

---

## KEBIJAKAN PERUSAHAAN KEK PISANG VILLA DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS DAN PENDAPATAN

Oleh

Kevin Louis<sup>1</sup>, Jacelyn<sup>2</sup>, Priscillia<sup>3</sup>, Tri Julianto<sup>4</sup>, Dewi Ratnasari<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Universitas Internasional Batam

Email: <sup>1</sup>[2041322.dewi@uib.edu](mailto:2041322.dewi@uib.edu), <sup>2</sup>[2041319.jacelyin@uib.edu](mailto:2041319.jacelyin@uib.edu),

<sup>3</sup>[2041148.kevin@uib.edu](mailto:2041148.kevin@uib.edu), <sup>4</sup>[2041320.priscillia@uib.edu](mailto:2041320.priscillia@uib.edu), <sup>5</sup>[2041321.tri@uib.edu](mailto:2041321.tri@uib.edu)

---

### Article History:

Received: 14-12-2021

Revised: 16-01-2022

Accepted: 24-01-2022

### Keywords:

UMKM, Kek Pisang Villa

**Abstract:** Dunia bisnis pada zaman sekarang ini semakin meningkat pesat, hal ini bisa dilihat dari berbagai macam bisnis dan jasa yang muncul dan terbuka untuk masyarakat. Tujuan awal bisnis didirikan adalah untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dan dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama. Salah satu UMKM yang bertahan lama adalah Kek Pisang Villa. Kek pisang villa sendiri sudah berdiri sejak tahun 2006 dan memiliki banyak cabang di daerah Batam. Kek Pisang Villa ini menjual berbagai jenis kue dan oleh-oleh khas Batam. Produk yang dijual oleh Kek Pisang Villa memiliki tekstur dan rasa yang lembut, sehingga para pembeli khususnya para wisatawan tertarik untuk membelinya. Tetapi sejak mewabahnya Covid-19, penjualan Kek Villa Pisang menurun, salah satu faktornya adalah tutupnya tour dan pariwisata sehingga pada awalnya angka tertinggi penjualan Kek Pisang Villa ada pada wisatawan sekarang menurun. Tentu saja Kek Pisang Villa harus memikirkan untuk menggait pelanggan dengan cara lain, salah satunya adalah menyediakan website dan merangkul UMKM kuliner yang ada di Batam. Tidak hanya itu, Kek Pisang Villa juga sering mengadakan promo. Contohnya dengan mengadakan diskon 10% semua produk, promo beli 1 gratis 1, layanan gratis ongkir dengan minimal order 150 ribu dan banyak promo lainnya

---

## PENDAHULUAN

Di zaman sekarang perkembangan dalam dunia bisnis terus meningkat hal itu pun dapat kita lihat dari berbagai macam jasa dan bisnis yang terbuka untuk masyarakat, dan karena hal tersebut lah yang membuat persaingan semakin ketat. Pada umumnya suatu bisnis didirikan untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya dan dapat berlangsung dalam jangka waktu yang panjang. Dalam mendirikan bisnis kita tidak hanya mendapatkan keuntungan tetapi kita juga dapat mengetahui kemampuan perusahaan dalam mengelola tiap-tiap aspeknya termasuk produktivitas yang dihasilkan. Definisi produktivitas ialah

kemampuan tiap individu, sistem atau perusahaan dalam mencapai tujuan dengan cara memanfaatkan sumber daya secara efektif dan efisien. Dengan dibuatnya kebijakan oleh perusahaan serta mampu mengatur produktivitas dalam kerja, maka efisiensi kerja dan pendapatan dapat meningkat dengan pesat. (Ibnuismail, 2020).<sup>1</sup>

