

STRATEGI MANAJEMEN PERUBAHAN DI HOKKY CAKE : MENGHADAPI TANTANGAN DAN PELUANG DI INDUSTRI KULINER

JL. Niaga 273, Pondok Padang

Fhadila Ameliana¹, Anisah Salma², Nazwa Cyntia Utari³, Rana Pertiwi⁴, Ramdhani Bayu Putra⁵

Universitas Putera Indoensia “YPTK” Padang

e-mail: fhadilaameliana154@gmail.com¹, anisahsalma2004@gmail.com²

Abstrak – Penelitian ini bertujuan menyelidiki strategi manajemen perubahan yang digunakan Hokky Cake untuk mengatasi masalah dan memanfaatkan peluang di industri kuliner yang kompetitif dan dinamis. Fokus utama adalah analisis adaptasi dan inovasi yang dilakukan untuk mempertahankan keunggulan kompetitif dan pertumbuhan bisnis di tengah perubahan tren konsumen, persaingan pasar, dan kemajuan teknologi. Penelitian ini menyelidiki berbagai strategi manajemen, termasuk penerapan teknologi kontemporer, pengembangan SDM, dan perencanaan strategis. Penelitian menunjukkan bahwa Hokky Cake dapat memperoleh manfaat dari penerapan strategi manajemen perubahan yang efektif untuk meningkatkan kinerja operasional, memperkuat posisinya di pasar, dan menciptakan nilai tambah bagi pelanggan dan pemangku kepentingan.

Kata kunci : Strategi, Manajemen Perubahan, Teknologi, Persaingan Pasar.

Abstract – This research aims to investigate the change management strategies used by Hokky Cake to overcome problems and exploit opportunities in the competitive and dynamic culinary industry. The main focus is analysis of adaptation and innovation carried out to maintain competitive advantage and business growth amidst changing consumer trends, market competition and technological advances. This research investigates various management strategies, including the application of contemporary technology, human resource development, and strategic planning. Research shows that Hokky Cake can benefit from implementing an effective change management strategy to improve operational performance, strengthen its position in the market, and create added value for customers and stakeholders.

Keywords: Strategy, Change Management, Technology, Market Competition.

PENDAHULUAN

Perusahaan Hokky Cake & Bakerry didirikan pada tahun 2003 dan memulai kegiatan pemasarannya pada bulan Agustus 2003. Didirikan oleh Tresia Silvia Wulandari dan suaminya, perusahaan ini awalnya hanya memiliki pabrik yang terletak di Jl. Haji Jalil Rt. 21 Rw. No. 59, dan memiliki minimarket Mentari yang berada dikawasan pasar bawah. Hingga pada akhirnya berkembang dan memiliki sebuah perusahaan kue yang diberi nama Hokky Cake & Bakerry. Perusahaan Hokky Cake & Bakerry terletak di pusat kota tepatnya Jl. Niaga 237, Pondok, Padang.

Hokky Cake & Bakerry telah lama beroperasi di pasar lokal dan terkenal dengan produk berkualitas dan harga yang terjangkau. Selama bertahun-tahun, telah menjadi pilihan banyak pelanggan untuk kebutuhan roti harian, kue ulang tahun, dan pesanan kue untuk acara khusus. Namun, industri kuliner, terutama industri roti, masih mengalami transformasi yang cepat. Hokky Cake & Bakerry harus beradaptasi untuk bertahan dan berkembang karena meningkatnya persaingan dan disrupsi teknologi.

Perubahan gaya hidup pelanggan merupakan salah satu masalah terbesar yang dihadapi Hokky Cake & Bakerry. Di masa lalu, pelanggan hanya membutuhkan roti dan kue standar dengan rasa klasik untuk memenuhi kebutuhan mereka. Namun, saat ini pelanggan lebih selektif dan mencari produk yang tidak hanya enak, tetapi juga sehat dan unik. Kue yang

tidak mengandung gula, gluten-free, dan vegan menjadi populer. Mungkin Hokky Cake & Bakerry akan kehilangan pasar jika mereka tidak merespon tren ini.

