

**ANALISIS PELUANG USAHA CAFÉ MENGGUNAKAN ANALISIS
SWOT DALAM PENINGKATAN EKONOMI MASYARAKAT
DI KECAMATAN PEUNARON ACEH TIMUR**

SKRIPSI



**universitas
MALIKUSSALEH**

Oleh:

**MUHAMMAD YUSUF AFREDI
NIM. 190260042**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK
UNIVERSITAS MALIKUSSALEH
LHOKSEUMAWE
2023**

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum wr.wb. Puji syukur kehadirat Allah Swt, yang hanya kepada-Nya kita menyembah dan kepada-Nya pula kita memohon pertolongan, atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi dengan judul “**Analisis Peluang Usaha Café Menggunakan Analisis SWOT Dalam Peningkatan Ekonomi Masyarakat Kecamatan Peunaron Aceh Timur**”. Shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad saw beserta keluarga, sahabat dan pengikut beliau hingga akhir zaman. Penyelesaian tugas akhir ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, baik berupa dorongan, bimbingan serta arahan yang diberikan kepada penulis. Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada yang terhormat:

1. Ayahanda dan Ibunda yang selalu menjadi penyemangat penulis sebagai sandaran terkuat dari kerasnya dunia, yang tiada hentinya selalu memberikan kasih sayang, do’a, dan motivasi dengan penuh keikhlasan yang tak terhingga kepada penulis.
2. **Prof. Dr. Ir. Herman Fithra, M.T, IPM.ASEAN.Eng** selaku Rektor Universitas Malikusaleh.
3. **Dr. M. Nazaruddin,S.S., M.Si** selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Malikusaleh.
4. **Dr. Nur Hafni S.Sos., MPA,** selaku Ketua Jurusan Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Malikusaleh.
5. **Murniati, S.Sos., M.A.P,** selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Malikusaleh.

6. **Sufi, S.Sos., M.A.P** selaku Koodinator Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Malikusaleh dan selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing penulisan skripsi ini.
7. **Dr. Darmawati, S.E., M.M** dan **Riyandhi Praza, S.P., M.Si**, Selaku dosen Penelaah I dan Dosen Penelaah II.
8. Teman seperjuangan angkatan 2019 yang sama-sama berjuang untuk menyelesaikan skripsi masing-masing dan saling memberikan semangat serta motivasi satu sama lain.
9. Kepada setiap orang yang telah menemani serta memberikan saran dan masukan pada penulisan skripsi ini yang tidak saya sebutkan satu persatu namun akan saya ingat sampai kapanpun.
10. Kepada diri saya sendiri yang telah berusaha sekuat tenaga mengejar gelar sarjana, melewati pahit dan manisnya perjuangan hingga menyelesaikan tugas akhir dan bertahan hingga akhir.

Akhir kata semoga Allah Swt berkenan membalas kebaikan semua pihak yang telah membantu. Demikian skripsi ini dibuat, semoga dapat bermanfaat bagi banyak pihak.

Lhokseumawe, 31 Oktober 2023

Penulis



Muhammad Yusuf Afredi
NIM. 190260042

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Fokus Penelitian	8
1.4 Tujuan Penelitian.....	9
1.5 Manfaat Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Penelitian Terdahulu.....	10
2.2 Peluang Usaha	12
2.2.1 Pengertian Peluang Usaha.....	12
2.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Peluang Usaha	12
2.2.3 Peluang Usaha yang Layak Dikembangkan.....	15
2.3 <i>Cafe</i> atau Kedai Kopi	17
2.3.1 Pengertian Café atau Kedai Kopi.....	17
2.3.2 Sejarah Café atau Kedai Kopi	19
2.3.3 Sistem Penyajian Café.....	19
2.4 ANALISIS SWOT.....	20
2.4.1 Pengertian Analisis SWOT	20
2.4.2 Komponen SWOT.....	21
2.4.3 Unsur -Unsur dan Tujuan Analisis SWOT	22
2.5 Peningkatan Perekonomian Masyarakat.....	23
2.5.1 Sumber-sumber Pendapatan.....	25
2.6 Kerangka Konseptual	26
BAB III METODE PENELITIAN	27
3.1 Pendekatan Penelitian.....	27
3.2 Lokasi Penelitian	28
3.3 Informan penelitian	28
3.4 Jenis dan Sumber Data	29

3.5	Teknik Pengumpulan Data	30
3.6	Teknik Analisis Data	31
BAB IV TEMUAN PENELITIAN		38
4.1	Hasil Penelitian.....	38
4.1.1	Gambaran Umum Wilayah Penelitian	38
4.1.2	Kependudukan Kecamatan Peunaron	39
4.1.3	Data Informan Penelitian	39
4.2	Analisis Peluang Usaha Café di Lokasi Penelitian.....	40
4.3	Pembahasan dan Analisis SWOT untuk Peluang Usaha Café	43
4.3.1	Identifikasi Faktor Internal Cafe	43
4.3.2	Faktor Eksternal	54
4.4	MATRIKS SWOT	63
4.5	Peningkatan Ekonomi Masyarakat	72
BAB V PENUTUP		74
5.1	Kesimpulan.....	74
5.2	Saran.....	75
DAFTAR PUSTAKA		76
Lampiran 1		79
Lampiran 2		80
TRANSKIP WAWANCARA.....		80

Daftar Tabel

1.1 Daftar kedai Kopi atau Café di Kecamatan Peunaron	6
2.1 Sejarah awal berdirinya cafe	19
3.1 Informan Penelitian.....	30
3.2 Matriks analisis SWOT EFAS dan IFAS.....	35
3.3 Jadwal Pelaksanaan Penelitian.....	37
4.1 Mata Pencarian Masyarakat Peunaron	39
4.2 Daftar Spesifikasi Informan	40
4.3 Jumlah Tenaga Kerja.....	49
4.4 Perbandingan Harga Varian Minuman pada Café dan Warung Kopi Tradisional.....	52
4.5 Matriks SWOT EFAS dan IFAS.....	64

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana usaha café dapat meningkatkan perekonomian masyarakat menggunakan teknik analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi participant dan wawancara. Kemudian data akan dianalisis menggunakan analisis SWOT. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada café di Kecamatan Peunaron, maka diperoleh hasil kekuatan peluang café terdapat pada pangsa pasar yang luas dan memiliki peluang yang besar dalam proses usahanya. Sedangkan desain dari café dan budaya dari masyarakat Peunaron menjadi kelemahan serta ancaman yang harus dihadapi dalam proses usaha café. Usaha café mampu membantu meningkatkan perekonomian masyarakat melalui rekrutmen tenaga kerja yang digunakan dan mitra usaha dari usaha rumahan dengan café yang dapat meningkatkan penjualan dari kedua pihak mitra usaha.

Kata kunci: Peluang Usaha Café, Analisis SWOT, Peningkatan Ekonomi Masyarakat.

ABSTRACT

This research aims to find out how café businesses can improve the community's economy using SWOT analysis techniques. This research uses a qualitative research method with a descriptive qualitative approach. The data source used in this research is primary data source. Data collection was carried out by participant observation and interviews. Then the data will be analyzed using SWOT analysis. Based on the results of research conducted on cafés in Peunaron District, it was obtained that the strength of the café opportunity lies in its wide market share and has great opportunities in its business process. Meanwhile, the desain of the café and the culture of the Peunaron community are weaknesses and threats that must be faced in the café business process. Café businesses are able to help improve the community's economy through recruiting workers and business partners from home businesses with cafés which can increase sales from both business partners.

Keywords: Café Business Opportunities, SWOT Analysis, Community Economic Improvement.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Aceh merupakan provinsi yang memiliki jumlah penduduk sebanyak 5,327 juta jiwa, dengan wilayah yang meliputi lautan dan daratan yang kaya akan rempah rempah dan berbagai jenis kopi, Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) Tahun 2021 sebanyak 36,13% penduduk Aceh bekerja di bidang pertanian, perikanan, kehutanan. Banyak juga masyarakat yang bekerja pada bidang perdagangan besar serta eceran dengan jumlah 16,24%. Kabupaten Aceh Timur merupakan salah satu kabupaten yang berada di Provinsi Aceh dengan jumlah penduduk 394.933 jiwa dengan jumlah pengangguran berada di angka 8,07% dari keseluruhan total jumlah penduduk. Kabupaten Aceh Timur memiliki 24 kecamatan dan salah satunya adalah Kecamatan Peunaron dengan jumlah 10.186 jiwa. Kecamatan Peunaron memiliki lima kelurahan yaitu Kelurahan Peunaron Baru, Kelurahan Peunaron Lama, Kelurahan Bukit Tiga, Kelurahan Arul Pinang, dan Kelurahan Srimulya.

Mayoritas masyarakat di Kabupaten Aceh Timur bekerja di bidang perkebunan, pertanian, perdaganagn dan Sebagian besar lainnya bekerja di bidang jasa pelayanan kemasyarakatan seperti PNS dan aparatur sipil negara (Peunaron dalam angka, 2022). Pada Kecamatan Peunaron masyarakat lebih dominan bekerja sebagai petani di kebun dan persawahan yang aktifitasnya dilakukan pada pagi hingga siang hari, sedangkan sore dan malam hari masyarakat biasanya berkumpul pada tempat-tempat tertentu seperti kedai kopi tradisional, lapangan sepak bola dan tempat umum lainnya untuk bersenda gurau bersama teman dan kerabat.

Kecamatan Peunaron adalah sebuah kecamatan padat penduduk yang menjadi salah satu pusat keramaian yang ada di Kabupaten Aceh Timur. Kecamatan Peunaron memiliki banyak fasilitas dan infrastruktur yang cukup sebagai salah satu pusat keramaian seperti lapangan sepak bola, pasar, dan fasilitas pendidikan namun masih belum banyak memiliki tempat-tempat bersantai yang nyaman seperti café, taman, alun-alun dan tempat-tempat sejenisnya (Peunaron dalam angka, 2022). Tidak adanya tempat-tempat tersebut membuat banyak remaja dan pelajar di Kecamatan Peunaron masih banyak kesulitan untuk menentukan lokasi berkumpul. Dalam beberapa tahun terakhir banyak masyarakat yang mulai mencari peluang usaha dengan memanfaatkan kondisi sosial masyarakat yang sering berkumpul dan tidak memiliki tempat untuk menjadi lokasi berkumpul yang nyaman.

Kondisi perekonomian masyarakat yang mengalami penurunan akibat dampak Covid-19 beberapa tahun lalu ditandai dengan data dari pertumbuhan ekonomi Aceh triwulan II tahun 2020 yang mencatat penurunan dari berbagai sektor. Meskipun wabah penyakit sudah dapat di atasi namun perekonomian masyarakat masih belum sepenuhnya stabil seperti sedia kala, masyarakat harus menemukan sebuah usaha baru yang dapat kembali meningkatkan perekonomian dengan mencari peluang usaha yang potensial dikembangkan di daerah tempat tinggalnya. Peluang usaha adalah suatu keadaan di mana banyak nya permintaan pasar terhadap suatu produk jasa namun persediaan barang dan jasa yang beredar di pasar masih belum memenuhi permintaan tersebut.

Peluang bisnis merupakan sebuah inspirasi, ide atau kesempatan yang muncul untuk dimanfaatkan bagi kepentingan seseorang baik dalam kehidupan sehari-hari atau dalam dunia bisnis (Hendro: 2017). Menurut Robbin dan Coulter

(2004) peluang usaha adalah sebuah proses yang melibatkan individu atau kelompok yang menggunakan usaha dan sarana tertentu untuk menciptakan suatu nilai tambah guna memenuhi kebutuhan tanpa memperhatikan sumber daya yang digunakan. Mariotti (2013) juga mengemukakan jika peluang usaha adalah bentuk dari ide bisnis yang potensial bagi para pelanggan dalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya.

Peluang usaha dapat disebut memiliki potensi jika peluang usaha tersebut mampu memenuhi kebutuhan dan permintaan yang ada di pasar. Kondisi Kecamatan Peunaron yang kekurangan tempat berkumpul membuat masyarakat Kecamatan seperti pekerja kantoran yang ingin melakukan pertemuan bisnis dengan rekan kerjanya, masyarakat biasa yang ingin mencari tempat bersantai dan pelajar yang ingin berkumpul untuk mengerjakan tugas sekolah mereka. Permasalahan ini yang kemudian menjadi sesuatu hal yang dapat dimanfaatkan wirausahawan untuk dapat mencari dan mengembangkan peluang bisnis untuk menarik keuntungan dari permasalahan sosial tersebut. Salah satu peluang usaha potensial yang dapat dikembangkan di pusat keramaian adalah kedai kopi atau café yang dikenal dengan desain tempat yang nyaman untuk sosialisasi maupun sekedar bersilaturahmi. Hal ini juga didukung oleh target pasar café yang tidak hanya mencakup remaja atau orang dewasa saja tetapi dapat *fleksibel* untuk dijadikan tempat berkumpul oleh masyarakat dari berbagai kalangan baik pelajar, pekerja kantoran, guru atau masyarakat umum. kedai kopi telah menjelma menjadi ruang publik dengan batasan ideologi yang minim, bebas dari intervensi budaya yang eksklusif maupun hegemoni hierarki (Akbar 2019).

Kebudayaan masyarakat Aceh yang gemar meminum kopi menjadi salah satu faktor yang membuat kedai kopi atau café menjadi salah satu tempat berkumpul masyarakat dari berbagai kalangan baik muda mudi, pria atau wanita, orang dewasa bahkan orang tua sekalipun kedai kopi menjadi tempat yang populer sejak dahulu kala di masyarakat Aceh. Zulfikar (2018) menganggap warung kopi sebagai ruang publik yang telah menjelma menjadi simbol budaya, bahkan identitas kolektif masyarakat Aceh. Aceh juga merupakan salah satu daerah penghasil kopi arabika terbaik yang cukup dikenal dalam skala nasional maupun internasional.

Kedai kopi (*Coffe Shop*) adalah sebuah tempat yang menyajikan olahan kopi espresso dan kudapan kecil (Atmodjo, 2005). Untuk dapat mengikuti perkembangan dan perubahan zaman kedai kopi atau café tidak hanya menyediakan olahan kopi sebagai produk utama kedai kopi saat ini juga sering menyediakan makanan ringan maupun makanan berat dalam menu yang ditawarkan. *Coffe shop* adalah suatu tempat atau ruangan yang dikelola secara sederhana atau dengan manajemen terstruktur yang memberikan pelayanan secara komersil kepada pelanggan dengan berbagai tawaran jenis hidangan serta pelengkap yang menunjang tempat tersebut.

Berkembangnya bisnis *cafe* tidak hanya membawa keuntungan bagi pemilik usaha dan pencari kerja, hadirnya *cafe* juga dapat menimbulkan fenomena sosial dan budaya baru dalam masyarakat. Kedai kopi dapat digunakan sebagai sarana komunikasi dan diseminasi informasi yang memiliki tingkat efektivitas yang cukup efektif karena sudah berjalannya komponen komunikasi komunikator dan komunikan dengan baik, Hal ini juga didukung dengan minum kopi merupakan budaya yang ada pada masyarakat Aceh (Wahyudi 2019). *Cafe* saat ini bukan lagi

sekedar tempat untuk minum teh, kopi dan makanan ringan sembari melepas waktu luang, para anak muda bahkan orang dewasa saat ini juga menjadikan kafe sebagai tempat untuk bersantai, berkumpul, bersosialisasi, bertukar pikiran, mempeluas jaringan dan banyak hal lainnya seperti berbisnis bahkan mengadakan rapat sekalipun *Cafe* menjadi salah satu tempat yang sangat diminati masyarakat. Hal ini menunjukkan peluang usaha *Cafe* menjadi salah satu peluang usaha yang sangat bagus untuk dikembangkan. Industri kopi dalam bentuk kedai kopi sering kali dimulai oleh orang-orang yang memiliki kegemaran terhadap kopi yang kemudian tertarik menjalankan hobi menjadi sebuah bisnis. Banyak pula pecinta kopi yang menjadikan hobinya minum kopi menjadi sebuah usaha untuk dijadikan penghasilan sampingan bahkan beberapa lainnya menjadikan kedai kopi menjadi bisnis utama dan sumber penghasilan.

Banyaknya kedai kopi yang mulai bermunculan di Kabupaten Aceh Timur khususnya Kecamatan Peunaoron menjadi sebuah pertanda bahwa banyak masyarakat memiliki kesadaran atau pemikiran dalam menjalankan peluang usaha sesuai dengan kondisi daerahnya untuk meningkatkan perekonomian. Selain itu pembangunan jalan utama yang sebelumnya rusak berlubang dan masuknya jaringan wifi menjadi salah satu penunjang banyaknya café mulai bermunculan di kawasan ini.

