

Pengembangan Usaha Butik Pada Masa Pandemi Covid-19 di Wu&Wilson Bandar Lampung

Boutique Business Development During the Covid-19 Pandemic at Wu&Wilson Bandar Lampung

Reginna Yudhia¹, Iskandar Ali Alam²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bandar Lampung

Email : rgnyudhia@gmail.com¹, iskandaraa3@gmail.com²

Abstract

The purpose of this research is to find out the right business development strategy for the sustainability of the Wu & Wilson boutique and to stabilize revenue at the Wu & Wilson boutique business during the covid-19 pandemic. The analytical method used in this study is a qualitative method where the source of the data obtained is information obtained from interviews with informants. As for some of the informants needed in this study, namely owners, employees, buyers and users of products from the Wu & Wilson boutique. Data collection techniques used are observation, interviews, documentation and questionnaires. The results of this study indicate that Wu&Wilson Boutique Bandar Lampung needs another strategy to develop its business, namely by creating products that are more modern in terms of design and model, increasing fashion collections, providing discounts and attractive promos and being marketed to the public through social media such as Instagram so that it can attract attention and interest higher consumer buy.

Keywords: Business Development Strategy, Covid-19, Qualitative, Boutique

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan usaha yang tepat untuk keberlangsungan butik Wu&Wilson serta untuk menstabilkan pendapatan pada usaha butik Wu&Wilson di masa pandemi covid-19. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dimana sumber data yang didapat merupakan informasi yang diperoleh dari hasil wawancara kepada para Informan. Adapun beberapa informan yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu pemilik, karyawan, pembeli dan pemakai produk dari butik Wu&Wilson tersebut. Teknik pengumpulan data yang digunakan ialah teknik observasi, wawancara, dokumentasi dan kuisisioner. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Butik Wu&Wilson Bandar Lampung memerlukan strategi lain untuk mengembangkan usahanya yaitu dengan menciptakan produk yang lebih modern dari segi desain dan model, memperbanyak koleksi busana, memberikan potongan harga serta promo-promo yang menarik dan dipasarkan kepada masyarakat dengan cara melalui sosial media seperti Instagram sehingga dapat menarik perhatian dan minat beli konsumen yang lebih tinggi.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan Usaha, Covid-19, Kualitatif, Butik

PENDAHULUAN

Persaingan usaha di Indonesia yang semakin ketat membuat para pelaku UMKM dituntut untuk dapat mengembangkan usaha sebaik-baiknya. Namun seiring berjalannya waktu, sektor perekonomian mengalami penurunan yang sangat drastis dalam bisnis usahanya. Penurunan yang dialami disebabkan oleh adanya pandemi covid-19 yang muncul sejak akhir tahun 2019. Pandemi ini disebabkan oleh menyebarnya virus Corona Virus Desease (Covid-19) yang mendunia sehingga Negara Indonesia memutuskan untuk melakukan PSBB (Perbatasan Sosial Berskala Besar) serta menerapkan Work From Home yang dimana keputusan tersebut membawa pengaruh besar bagi sektor perekonomian di Indonesia.

Butik Wu&Wilson merupakan salah satu usaha UMKM yang merasakan adanya dampak dari pandemi covid-19. Butik Wu&Wilson adalah usaha yang berdiri sejak Desember 2020. Nama Wu&Wilson diambil dari nama pemilik butik tersebut, Wenny Wu dan Willy Wilson. Butik ini mulai berdiri ditengah-tengah pandemi yang. Namun, butik Wu&Wilson menunjukkan kreatifitas dan keunikan mereka dengan menciptakan desain busana yang menarik serta pemilihan warna yang sesuai sehingga dapat menarik minat beli konsumen. Di bawah ini akan disajikan tabel daftar harga yang disediakan oleh Butik Wu&Wilson

Tabel 1. Daftar Produk Jual Butik Wu&Wilson 2021

Kategori Penjualan	Produk Jual	Harga Jual
Hak Milik	Cheongsam dan Dress	Rp 2.800.000 - Rp 8.000.000
	Changshan dan Suit	Rp 2.500.000 - Rp 3.000.000
Sewa Jahit	Cheongsam dan Dress	Rp 1.000.000 - Rp 3.000.000
	Changshan dan Suit	Rp 1.800.000 - Rp 2.500.000
Sewa	Cheongsam dan Dress	Rp 750.000 - Rp 1.500.000
	Changshan dan Suit	Rp 500.000 - Rp 750.000