Selain itu, kemajuan teknologi juga merupakan komponen penting. Konsumen saat ini semakin terbiasa menggunakan berbagai teknologi untuk melakukan pembelian, seperti sistem pembayaran digital dan aplikasi pemesanan makanan. Jika usaha bakery tidak mengikuti kemajuan teknologi ini, mereka berisiko tertinggal dari pesaing yang lebih inovatif. Untuk terus menjangkau pelanggan yang lebih luas, Hokky Cake & Bakerry harus mengintegrasikan sistem teknologi seperti pemesanan online dan pengiriman ke dalam operasional mereka.

Di tempat lain, persaingan yang semakin ketat. Munculnya banyak pemain baru di pasar, dari bisnis kecil hingga merek global, membuat Hokky Cake & Bakerry harus berinovasi untuk menghindari tenggelam. Selain itu, sejumlah besar pesaing telah menggunakan strategi pemasaran kontemporer seperti media sosial dan promosi influencer. Untuk tetap kompetitif, Hokky Cake & Bakerry harus terus mengembangkan produk baru dan memperbarui cara mereka berinteraksi dan menjangkau pelanggan.

Peluang besar juga ada di balik tantangan ini. Dengan perubahan ini, Hokky Cake & Bakerry dapat memanfaatkan kesempatan ini untuk mengubah bisnis mereka. Misalnya, mereka bisa membuat lini produk baru yang lebih sehat, bekerja sama dengan platform online untuk meningkatkan distribusi, atau bahkan meningkatkan pengalaman pelanggan dengan fasilitas ruangan dengan Nuansa 4 Musim yang tidak ada di toko atau café lain yang menambah daya tarik tersendiri bagi Hokky Cake & Bakerry.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk mempelajari strategi manajemen perubahan untuk Hokky Cake & Bakerry. Untuk mengumpulkan data, praktik dan proses manajemen yang terlibat dalam operasi sehari-hari perusahaan diamati secara langsung di lokasi perusahaan. Selain itu, wawancara semi-terstruktur dilakukan dengan manajer, karyawan, dan pemangku kepentingan lainnya. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang masalah dan pendekatan yang dapat digunakan untuk mengatasi dinamika industri kuliner saat ini. Untuk menemukan pola dan hubungan antarvariabel yang berkaitan dengan subjek penelitian, data yang dikumpulkan dianalisis secara tematik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

GAMBARAN UMUM OBYEK PERUSAHAAN



Toko kue "Hokky Cake" berada di Jl. Niaga Kelurahan No.273, Kp. Pd., Kec. Padang Bar., Kota Padang, Sumatera Barat 25119. Bisnis ini ada sejak tahun 1984. Toko kue ini dipimpin dan dikelola oleh Ibu Henny Suryadi, yang dibantu oleh karyawannya yang terdiri dari berbagai unit kerja.

Toko kue pertama kali dimiliki oleh suaminya, yang belum menikah. Saat itu, kedai ini hanya menjual kue dan menerima titipan kue. Seiring berjalannya waktu, kedai ini

berkembang menjadi Toko Kue Hokky Cake seperti yang kita kenal sekarang. Toko pertama kali dibuka pada tahun 2009-2010, dengan lebih dari 20 karyawan. Setiap pekerja dipilih dan ditempatkan di posisi yang sesuai dengan pekerjaannya. Pengelolaan sumber daya manusia merupakan kunci dalam menjalankan bisnis untuk mencapai efisiensi dan kepuasan pelanggan karena dengan mempekerjakan staf yang terampil, sesuai dengan kemampuan, dan berpengalaman, produk yang dihasilkan dapat memenuhi standar kualitas tinggi. Ibu pemilik bisnis menyatakan hal ini.

Toko kue ini juga menggunakan media sosial untuk mempromosikan bisnis kuenya. Salah satu platform yang saat ini digunakan adalah Instagram dengan akun @hokkycakes. Saat ini, ada 31.000 follower dan hampir 5000 postingan. Untuk memastikan bahwa pelanggan tidak bosan dengan rasa dan bentuk kue yang monoton, toko Hokky Cake terus memperbarui dan menambah variasi pada setiap kue yang dibuat. Selain kue, Hoky menjual minuman dingin, bunga, kerupuk Sanjai, dan produk lainnya.

Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan membangun informasi bagaimana mengidentifikasi dan memecahkan suatu metode dalam permasalahan yang dihadapi oleh pihak Hokky Cake & Bakerry dalam menghadapi persaingan di tengah gencarnya teknologi pada saat sekarang ini. Dengan menggunakan manajemen perubahan untuk meningkatkan performa perusahaan supaya tidak dilupakan oleh masyarakat, serta penggunaan teknologi untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan. Berikut adalah upaya Hokky Cake & Bakerry dalam menghadapi persaingan didalam bisnis :

1. Hokky Cake menghadapi beberapa tantangan utama dalam menghadapi perubahan di industri kuliner, antara lain:
 - Persaingan yang Ketat: Semakin banyak perusahaan baru yang membuat produk baru yang menarik membuat persaingan semakin sengit.
 - Perubahan Selera Konsumen: Konsumen semakin membutuhkan produk yang sehat, berkualitas, dan unik, sehingga Hokky Cake harus segera beradaptasi.
 - Tren Teknologi: Untuk mengikuti kemajuan teknologi dalam pemasaran, produksi, dan distribusi, diperlukan dana yang cepat untuk menyesuaikan diri.
 - Regulasi dan Standar Kesehatan: Operasi dapat terpengaruh jika pemerintah mengubah standar keamanan pangan dan kesehatan.
 - Krisis Ekonomi dan Inflasi: Daya beli konsumen dan harga bahan baku dapat dipengaruhi oleh ketidakpastian ekonomi.
 - Pengelolaan Sumber Daya Manusia: memastikan bahwa karyawan memiliki keterampilan yang relevan untuk menyesuaikan diri dengan kebutuhan baru dan mengikuti perkembangan industri.
 - Sustainability : Semakin banyak perhatian terhadap masalah lingkungan, perusahaan harus mempertimbangkan praktik ramah lingkungan dalam proses produksi mereka.
2. Strategi manajemen perubahan diterapkan di Hokky Cake untuk menghadapi persaingan pasar :
 - Inovasi Produk : Mengembangkan kue baru yang mengikuti tren pasar, seperti kue sehat atau kue yang terbuat dari bahan-bahan organik. Hal ini membantu menarik perhatian pelanggan yang sedang mencari opsi lebih baik.
 - Riset Pasar : Melakukan analisis pasar rutin untuk mengetahui tren dan preferensi pelanggan. Data ini digunakan untuk mengubah jumlah produk yang dijual.
 - Peningkatan Kualitas : Fokus pada meningkatkan kualitas bahan baku dan proses produksi untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan selalu berkualitas tinggi.
 - Penggunaan Teknologi : Untuk memasarkan produk Anda, gunakan platform media sosial dan platform e-commerce.