Berdasarkan observasi awal yang penulis lakukan terdapat tiga café yang berdiri di Kecamatan Peunaron saat ini, salah satu café yaitu milenial coffee merupakan kepemilikan dari masyarakat Peunaron sedangkan kedua café lainnya adalah café dengan kepemilikan orang luar daerah yang pernah tinggal di Peunaron:

Tabel 1.1 Daftar Kedai Kopi atau Café di Kecamatan Peunaron

No.	Nama Cafe	Tahun Berdiri	Pemilik Cafe	Alamat Café
1.	Milenial Coffe	2019	Rahmat Hidayat	Gp. Bukit Tiga, Kecamatan Peunaron
2.	TJ Cafe	2021	Tgk. Jamal	Peunaron Baru, Kecamatan Peunaron
3	Café selusin	2022	Marsudin	Peunaron Baru, Kecamatan Peunaron

Sumber: *Olahan penulis, 2023.*

Adanya kedai kopi atau café juga memunculkan peluang usaha baru yang mulai banyak berkembang di masyarakat, yaitu menitipkan makanan ringan di kedai kopi atau café tersebut. Jenis makanan ringan yang dititipkan juga sangat bervariasi mulai dari keripik, bolu gulung, donat, kacang goreng, dan banyak jenis lainnya. Selain menyediakan makanan ringan kedai kopi atau café juga dapat dijadikan lokasi yang bagus untuk mendirikan stand makanan berat dan makanan siap saji seperti stand mie goreng, stand nasi goreng atau stand gorengan seperti sosis, nugget, pisang coklat *crispy* dan jenis makanan berat lainnya.

Berdasarkan observasi awal yang peneliti lakukan, adanya makanan ringan dan makanan berat juga menjadi pelengkap sajian kopi yang sangat cocok dan banyak diminati oleh pengunjung kedai kopi atau café, hal ini juga menjadi alasan mengapa pemilik usaha café menerima penitipan makanan ringan untuk kedai kopi miliknya. Berkembangnya café tidak terlepas dari kondisi sosial masyarakat Kecamatan Peunaron yang banyak didominasi oleh masyarakat golongan menengah dan menengah ke bawah yang mencari lokasi berkumpul dengan harga yang murah dan tempat yang nyaman. Maka dari itu perlu dilakukan analisis yang

mampu menjawab semua kajian agar usaha café yang dapat mencapai seluruh segmen pasar yang ada.

Analisis SWOT ialah analisa yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*) yang ada (Rangkuti, 2013). Sedangkan menurut Sondang P. Sianigan (2016) analisis swot adalah salah satu instrument yang ampuh apabila digunakan dengan tepat yang telah diketahui pula secara luas bahwa SWOT merupakan akronim untuk *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang) dan *threats* (ancaman). Analisis SWOT dalam penelitian ini ditujukan untuk melihat segala kelebihan dan kekurangan yang ada di Kecamatan Peunaron agar dapat dimanfaatkan oleh pengusaha café untuk menjalankan bisnisnya.

Faktor lain yang membuat banyaknya kedai kopi yang bermunculan juga disebabkan oleh pelajar dari luar Kecamatan Peunaron yang saat ini sedang menempuh pendidikan di sekolah menengah pertama dan sekolah menengah atas di Kecamatan Peunaron sehingga dapat menaikkan tingkat pengunjung kedai kopi pada beberapa bulan terakhir. Meski masyarakat Kecamatan Peunaron masih didominasi oleh masyarakat golongan menengah kebawah namun berdasarkan observasi awal yang peneliti lakukan hal ini tidak menjadi hambatan bagi café, hal ini terjadi karena kebanyakan remaja dan pelajar sekolah menengah atas sudah terbiasa bekerja untuk dapat memenuhi kebutuhan mereka, pekerjaan yang diambil cukup beragam seperti mencuci motor, buruh angkut buah sawit dan banyak lagi sehingga untuk kebutuhan sekunder remaja yang ada di Kecamatan Peunaron tidak lagi selalu bergantung pada uang jajan dari orang tua.

Berdasarkan latar belakang dan hasil observasi awal di atas, penulis akan melakukan penelitian tentang **“Analisis Peluang Usaha Cafe Menggunakan Analisis SWOT Dalam Peningkatan Ekonomi Masyarakat di Kecamatan Peunaron Aceh Timur”**.

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang yang penulis paparkan di atas maka dapat ditarik rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan pada peluang usaha café di Kecamatan Peunaron?
2. Bagaimana peluang usaha café dapat menanggapi peluang dan ancaman yang ada untuk dapat meningkatkan ekonomi masyarakat Kecamatan Peunaron?

1.3 Fokus Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, untuk menjelaskan ruang lingkup permasalahan dalam penelitian ini, maka yang menjadi focus penelitian penulis sebagai berikut:

1. Melihat potensi peluang dan kekuatan usaha café untuk dikembangkan di Kecamatan Peunaron.
2. Melihat kendala dan ancaman yang dialami dalam pengembangan usaha café di Kecamatan Peunaron.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana peluang dan kelebihan yang dimiliki usaha café dapat meningkatkan perekonomian masyarakat.
2. Untuk mengetahui kendala dan ancaman yang dihadapi dalam peluang usaha café.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini terdiri dari manfaat teoritis dan manfaat praktis:

1. Kegunaan Teoritis: Dapat menambah ilmu dan sebagai bahan referensi bagi pembaca tentang peluang usaha, khususnya berkaitan dengan peluang usaha bisnis *cafe* atau dibidang industri makanan pada masa pandemi.
2. Kegunaan Praktis
 - a) Bagi Mahasiswa

Mengembangkan kemampuan untuk mengimplementasikan ilmu yang didapat selama kuliah.
 - b) Bagi Pengusaha *Cafe*

Membantu pengusaha *cafe* dalam menganalisis langkah-langkah serta faktor-faktor dalam menjalankan usaha *cafe* dalam menghadapi keadaan pasar yang ada.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian guna memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari beberapa penelitian terdahulu, penulis menggunakan judul yang berbeda dengan judul penelitian penulis. Hal ini bertujuan untuk memperkaya bahan kajian pada penelitian penulis.

Dalam penelitian Mila Kurniati dengan judul Analisis peluang usaha komoditas hortikultura dalam peningkatan masyarakat pada tahun 2017 menggunakan teknik analisis SWOT dengan hasil penelitian yang menunjukkan Kecamatan Panakkukang yang cukup baik bagi pedagang dan konsumen dan juga memiliki akses pada petani buah yang berdekatan membuat strategi yang harus dijaga adalah kualitas dari buah buahan yang akan dijual serta memperluas jaringan perdagangan dan sosialisasi pentingnya konsumsi buah pada masyarakat.

Penelitian selanjutnya oleh Sintia Afriyanti yang melakukan penelitian tentang studi strategi pemasaran terbaik berdasarkan perilaku pelanggan dalam menghadapi persaingan di Jatinangor menggunakan analisis statistik deskriptif. Hasil dari penelitian ini menyebutkan bahwa setiap kedai kopi harus menunjukkan ciri khas dari usahanya guna menjadi daya tarik di mata konsumen, karakteristik dan pasar yang hendak dituju juga menjadi salah satu hal yang harus ditekankan dalam menghadapi persaingan usaha serupa, kemudian perbandingan harga yang disebabkan oleh kenaikan bahan baku juga harus selalu di upayakan untuk tidak

merubah harga yang ada melainkan menggantikannya dengan porsi yang lebih sedikit.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Laras Ratu Khalida yang melakukan penelitian pada Analisis Strategi Bisnis Kedai Kopi Limasan pada tahun 2020 menggunakan teknik analisis SWOT. Hasil penelitian ini sesuai dengan teori (Rangkuti, 2013) di mana Kedai Kopi Limasan Karawang mengalami situasi yang menguntungkan pada kuadran satu. Kedai kopi limasan memiliki peluang dan kekuatan yang cukup untuk memenuhi peluang yang ada dengan menerapkan strategi kebijakan pertumbuhan agresif.

Dalam penelitian lainnya yang dilakukan oleh Dede Yeni Maryani dengan judul strategi pengembangan bisnis AI COFFEE di desa Pakemitan pada tahun 2020 menggunakan analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini menyebutkan faktor internal yang menjadi kekuatan besar dari AI coffee adalah Modal yang dimiliki dan kelemahan terletak pada sistem informasi yang masih menggunakan manajemen manual. Lalu faktor eksternal yang dominan dari AI coffee adalah pangsa pasar luas yang dapat digapai oleh usaha cafe dan yang menjadi ancaman adalah persaingan usaha sejenis, lalu strategi pengembangan yang tepat adalah dengan menekankan pada kekuatan dan peluang yang ada di pasar.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang telah dijelaskan di atas, penelitian yang dilakukan memiliki kesamaan menggunakan analisis SWOT namun hal dasar yang membedakan adalah hal yang akan diteliti, jika penelitian terdahulu berfokus pada persaingan usaha serupa di perkotaan dan merupakan kawasan maju yang penuh dengan fasilitas lengkap, maka penelitian ini berfokus pada peluang usaha yang

potensial untuk dikembangkan di daerah perdesaan dengan berbagai permasalahan dan keterbatasan yang ada.

2.2 Peluang Usaha

2.2.1 Pengertian Peluang Usaha

Peluang usaha berasal dari kata Bahasa Inggris yaitu *opportunity* yang berarti sebuah kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian. Menurut Mariotti (2013) peluang usaha adalah bentuk dari ide bisnis yang potensial bagi para pelanggan dalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Hendro (2017) berpendapat bahwa peluang bisnis merupakan sebuah inspirasi, ide atau kesempatan yang muncul untuk dimanfaatkan bagi kepentingan seseorang baik dalam kehidupan sehari-hari atau dalam dunia bisnis. Bygrave dan Zacharakis (2011) peluang usaha adalah kombinasi dari pikiran dan aksi untuk mengembangkan ide bisnis berdasarkan iklim pasar dari daerah atau lingkungan konsumen berada.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa peluang bisnis adalah suatu kondisi ide potensial yang diperoleh melalui pengamatan keadaan dan iklim pasar yang kemudian dikembangkan menjadi suatu bisnis yang dapat memenuhi permintaan yang ada. Dalam artian lain peluang usaha akan muncul sesuai dengan kondisi pasar yang ada lalu dikembangkan menjadi suatu bisnis yang dapat menghasilkan uang.

2.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Peluang Usaha

Faktor penting yang perlu diperhatikan oleh wirausahawan adalah hal apa saja yang memicu peluang usaha muncul. Dikarenakan sifat dan keadaan permintaan pasar yang sifatnya selalu berubah-ubah dan mengikuti perkembangan zaman yang

semakin maju, wirausahawan harus mampu membaca dan mengikuti tren bisnis untuk menghindari kebosanan pelanggan. Oleh karena itu, wirausahawan dituntut untuk berfikir jauh kedepan dan mempersiapkan strategi yang cocok bagi bisnis miliknya agar mampu menarik minat pelanggan.

Menurut Bygrave dan Zacharakis (2011) terdapat lima faktor penyebab munculnya peluang usaha, yaitu:

a) Pelanggan

Pelanggan adalah salah satu faktor utama dalam pemunculan peluang usaha, hal ini terjadi karena pelanggan adalah faktor yang paling mudah untuk di amati dalam penentuan peluang bisnis. Dalam membangun sebuah usaha, wirausahawan harus memperhatikan setiap potensi, jenis dan klasifikasi terhadap pelanggan yang akan menjadi sasaran dalam usaha yang akan dijalankan.

b) Pesaing (*competitor*)

Pada umumnya banyak wirausahawan pemula menganggap *competitor* usaha sebagai suatu ancaman yang harus di hindari dalam proses berbisnis. Namun, pada kenyataannya *competitor* bukanlah hal yang dapat dihindari dalam setiap usaha, bahkan *competitor* dapat dijadikan sampel yang bagus untuk dapat mengidentifikasi dan melakukan riset pada pelanggan.

c) Pemasok dan Perantara Pemasaran

Dalam kegiatan usaha tentu pemasok atau *supplier* adalah hal yang tidak terpisahkan dalam setiap kegiatan sebuah usaha. pemasok atau supplier juga dapat menjadi salah satu faktor yang dpaat memunculkan peluang usaha. Sedangkan perantara pemasaran menciptakan peluang usaha

melalui kegiatan pemasaran baik dalam hal promosi, penjualan atau pendistribusian produk.

d) Kondisi Pemerintahan

Meski belum banyak disadari, kondisi pemerintahan juga menjadi salah satu faktor yang berpengaruh terhadap peluang usaha. Hal ini terjadi karena biasanya suatu produk diciptakan harus sesuai dengan kaidah budaya dan sistem hukum suatu negara. Sebagai contoh adalah negara penganut paham liberal seperti amerika yang memberikan kebebasan penuh terhadap warganya dalam menerapkan usaha di berbagai bidang, sedangkan negara komunis seperti china memberikan Batasan terhadap usaha usaha yang boleh dilakukan oleh warga negaranya.

e) Lingkungan Global

Globalisasi menjadi salah satu proses yang hampir menyentuh seluruh tempat di dunia. Beriringan dengan proses globalisasi banyak peluang bisnis yang tercipta melalui proses asimilasi dengan kebudayaan lokal yang menajadi sebuah ide baru dalam pembuatan produk luar negeri dengan segala kearifan lokal suatu daerah.

Setelah melihat faktor yang mempengaruhi peluang usaha wirausahawan harus mampu melihat sinyal peluang sebuah usaha. Menurut Hendro (2011) sinyal peluang bisnis adalah cikal bakal yang berupa sebuah kejadian, tanda tanda perkembangan kecenderungan (tren) di sebuah sektor yang akan terus berkembang menjadi bibit sebuah peluang bisnis. Jenis peluang bisnis berasal dari beberapa sumber seperti:

1. Sebuah tren dari arah perkembangan sebuah sektor
2. Harapan dari berbagai orang
3. Kebutuhan tersembunyi.
4. Keinginan, mimpi, cita cita dari masyarakat
5. Memiliki kesulitan, masalah, hambatan dan kelemahan atas produk yang ada.

2.2.3 Peluang Usaha yang Layak Dikembangkan

Sebuah peluang bisnis tentunya selalu memiliki kecocokan dengan lokasi yang di tempati oleh seorang wirausahawan, memilih peluang usaha yang sesuai dengan kondisi sekitar menjadi salah satu hal yang harus dilakukan guna meningkatkan peluang kesuksesan sebuah usaha. dalam sebuah sektor bisnis tentu memiliki banyak produk yang telah beredar (barang atau jasa), dengan demikian wirausahawan harus mampu mengidentifikasi peluang usaha yang hendak dikembangkan.

Menurut Hendro (2011) hal yang perlu diidentifikasi dalam pemilihan peluang usaha adalah sebagai berikut:

1. Penentuan jenis produk yang hendak dikembangkan
2. Kesulitan pelanggan dalam menggunakan produk yang sudah ada yang dapat berupa kekurangan, kelemahan atau keterbatasan yang ada
3. Perhatikan tren yang sedang populer di masyarakat
4. Perhatikan peluang dan potensi dari barang barang yang potensial untuk dikembangkan menjadi peluang usaha

Setelah melakukan identifikasi peluang usaha yang ada lalu menentukan peluang yang layak dikembangkan menjadi sebuah usaha yang akan dijalankan. Faktor yang membuat Peluang yang layak dikembangkan. Menurut Hendro (2011:20) dengan judul Teknik dan strategi menemukan peluang usaha dan ide bisnis, peluang usaha yang layak dikembangkan memiliki ciri ciri sebagai berikut:

1. Peluang bisnis mendatangkan keuntungan karena produk itu potensial untuk di pasarkan
2. Peluang yang memiliki pasar yang jelas
3. Peluang sesuai dengan *personality* dan *passion* diri atau sesuai dengan minat seorang wirausaha
4. Peluang bisnis yang tidak bersifat sementara
5. Peluang bersifat prospektif dalam jangka panjang

Dalam mencari sebuah peluang bisnis yang layak dikembangkan seorang wirausahawan harus memiliki pola pikir yang cenderung berbeda dari masyarakat pada umumnya dan selalu menganggap setiap hal sebagai suatu yang tidak sempurna, artinya setiap sesuatu pasti memiliki sebuah kekurangan yang dapat dikembangkan dan dapat diinovasikan menjadi sesuatu yang lebih baik, hal ini dapat disebut sebagai teori ketidaksempurnaan. Teori ketidaksempurnaan sering kali memaksa wirausahawan untuk berfikir kreatif di luar kebiasaan yang ada pada masyarakat.

Menurut Hendro (2011) ada tujuh prinsip dalam pola pikir kreatif (*The Basic of Creative Thinking*), yaitu:

1. Posisikan diri berlawanan atau berbeda dengan orang lain (*opposite*)

2. *The innovation theory, think differently* dari *Nothing to give a spectacular result*
3. *Think more detail*, berfikir lebih mendetail dari yang orang lain lakukan
4. *Have a perfect result*, berfikir bahwa apa yang akan dicapai adalah hasil maksimal untuk meningkatkan motivasi diri
5. *There must be a solution*, mencari sebuah solusi atas kendala yang terjadi
6. Kesulitan dan inspirasi itu saling melekatkan diri, kedua hal tersebut saling melekatkan diri bergantung pada sudut pandang masalah
7. *Knowledge only 1%, imagination 99%*

2.3 Cafe atau Kedai Kopi

2.3.1 Pengertian Café atau Kedai Kopi

Secara terminologis, kata café berasal dari Bahasa Prancis yaitu *coffee* yang memiliki arti kopi. Di Indonesia, kata café lebih dikenal dengan kata kafe. Dalam pengertian secara harfiah café mengacu pada (minuman atau olahan) kopi, yang kemudian café lebih dikenal sebagai sebuah tempat untuk menikmati kopi dan makanan ringan dan *softdrink*. Kedai kopi (*Coffe Shop*) menurut Atmodjo (2005) adalah sebuah tempat yang menyajikan olahan kopi espresso dan kudapan kecil.