Sumber : Butik Wu&Wilson, 2021

Data di atas menunjukkan daftar harga penjualan yang tersedia di Butik Wu&Wilson. Penentuan harga jual yang tertera sudah dipertimbangkan dengan kualitas bahan dasar, jahitan serta model dan desain yang disesuaikan dengan keinginan konsumen. Keputusan mengenai harga tidak dapat dilakukan dengan mudah. Dilain sisi, terlalu tingginya harga menyebabkan laba jangka pendek dapat meningkat, namun disisi lain konsumen akan sulit mencapai sedangkan rendahnya/terjangkaunya harga dapat menjadi acuan untuk meningkatkan kinerja pemasaran, Swastha dan Irawan dalam Hepiana Patmarina (2016:178).

Peneliti juga menampilkan data Wu&Wilson sejak bulan Juni–Desember peningkatan penjualan pada butik 2021

Tabel 2. Data Peningkatan Penjualan Butik Wu&Wilson Juni – Desember 2021

Bulan	Pendapatan	Perkembangan Pendapatan	Perkembangan Pendapatan (%)
Juni	Rp 33.037.500	-	-
Juli	Rp 32.240.000	- Rp 797.500	- 2,47%
Agustus	Rp 46.580.000	Rp 14.340.000	3,07%
September	Rp 58.000.000	Rp 11.420.000	19,69%
Oktober	Rp 64.940.000	Rp 6.940.000	10,69%
November	Rp 66.752.500	Rp 1.812.500	2,72%
Desember	Rp 61.589.000	- Rp 5.163.500	- 8,39%
Jumlah	Rp 363.139.000	- Rp 28.551.500	- 25,31%
	Rata-Rata (%)		- 3,61%

Sumber : Butik Wu&Wilson, 2021

Data yang tertera di tabel dari bulan Juni penjualan yang berfluktuasi dan rata-rata sampai Desember 2020 menunjukkan mengalami penurunan sebesar – 3,61%

Tabel 3. Perbandingan Harga Butik Wu&Wilson dengan Pesaing

Wu&Wilson		Modiste		Elis Luwes Bridal	
Hak Milik	Rp 2.800.000 – Rp 3.500.000	Hak Milik	Rp 3.500.000 – Rp 5.000.000	Hak Milik	-
Sewa	Rp 750.000 – Rp 1.500.000	Sewa	Rp 800.000 – Rp 1.000.000	Sewa	Rp 750.000 – Rp 1.000.000

Data pada tabel di atas memperlihatkan Wu&Wilson dengan Modiste dan Elis daftar harga perbandingan Butik Luwes. Produk yang dijual kurang lebih sama, hanya terdapat perbedaan pada model produk dari masing-masing butik, begitu juga dengan harga yang sudah ditentukan dan di sesuaikan.

Banyaknya persaingan usaha sejenis antara Butik Wu&Wilson dengan beberapa perusahaan lain di Bandar Lampung ditunjukkan dengan adanya perbedaan harga jual dari masing-masing perusahaan, rata-rata mereka menjual produk mereka dengan harga mulai dari Rp 3.000.000 – Rp 5.000.000 . Selain itu, persaingan ditunjukkan dengan adanya model dari beberapa gaun yang mereka pasarkan. Beberapa butik sudah menjual produknya dengan model yang sudah modern (masa kini), tetapi ada juga butik yang masih menjual produknya dengan model jadul (jaman dahulu).

TINJAUAN PUSTAKA

a. Manajemen

Menurut Terry dalam Amirullah (2015) Manajemen ialah proses yang terdiri dari kegiatan-kegiatan fungsi manajemen yang dilaksanakan untuk menentukan serta mencapai sasaran- sasaran yang telah ditentukan melalui pemanfaatan sumber-sumber yang ada.

b. Manajemen Strategi

Menurut Ismail (2012) Manajemen strategi adalah proses fungsi-fungsi manajemen terhadap berbagai tindakan strategi suatu perusahaan dengan tujuan untuk mencapai keunggulan bersaing.

c. Strategi Pengembangan

Usaha Menurut Hendro (2011), strategi pengembangan usaha adalah:

