperoleh data dan informasi mengenai dampak yang ditimbulkan pandemik CoViD-19 terhadap Kuswini catering dan bagaimana upaya penanggulangan serta penerapan diversifikasi produk pada usaha Kuswini catering

3. Dokumentasi

Dokumentasi yang akan dilampirkan data mengenai dampak CoViD-19 dan diversifikasi produk yang dilakukan Kuswini catering serta melampirkan dokumentasi berupa suasana kegiatan di Kuswini catering dan juga dokumen atau data pendukung untuk menunjang penelitian.”

Penelitian dilakukan di Kuswini catering yang berlokasi di Jl. Pajagalan, Desa Majakerta, Kec. Majalaya, Kab. Bandung.

Penelitian dilakukan pada saat pandemi CoViD-19 berlangsung, yakni berkisar di bulan Maret 2020 sampai dengan bulan Juli 2020.

Bagian metode berisi jenis metode yang digunakan, populasi dan sampel serta teknik pemilihan sampel penelitian, jenis dan teknik dalam pengumpulan data, serta teknik dalam pengolahan dan analisis data.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Upaya Penanggulangan Usaha Kuswini Catering Terhadap Pandemi CoViD-19

Upaya penanggulangan yang dilakukan oleh Kuswini catering dalam menyikapi pembatalan pesanan jasa catering oleh konsumen yang akan melaksanakan acara pernikahan diantaranya dengan membuat kebijakan baru yang sesuai dengan keadaan di tengah pandemi CoViD-19 ini, kebijakan Kuswini catering terhadap pembatalan pemesanan diantaranya:

1. Kuswini catering memberikan keringanan terhadap konsumen yang membatalkan pesanan wedding atau pernikahan dengan memberikan kembali uang DP atau deposit penuh sebesar 100% atau yang sering disebut dengan istilah *full refund*, deposit yang diterapkan oleh Kuswini catering ialah 20% dari total biaya pemesanan. Karena kuswini catering berpendapat bahwasanya pembatalan pemesanan ini diakibatkan secara tidak sengaja dan merupakan suatu musibah yang tak dapat dihindarkan.
2. Kuswini catering memberikan alternatif pilihan lain untuk memenuhi pesanan catering pernikahan yang bersifat akad, alias acara pernikahan yang hanya melangsungkan akad pernikahan atau janji pernikahan saja dan hanya melibatkan hanya kelompok kecil orang dalam suatu acara.
3. Bagi konsumen yang ingin memesan catering untuk kebutuhan akad Kuswini catering tidak menyediakan pramu saji, melainkan Kuswini catering hanya menyediakan peralatan saji dan makanan yang dikemas sedemikian rupa agar tetap steril dan dikirimkan oleh kurir catering.

Selain itu terjadi kenaikan dan kelangkaan bahan baku yang biasa digunakan sebagai bahan dasar masakan, Kuswini catering pun harus membuat kebijakan baru guna menyikapi kenaikan beberapa bahan baku dipasaran, upaya penanggulangan yang dilakukan untuk menyikapi naiknya bahan baku diantaranya:

1. Apabila bahan baku mengalami kenaikan dibawah 100% maka Kuswini catering akan tetap menggunakan bahan baku tersebut dan tidak akan menerapkan kenaikan harga produk atau harga produk akan tetap.
2. Apabila bahan baku mengalami kenaikan diatas 100% maka Kuswini catering akan menerapkan kenaikan harga terhadap produk tersebut.
3. Apabila kenaikan bahan baku diatas 500% Kuswini catering akan mengganti bahan baku ataupun tidak menggunakan bahan baku tersebut jikalau dirasa perlu.
4. Kuswini catering menerapkan metode penyimpanan bahan baku di suhu beku jikalau bahan baku tersebut dapat disimpan baik di suhu beku, sebagai contoh bumbu halus. Bahan baku yang digunakan untuk membuat bumbu halus mengalami kenaikan harga yang disiasati dengan membeli bahan baku tersebut pada saat harga bahan baku tergolong stabil lalu mengolahnya menjadi bumbu halus dan kemudian akan disimpan didalam *freezer* untuk dibekukan agar bahan baku dapat disimpan lama dan menstabilkan harga produk yang akan dijual. Metode tersebut berlaku juga untuk daging, tetapi bedanya masa penyimpanan daging di *freezer* tidak akan dilakukan dalam jangka waktu yang lama dibandingkan dengan bumbu halus, karena penyimpanan daging di *freezer* yang terlalu lama dapat mengakibatkan penurunan kualitas gizi yang ada dan tentunya merusak citarasa masakan. Berikut adalah contoh beberapa bahan baku yang bisa diawetkan dengan metode pembekuan:

