

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

CV Progress Jogja merupakan UMKM yang bergerak dibidang produksi obat tradisional atau herbal. Salah satu menu andalanya yaitu wedang uwuh. Pada masa pandemi Covid-19 banyak masyarakat yang membutuhkan produk herbal seperti wedang uwuh. Minat masyarakat menjadi lebih meningkat untuk membeli produk tersebut yang berguna untuk meningkatkan daya tahan tubuh. Alasan utama yang mendorong pembelian produk herbal yakni berbahan alami dan tidak memiliki efek samping. Obat tradisional memiliki peranan yang sangat penting dalam bidang kesehatan terutama untuk pencegahan dan menjaga kesehatan tubuh. UMKM ini didukung oleh meningkatnya kesadaran masyarakat untuk menjaga kesehatan tubuh, meningkatkan kepedulian untuk mengonsumsi produk yang berbahan alami, dan menjalani gaya hidup yang sehat (Profil CV Progress Jogja, 2016).

Ada banyak panganan tradisional Indonesia yang memenuhi persyaratan sebagai fungsional seperti minuman yang berbasis rempah (jahe, kunyit asam, beras kencur, dan lain-lain). Dengan memiliki sumber antioksidan alami, wedang uwuh sebagai minuman kesehatan warisan para raja di Indonesia ini berpotensi sebagai minuman fungsional (Winarti, 2010). Wedang uwuh biasanya disajikan dalam bentuk seduhan, maka dengan alasan tersebut produk ini perlu dilakukan pengembangan dengan penyajian siap minum. Untuk mempertahankan mutu dan memperpanjang umur simpannya dapat dilakukan pasteurisasi dengan susu (65-85°C), sterilisasi (110-121°C) dan *Ultra High Temperature* (UHT) (140-160°C) (Aamir et al ., 2013).

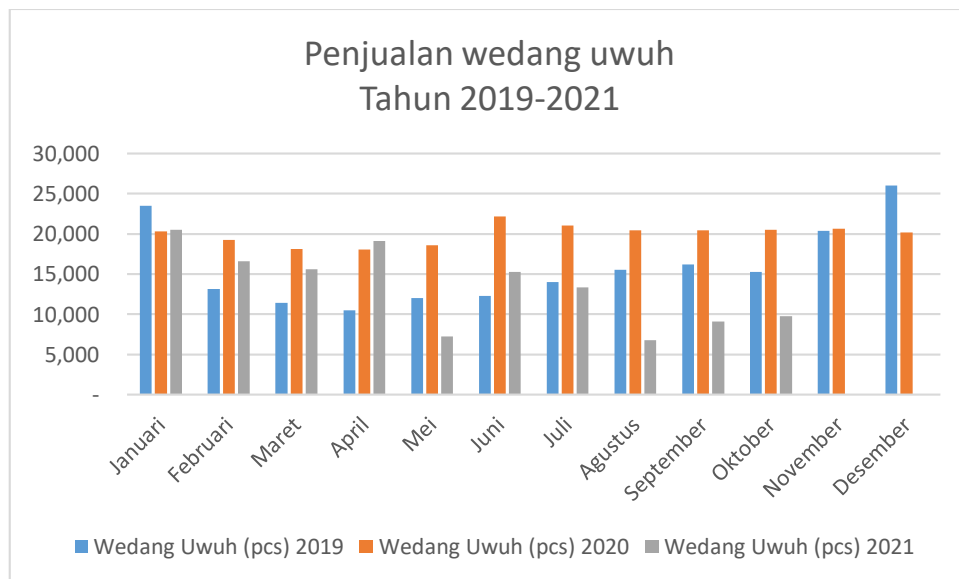
Meningkatnya penjualan wedang uwuh selama pandemi Covid-19 dipengaruhi oleh kepercayaan masyarakat terhadap produk herbal yang mampu menyehatkan dan meningkatkan imun pada tubuh. Produk wedang uwuh sangat bagus untuk dikonsumsi, dengan cara tersebut mampu mengurangi tersebarnya virus Covid-19.

Peluang peningkatan produk wedang uwuh dan kesehatan didukung oleh akselerasi pembelanjaan dan pembayaran digital yang tumbuh pesat dengan diberlakukannya pembatasan sosial berskala besar (PSBB) dan pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM) di mana semakin banyak masyarakat yang berbelanja secara *online* seperti pembelian produk melalui *marketplace*. Memperkenalkan produk melalui media sosial dengan menampilkan desain produk yang kreatif, manfaat atau khasiat produk dan menciptakan konten-konten kesehatan dan bekerja sama dengan perusahaan lain contohnya restoran, hotel, supermarket, warung dan angkringan. Rangkaian produk wedang uwuh yang telah diciptakan UMKM CV Progress Jogja diyakini mampu membantu melengkapi kebutuhan produk kesehatan pada era pandemi Covid-19.

