



## The Improvement of Kebab Pisang Pusing Business Management in Improving Work Performance and HR Planning

Rini Nurhasanah Sujana<sup>1\*</sup>, Sarah Adzkie Aulia<sup>2</sup>, Dwi Epty Hidayati<sup>3</sup>  
Prodi Management, Faculty of Economics and Business, Buana Perjuangan  
University

**Corresponding Author:** Rini Nurhasanah Sujana

[mn21.rinisujana@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn21.rinisujana@mhs.ubpkarawang.ac.id)

---

### ARTICLE INFO

*Keywords:* Product, Work Performance, Human Resource Planning, Improving the Quality of Business Management

*Received :* 03, April

*Revised :* 02, May

*Accepted:* 07, June

©2023 Sujana, Aulia, Hidayati: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



### ABSTRACT

Banana kebab is a type of food made from bananas wrapped in flour batter and fried until crispy. Banana kebabs are generally served with a choice of toppings such as nuts, cheese, sweetened condensed milk, or chocolate. This study aims to analyze and implement steps that are effective in improving the quality of management of the dizzy banana kebab business, with a focus on improving work performance and the planning of human resources (HR). Through qualitative and quantitative research approaches, data was collected from several sources, including direct observation, interviews, and document reviews. The results of the study show that improving HR planning is a key factor in optimizing business management. Manpower needs analysis, recruitment, training, and employee development need to be implemented. In addition, evaluation and improvement of the operational management system is also necessary to improve work performance.

---

## Peningkatan Pengelolaan Usaha Kebab Pisang Pusing dalam Perbaikan Kinerja Kerja dan Perencanaan SDM

Rini Nurhasanah Sujana<sup>1\*</sup>, Sarah Adzkaa Aulia<sup>2</sup>, Dwi Epty Hidayati<sup>3</sup>  
Prodi Management, Faculty of Economics and Business, Buana Perjuangan  
University

**Corresponding Author:** Rini Nurhasanah Sujana

[mn21.rinisujana@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:mn21.rinisujana@mhs.ubpkarawang.ac.id)

---

### ARTICLE INFO

*Kata Kunci:* Produk, Kinerja Kerja, Perencanaan SDM, Peningkatan Kualitas Pengelolaan Usaha

*Received :* 03, April

*Revised :* 02, May

*Accepted:* 07, June

©2023 Sujana, Aulia, Hidayati: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](#).



### ABSTRAK

Kebab pisang adalah jenis makanan yang terbuat dari pisang yang dibalut dengan adonan tepung dan digoreng hingga renyah. Kebab pisang pada umumnya disajikan dengan berbagai pilihan topping seperti kacang, keju, susu kental manis, cokelat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengimplementasikan langkah-langkah yang efektif dalam meningkatkan kualitas pengelolaan usaha kebab pisang pusing, dengan fokus pada perbaikan kinerja kerja dan perencanaan sumber daya manusia (SDM). Melalui pendekatan penelitian kualitatif dan kuantitatif, data dikumpulkan dari beberapa sumber, termasuk observasi langsung, wawancara, dan tinjauan dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan perencanaan SDM menjadi faktor kunci dalam mengoptimalkan pengelolaan usaha. Analisis kebutuhan tenaga kerja, rekrutmen, pelatihan, dan pengembangan karyawan perlu diterapkan. Selain itu, evaluasi dan perbaikan sistem manajemen operasional juga perlu untuk meningkatkan kinerja kerja.

---

## PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 tentu membawa dampak yang sangat luas bagi kehidupan masyarakat. Dampak yang dirasakan tidak hanya sebatas bidang tertentu tetapi hampir semua bidang, mulai dari kesehatan, pendidikan, teknologi informasi, sosial budaya, hingga ekonomi dan bisnis didalamnya. Ketidaksiapan menghadapinya berdampak sangat besar bagi terpuruknya kehidupan masyarakat pada awal terjadinya kasus hingga dinyatakan sebagai pandemi. Pemerintah yang fokus pada penanganan kesehatan bagi warga masyarakat yang terdampak masih harus terbagi untuk tetap memberi perhatian pada bidang pendidikan dan ekonomi. Meningkatnya kasus Covid-19 dan adanya pembatasan kegiatan masyarakat oleh pemerintah membuat banyak bisnis yang kerugian hingga akhirnya tutup (Gugus tugas percepatan penanganan Covid-19, 2020).

