

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Nama Instansi dan Alamat

Nama Instansi	: Café Kopi Tjolo
Tahun Berdiri	: 2018
Jenis Usaha	: Coffee Shop
Nama Pemilik	: Pujiharto, Zaenuri, Totok Widyanto
Kantor Pusat	: Desa Colo RT 3 RW 1 Dawe Kudus
Hari Operasional	: Senin – Minggu
Waktu Operasional	: 15.00 – 23.00 WIB

2. Sejarah Berdirinya Café Kopi Tjolo

Café Kopi Tjolo adalah usaha yang bergerak dalam bidang pengolahan, pengemasan, dan café yang mana fokus dalam kopi khas muria dengan merek dagang Kopi Tjolo yang beralamat di Desa Colo RT 3 RW 1 Dawe Kudus. Pemilik café tersebut adalah Pujiharto dan Zaenuri yang didukung oleh Dinas Pariwisata serta teman – teman pecinta kopi. Dan juga lokasi yang berada di lereng gunung muria yang mana banyak sekali petani kopi maka mereka berinisiatif untuk membuat usaha café sendiri.

Untuk memperoleh data serta informasi yang berkaitan dengan usaha kopi ini, pengamatan serta wawancara dilakukan dengan pemilik serta pengelola Café Kopi Tjolo yakni Bapak Pujiharto. Beliau mengatakan bahwa ide pembuatan Café Kopi Tjolo ini tentunya memang banyak faktor yang dipikirkan terutama konsumen yang memang senang sekali dengan kopi colo, akhirnya terbersit keinginan dari pemilik untuk membuat brand kopi yang dinamakan kopi tjolo karena namanya yang mudah dan yang terutama adalah memudahkan konsumen untuk mengenalkan colo dan mengangkat desa colo sebagai sentra produksi kopi muria yang berkualitas dan mempunyai daya jual tinggi.

Berangkat dari keprihatinan para penggagas kopi tjolo yang mana Kopi colo ini susah ada sejak zaman Belanda pada tahun 1840 tetapi perkembangan kopi colo ini dibandingkan dengan kopi dari daerah lain sangat tertinggal dan tidak ada perkembangan signifikan dari segi kemasan maupun *roaster* serta tidak ada yang mau menggagas produksi kopi secara modern. Begitu panen raya tengkulak dari Temanggung, Surabaya dan daerah lain mengambil bahan mentah dari colo dan akhirnya warga desa colo tidak memiliki kopi sendiri. Akhirnya

terbersit keprihatinan untuk mendirikan komunitas kopi serta café kopi tjolo.

Untuk usaha café kopi tjolo ini murni dari Pujiharto sendiri seperti permodalan, tempat usaha, manajemen sedangkan untuk komunitas memang sudah diniatkan untuk memajukan kopi muria, jadi komunitas kopi muria dan café Kopi Tjolo sudah berbeda. Kopi yang menjadi bahan baku utama pembuatan kopi juga berasal dari kebun kopi milik sendiri yang mana sekali panen bisa mnghasilkan sekitar 2 ton kopi. Untuk karyawan sendiri ada 5 orang yaitu pemilik dan yang lain adalah para anak muda yang sedang mengambil kerja paruh waktu.

Café kopi Tjolo sendiri memiliki tempat tersendiri bagi para penikmat kopi dan konsumen yang telah mencoba kopi tjolo. Dan café juga dianggap sebagai suatu tempat makan yang berkelas dan mampu menghadirkan suasana baru yang dibutuhkan oleh konsumen. Dengan menu makanan dan minuman yang beragam menjadikan café sebagai tempat untuk sekedar menenangkan diri dari segala kejenuhan. Selain itu café juga menumbuhkan gaya hidup baru dan sangat mempengaruhi budaya konsumtif bagi kalangan masyarakat.

Perkembangan Café Kopi Tjolo dari mulai merintis hingga sekarang mengalami perubahan yang signifikan. Dimulai dari ide menjual kopi kemasan, memiliki café hingga memiliki cabang di Pijar Park, semua hasil ini tidak bisa diraih dengan cepat dan instan. Dimulai dari merintis usaha berjualan kopi, mengurus café yang mengharuskan melakukan kegiatan pemasaran, *branding*, membuat kemasan kopi yang menarik minat konsumen dan juga terdampak pandemic covid-19 yang sudah berjalan hampir 2 tahun ini. Berkat kerja keras, tekad dan manajemen usaha yang baik, Café Kopi Tjolo mampu bertahan di tengah maraknya café yang menjual produk sejenis. Café Kopi Tjolo semakin menunjukkan eksistensinya dengan selalu menyajikan kopi yang terbaik serta mempertahankan kualitas kopi hingga bisa dinikmati oleh konsumen.

Wawancara dan observasi bersama pemilik Café Kopi Tjolo yang dilaksanakan pada tanggal 25 Desember 2021 pada pukul 13.00 – 15.00 WIB dan berlokasi di salah satu cabang Café Kopi Tjolo yakni di Pijar Park. Wawancara kali ini membahas banyak sekali hal – hal yang berkaitan dengan sejarah, perkembangan usaha, strategi bisnis dan juga dampak covid-19 terhadap bisnis Café Kopi Tjolo.

