

MASA TANGGAP DARURAT COVID-19

Sejarah Terburuk Usaha Kuliner

SEMUA sektor usaha nyaris tak berdaya akibat pandemi Covid-19. Bukan hanya di Indonesia. Tapi hampir semua negara di dunia mengalami. Kuliner termasuk salah satu sektor yang paling merasakan dampaknya. Dari restoran sampai angkringan memilih tutup daripada buka tapi merugi.

Apalagi setelah diberlakukannya kebijakan *physical distancing* dan *social distancing* untuk mencegah penyebaran virus Corona. Maka, menutup usaha kuliner untuk sementara waktu adalah pilihan yang banyak dilakukan pengusaha kuliner.

Warung gudeg di kawasan Jalan Gajah Mada Yogya itu sejak sebulan lalu tutup. Padahal, saat kondisi normal, orang harus rela antri setidaknya satu jam, agar bisa makan gudeg sambil menikmati suasana malam di Yogya.

Bakmi di kawasan Bintaran Yogya juga tidak buka. Padatnya parkir dan antrian panjang pengunjung tidak terlihat lagi dalam beberapa pekan terakhir. Angkringan di sepanjang Jalan Margo Utomo (Jalan P Mangkubumi) pun tutup. Sebelum pandemi Covid-19, kawasan Tugu ke selatan arah stasiun itu tiap malam selalu ramai dengan pedagang angkringan. Suasana serupa terlihat pula di kawasan Malioboro yang biasanya dipenuhi usaha kuliner aneka masakan, tapi belakangan tampak sepi di siang dan malam hari.

Begitu juga terlihat di Waroeng Spesial Sambal 'SS' (WSS) di sejumlah tempat. Tidak tampak lagi padatnya antrian parkir di depan warung dan antrian panjang pembeli yang menunggu kursi kosong. "Ini adalah sejarah terburuk Waroeng SS selama 18 tahun terakhir. Tapi ini tidak hanya dialami Waroeng SS, karena terjadi global di semua wilayah dan semua sektor usaha yang terdampak Covid-19," kata Yoyok Hery Wahyono, Direktur Waroeng Spesial Sambal 'SS' menjawab pertanyaan KR, Kamis (7/5).

Masa tanggap darurat Covid-19 memang merupakan tantangan

berat bagi Waroeng SS yang kini memiliki 95 cabang di Jawa dan Bali. Tentu dengan ribuan karyawan. Tantangan tersebut bukan hanya dalam pengadaan bahan baku. Tapi juga gaji karyawan. "Mulai bulan April, manajemen sudah nombok Rp 3-4 miliar perbulan untuk tetap bisa menghidupi karyawannya pada batas minimal standar gaji," jelas Yoyok.

Dalam kondisi seperti ini memang tidak banyak yang bisa dilakukan kecuali bertahan. "Upayanya adalah bagaimana bertahan agar tetap bisa hidup. Menjaga agar tetap ada uang masuk dengan berbagai cara, bahkan ketika harus mengubah produk. Melakukan efisiensi biaya semaksimal mungkin di semua variabel biaya operasi, SDM dan supporting serta menggilir hari kerja karyawan," lanjut Yoyok.

Dalam kondisi seperti ini pula, sulit bagi Yoyok untuk memprediksi kondisi ketika pandemi Covid-19



Yoyok Hery Wahyono.

selesai. "Ketika tidak ada lagi ancaman rasa takut terhadap Corona, mungkin banyak usaha sudah telanjur mati sehingga harus memulai dari nol lagi. Bagi usaha yang masih bisa bernafas harus kembali menata lagi organisasi, mengembalikan mental karyawan, mengumpulkan modal kerja dan

beradaptasi dengan kondisi pasar yang mungkin sudah berubah ekstrem," katanya.

Yoyok berandai-andai dan berharap, dalam kondisi seperti ini pemerintah bisa membantu pengusaha menanggung sebagian gaji karyawan, membeli produk-produk hasil usaha untuk didistribusikan ke masyarakat yang membutuhkan. Selain itu juga membebaskan beban perusahaan yang ditarik negara seperti aneka pajak, BPJS, listrik dan sebagainya. "Itu yang mungkin dilakukan, mudah dan sangat membantu," katanya.

Meski tidak menginginkan, Yoyok bisa memahami jika ada pengusaha kuliner yang merumahkan karyawannya. "Lha kalau penjualan sudah drop di bawah 40 persen, saya yakin perusahaan pasti tidak bisa lagi untuk sekadar membayar gaji separo saja. Pilihannya ya menghentikan operasi," katanya. Yoyok menilai, karakter

'pukulan mematikan' dari wabah Corona terhadap dunia usaha ada dua, yakni keselamatan bekerja terancam dan daya beli pasar yang terjun bebas.

"Petani, peternak dan perikanan juga ikut terpukul. Permintaan turun drastis, padahal mereka sudah telanjur menanam, membesarkan. Produksi jadi over dan tak terserap pasar, sehingga otomatis harga terjun bebas," katanya.