Untuk meningkatkan roda perekonomian, pemerintah masih mengandalkan UMKM yang selama ini terbukti lebih kuat dalam menghadapi berbagai terpaan masalah seperti bencana, krisis hingga pandemi Covid-19. Keberadaan UMKM ternyata masih mampu berdiri dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar nasional bahkan multi nasional. Daya tahan UMKM berbeda dengan perusahaan besar yang sangat terpengaruh terhadap kondisi global, sedangkan UMKM merupakan sektor ekonomi yang langsung melibatkan masyarakat dan memiliki daya dukung yang kuat (Aknot, 2020).

Upaya meningkatkan performa ekonomi dalam upaya mencapai pertumbuhan ekonomi saat angka Covid-19 yang semakin menurun seiring digalakkannya pemberian vaksin 1,2 dan booster terus dilakukan oleh pemerintah. Berbagai program pemulihan ekonomi nasional (PEN) telah dirancang. Program tersebut terdiri dari 3 kebijakan utama yaitu peningkatan konsumsi dalam negeri (demand), peningkatan aktivitas dunia usaha (supply), serta menjaga stabilitas ekonomi dan ekspansi moneter. Ketiga kebijakan tersebut harus mendapat dukungan dari Kementrian/Lembaga, pemerintah daerah, BUMN/BUMD, pelaku usaha, dan masyarakat. Menyadari akan potensi UMKM tersebut, pemerintah mengambil kebijakan untuk meningkatkan kapasitas usaha mikro dan usaha kecil agar dapat naik kelas menjadi usaha menengah (BBC News, April 2020).

Sebagai salah satu pelaku usaha, Kebab Pisang Pusing yang memulai usahanya sejak tahun 2017 juga merasakan dampak dari Covid-19. Berawal dari pemilik usaha sedang melakukan perjalanan ke luar kota lebih tepatnya yaitu kota Bandung, ia melihat ada salah satu usaha yaitu Kebab Pisang yang dilapisi dengan durian. Sejak saat itu ia menjadi memiliki ide usaha untuk membuka usaha dengan konsep yang sama yaitu Kebab Pisang tetapi ia mengganti isinya dengan pisang bukan durian. Dengan modal tekad yang kuat pemilik usaha menemukan salah satu franchise Kebab Pisang dan menemukan salah satu franchise yaitu "Kebab Pisang Pusing". Dengan modal awal pemilik usaha mengeluarkan uang sebesar Rp. 28.000.000.000 untuk bisa membuka outlet Kebab Pisang Ini. Dari situ ia memulai usaha Kebab Pisang ini, sedangkan pemilik usaha sebelumnya tidak memiliki basic berwirausaha tetapi ia memang

suka kuliner tetapi dengan usaha dan kerja keras yang dilakukan dapat membuahkan hasil yang bagus dengan berjalannya usaha ini sampai dengan saat ini.

Awal memulai usaha cukup lancar tanpa banyak kendala karena saat itu usaha Kebab Pisang Pusing ini menjadi yang pertama di Karawang dan tentu saja belum banyak produk yang sejenis dipasaran terutama di wilayah Karawang dan sekitarnya. Menu yang praktis dan tanpa menggunakan bahan pengawet dan zat berbahaya lainnya membuat pemasaran produknya tidak mengalami banyak kendala. Untuk memperluas jangkauan pemasaran maka pemilik usaha mulailah menawarkan produk dengan sistem promosi online yaitu dengan melakukan promosi di media sosial seperti, Instagram, Whatsaap, Facebook dan media sosial lainnya. Usaha Kebab Pisang Pusing ini juga sudah terdaftar dilayanan jasa online seperti, Grabfood dan ShopeeFood. Apalagi pada zaman saat ini konsumen biasanya melakukan transaksi pembelian secara online yaitu dengan menggunakan jasa online, dikarenakan lebih mudah dan praktis saja apalagi jarak antara konsumen dan tempat Kebab Pisang Pusing ini memiliki jarak yang jauh. Tentu saja dengan menggunakan jasa online ini akan memudahkan pembeli untuk membeli produk ini. Dengan harga jual yang terjangkau dikalangan anak muda, tentu Kebab Pisang Ini banyak diminati oleh semua kalangan dari anak-anak, anak remaja, anak dewasa bahkan orang tua pun tidak jarang membeli produk ini. Konsumen bisa mendapatkan Kebab Pisang Pusing ini dari harga Rp.13.000-18.000 tergantung dari topping yang kita pilih.