B. Deskripsi Penelitian Data

1. Dampak yang Ditimbulkan dari Pandemi Covid – 19 Pada “Café Kopi Tjolo”

Pada tahun 2020 – 2022 menjadi tahun yang berat bagi masyarakat di seluruh dunia. Mereka harus dihadapkan dengan virus yang mudah menular ke manusia yaitu virus covid – 19 yang mana ini menyerang sistem kekebalan dan sistem pernapasan pada manusia. Karena pandemi tersebut memaksa masyarakat untuk selalu berdiam diri dirumah. Akibatnya banyak sekali masyarakat yang harus rela kehilangan pekerjaan karena pandemi tersebut melumpuhkan semua sektor termasuk diantaranya antara lain sektor pendidikan, kesehatan ekonomi serta sosial.

Banyak usaha yang harus bangkrut karena menurunnya laba yang mengakibatkan banyak pemutusan hak kerja. Karena perusahaan yang tidak bisa membayar gaji kepada karyawan dan juga daya beli masyarakat yang melemah karena perputaran uang di masyarakat yang berjalan lambat tidak seperti sebelum terkena pandemi ini. Karena pandemi virus inilah memaksa para siswa dan mahasiswa untuk melaksanakan sekolah jarak jauh.

Café kopi tjolo adalah salah satu usaha yang terkena dampak langsung akibat pandemi ini. Dimulai dengan omset yang menurun drastis, hingga café yang sebelumnya ramai pengunjung menjadi sepi. Karena ada anjuran dari pemerintah yang menyuruh masyarakat untuk selalu berada di rumah.

“Omset sendiri bisa mendapatkan sekitar 10 – 15 juta. Akibat pandemi ini terjadi penurunan omset hingga 75% sedangkan untuk produksi sedangkan untuk café turun hingga 50%.”¹

Selain penurunan omset yang sangat tajam, dampak lain yang ditimbulkan dari adanya gelombang covid-19 ini adalah tidak adanya permintaan kopi yang biasanya datang dari café yang berada di luar kota. Seperti yang terjadi pada café kopi tjolo yang mana ikut menyuplai kopi sampai ke luar daerah.

“Yang pertama memang omset penjualan, yang kedua untuk wilayah yang memang kita supply seperti di universitas seperti undip memang stagnan, tidak ada permintaan, pokoknya yang dekat – dekat kampus kita

¹ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021.

memang yang biasanya setor sampai setengah kuintal sekarang ya hanya 5 kg – 10 kg. Memang penurunannya tajam E.sekali dari segi perkulakan.”²

Sebelum terkena pandemic seperti ini, omset yang dihasilkan café kopi tjolo dapat menghasilkan 10 – 15 juta. Dengan keuntungan yang seperti itu, memanglah bukan hal baru dalam usaha bisnis café, tetapi ketika pandemic covid – 19 menyerang di seluruh penjuru negeri akhirnya terjadilah penurunan omset bahkan sampai kebangkutan bagi para pengusaha. Berikut adalah cuplikan jawaban dari narasumber tentang penurunan omset.

Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa pandemi covid – 19 ini memang membuat pengusaha makanan atau minuman akan mengalami penurunan omset yang banyak. Café kopi tjolo sendiri telah mengalami penurunan omset yang tidak sedikit.

2. Strategi Bisnis yang Digunakan oleh Café Kopi Tjolo di Era Pandemi Covid – 19

Peneliti menjadikan strategi yang dikemukakan oleh Hunger dan Wheelen sebagai acuan dalam penelitian ini. Strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Manajemen strategis meliputi pengamatan lingkungan, perumusan strategi, implementasi strategi serta evaluasi dna pengendalian. Untuk Café Kopi Tjolo sendiri sudah memiliki manajemen sendiri dalam mengelola bisnis *coffee shop* ini. Berikut ini adalah hasil dari wawancara serta observasi yang dilakukan di Café Kopi Tjolo:

a. Pengamatan Lingkungan

Satu hal penting yang berada di elemen penting dalam strategi bisnis adalah pengamatan lingkungan. Dalam hal ini peneliti melihat serta mengobservasi dari segi kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan tantangan yang ada dalam pembangunan café ini.

“Dari pemikiran orang colo yang mungkin tidak mau keluar rumah untuk sekedar ngopi. Yang rata – rata datang ke café adalah orang dukuh waringin, japan, dan sekitarnya. Jarang sekali orang colo yang datang ke café. Cara berpikir orang colo tentang café kopi memang

² Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

belum terbentuk, akhirnya sampai membuat menu bakso kopi yang mana membuat orang – orang penasaran dan tertarik untuk mencoba kopi.”³

Selain penjelasan di atas, Bapak Pujiharto juga mengemukakan tentang awal mula pendirian Café Kopi Tjolo yang mana mengalami kendala antara lain jarak yang cukup jauh dari pusat kota, yang mana hanya bisa mengandalkan konsumen dari daerah Colo saja.

“Kendala yang lain adalah lokasi yang jauh dari pinggiran kota, jadi segmen untuk sumber daya manusia desa colo sendiri sudah lain, tidak seperti yang dulu. Selain itu pula, kami juga ingin sekali memberi edukasi bagi para penikmat kopi maupun warga desa colo dan sekitarnya untuk tahu tentang kopi dan ada perubahan mindset”⁴.

Berdasarkan wawancara bersama pemilik serta peracik kopi di café kopi tjolo ini, untuk menggaet konsumen yang berasal dari desa colo sendiri yang mana sebagai sentra penghasil kopi memanglah tidak mudah. Mungkin warga beranggapan jika mereka sudah memiliki kopi sendiri dan lebih memilih untuk menikmati kopi dirumah daripada membayar secangkir kopi di café. Dan pengunjung café tersebut kebanyakan berasal dari luar wilayah colo.