- Mengembangkan usaha membutuhkan modal
- Analisa resiko kegagalan bisnis
- Kebutuhan SDM dan keterampilan
- Tingkat operasional kesulitan bisnis

d. Butik

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), butik merupakan toko busana istimewa yang memasarkan busana-busana modern dan kelengkapannya, terlebih untuk wanita.

e. Pandemi Covid-19

Menurut World Health Organization (WHO), Coronaviruses adalah virus yang mengakibatkan infeksi pada sistem pernafasan. Infeksi ini disebut dengan Covid-19. Virus ini mengakibatkan gangguan terhadap sistem pernafasan dan dapat menyebabkan kematian.

f. Kualitatif

Menurut Sugiyono (2012), metode kualitatif ialah suatu penelitian yang bertujuan untuk mengamati keadaan objek alamiah, peneliti sebagai instrument kunci, lalu teknik pengumpulan data menggunakan gabungan, analisa bersifat kualitatif serta hasil penelitian yang lebih menekankan pada makna dibandingkan generalisasi.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif serta menggunakan analisis. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian lapangan (field research) merupakan pengumpulan informasi dari orang-orang yang ingin diamati dengan melakukan pengamatan secara langsung ke lokasi objek penelitian.

Penelitian ini bertujuan untuk mengamati pengembangan usaha butik Wu&Wilson. Oleh karena itu, sumber-sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini berdasarkan hasil wawancara kepada para informan.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari sumber pertama yaitu tentang produk, perkembangan penjualan usaha. Data sekunder diperoleh sebagai penunjang sumber utama yang diperoleh melalui jurnal atau artikel.

Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu teknik wawancara, observasi, dokumentasi dan kuisioner.

Lokasi Penelitian

Butik Wu&Wilson adalah butik yang berdiri sejak Desember 2020 dan berlokasi di Jl. Amir Hamzah No. 8, Gotong Royong, Tanjung Karang Pusat, Bandar Lampung. Butik ini mempunyai lokasi yang strategis dikarenakan gotong royong adalah salah satu daerah yang berada di pusat kota Bandar Lampung.

Sejarah Perusahaan

Butik Wu&Wilson yang berdiri sejak tahun 2020 adalah butik yang menjual serta menyewakan berbagai jenis busana wanita dan pria, baik dari busana tradisional sampai dengan busana yang modern. Nama Wu&Wilson sendiri diambil dari nama kedua pemilik butik, yaitu Wenny Wu dan Willy Wilson.

Berawal dari kedua pemilik yang berkeinginan untuk membuka sebuah toko busana seperti "Zara", dikarenakan "Zara" merupakan sebuah toko busana yang mempunyai kualitas premium namun tetap memiliki harga yang terjangkau. Oleh karena itu, pemilik mendirikan usaha Butik Wu&Wilson ini dengan menjual produk berkualitas baik tetapi dengan tetap menawarkan harga yang terjangkau. Selama 1 tahun berdiri, butik Wu&Wilson sudah banyak mempromosikan produk-produknya kepada masyarakat seperti banyak memberikan "harga spesial" baik itu potongan harga maupun paket-paket yang dapat mempermudah pelanggan dalam memesan produk

Struktur Organisasi Butik Wu&Wilson

Struktur organisasi yang terdapat di butik Wu&Wilson ini menggunakan struktur organisasi lini, yaitu dimana organisasi ini melakukan pelimpahan wewenang secara langsung dari atasan ke bawahannya. Struktur organisasi ini dibagi menjadi 4 bagian, yaitu : Manajer dan tim kreatif, Tim marketing, Tim keuangan dan Tim produksi.

Visi Misi Butik Wu&Wilson

1. Visi Butik Wu&Wilson
Menjadikan butik Wu&Wilson sebagai pilihan pertama baju pengantin berkualitas dan original untuk pasar menengah di Bandar Lampung.
2. Misi Butik Wu&Wilson
 - Memperkuat budaya-budaya Tionghoa melalui busana tradisional.
 - Memperkenalkan kepada seluruh masyarakat bahwa busana tradisional Tionghoa juga dapat dikenakan oleh siapapun (muslim atau non-muslim)

Produk-Produk Butik Wu&Wilson

Secara umum, butik Wu&Wilson memproduksi berbagai macam jenis busana pria dan wanita. Selanjutnya, busana- busana tersebut akan disewakan atau diperjualbelikan. Adapun produk-produk itu diantaranya :