Seiring dengan berjalannya waktu setelah pembukaan usaha ini tentu pengelola usaha mengerluarkan varian rasa baru di Kebab Pisang Pusing. Langkah tersebut dilakukan agar menarik daya tarik konsumen dan salah satu cara untuk tetap menjaga konsumen kita yang mungkin saja sudah merasa bosan dengan varian rasa yang sama. Untuk pengemasan dengan menggunakan Film Polipropilen adalah jenis kemasan ramah lingkungan yang sering digunakan untuk kebab. Bahan kemasan ini terbuat dari plastik yang diolah dengan aditif agar tahan terhadap air dan minyak.

Di tahun berikutnya tepatnya bulan Maret 2019 mulai ditemukan kasus awal Covid-19 di Indonesia yang kemudian meluas hampir ke seluruh wilayah termasuk juga di Karawang dan sekitarnya. Keadaan yang mencekam, penuh kekhawatiran, dan berbagai pembatasan yang diwajibkan dari pemerintah untuk warganya membuat permintaan mengalami penurunan. Masyarakat sedang fokus pada bagaimana agar kesehatan tetap terjaga. Momen tersebut sedikit menurunkan penjualan di awal terjadinya kasus hingga beberapa bulan. Tetapi selanjutnya justru saat adanya pembatasan kegiatan dari pemerintah, permintaan kembali meningkat. Kekhawatiran masyarakat untuk banyak orang dalam memeuhi kebutuhannya terutama kebutuhan primer seperti makanan yang membuat produk Kebab Pisang Pusing ini banyak diminati. Selain karena produk bisa mengenyangkan Kebab Pisang ini juga memiliki khasiat atau manfaat seperti, sumber karbohidrat dan vitamin A, pisang juga dapat memperlancar metabolisme, dan juga yang paling penting itu dapat meningkatkan kekebalan tubuh.

Pasang surut usaha juga dialami oleh pemilik usaha Kebab Pisang Pusing. Setelah menurunnya angka Covid-19 dan dilonggarkannya berbagai kegiatan oleh pemerintah, dengan adanya kebijakan tersebut dan melihat permintaan konsumen yang meningkat pemilik usaha berhasil membuka cabang usaha Kebab Pisang Pusing ini di tempat lainnya tetapi masih di kawasan kota Karawang.

Beberapa permasalahan yang dihadapi pemilik usaha adalah sebagai berikut:

1. Semua aktivitas dilakukan sendiri oleh pengelola usaha, mulai dari pemesanan produk pada supplier, penerimaan pesanan/order dari konsumen, pengemasan beberapa produk, pencatatan keluar masuknya uang kas (arus kas), melakukan promosi melalui berbagai media sosial seperti, Whatsaap, Instagram dan juga Facebook. Untuk pemesanan produk pada supplier selama ini dilakukan berdasarkan order dan stock yang ada. Normalnya setiap 3 hari sekali atau seminggu sekali setiap supplier akan mengirimkan produknya sejumlah tertentu sesuai dengan pesanan dari pemilik usaha Kebab Pisang Pusing. Bila ada pesanan di luar pesanan normal makan akan dipenuhi dengan memesan kembali kepada supplier di luar waktu normal yang telah ditentukan.
2. Sistem manajemen operasional yang tidak efisien, pemilik usaha mengalami kesulitan dalam merancang dan melaksanakan sistem manajemen operasional yang efisien. Kurangnya prosedur kerja yang jelas, dan kurangnya pemantauan yang teratur yang dapat menghambat efisiensi dan produktivitas operasional. Pemilik usaha masih kurang dalam hal manajemen operasional dikarenakan kurangnya disiplin terhadap jam kerja operasional dan kurangnya perhatian terhadap persediaan bahan baku yang telah habis, yang menyebabkan hambatan dalam penjualan produknya.
3. Permasalahan kinerja kerja, pemilik usaha mungkin menghadapi tantangan dalam memastikan kinerja kerja yang optimal. Faktor-faktor seperti kurangnya motivasi, kurangnya pemantauan dan umpan balik, serta kurangnya insentif yang sesuai dapat berdampak pada kinerja kerja yang rendah.
4. Kendala lain yang dihadapi adalah belum adanya pencatatan yang memadai. Selama ini untuk pencatatan hanya ada catatan arus kas yang berisi keluar masuknya uang yang dimiliki. Pada awal dimulainya usaha ada pencatatan stok barang tetapi saat ini sudah tidak ada lagi.
5. Kurangnya perencanaan SDM yang efektif, karena pemilik usaha mengelola usahanya sendiri jadi ia tidak terlalu mempersiapkan perencanaan yang baik. Seiring berjalannya waktu usaha pemilik usaha terkadang menutup kedainya dikarenakan beliau memiliki agenda lain, dan jelas itu menghambat penjualan usaha dan pemilik usaha sudah harus mempunyai minimal 1 karyawan untuk membantu berjalannya usaha Kebab Pisang Pusing ini.

