

Berani Berubah untuk Berbuah

Yulita Martha Palan, Karyawan STARKI



Tentu masih ingat di dalam benak kita, kapan awal mula pandemi ini memasuki tanah air kita tercinta, ya, kali pertama *Corona Virus Disease* (Covid-19) muncul sejak 2 Maret 2020. Banyak kejadian yang sudah tentu kita alami, ada yang kehilangan anggota keluarga tercinta, ada yang kehilangan pekerjaan, dan ada pula yang kehilangan “usaha sampingan”. Untuk itu lah dibutuhkan kreatif dan inovatif di dalam menjalankan “masa sulit” ini, terutama bagi para pelaku usaha agar bertahan di masa pandemi Covid-19. Di zaman yang mengedepankan teknologi namun meminimalisir interaksi dengan konsumen tentu saja dibutuhkan teknologi digital yang sangat *epic*.

Beruntung, saat ini dukungan teknologi digital sangatlah besar sehingga pelaku usaha tinggal mengadopsi cara-cara baru supaya lebih efisien. Era digital ini pun menjadi peluang tersendiri bagi kalangan muda untuk lebih bisa berkreasi karena semua platform yang dibutuhkan telah tersedia.

Dengan elektrifikasi dan internet yang semakin merata, digitalisasi menjadi penyelamat bagi para pelaku usaha sehingga dapat memasarkan produknya melalui *online* dan segala hal yang berhubungan dengan interaksi massa, mau tidak mau, harus dikurangi untuk mencegah penyebaran Covid-19. Hal ini merupakan sisi positif yang dapat diambil dari dampak pandemi yang sedang kita alami saat ini.

Pelaku usaha yang sukses di era pandemi saat ini adalah mereka yang mampu beradaptasi dengan karakter saat ini yakni, higienis, sedikit sentuhan (*low-touch*), minim kerumunan (*less-crowded*) dan minim pergerakan (*low-mobility*). Pemanfaatan teknologi digital harus terus ditumbuhkan ke depannya karena digitalisasi dapat memberikan banyak manfaat bagi semua orang, termasuk pelaku usaha.

Tahun 2021 ini harus membawa banyak harapan dan peluang baru. Perlunya perubahan perilaku dan gaya hidup dengan memaksimalkan media digital dalam menghadapi pandemi. Mau

tidak mau harus berinovasi dan kreatif sehingga dapat bertahan di tengah pandemi.

Pun halnya yang dialami oleh pelaku usaha yang menjadi narasumber saya saat ini. Nama lengkapnya Yanuari Marwanto, namun sedari dulu saya memanggilnya Ijan. Beliau ini adalah teman SD saya waktu di Strada Budi Luhur Bekasi (flash back sedikit boleh ya, hehehe). Pandemi Covid-19 juga berdampak bagi dirinya, yakni saat bulan Juni 2020 beliau terkena pengurangan karyawan. Namun karena sejak bulan Mei 2016 (membuka usaha di rumah) beliau sudah merintis usaha sampingan yang diberi nama **“Porkaddict”** yang menjual daging babi panggang, rica, kecap, serta sate babi, tidak memakan waktu cukup lama untuk membuka cabang di salah satu daerah bergensi di

daerah Bekasi pada Juli 2020. Seiring berjalannya waktu, permintaan dari pelanggan pun berbagai macam makanan yang berhubungan dengan daging babi, salah satunya Bakmi Babi, sehingga sampai saat ini menjadi makanan *favorite* dan tercetuslah nama **“Bakminya Porkaddict”** pada kedai tersebut. Dan karena sudah fokus sebagai pelaku usaha, kini Bakminya Porkaddict pun menjual pork noodle cake isi: babi panggang dan babi goreng, bakso babi, tumpeng babi (dengan request dari pembeli untuk varian isiannya) dan makanan lain yang diolah dengan daging babi. Yang berbeda dari kedai lain, di Porkaddict ini memakai sambal dabu-dabu, yakni sambal yang berasal dari daerah asal Yanuari Marwanto yakni Flores NTT.