Coffe shop adalah suatu tempat atau ruangan yang dikelola secara sederhana atau dengan manajemen terstruktur yang memberikan pelayanan secara komersil kepada pelanggan dengan berbagai tawaran jenis hidangan serta pelengkap yang menunjang tempat tersebut (Marsum,1999). Hornby (2005) mengartikan café dalam dua terminology “*a place you can buy drink and simple meals*” yang berarti sebuah tempat di mana anda bisa membeli minuman dan

makanan ringan, dan “*small shop (store that sells sweets, food, newspaper, etc) usually stay open later than other shop or store*” yang berarti sebuah kedai kecil yang tidak hanya menjual kopi namun terdapat juga manisa, makanan, koran dan hal lain sebagainya, biasanya café juga memiliki jam kerja yang lebih lama daripada toko toko lain.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan pengertian café sebagai sebuah tempat yang menyediakan kopi dan makanan ringan dengan tempat yang mengutamakan kenyamanan dengan berbagai model desain interior yang menarik, memiliki koneksi internet atau wifi yang stabil dan di iringi oleh pemutar suara melalui pengeras suara maupun *live music*.

Di Indonesia, kafe lebih dikenali sebagai tempat untuk menikmati kopi sendiri atau Bersama dengan teman, dalam perkembangannya kafe juga menyediakan makanan ringan dan makanan berat sekalipun. Kafe semula hanya bertempat di sekitar alun alun dan pinggir jalan namun pada perkembangannya kafe sudah mulai masuk ke dalam Gedung-gedung hotel, *mall* bahkan bandara sekalipun.

Budaya minum kopi sendiri sudah menjadi bagian dari keseharian masyarakat Indonesia yang membuat kedai kopi atau café menjadi sangat populer baik dikalangan anak muda remaja maupun orang tua saat ini. Tidak dapat di pungkiri bahwa kedai kopi atau café saat ini menjadi salah satu tempat favorit untuk dapat bersosialisasi, melakukan pekerjaan online maupun sekedar bersantai menikmati kopi.

2.3.2 Sejarah Café atau Kedai Kopi

Kata café merupakan istilah yang berasal dari Bahasa Prancis yang berarti kopi. Negara Prancis dikenal dengan café nya karena kebudayaan mereka yang gemar berkumpul di suatu tempat yang memiliki desain yang menarik. Dalam sejarahnya *coffee shop* pertama kali berdiri di Turki pada tahun 1475 di Constantinopel, pada awalnya *coffee shop* hanya menyediakan olahan kopi tanpa pelengkap seperti makanan ringan dan *soft drink* seperti saat ini.

Sedangkan di negara-negara Eropa, *coffee shop* pertama kali berdiri pada tahun 1529. Sejak awal berdirinya *coffee shop* di Eropa disambut baik oleh masyarakat Eropa karena ide pengolahan kopi dengan disaring dan mencampurkannya dengan susu menambah cita rasa dari kopi itu sendiri. Berikut adalah tabel sejarah berdirinya café di berbagai belahan dunia:

Tabel 2.1: Sejarah awal berdirinya café

No.	Negara	Tahun
1	Turki	1475
2	Eropa	1529
3	Britania	1652
4	Italia	1654
5	Paris	1672
6	Jerman	1673
7	Berlin	1721

Sumber: *All about coffee by William H. Ukers: Adam Media, 2012*

2.3.3 Sistem Penyajian Café

Pada dasarnya penyajian atau pelayanan dari sebuah café menjadi minat atau daya tarik tersendiri bagi pengunjung, hal ini banyak dimanfaatkan oleh beberapa wirausahawan untuk memberikan ciri khas dan keunikan dari bisnis café miliknya.

Umumnya ada beberapa cara penyajian makanan dan minuman yang sering di implementasikan pada sebuah café, diantaranya:

a. *Self Service*

Cara penyajian yang pertama adalah *self service* di mana para pengunjung akan memilih makanan yang telah disediakan, kemudian membawa makanan tersebut ke bagian kasir untuk proses pembayaran dan setelah itu pengunjung dapat memilih tempat duduk untuk menikmati makanan dan minuman yang telah ia bawa.

b. *Waiter or Waitress Service to Table*

Cara penyajian ini seorang *waiter/waitress* akan mendatangi meja customer untuk menawarkan dan mencatat pesanan, kemudian pesanan yang sudah selesai akan Kembali di antarkan ke meja customer untuk dapat dinikmati.

c. *Counter Service*

Tidak jauh berbeda dengan cara penyajian *self service* penyajian ini mengharuskan *customer* untuk datang ke *counter* untuk memberikan pesanan dan menunggu pesanan tersebut selesai dibuat, kemudia barulah customer dapat memilih meja untuk menikmati pesanan mereka.

2.4 ANALISIS SWOT

2.4.1 Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT diartikan sebagai analisa yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*) yang ada (Rangkuti, 2013), sedangkan menurut Kotler & Keller

(2012), secara keseluruhan SWOT mengevaluasi setiap perusahaan mulai dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Sedangkan menurut Sondang P. Sianigan (2016) analisis SWOT adalah salah satu instrument yang ampuh apabila digunakan dengan tepat yang telah diketahui pula secara luas bahwa SWOT merupakan akronim untuk *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang) dan *threats* (ancaman).

Berdasarkan pengertian dari para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT merupakan analisa berbagai elemen faktor yang ada di dalam sebuah lingkup usaha berupa kekuatan dan kelemahan yang menjadi faktor internal usaha maupun peluang dan ancaman yang ada dari faktor eksternal perusahaan guna membuat keputusan atau strategi dalam perjalanan bisnisnya. Proses pengambilan keputusan strategi akan selalu berhubungan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan.

2.4.2 Komponen SWOT

Komponen dalam analisis SWOT merupakan gabungan dari faktor eksternal dan internal yang ada dalam sebuah perusahaan. Menurut David & R (2005) komponen SWOT memiliki pengertian sebagai berikut:

1. *Strength* atau kekuatan

Merupakan sumber daya dengan kata lain yaitu *resources*, kemampuan serta keunggulan perusahaan yang memiliki hubungan dengan pesaing perusahaan yang menjadikan keunggulan kompetitif untuk organisasi.

2. *Weakness* atau Kelemahan

Merupakan keterbatasan sumber daya dalam perusahaan baik dalam kemampuan serta kapabilitas yang secara langsung menurunkan tingkat kinerja perusahaan.

3. *Opportunities* atau peluang

Merupakan kondisi yang dapat menguntungkan perusahaan. Kondisi ini biasanya dilihat dari banyaknya permintaan pasar.

4. *Threats* atau ancaman

Merupakan kondisi tidak baik yang dialami oleh perusahaan, ancaman adalah pengganggu utama bagi perusahaan untuk tidak dapat berkembang atau berhenti berkembang.

2.4.3 Unsur -Unsur dan Tujuan Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu metode penggambaran dan perbandingan kondisi suatu perusahaan dan cara untuk mengevaluasi suatu masalah yang ada dalam sebuah usaha berdasarkan faktor internal dan eksternal yang ada dalam suatu perusahaan. Menurut Fahmi dalam Taufit (2021) faktor internal dan eksternal yang ada dalam analisis SWOT dapat dilihat sebagai berikut:

1. Faktor Internal

Faktor internal dipengaruhi oleh kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan, faktor ini meliputi keuangan, sumber daya, pemasaran, sistem informasi manajemen dan hal lainnya yang dimiliki oleh perusahaan.

2. faktor Eksternal

faktor eksternal adalah faktor yang dipengaruhi oleh peluang dan ancaman yang ada di luar perusahaan, faktor ini dipengaruhi oleh kondisi pasar yang sering berubah ubah dan pesaing dalam jenis usaha serupa yang bertambah.

Analisis SWOT memungkinkan perusahaan mengidentifikasi dengan jelas faktor yang mempengaruhi kondisi perusahaan dalam menjalankan bisnisnya dari dalam dan luar perusahaan. Menurut Jogiyanto (2005) tujuan dari analisis SWOT adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal yang terlibat kedalam proses perancangan strategi agar berjalan efektif dan efisien.
2. Mengetahui keuntungan dan kerugian yang dimiliki perusahaan.
3. Menganalisis prospek yang ada di dalam sebuah usaha dari segi penjualan, keuntungan dan pengembangan produk.
4. Menyiapkan perusahaan agar mampu menghadapi permasalahan yang ada.

2.5 Peningkatan Perekonomian Masyarakat

Peningkatan dapat diartikan sebagai sebuah kemajuan, perubahan maupun perbaikan. Sedangkan perekonomian mempunyaikata dasar "*Oikos*" yang berarti rumah tangga dan "*Nomos*" yang berarti aturan. Jadi, ekonomi dapat diartikan sebagai sebuah aturan yang belaku untuk memenuhi kebutuhan hidup dalam suatu rumah tangga. Dari pengertian di atas dapat disimpulkan peningkatan perekonomian adalah suatu perbaikan kondisi perekonomian yang lemah menjadi lebih baik dan lebih maju dari sebelumnya.

Perekonomian masyarakat adalah sekumpulan kelompok manusia yang telah memiliki tatanan kehidupan, norma dan adat istiadat dalam lingkungannya. Yang dimaksud dari peningkatan perekonomian adalah perbaikan jenjang ekonomi melalui usaha mandiri yang produktif dan bisa menyerap sumber daya manusia serta memperhatikan manajemen dalam usahanya.

Peningkatan perekonomian masyarakat dapat dilihat dari pendapatan masyarakat yang ada. Pendapatan masyarakat adalah penerimaan dari gaji atau balas jasa dari hasil usaha yang diperoleh individu atau kelompok rumah tangga dalam satu bulan dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sedangkan pendapatan dari usaha sampingan adalah pendapatan tambahan yang merupakan penerimaan lain dari luar aktifitas pokok atau pekerjaan pokok. Pendapatan sampingan yang diperoleh secara langsung dapat digunakan untuk menunjang atau menambah pendapatan pokok.

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu daerah. Jika pendapatan suatu daerah relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Demikian pula halnya bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan daerah tersebut tinggi pula. Pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain dipengaruhi:

- a. Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian.
- b. Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerja sampingan

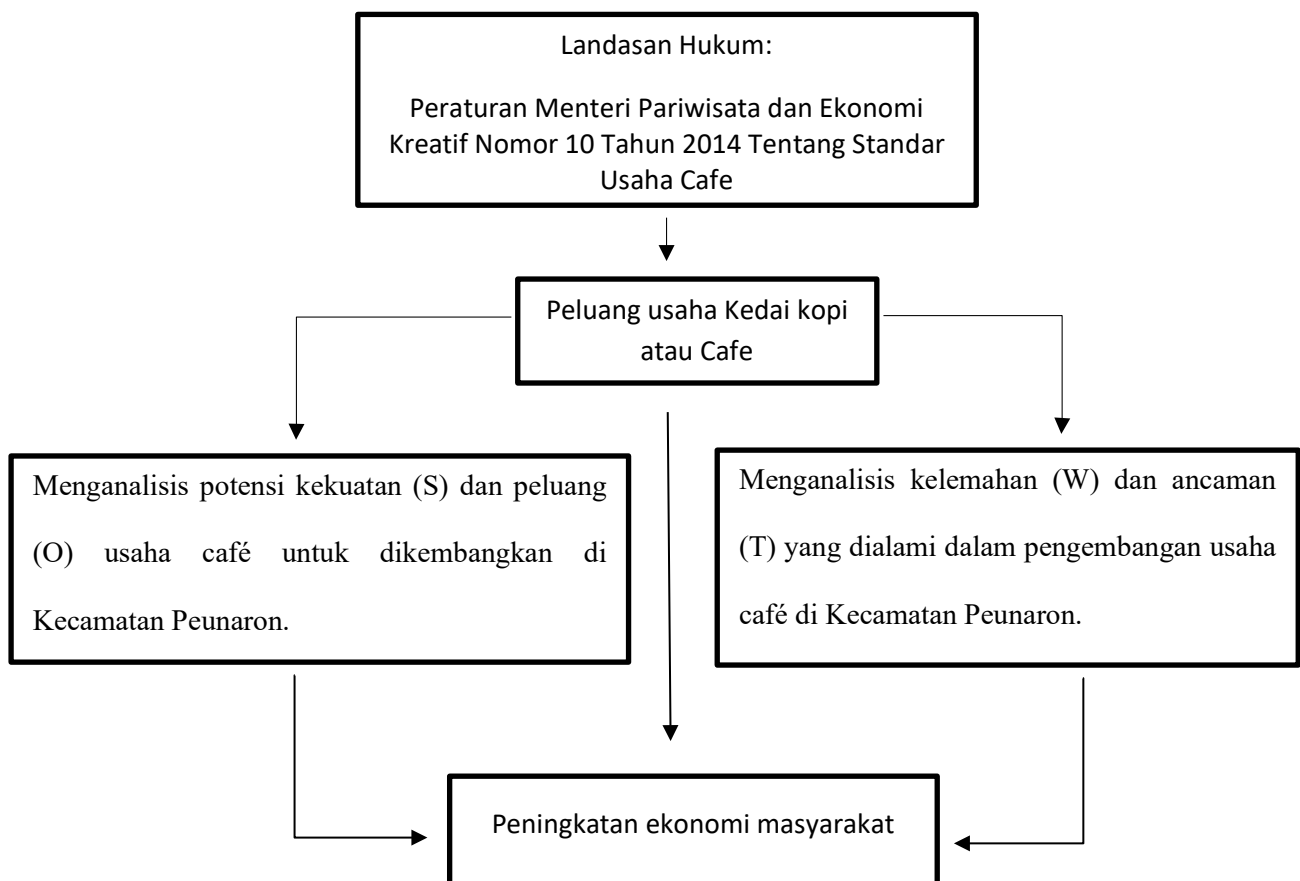
2.5.1 Sumber-sumber Pendapatan

Sumber pendapatan merupakan sektor pekerjaan yang menghasilkan uang dan segala bentuk pendapatan yang ada pada masyarakat. Adapun salah satu cara untuk mengetahui sumber pendapatan yaitu dengan melihat sumber angka pendapatan nasional. Sumber angka pendapatan nasional dapat dibagi kedalam beberapa sektor. Sektor-sektor pendapatan ini antara lain sebagai berikut.

- a. Pertanian, misalnya buah-buahan, perikanan, dan lainnya.
- b. Industri, misalnya batik, keramik, marmer dan lainnya.
- c. Perdagangan, misalnya eksportir, importir, pedagang besar dan pedagang eceran.
- d. Pertambangan, misalnya biji besi, gas bumi, minyak tanah dan lainnya.
- e. Pariwisata, seni, dan budaya misalnya objek wisata dan hasil seni.
- f. Transportasi, misalnya travel, taxi, angkutan laut, angkutan udara.
- g. Telekomunikasi, misalnya jasa telfon.
- h. Jasa-jasa misalnya konsultasi hukum, perbengkelan dan restoran.
- i. Jasa konstruksi, misalnya kelistrikan, jembatan, dan kontraktor.

2.6 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual adalah kaitan atau hubungan antara konsep satu dengan konsep yang akan diteliti. Kerangka konsep didapatkan dari konsep ilmu/teori yang dipakai sebagai landasan penelitian (Setiadi, 2013). Kerangka konseptual pada penelitian ini menekankan pada analisis SWOT untuk dapat menggambarkan peluang pengembangan usaha café di Kecamatan Peunaron.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian adalah keseluruhan cara atau kegiatan dalam suatu penelitian yang dimulai dari perumusan masalah sampai membuat kesimpulan. Pendekatan penelitian ada dua macamnya yaitu pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Secara sederhana pendekatan kuantitatif artinya pendekatan yang hasil data yang disajikan berupa angka sedangkan pendekatan kualitatif hasil data yang dihasilkan berupa pernyataan. Penelitian kualitatif sering disebut metode penelitian *naturalistic* karena penelitiannya dilakukan dalam kondisi yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek alamiah, di mana peneliti adalah sebagai instrument kunci, Teknik pengumpulan data yang dilakukan secara triangulasi (gabungan). Maknanya adalah data yang sebenarnya, data yang pasti yang merupakan suatu nilai di balik data yang tampak (Sugiyono, 2019). Menurut Sugiyono (2019) penelitian kualitatif memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Dilakukan dalam kondisi alamiah langsung ke sumber data dan peneliti adalah instrument kunci.
2. Penelitian kualitatif lebih bersifat deskriptif. Data yang terkumpul berbentuk kata-kata atau gambar, sehingga tidak menekankan pada angka.
3. Penelitian kualitatif lebih menekankan pada proses daripada produk atau outcome.
4. Penelitian kualitatif melakukan analisis data secara induktif.

5. Penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna.

Berdasarkan uraian yang dikemukakan di atas, penulis menggunakan metode penelitian kualitatif agar penelitian dapat terarah lebih tepat sesuai dengan tujuan penelitian.