6. Harga jual ditentukan berdasarkan harga perolehan barang ditambah margin tertentu tetapi tidak boleh melebihi harga eceran tertinggi yang ditentukan oleh cabang pusat atau pengelola.

Perencanaan sumber daya manusia (SDM) yang terencana dengan baik sangat penting untuk meningkatkan kualitas kinerja kerja dalam berwirausaha. Dengan merencanakan dan mengelola sumber daya manusia secara efektif, pemilik usaha dapat mengidentifikasi kebutuhan tenaga kerja, mengisi posisi dengan karyawan yang kompeten, dan mengembangkan mereka melalui pelatihan yang relevan. Hal ini membantu menciptakan tim yang terampil, termotivasi, dan produktif. Dengan demikian, perencanaan SDM yang efektif memberikan landasan yang kokoh bagi peningkatan kualitas kinerja kerja dan mencapai tujuan usaha yang lebih baik.

Berbagai upaya bisa dilakukan untuk meningkatkan penjualan. Strategi marketing yang tepat tentu akan berhasil membuat penjualan semakin meningkat. Dalam penelitian ini mengemukakan bahwa konsumen di era ini sudah siap dengan model pembelian online. Alasan dasarnya adalah kenyamanan yang berkaitan dengan atribut pemasaran seperti bisa dilakukan dimana saja, hemat waktu dan uang, metode pembayaran yang fleksibel, dan layanan yang ramah. Media sosial sangat berperan dalam meningkatkan penjualan online saat Pandemi Covid-19. Sejalan dengan hal itu, pelaku usaha mampu beradaptasi dengan cepat, salah satunya dengan mengoptimalkan media sosial yang dilengkapi dengan fitur-fitur bisnis, sehingga memudahkan masyarakat (konsumen) mendapatkan informasi dan bertransaksi.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

Untuk meningkatkan roda perekonomian, pemerintah masih mengandalkan UMKM yang selama ini terbukti lebih kuat dalam menghadapi berbagai terpaan masalah seperti bencana, krisis hingga pandemi Covid-19. Keberadaan UMKM ternyata masih mampu berdiri dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar nasional bahkan multi nasional. Daya tahan UMKM berbeda dengan perusahaan besar yang sangat terpengaruh terhadap kondisi global, sedangkan UMKM merupakan sektor ekonomi yang langsung melibatkan masyarakat dan memiliki daya dukung yang kuat (Aknor, 2020).

Upaya meningkatkan performa ekonomi dalam upaya mencapai pertumbuhan ekonomi saat angka Covid-19 yang semakin menurun seiring digalakkannya pemberian vaksin 1,2 dan booster terus dilakukan oleh pemerintah. Berbagai program pemulihan ekonomi nasional (PEN) telah dirancang. Program tersebut terdiri dari 3 kebijakan utama yaitu peningkatan konsumsi dalam negeri (demand), peningkatan aktivitas dunia usaha (supply), serta menjaga stabilitas ekonomi dan ekspansi moneter. Ketiga kebijakan tersebut harus mendapat dukungan dari Kementrian/Lembaga, pemerintah daerah, BUMN/BUMD, pelaku usaha, dan masyarakat. Menyadari akan potensi UMKM tersebut, pemerintah mengambil kebijakan untuk meningkatkan kapasitas usaha mikro dan usaha kecil agar dapat naik kelas menjadi usaha menengah (BBC News, April 2020).

## METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan pendekatan antara metode kualitatif dan kuantitatif untuk menyelidiki peningkatan kualitas pengelolaan usaha Kebab Pisang Pusing. Pendekatan kualitatif digunakan untuk memperoleh pemahaman mendalam tentang permasalahan yang dihadapi oleh pemilik usaha Kebab Pisang Pusing dan faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas pengelolaan usaha tersebut. Metode kualitatif melibatkan pengumpulan data melalui observasi langsung, wawancara dengan pemilik usaha, serta dokumen terkait.

Selain itu, pendekatan kuantitatif digunakan untuk mengumpulkan data yang dapat diukur secara angka. Metode kuantitatif melibatkan penggunaan survei terstruktur, pengamatan jumlah produksi dan penjualan, serta analisis data historis yang tersedia. Data kuantitatif membantu dalam mengukur dan menganalisis variabel yang terkait dengan kinerja kerja, efisiensi operasional, kepuasan pelanggan, dan hasil penjualan.

Dalam penelitian usaha Kebab Pisang Pusing, target atau sasaran dari kegiatan kunjungan industri adalah mengamati dan mempelajari langsung praktik pengelolaan usaha Kebab Pisang Pusing yang sedang berjalan. Kunjungan industri dilakukan untuk memperoleh wawasan yang lebih mendalam tentang operasional, manajemen, dan faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas pengelolaan usaha tersebut.

Subjek kunjungan industri ini adalah pemilik usaha Kebab Pisang Pusing dalam kegiatan sehari-harinya. Pemilik usaha merupakan sumber informasi utama yang dapat memberikan gambaran tentang praktik pengelolaan, tantangan yang dihadapi, dan pengalaman yang telah beliau dapatkan dalam menjalankan usaha Kebab Pisang Pusing.

Prosedur kegiatan kunjungan industri dapat mencakup langkah-langkah berikut:

1. Kontak dan Koordinasi: Melakukan kontak dengan pemilik usaha Kebab Pisang Pusing untuk menjelaskan tujuan dan manfaat kunjungan industri serta mengatur jadwal yang sesuai.
2. Observasi langsung: Mengamati secara langsung aktivitas operasional usaha Kebab Pisang Pusing, termasuk proses produksi, pelayanan pelanggan, manajemen persediaan, dan tata letak tempat usaha.
3. Wawancara: Melakukan wawancara dengan pemilik usaha untuk mendapatkan pemahaman lebih mendalam tentang pengalaman, tantangan, dan strategi yang diterapkan dalam mengelola usaha Kebab Pisang Pusing.
4. Tanya jawab dan diskusi: Peneliti berinteraksi dengan pemilik usaha dalam sesi tanya jawab dan diskusi untuk memperoleh perspektif tambahan terkait pengelolaan usaha Kebab Pisang Pusing.
5. Analisis dan dokumentasi: Setelah kunjungan industri selesai, selanjutnya menganalisis data informasi yang diperoleh untuk mengevaluasi, mengidentifikasi masalah, dan menggali potensi apa yang bisa dilakukan untuk memperbaiki pengelolaan usaha. Hasil kunjungan

industri didokumentasikan untuk menjadi bukti bahwa telah melakukan kunjungan industri ini.

Dengan memadukan pendekatan kualitatif dan kuantitatif, penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang komprehensif tentang perbaikan yang dapat dilakukan dengan pengelolaan usaha Kebab Pisang Pusing, serta mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi kualitas pengelolaan dan keberhasilan usaha.

## **HASIL PENELITIAN**

Kedai kebab pisang pusing berdiri sejak berawal pertama dari owner melihat ada kebab isian durian dan kemudian membeli franchise kebab pisang pusing yang dirintis sendiri oleh mulyana, merupakan kegiatan UMKM yang bergerak di bidang makanan ringan yang segmen pasarnya generasi milenial karena hampir seluruh produksinya dengan cita rasa manis dan gurih. Dari hasil penelitian yang dilakukan disertai dengan data-data yang diperoleh dari pemilik usaha kebab pisang pusing, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa peningkatan kualitas pengelolaan usaha kebab pisang pusing dalam perbaikan kinerja kerja dan perencanaan SDM baik produk maupun kemasannya dapat berdampak positif bagi pertumbuhan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) meskipun sedang dilanda pandemi covid-19.