Karena lokasi café kopi tjolo yang berada jauh dari pusat kota maka menjadi sebuah tantangan tersendiri bagi pemilik café ini. Dalam pertanyaan tersebut narasumber menambahkan jawaban tentang kendala dan pengamatan lingkungan di area usaha café tersebut. Bagaimana cara menjual kopi serta dapat dinikmati bagi semua orang. Dalam hal ini, pengamatan lingkungan menjadi satu hal yang penting bagi para pemilik usaha. Dengan lokasi yang strategis bisa meningkatkan penjualan serta memiliki banyak konsumen.

Dengan mengadakan banyak sekali kegiatan yang mengedukasi bagi masyarakat, peneliti beranggapan bahwa café kopi tjolo bukan hanya sebagai tempat untuk sekedar minum

³ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

⁴ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

kopi tetapi juga menjadi tempat untuk memberi edukasi bagi para masyarakat.

b. Perumusan Strategi

Dalam hal penting lainnya yang termasuk dalam manajemen strategis adalah perumusan strategi. Dimana perumusan strategi mempunyai peran penting dalam sebuah bisnis, karena tanpa adanya suatu strategi dalam bisnis maka bisnis tersebut akan rugi dan juga akan mengalami penurunan pendapatan. Perumusan strategi yang digunakan adalah tentang misi, tujuan, pengembangan strategi, dan kebijakan. Berikut ini adalah cuplikan jawaban dari narasumber yang mana berkaitan dengan pengamatan lingkungan. Dalam pengamatan lingkungan yang berkaitan erat dengan keadaan di sekitar tempat usaha.

"Misinya adalah yang pertama adalah yang pertama ikut memajukan perkembangan tentang komoditi kopi muria".⁵

Pemilik café kopi tjolo memiliki keinginan kuat untuk memajukan perkembangan tentang komoditi kopi muria. Dengan cara membuat cafe diharapkan mampu mengenalkan, memasarkan dan juga menjual produk kopi khas dari gunung muria yang mempunyai kualitas tinggi setara dengan kopi – kopi yang datang dari daerah lain.

"Perkembangan ya? Kalau perkembangan Alhamdulillah walaupun kondisi pandemi seperti sekarang ini kami masih bisa bergeliat dalam ranah komoditi kopi muria, kami sengaja dari hulu sampai hilir kami pastikan mengawal produk kopi muria."⁶

Pengembangan café kopi tjolo memang terbilang penuh perjuangan dan juga harus menjaga kestabilan dalam usaha ini. Karena dengan banyaknya bisnis café di sekitar lereng gunung muria dimana meningkatkan persaingan antar sesama wirausaha. Dari awal café kopi tjolo terus berupaya untuk selalu mengenalkan dan memproduksi kopi sendiri. Dengan mempunyai kebun kopi dan memproduksi kopi sendiri memiliki ciri serta rasa yang khas disbanding merk kopi yang lain.

⁵ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

⁶ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

*“Pedoman yang kami gunakan adalah semangat kami untuk membuat kopi tjolo ini menjadi tuan rumah di daerah kami sendiri”.*⁷

Pedoman yang digunakan oleh café kopi tjolo ialah dengan menjadikan café di rumah sendiri. Dengan ini café kopi tjolo ini selalu memberikan yang terbaik untuk meningkatkan usahanya. Seperti kopi yang menggunakan kopi asli muria, memiliki produksi sendiri dan juga memiliki tujuan untuk memajukan komoditi kopi muria.

c. Implementasi Strategi

Setelah selesai merumuskan strategi yang akan digunakan sebagai pedoman dalam melaksanakan usaha, maka hal selanjutnya yang harus dilaksanakan adalah implementasi strategi. Implementasi strategi adalah proses dimana manajemen mewujudkan strategi dan kebijakan. Hal yang perlu menjadi perhatian dalam implementasi strategi terdiri dari program, anggaran, dan prosedur yang akan dilakukan pada sebuah usaha. Dalam melaksanakan sebuah usaha pasti ada sebuah strategi dan harus segera di implementasikan untuk memajukan kegiatan usaha tersebut.

*“Kopi tjolo bersinergi dengan komunitas kopi muria, memang kepingin memajukan produk kopi muria yang notabene mempunyai kegiatan yang pastinya kami akan lakukan. Yang pertama yang akan kami lakukan adalah mengedukasi teman-teman petani di kawasan gunung muria yang kami berharap selama ini kami menilik keadaan petani-petani kita antara biaya produksi, biaya tanam sama hasil panen selalu tekor alias rugi. Itulah yang menjadi PR kami agar kopi muria bisa menjadi booming, bisa menjadi rujukan sehingga harga didongkrak naik.”*⁸

Dalam implementasi strategi terdapat program yang akan dilakukan oleh para pengusaha. Dengan adanya program yang dilakukan saat ini maupun program yang akan digunakan untuk masa depan maka dapat dipastikan jika usaha tersebut sudah satu langkah lebih maju dalam menjalankan bisnis tersebut. Dengan adanya program yang dilakukan oleh café

⁷ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

⁸ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

kopi tjolo untuk meningkatkan kesejahteraan petani dan menjadikan kopi colo khas muria ini menjadi terkenal dan di nikmati oleh banyak kalangan.