3.2 Lokasi Penelitian

Secara administratif lokasi penelitian akan dilaksanakan di Kecamatan Peunaron Kabupaten Aceh Timur. Kecamatan Peunaron adalah salah satu wilayah di Kabupaten Aceh Timur yang menjadi pusat kegiatan masyarakat dan memiliki kepadatan penduduk di bandingkan dengan dua Kecamatan di sekitarnya.

Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan atas pertimbangan kondisi nyata dari lokasi penelitian yang akan dijelaskan di bawah ini:

- a. Kecamatan Peunaron merupakan suatu tempat yang menjadi pusat kegiatan bagi masyarakat Peunaron dan masyarakat dari Kecamatan disekitarnya.
- b. Pembangunan jalan utama menjadikan aktivitas di Kecamatan Peunaron semakin ramai.
- c. Masuknya akses *wifi* yang membantu masyarakat dalam melakukan pekerjaan atau sekedar mengakses internet.

3.3 Informan penelitian

Dalam penelitian kualitatif, hal yang menjadi bahan pertimbangan utama saat pengumpulan data adalah informan penelitian. Pengertian informan adalah orang yang dianggap mengetahui dengan baik tentang permasalahan yang akan diteliti dan bersedia secara suka rela memberikan informasi yang dibutuhkan kepada penulis. Menurut Sugiyono (2013:292), penentuan informan penelitian

yang sering digunakan dalam penelitian kualitatif adalah purposive sampling. Purposive sampling adalah teknik pengambilan sumber data dengan pertimbangan dan tujuan tertentu. Dari jumlah informan yang diperoleh oleh penulis ada yang disebut sebagai narasumber kunci (*key informan*) seseorang atau beberapa orang yang berkecimpung langsung dan menguasai informasi mengenai objek yang sedang diteliti. Menurut Moelong (2014), *key informan* adalah mereka yang tidak hanya memberi keterangan kepada penulis, tetapi juga bisa memberikan masukan dan saran serta bukti yang mendukung dan menjadi sumber yang bersangkutan.

Oleh karena itu, informan dalam penelitian ini adalah orang-orang yang dianggap mengetahui secara pasti tentang usaha café dan juga peluang dalam usaha café. Maka dari itu *key informan* dalam penelitian ini adalah Rahmat Hidayat yang merupakan pendiri sekaligus pemilik dari Milenial Coffe yang merupakan salah satu café yang pertama kali hadir di Kecamatan Peunaron. Lalu informan lainnya adalah Mandra Musmuliensyah yang merupakan barista yang sekaligus menjadi pengawas dari café TJ Coffe. Informan selanjutnya juga merupakan barista sekaligus pengawas dari Café Selusin yaitu Wahyu Maulana. Kemudian penulis menjadikan konsumen tetap dan juga produsen makanan ringan rumahan dan makanan basah guna melihat peluang baru yang tercipta dari adanya usaha café.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Menurut Loflan (dalam Lexy J. Moelong, 2012) sumber data utama dalam sebuah penelitian kualitatif dapat berupa kata-kata ataupun tindakan seseorang atau kelompok. Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua jenis data, yakni data primer. Data

primer adalah jenis data yang di peroleh dari hasil penelitian dan observasi langsung di lapangan yaitu di Kecamatan Aceh Timur.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang akan digunakan dalam penelitian ini, maka dilakukan suatu pengumpulan data. Menurut Sugiyono (2013) Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Teknik pengumpulan data bertujuan untuk menyaring data yang diperoleh agar benar benar sesuai dengan kondisi di lapangan, dapat memecahkan masalah dan dapat ditarik kesimpulan. Adapun Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi lapangan dilakukan untuk mencari data yang akurat dan membandingkan dengan data yang diperoleh dari instansi terkait dengan data yang benar benar ada di lapangan. Lokasi penelitian ini berada di Kecamatan Peunaron Kabupaten Aceh Timur.

Menurut Sugiyono (2013) observasi adalah suatu proses yang pelik, proses yang dirangkai dari berbagai proses psikologis dan biologis yaitu proses ingatan dan pengamatan. Observasi dilaksanakan untuk dapat mendekatkan penulis dengan objek dan subjek yang diteliti olehnya dan observasi juga dapat membantu penulis mengetahui kondisi lapangan dan lingkungan dalam objek yang diteliti olehnya. Dalam proses penelitian ini penulis menggunakan observasi *participant* di mana dalam proses observasinya penulis terlibat dengan kegiatan usaha yang dilakukan

orang yang diamati. observasinya penulis langsung terjun terhadap objek penelitian untuk melibatkan diri secara langsung. Penulis secara langsung terjun langsung ke lapangan untuk mengamati kegiatan di tempat usaha café.

2. Wawancara

Menurut Susan Stainback (dalam Sugiyono, 2013) wawancara dalam penelitian kualitatif dilakukan oleh penulis untuk mengetahui hal hal lebih mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi, di mana hal ini tidak dapat ditemukan melalui observasi. Dalam penelitian kualitatif sering menggabungkan Teknik observasi partisipatif dengan wawancara mendalam. Selama melakukan observasi, penulis juga melakukan interview kepada orang orang yang terlibat di dalamnya.

3.6 Teknik Analisis Data

Dalam penelitian kualitatif, data dapat diperoleh dari berbagai macam sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam. Analisis data merupakan hal yang sangat penting dalam penelitian kualitatif. Analisis digunakan untuk memahami hubungan dan konsep, sehingga dapat dikembangkan dan dievaluasi Analisis data dimulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan, dan berlangsung sampai penulisan hasil penelitian. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah dengan menggunakan metode SWOT. Menurut Fahmi (2011) analisis SWOT terdiri dari:

1. Kekuatan (Strength)

Strengths (Kekuatan) merupakan sebuah kondisi yang menjadi sebuah kekuatan dalam organisasi. Faktor-faktor kekuatan merupakan suatu kompetensi khusus atau

sebuah kompetensi keunggulan yang terdapat dalam tubuh organisasi itu sendiri. Dengan mengenali aspek-aspek apa saja yang menjadi kekuatan dari organisasi, maka tugas selanjutnya adalah mempertahankan dan memperkuat kelebihan yang menjadi kekuatan organisasi tersebut, dalam penelitian ini akan memberikan fokus pada:

- a) kesesuaian usaha dengan pasar yang ada
 - b) varian menu yang ditawarkan
 - c) alat yang digunakan dalam proses produksi kopi
 - d) kemampuan usaha dalam menciptakan peluang bagi masyarakat
2. Kelemahan (*Weakness*)

Weakness (kelemahan) merupakan kondisi atau segala sesuatu hal yang menjadi kelemahan atau kekurangan yang terdapat dalam tubuh organisasi. Pada dasarnya, sebuah kelemahan merupakan suatu hal yang wajar ada dalam organisasi. Namun yang terpenting adalah bagaimana organisasi membangun sebuah kebijakan sehingga dapat meminimalisasi kelemahan-kelemahan tersebut atau bahkan dapat menghilangkan kelemahan yang ada. Kelemahan ini dapat berupa kelemahan dalam sarana dan prasarana, kualitas atau kemampuan karyawan yang ada dalam organisasi, lemahnya kepercayaan konsumen, tidak sesuainya antara hasil produk dengan kebutuhan konsumen atau dunia usaha dan industri dan lain-lain, pada penelitian ini memberikan fokus pada:

- a) Desain café
- b) Harga yang ditawarkan
- c) Fasilitas yang disediakan

3. Peluang (*Oppurtinities*)

Peluang merupakan suatu kondisi lingkungan di luar organisasi yang sifatnya menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah perusahaan/organisasi. Peluang pasar dapat berubah ubah bergantung pada banyak hal seperti keinginan pasar dan tren yang sedang ramai digemari. Peluang yang difokuskan pada penelitian ini adalah:

- a) Seberapa besar luas pangsa pasar yang ada
- b) Persaingan usaha
- c) Potensi mitra usaha antara café dan usaha rumahan yang ada dalam masyarakat

4. Ancaman (*Threats*)

Threats (ancaman) merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalannya sebuah organisasi atau perusahaan. Ancaman dapat meliputi hal-hal dari lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah organisasi. Apabila ancaman tidak segera ditanggulangi maka dapat berakibat dampak berkepanjangan sehingga menjadi sebuah penghalang atau penghambat tercapainya visi dan misi sebuah organisasi atau perusahaan.



5. Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan alat bantu bagi pemilik usaha untuk dapat menentukan strategi yang diambil oleh organisasi atau perusahaan berdasarkan kondisi internal dan eksternal yang dimiliki perusahaan. Whelen dan Hunger mengidentifikasi faktor internal (*internal factor analysis summary* (IFAS)) dan faktor eksternal (*eksternal factor analysis summary* (EFAS)) seperti dalam tabel yang ada di bawah ini. Dari hasil identifikasi faktor internal dan eksternal yang telah dilakukan nantinya maka akan diketahui strategi yang tepat untuk memaksimalkan peluang usaha, di mana dalam analisis SWOT terdapat empat jenis strategi:

- 1) S-O (kekuatan-peluang/*strength-opportunity*)
- 2) W-O (kelemahan-peluang/*weakness-opportunity*)
- 3) S-T (kekuatan-kelemahan/*Strength-threat*)
- 4) W-T (kelemahan-ancaman/*weakness-threat*)

Tabel 3.2 Matriks Analisis SWOT EFASS dan IFASS

IFASS	<i>STRENGTH</i>	<i>WEAKNESS</i>
EFASS	Tentukan faktor kekuatan internal	Tentukan faktor kelemahan internal
<i>OPPORTUNITY</i>	STRATEGI SO	STRATEGI WO
Tentukan faktor peluang eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang

<i>THREAT</i>	STRATEGI ST	STRATEGI WT
Tentukan faktor ancaman eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Ciptakan strategi yang menimbulkan kelemahan untuk menghindari ancaman

1) Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Strength*) dan faktor eksternal (*Opportunity*), strategi ini dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang ada semaksimal mungkin.

2) Strategi ST (*Strength-Threat*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Strength*) dan faktor eksternal (*Threat*), strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki suatu perusahaan untuk mengatasi segala ancaman eksternal.

3) Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Weakness*) dan faktor eksternal (*Opportunity*), strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara mengurangi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan.

4) Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Weakness*) dan faktor eksternal (*Threat*), strategi ini juga didasarkan pada aktivitas yang sifatnya

BAB IV

TEMUAN PENELITIAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Wilayah Penelitian

Kecamatan Peunaron merupakan salah satu Kecamatan dari 24 Kecamatan yang ada di Kabupaten Aceh Timur yang beribukotakan Arul Pinang. Kecamatan Peunaron terdiri dari lima desa dan 28 Dusun dalam wilayahnya di dataran rendah dengan ketinggian 50-100m di atas permukaan laut dengan suhu rata-rata berkisar 25° C sampai 30° C. Kecamatan Peunaron memiliki luas daerah mencapai 79,74 km² dengan jumlah penduduk sebanyak 10.364 jiwa yang terdiri dari 5.316 laki laki dan 5.048 perempuan (Kecamatan Peunaron Dalam Angka, 2020)

Secara administratif Kecamatan Peunaron berbatasan langsung dengan wilayah-wilayah sebagai berikut:

- 1) Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Pante Bidari, Indra Makmur, Banda Alam dan Ranto Peurelak.
- 2) Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Simpang Jernih, Bireun Bayeun, Rantau Selamat, dan Peureulak Kota
- 3) Sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Serbajadi
- 4) Sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Serbajadi

4.1.2 Kependudukan Kecamatan Peunaron

Masyarakat Kecamatan Peunaron mayoritas beragama Islam dengan jumlah penduduk mencapai 9.087 jiwa dengan jumlah penduduk laki laki 4.662 jiwa dan jumlah penduduk perempuan 4.425 jiwa. Dengan jenis mata pencaharian masyarakat sebagai berikut:

Tabel 4.1 Mata Pencaharian Masyarakat Peunaron

No.	Jenis Pekerjaan	Persentase %
1	Pertanian	74,4
2	Perdagangan	13
3	Pendidikan	1
4	Kesehatan	2
5	Pemerintahan	2
6	Jasa	2,2
7	Konstruksi	2,2
8	Lainnya	3,2

Sumber: *BPS-Kecamatan Peunaron dalam Angka 2022*

4.1.3 Data Informan Penelitian

Data informan di ambil berdasarkan pada keterlibatan seseorang dalam usaha café itu sendiri, dimulai dari pemilik café, *supervisor*, dan konsumen yang dianggap mampu untuk memberikan gambaran yang jelas dan terperinci untuk pertanyaan-pertanyaan terkait dengan peluang usaha café di Kecamatan Peunaron.

Tabel 4.2 Daftar Spesifikasi Informan

No.	Nama	Pekerjaan
1	Rahmat Hidayat	Pemilik Milenial Cofe
3	Wahyu Maulana	Supervisor Café Selusin
4	Mandra Musmuliansyah	Supervisor TJ Coffe
2	Indar Yanti	Customer
5	Iqbal Faraby	Customer
6	Diana Widya Ningsih	Mitra Cafe
7	Siti Khalifatun Nafia	Mitra Cafe
8	Salehudin	Petugas PLN Kecamatan Peunaron

Sumber: Olahan Penulis, 2023

4.2 Analisis Peluang Usaha Café di Lokasi Penelitian

Masyarakat modern saat ini banyak mencari sesuatu yang baru yang belum banyak di temukan di sekitar tempat tinggalnya untuk menghabiskan waktu luang, cara menghabiskan waktu yang dilakukan juga beraneka ragam, mulai dari mengerjakan tugas sekolah, bermain game, bermain catur, berbincang bisnis atau sekedar bercanda ria bersama teman. Hal ini menjadi dasar mengapa banyak café mulai bermunculan di Kecamatan Peunaron.

Kurangnya tempat tempat bersantai menyulitkan masyarakat di Kecamatan Peunaron yang hendak berkumpul bersama teman atau sekedar mencari tempat yang nyaman untuk menghabiskan waktu. Keberadaan café menjadi salah satu tempat bersantai yang digemari masyarakat Peunaron dalam beberapa tahun terakhir. Sejak kehadiran café dalam beberapa tahun kebelakang membuat masyarakat mulai banyak mengunjungi café untuk mencoba varian olahan kopi atau sekedar bersantai menghabiskan waktu bersama rekan kerja atau teman temannya.

Melihat banyaknya permintaan pasar terhadap sebuah tempat yang dapat digunakan sebagai lokasi bersantai dan menghabiskan waktu, banyak pelaku wirausaha yang memanfaatkan kondisi pasar ini dengan membuka kedai coffe atau café untuk dapat memenuhi permintaan yang ada di pasar. Kecamatan Peunaron termasuk kedalam kawasan ramai penduduk yang menjadi pusat dari beberapa kecamatan di sekitarnya, hal ini disebabkan karena Kecamatan Peunaron memiliki banyak fasilitas umum seperti pasar tradisional, fasilitas olahraga seperti lapangan sepakbola, lapangan voli, lapangan futsal, grosir-grosir yang cukup lengkap dan lain sebagainya.

Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan sebuah peluang usaha pada suatu daerah. Menurut Hendro (2011) faktor yang mempengaruhi peluang usaha adalah sinyal dari peluang bisnis adalah cikal bakal yang berupa sebuah kejadian, tanda-tanda perkembangan berdasarkan kecenderungan (tren) di sebuah sector yang akan berkembang menjadi peluang bisnis. Rodinelli berpendapat bahwa dalam interaksi ekonomi keterkaitan intergrasi spasial yang sangat penting adalah adanya jaringan pasar melalui komoditi, bahan baku yang berinteraksi antara pusat perdagangan dan pemukiman. Pada dasarnya aksesibilitas yang dimiliki pembeli, pedagang, pemasok dan produsen bahan baku maka pasar yang tercipta oleh adanya aktivitas perekonomian akan berkembang karena dibutuhkan oleh masyarakat di suatu daerah.

Penelitian ini berlokasi di Kecamatan Peunaron Kabupaten Aceh Timur. Seperti yang telah dijelaskan di atas, jika dilihat dari segi lokasi, Kecamatan Peunaron memiliki lokasi yang strategis untuk digunakan sebagai lokasi pengembangan usaha kedai kopi atau café. Selain memiliki fasilitas pasar dan

fasilitas olahraga yang lengkap, Kecamatan Peunaron juga menjadi pusat pendidikan dari Kecamatan lain disekitarnya, hal ini terjadi karena Kecamatan Peunaron memiliki taman pendidikan anak usia dini, sekolah dasar, sekolah menengah pertama, sekolah menengah atas dan dayah pesantren yang saling berdekatan. Dikarenakan kurangnya fasilitas pendidikan dari kecamatan sekitar Peunaron membuat banyak masyarakat dari luar kecamatan memilih untuk menyekolahkan anaknya di Kecamatan Peunaron.

Usaha kedai kopi atau café tidak hanya memberikan fokus usahanya pada lokasi dan pasar yang ada, tetapi juga pada kualitas rasa dan varian yang ada dalam setiap olahan produknya, hal ini yang menjadi perbedaan mendasar yang memberikan perbedaan pada kedai kopi tradisional dan café. selain kualitas dan rasa proses packaging dan pelayanan serta kenyamanan lokasi juga menjadi salah satu hal yang tidak dapat dilupakan dari sebuah café. sementara kesulitan yang dihadapi oleh beberapa pemilik usaha café adalah ketersediaan bubuk kopi dan olahan lain karna harus mengimpor dari luar daerah.