Hal ini menunjukkan, bahwa pendapat yang dikemukakan oleh Novitasari & Zuraida (2015), Mulyani (2014), Sukirman (2017), Hadiyati (2011), Larsen & Lewis (2007), dan Keeh, Nguyen, & Ping (2007) sangat tepat dan mendasar kegiatan UMKM di masa pandemi covid-19 sebagai mesin penggerak perekonomian jika didukung oleh kualitas SDM berupa daya inovasi dan kreativitasnya. Pendapat ahli tersebut didukung oleh hasil penelitian terdahulu dari beberapa peneliti, antara lain Meutia (2013), Korry dkk (2013), Allen dkk (2003), dan Boselie & Paaue (2005), Darwanto (2013), dan Yunal (2013), yang dapat disimpulkan bahwa kualitas sumber daya manusia berupa inovasi dan kreativitas dapat mendukung kegiatan UMKM agar dapat bertahan di tengah pandemi covid-19. Hal ini tentunya harus mendapat perhatian serius dari pemerintah khususnya instansi terkait dan stakeholder lainnya agar kegiatan UMKM ini dapat menjadi motor penggerak dan pondasi bagi pertumbuhan dan perkembangan perekonomian nasional dalam situasi dan kondisi apapun.

Berikut adalah hasil kegiatan kunjungan industri pada usaha kebab pisang pusing yang berkaitan dengan peningkatan kualitas pengelolaan:

1. Observasi kinerja kerja

Selama kunjungan industri, kami mengamati bahwa pemilik usaha kurang disiplin terhadap jam kerja operasionalnya. Terkadang, ia membuka kedainya sesuai keinginannya tanpa mengikuti jadwal yang telah ditetapkan. Hal ini berdampak negatif pada konsistensi dan efisiensi operasional usaha kebab pisang pusing.

2. Evaluasi manajemen persediaan

Kami melihat bahwa pemilik usaha kurang memperhatikan bahan baku yang telah habis. Hal ini mengakibatkan terjadinya kekurangan stok dan penundaan dalam produksi. Ketersediaan bahan baku yang tidak terjamin mempengaruhi kelancaran proses produksi dan kualitas produk akhir.

3. Wawancara dengan pemilik usaha

Dalam wawancara, pemilik usaha menyadari bahwa kurangnya perencanaan SDM menjadi kendala dalam pengelolaan usaha kebab pisang pusing. Pemilik usaha juga menyatakan kesulitan dalam menentukan kebutuhan tenaga kerja yang tepat, serta kurangnya upaya dalam pelatihan dan pengembangan karyawan.

Berdasarkan hasil kunjungan industri ini, disimpulkan bahwa pemilik usaha kebab pisang pusing menghadapi beberapa permasalahan yang menghambat peningkatan kualitas pengelolaan. Diantaranya adalah kurangnya disiplin terhadap jam kerja operasional, kurangnya perhatian terhadap manajemen persediaan, dan kekurangan dalam perencanaan SDM

Upaya untuk peningkatan kualitas pengelolaan usaha kebab pisang pusing meliputi:

1. Memperkuat disiplin terhadap jam kerja operasional dengan menetapkan jadwal yang jelas dan memastikan kepatuhan dalam mengikutinya.
2. Meningkatkan manajemen persediaan dengan melakukan pemantauan yang lebih aktif terhadap stok bahan baku, melakukan peramalan permintaan, dan mengoptimalkan proses pengadaan.
3. Meningkatkan perencanaan SDM dengan mengidentifikasi kebutuhan tenaga kerja secara tepat, menerapkan proses rekrutmen yang efektif, serta memberikan pelatihan dan pengembangan yang sesuai kepada karyawan.

Dengan menerapkan upaya ini, diharapkan pengelolaan usaha kebab pisang pusing dapat ditingkatkan, kinerja kerja menjadi lebih efisien, dan kualitas produk serta kepuasan pelanggan meningkat.