Tabel 1. Ketahanan Penyimpanan Bahan Baku

Nama Bahan Baku	Komposisi Bahan Baku	Lama Penyimpanan
Bumbu putih	Bawang putih, bawang merah, serai, kemiri, air	3 Bulan
Bumbu merah	Cabai merah, air	3 Bulan
Bumbu kuning	Kunyit, bawang putih, bawang merah, serai, kemiri, air	3 Bulan
Daging ayam		2 Minggu
Daging ayam unkep	Daging ayam, bumbu kuning	3 Minggu
Daging sapi		2 Minggu

Sumber: Kuswini catering

Selain upaya-upaya penanggulangan yang ditujukan untuk pembatalan pemesanan dan kenaikan bahan baku, Kuswini catering pun menerapkan standarisasi tambahan untuk higienitas makanan dengan melakukan:

1. Pembersihan dapur berkala secara harian serta melakukan penyemprotan disinfektan kepada seluruh bagian dapur.
2. Memastikan produk atau masakan matang secara sempurna, guna menghindari bakteri patogen yang ada di bahan masakan.
3. Membersihkan bahan baku secara bersih sebelum diolah.
4. Memastikan kemasan yang akan digunakan untuk membungkus produk dalam keadaan yang bersih dan tertutup rapat guna menghindari kontaminasi udara luar.

Itu adalah berbagai upaya penanggulangan yang dilakukan oleh kuswini catering dalam menyikapi situasi di tengah pandemi CoViD-19 ini, upaya-upaya tersebut diambil demi kelangsungan usaha catering serta kenyamanan dan keamanan konsumen.

#### Penerapan Diversifikasi Produk Pada Usaha Kuswini Catering

Selain upaya penanggulangan yang dilakukan oleh Kuswini catering, hal lain yang dilakukan ialah dengan melakukan diversifikasi produk agar kelangsungan produksi tetap terjaga dan diharapkan dapat mengurangi dampak CoViD-19 terhadap usaha Kuswini catering. Diversifikasi produk yang dilakukan oleh Kuswini catering sendiri meliputi perubahan lini produk atau varietas produk baru, pengembangan lini produk, pengembangan kemasan produk dan juga perubahan segmentasi pasar.

1. Segmentasi Pasar

Ditengah pandemi CoViD-19 ini usaha katering tidak dapat melayani kebutuhan konsumen yang ingin mengadakan acara berskala besar, oleh karena itu Kuswini katering menentukan segmentasi pasar baru yang lebih stabil yakni perusahaan atau perkantoran dan rumah sakit, Kuswini katering menjalin MoU (*Momerandum of Understanding*) dengan beberapa instansi diantaranya:

- a. RSUD Majalaya
- b. Puskesmas Cikaro
- c. Bank BNI Majalaya.

Ketiga instansi tersebut menjalin kerjasama dengan Kuswini katering dalam hal pengadaan makanan untuk para staff atau karyawan, makanan yang dipesan oleh instansi-instansi tersebut merupakan makanan kemasan.