Berdasarkan pada pembahasan di atas, dapat disimpulkan Kecamatan Peunaron jika dilihat dari kebutuhan dan permintaan pasar yang cukup tinggi akan ketersediaan lokasi berkumpul yang nyaman seperti café atau tempat lain yang sejenis, ditambah dengan lokasi yang strategis dan banyaknya segmen pasar yang bisa di jangkau memiliki potensi untuk dapat mengembangkan usaha café. Selain menyediakan varian dan olahan berbagai jenis kopi dan jenis minuman lainnya, café-café yang ada di Kecamatan Peunaron juga menerima penitipan makanan ringan dari masyarakat sekitar seperti keripik singkong, keripik pisang, kue basah lainnya maupun stand makanan berat untuk menambah kelengkapan yang ada di

café, pemilik café juga mempekerjakan barista dan *waiters* dari masyarakat sekitar agar dapat membantu masyarakat yang mencari pekerjaan.

4.3 Pembahasan dan Analisis SWOT untuk Peluang Usaha Café

4.3.1 Identifikasi Faktor Internal Cafe

Analisis faktor internal dilakukan guna mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang ada dalam sebuah usaha sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam penentuan strategi pengembangan untuk usaha café di Kecamatan Peunaron. Adapun faktor internal untuk usaha café adalah sebagai berikut:

a. Faktor Kekuatan

Kekuatan adalah kemampuan dan keunggulan yang dimiliki dan diciptakan oleh Perusahaan guna meningkatkan daya tarik bagi usahanya. Kekuatan usaha juga dapat digunakan untuk mendukung inovasi bagi pengembangan usaha pada masa mendatang, berikut merupakan kekuatan yang ada pada café yang ada di Kecamatan Peunaron:

1) Sesuai Kebutuhan Pasar Yang Ada

Café merupakan usaha yang baru-baru berkembang di beberapa tahun belakangan, hal ini membuat café sendiri masih sangat sedikit di Kecamatan Peunaron. Banyaknya permintaan masyarakat Peunaron akan lokasi berkumpul yang nyaman membuat usaha café menjadi salah satu usaha yang paling diminati masyarakat. Selain dapat digunakan sebagai lokasi berkumpul, adanya café juga dapat dimanfaatkan masyarakat untuk dapat berbagi informasi dan relasi masyarakat. Sebagaimana dikatakan oleh Rahmat Hidayat sebagai berikut:

“... awal dari ide berdirinya café adalah karena permintaan pasar yang tinggi baik dari masyarakat sekitar maupun dari wisatawan luar” (wawancara pada 30 Juni 2022)

Berdasarkan wawancara dengan Rahmat Hidayat dapat diketahui bahwa awal mula berdirinya café adalah karena permintaan dan kebutuhan masyarakat, selain dari masyarakat sekitar, wisatawan luar daerah yang hendak berlibur juga menjadi salah satu pangsa pasar yang hendak dijangkau oleh usaha ini. sehingga adanya café sendiri sudah menjadi kekuatan dari jenis usaha di daerah ini. Seperti halnya yang telah dikatakan oleh Hendro (2011) peluang usaha harus mampu menjawab keinginan pasar yang ada. Hal yang hampir sama juga dikatakan oleh Mandra Musmuliansyah sebagai berikut:

“... berawal dari pengalaman pribadi owner café yang sulit untuk mencari lokasi untuk berkumpul, kemudian melihat dari kondisi pasar yang potensial untuk dikembangkan ..” (wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari apa yang dikatakan oleh Mandra Musmuliansyah dapat disimpulkan kesulitan dari masyarakat Peunaron dan wisatawan luar yang dapat digunakan sebagai lokasi bersantai dan kondisi pasar yang potensial menjadikan café sebagai salah satu usaha yang diminati oleh masyarakat. Lanjut lagi oleh Indar Yanti yang mengatakan:

“... café yang ada saat ini dapat dijadikan sebagai tempat berkumpul pelajar dan masyarakat dan memberikan kemudahan untuk dapat mengerjakan tugas atau pekerjaan” (wawancara pada 9 Juli 2023)

Berdasarkan pada informasi yang diberikan oleh informan di atas dapat disimpulkan jika café menjadi tempat yang dapat memudahkan bagi pelajar dan masyarakat dalam mencari tempat untuk berkumpul. Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan beberapa informan dapat disimpulkan jika pangsa pasar yang luas menjadi kekuatan pada usaha ini, selain dapat memenuhi kebutuhan pasar yang ada,

selain pangsa pasar masyarakat sekitar Peunaron, wisatawan luar daerah yang hendak berlibur ke destinasi wisata yang melewati Kecamatan Peunaron juga menjadi pasar yang hendak diambil oleh usaha ini.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan kelima orang informan dapat disimpulkan jika café benar-benar dibutuhkan oleh masyarakat dan sesuai dengan kebutuhan pasar yang ada di Kecamatan Peunaron yang membuat hal ini menjadi salah satu kekuatan yang digunakan untuk mengembangkan café di daerah ini. Hal ini sesuai dengan pendapat dari Hendro (2011) yang mengatakan jika peluang usaha harus mampu menjawab kebutuhan dan permintaan pasar yang merupakan ciri-ciri peluang usaha yang layak dikembangkan.

2) Varian menu lebih beragam

Café dikenal dengan banyaknya varian menu yang disediakan sebagai daya tarik dari sebuah café. Banyaknya varian menu yang disediakan membuat pilihan yang tidak monoton pada pelanggan, berdasarkan pada hasil wawancara yang dilakukan pada lima informan pada 30 Juni 2023, didapatkan jika varian menu yang disediakan pada café tidak hanya sebatas olahan kopi, namun juga terdapat olahan lain seperti teh, coklat, taro dan *softdrink*. Banyaknya varian disebabkan oleh banyaknya pangsa pasar yang hendak dituju oleh usaha café, selain itu penambahan varian menu sesuai dengan tren dan hal yang sedang populer juga dapat menjadi strategi yang baik untuk dapat menjadi daya tarik bagi usaha café.

Variasi dari menu-menu yang dihadirkan untuk dapat memenuhi keinginan pelanggan dari berbagai kalangan, varian menu yang ada juga membuat banyak

pilihan pelanggan agar tidak bosan dengan menu yang ditawarkan dan menjadi salah satu perbedaan dari café yang ada di Kecamatan Peunaron.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan dengan kelima responden dapat diketahui jika varian menu yang lebih beragam dapat memberikan konsumen dalam menentukan pilihan produk yang akan mereka beli, maka dari itu varian menu yang lebih banyak dapat dijadikan sebuah kekuatan yang dimiliki café dalam menghadapi persaingan usaha dengan kedai kopi tradisional. Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh Hendro (2011) yang mengatakan jika setiap usaha harus memiliki sesuatu yang belum ada pada masyarakat sekitar, olahan minuman taro, Thai tea dan green tea masih menjadi varian menu yang baru bagi masyarakat Peunaron.

3) Menggunakan Mesin Kopi

Kualitas rasa dari olahan kopi ditentukan dari bagaimana mengolah dan membuat kopi itu sendiri, ada banyak cara dan alat dalam pembuatan olahan kopi yang dikenal saat ini mulai dari cara manual, menggunakan *coffe maker*, Vietnam drip atau French press. Penggunaan mesin kopi dimaksudkan untuk menawarkan banyak varian rasa dan kekentalan dari kopi itu sendiri, sehingga masyarakat Peunaron dapat mencoba dan menikmati kopi dengan beragam cara pembuatan, sebagaimana Rahmat Hidayat yang mengatakan:

“... rasa dari olahan kopi dapat ditentukan dari proses pembuatannya, hal ini yang kemudian membuat café disini menyediakan berbagai alat untuk pembuatan kopi seperti *coffe grinder*, *coffe maker*, French press dan Vietnam drip ...” (wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara ini dapat disimpulkan jika proses dalam pembuatan kopi dapat menentukan rasa dan kualitas pada kopi itu sendiri, namun harga yang

ditawarkan juga tidak sama dengan proses pembuatan kopi secara manual. Menggunakan mesin yang sama Mandra Musmuliansyah juga mengatakan hal yang hampir serupa:

“... mesin kopi yang tersedia menyesuaikan dengan permintaan dari konsumen, meski tidak semua konsumen memahami cita rasa dari setiap proses pembuatan kopi, namun adanya mesin kopi menjadi salah satu keunggulan dan faktor pembeda pada jenis usaha ini” (wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui jika mesin kopi yang ada digunakan untuk dapat menarik pelanggan yang memiliki pengetahuan akan jenis dan citarasa kopi.

Berdasarkan pada wawancara yang telah dilakukan dengan kelima informan di atas dapat disimpulkan jika penggunaan mesin kopi dapat menarik lebih banyak pelanggan dari kalangan tertentu, meski tidak semua konsumen paham akan perbedaan rasa yang dihadirkan namun penggunaan mesin kopi dapat menarik pecinta kopi untuk berkunjung ke café sehingga dapat dikatakan jika penggunaan mesin kopi juga menjadi salah satu kekuatan yang ada pada café di Kecamatan Peunaron. Hal ini sesuai dengan tujuh prinsip dalam pola pikir kreatif yang dikemukakan oleh Hendro (2011) di mana memulai sesuatu yang baru dengan menggunakan teknologi yang ada dan keluar dari kebiasaan pola fikir di masyarakat.

4) Mampu menyerap tenaga kerja dari masyarakat

Selain memanfaatkan sumber daya alam yang ada di sekitar usaha, sumber daya manusia juga harus mampu diserap untuk dapat membantu perjalanan sebuah bisnis, pengangguran yang ada di dalam masyarakat tentu masih ditemukan di berbagai daerah maju maupun daerah tertinggal. Kecamatan Peunaron dikenal

dengan banyaknya lahan pertanian dan perkebunan yang menjadi salah satu mata pencaharian terbesar di daerah ini, namun tidak semua orang memiliki lahan sawit dan mampu bekerja sebagai petani maupun buruh. Hal ini yang kemudian membuat masyarakat yang tidak memiliki kesempatan di bidang pertanian mencari pilihan lain dalam pekerjaan, seperti yang dikatakan Wahyu Maulana sebagai berikut:

“Walaupun daerah kita memang banyak lahan pertanian dan perkebunan yang banyak membutuhkan tenaga kerja, tapi tidak semua orang mampu untuk bekerja di bidang pekerjaan itu, banyak hal yang jadi faktornya, mungkin saja tidak memiliki lahan sendiri, atau tidak mahir dalam pekerjaan kebun, atau tidak sanggup tenaganya, jadi masih ada golongan masyarakat yang seperti ini yang masih menganggur, kasarnya tidak bisa dipekerjakan di pertanian lah, jadi adanya café ini kan jadi salah satu opsi untuk mereka tetap dapat bekerja” (wawancara pada 8 Juli 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui jika tidak semua masyarakat yang ada di Kecamatan Peunaron mampu untuk melakukan pekerjaan di lahan pertanian dan perkebunan sehingga harus mencari pilihan pekerjaan lain untuk dikerjakan. Hal yang serupa juga dikatakan Mandra Musmuliansyah:

“kalau di daerah sini memang kebanyakan sudah diajari dari kecil oleh orang tua masing masing, tapi kan ada yang orang tuanya pekerja buruh dan tidak memiliki ladang jadi banyak juga yang tidak bisa melakukan pekerjaan kebun, jadi pilihan pekerjaannya mungkin kerja di luar daerah atau bekerja di tempat seperti ini” (wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui jika masyarakat di Kecamatan Peunaron didominasi oleh petani yang terbiasa melakukan pekerjaan berat di lahan milik pribadi, meski begitu adanya masyarakat yang tidak memiliki lahan perkebunan harus menjadi buruh atau bekerja di luar daerah.

Tabel 4.3: Jumlah Tenaga Kerja di Cafe

No.	Nama Café	Jumlah Tenaga Kerja
1	Milenial Coffee	3 orang
2	TJ Coffee	5 orang
3	Café Selusin	4 orang

Sumber: Olahan peneliti, 2023

Berdasarkan pada wawancara yang telah dilakukan dengan kelima responden dapat disimpulkan jika tenaga kerja yang digunakan oleh café didapatkan dari masyarakat sekitar, hal ini yang kemudian dapat membantu perekonomian masyarakat sekitar.

b. Faktor Kelemahan

1) Desain Café yang Kurang Menarik

Desain sebuah café merupakan salah satu faktor penting dalam menarik perhatian pelanggan apalagi jika target utama dari usaha ini adalah kalangan milenial yang gemar berfoto untuk aktif di sosial media. Seperti yang dikatakan oleh Rahmat Hidayat yang merupakan salah satu pemilik usaha café sebagai berikut:

“... usaha café merupakan usaha baru sehingga masih memiliki banyak faktor yang membuat desain café masih terkesan sederhana”
(wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan jika kemampuan atau daya beli masyarakat menjadi pertimbangan utama dalam penentuan desain dan konsep awal dari café yang ada di Peunaron. Hal yang hampir serupa juga dikatakan oleh

Mandra Musmuliensyah yang merupakan salah satu supervisor dari café yang ada di Kecamatan Peunaron:

“Daya beli masyarakat di Peunaron untuk duduk di warung kopi masih sangat kurang, hal ini menjadi faktor yang membuat café disini belum berani untuk menggunakan desain yang mencolok” (wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat dilihat jika pelaku usaha café masih ragu dalam menggelontorkan dana besar untuk desain dan café yang menarik, meski begitu perubahan konsep dan desain juga dapat dikonfirmasi akan terjadi jika perkembangan usaha café mengalami peningkatan. Selanjutnya perspektif konsumen terhadap desain café menurut Indar Yanti yang merupakan salah satu konsumen yang sangat sering dijumpai di café-café di Peunaron:

“desain dan pelayanan café di Peunaron sangat biasa jika dibandingkan dengan yang ada di kota besar, namun jika melihat dari jenis usaha yang masih baru sudah cukup nyaman ...” (wawancara pada 09 Juli 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan jika konsep dan desain café yang ada di Kecamatan Peunaron memang masih sederhana dikarenakan usaha baru yang masih belum melakukan inovasi. Lanjut lagi oleh Diana Widya Ningsih yang merupakan konsumen dari kalangan siswa sekaligus mitra penjualan makanan ringan yang mengatakan:

“desain dan konsep café tidak terlalu bagus untuk berfoto, wallpaper di dinding juga terlalu biasa...” (wawancara pada 12 Juli 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan jika remaja saat ini mengunjungi café bukan hanya sekedar berkumpul namun sangat gemar dalam berfoto, hal ini menjadi kelemahan yang masih belum dapat diatasi oleh café café yang ada di Kecamatan Peunaron.

Berdasarkan pada hasil wawancara yang telah dilakukan dengan kelima informan jika konsep dari café yang ada di Kecamatan Peunaron masih sangat sederhana dan belum mampu memenuhi keinginan pelanggan, hal ini menjadi salah satu kelemahan yang dimiliki café sehingga menimbulkan banyak keluhan dari pelanggan. Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh Bygrave dan Zacharakis di mana pelanggan merupakan faktor utama yang harus diutamakan dalam sebuah bisnis, di mana wirausahawan harus mampu membuat desain café yang menarik dan menarik perhatian pelanggan.

2) Harga Lebih Tinggi di Bandingkan Dengan Warung Kopi

Harga merupakan tolak ukur yang penting dalam pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pelanggan, harga yang tinggi bisa membuat pelanggan berfikir dua kali bahkan membatalkan niatnya untuk membeli suatu produk, namun dengan kualitas yang tinggi biasanya pelanggan akan rela untuk membeli suatu produk jika dirasa itu layak. Seperti yang dikatakan oleh Rahmat Hidayat sebagai berikut:

“Harga yang tinggi disebabkan oleh bahan baku minuman yang harus dibeli dari luar daerah dengan mengutamakan kualitas dan variasi dari menu yang disediakan” (wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan jika pemilik usaha café memang mematok harga lebih tinggi daripada warung kopi tradisional karena adanya fasilitas yang diberikan pada pelanggan. Lanjut lagi oleh Mandra Musmuliansyah yang mengatakan:

“Harga yang ditawarkan sedikit lebih mahal dibandingkan harga di café pada umumnya, namun harga yang ditawarkan masih termasuk wajar jika menghitung dari ongkos kirim bahan baku” (wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa perbedaan harga yang ada dikarenakan bahan baku yang harus dikirim dari luar daerah seperti biji kopi dan serbuk kopi dari takengon dan bubuk coklat dan taro dari medan. Lanjut lagi oleh Indar Yanti yang mengatakan:

“Harga di café lebih mahal kalau dibandingkan dengan café yang berada di perkotaan,hal ini juga terkadang membuat banyak teman-teman yang berfikir dua kali untuk duduk di café, namun hal ini masih terbilang wajar jika mengingat biaya pengiriman bahan baku...”
(wawancara pada 09 Juli 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui jika harga kopi dan jenis minuman lain yang ditawarkan oleh café di Kecamatan Peunaron memang lebih tinggi dari warung kopi tradisional namun masih dapat dijangkau oleh masyarakat.