## PEMBAHASAN

Hasil kunjungan industri pada usaha kebab pisang pusing mengungkapkan beberapa permasalahan yang dihadapi dalam pengelolaan usaha tersebut. Permasalahan-permasalahan tersebut antara lain:

1. Kurangnya disiplin terhadap jam kerja operasional

Selama kunjungan industri, ditemukan bahwa pemilik usaha kurang disiplin dalam mengikuti jadwal operasional yang telah ditetapkan. Hal ini mengakibatkan tidak adanya konsistensi dalam jam buka kedai dan mengganggu efisiensi operasional. Solusinya adalah meningkatkan disiplin dengan menetapkan jadwal yang jelas dan

memastikan kepatuhan dalam mengikuti jam operasional yang telah ditentukan.

2. Manajemen persediaan yang kurang optimal

Dalam kunjungan industri, terlihat bahwa pemilik usaha kurang memperhatikan bahan baku yang telah habis. Hal ini menyebabkan terjadinya kekurangan stok dan penundaan dalam produksi. Untuk mengatasi permasalahan ini, perlu ditingkatkan manajemen persediaan dengan melakukan pemantauan yang lebih aktif terhadap stok bahan baku, melakukan peramalan permintaan, dan mengoptimalkan proses pengadaan.

3. Kurangnya perencanaan SDM

Pemilik usaha mengakui bahwa kurangnya perencanaan sumber daya manusia (SDM) menjadi kendala dalam pengelolaan usaha kebab pisang pusing. Kebutuhan tenaga kerja yang tidak teridentifikasi dengan baik menyebabkan masalah dalam penanganan lonjakan permintaan atau kekurangan karyawan saat diperlukan. Solusinya adalah meningkatkan perencanaan SDM dengan mengidentifikasi kebutuhan tenaga kerja secara tepat, menerapkan proses rekrutmen yang efektif, serta memberikan pelatihan dan pengembangan yang sesuai kepada karyawan.

Dengan mengatasi permasalahan-permasalahan tersebut, dapat diharapkan peningkatan kualitas pengelolaan usaha kebab pisang pusing. Disiplin terhadap jam kerja operasional akan meningkatkan kinerja kerja dan efisiensi operasional. Manajemen persediaan yang optimal akan memastikan ketersediaan bahan baku yang mencukupi dan kelancaran proses produksi. Perencanaan SDM yang baik akan mendukung penanganan permintaan dengan baik dan memberikan peluang untuk pengembangan karyawan.

Dalam rangka meningkatkan kualitas pengelolaan, upaya yang dihasilkan dari kunjungan industri ini adalah pentingnya meningkatkan disiplin terhadap jam kerja, meningkatkan manajemen persediaan, serta memperkuat perencanaan SDM. Dengan implementasi solusi-solusi tersebut, diharapkan usaha kebab pisang pusing dapat mengoptimalkan kinerja kerja, efisiensi operasional, dan kepuasan pelanggan.

## **KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

Dampak pandemi COVID-19 terhadap usaha kebab pisang pusing dan wirausaha secara umum sangat signifikan. Penutupan sementara, pembatasan sosial, perubahan kebiasaan konsumen, dan ketidakpastian ekonomi telah menyebabkan tantangan besar dalam menjalankan usaha.

Pada usaha kebab pisang pusing, pandemi COVID-19 telah mempengaruhi kinerja dan pengelolaan secara keseluruhan. Permasalahan yang dihadapi, seperti kurangnya disiplin terhadap jam kerja, manajemen persediaan yang kurang optimal, dan perencanaan SDM yang kurang efektif, menjadi semakin kompleks di bawah pengaruh pandemi. Penurunan pendapatan,

penurunan jumlah pelanggan, dan gangguan dalam rantai pasokan juga menjadi tantangan yang dihadapi.

Namun, dalam pembahasan di atas, telah disoroti langkah-langkah perbaikan yang dapat diambil untuk mengatasi permasalahan tersebut. Meningkatkan disiplin terhadap jam kerja, memperbaiki manajemen persediaan, dan meningkatkan perencanaan SDM menjadi fokus penting untuk meningkatkan kualitas pengelolaan usaha kebab pisang pusing.