“Ya memang kalau berbicara tentang anggaran ya kami menyicil sedikit demi sedikit karena memang dananya memakai dana pribadi yang mana di keadan sulit seperti ini dan kopi tidak bisa menjadi tumpuan hidup di masa pandemi ini.”⁹

Sebagai wirausaha yang merintis karir dari nol, mengenai anggaran memang banyak sekali para pengusaha ini yang menggunakan uang pribadi. Dari mulai membeli peralatan memproduksi kopi, peralatan untuk menjual kopi tersebut, strategi bisnis yang harus dilakukan dan juga semua hal yang menggunakan uang untuk membeli keperluan. Maka dengan menggunakan anggaran pribadi para pengusaha harus siap menanggung segala jenis resiko dalam menjalankan usahanya.

“Ya. Kalau prosedur ini pasti mas, karena kopi ini kan rumit, unik. Dari mulai penanaman, ini kita memakai kita berusaha untuk memakai pupuk organic, jadi kita pelan-pelan meninggalkan pupuk kimia, terus dari segi pertanian ini pasca panennya juga kami pantau, kami akan menggunakan teknik yang sudah kami ketahui diantaranya ada beberapa teknik ada full washed, ada honey, ada produk-produk lain sekarang ini dengan proses pasca panen itu kita berharap untuk kualitas kopi akan lebih meningkat.”¹⁰

Dengan adanya prosedur dalam sebuah strategi bisnis, ini akan membuat usaha menjadi lebih maju dan lebih siap untuk kedepannya. Karena prosedur atau yang biasa disebut dengan SOP lebih menggambarkan langkah atau teknis yang akan dilakukan untuk usaha yang akan dijalankan kedepannya.

d. Evaluasi dan Pengendalian

Hal terakhir yang harus dilakukan dalam sebuah strategi bisnis adalah Evaluasi dan Pengendalian. Dimana dua hal ini bertujuan untuk melihat kinerja selama periode tertentu. Dengan melihat kinerja tersebut, para pengusaha dapat membandingkan kinerja sebelumnya dengan kinerja saat ini. Jadi dengan adanya

⁹ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

evaluasi ini dapat melihat kelemahan serta keuntungan dari implementasi sebelumnya yang mana dapat digunakan sebagai acuan untuk memulai proses kembali. Dengan adanya evaluasi dalam setiap usaha akan memudahkan dalam menyelesaikan setiap masalah yang mungkin dihadapi oleh pengusaha.

“Kalau evaluasi bulanan yang selama ini kita lakukan untuk produsen kopi yang kebetulan kita ada beberapa anggota yang memang memproduksi kopi kemasan diantaranya untuk control quality kita adakan tiap bulan itu biasanya cupping. Cupping itu uji cita rasa kopi, yaitu uji cita rasa itu kita bisa menyimpulkan kekurangan-kekurangan kita apa yang perlu kita perbaiki, kita sampaikan di audience itu untuk bulanan ya. Kalau untuk tahunan, memang kami punya angan-angan kopi muria ini bisa mengadakan festival di Muria ya, ini kebetulan Pijar ini untuk lokasi yang kelihatannya mumpuni jadi kami kedepan memang setelah pandemi selesai akan mengadakan festival kopi di PijarPark. Kami sudah mulai cari sponsor untuk support festival kopi muria.”¹¹

Evaluasi menjadi hal terpenting dalam sebuah kegiatan bisnis. Dengan adanya evaluasi dan pengendalian dalam sebuah bisnis, ini bisa digunakan sebagai acuan untuk menilai sukses atau tidaknya suatu produk seperti penjualan produk, harga produk, rasa dari produk tersebut yang mana sesuai dengan pasar atau tidak.

Evaluasi yang dilakukan oleh café kopi tjolo adalah dengan cara bulanan dan tahunan, dalam evaluasi bulanan pemilik selalu menguji cita rasa dari kopi ini yang bisa sesuai dengan keinginan pelanggan, dan untuk evaluasi tahunan ingin mengadakan festival kopi yang bertujuan untuk mengembangkan komoditi kopi muria agar lebih terkenal dan menjadikan produk berkualitas tinggi yang bisa mendatangkan manfaat bagi para petani dan produsen kopi muria.

3. Usaha “Café Kopi Tjolo” Mempertahankan Bisnis di Era Pandemi Covid – 19

Di era Pandemi covid – 19 yang tidak terduga sama sekali memang memaksa sejumlah pengusaha untuk menutup tempat usahanya. Karena terjadinya lonjakan pemutusan hak

¹¹ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

kerja di sejumlah perusahaan dan pabrik, maka terjadilah perputaran uang di masyarakat yang tidak stabil. Karena masyarakat lebih memilih untuk menabung uangnya ataupun membelanjakan uangnya dengan nominal yang sedikit.

Salah satu yang paling terdampak adalah para pemilik café yang harus mengalami penurunan omset karena diberlakukannya aturan untuk berdiam diri di rumah dan menutup sebagian tempat yang biasanya digunakan untuk berkumpul seperti restoran, café, tempat wisata dan tempat yang paling rawan menimbulkan kerumunan.