- 1) Cheongsam
- 2) Changshan
- 3) Gaun Pesta
- 4) Kebaya
- 5) Jas
- 6) Blouse dan Celana
- 7) Aksesories pria dan wanita
- 8) Aksesories Sangjit

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 4. Data Wawancara Untuk Pemilik Butik

Pertanyaan	Jawaban
Sejak kapan usaha Butik Wu&Wilson mulai berdiri?	Butik Wu&Wilson didirikan pada Desember 2020 dan berdiri di tengah-tengah pandemic covid- 19.
Dalam menjalankan usaha ini, apakah terdapat susunan organisasi?	Susunan organisasi di usaha ini terdiri dari 4 bagian yaitu : tim manajer & kreatif yang terdiri dari 2 orang owner, tim marketing terdiri dari 1 orang, tim keuangan terdiri dari 1 orang dan tim produksi terdiri dari 9 orang.
Bagaimanakah cara anda untuk mempromosikan usaha anda?	Melalui media sosial seperti Instagram dengan aktif memposting foto-foto produk serta menawarkan banyak diskon dan paket bersama dengan vendor-vendor lainnya.
Jelaskan bagaimana perkembangan usaha ini untuk di masa depan?	Usaha ini akan terus mempertahankan

Pertanyaan	Jawaban
	Ciri khasnya dalam hal membuat busana tradisional Tionghoa serta memperdalam pembuatan gaun- gaun pesta dan pengantin.
Apakah terdapat kendala dalam mendirikan usaha anda saat ini?	Minimnya pengetahuan dan pengalaman mengenai bisnis pakaian sistem pembukuan keuangan yang masih menggunakan cara manual sehingga sering terjadi kesalahan.

Tabel 5. Data Wawancara Untuk Karyawan Butik Wu&Wilson

Pertanyaan	Jawaban
Jam berapa dimulai dan berakhirnya kerja?	Usaha ini mulai berproduksi dari jam 8 pagi hingga pukul 5 sore. Namun, butik akan dibuka pada pukul 10 pagi. Terkadang, terdapat penambahan jam kerja atau lembur di hari-hari tertentu, seperti saat pemesanan yang memuncak.
Kapan waktu terproduktif dalam melakukan pekerjaan?	Saat butik Wu&Wilson mengikuti pameran, harus mempersiapkan segala perlengkapan untuk pameran dan harus menjaga stand. Selain itu, waktu terpadat lainnya disaat jadwal fitting dan konsultasi para pelanggan di hari yang sama.
Bagaimana cara mendapatkan bahan-bahan yang diinginkan untuk membuat produk?	Bahan dasar busana didapatkan dari toko-toko kain yang berada di Tanjung Karang dan Teluk Betung seperti di Setia Textile, Mei Ing, Ovitex dan BTA Textile. Sedangkan untuk bahan payetan, biasanya dibeli di toko payet yang terletak di Bambu Kuning.
Siapa saja yang membantu menjalankan proses produksi?	Semua yang terdapat dalam susunan organisasi.
Adakah kendala dalam menjalankan proses produksi usaha ini?	Habisnya stok bahan baku untuk gaun dan payetan, mati listrik, serta cuaca yang sering tak mendukung.

Tabel 6. Data Wawancara Untuk Pembeli Butik Wu&Wilson

Pertanyaan	Jawaban
Dari mana anda mendapatkan informasi tentang butik Wu&Wilson?	Dari teman yang bekerja sebagai Wedding Organizer (WO)

Pertanyaan	Jawaban
Apa alasan anda memilih butik Wu&Wilson dibandingkan dengan butik yang lain?	Butik Wu&Wilson menyediakan gaun yang fresh dengan berbagai macam model serta desain yang unik dan modern serta dengan harga yang bersahabat, yang dapat dijangkau oleh kalangan menengah maupun kalangan atas.
Bagaimana pelayanan yang diberikan di butik Wu&Wilson?	Pelayanan di butik Wu&Wilson sangat baik dan penyampaian yang diberikan juga mudah dipahami sehingga pelanggan merasa sangat puas.
Apakah lokasi butik Wu&Wilson strategis?	Lokasinya strategis karena terletak di tempat yang tidak terlalu ramai namun masih berada di pusat kota. Tetapi, lokasi nya masih membingungkan dan sulit ditemukan jika mengikuti google maps.
Adakah tempat di butik Wu&Wilson memberikan kenyamanan?	Iya dan suasana studionya yang minimalis, tetapi ruangnya tidak cukup luas jika banyak tamu yang datang karena akan berdesakan. Selain itu, pelanggan juga akan sulit memilih busana yang diinginkan.