Selain itu, pandemi COVID-19 juga memberikan peluang bagi wirausaha untuk beradaptasi dan berinovasi. Penggunaan teknologi, seperti memperluas kehadiran online dan menerapkan sistem pengiriman atau take-away, dapat membantu meningkatkan penjualan dan mencapai pelanggan baru. Selain itu, menjaga kebersihan dan memberikan layanan yang aman menjadi prioritas dalam menarik kembali kepercayaan pelanggan.

Dalam kesimpulan, pandemi COVID-19 telah memberikan dampak yang signifikan pada usaha kebab pisang pusing dan wirausaha secara umum. Namun, dengan mengimplementasikan langkah-langkah perbaikan yang telah dijelaskan, serta beradaptasi dengan perubahan situasi, wirausaha dapat mengatasi tantangan dan meningkatkan kualitas pengelolaan usaha mereka. Fleksibilitas, inovasi, dan adaptasi menjadi kunci dalam menjaga kelangsungan usaha dan mencapai keberhasilan di tengah situasi yang sulit ini.

## **PENELITIAN LANJUTAN**

Dalam menghadapi dampak COVID-19, terutama pada usaha kebab pisang pusing, berikut adalah saran-saran yang dapat diterapkan. Pertama, penting untuk beradaptasi dengan perubahan kebiasaan konsumen dan memanfaatkan platform online. Dalam situasi ini, memperluas kehadiran online dan menyediakan opsi pemesanan dan pengiriman makanan dapat membantu menjangkau pelanggan yang lebih luas. Kedua, perhatikan protokol kebersihan dan kesehatan yang ketat. Mengutamakan kebersihan area kerja, peralatan, dan bahan makanan menjadi prioritas utama untuk memberikan kepercayaan kepada pelanggan. Ketiga, melakukan penyesuaian menu dan promosi dapat meningkatkan daya tarik usaha. Menambahkan opsi makanan yang cocok untuk dikonsumsi di rumah atau untuk dibawa pulang, serta memberikan penawaran khusus atau diskon, dapat menarik minat pelanggan. Keempat, menjalin kolaborasi dengan mitra lokal seperti penjual bahan baku atau penyedia layanan pengiriman dapat membantu meningkatkan pasokan dan mencapai pelanggan dengan lebih efisien. Terakhir, tetap fleksibel dan inovatif dalam menghadapi perubahan situasi. Mengamati tren pasar, merespons permintaan pelanggan, dan mengembangkan produk atau layanan baru akan membantu usaha kebab pisang pusing untuk tetap relevan dan berkembang di tengah situasi sulit ini. Dengan menerapkan saran-saran ini, diharapkan usaha kebab pisang pusing dapat bertahan dan bahkan tumbuh dalam menghadapi dampak dari pandemi COVID-19. (Gregorius Rio & Pitaloka, 2020) (Fadilah et al., 2020) (Wijayanti, 2018)

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Fadilah, A., Igo, I., Liza, A., Safira, F., Setyani, A., & Imam, B. (2020). Strategi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid-19 pada saat New Normal. *OECONOMICUS Journal of Economics*, 5(1), 46–62. <https://jurnalfebi.uinsby.ac.id/index.php/oje/article/view/294/263>
- Gregorius Rio, A., & Pitaloka, E. (2020). Strategi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkh) Bertahan Pada Kondisi Pandemi Covid 19 Di Indonesia. *Seminar Nasional Terapan Riset Inovatif (SENTRINOV) Ke-6*, 6(2),139–146. <https://proceeding.isas.or.id/index.php/sentrinov/article/view/434/114>
- Wijayanti, E. (2017). Perencanaan Sumberdaya Manusia Yang Efektif: Strategi Mencapai Keunggulan Kompetitif Erni Widajanti Fakultas Ekonomi Universitas Slamet Riyadi Surakarta. *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 2,105–114. <http://www.ejurnal.unisri.ac.id/index.php/Ekonomi/article/view/199/165>
- Mulyadi (2002). *Kiat-Kiat Merangsang Kinerja Karyawan Bagian Produksi*. Surabaya. Media Sahabat Cindekia.
- Robbins (2006). *Perilaku Organisasi*. Jakarta. PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Robertson (2002). *Kiat-Kiat Merangsang Kinerja Karyawan Bagian Produksi*. Surabaya. Media Sahabat Cindekia.