- Pelatihan Karyawan: memberi karyawan pelatihan dan pengembangan agar mereka dapat menyesuaikan diri dengan perubahan, memahami produk baru, dan memberikan layanan pelanggan yang lebih baik.
 - Strategi Pemasaran Kreatif : Membangun kampanye pemasaran yang menarik dan berhubungan dengan pelanggan melalui berbagai saluran, seperti influencer dan konten online.
 - Kolaborasi dan Kemitraan : Untuk meningkatkan daya saing, seperti mendapatkan bahan baku berkualitas tinggi dengan harga yang kompetitif, bangun hubungan dengan pemasok dan mitra strategis.
 - Feedback dari Pelanggan: Menerima umpan balik dari pelanggan secara aktif memungkinkan kami untuk terus memperbaiki barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan pelanggan.
 - Responsif terhadap Perubahan: Menciptakan budaya perusahaan yang fleksibel dan responsif terhadap perubahan agar tim dapat mengadaptasi dengan cepat dengan perubahan yang muncul di pasar.
3. Peluang yang dapat dimanfaatkan Hokky Cake melalui proses perubahan bisnis :
- Diversifikasi Produk: Untuk menarik pelanggan lebih luas, buat jenis kue baru seperti kue sehat, kue diet, atau produk organik.
 - Ekspansi Pasar: Untuk menjangkau lebih banyak pelanggan, masuk ke pasar baru secara digital (melalui platform e-commerce) dan secara geografis (dengan membuka cabang di kota lain).
 - Peningkatan Layanan Pelanggan: Memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan, seperti pengiriman cepat, layanan pelanggan yang responsif, atau program loyalitas.
 - Adopsi Teknologi: Memanfaatkan teknologi baru untuk meningkatkan efisiensi operasional, seperti pemasaran digital dan sistem manajemen inventaris yang lebih efisien.
 - Tren Kesehatan dan Keberlanjutan: Dengan menawarkan produk yang lebih sehat dan kemasan yang ramah lingkungan untuk menarik pelanggan yang semakin peduli dengan kesehatan dan keberlanjutan.
 - Kemitraan Strategis: Untuk meningkatkan visibilitas merek dan memperluas jangkauan pemasaran, bekerja sama dengan produsen atau influencer lokal.
 - Pengembangan Merek: Dengan menggunakan kampanye pemasaran yang inovatif dan interaktif, Anda dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan memperkuat reputasi merek.
 - Feedback dan Inovasi Berkelanjutan: Menggunakan umpan balik pelanggan untuk membuat produk lebih inovatif dan lebih baik, menciptakan hubungan yang lebih dekat dengan pelanggan.
 - Peningkatan Efisiensi Operasional: mengidentifikasi dan menerapkan proses yang lebih efisien yang memungkinkan pengurangan biaya dan peningkatan margin keuntungan.
4. Hokky Cake menyesuaikan diri dengan tren konsumen yang terus berubah melalui beberapa strategi, antara lain:
- Riset Pasar yang Rutin: melakukan survei dan analisis untuk mengetahui kebutuhan dan preferensi pelanggan, termasuk tren diet dan gaya hidup sehat.
 - Inovasi Produk: Untuk memenuhi permintaan pelanggan, buat kue baru yang mengikuti tren, seperti yang tidak mengandung gula, tidak mengandung gluten, atau berbahan organik.

- Adaptasi pada Pemasaran Digital: Memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial untuk menjangkau pelanggan muda yang lebih aktif secara online dan menggunakan konten visual yang menarik untuk mempromosikan produk.
 - Peningkatan Kualitas dan Bahan: Menggunakan bahan baku berkualitas tinggi dan memperhatikan keamanan dan kesehatan produk untuk menarik pelanggan yang semakin peduli dengan kesehatan.
 - Umpan Balik Pelanggan: menerima dan menanggapi umpan balik pelanggan untuk membuat produk dan layanan lebih baik dan menghasilkan produk yang lebih sesuai dengan keinginan pasar.
 - Pelayanan yang Responsif: Meningkatkan layanan pelanggan dengan memberikan solusi yang memuaskan dan respons cepat serta program loyalitas untuk menarik pelanggan yang setia.
 - Kemitraan dan Kolaborasi: Berkolaborasi dengan influencer atau mitra bisnis lain untuk meningkatkan jangkauan pemasaran Anda dan mendapatkan eksposur ke audiens yang lebih luas.
 - Pengembangan Konten Edukasi: Memberi tahu pelanggan tentang produk, keuntungan, dan cara menggunakannya melalui postingan media sosial, video, atau blog.
5. Hokky Cake mengambil beberapa langkah untuk memastikan keberhasilan perubahan dalam proses bisnis mereka, antara lain:
- Perencanaan Strategis: Menyusun rencana yang jelas untuk perubahan dengan tujuan yang dapat diukur, termasuk tujuan jangka pendek dan jangka panjang.
 - Keterlibatan Tim: Melibatkan karyawan dalam proses perencanaan dan implementasi perubahan akan membuat mereka lebih terlibat dan berkomitmen pada perubahan.
 - Pelatihan dan Pengembangan: Memberi karyawan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka sehingga mereka dapat mendukung transformasi dengan lebih efektif.
 - Uji Coba dan Pilot Project: Uji coba proses atau produk baru sebelum peluncuran penuh untuk menemukan masalah dan mendapatkan tanggapan awal.
 - Komunikasi Efektif: Untuk seluruh staf dan pemangku kepentingan, buat jalur komunikasi yang jelas untuk menginformasikan perubahan.
 - Monitoring dan Evaluasi: Untuk memantau kemajuan dan efektivitas perubahan, KPI dibuat dan dievaluasi secara berkala untuk mengubah strategi jika diperlukan.
6. Hokky Cake mengambil beberapa langkah untuk memastikan keberhasilan perubahan dalam proses bisnis mereka, antara lain:
- Perencanaan Strategis: Menyusun rencana yang jelas untuk perubahan dengan tujuan yang dapat diukur, termasuk tujuan jangka pendek dan jangka panjang.
 - Keterlibatan Tim: Melibatkan karyawan dalam proses perencanaan dan implementasi perubahan akan membuat mereka lebih terlibat dan berkomitmen pada perubahan.
 - Pelatihan dan Pengembangan: Memberi karyawan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka sehingga mereka dapat mendukung transformasi dengan lebih efektif.
 - Uji Coba dan Pilot Project: Uji coba proses atau produk baru sebelum peluncuran penuh untuk menemukan masalah dan mendapatkan tanggapan awal.
 - Komunikasi Efektif: Untuk seluruh staf dan pemangku kepentingan, buat jalur komunikasi yang jelas untuk menginformasikan perubahan.
 - Monitoring dan Evaluasi: Untuk memantau kemajuan dan efektivitas perubahan, KPI dibuat dan dievaluasi secara berkala untuk mengubah strategi jika diperlukan.