Tabel 7. Data Wawancara Untuk Pemakai Butik Wu&Wilson

Pertanyaan	Jawaban
Bagaimana kualitas produk dari busana yang disajikan oleh butik Wu&Wilson?	Gaun-gaun yang dihasilkan memiliki kualitas yang sangat baik dan dibuat dengan bahan yang premium, sehingga saat dipakai gaun tersebut sangat fit di tubuh.
Apakah busana dari butik Wu&Wilson memberikan kenyamanan saat dipakai?	Gaun dari butik Wu&Wilson memberikan kenyamanan saat dipakai karena bahannya yang halus dan tidak panas serta jahitannya yang juga rapih.
Apakah anda akan memakai produk dari butik Wu&Wilson secara terus-menerus?	Kalau untuk blouse atau celana, akan dipakai secara terus-menerus. Kalau untuk gaun mungkin hanya sesekali karena untuk acara penting saja. Tapi jika dipakai berulang kali akan terasa bosan karena gaun di butik Wu&Wilson belum memiliki koleksi yang banyak.

Pertanyaan	Jawaban
Apakah anda menyukai desain-desain serta model yang disajikan oleh butik Wu&Wilson?	Gaun-gaun ini memiliki desain yang unik serta model yang berbeda dari butik-butik lainnya.
Apakah orang-orang banyak yang tertarik dengan pakaian dari butik Wu&Wilson yang anda pakai?	Rata-rata banyak dari mereka yang tertarik akan gaun yang pernah saya pakai.

Pembahasan Kelebihan Butik Wu&Wilson

Berdasarkan hasil analisis pengamatan dan wawancara, maka dapat diidentifikasi kelebihan yang berpengaruh pada pengembangan usaha butik Wu&Wilson, yaitu :

- 1) Lokasi yang strategis
Butik Wu&Wilson memiliki lokasi yang strategis karena butik terletak di pusat kota Bandar Lampung serta terletak di sisi jalan yang tidak terlalu ramai dilalui masyarakat.
- 2) Butik pertama yang dapat memproduksi busana tradisional Tionghoa
Butik Wu&Wilson menjadi butik pertama yang dapat memproduksi busana tradisional Tionghoa, seperti cheongsam dan changshan. Selain untuk disewakan, busana-busana tersebut juga diperjualbelikan.
- 3) Harga yang terjangkau
Harga yang ditentukan oleh butik Wu&Wilson sangat terjangkau sehingga dapat dijangkau baik oleh kalangan menengah ataupun kalangan atas.
- 4) Desain serta model yang beragam dan unik
- 5) Produk-produk yang diberikan oleh butik Wu&Wilson memiliki desain dan model yang sangat beragam. Desainnya yang modern namun tetap menampilkan budaya tradisional Tionghoa, seperti desain dengan motif burung hong, burung merak, bunga teratai, bunga kamboja, awan, klenteng dan daun-daun serta model yang dapat disesuaikan dengan keinginan konsumen.
- 6) Kekompakan antar karyawan dan pemilik
- 7) Pemilik terjun langsung ke lapangan
- 8) Pemilik usaha memilih langsung bahan-bahan yang berkualitas dan premium untuk busana-busana yang akan diproduksi.
- 9) Pelayanan kepada konsumen yang memuaskan
Butik Wu&Wilson memberikan pelayanan lebih kepada para konsumennya, yaitu di antaranya : fitter (memakaikan gaun kepada pengantin), gaun diantar kerumah, menerima servis pada gaun yang tak muat pakai dan dapat melakukan pengukuran badan dirumah konsumen.