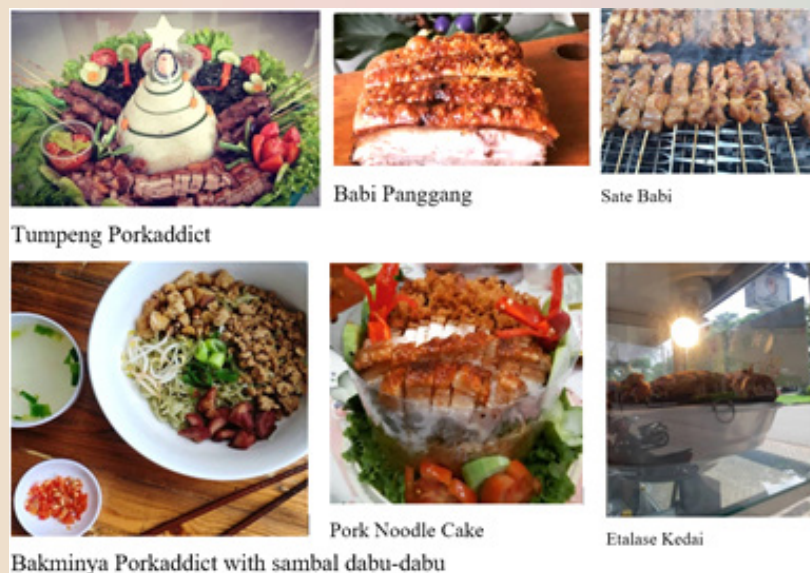
Gambar 1. Kedai Bakminya Porkaddict

Masa-masa seperti saat ini, hampir setiap usaha menghadapi “gelombang kedua” di masa pandemi ini, yang kian lama kian pelik, kendati berada di “biduk” yang berbeda. Perbedaan inilah yang menjadikan “sampan” para pelaku usaha diharuskan mempunyai cara dalam menghadapi dan beradaptasi dengan tantangan yang dirasakan saat ini. Strategi yang dimilikinya pun harus inovatif dan kreatif sehingga dapat menyelamatkan “sekoci” masing-masing supaya tidak karam. Hal yang dilakukan Porkaddict dan Bakminya Porkaddict memanfaatkan sisi positif dari pandemi yakni teknologi digital yang berkembang pesat saat ini dengan mendaftarkan pada aplikasi Gofood, Grabfood serta Shopeefood, sehingga usaha tetap jalan dan para konsumen pun dapat menikmati makanan kesukaan mereka tanpa harus bersentuhan dan berkerumun.

Memperoleh laba merupakan sesuatu yang wajar diinginkan oleh setiap pelaku usaha, akan tetapi untuk saat ini, mampu bertahan pada

“gelombang besar” yang entah sampai kapan akan berakhir itu saja sudah puji syukur. Tentu saja hal ini merupakan kerinduan utama dari para pelaku usaha, karena dari laba mereka dapat “menghidupi” keluarga maupun karyawan.

Menggerakkan “roda usaha” agar terus berputar memang tidaklah mudah. Persoalan semakin rumit dan kita pun tidak tahu sampai kapan situasi ini akan segera pulih. Langkah yang diambil Porkaddict dan Bakminya Porkaddict adalah menawarkan berbagai macam menu variatif, termasuk tumpeng babi, menu catering babi dan semua makanan yang diolah dengan daging babi. O iya, untuk bakminya walaupun mereka buat di supplier, namun mereka menakar sendiri bahan-bahannya, contohnya tepungnya harus merk ini, jumlah telurnya harus sekian dan bakmi hijaunya ini berasal dari campuran sayur sawi lho. Karena “teman kecil” saya ini aktif di gereja dan di berbagai komunitas menjadikan “marketing gratis” bagi Porkaddict dan Bakminya Porkaddict ini.



Gambar 2. Menu Pilihan Kedai Bakminya Porkaddict

Seperti roda berputar, hidup tidaklah harus selalu berada di atas, dengan tetap bekerja sekaligus menjadi pelaku usaha. Adakalanya kita pun harus merasakan di bawah dengan kehilangan salah satu pendapatan kita. Yang terpenting tetap berusaha, selebihnya biarlah “Semesta” yang berkarya. Pun yang dialami oleh “teman kecil” saya ini, walaupun terkena dampak pengurangan karyawan, tidak meyurutkan tekad dan usaha untuk menghidupi keluarga tercinta. Malahan yang tadinya hanya membuka usaha di rumah (Porkaddict) lalu berani membuka cabang (Bakminya Porkaddict) untuk usahanya ini. Selain itu juga dari Porkaddict ini teman saya dapat menyekolahkan kedua anaknya di sekolah swasta yang bergengsi di daerah Bekasi serta melakukan renovasi salah satu rumahnya, sungguh suatu hal yang luar biasa bukan, disaat

kehilangan salah satu penghasilannya tetapi karena usaha dan tekadnya untuk berjuang sehingga dapat menghasilkan buah-buah yang manis di dalam dirinya maupun keluarga kecilnya. Hidup harus terus berjalan dan berubah ke arah yang lebih baik, sehingga nantinya berbuah baik dan manis. Adapun tertulis dalam Matius 12:33 *“Jikalau suatu pohon kamu katakan baik, maka baik pula buahnya; jikalau suatu pohon kamu katakan tidak baik, maka tidak baik pula buahnya. Sebab dari buahnya pohon itu dikenal”*. Jadi jangan takut untuk berubah; keluar dari zona nyaman, apalagi berubah untuk kebaikan, pasti Tuhan akan memberikan jalan dengan buahnya yang baik dan manis. Teruslah berkreasi dan berinovasi. Tetap semangat, jangan menyerah. Doa terus, usaha harus! /PD/



Gambar 3. Penyajian Pesanan untuk Orderan Online

Narasumber; Sri Adiningsih (Pendiri Institute of Social Economic Digital (ISED))
Yanuari Marwanto (Owner Porkaddict dan Bakminya Porkaddict)
Google
Review: Petrus Dwi A. Pamungkas (29 Juli 2021)