- Responsif terhadap Umpan Balik: Mengumpulkan dan menanggapi umpan balik karyawan dan pelanggan untuk mendukung perbaikan berkelanjutan.
 - Penciptaan Budaya Inovasi: membangun lingkungan kerja yang mendorong kreativitas dan perubahan di mana karyawan merasa aman untuk berbagi ide dan mencoba hal baru.
7. Perubahan yang diterapkan di Hokky Cake dapat berdampak signifikan pada kinerja dan pertumbuhan jangka panjang perusahaan dalam beberapa cara:
- Peningkatan Efisiensi Operasional: Hokky Cake dapat mengurangi biaya dan meningkatkan efisiensi dengan mengadopsi teknologi baru dan memperbaiki proses bisnis. Ini berdampak positif pada margin keuntungan.
 - Diversifikasi Produk: Perubahan dalam pembuatan produk baru dapat menarik lebih banyak konsumen, meningkatkan pangsa pasar dan penjualan.
 - Kepuasan Pelanggan: Beradaptasi dengan tren dan komentar pelanggan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, menumbuhkan loyalitas dan meningkatkan jumlah pembelian berikutnya.
 - Reputasi Merek yang Lebih Baik: Fokus pada inovasi dan kualitas dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan pada merek Hokky Cake, membuatnya menjadi pilihan utama di pasar.
 - Adaptasi terhadap Perubahan Pasar: Hokky Cake tetap relevan dan bersaing di pasar yang dinamis karena dapat menyesuaikan diri dengan cepat dengan perubahan tren dan preferensi pelanggan.
 - Pengembangan Sumber Daya Manusia: Dengan meningkatkan keterampilan tim, investasi dalam pelatihan dan pengembangan karyawan dapat menghasilkan peningkatan produktivitas dan kreativitas dalam pengembangan produk.
 - Pertumbuhan Jangka Panjang: Hokky Cake dapat mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan memperkuat posisinya di industri kuliner dengan menemukan dan memanfaatkan peluang baru melalui inovasi dan ekspansi.
 - Meningkatnya Pendapatan: Semua elemen di atas meningkatkan pendapatan, yang memungkinkan perusahaan untuk mengeluarkan lebih banyak uang untuk meningkatkan produk, mempromosikan, dan berkembang.
8. Hokky Cake telah menerapkan beberapa inovasi sebagai bagian dari strategi manajemen perubahan, antara lain:
- Pengembangan Produk Baru: Untuk memenuhi permintaan pelanggan yang semakin peduli dengan kesehatan, perkenalkan variasi kue yang lebih sehat, seperti yang rendah gula, glutenfree, atau berbahan organik.
 - Pemasaran Digital: Menggunakan platform e-commerce dan media sosial untuk mempromosikan produk, berhubungan dengan pelanggan, dan menjangkau audiens yang lebih besar.
 - Inovasi dalam Proses Produksi: Untuk meningkatkan efisiensi dan konsistensi kualitas, produksi menggunakan teknologi baru seperti mesin otomatis dan sistem manajemen inventaris yang lebih efisien.
 - Pengemasan Ramah Lingkungan: mengembangkan kemasan yang lebih ramah lingkungan dan berkelanjutan untuk menarik pelanggan yang peduli terhadap masalah lingkungan.
 - Program Loyalitas Pelanggan: Mengembangkan program loyalitas untuk menunjukkan penghargaan kepada pelanggan yang setia dan mendorong mereka untuk melakukan pembelian lagi.
 - Kolaborasi dengan Influencer: Bekerja sama dengan influencer di media sosial untuk membuat produk lebih dikenal dan menarik pelanggan baru.