Kelemahan Butik Wu&Wilson

Berdasarkan hasil analisis pengamatan dan wawancara, maka dapat diidentifikasi kelemahan yang berpengaruh pada pengembangan usaha butik Wu&Wilson, yaitu :

- 1) Koleksi gaun belum terlalu banyak
Butik Wu&Wilson belum mempunyai koleksi gaun yang banyak sehingga para konsumen yang datang untuk memilih sedikit mengalami kesulitan dan tidak memiliki banyak pilihan dikarenakan koleksi gaun yang sedikit.
- 2) Fasilitas butik belum memadai

- Butik belum mempunyai fasilitas yang mendukung, seperti : ruang tunggu dan kursi duduk serta kamar ganti yang masih berupa kamar mandi.
- 3) Lokasi yang sulit ditemukan
Butik memiliki lokasi yang cukup sulit ditemukan karena titik lokasi butik di google maps kurang tepat (tidak berada pada titik lokasi yang benar).
 - 4) Belum ada katalog untuk foto-foto produk
Butik belum mempunyai katalog untuk foto-foto produk yang telah dihasilkan. Sehingga jika ada konsumen yang ingin bertanya mengenai model dan desain, mereka harus mencari terlebih dahulu di sosial media Wu&Wilson di Instagram.
 - 5) Sistem keuangan masih menggunakan cara manual
Sistem yang diterapkan di butik Wu&Wilson masih menggunakan cara manual. Selain itu, sistem pembukuan yang belum teratur dan tertata membuat butik Wu&Wilson mengalami kesulitan jika ingin menghitung penghasilan butik setiap bulannya.

Pandangan Pemilik Terhadap Butik Wu&Wilson

Kendala yang dihadapi oleh pemilik terhadap butik Wu&Wilson pada masa pandemi covid-19 ini, yaitu diantaranya :

1. Menurunnya jumlah pembelian
Penurunan jumlah pembelian ini terjadi karena adanya PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) dimana masyarakat dilarang untuk mengadakan acara. Hal itu menyebabkan para konsumen membatalkan pembelian.
2. Menurunnya omset penjualan
Penurunan jumlah pembelian yang dialami butik Wu&Wilson mengakibatkan omset penjualan juga mengalami penurunan. Hal itu mengakibatkan pendapatan yang didapatkan setiap bulannya mengalami pengurangan.

Solusi yang tepat untuk mengatasi kendala yang dihadapi oleh pemilik dari butik Wu&Wilson, yaitu :

1. Mempromosikan produk-produk butik Wu&Wilson melalui media sosial
Produk-produk yang dihasilkan dapat dipasarkan melalui media sosial seperti Instagram. Hal ini bertujuan untuk menaikkan jumlah pembelian dengan menarik perhatian dan minat beli konsumen. Dikarenakan konsumen tidak selalu berkunjung ke lokasi, maka dengan dipasarkannya produk-produk berkualitas di media sosial, para konsumen dapat dengan mudah melihat dan mencari produk yang diinginkan.
2. Mempromosikan produk dengan membuat promo-promo menarik
Membuat promo-promo yang menarik dapat menarik minat beli konsumen, seperti promo dengan potongan harga dan promo paket. Promo paket ini bertujuan agar memudahkan konsumen dalam memilih produk.

Pandangan Karyawan Terhadap Butik Wu&Wilson

Kendala yang dihadapi oleh karyawan terhadap butik Wu&Wilson pada masa pandemi covid-19, yaitu diantaranya:

1. Tingkat produktifitas yang berkurang
Menurunnya produktivitas kerja dikarenakan jumlah pembelian yang menurun menyebabkan kegiatan kerja yang terdapat di butik Wu&Wilson berkurang karena tidak ada produk yang akan dikerjakan dan dihasilkan.
2. Menurunnya kinerja karyawan
Pandemi covid-19 menyebabkan kinerja karyawan di butik Wu&Wilson menurun. Hal itu disebabkan produktifitas kerja yang tidak padat sehingga menyebabkan motivasi karyawan ikut menurun. Sehingga kinerja karyawan tidak maksimal.

Solusi yang tepat untuk mengatasi kendala yang dihadapi oleh karyawan dari butik Wu&Wilson, yaitu: 1. Pengurangan jam kerja Masa kerja yang dipersingkat, seperti contoh jam kerja dimulai dari pukul 8 pagi hingga 5 sore menjadi jam kerja yang dimulai dari jam 8 pagi sampai jam 3 sore. Hal itu dapat meningkatkan kinerja karyawan di masa pandemi covid-19 seperti saat ini.