Namun di tengah masa pandemi Covid-19, Manajemen Waroeng SS tidak tinggal diam melainkan tetap melakukan langkah-langkah strategis mencegah, menangkal agar personel Waroeng SS tidak tertular dan terinfeksi Covid-19. "Kami juga membentuk Desk Crisis Center sebagai jaring pengaman bagi personel Waroeng SS yang terdampak wabah, langsung maupun tak langsung," jelasnya. (Wan)-o



Kawasan Malioboro malam hari sepi dari usaha kuliner.

KR-Franz Boedisukamanto

KANDHA RAHARJA

Aspartan Gemilang Pasarkan Hasil Pertanian

DINAS Pertanian Kabupaten Magelang, menjembatani para petani yang tergabung dalam Asosiasi Pasar Tani (Aspartan) Gemilang dengan konsumen untuk memasarkan hasil pertanian. Dengan menggunakan mobil berisi berbagai produk pertanian, Aspartan datang ke kantor-kantor pemerintah untuk menjual hasil produksinya.

Langkah itu disambut antusias para ASN di lingkungan Pemkab Magelang. Berbagai macam aneka hasil tani yang diproduksi petani yang tergabung dalam Aspartan, laris manis terjual. Aneka komoditi yang dijual antara lain aneka sayur seperti buncis, sawi, selada, wortel, kentang, tomat, lombok dan lain sebagainya. Ada pula produk jamu atau empon-empon, beras mentik wangi, IR 64, keripik sayur, bawang putih, bawang merah gula Jawa, kacang-kacangan bahkan sampai racikan sayur seperti lodeh dan asem-asem serta kolak waluh. Ada pula ikan lele dan juga nila.

Kepala Dinas Pertanian Kabupaten Magelang, Romza Emawan mengatakan, dalam kondisi seperti ini, pihaknya membantu para petani untuk memasarkan hasil produksinya. Dibertakutkannya *social distancing* pada pandemi Covid-19 ini, serapan hasil pertanian turun drastis.

Mobilitas masyarakat ke pasar tradisional ataupun modern menjadi rendah, karena harus menjaga jarak agar tidak menularkan atau tertular Covid-19. Demikian juga dengan distribusi ke luar daerah juga menurun, karena banyak distributor yang mengalami kegamangan dalam mengirimkan hasil pertanian.

Terkait hal itu, pihaknya meminta kepada Aspartan yang dibentuk tahun 2008 lalu oleh Bupati Magelang, untuk jemput bola. Mereka

mendatangi langsung konsumen untuk membeli hasil produksinya. Selain itu, pihaknya juga mendorong petani untuk menjual hasil dagangannya secara online. Sehingga pemasaran akan lebih luas dan konsumen juga nyaman dengan layanan secara online ini.

Kabid Tanaman Pangan dan Hortikultura Dinas Pertanian, Ade Sri Kuncoro menambatkan, pihaknya menjembatani para petani dengan konsumen dalam memasarkan hasil taninya.

Banyak produksi pertanian yang tidak dihargai secara layak oleh tengkulak. Misal timun yang hanya dihargai Rp 400/kg, juga cabai rawit yang hanya Rp 6.000/kg. Menurut Ade, ada kelebihan bila membeli langsung ke Aspartan. Karena produk-produknya sehat, aman dan tidak tertular dengan segala bakteri atau penyakit. Karena untuk sayuran, Aspartan sudah menggunakan teknologi De Ozon.

Teknologi ozon ini sebagai pengawet makanan yang aman sudah dan diaplikasikan oleh Anggota Aspartan. Teknologi ini merupakan alternatif untuk menggantikan penggunaan pengawet makanan berbahaya yang selama ini masih banyak digunakan. Menurutnya, teknologi ini dapat menggantikan pemakaian formalin yang membahayakan kesehatan namun sampai sekarang masih banyak dipakai masyarakat untuk mengawetkan makanan.

Ketua Aspartan Kabupaten Magelang, Eko Sungkono menambahkan, pemasaran secara mobile seperti sekarang ini, baru pertama kali ini dilakukan karena dampak pandemi Covid-19. Sebelumnya, Aspartan menjual produknya di Family Swalayan, pameran-pameran dan juga langsung ke pasar-pasar modern. (Bag)-o



ASN membeli hasil tani Aspartan Gemilang.

KR-Bagyo Harsono

Sistem Panen Mekanisasi Menguntungkan Petani



KR-Jarot Sarwosambodo

Panen padi menggunakan mesin.

PETANI padi di Kabupaten Purworejo memasuki musim panen. Ribuan hektare sawah di desa-desa lumbung beras sudah menguning, namun seluruhnya tidak bisa dipanen secara serentak. Petani kesulitan mencari buruh panen. Kelangkaan buruh karena panen bersamaan dan kebanyakan anak muda yang asal desa lumbung, memilih merantau keluar kota. Pandemi Covid-19 yang berimbas pada kebi-

jakan pembatasan aktivitas, juga dinilai memberikan dampak tersendiri.