Café Kopi Tjolo adalah salah satu café yang terdampak langsung karena pandemi covid – 19 yang sampai sekarang belum menunjukkan penurunan kasus aktif setiap harinya. Café kopi tjolo memang bertahan dari pandemic ini meskipun mengalami penurunan omset hingga 7%. Berikut ini adalah cuplikan dari jawaban narasumber tentang bagaimana café kopi tjolo bertahan di pandemi seperti ini. Dalam menjawab pertanyaan tentang usaha café yang bisa jangka panjang dengan lugas menjawab *Optimis bisa dan jangka panjang*.¹²

Dengan kepercayaan diri yang dibangun oleh pendiri sekaligus pemilik café kopi tjolo bahwa usaha café bisa bertahan untuk jangka panjang. Peneliti menganggap bahwa zaman sekarang mendatangi kedai kopi atau café yang menjual makanan dan minuman memanglah bukanlah hal yang baru. Dengan meningkatnya mobilitas serta pendapatan penduduk dan juga para penikmat kopi yang sekarang sudah banyak sekali maka tidak salah lagi jika usaha kopi bisa menjadi salah satu hal yang bisa mendatangkan keuntungan dan menjadi asset usaha untuk masa depan.

“Saya pribadi tidak. Karena yang pertama sudah membidik pasar sendiri, yang kedua kami memang mempunyai misi untuk mengenalkan produk kopi muria di lingkup penggiat kedai dan café. Kami malah mendorong untuk berlomba – lomba membuat café.”¹³

Dari wawancara diatas, narasumber memang tidak menganggap café – café yang saat ini banyak sekali dijumpai di sepanjang jalan kajar – colo bukanlah saingan. Ini mencerminkan

¹² Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

¹³ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

beliau sebagai seorang *entrepreneur* sejati yang mana lebih menganggap saingan menjadi kawan daripada merasa tersaingi dengan adanya café – café baru yang sudah bermunculan. Justru beliau mengajak orang – orang untuk membuat café sendiri dan memberi kesempatan bagi orang lain untuk membuka usaha yang sama.

“Strategi kami yang pertama untuk bertahan adalah membuat menu – menu baru, membuat inovasi baru untuk menu di café. Yang kedua jaringan, komunitas, dan relasi – relasi kita yang diperketat. Untuk produksi sendiri kami membuat varian produk yang tentunya segmentasi pasarnya khusus diantaranya produk cup, terus kemasan sachet yang produk special untuk teknik metodenya menggunakan V60, yang memakai kertas saring yang bisa digunakan untuk traveling maupun dirumah jadi kita pengennya membuat inovasi yaitu menyeduh kopi ala café yang bisa dilakukan dirumah maupun diperjalanan, simple dan rasa yang didapat ala café.”¹⁴

Dengan adanya pandemi ini memang membuat café kopi tjolo untuk menciptakan menu baru dan membuat inovasi yang mana bisa mendatangkan lebih banyak pengunjung. Dengan adanya slogan dirumah saja yang selama pandemi ini lebih banyak digaungkan oleh banyak orang, café kopi tjolo membuat kopi ala café yang bisa dibuat dirumah. Menurut peneliti, langkah ini termasuk langkah cerdas yang diciptakan oleh café kopi tjolo karena bisa membuat orang untuk bisa minum kopi ala café tanpa harus datang ke café.

“Strategi yang pertama dengan adanya edukasi kopi yang mana kami berharap ini akan mempunyai daya tarik konsumen kami tersendiri dengan adanya wisata kopi dan trip – trip kopi. Yang kedua inovasi kopi yang mengangkat kearifan local misalnya kopi gula aren, gula tungku, terus ada kopi parijoto dan ini menjadikan daya tarik juga ada bakso kopi yang menjadi magnet bagi orang untuk datang ke kedai kopi.”¹⁵

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

¹⁵ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

Mempertahankan bisnis ataupun usaha di era pandemic seperti ini memang menjadi kesulitan tersendiri bagi para pengusaha. Penjualan yang menurun serta omset yang mengalami penurunan tajam memang mengakibatkan para pengusaha untuk memaksa menutup tempat usaha mereka.

Tetapi berbeda dengan yang dilakukan oleh café kopi tjolo, demi meningkatkan pendapatan dan jumlah pengunjung, mereka lebih memilih untuk berinovasi membuat menu – menu unik yang mana bahan utamanya terbuat dari kopi dan dipadukan dengan bahan yang lain seperti parijoto, bakso dan lain – lain. Dengan menu yang berbeda maka konsumen akan penasaran dan ingin mencobanya, dengan ini maka akan meningkatkan penjualan di era pandemi seperti ini. Dalam hal ini biasanya para pemilik ingin melebarkan kiprah bisnisnya dengan melakukan ekspansi.

” Ekspansi? Dalam waktu yang dekat ini kami mau di Pijar Park di Buper. Yang sebelah sini kita kelola. Kalau luar kota kami fokus ke produksi saja di greenbin, kami enggak ada kepikiran untuk keluar kota kayak tenaga dan lain – lain enggak terpikirkan sama sekali. Kalau keluar kota ya banyak yang mau ikut, tapi saya tetap disini dan tetap optimis di sini dan di Buper. ”¹⁶

Dengan membuka cabang café kopi tjolo yang berlokasi di Pijar Park diharapkan mampu memberi kesempatan kerja bagi para masyarakat sekitar sebagaimana dengan pengembangan sumber daya manusia.

“Gini mas, kopi ini kan nik ya. Kalau berbicara tentang SDM, semampu kami bisa menyerap orang-orang di sekitar kita, dengan adanya café ini, sebisa mungkin bisa memberdayakan masyarakat sekitar. ”¹⁷

Dengan adanya café ini diharapkan mampu membuka banyak lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar dan juga bisa mengenalkan kopi muria sebagai salah satu kopi yang tidak kalah enak dengan kopi – kopi dari daerah lain.