- Peningkatan Layanan Pelanggan: Pelanggan dapat memberikan umpan balik langsung tentang barang dan jasa dengan menerapkan sistem umpan balik yang lebih baik.
 - Penyediaan Konten Edukasi: Untuk membangun hubungan yang lebih dekat dengan pelanggan, beritahu mereka tentang keuntungan produk melalui postingan media sosial, video, dan blog.
 - Pelatihan Karyawan: Memberikan pelatihan berkelanjutan kepada karyawan untuk membantu mereka beradaptasi dengan inovasi dan memberikan layanan pelanggan terbaik.
9. Hokky Cake melibatkan karyawan dalam proses perubahan organisasi melalui beberapa pendekatan, antara lain:
- Komunikasi Terbuka: Membangun jalur komunikasi yang transparan untuk memberikan informasi tentang perubahan yang akan datang dan mendengarkan pendapat dan kekhawatiran karyawan.
 - Sesi Diskusi dan Workshop: Mengadakan diskusi dan workshop untuk mengumpulkan ide karyawan dan melibatkan mereka dalam rencana perubahan.
 - Umpan Balik dan Partisipasi: Untuk membuat karyawan merasa terlibat dalam proses pengambilan keputusan, ajak mereka untuk memberikan umpan balik tentang upaya perubahan dan mendengarkan saran mereka.
 - Pelatihan dan Pengembangan: memberi karyawan pelatihan yang relevan yang membantu mereka memahami dan menyesuaikan diri dengan perubahan dan meningkatkan keterampilan yang diperlukan.
 - Pujian dan Penghargaan: menghargai dan mengakui kontribusi karyawan dalam proses perubahan melalui penghargaan formal dan pengakuan informal.
 - Mendorong Budaya Inovasi: membuat lingkungan di mana karyawan merasa aman untuk mengembangkan ide-ide baru dan mencoba hal-hal baru tanpa khawatir akan gagal.
 - Monitoring dan Evaluasi Bersama: melibatkan karyawan dalam proses pemantauan dan evaluasi untuk mengetahui seberapa efektif perubahan dan bagaimana memperbaikinya.
10. Hokky Cake memantau dan mengevaluasi efektivitas strategi manajemen perubahan melalui beberapa metode, antara lain:
- Penetapan Indikator Kinerja (KPI): Untuk mengukur hasil perubahan, seperti peningkatan penjualan, kepuasan pelanggan, dan efisiensi operasional, buat KPI yang jelas.
 - Survei Pelanggan: Melakukan survei untuk mengetahui bagaimana pelanggan melihat produk dan layanan baru dan apakah perubahan memenuhi harapan mereka.
 - Analisis Data Penjualan: Memantau data penjualan secara teratur untuk menemukan pola dan tren yang dapat dipengaruhi oleh perubahan.
 - Umpan Balik Karyawan: Untuk memahami bagaimana karyawan merasakan perubahan dan tantangan yang dihadapi, gunakan diskusi kelompok, wawancara, atau kuesioner untuk mendapatkan pendapat mereka.
 - Evaluasi Proyek: Setelah peluncuran produk atau inisiatif baru, lakukan evaluasi untuk mengukur keberhasilannya dan menemukan masalah apa yang perlu diperbaiki.
 - Review Berkala: Berkumpul secara berkala untuk membahas kemajuan dalam menerapkan perubahan, masalah yang muncul, dan perubahan yang diperlukan.
 - Benchmarking: Memeriksa posisi Hokky Cake di pasar dan efektivitas strateginya dengan membandingkan hasil dengan standar industri atau kompetitor.
 - Analisis Keuangan: monitor laporan keuangan untuk mengevaluasi dampak perubahan terhadap profitabilitas dan biaya operasional