"Kami kesulitan kalau mencari buruh. Ada pun sedikit, harus bergantian, padahal yang dipanen begitu luas," ungkap petani di Desa Jenar Lor Kecamatan Purwodadi, Titik, Kamis (7/5). Padahal, sawah seluas kurang lebih 4.000 M2 miliknya harus segera dipanen. Keterlambatan panen, bisa mengurangi kualitas gabah. Titik

menerapkan pola mekanisasi pertanian dengan memanen padi menggunakan mesin combine harvester. Hanya butuh waktu kurang dari sehari, seluruh sawah miliknya selesai dipanen.

Hasil panen lebih optimal karena gabah yang terbuang lebih sedikit. Setiap iring atau 1.800 M2 sawah menghasilkan 12 - 13 kuintal gabah basah. Selain itu, gabahnya juga lebih bersih. Mesin secara otomatis memisahkan antara gabah dengan kotoran. Meningkatnya kualitas turut mendorong harga jual. Ia mengaku diuntungkan dengan mekanisasi karena setiap kuintal gabah basah laku terjual di atas Rp 400.000. Harga itu cukup jauh dibandingkan gabah basah hasil panen konvensional yang terjual rata-rata Rp 380.000 - Rp 390.000/kuintal.

Menyewa mesin memang membutuhkan biaya lebih, setiap iring menghabiskan

biaya Rp 550.000. "Memang lebih mahal, saya ini habis Rp 1,1 juta untuk panen, tapi tetap masih untung karena harganya lebih tinggi. Selain itu, panen lebih cepat dan kami punya waktu lebih dalam menyiapkan lahan untuk musim tanam selanjutnya," terangnya.

Kepala Bidang Produksi Tanaman Pangan dan Hortikultura Dinas Pertanian Pangan Kelautan dan Perikanan (DPPKP) Purworejo Eko Anang SW mewakili Kepala DPPKP Wasit Diono mengemukakan, petani didorong melakukan mekanisasi karena lebih menguntungkan. Hasil panen optimal karena tingkat gabah yang hilang hanya lima persen. Sementara untuk panen konvensional, tingkat gabah yang hilang minimal 15 persen dan bisa lebih besar apabila dipanen secara serampangan. (Jarot Sarwosambodo)-o

KWT Tirtasari Mandiri 51 Olah Produk Herbal

KELOMPOK Wanita Tani (KWT) Tirtasari Mandiri 51 Pedukuhan Sangubanyu, Sumberrahayu, Moyudan Sleman (berdiri 18 Mei 2019) diketuai Koti Mahmilubiyati, terbukti dominan mendorong pembangunan kampung. Meski anggotanya wanita (20 orang), berbagai kegiatan dilakukan, terutama keterampilan wanita untuk peningkatan pendapatan keluarga. Keberadaan KWT Tirtasari Mandiri 51 sangat potensial dalam pengadaaan olahan herbal.

"Kami berinovasi setelah mendapatkan pelatihan dari Disperindag DIY baik teori maupun praktik pembuatan herbal, beberapa bulan lalu," ujar Ny Endah, salah seorang pengurus KWT Tirtasari Mandiri 51 kepada KR, baru-baru ini. Berbekal pelatihan pembuatan herbal menjadikan kegiatan KWT Tirtasari Mandiri 51 bertambah. Dampak Covid-19 menyebabkan beberapa hasil produk berkurang, namun tidak seberapa. Sebelumnya atas bimbingan ibu Dewi dari Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan DIY, kelompok mengikuti pameran di Yogyakarta yang mendapat respons positif.

"Kami dapat pesanan cukup banyak dari Kalimantan, menyebabkan semangat anggota untuk berkiprah," tambah Ny Endah. KWT Tirtasari Mandiri 51 beberapa bulan yang lalu mendapat pelatihan *Solus Per Aqua* (SPA) atau pembuatan herbal secara teori dan praktik. Beberapa produk yang dihasilkan semuanya bermanfaat untuk menunjang kebugaran dan kesehatan khususnya warga lingkungannya sendiri.

Bahan-bahan bisa diambil dari lahan sekitar, tidak usah beli ke luar. Karena hampir setiap rumah penduduk, pekarangannya ditanami obat untuk keluarga (toga). Beberapa produk yang dihasilkan antara lain lulur kemuning, masker mangir,

rempah, garam rempah, masker boreh, aromaterapi, lilin aromaterapi, dan herbal kompres.

"Menghadapi pandemi Covid-19 kami juga membuat jamu empon-empon, namun jumlahnya masih terbatas," ungkap Ny Endah. Ketua Desa Wisata Sangubanyu H Suwardi menambahkan, ke depan adanya pelatihan pembuatan herbal akan mendukung terwujudnya desa wisata menuju kampung herbal berbasis SPA, melibatkan anggota KWT Tirtasari Mandiri 51. Selama ini desa wisata Sangubanyu hanya dikenal sebagai produk Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM) seperti handuk, serbet, stagen, dan kain pel. (Sutopo Sgh)-o



KR-Sutopo Sgh

Beberapa produk herbal KWT Tirtasari Mandiri 51 yang dipamerkan.