Perusahaan yang akan disinggung adalah Perusahaan Indonesia Villajaya atau lebih terkenal dengan Kek Pisang Villa. Kek pisang villa sendiri sudah berdiri sejak tahun 2006 dan memiliki banyak cabang di daerah Batam. Kek pisang Villa ini menjual berbagai jenis kue dan oleh-oleh khas Batam. Produk yang dijual oleh Kek Pisang Villa memiliki tekstur dan rasa yang lembut, sehingga para pembeli khususnya para wisatawan tertarik untuk membelinya. Hanya saja hingga saat ini kek pisang villa mengalami penurunan dalam penjualan yang dikarenakan menyebarnya virus Covid-19 sehingga wisatawan yang datang mengunjungi kota batam juga mulai menurun. Hal tersebut sangatlah berpengaruh pada pendapatan perusahaan, untuk itu kita harus meningkatkan kembali produktivitas dan juga efisiensi perusahaan. Dengan dilakukannya analisis terhadap Kek Pisang Villa tersebut, diharapkan mendapat sebuah solusi untuk meningkatkan produktivitasnya kembali.

## **METODE PENELITIAN**

Artikel penelitian ini memanfaatkan penggunaan metode pendekatan kualitatif yaitu metode penelitian yang digunakan sebagai prosedur riset yang memanfaatkan data deskriptif, berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan pelaku yang dapat diamati. Metode ini juga menjelaskan dan menganalisis fenomena, peristiwa, dinamika sosial, sikap kepercayaan, dan persepsi seseorang atau kelompok terhadap sesuatu (Ardianto, 2019).<sup>2</sup>

Selain itu penelitian ini juga menggunakan metode penelitian observasi yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui sesuatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran (Syafnidawaty, 2020).<sup>3</sup>

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Perusahaan Indonesia VillaMaju (Villa Corp) atau biasa lebih dikenal dengan Kek Pisang Villa ialah perusahaan industri kuliner. Saat ini Kek Pisang Villa mengalami kesulitan dalam mengoperasikan toko untuk pelanggan dapat langsung berbelanja di tempat dan founder Kek Pisang Villa yang bernama Denni Delyandri juga melaksanakan "Tour of Factory" pada pabrik atau disebut juga museum Kek Pisang Villa yang berlokasi di kawasan industri Citra Buana III. "Tour of Factory" yang dilaksanakan oleh founder Kek Pisang Villa ini adalah untuk menunjukkan kepada pelanggan bagaimana proses pembuatan kek pisang villa ini berlangsung tanpa ada yang ditutup-tutupi. Menurut Denni, Tour pada pabrik/museum ini dapat dijadikan sebagai salah satu bentuk pengetahuan atau pendidikan bagi pasar, dengan mengenalkan bagaimana proses oleh-oleh khas Batam ini dibuat. Perjalanan singkat ini diyakini dapat menarik minat pengunjung untuk membeli oleh-oleh khas. Hal ini dibuktikan dengan berbelanja pada akhir tour di outlet oleh-oleh. Kegiatan-kegiatan diatas diperketat atau bahkan tidak dapat dilaksanakan karena adanya pandemi. Dimana secara tidak langsung dapat mengurangi minat pelanggan karena tidak dapat langsung berbelanja di outlet yang disebabkan oleh keterbatasan orang-orang pada satu ruangan. Semenjak adanya