Tabel 4.4: Perbandingan Harga Menu pada Café dan Warung kopi Tradisional

No.	Menu	Harga (Rupiah)			
		Milenial Coffe Hot/Ice	TJ coffe Hot/Ice	Café Selusin Hot/Ice	Warung kopi Tradisional
1	Sanger espresso	7.000/9.000	7.000/9.000	7.000/9.000	-
2	Espresso	6.000/8.000	6.000/8.000	6.000/8.000	-
3	Ulee kareng	5.000/7.000	5.000/7.000	5.000/7.000	3.000
4	Cappuccino	5.000/7.000	5.000/7.000	5.000/7.000	-
5	Nescafe	4.000/6.000	4.000/6.000	4.000/6.000	3.000
6	The hijau	6.000/8.000	6.000/8.000	6.000/8.000	-
7	The tarik	5.000/7.000	5.000/7.000	5.000/7.000	-
8	Lemon tea	5.000/7.000	5.000/7.000	5.000/7.000	-
9	Teh	4.000/5.000	4.000/5.000	4.000/5.000	3.000/4.000
10	Milo	5.000/7.000	5.000/7.000	5.000/7.000	-
11	Bengbeng	5.000/7.000	5.000/7.000	5.000/7.000	-
12	Chocolatos	5.000/7.000	5.000/7.000	5.000/7.000	-
13	Nutri sari	4.000/5.000	4.000/5.000	4.000/5.000	3.000/4.000
14	Kopi coklat	8.000/10.000	8.000/10.000	8.000/10.000	-
15	Vietnam drip	7.000	-	-	-

16	Taro	6.000/8.000	6.000/8.000	6.000/8.000	-
17	Oreo	6.000/8.000	6.000/8.000	6.000/8.000	-
18	Vanila latte	6.000/8.000	6.000/8.000	6.000/8.000	-
19	Kukubima Susu	8.000	8.000	8.000	5.000
20	softdrink	5.000-10.000	5.000-10.000	5.000-10.000	-

Sumber: Olahan peneliti, 2023

Berdasarkan pada hasil wawancara dengan kelima informan diatas dapat diketahui jika harga yang di tetapkan oleh café yang ada di Peunaron cukup tinggi, hal ini disebabkan oleh bahan baku yang harus di beli dari luar daerah dan biaya pengiriman yang cukup tinggi sehingga harga yang ditetapkan harus menyesuaikan dengan biaya pengiriman bahan baku, harga yang lebih tinggi menjadi salah satu kelemahan yang ada pada café jika dibandingkan dengan harga produk pada warung kopi tradisional. Hal ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan dalam penelitian Sinta Afriyanti (2020) yang menyebutkan jika perbandingan harga dapat mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli suatu produk di mana hal ini dapat di cegah dengan cara pengurangan pada porsi produk.

3) Fasilitas yang disediakan belum mencukupi kebutuhan pelanggan

Warung kopi biasanya dilengkapi dengan fasilitas yang mendukung kenyamanan pelanggan seperti *live music*, *free wifi* dan hal sejenisnya. Rahmat Hidayat mengatakan

“... fasilitas yang disediakan masih belum mampu memenuhi kebutuhan pelanggan, hal ini terjadi karna mahalnya biaya yang harus dilakukan untuk pemasangan jaringan wifi...” (wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui jika fasilitas yang ada di café memang masih terbatas, café disini tidak dapat menyediakan *live music* karna

jaringan wifinya digunakan dalam jangka waktu tertentu dan jika terlalu banyak pengguna nya juga dapat mengurangi kecepatan dari jaringan wifi itu sendiri.

Lanjut lagi oleh Wahyu Maulana yang mengatakan:

“...jaringan wifi belum sepenuhnya dapat digunakan di Kecamatan Peunaron sehingga kebanyakan wifi masih nembak sinyal dari daerah luar sehingga biaya yang harus dikeluarkan lebih besar” (wawancara pada 08 Juli 2023)

Dari hasil penelitian di atas dapat diketahui jika jaringan wifi resmi belum masuk ke Kecamatan Peunaron dan adanya wifi yang terpasang saat ini adalah hasil dari penyaluran dengan sistem penambahan tiang baru sebagai penerima sinyal wifi. Lanjut lagi oleh Indar Yanti yang mengatakan:

“...meski memiliki jaringan wifi, voucher untuk wifi harus dibeli secara terpisah dengan harga minuman yang telah dipesan, ditambah lagi terdapat batasan waktu dalam penggunaan voucher sehingga harus kembali membeli jika waktu habis” (wawancara pada 09 Juli 2023)

Dari hasil penelitian ini dapat diketahui jika banyak customer yang mengeluhkan akan voucher wifi yang harus dibeli secara terpisah dengan harga dari minuman yang mereka pesan.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan kelima informan dapat diketahui jika fasilitas yang disediakan masih belum mampu memenuhi kebutuhan pelanggan, hal ini tentu menjadi kelemahan yang masih banyak dikeluhkan oleh pelanggan dan dapat dimanfaatkan oleh calon pesaing nantinya.

4.3.2 Faktor Eksternal

Analisis faktor Eksternal dilakukan untuk mengidentifikasi peluang, ancaman yang ada sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam peluang usaha café di Kecamatan Peunaron yaitu:

c. Peluang (*Opportunity*)

1) Lokasi usaha yang strategis

Peunaron menjadi pusat keramaian dari 3 kecamatan di sekitarnya, hal ini terjadi karena fasilitas Pendidikan yang lengkap serta tersedia banyak grosir dan pasar tradisional sebagaimana yang dikatakan oleh Mandra Musmuliansyah:

“Peunaron merupakan daerah yang sangat ramai dikunjungi oleh masyarakat sekitar kecamatan untuk berbelanja sembako atau mencari jaringan internet yang bagus” (wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui jika Kecamatan Peunaron memiliki banyak toko toko dan grosir yang lengkap sehingga banyak menarik perhatian masyarakat dari Kecamatan sekitarnya untuk berbelanja atau mencari sinyal internet. Lanjut lagi oleh Iqbal Faraby yang mengatakan:

“Peunaron memiliki fasilitas umum yang lengkap dan juga menjadi akses utama untuk menuju berbagai kawasan wisata, sehingga banyak wisatawan singgah untuk istirahat setelah berwisata...” (wawancara pada 08 Juli 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui jika banyak masyarakat luar daerah yang berbelanja baik untuk kebutuhan sehari hari maupun untuk keperluan wisata, dan dapat diketahui jika Kecamatan Peunaron menjadi tempat singgah yang banyak diminati wisatawan yang hendak berlibur.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan kelima responden dapat diketahui jika Kecamatan Peunaron sangat strategis untuk mengembangkan usaha café, banyaknya pendatang dari luar daerah yang hendak berlibur maupun berbelanja di daerah ini membuat peluang dari café semakin besar, lokasi yang strategis menjadi salah satu peluang besar yang dapat dimanfaatkan dengan baik guna memperluas pangsa pasar yang akan dituju, hal ini sesuai dengan penelitian

yang telah dilakukan oleh Mila Kurniati yang menyebutkan jika lokasi dari sebuah usaha merupakan keunggulan dan peluang besar yang harus dimanfaatkan dengan sebaik mungkin.

2) Belum banyak persaingan dengan jenis usaha serupa

Persaingan usaha memang sudah menjadi hal yang sering dijumpai pada hampir semua sektor usaha, untuk Kecamatan Peunaron sendiri hanya memiliki beberapa café seperti yang dikatakan oleh Rahmat Hidayat:

“persaingan yang ada di Kecamatan Peunaron masih belum memiliki banyak pesaing, hal ini menjadi salah satu peluang yang kami manfaatkan guna mendapatkan loyalitas dari pelanggan...”
(wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan jika pola persaingan usaha jenis café di Kecamatan Peunaron masih sangatlah minim, hal ini dimanfaatkan oleh para pelaku usaha café untuk menarik loyalitas pelanggan kepada usaha mereka. Lanjut lagi oleh Mandra Musmuliansyah:

“Café merupakan jenis usaha baru bagi masyarakat Peunaron, modal yang besar dan tidak adanya jaminan keberhasilan dalam rentang waktu tertentu menjadikan persaingan belum banyak untuk café di Kecamatan Peunaron” (wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui jika café merupakan jenis usaha baru di Kecamatan Peunaron, jika dibandingkan dengan jenis usaha yang ada seperti membeli lahan untuk perkebunan sawit dan sudah menjanjikan hasil yang terlihat membuat masyarakat ragu untuk membuat usaha café.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan kelima informan dapat diketahui jika persaingan yang terjadi antara café yang ada di Kecamatan Peunaron belum terlalu ketat untuk saat ini, belum banyaknya pesaing usaha serupa

menjadi peluang yang harus mampu dimanfaatkan untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya. hal ini sesuai dengan hasil penelitian dari Sinta Afriyanti yang mengatakan jika café harus mampu menunjukkan ciri khas dari usaha miliknya untuk menjadi daya tarik yang dapat ditawarkan kepada konsumen.

3) Membuka peluang mitra usaha bagi Masyarakat

Kehadiran kedai kopi dapat dimanfaatkan menjadi tempat bagi usaha kecil yang dilakukan Masyarakat setempat, seperti *stand* dan penitipan makanan ringan dan makanan cepat saji, seperti yang dikatakan oleh Rahmat Hidayat:

“café terbuka untuk masyarakat yang ingin melakukan mitra atau kerja sama dengan cara menitipkan makanan ringan untuk dijual di café...”
(wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui jika café yang ada di Peunaron tidak memproduksi makanan ringan sehingga untuk jajanan ringan diambil dari usaha rumahan yang ada di masyarakat. Lanjut lagi oleh Mandra Musmuliansyah yang mengatakan:

“tidak hanya menerima makanan ringan dalam bentuk kemasan, café juga membuka bentuk kerja sama dengan masyarakat yang ingin mendirikan stand makanan cepat saji dengan sistem sewa lapak...”
(wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui jika pemilik usaha juga membuka kerja sama berbentuk mitra dengan masyarakat yang ingin mendirikan stand makanan ringan, bentuk kerja sama tidak hanya terpaku pada pendirian *stand* namun juga pada penitipan produk. Lanjut lagi oleh Indar Yanti yang mengatakan:

“Dengan adanya makanan ringan dapat melengkapi menu yang disediakan, tidak hanya minuman pelanggan kini juga dapat membeli cemilan saat duduk di café...” (wawancara pada 08 Juli 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui jika Kerja sama yang dilakukan dengan mitra juga menjadi suatu faktor pendukung untuk kenyamanan pelanggan sehingga terdapat simbiosis mutualisme antara pemilik usaha dan mitra usaha. Diana Widya Ningsih yang merupakan produsen makanan ringan juga mengatakan:

“Sebelum memulai mitra dengan café, usaha rumahan sudah berjalan dengan menitipkan pada kedai kelontong sebagai proses pemasarannya, kemudian dengan mitra usaha dengan café dapat lebih meningkatkan penjualan yang dilakukan... (wawancara pada 12 Juli 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui jika usaha rumahan milik masyarakat memiliki kenaikan dalam penjualan dengan bekerja sama dengan usaha café, hal ini menunjukkan adanya café dapat membantu meningkatkan jenis usaha kecil yang ada di masyarakat. Siti Khalifatun Nafia selaku penjual makanan ringan juga mengatakan hal yang hampir serupa:

“pemasaran yang kami lakukan sebelumnya adalah dengan sistem pre order namun belum mencakup target pasar yang maksimal, setelah melakukan kerja sama dengan café, pembuatan stand makanan ringan penjualan dapat terbantu dengan adanya pelanggan dari café...

” (wawancara pada 12 Juli 2023)

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui jika keberadaan café dapat menjadi salah satu wadah dalam pembuatan stand bagi pemilik usaha makanan ringan rumahan untuk dapat lebih mengembangkan usahanya. Hasil penjualan dari produksi makanan ringan rumahan dan penjualan makanan cepat saji dari masyarakat yang bermitra dengan café mengalami peningkatan, hal ini menjadi salah satu indikasi yang nyata jika keberadaan café memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitarnya.

Berdasarkan pada hasil wawancara yang telah dilakukan dengan kelima tujuh informan penelitian dapat diketahui jika adanya mitra dengan usaha rumahan dapat

memberikan timbal balik laba yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak melalui produk-produk yang saling melengkapi sehingga dapat memberikan keuntungan yang lebih. Tidak hanya menjadi peluang bagi usaha café, adanya café juga menjadi sesuatu yang dapat dipertimbangkan masyarakat untuk melakukan promosi produk rumahan melalui café.

d. Ancaman (*Threat*)

1) Budaya Masyarakat

Masyarakat di suatu daerah selalu memiliki kebudayaan, ciri khas dan aturan masing masing yang telah melekat dan dianut oleh masyarakat nya, budaya merujuk pada kebiasaan dan norma yang ada dalam kelompok masyarakat. Menurut Rahmat Hidayat:

“Budaya di Peunaron ini masih menjadi salah satu kesulitan yang sulit untuk dihindari, Masyarakat desa yang terbiasa tidak mengizinkan pelajar dan Wanita untuk keluar dari rumah pada malam hari menjadi salah satu pemikiran serius yang masih menjadi ancaman bagi pengembangan café, karna café didirikan untuk tempat berkumpul yang lebih cocok dikunjungi pada malam hari malah terkendala dengan stigma dan kebudayaan yang ada di masyarakat sekitar...” (wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara ini dapat diketahui bahwa masyarakat di Kecamatan Peunaron masih lekat dengan budaya dan norma yang ada di mana budaya tersebut melarang remaja pria dan wanita untuk dapat berkumpul di satu tempat yang sama baik pada siang dan malam hari, ada juga pandangan masyarakat yang merujuk pada kesan remaja yang menyimpang merupakan remaja yang sering duduk di warung kopi, hal ini terjadi karena warung kopi disana sangat erat kaitannya dengan perjudian dan hal-hal buruk. Lanjut lagi oleh Iqbal Faraby yang mengatakan:

“... masyarakat desa masih sangat kental dengan stigma dan budaya yang tergolong kaku untuk perubahan, adanya stigma negative tentang café membuat hal positif dari adanya café menjadi sulit diterima masyarakat...” (wawancara pada 08 Juli 2023)

Dari wawancara di atas juga menjelaskan hal yang sama di mana remaja maupun orang dewasa di Kecamatan Peunaron dilarang untuk berkeliaran pada malam hari. Lanjut lagi oleh Wahyu Maulana yang mengatakan:

“Perubahan adalah hal yang harus dilakukan dengan proses yang cukup panjang, stigma negatif yang ada pada masyarakat harus dapat diubah dengan menciptakan stigma positif dari adanya café...” (wawancara pada 08 Juli 2023)

Dari hasil wawancara dapat diketahui jika adanya café tidak selalu hal hal yang buruk dan menyimpang, tetapi adanya café juga dapat dimanfaatkan sebagai tempat berbagi informasi dan menjalin hubungan kerja sama dengan jaringan yang lebih luas.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan ketujuh informan, dapat diketahui jika kebudayaan masyarakat Kecamatan Peunaron yang masih lekat dengan budaya tradisional di mana masih banyak anggapan jika remaja terutama remaja wanita yang mengunjungi café pada malam hari adalah wanita yang kurang di didik oleh orangtua, hal ini tentu menjadi salah satu ancaman yang harus dihadapi oleh usaha café sehingga café harus mampu membangun ulang citra positif pada pandangan masyarakat desa untuk dapat merubah pandangan atau stigma yang telah ada dari lama. Hal yang dilakukan untuk merubah stigma positif yang ada pada masyarakat dapat berupa pengadaan event-event seperti tournament game, dakwah singkat dan banyak hal lainnya. hal ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Dede Yani Maryani (2020) yang menyebutkan jika strategi

pengembangan café yang tepat dapat mampu menekankan pada kekuatan yang ada sembari menekankan ancaman yang ada pada pasar yang akan dituju.