2. Lini Produk Baru

Untuk menunjang kegiatan pemenuhan pesanan instansi-instansi tersebut, Kuswini katering menawarkan paket menu yang berbeda dari biasanya, yakni paket menu gizi lengkap, yang didalamnya terdapat kondimen yang lengkap untuk memenuhi kebutuhan gizi dan serat tubuh manusia, paket menu ini dipatok dengan harga yang terjangkau yakni Rp. 25.000,00 sampai dengan Rp. 30.000,00, dalam kasus pemenuhan pesanan instansi Kuswini katering memiliki strategi untuk lebih mengincar banyaknya kuantitas produk yang terjual dibandingkan harus memasang harga yang tinggi, karena pesanan instansi biasanya berkisar di 50 sampai 200 porsi yang tergolong cukup besar bila dibandingkan dengan pesanan khusus individual atau perseorangan. Berikut adalah unsur-unsur yang harus dimiliki menu gizi lengkap dan memiliki fungsi antara lain:

- a. Karbohidrat, berfungsi sebagai sumber energi dan juga penyeimbang asam dan basa di dalam tubuh.
- b. Lauk hewani, berfungsi sebagai sumber protein dan asam amino.
- c. Lauk nabati, berfungsi sebagai sumber protein dan serat.
- d. Sayuran, berfungsi sebagai sumber vitamin, mineral dan serat.
- e. Buah, berfungsi sebagai sumber vitamin, air dan antioksidan.
- f. Air mineral, berfungsi sebagai sumber mineral dan cairan tubuh.

Efektifitas Diversifikasi Produk Dilakukan Pada Usaha Kuswini Katering

Dengan beberapa usaha diversifikasi yang sudah diterapkan, peneliti mengamati hasil diversifikasi produk yang sudah dilakukan terhitung dari bulan Maret sampai dengan bulan Mei 2020, Kuswini katering mengalami pertumbuhan penjualan yang cukup pesat jika dibandingkan dengan sebelum diterapkannya diversifikasi produk. Berikut lampiran data orderan atau pemesanan selama periode sebelum penerapan diversifikasi produk berlangsung:

Tabel 2. Data Pesanan Kuswini Katering Sebelum Penerapan Diversifikasi Produk (Maret-April)

Pemesan	Tanggal Pesanan	Jumlah Pesanan	Keterangan	Status Pesanan	Penjualan
Bu Aini	02-03-2020	20	Kemasan	Berhasil	500.000
Bu Wati	06-03-2020	35	Kemasan	Berhasil	875.000
Bu Kesti	07-03-2020	50	Kemasan	Berhasil	1.250.000
Bu Vita	11-03-2020	41	Kemasan	Berhasil	1.025.000
Bu Wati	12-03-2020	35	Kemasan	Berhasil	875.000
Bu Dania	21-03-2020	1000	Pernikahan	Dibatalkan	0
Bu Wiwin	29-03-2020	1200	Pernikahan	Dibatalkan, diganti akad 60 pax	2.100.000
Bu Iis	05-04-2020	2000	Pernikahan	Dibatalkan, diganti akad 50 pax	1.750.000

Pemesan	Tanggal Pesanan	Jumlah Pesanan	Keterangan	Status Pesanan	Penjualan
Total Pendapatan Kotor (dalam Rupiah)					8.375.000

Sumber : Kuswini Katering

Bulan Maret merupakan bulan dimana virus corona mulai menyebar secara masif di Indonesia yang mengakibatkan berbagai kegiatan dibatalkan dan ditunda mengikuti anjuran dari pemerintah, sebelum penerapan diversifikasi produk Kuswini katering mengalami beberapa kerugian akibat beberapa pembatalan pesanan katering pernikahan, sebagian dari konsumen yang membatalkan pesanan katering pernikahan mengganti acara resepsi pernikahan menjadi akad pernikahan atau perjanjian pernikahan, sehingga jumlah pesanan berkurang drastis dibandingkan dengan pesanan semula yang ditujukan untuk resepsi pernikahan. Penjualan yang diperoleh sebelum penerapan diversifikasi adalah Rp. 8.375.000,00 dan kerugian yang dialami ditaksir mencapai Rp. 40.000.000,00.