Supaya produk wedang uwuh lebih dikenal oleh konsumen, CV Progress Jogja memberikan merek sekaligus petunjuk cara menyeduh yang ditempel disetiap kemasan. Satu bungkus wedang uwuh original berukuran kecil dijual dengan harga tiga ribu dan untuk varian lain seperti wedang uwuh seduh atau celup, instan, dan sirup harga sedikit lebih tinggi. Melayani penjualan secara *online* menjadi salah satu cara supaya penjualan menjadi maksimal dan mampu mencapai target yang telah ditentukan. Sebelum adanya virus pandemi Covid-19 bekerja sama dengan perusahaan lain secara *offline*. Setelah pandemi, penjualan produk wedang uwuh mengalami peningkatan namun tidak begitu banyak seperti tahun-tahun sebelum pandemi. Hal ini di karenakan pembatasan kegiatan bekerja secara langsung dikantor sehingga tenaga kerja diperintahkan untuk bekerja dirumah masing-masing yang disebut dengan *work from home*. Karyawan belum terbiasa melaksanakan kerja di rumah karena tidak bisa maksimal mengerjakannya. Selain itu banyak tempat wisata, restaurant, kedai, hotel dan lainnya ditutup untuk menghindari risiko penyebaran virus corona. Pelaku usaha dan wisata menjadi yang pertama terkena imbasnya.

Semenjak bertambahnya pasien yang terkena pandemi Covid-19, banyak masyarakat yang terkena dampak pendapatan hasil pekerjaan. Tidak sedikit warga yang memproduksi minuman tradisonal yang bernama wedang uwuh. Produksi

wedang uwuh sangat meningkat selama pandemi dan omset penjualan sangat pesat, pasalnya dalam sehari atau seminggu mampu menjual lebih dari seribu dan lebih dari tiga ribu pcs. UMKM ini memproduksi wedang uwuh secara fresh karena memakai bahan baku yang dibeli langsung dari petani, seperti jahe, cengkeh, gancing cengkeh, daun cengkeh, daun kayu manis, daun pala, kayu secang dan gula batu. Semua bahan tersebut selalu *fresh* dan memiliki kualitas yang bagus. Bahan tersebut dicuci kemudian dikeringkan dan dikemas secara rapi dalam plastik kemudian dipacking, minuman herbal tersebut dapat bertahan selama satu tahun. Penjualan wedang uwuh semakin meningkat karena menggunakan ide bekerja sama dengan *reseller*. Hal tersebut sangat berpengaruh terhadap penjualan wedang uwuh.



Grafik 1.1 Penjualan Wedang Uwuh Pada Tahun 2019-2021

Berdasarkan data selama pandemi wedang uwuh mengalami penurunan dan kenaikan. Pada masa pandemi seperti sekarang CV Progresss Jogja mengalami kenaikan sebesar 26% pada tahun 2020 dan penurunan terjadi pada tahun 2021 sebesar -44%. Diketahui bahwa selama pandemi di tahun 2020 hingga 2021 sangat berpengaruh terhadap penjualan wedang uwuh.

Tabel 1.1 Penjualan Wedang Uwuh Pada Tahun 2019-2021

No	Bulan	Wedang Uwuh (pcs)		
		2019	2020	2021
1	Januari	23,512	20,332	20,535
2	Februari	13,156	19,221	16,596
3	Maret	11,442	18,135	15,606
4	April	10,475	18,086	19,135
5	Mei	12,023	18,574	7,215
6	Juni	12,316	22,205	15,251
7	Juli	14,030	21,065	13,373
8	Agustus	15,505	20,454	6,789
9	September	16,200	20,454	9,119
10	Oktober	15,247	20,521	9,742
11	November	20,400	20,661	-
12	Desember	26,000	20,154	-
	Total	190,306	239,862	133,361

Tingkat penjualan wedang uwuh seperti dalam table diatas, diperoleh informasi bahwa tingkat penjualan wedang jahe tertinggi berada pada tahun 2020. Penjualan terendah berada pada tahun 2021.

Informasi yang diperoleh dari perusahaan terkait penjualan Wedang Uwuh dimasa pandemi Covid-19 ini, maka CV Progress Jogja menindaklanjuti dengan mempermudah pelanggan untuk mendapatkan produk yang berkualitas melalui media sosial seperti *Instagram*, *Facebook*, dan *marketplace* seperti *Shopee*.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk menyusun laporan tugas akhir dengan judul **“Perkembangan Penjualan Produk Wedang Uwuh CV Progress Jogja Selama Masa Pandemi Covid-19”**.

B. Batasan Masalah

Pada batasan masalah ini penulis hanya membahas tentang “Perkembangan Penjualan Produk Wedang Uwuh CV Progress Jogja Selama Masa Pandemi Covid-19”.

C. Tujuan

Tujuan penulisan laporan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui Perkembangan Penjualan Produk Wedang Uwuh CV Progress Jogja Selama Masa Pandemi Covid-19.

D. Manfaat

Penulisan laporan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

- a. Untuk memenuhi syarat kelulusan pada Program Studi Manajemen Perusahaan di Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta.
- b. Untuk menambah pengetahuan tentang produk-produk di “CV Progress Jogja” terutama pada produk yaitu Perkembangan Penjualan Produk Wedang Uwuh CV Progress Jogja Selama Masa Pandemi dan mampu mengaplikasikan ilmu yang didapatkan pada dunia kerja yang sesungguhnya.

2. Bagi Pembaca

Dapat menambah wawasan dan dijadikan bahan referensi untuk penyusunan tugas akhir selanjutnya ketika magang atau mengambil topik serupa.

3. Bagi STIM YKPN

- a. Dapat memberi informasi mengenai produk-produk di “CV Progress Jogja” khususnya produk Wedang Uwuh.

- b. Dapat menambah variasi topik dalam penyusunan laporan tugas akhir, khususnya mengenai perkembangan penjualan produk Wedang Uwuh CV Progress Jogja selama masa pandemi.