pandemi ini pemerintah tidak mengajurkan untuk berpergian baik keluar kota maupun keluar negeri. Oleh karena itu, tidak memungkinkan tourist atau pelancong untuk berliburan atau sekedar berkunjung ke Batam jika tidak dengan alasan yang akurat, hal ini akan menyebabkan omset dan penjualan Kek Pisang Villa menurun karena Kek Pisang Villa ini dikenal dengan oleh-oleh khas Batam tentu mayoritas pelanggannya adalah para pelancong atau orang-orang yang berpergian atau mau meninggalkan Batam. Dengan keadaan seperti ini akan sangat berpengaruh terhadap proses pemasaran dan penjualan Kek Pisang Villa selama pandemi ini masih berlangsung. Dari permasalahan-permasalahan diatas perusahaan akhirnya menciptakan strategi atau kebijakan baru agar dapat terus bertahan dimasa krisis pandemi seperti ini. Diantaranya, Kek Pisang Villa membuat wadah berjualan yang lebih kreatif dan inovatif berupa website yang diberi nama kekpisangvilla.com dengan merangkul beberapa umkm kuliner di kota Batam, dimana didalam website tersebut bukan hanya menjual kek pisang villa saja namun juga aneka makanan dan minuman dari berbagai umkm yang dapat dinikmati warga kota Batam, hanya order melalui gengaman gadget saja. Dengan adanya website ini akan membantu dan memudahkan pelanggan untuk berbelanja tanpa harus keluar rumah pada saat pandemi seperti ini. Tidak hanya itu, perusahaan juga memberikan ekstra promo yaitu dengan minimal order 150ribu pelanggan mendapatkan layanan free ongkir diantar sampai kedepan rumah pelanggan tersebut. Kek pisang villa juga menyediakan kurir sendiri sehingga pengantarannya akan lebih aman dan terjamin, Kek pisang villa juga selalu memberikan promo-promo dihari tertentu kepada pelanggannya seperti promo buy 1 get 1, diskon 10% all product dan masih banyak lagi.

## KESIMPULAN

Dimasa pandemi ini tentu banyak perusahaan yang mengalami kesulitan dalam mempertahankan dan mengembangkan bisnis mereka masing-masing. Ditambah lagi dengan adanya upaya yang dilakukan oleh pemerintah yaitu social distancing untuk menghindari perkumpulan secara banyak orang, kegiatan-kegiatan usaha yang dapat dilakukan oleh Kek Pisang Villa pun menjadi terbatas. Sehingga hal ini dapat menyebabkan omset dan penjualan yang dimiliki oleh Kek Pisang Villa menjadi menurun, akan tetapi Kek Pisang Villa juga memiliki beberapa strategi yang dapat mereka terapkan yaitu dengan mempromosikan dan memasarkan produknya melalui Website, Facebook, Instagram, Twitter dan telepon. Hal ini dilakukan agar pelanggan dapat melihat produk-produk baru dan promosi apa saja yang sedang ditawarkan oleh usaha Kek Pisang Villa.

Selain itu untuk mempermudah pembelian pelanggan, Kek Pisang Villa juga memasarkan produknya di aplikasi Grab dan Gojek agar para konsumen dan pelanggan tidak perlu pergi ke toko tersebut secara langsung. Sebab saat ini waktu yang paling lama dihabiskan orang-orang adalah melalui media sosial dan pengaruh yang didapatkan juga cukup membantu usaha bisnis Kek Pisang Villa. Serta usaha Kek Pisang Villa juga dapat lebih meningkatkan kualitas produk mereka. Karena hal ini akan dinilai tinggi oleh para konsumen dan pelanggan. Serta inovasi juga harus tetap dilaksanakan dan ditingkatkan untuk mengikuti perkembangan yang akan terus berubah, ditambah dengan semakin banyaknya saingan dan permasalahan yang ada di masa pandemi ini. Penyajian produk dalam promosi di sosial media juga dapat dibuat semenarik mungkin, seperti membuat video tentang produk-produk apa saja yang dimiliki dan sering diminati oleh pelanggannya. Untuk mempertahankan brand dan ketertarikan konsumen.

**DAFTAR PUSTAKA**

- [1] [1] Ardianto, Y. (2019). Memahami Metode Penelitian Kualitatif. Djkn.Kemenkeu.Go.Id. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/12773/Memahami-Medtode-Penelitian-Kualitatif.html>
- [2] Ibnuismail. (2020). Arti Produktivitas: Pengertian Menurut Ahli dan Cara Menghitungnya. Accurate.Id. [https://accurate.id/bisnis-ukm/arti-produktivitas/#Arti\\_Produktivitas\\_Secara\\_Umum](https://accurate.id/bisnis-ukm/arti-produktivitas/#Arti_Produktivitas_Secara_Umum)
- [3] Syafnidawaty. (2020). Observasi. Raharja.Ac.Id. <https://raharja.ac.id/2020/11/10/observasi>