Pandangan Pembeli Terhadap Butik Wu&Wilson

Kendala yang dihadapi oleh pembeli terhadap butik Wu&Wilson pada masa pandemi covid-19, yaitu diantaranya :

1. Minat pembelian yang berkurang Dikarenakan adanya pandemi covid19 menyebabkan produktifitas kerja berkurang sehingga tidak banyak produk yang dapat dihasilkan. Hal itu menyebabkan minat konsumen untuk membeli produk pun menurun dikarenakan koleksi busana-busana yang tidak terlalu banyak. Sehingga para konsumen sulit untuk menemukan produk yang mereka inginkan.
2. Harga yang dipasarkan kurang terjangkau
Beberapa produk yang dipasarkan memiliki harga yang kurang terjangkau untuk sebagian masyarakat dikarenakan pada masa pandemi seperti ini banyak yang mengalami penurunan penghasilan / gaji.

Solusi yang tepat untuk mengatasi kendala yang dihadapi oleh pembeli dari butik Wu&Wilson, yaitu:

1. Menambah koleksi busana-busana di butik Wu&Wilson
Menambah dan memperbanyak koleksi busana baik untuk wanita maupun pria akan meningkatkan minat beli pada konsumen. Dikarenakan dengan adanya pilihan yang beragam, konsumen akan dengan mudah memilih produk-produk yang mereka inginkan.
2. Memberikan potongan harga dan diskon menarik
Potongan harga serta diskon-diskon yang menarik sangat mempengaruhi minat beli pada konsumen, terlebih lagi dengan tetap menawarkan produk dengan bahan yang premium dan berkualitas.



Pandangan Pemakai Terhadap Butik Wu&Wilson

Kendala yang dihadapi oleh pemakai terhadap butik Wu&Wilson pada masa pandemi covid-19, yaitu: Menciptakan produk busana dengan model yang unik, Membuat dan menciptakan produk busana dengan model yang unik membuat produk yang dihasilkan dapat dipakai berulang kali. Seperti contoh, menciptakan gaun pesta namun gaun bagian bawah dapat dilepas sehingga busana bisa tetap dipakai menggunakan gaun bagian atas. Selain itu, menciptakan busana yang dapat dipakai menggunakan apa saja baik menggunakan rok maupun celana.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang berjudul “Pengembangan Usaha Butik Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Wu&Wilson Bandar Lampung” diperoleh kesimpulan bahwa :

1. Strategi pengembangan usaha yang tepat bagi Butik Wu&Wilson pada masa pandemi covid-19 ini yaitu memperkuat ciri khas produk busana Cheongsam dan Changshan untuk meningkatkan brand image di masyarakat, mengembangkan produk butik dengan memperbanyak koleksi busana yang modern dan unik, melakukan promosi secara aktif di sosial media seperti Instagram, dan mempertahankan serta meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen.
2. Strategi untuk menstabilkan pendapatan yang tepat bagi Butik Wu&Wilson pada masa pandemi covid-19 ini yaitu menjaga harga yang terjangkau dengan tetap memberikan produk yang berkualitas, dan memberikan banyak potongan harga / diskon serta menawarkan berbagai bentuk “paket promo” kepada masyarakat.

Saran

1. Bagi pemilik usaha butik Wu&Wilson diharapkan untuk dapat memperbanyak koleksi busana-busana, mempertahankan ciri khas dan keunikan dari model serta desain yang diproduksi. Butik juga diharapkan untuk dapat mempertahankan kualitas produknya baik dalam segi bahan dasar maupun kualitas jahitan.
2. Menyikapi kemajuan teknologi yang sudah berkembang pesat hingga saat ini, ada perlunya juga bagi pemilik usaha butik Wu&Wilson untuk memperbaiki sistem keuangan yang ada di butik Wu&Wilson. Menggunakan teknologi canggih yang ada saat ini seperti komputer atau laptop yang dapat memudahkan usaha dalam hal sistem pembukuan keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adamu AHMED, A., Adamu SAIDU, A., & Hussein KAWURE, J. . (2022). The Roles of Central Bank Digital Currency over Physical Currency. *International Journal of Social Science, Education, Communication and Economics (Sinomics Journal)*, 1(2), 75–92. <https://doi.org/10.54443/sj.v1i2.10>
- Afandi, P. (2018). *Manajemen Teori, Konsep dan Indikator*. Riau: Zanafa Publishing.
- Afandrianti Maulida, Y. ., & Habiburahman, H. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Keripik Pisang Di Era Pandemi Covid-19 (Studi Pada Umkm Keripik Sumber Rezeki). *Sibatik Journal: Jurnal*

- Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan, 1(4), 303–314. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i4.34>
- Amirullah. (2015). Pengantar Manajemen. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Arianto, B. (2020, Desember). Pengembangan UMKM Digital di Masa Pandemi Covid-19. *ATRABIS: Jurnal Administrasi Bisnis*, 6(2), 233-247. doi:10.38204/atrabis.v6i2.512
- Datunsolang, Angraini, Baroleh, J., & L.S., B. O. (2016). Pengembangan Usaha Kuliner "Waroeng Makan Tepi Laut" Di Kawasan Mega Mas, Kota Manado. *Agri-Sosioekonomi*, 12(2A). doi:10.35791/agrsosek.12.2A.2016.12599
- Dwi Rama Jaya, R. ., Taufiq Ibrahim, M. ., Riansyah, R., & Nur Happy, W. . (2021). Analisis Pengaruh Jumlah Industri, Jumlah Penduduk Dan Nilai Investasi Sektor Industri Kecil Dan Industri Non-Formal Manufaktur Di Kota Palembang. *Sibatik Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(1), 45–52. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i1.5>
- Fadilah, H. (2012 April 17). Pengembangan Usaha. Retrieved April 17, 2012, from Harrisfadilah's Blog: <https://harrisfadilah.wordpress.com/2012/04/17/pengembangan-usaha/>
- Hartono, A., Alam, I. A., & Saptarini, V. S. (2018). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan Pada Auto 2000 Way Halim Bandar Lampung. *Jurnal Visionist*, 7(2). doi:10.36448/jmv.v7i2.1735
- Ismail, S. (2012). Manajemen Strategik. Jakarta: Erlangga.
- Lestari, W. M. (2021). Strategi Pengembangan Produktivitas Pasca Pandemi Covid-19 Pada Usaha Kuliner Sate Kambing & Gule Bu Djuki Kabupaten Tulungagung. UIN Satu Tulungagung. Retrieved from <http://repo.uinsatu.ac.id/id/eprints/21964>
- Nalini, S. N. (2021). Dampak Covid-19 Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *Jurnal Ekonomi Dan Ekonomi Syariah*, 4(1), 662-669. doi:10.36778/jesya.v4i1.278
- Norpi, P. (2016). Upaya Pengembangan Usaha Catering Pada CV Catering Hidayah Abadi Di Kota Palembang. Palembang.
- Patmarina, H., & Wiratama, M. F. (2016). Analisis Pengaruh Harga Jual dan Biaya Promosi Terhadap Nilai Penjualan Motor Yamaha Mio M3 Pada PT Langgeng Prima Mandiri di Bandar Lampung. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 6(2). doi:10.36448/jmb.v6i2.837
- Patmarina, H., Prakasa, D. A., & Ardansyah, A. (2021). Analisis Rencana Bisnis Untuk Meningkatkan Daya Saing Yang Berkelanjutan Pada Usaha Djayit Konveksi Di Bandar Lampung. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 2(1).
- Prastowo, A. (2011). Metode Penelitian Kualitatif : dalam Prespektif Rancangan Penelitian. Yogyakarta : Ar – Ruzz Media
- Tiara, T., & Ali Alam, I. . (2022). Analisis Manajemen Produksi Dalam Upaya Mempertahankan Eksistensi Produk Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Roti Permata. *Sibatik Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(6), 833–846. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i6.99>
- T, G., & Habiburahman, H. (2022). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Bengkel Satria Bandar Lampung. *Sibatik Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(6), 967–978. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i6.113>



- Ulya, K. (2016). Strategi Pengembangan Usaha Batik Kudus (Studi Analisis SWOT Usaha Batik Kudus Di Alfa Shoofa Batik Kudus). Eprints.
- Utama, D. D., & Darwanto, D. (2013). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif Di Kota Semarang.
- Wikipedia. (2021, November 2). Retrieved November 2, 2021, from https://id.m.wikipedia.org/wiki/Pandemi_Covid-19