Hal senada juga disampaikan oleh para pekerja di Café kopi Tjolo yakni Yogi sebagai barista, Dika sebagai barista, Fitri

¹⁶ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Pujiharto, Pemilik Café Kopi Tjolo, pada tanggal 25 Desember 2021

sebagai kasir dan Tembong sebagai *waiter* yang mana menyampaikan suka duka sebagai pekerja di Café Kopi Tjolo.

Yogi sebagai barista menceritakan awal mula menjadi barista yaitu mulai bulan Desember 2021. Dia sering menyediakan menu kopi yang beraneka ragam dan yang paling laris adalah *manual brewing* di Café ini, awal mula menjadi barista adalah diajari teman dan belajar sendiri akhirnya menjadi barista di Café Kopi Tjolo ini. Yogi juga berkeinginan untuk membeli alat *roasting* sendiri dan ingin membuat café sendiri.

Barista lain yang menjadi salah satu pekerja di Café Kopi Tjolo adalah Dika. Dia memulai bekerja sebagai barista pada awal tahun 2019. Awalnya belajar secara otodidak, mengikuti komunitas – komunitas, ikut pelatihan sehingga mendapat sertifikat. Suka menjadi barista antara lain bisa membuat kopi dan meminum kopi buata sendiri, sedangkan dukanya adalah pas lagi ramai dan belum ada persiapan jadi kayak bingung, jadi harus dipersiapkan satu – persatu, kalo Café Kopi Tjolo beda sama *coffeshop*, di Café Kopi Tjolo sendiri banyak sekali menu dan terkadang dia harus mempersiapkan sendiri.

Sama halnya dengan yang diutarakan oleh Tembong yang menjadi *waiter* di Café Kopi Tjolo yang mulai bekerja pada bulan April 2021, dia menjelaskan tentang suka duka menjadi *waiter* di tempat wisata yang sedang ramai, suka dia senang, *happy*, dengan apa yang dikerjakan saat ini. Sedangkan dukanya adalah saat sedang ramai pengunjung banyak sekali complain yang berasal dari pelanggan, bahkan ada yang salah menu. Dia juga mengajak masyarakat yang lain untuk bisa menikmati menu – menu baru yang ada di Café Kopi Tjolo.

Untuk bagian kasir sendiri diisi oleh Fitri yang memulai bekerja pada bulan November tahun 2021, sukanya adalah tidak capek – capek, tidak pernah “*nembel*” kekurangan dan dukanya adalah sering sekali mendapat complain dari konsumen karena menjadi *frontliner* dalam sebuah usaha yang mana harus siap dengan segala complain dari pelanggan.

Sekarang ini banyak sekali usaha yang mempunyai banyak cabang di luar kota. Dengan maksud untuk memudahkan para pelanggan dan mencari pelanggan baru di tempat yang lain. Tetapi café kopi tjolo tidak mempunyai keinginan untuk membuka cabang ditempat lain karena di desa colo sendiri sudah mempunyai prospek sendiri dan juga sudah mempunyai konsumen tetap yang selalu mengunjungi café kopi tjolo.

C. Analisis dan Pembahasan

Berdasarkan teori yang dijelaskan oleh Hunger dan Wheelen strategi bisnis adalah rumusan perencanaan secara menyeluruh yang menjelaskan tentang bagaimana sebuah perusahaan akan mencapai misi dan tujuannya, dalam hal ini perusahaan lebih menekankan pada keuntungan yang didapatkan dari sebuah bisnis.¹⁸

Berdasarkan teori diatas maksud dan tujuan penggunaan strategi dalam sebuah bisnis adalah untuk mempertahankan sebuah usaha serta mengaplikasikan strategi untuk mendapatkan keuntungan dari bisnis tersebut.

Metode penulisan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yang mana lebih menekankan pada penjelasan tentang dampak, strategi bisnis islam serta cara yang digunakan untuk mempertahankan bisnis oleh Café Kopi Tjolo di Era Pandemi covid-19. Dengan melakukan wawancara kepada pemilik serta pegawai serta melakukan observasi di Café Kopi Tjolo.

Hasil yang didapatkan dari wawancara bersama Bapak Pujianto tentang strategi bisnis yang digunakan untuk mempertahankan bisnis di era pandemi covid-19 adalah dengan melakukan inovasi produk, menjual produk secara online serta membuka café baru di kawasan wisata Pijar Park.

Strategi adalah segala sesuatu yang berisi tentang rumusan perencanaan menyeluruh tentang bagaimana sebuah perusahaan akan mencapai misi dan tujuanny dalam hal ini strategi akan memaksimalkan keunggulan kompetitif dan meminimalkan keterbatasan bersaing. Sedangkan definisi bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada upaya yang dilakukan untuk meningkatkan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi).

Strategi bisnis adalah cara yang dipergunakan oleh sebuah perusahaan untuk mencapai tujuan dan salah satu hal penting yang harus dimiliki oleh pengusaha untuk mempertahankan bisnis dalam jangka panjang serta mendapatkan keuntungan untuk kemajuan dan meningkatkan alokasi sumber daya bagi perusahaan. Di bawah ini merupakan pembahasan untuk strategi bisnis yang digunakan oleh Café Kopi Tjolo dalam rangka mempertahankan serta memajukan bisnis di era pandemic covid-19. Dilakukannya penelitian ini bertujuan untuk membahas strategi bisnis yang diakukan oleh café kopi tjolo di era pandemic covid-19, dampak yang ditimbulkan

¹⁸ J. David Hunger. Manajemen Strategis. Terj: Julianto Agung S. Yogyakarta:Penerbit Andi. 2003. Hal 16.

dengan adanya wabah virus covid-19 serta cara yang dilakukan agar bisa mempertahankan bisnis atau usaha kopi tjolo di tengah hantaman covid 19.