Pelaksanaan PBL Hokkw Cake & Bakerry
 Jl. Niaga 273, Pondok Padang

KESIMPULAN

Strategi manajemen perubahan Hokky Cake sangat penting untuk menghadapi masalah dan memanfaatkan peluang di industri kuliner yang terus berkembang. Hokky Cake harus mampu beradaptasi secara efektif untuk mempertahankan posisinya di pasar karena dinamika pasar yang cepat berubah dan persaingan yang ketat. Dengan menerapkan manajemen perubahan yang efektif, mereka dapat meningkatkan efisiensi operasional, menjaga kualitas produk, dan menyesuaikan layanan dengan kebutuhan pelanggan yang terus berubah. Oleh karena itu, Hokky Cake dapat memanfaatkan peluang baru dan menangani tantangan dengan lebih proaktif di kantor mereka di JL. Niaga 273, Pondok Padang, dan sekitarnya untuk menjamin pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan dan daya saing yang kuat di industri kuliner.

Manajemen perubahan yang sukses memerlukan sinergi antara perencanaan strategis, komunikasi yang efektif, keterlibatan SDM, dan evaluasi berkala. Pendekatan ini tidak hanya membantu mencapai tujuan perubahan, tetapi juga memperkuat ketahanan dan daya saing organisasi dalam menghadapi dinamika lingkungan bisnis. Proses perubahan yang terencana, adaptif, dan responsif terhadap tantangan dapat meningkatkan kapabilitas dan ketahanan organisasi dalam menghadapi dinamika eksternal. Manajemen perubahan yang baik juga menciptakan lingkungan kerja yang kolaboratif, inovatif, dan siap beradaptasi, yang pada akhirnya mendukung pencapaian visi dan misi organisasi.

DAFTAR PUSTAKA

- <https://kumparan.com/kevin-ikram-adinata/hokky-cake-kunci-kesuksesan-dalam-memulai-dan-mengelola-bisnis-kue-23amENMkLHh>
- Erico Alfayed , Lista Ramadeli , Raket Agnestasia , Viona Amalina, Zhatil Hanani Octavia Swid, Hendra Riofita, ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DAN PENJUALAN E-COMMERCE PADA TIKTOK SHOP , Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis (JEMB): Vol. 1 No. 2 (2023): November
- Devi Herlinda , Lenurhaliza , Putri Wulandari , Sofiyanti, Titi Alayda Marta, Hendra Riofita, Inovasi Produk dan Daya Tarik Konsumen: Studi Kasus pada Industri Pemasaran , Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis (JEMB): Vol. 1 No. 2 (2023): November
- HENDRA RIOFITA, ARIMBI, M.GUNTUR RIFKY, LALA RAUDATUL SALAMAH, RONA ASRITA, SITI NURZANAH, PERUBAHAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI TANTANGAN PASAR KONSUMEN DI ERA DIGITAL, JURNAL EKONOMI MANAJEMEN DAN BINIS (JEMB) : VOL.1 NO.3(2024): JANUARI.
- bnu Haris , Taryono , Mohammad Anwar Sani, Tantangan dan Peluang Manajemen Produksi dan Operasi di Era Digital, JOURNAL OF ISLAMIC BUSINESS MANAGEMENT STUDIES: Volume 4, No 2, Desember 2023, 44-55.