2) Listrik dan jaringan Internet yang sering hilang

Listrik dan internet merupakan kebutuhan wajib bagi hampir seluruh masyarakat apalagi pada malam hari, menurut Bapak Salehudin sebagai pegawai PLN Cabang Peunaron mengatakan:

“Listrik di Peunaron memang sering padam karena banyak perbaikan pada kabel-kabel yang seringkali tertimpah ranting dan dahan pohon apalagi jika musim hujan berangin, banyak sekali dahan pohon yang menimpa kabel listrik sehingga sering harus dipadamkan hingga satu kecamatan agar mempermudah dalam memperbaiki kabel yang putus dan tertimpa dahan. Dan untuk jaringan sendiri tower sinyal di daerah ini menggunakan listrik untuk dapat mengoperasikannya sehingga jika listrik padam maka sinyal handphone juga ikut sulit bahkan terkadang sampai hilang” (wawancara pada 13 Juli 2023)

Dari hasil wawancara di atas diketahui jika daerah Kecamatan Peunaron adalah daerah dataran rendah yang di setiap jalannya dipenuhi dengan pohon-pohon besar di sekitaran jalan utama sehingga jika terjadi hujan disertai angin yang dapat mengenai kabel listrik sehingga sering terjadi pemadaman listrik. Kesulitan yang dialami karena padamnya listrik juga diungkapkan oleh Rahmat Hidayat mengatakan:

“café sangat bergantung pada kelistrikan untuk proses usaha dan pelayanan yang disediakan, terganggunya kelistrikan dan sinyal yang ada dapat menimbulkan ketidaknyamanan pada pelanggan...” (wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas diketahui jika listrik merupakan salah satu faktor penting dalam pelaksanaan bisnis café sehingga jika mengalami pemadaman listrik jadi kendala yang berat untuk dihadapi usaha café. Lanjut lagi oleh Indar Yanti yang mengatakan:

“...pada umumnya tujuan pelanggan datang ke café untuk bersantai sembari bermain handphone sehingga jika kelistrikan padam jadi tidak ada fasilitas yang bisa digunakan” (wawancara pada 09 Juli 2023)

Dari hasil wawancara di atas diketahui jika banyak customer yang bertujuan untuk bersantai dan mencari sinyal yang bagus, namun jika listrik padam maka sinyal juga menjadi lambat dan terkadang hilang.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan empat responden dapat diketahui jika listrik dan sinyal yang ada di Kecamatan Peunaron seringkali hilang, hal ini terjadi karena banyaknya ranting pohon yang seringkali menimpa kabel listrik ketika hujan dan angin kencang melanda daerah ini, kondisi pemancar sinyal yang bergantung pada listrik sehingga ketika listrik padam sinyal internet juga ikut menghilang, hal ini tentu menjadi ancaman yang cukup serius karena listrik adalah salah satu unsur penting dalam operasional café baik bagi café maupun bagi konsumen. Hal yang dapat dilakukan oleh *owner* café untuk mengatasi masalah tersebut adalah menggunakan perangkat genset sebagai cadangan listrik dan menggunakan wifi pada café, sehingga ancaman listrik yang seringkali padam dapat dihindari.

3) Kemungkinan berkembangnya persaingan usaha sejenis

Sebuah usaha tentu saja tidak bisa menghindari persaingan dalam pemasaran produknya, persaingan akan selalu ada pada jenis usaha yang populer di Masyarakat seperti yang disampaikan oleh Rahmat Hidayat:

“ancmaan yang akan sulit dihadapi ada pada pesaing yang mampu menyediakan café dengan fasilitas yang lenih nyaman dan lebih menarik...” (wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas diketahui jika ancaman yang berat adalah jika ada café baru dengan konsep yang lebih mewah dari segi desain dan konsep maka

café yang sudah ada dengan desain sederhana akan dikalahkan. Hal yang hampir sama dengan yang diungkapkan oleh Rahmat Hidayat, Mandra Musmuliansyah juga mengatakan:

“persaingan dalam usaha sejenis tentu tidak dapat dihindari, meski sebelumnya owner percaya diri dengan persaingan yang ada saat ini...” (wawancara pada 30 Juni 2023)

Dari hasil wawancara di atas diketahui jika persaingan antar usaha serupa dapat dipastikan selalu ada dan memiliki kemungkinan berkembang, ditambah lagi jika pesaing dengan jumlah modal yang besar dapat menarik lebih banyak pelanggan dengan menjual konsep dan desain café yang lebih menarik.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan ketiga informan di atas dapat diketahui jika pemilik usaha café sadar akan kemungkinan munculnya pesaing baru dengan konsep dan modal yang mungkin lebih besar sehingga pemilik café harus mampu untuk mengambil langkah atau strategi yang dapat selalu berinovasi dan mengikuti tren guna menjaga eksistensi usahanya. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Laras Ratu Khalida (2020) yang menyebutkan jika strategi yang tepat digunakan oleh sebuah café adalah strategi pertumbuhan agresif untuk menjaga eksistensi usaha.

4.4 MATRIKS SWOT

Matriks SWOT merupakan alat-alat yang dipakai untuk mengukur faktor-faktor strategi usaha cafe dalam meningkatkan pendapatan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dimiliki. Matriks ini dapat menghasilkan sel kemungkinan alternatif strategi yang dapat dilihat pada gambar berikut:

Tabel 4.5 Matriks SWOT EFAS dan IFAS

IFAS EFAS	<i>STRENGTH</i>	<i>WEAKNESS</i>
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sesuai dengan kebutuhan pasar 2. Varian menu lebih banyak 3. Menggunakan mesin pembuat kopi 4. Menyerap tenaga kerja dari masyarakat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desain café yang terkesan simple 2. Harga lebih mahal 3. Fasilitas yang belum memenuhi kebutuhan pelanggan
<i>OPPORTUNITY</i>	STRATEGI SO	STRATEGI WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Target pasar yang luas 2. Membuka peluang mitra usaha bagi Masyarakat 3. Lokasi strategis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan target pasar yang luas sebagai tolak ukur pengembangan usaha 2. Memperbanyak mitra dengan jenis usaha yang digemari dan sedang populer di kalangan Masyarakat 3. Mencari feedback dari pelanggan untuk menambah varian menu 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat beberapa spot foto yang estetik untuk pelanggan yang hobi berfoto 2. Membuat desain produk yang menarik seperti desain untuk cup produk take away.
<i>THREAT</i>	STRATEGI ST	STRATEGI WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Budaya Masyarakat 2. Listrik dan jaringan internet yang sering hilang 3. Kemungkinan berkembangnya usaha sejenis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan kesan positif pada pandangan Masyarakat seperti mengadakan event tournament café kecil kecilan untuk memberikan citra positif. 2. Membeli perangkat genset untuk cadangan listrik jika pemadaman listrik terjadi 3. Menyediakan wifi meskipun masih menggunakan voucher 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meminimalisir perilaku menyimpang yang dapat mencoreng nama baik café 2. Menyesuaikan harga lebih tinggi namun dengan free wifi meskipun diberikan Batasan waktu pada voucher 3. Melakukan inovasi pada desain café untuk menghindari kebosanan pelanggan.

Sumber: Analisis Data Primer, 2023

Berdasarkan hasil pengukuran matriks SWOT pada tabel 4.3, maka dapat memperoleh alternatif strategi yang dapat dijalankan pemilik Usaha Café di Kecamatan Peunaron, yaitu:

a. Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Strength*) dan faktor eksternal (*Opportunity*), strategi ini dibuat dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh Perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada secara efektif. Strategi SO yang dapat ditempuh Usaha Café yaitu

1) Memanfaatkan target pasar yang luas sebagai tolak ukur pengembangan usaha

Memanfaatkan banyaknya target pasar yang luas untuk menambah luas lokasi café dan meningkatkan kenyamanan guna menarik lebih banyak konsumen dengan menawarkan kenyamanan dan fasilitas yang memanjakan konsumen. Target pasar yang luas tidak hanya di dapat dari masyarakat sekitar namun juga wisatawan luar daerah, berdasarkan wawancara yang telah dilakukan, informan menyebutkan jika “usaha café memiliki pangsa pasar yang luas untuk dapat dikembangkan di Kecamatan Peunaron” dengan informan lain yang menyebutkan jika “café merupakan salah satu usaha yang sesuai dengan kebutuhan pasar, disebabkan oleh ramainya pendatang yang mengunjungi Kecamatan Peunaron baik untuk belanja maupun berwisata” maka dari itu, pemilik usaha harus mampu untuk menarik pelanggan lebih banyak dengan menawarkan konsep dan ide dari café yang mereka kelola.

2) Memperbanyak mitra dengan jenis usaha yang digemari dan sedang populer di kalangan Masyarakat

Menjalin Kerja sama dengan mitra usaha yang sedang populer guna meningkatkan kunjungan pelanggan dengan prinsip symbiosis mutualisme antara usaha café dan mitra usaha. Hal ini bertujuan untuk menarik lebih banyak pelanggan

yang dimiliki dari kedua usaha. Banyaknya mitra usaha juga dapat memberikan pilihan yang lebih beragam untuk dapat menarik minat pelanggan dan juga menghindari kebosanan pada pelanggan yang sudah ada. Berdasarkan hasil dari wawancara dengan informan yang menyebutkan jika “adanya makanan ringan dapat melengkapi menu yang ada di café dan memudahkan pelanggan jika lapar ketika sedang nongkrong” dan informan lain yang mengatakan jika “varian menu yang lebih banyak dapat menjadi symbiosis mutualisme antara mitra dan café sehingga dapat membantu meningkatkan penjualan” maka dari itu, selain menambah varian menu kopi dan minuman yang biasa pada café, memperbanyak mitra juga menjadi salah satu langkah yang tepat untuk dapat memberikan pilihan yang lebih banyak kepada pelanggan.

3) Mencari *feedback* dari pelanggan untuk menambah varian menu

Feedback ditujukan untuk mencari kelemahan dan keinginan yang ada pada pasar sehingga perusahaan dapat melakukan evaluasi dan inovasi guna keberlangsungan usahanya agar tetap eksis dan populer di masyarakat. Varian menu yang ditambahkan nantinya dapat menyesuaikan pada beberapa hal seperti apakah menu harus sesuai dengan keinginan pelanggan namun dengan harga tinggi, atau varian menu mengikuti tren pasar yang sedang populer di masyarakat.

Berdasarkan hasil wawancara terdapat informan yang mengatakan jika “varian menu tentang kopi tidak selalu menjadi pilihan utama terutama untuk pelanggan wanita dan remaja” maka dari itu pemilik usaha harus dapat membuat pelanggan dapat memberikan pendapatnya tentang varian menu yang sedang digemari dan

sedang populer, meski bersifat sementara namun inovasi seperti ini masih menjadi salah satu hal yang dapat meningkatkan pelanggan.

b. Strategi ST (*Strength-Threat*)

Strategi ini merupakan gabungan antara faktor internal (*Strength*) dan faktor eksternal (*Threat*), strategi ini dilakukan untuk memaksimalkan kekuatan yang ada pada usaha café untuk menekan ancaman ancaman bagi peluang café itu sendiri.

1) Memberikan kesan positif pada pandangan Masyarakat

Pengadaan turnamen dimaksudkan untuk menarik perhatian pelanggan dan juga Masyarakat luas dari kalangan gamers atau penyuka olahraga ringan seperti catur dan olahraga lain yang dapat dilaksanakan di dalam sebuah ruangan, tournament dapat dilakukan dengan system sederhana seperti hadiah yang akan diberikan berdasarkan jumlah peserta. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan terdapat informan yang mengatakan jika “budaya masyarakat yang masih terkesan tradisional menjadi salah satu ancaman bagi usaha café” maka dari itu pemilik usaha harus mampu memanfaatkan kekuatan yang ada untuk dapat melakukan perubahan pada pola fikir dan stigma yang ada pada masyarakat.

Pemberian kesan positif dapat dilakukan dengan cara menawarkan pejabat daerah untuk berkunjung dalam rangka melakukan kegiatan sosialisasi maupun menjamu tamu dari luar daerah, hal ini yang kemudian dapat mengurangi ancaman berupa stigma yang ada pada masyarakat desa yang menganggap café masih menjadi perkumpulan yang banyak menimbulkan kesan negatif bagi remaja remaja daerah.

- 2) Membeli perangkat genset untuk cadangan listrik jika pemadaman listrik terjadi Menyediakan wifi meskipun masih menggunakan voucher

Untuk pencegahan listrik yang sering padam di Kecamatan Peunaron, usaha café harus memiliki listrik cadangan. Ketersediaan listrik juga dapat menarik pelanggan yang ingin melakukan charge pada handphone dan laptop pelanggan saat terjadi pemadaman listrik. Pemadaman listrik di Kecamatan Peunaron memang kerap kali terjadi sehingga membuat masyarakat kesulitan karena waktu yang tidak ditentukan dan terkadang tiba tiba, hal ini membuat banyak Masyarakat sering mencari tempat tempat yang menyediakan listrik cadangan, hal ini yang kemudian harus dimanfaatkan dengan baik oleh usaha café dalam menyediakan fasilitas tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan terdapat informan yang mengatakan jika “pemadaman listrik seringkali terjadi saat hujan disertai angin, hal ini karena daerah dari Kecamatan Peunaron yang dikelilingi hutan dan pohon yang membuat ranting pohon seringkali menimpah kabel listrik” maka dari itu pemilik usaha harus menyediakan perangkat genset sebagai alternatif listrik cadangan ketika pemadaman terjadi. Pemadaman listrik yang terjadi di Kecamatan Peunaron juga menyebabkan jaringan internet seringkali hilang sehingga pemilik usaha juga dapat menyediakan wifi sebagai fasilitas dari café.

- 3) Menyediakan wifi meskipun masih menggunakan voucher

Ketersediaan wifi tentu saja menjadi salah satu daya tarik utama yang dimiliki café pada daerah pedalaman, meskipun harus mengeluarkan dana yang relatif besar untuk pemasangan wifi namun hal itu sesuai dengan kebutuhan pelanggan, nantinya

cafe dapat menaikkan harga sesuai dengan perhitungan produk. Berdasarkan pada hasil wawancara yang telah dilakukan dengan informan yang menyebutkan jika “voucher yang ada disini masih dijual secara terpisah dengan harga dari minuman dan juga diberikan batasan waktu sehingga tidak banyak pelanggan yang tertarik menggunakan voucher wifi” maka dari itu dapat diketahui jika banyak pelanggan yang mengeluhkan kurangnya fasilitas wifi yang disediakan dan jika hendak menggunakan wifi juga terdapat batasan waktu sehingga konsumen tidak leluasa dalam menggunakan fasilitas yang ada. Meski begitu adanya jaringan wifi sangat membantu jika terjadi pemadaman listrik, hal ini disebabkan jaringan internet akan hilang jika pemadaman listrik terjadi namun jika café menyediakan wifi dan menggunakan alat pembangkit listrik seperti genset maka sinyal wifi tetap bisa digunakan dan dapat mengurangi ancaman dari seringnya pemadaman listrik yang terjadi di Kecamatan Peunaron.

c. Strategi WO (Weakness-Opportunity)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Weakness*) dan faktor eksternal (*Opportunity*), strategi ini melakukan penekanan pada kelemahan menggunakan peluang yang ada, strategi WO yang dapat ditempuh oleh usaha café Kecamatan Peunaron yaitu:

- 1) Membuat beberapa spot foto yang estetik untuk pelanggan yang hobi berfoto

Meski café dapat menjangkau seluruh segmen masyarakat namun yang paling banyak mengunjungi café adalah remaja yang gemar bermain sosial media dan hobi berfoto, berfoto di café menjadi salah satu kebiasaan remaja saat ini dan tidak dapat ditinggalkan remaja saat ini.

Berdasarkan pada hasil wawancara yang telah dilakukan terdapat informan yang mengatakan jika “desain dan konsep café terlalu sederhana dan tidak menarik untuk berfoto” jika dilihat dari segi peluang pasar yang luas, maka café harus dapat membuat spot foto yang nantinya dapat menjadi icon dari café itu sendiri.

- 2) Membuat desain produk yang menarik seperti desain untuk cup produk take away

Dengan desain produk take away yang menarik membuat café memiliki kelebihan pada pekerja kantor yang tidak memiliki waktu bersantai, alih-alih membawa kopi dengan cup biasa, cup dengan desain yang menarik dapat menarik perhatian teman kerja. Pelanggan pada café tidak selalu akan meminum produk yang dibeli di tempat, banyak juga pekerja kantoran dan orang yang singgah sebentar untuk memesan kopi untuk dibawa pulang, cup yang digunakan pada café saat ini masih terkesan biasa saja, dengan menggunakan desain cup yang menarik juga dapat memberikan promosi secara gratis ketika pelanggan berfoto dan mengupload ke sosial media.

d. Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*Weakness*) dan faktor eksternal (*Threat*), strategi ini didasarkan pada aktivitas yang sifatnya defensive dan berusaha menghindari kemungkinan adanya ancaman dari luar untuk mengurangi kelemahan petani. Strategi WT yang ditempuh oleh usaha cafe:

- 1) Meminimalisir perilaku menyimpang yang dapat mencoreng nama baik café

Café menjadi salah satu tempat yang dekat untuk dihubungkan dengan judi online yang sedang marak di Masyarakat, hal ini tentu menjadi citra buruk yang

melekat pada café, hal ini dapat diminimalisir dengan menempelkan spanduk untuk melarang bermain judi di café. Adanya pandangan tentang café yang menjadi tempat perilaku menyimpang seperti sering digunakan sebagai tempat berjudi dan bermain kartu tentu menjadi masalah yang besar yang ada tidak hanya bagi café namun juga bagi masyarakat sekitar,

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan terdapat informan yang mengatakan jika “stigma yang beredar di masyarakat seringkali memberikan pandangan jika café menjadi salah satu tempat yang berisikan perilaku menyimpang yang dilakukan remaja” maka dari itu pemilik café harus gencar memberikan sosialisasi dan juga event event tertentu yang dapat mengubah pandangan masyarakat.