Berdasarkan hasil dan teori yang dijabarkan di atas, disebutkan bahwa untuk bisa membuat serta mempertahankan bisnis harus mempunyai prinsip serta strategi bisnis yang tepat agar produk tetap laku di kalangan konsumen. Selain adanya kompetitor produk yang serupa, situasi dan kondisi juga perlu diperhatikan. Sama halnya yang terjadi pada Café Kopi Tjolo yang harus mempertahankan bisnis di era pandemi covid-19 yang mana omset yang menurun drastis serta pengiriman kopi yang berkurang.

a. Dampak yang Ditimbulkan dari Pandemi Covid – 19 Pada “Café Kopi Tjolo”

Akibat dari adanya pandemi virus covid-19 yang menyebar ke seluruh dunia membuat seluruh orang dari penjuru dunia merasakan dampak yang serius seperti kehilangan pekerjaan, menurunnya pendapatan, dan usaha bangkrut. Penyebaran virus yang sangat cepat mengakibatkan banyak sekali warga yang terkena virus dan memaksa mereka untuk melakukan isolasi mandiri di rumah jika gejala yang ditimbulkan sangat ringan maupun mendapatkan perawatan di rumah sakit jika gejalanya sudah sangat parah.

Banyaknya UMKM yang tidak bisa mempertahankan bisnis di tengah hantaman wabah virus covid-19 ini memaksa mereka untuk menutup usaha dan mengakibatkan pengangguran meningkat. Penghasilan yang berkurang drastis juga salah satu masalah yang timbul akibat pandemi ini, rata-rata omset menurun sampai 70% yang mana bukan mendapatkan keuntungan tetapi kerugian, tidak bisa digunakan untuk modal usaha lagi apalagi sampai memenuhi kebutuhan.

Hal yang sama juga dirasakan oleh café kopi tjolo, yang mana biasanya café yang selalu ramai pengunjung menjadi sepi yang mana mengakibatkan penurunan omset yang sangat tajam. Omset yang didapatkan café kopi tjolo sebelum pandemi ini bisa mencapai 10 – 15 juta per bulan tetapi pada saat pandemi ini omset mengalami penurunan hingga 75%. Selain omset café yang menurun drastis, penjualan kopi yang digunakan untuk suplai di café sekitar kampus Universitas Diponegoro juga mengalami penurunan yang signifikan yakni menurun hingga 15 kg.

Penelitian Warwick McKibbin dan Roshen Fernando menunjukkan bahwa covid-19 secara signifikan mempunyai

dampak yang nyata terlihat terutama dalam bidang ekonomi global dalam jangka pendek. Skenario tersebut menunjukkan skala biaya yang mungkin dapat dihindari dengan cara menginvestasikan sesuatu hal yang menitik beratkan pada hal yang lebih besar seperti sistem kesehatan masyarakat di semua negara khususnya di negara-negara yang kurang berkembang serta populasi penduduk yang terbilang tinggi.¹⁹

Sesuai dengan teori di atas, dampak yang ditimbulkan oleh covid-19 terhadap ekonomi global sangatlah tinggi. Dengan adanya strategi bisnis diharapkan mampu menekan jumlah kerugian yang ditimbulkan akibat dari pandemi ini. Seperti halnya yang digunakan oleh Café Kopi Tjolo untuk mempertahankan bisnisnya, meskipun mengalami kerugian yang sangat besar tetapi usaha kopi yang telah berjalan ini tidak mungkin berhenti begitu saja karena ada pegawai yang ikut bekerja di café ini.

b. Strategi Bisnis Islam yang Digunakan oleh Café Kopi Tjolo di Era Pandemi Covid-19

Dalam pembahasan kali ini strategi bisnis yang dilakukan oleh café kopi tjolo adalah tetap berjualan di café dan juga meningkatkan penjualan melalui *market place* seperti shopee, facebook, instagram dll. Walaupun dihantam pandemi covid-19 dan mengakibatkan penurunan omset yang sangat tajam tetapi tidak menyurutkan semangat café kopi tjolo untuk bertahan dan mengembangkan bisnis. Selain berjualan menggunakan *market place* café kopi tjolo juga mendirikan café di Pijar Park, salah satu tempat rekreasi terbaru yang terletak di desa Dersoyo yang mana dulunya adalah hutan pohon pinus dan tempat perkemahan, tetapi sekarang menjadi tempat yang sangat nyaman untuk rekreasi, berkemah, dan berwisata alam. Di sini café kopi tjolo memperluas area pemasaran dan mendirikan sebuah café di tempat wisata yang mana bisa menjadi sumber pennghasilan terbaru di tengah hantaman wabah covid-19.

Selain itu pula, café kopi tjolo juga selalu membuat menu baru dan tetap mempertahankan kualitas dari kopi yang dijual. Inovasi yang dilakukan oleh café kopi tjolo di situasi pandemi seperti ini adalah menjual produk yang bertajuk “Ngopi dari Rumah” agar memudahkan para konsumen untuk tetap bisa

¹⁹ McKibbin. W. Fernando R. The Global Macroeconomic Impacts of Covid-19: Seven Scenarios. CAMA Centre for Applied Macroeconomic Analysis. 29 February 2020. Hal 1-43.”

menikmati kopi tanpa harus datang ke café. Kopi yang dibungkus kecil-kecil, dipinjami alat yang digunakan untuk menyaring kopi dan siap dinikmati. Dengan kemudahan tersebut diharapkan mampu mendongkrak penjualan kopi di tengah pandemi ini.