Dan berikut ini ialah lampiran data pesanan Kuswini katering setelah penerapan diversifikasi produk:

Tabel 3. Data Pesanan Kuswini Katering Setelah Penerapan Diversifikasi Produk (April-Juli)

Pemesan	Tanggal Pesanan	Jumlah Pesanan	Keterangan	Status Pesanan	Penjualan
Puskesmas Cikaro	01/04/2020-23/04/2020	690	Kemasan	Berhasil	17.250.000
Bank BNI Majalaya	16/04/2020-23/04/2020	560	Kemasan	Berhasil	14.000.000
RSUD Majalaya	24/04/2020-23/05/2020	4665	Kemasan	Berhasil	116.625.000
RSUD Majalaya	19/06/2020	50	Kemasan	Berhasil	1.100.000
RSUD Majalaya	12/06/2020	35	Kemasan	Berhasil	770.000
Bank BNI Majalaya	12/06/2020	65	Kemasan	Berhasil	1.625.000
Bu Irma	15/06/2020	2	Tumpeng	Berhasil	1.500.000
Bu Wiwin	22/06/2020	120	Kemasan	Berhasil	3.000.000
RSUD Majalaya	28/06/2020	72	Kemasan	Berhasil	1.584.000
Bank BNI Majalaya	01/07/2020	65	Kemasan	Berhasil	1.625.000
Bu Wiwin	10/07/2020	2	Tumpeng	Berhasil	1.500.000
Bu Wiwin	10/07/2020	30	Kemasan	Berhasil	900.000
Bank BNI Majalaya	10/07/2020	65	Kemasan	Berhasil	1.625.000
RSUD Majalaya	10/07/2020	26	Kemasan	Berhasil	572.000
RSUD Majalaya	12/07/2020	35	Kemasan	Berhasil	770.000
Total Pendapatan Kotor (dalam Rupiah)					164.446.000

Sumber : Kuswini Katering

Terlihat dari tabel 2 dan 3 diatas, setelah penerapan diversifikasi produk Kuswini katering mengalami kenaikan penjualan yang cukup tinggi, Kuswini katering mengalami kenaikan penjualan yang setelah penerapan diversifikasi menjadi Rp. 164.446.000,00 atau kenaikan

yang terjadi ialah sebesar 1.963% atau lebih dari 19 kali lipat dibandingkan dengan sebelum penerapan diversifikasi produk.

Dengan pengaplikasian menu gizi lengkap, berikut ini adalah salah satu contoh master menu yang dibuat untuk pesanan RSUD Majalaya selama bulan Ramadhan:

MASTER MENU BULAN RAMADHAN 2020										
MENU SAHUR										
MENU-KE	MENU 1	MENU 2	MENU 3	MENU 4	MENU 5	MENU 6	MENU 7	MENU 8	MENU 9	MENU 10
NASI	NASI	NASI	NASI	NASI	NASI	NASI	NASI	NASI	NASI	NASI
LAUK HEWANI	DAGING LAPIS	AYAM GORENG	RENDANG	PEPES AYAM	GEPUK	AYAM KECAP	BISTIK	PEPES AYAM	LAPIS	AYAM SERUNDENG
LAUK NABATI	TEMPE BACEM	PERKEDEL TAHU	KERING TEMPE	MENDOAN	TAHU TEMPE	TEMPE KERING	MENDOAN	PEPES TAHU	PERKEDEL KENTANG	PERKEDEL TAHU
SAYURAN	CAPCAY KUAH	SOP	GULAI KACANG	SOTO MADURA	CAPCAY	JAGUNG PUTRI	TAHU BUNCIS	KIMLO	TOGE TAHU	SAYUR LODEH
BUAH	PUDDING	JERUK	PISANG	JERUK	PISANG	JERUK	PISANG	JERUK	PISANG	JERUK
AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL
JUMLAH										
MENU BUKA										
MENU-KE	MENU 1	MENU 2	MENU 3	MENU 4	MENU 5	MENU 6	MENU 7	MENU 8	MENU 9	MENU 10
NASI	NASI	NASI BAKAR	NASI	NASI	NASI	NASI	NASI	NASI	NASI	NASI
LAUK HEWANI	GEPUK	AYAM SERUNDENG	BISTIK	AYAM CABE UJO	RENDANG	AYAM BAKAR	RENDANG	AYAM PENYET	GEPUK	AYAM BALADO
LAUK NABATI	PERKEDEL JAGUNG	TEMPE TAHU	PERKEDEL KENTANG	TAHU TEMPE	TEMPE	TAHU TEMPE	PERKEDEL TAHU	TAHU TEMPE	PERKEDEL JAGUNG	TAHU TEMPE
SAYURAN	CAPCAY KUAH	SOUN CABE	JAGUNG SEMI BUNCIS	LALAB	TOGE TAHU	LALAB	CAYCAY KUAH	LALAB	SOUN CABE TAHU	LALAB
TAJIL	KOLAK	ES CAMPUR	PUDDING	KOLAK	SELASIH MELON	KOLAK	ES KELAPA	KOLAK	ES CAMPUR	SELASIH MELON
AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL	AIR MINERAL
JUMLAH										