Strategi adalah sebuah teknik yang digunakan untuk meraih tujuan tertentu. Dalam hal ini usaha dimaksudkan untuk bisa menambah lapangan pekerjaan, mendapat sambutan yang bagus dari konsumen dan mendapat keuntungan. Dalam hal ini Café Kopi Tjolo menerapkan strategi yang bagus untuk bisa mempertahankan bisnisnya, dengan penuh percaya diri membuka cabang di Pijar Park yang mana disekitar tempat itu juga banya sekali Café yang berdiri tetapi Café Kopi Tjolo tetap optimis untuk bisa mengenalkan produk yang dijualnya kepada konsumen.

Dalam penelitian Taufik dan Eka Avianti Ayuningtyas menyatakan bahwa berdasarkan data sekunder yang diperoleh dalam kurun waktu penelitian menyatakan bahwa covid-19 berdampak pada lingkungan internal (*internal environment*) entitas bisnis. Covid-19 berdampak pada pola kebiasaan bisnis secara umum terutama dalam bidang pemasaran, keuangan, sumber daya manusia dan operasional. Sebagian perusahaan yang memperhatikan trend pasar dan inovasi produk berupaya menyesuaikan dengan aplikasi online.²⁰

Berdasarkan teori serta hasil di atas disebutkan bahwa banyak perusahaan yang menjual produknya menggunakan aplikasi online dan hal ini juga dilakukan oleh Bapak Pujianto dalam memasarkan produknya. Adanya istilah WFH (*Work From Home*) serta kampanye “di rumah saja” membuat masyarakat lebih memilih membeli kebutuhan mereka menggunakan sistem online. Café Kopi Tjolo juga menjual produk yang bisa dinikmati dari rumah. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir pembeli yang datang ke Café agar lebih menikmati kopi di rumah saja.

c. Usaha “Café Kopi Tjolo” dalam Mempertahankan Bisnis di Era Pandemi Covid-19

Mempertahankan bisnis atau usaha di tengah pandemi covid-19 pada saat ini tidaklah mudah seperti yang dibayangkan karena tidak banyak konsumen yang membelanjakan uang mereka untuk membeli barang yang bersifat

²⁰ Taufik, Eka Avianti Ayuningtyas. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Bisnis dan Eksistensi Platform Online. Jurnal Pengembangan Wiraswasta Vol. 22 No. 01. 30 April 2020. Hal 21-32.”

sekunder maupun tersier, masyarakat lebih memilih membeli kebutuhan pokok untuk tetap bisa bertahan di era pandemi covid-19 ini.

Tetapi walaupun begitu café kopi tjolo tetap menjaga konsistensi agar tetap bertahan di tengah pandemi covid-19 ini dengan cara membuat menu baru, menjaga hubungan baik dengan relasi serta menambah jaringan yang mana bertujuan untuk memperluas pemasaran kopi khas colo yang terkenal nikmat ini. Selain menambah relasi, pemilik café juga optimis jika usaha *coffee shop* bisa untuk jangka panjang karena saat ini banyak orang dari berbagai usia dari yang muda hingga tua yang suka meminum kopi dan menjamurnya kedai yang menjual minuman kopi sebagai menu utama.

Dengan menjamurnya usaha café kopi untuk sekarang ini, café kopi tjolo tidak merasa tersaingi karena sudah membidik pasar sendiri, mempunyai misi untuk memperkenalkan kopi muria, dan mendorong banyak orang untuk membuka café kopi sendiri.

Cara lain yang digunakan café kopi tjolo untuk bertahan di era pandemi seperti ini antara lain memberi edukasi kopi yaitu dengan cara mengenalkan proses terciptanya produk kopi yang nikmat yang dimulai dari menanam, merawat, memanen, *cupping*, dan sebagainya yang mana bisa menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen. Mengenalkan kopi sebagai kearifan lokal seperti membuat kopi dengan rasa gula aren, kopi parijoto dan yang paling menarik adalah membuat bakso rasa kopi yang mana inovasi kopi ini harus dipertahankan untuk kedepannya agar selalu menjadi magnet tersendiri bagi konsumen yang ingin merasakan kopi dengan cara yang beda dan unik. Inovasi bagus seperti ini memang harus dikembangkan karena untuk kedepan tren minum kopi bisa menjadi salah satu budaya terbaru yang mana menasar konsumen anak muda, itulah mengapa inovasi rasa untuk minuman kopi memang harus dikembangkan agar tercipta menu-menu yang sesuai dengan perkembangan zaman.

Dan untuk saat ini telah memasuki fase kehidupan normal baru dan memperbolehkan kegiatan ekonomi tetap berjalan dengan baik sebagaimana mestinya. Kini tempat wisata sudah mulai ramai serta tidak ada pembatasan seperti saat merebaknya virus pada tahun 2020. Perekonomian perlahan mulai bangkit, kegiatan belajar mengajar yang sudah menerapkan pembelajaran tatap muka dan juga tempat rekreasi yang sudah dibuka untuk pengunjung. Tetapi meskipun begitu, tetap

mematuhi protokol kesehatan dan juga diusahakan untuk segera mendapatkan vaksin agar kehidupan menjadi normal seutuhnya.