Gambar 1. Menu Kuswini Katering

#### Diversifikasi Kemasan Makanan

Selain perubahan segmentasi pasar dan penambahan lini produk atau varietas baru, hal lain yang patut diperhatikan lainnya ialah kemasan, ditengah pandemi CoViD-19 ini pelaku usaha katering harus dapat memastikan bahwa makanan yang dibuat sudah aman dan steril juga mempunyai penampilan yang menarik dan juga rapi (Jones et al. 2013), untuk itu Kuswini katering mengambil kebijakan baru mengenai kemasan makanan, diantaranya:

- Box atau dus nasi, box yang dipakai haruslah memiliki ketebalan minimal 250 gsm dan memiliki laminasi luar guna mencegah kontaminasi cairan dari luar, laminasi luar dan dalam lebih bagus.
- Plastik kemasan, plastik berguna untuk membungkus makanan agar tetap steril dan tidak terjadi kontaminasi dengan udara luar dan yang perlu diperhatikan lagi ialah ketebalan plastik harus tebal, guna menghindari kontaminasi partikel plastik oleh makanan yang bersuhu panas didalamnya.
- Tatakan mika, tatakan mika sendiri berfungsi sebagai pemisah antara makanan satu dengan makanan lainnya, guna menghindari adanya kebocoran plastik sehingga tidak ada makanan yang bercampur.
- Selotip/perekat, berfungsi sebagai seal atau segel yang memastikan kemasan tertutup dengan rapat untuk menghindari kontaminasi udara luar.
- Single use cutleries atau alat makan sekali pakali, berfungsi sebagai alat bantu makan yang memiliki durasi sekali pakai.

Langkah-langkah diatas diambil untuk memastikan higienitas makanan yang dipesan oleh konsumen dalam keadaan baik dengan melakukan mengemas berlapis, selain itu langkah ini pun diambil untuk menumbuhkan rasa kepercayaan dan kenyamanan konsumen terhadap Kuswini katering.



**Gambar 2.** Grafik Efektivitas Penerapan Diversifikasi Produk

Terlihat pada grafik diatas bahwa Kuswini catering mengalami peningkatan jumlah pesanan yang diiringi dengan peningkatan penghasilan kotor selama periode setelah pengaplikasian diversifikasi produk dilakukan, sehingga penerapan diversifikasi produk di usaha Kuswini catering tergolong berhasil karena mampu menekan dan meminimalisir dampak pandemi CoViD-19 terhadap Kuswini catering.

Hasil yang positif tersebut diatas juga sejalan dengan hasil penelitian yang sejenis mengenai diversifikasi produk adalah bahwa kebijakan diversifikasi produk yang dilakukan perusahaan mendorong peningkatan penjualan (Khamidi, Fauzi, and Suyadi 2017).

## SIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Dengan pembahasan yang sudah penulis jabarkan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa, dampak yang ditimbulkan pandemi CoVid-19 terhadap Kuswini catering sangatlah terasa, karena terjadi beberapa pembatalan acara pernikahan lalu upaya penanggulangan yang dilakukan oleh Kuswini catering diantaranya dengan melakukan upaya diversifikasi produk dirasa merupakan langkah yang baik dalam meminimalisir dampak dari pandemi CoViD-19. Penerapan diversifikasi produk pada usaha Kuswini catering tergolong berhasil karena dapat mendongkrak penjualan dan meminimalisir dampak dari pandemi CoViD-19 itu sendiri.

### Saran

Dengan pembahasan yang sudah penulis jabarkan sebelumnya, maka saran yang penulis beri diantaranya adalah:

1. Tetap waspada dan menyiapkan langkah antisipasi guna meminimalisir dampak kerugian dari fenomena-fenomena yang tidak terduga seperti CoViD-19.
2. Jika terjadi fenomena tak terduga seperti CoViD-19 pemilik usaha harus melakukan langkah penanggulangan secepatnya agar tidak timbul kerugian yang berlebih. Pemilik usaha harus tetap inovatif dalam melakukan diversifikasi produk walaupun pandemi CoViD-19 sudah berakhir.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan selesainya penelitian ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada seluruh pihak yang atas perkenaanannya telah dengan tulus dan ikhlas membantu penulis yaitu kepada Kuswini Catering sebagai mitra yang telah memungkinkan penelitian ini terselenggara, kepada Akademi Pariwisata BSI Bandung sebagai instansi tempat penulis mengabdikan atas segala perijinan dan kemudahan yang penulis dapat, serta kepada anggota tim penulis dan kepada pihak-pihak lain yang tidak dapat penulis jabarkan satu persatu

### DAFTAR PUSTAKA

- Anggareni, Vinsensia P. 2021. "Strategi Pemulihan UMKM Pada Masa New Normal Dan Industri 4.0." Universitas Tanjungpura.
- Hardilawati, Wan Laura. 2020. "Strategi Bertahan UMKM Di Tengah Pandemi Covid-19." *Jurnal Akuntansi & Ekonomika* 10 (1): 89–98. <https://www.researchgate.net/deref/http%3A%2F%2Fejournal.umri.ac.id%2Findex.php%2Fjae>.
- Hariato, Kuku. 2016. "Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Volume Penjualan Batik Tulis Aulya Kediri." *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan* 1 (3): 266–74. <https://ejournal.uniska-kediri.ac.id/index.php/ManajemenKewirausahaan/article/view/250>.
- Hermawan, Lucius. 2015. "DILEMA DIVERSIFIKASI PRODUK: MENINGKATKAN PENDAPATAN ATAU MENIMBULKAN KANIBALISME PRODUK?" *Competence Journal of Management Studies* 9 (2). <https://doi.org/https://doi.org/10.21107/kompetensi.v9i2.1702>.
- Ismayanti. 2010. *Pengantar Pariwisata*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Jones, Emma, Bruce McMichael, Alison Lewy, and Sophie Davies. 2013. *Kitchen Table Businesses, Starting a Craft, Food, Fashion or Gardening Company from Home*. Country Living Magazine.
- Khamidi, Shofwan, Achmad Fauzi, and Imam Suyadi. 2017. "PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK TERHADAP PENJUALAN (Studi Kasus Pada Perusahaan Konvensi 'Faiza Bordir' Bangil Pasuruan)." Universitas Brawijaya Malang.
- Sugiyono. 2014. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sukmaratri, Myrna, and Maya Damayanti. 2016. "Diversifikasi Produk Wisata Sebagai Strategi Pengembangan Daya Saing Wisata Kota Batu" 12 (September): 325–35.
- Velavan, Thirumalaisamy P, and Christian G Meyer. 2020. "The COVID-19 Epidemic" 00 (00): 1–3. <https://doi.org/10.1111/tmi.13383>