- 2) Menyesuaikan harga menjadi lebih tinggi namun dengan free wifi meskipun diberikan Batasan waktu pada voucher

Menaikkan harga produk tentu saja dapat mengundang protes dan ketidaknyamanan pada pelanggan karna harus membayar lebih dari biasanya, namun dengan memasukkan free voucher wifi dalam satu pesanan minuman dengan syarat waktu yang dapat habis, kemudian setelah waktu habis pelanggan dapat Kembali memesan produk atau hanya membeli voucher wifi tanpa produk.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan terdapat informan yang mengatakan jika “voucher wifi harus dibeli terpisah dengan produk, jadi harus dua kali beli dan berbatas waktu” maka dari itu untuk menyikapi keluhan pelanggan seperti ini, pemilik usaha dapat menaikkan harga dari produk yang dijual dengan menambahkan voucher dalam setiap produk, selain dapat mempengaruhi persepsi

pelanggan, hal ini juga dapat membuat konsumen lebih mudah menggunakan fasilitas yang disediakan.

3) Melakukan inovasi pada desain café untuk menghindari kebosanan pelanggan.

Mengubah desain café tentu saja akan mengorbankan banyak hal seperti modal dan waktu untuk membangun ulang bentuk dari café yang berdampak pada tidak bisa menjalankan usaha selama proses Pembangunan, namun dengan inovasi baik pada desain tempat atau desain produk tentu dapat menghindari rasa bosan yang ada pada pelanggan. Inovasi yang dimaksudkan tidak terpaku pada mengubah keseluruhan bentuk dari bangunan, tetapi lebih menekankan pada membuat tempat baru yang menarik meskipun terbatas untuk dapat di duduki oleh beberapa orang saja.

Berdasarkan pada wawancara yang telah dilakukan terdapat informan yang mengatakan jika “desain café terkesan simple dan tidak menarik bagi pelanggan” maka dari itu inovasi diperlukan untuk dapat menarik lebih banyak pelanggan untuk dapat berkunjung. Desain café juga menjadi salah satu icon yang dapat digunakan bagi café dalam memberikan branding kepada pelanggan.

4.5 Peningkatan Ekonomi Masyarakat

Peluang usaha café memiliki pangsa pasar yang luas dan juga kekuatan yang dapat digunakan namun café belum memberikan peningkatan yang signifikan pada ekonomi masyarakat. Peningkatan ekonomi masyarakat dapat juga dikatakan dengan meningkatnya pendapatan dari masyarakat, sehingga dapat diketahui jika peningkatan yang terjadi dengan adanya usaha café terjadi pada masyarakat yang direkrut untuk bekerja di café tersebut, tenaga kerja keseluruhan yang direkrut pada

ketiga café berjumlah 12 orang. Selain berdampak pada masyarakat yang bekerja di café, mitra usaha café juga mengalami peningkatan pendapatan dengan menjual produknya di café. Mitra usaha dapat menitipkan atau membuat semacam stand untuk menjual produknya, beberapa wawancara yang dilakukan dengan saudari Siti Khalifatun Nafia dan Diana Widya Ningsih di atas juga menjelaskan jika adanya kerja sama ini saling menguntungkan baik bagi mitra maupun bagi pemilik café. Selain itu adanya café juga membuat masyarakat yang bekerja menggunakan laptop dan smartphone dapat lebih produktif dengan suasana baru yang ditawarkan oleh café.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan café yang ada di Kecamatan Peunaron belum mampu memberikan peningkatan ekonomi yang signifikan bagi masyarakat saat ini, namun seiring dengan perkembangan café maka peningkatan ekonomi yang disebabkan oleh adanya café akan semakin meningkat, dimulai dari perkembangan jumlah café maupun perkembangan dari café yang sudah ada untuk dapat merekrut lebih banyak tenaga kerja dan kerja sama dengan usaha rumahan yang ada di Kecamatan Peunaron.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan tentang Peluang Usaha Café Menggunakan Analisis SWOT dalam Peningkatan Ekonomi Masyarakat di Kecamatan Peunaron Aceh Timur adalah:

1. Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan, Kecamatan Peunaron memiliki potensi yang cukup baik untuk mengembangkan usaha café dengan banyaknya masyarakat Kecamatan Peunaron dan sekitarnya yang membutuhkan tempat berkumpul yang nyaman. Kecamatan Peunaron yang memiliki fasilitas lumayan lengkap menjadi daya tarik tersendiri untuk mengundang masyarakat dari kecamatan sekitar untuk berkunjung.
2. Meski berpotensi untuk dapat dikembangkan, peluang usaha café di Kecamatan Peunaron tentu masih memiliki hambatan dan ancaman dalam pengembangan dan perjalanan usahanya.
 - a. Memanfaatkan target pasar yang luas sebagai tolak ukur pengembangan usaha.
 - b. Memperbanyak mitra dengan jenis usaha yang digemari dan sedang populer di kalangan Masyarakat.
 - c. Mencari feedback dari pelanggan untuk menambah varian menu.
 - d. Memberikan kesan positif pada pandangan Masyarakat seperti mengadakan event tournament café kecil-kecilan untuk memberikan citra positif.

- e. Membeli perangkat genset untuk cadangan listrik jika pemadaman listrik terjadi.
- f. Menyediakan wifi meskipun masih menggunakan voucher.
- g. Membuat beberapa spot foto yang estetik untuk pelanggan yang hobi berfoto.
- h. Membuat desain produk yang menarik seperti desain untuk cup produk take away.
- i. Meminimalisir perilaku menyimpang yang dapat mencoreng nama baik café.
- j. Mengikutsertakan pemerintah sebagai proses sosialisasi pada masyarakat tentang keberadaan café.
- k. Melakukan inovasi pada desain café untuk menghindari kebosanan pelanggan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang diberikan penulis antara lain:

1. Bagi Pengusaha café agar dapat memanfaatkan peluang pasar yang ada dengan membuat inovasi baik dalam produk maupun tempat dan juga fasilitas yang ada, hal ini bertujuan untuk membangun branding sebagai tempat nongkrong favorit bagi masyarakat Kecamatan Peunaron.
2. Bagi pemerintah diharapkan untuk dapat memperhatikan usaha usaha kecil yang dimiliki masyarakat dengan memberikan bantuan baik dari segi sosialisasi maupun penanganan pada masalah listrik dan jaringan internet yang masih sering mengalami gangguan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Atmodjo, M. (2005). *Restoran dan Segala Permasalahannya*. Yogyakarta: Andi
- Bygrave, Zacharakis (2011). *Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta
- David, Fred R, 2011. *Manajemen strategi:Konsep*. Jakarta: Salemba Empat.
- Fahmi, Irham. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Lampulo: Alfabeta
- Hendro, (2011). *Dasar Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga
- Hendro, (2017). *Handbook Of Entrepreneurship – OPPORTUNITY CALLING/ED-1*, Yogyakarta:Andi
- Hornby, A S. (2005). *Oxford Advance Learner’s Dictionary of current English 7 th edition*. London: Oxford University Press
- Jogiyanto, 2005. *Sistem Informasi Strategik untuk Keunggulan Kompetitif*. Yogyakarta: Andi Offset
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. (2012). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary (2014), *Principles of Marketin*, 12th Edition, Jilid 1 Terjemahan Bob Sabran, Jakarta: Erlangga
- Mariotti, (2013). *Media Sosial Dalam Industri Pariwisata*
- Moelong, J Lexy, (2014). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya
- Rangkuti, F. (2014) *Manajemen Strategi (Kesepuluh)*. Jakarta: Salemba Empat
- Robbins, Stephen P. dan Mary Coulter. (2004) *Manajemen Jilid 1*. Alih Bahasa T. Hermaya. Jakarta: PT. Indeks kelompok Gramedia.
- Tambunan,Tulus T. H. (2019). *UMKM diindonesia*. Bogor: Ghalia Indonesia.

- Tjiptono, F & Chandra, G (2012) *Pemasaran Strategik* (2th ed). Yogyakarta: Andi
- Siagian, S. P. (2016). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara
- Sugiyono, (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Zulfikar, Teuku. "Identitas Aceh dalam Segelas Kopi." In *De Atjehers: Dari Serambi Mekkah ke Serambi Kopi*, by Muhajir Al Fairusy and Saiful Akmal, 2-21. Banda Aceh: Padebooks, 2018.

Karya Ilmiah dan Skripsi

- Akmal, Saiful (2019), *Potensi Budaya Minum Kopi Dalam Membangun kembali Koeksistensi Masyarakat Paska Konflik: Islam Futura*
- Anoraga, panji. *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*. Yogyakarta: Dwi Chandra Wacana, 2015.
- Bank Indonesia, (2015). *Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Aceh Timur (2022). *Kabupaten Aceh Timur Dalam Angka 2020*. Aceh Timur: Badan Pusat Statistik
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Aceh Timur (2022). *Kecamatan Peunaron Dalam Angka 2020*. Aceh Timur: Badan Pusat Statistik
- Rudjito. (April 2003). Strategi Pengembanagan UMKM Berbasis Sinergi Bisnis, dalam makalah yang disampaikan pada seminar peran perbankan dalam memperkokoh ketahanan nasional Kerja sama Lemhanas RI dengan BRI.
- Tamara, Vinkan (2019). *Pengaruh Pelatihan Dan Peluang Usaha Terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pada Program Kemitraan Bina lingkungan di PT. Perkebunan Nusantara III (Persero)*, Medan: Universitas Pancabudi
- Taufid, Muhammad (2021). *Analisis Strategi Pemasaran Pada UD, Tunas Muda di Desa Buket Teukuh Kecamatan Idi Tunong Kabupaten Aceh Timur*, Lhokseumawe: Universitas Malikussaleh

Wahyudi, Ruzwar (2019). *Efektifitas Warung Kopi Sebagai Sarana Komunikasi dan Diseminasi Informasi Kebencanaan di Kota Banda Aceh*. Jurnal Dialog Penanggulangan bencana Vol. 10, 165-179

Undang Undang

Undang Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 Tentang usaha Mikro Kecil dan menengah (UMKM)

Internet

<https://Aceh.bps.go.id/indicator/12/55/1/jumlah-penduduk.html>, diakses pada tanggal 12 Desember 2022

<https://Aceh.bps.go.id/indicator/6/155/1/tingkat-pengangguran-terbuka-menurut-kabkota.html>, diakses pada tanggal 22 Maret 2023

<https://www.amesbostonhotel.com/pengertian-cafe/> All about coffe by William H. Ukers: Adam Media 2012 diakses pada 12 Desember 2022

<http://www/bi.go.id>. Bank Indonesia, *Profil Bisnis Usaha Mikro, kecil dan menengah (UMKM)*. Diakses tanggal 10 Desember 2022

<https://interiordesain.id/cafe-coffee-shop-sejarah-fungsi-cara-penyajian-konsep-contoh-menu/>, diakses pada tanggal 22 maret 2023

LAMPIRAN

Lampiran 1

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

Pertanyaan wawancara pada Key Informan

1. Kenapa memilih mendirikan usaha café di Peunaron?
2. Kenapa usaha café mulai banyak berkembang di Kecamatan Peunaron?
3. Apa kelebihan olahan kopi di café?
4. Apa yang menjadi keunggulan varian kopi pada café dibandingkan kedai kopi tradisional?
5. Bagaimana persaingan café di kecamatan Peunaron?
6. Apakah masyarakat berpeluang untuk menjalin mitra kerja sama dengan café?
7. Apa ancaman atau kesulitan yang dihadapi usaha café?
8. Apa kesulitan lain dalam operasional café?

Informan tambahan

1. Apa kelebihan olahan kopi di café?
2. apa yang menjadi kekurangan café di Peunaron?
3. Bagaimana perbandingan harga olahan kopi di café dengan harga kopi warung kopi biasa?
4. Bagaimana fasilitas yang disediakan oleh café di Peunaron?
5. Apakah ada perbedaan hasil penjualan sebelum dan sesudah bermitra dengan café?
6. Bagaimana tanggapan anda tentang listrik yang padam saat duduk di café?

Lampiran 2

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan: Rahmat Hidayat

Hari/Tanggal	Pembicara	Hasil
Jumat, 30 Juni 2022	Peneliti	Kenapa memilih mendirikan usaha café di Peunaron?
	Informan	<p>“Café masih tempat yang dibidang jenis usaha baru lah di daerah kita, kalau yang banyak masyarakat sini tau iya warung kopi biasa itu, tapi kan warung kopi lebih banyak duduk orang-orang tua, jadi yang muda pasti ada lah rasa segan kalau mau gabung, jadi dari situlah awal ide buat kedai kopi atau café seperti ini. Seperti yang kita tahu kalau banyak remaja kumpul kumpul biasanya cuma di sekitaran rumah atau mungkin di balai desa, jadi kami buatlah café, walau terkesan masih cukup sederhana tapi menurut saya adanya café memang dibutuhkan masyarakat”.</p>
	Peneliti	Apa yang menjadi keunggulan varian kopi pada café dibandingkan kedai kopi tradisional?

	Informan	<p>“Menu yang kami sediakan beragam mulai dari olahan kopi, teh, coklat, taro dan jenis softdrink. Tidak semua orang suka dengan kopi dan banyak juga pelanggan Perempuan yang lebih suka jenis minuman seperti teh, coklat dan taro. Jadi kita sesuaikan dengan keinginan pelanggan saja”.</p>
	Peneliti	Apa kelebihan olahan kopi di café?
	Informan	<p>“Kalau dari olahan kopi itu rasanya kan ditentukan dari bagaimana cara kita membuatnya, meskipun banyak faktor lain yang menentukan rasa dari kopi itu sendiri tapi yang jadi unggulan bagi kami disini adalah sudah menggunakan alat alat pembuat kopi yang modern seperti coffe grinder, coffe maker, French press dan Vietnam drip. Dari alat alat itu biasanya belum banyak pelanggan yang tau karna kalau anak muda saat ini kan hanya sekedar minum kopi, tapi untuk pecinta kopi pasti minta dibuatkan dengan alat-alat seperti tadi, rasa dan kekentalan dari kopi yang dicari soalnya”.</p>
	Peneliti	apa yang menjadi kekurangan café di Peunaron?

	Informan	<p>“untuk desain café sendiri kita belum terlalu berani untuk mengambil resiko, karna kalau dilihat dari pasar yang ada, daya beli masyarakat itu gabisa dibilang tinggi atau terlalu rendah juga, jadi untuk awalan usaha kami masih bermain aman saja dulu”</p>
	Peneliti	<p>Bagaimana perbandingan harga olahan kopi di café dengan harga kopi warung kopi biasa?</p>
	Informan	<p>“Harga di café memang lebih tinggi kalau dibandingkan dengan warung kopi biasa, hal ini terjadi karna perbedaan produk yang dihasilkan dari usaha kami, meskipun kami menggunakan produk produk yang lebih berkualitas dan menyediakan varian produk yang lebih banyak tetap saja karna kita masih berada di desa harga yang tinggi menjadi suatu kelemahan yang tidak dapat kami hindarkan”</p>
	Peneliti	<p>Bagaimana fasilitas yang disediakan oleh café di Peunaron?</p>

	Informan	<p>“Untuk fasilitas yang kita sediakan memang masih sangat terbatas dan masih kurang jika kita melihat perbandingan dengan café yang ada di daerah perkotaan, kita disini tidak menyediakan live music dan free wifi, hal ini dikarenakan jaringan wifi yang baru saja tersedia di Kecamatan Peunaron dan biaya pemasangannya yang masih sangat mahal jadi kami juga mematok voucher yang berlaku berdasarkan waktu seperti 1 jam, 2 jam dan 5 jam”</p>
	Peneliti	Bagaimana persaingan café di kecamatan Peunaron?
	Informan	<p>“Persaingan disini masih belum terlalu ketat, hanya ada tiga café yang berdiri di Peunaron untuk saat ini, sehingga persaingannya masih terbilang biasa saja. Belum banyak nya pesaing juga menjadi peluang besar untuk menarik pelanggan ke café ini, karna pemilihan konsumen terbatas sehingga mudah untuk mencari loyalitas pelanggan”</p>
	Peneliti	Apakah masyarakat berpeluang untuk menjalin mitra kerja sama dengan café?

	Informan	<p>Kita disini membuka kalau ada Masyarakat yang mau menitipkan makanan ringan kaya kripik, kacang goreng dan jenis lainnya. Karna kalo produksi sendiri kan gabisa dan lama juga proses buatnya jadi saya ambil dari Masyarakat saja untuk jadi cemilan pelanggan”</p>
	Peneliti	<p>Apa ancaman atau kesulitan yang harus dihadapi usaha café?</p>
	Informan	<p>“Budaya di Peunaron ini masih menjadi salah satu kesulitan yang sulit untuk dihindari, Masyarakat desa yang terbiasa tidak mengizinkan pelajar dan Wanita untuk keluar dari rumah pada malam hari menjadi salah satu pemikiran serius yang masih menjadi ancaman bagi pengembangan café, karna café didirikan untuk tempat berkumpul yang lebih cocok dikunjungi pada malam hari malah terkendala dengan kebudayaan dan pandangan kalau Wanita yang nongkrong di café itu Wanita yang tidak benar ini dan itu, banyak seperti itu di daerah ini”.</p>
	Peneliti	<p>Apa kesulitan lain dalam operasional café?</p>

	Informan	<p>“Cafe kan ada untuk tempat bersantai yang sangat membutuhkan listrik dan sinyal sebagai salah satu fasilitas penting bagi konsumen, jadi Ketika listrik padam atau sinyal hilang kami kehilangan banyak pelanggan apalagi jika padam pada sore hingga dini hari maka terkadang saya tidak membuka café karna pelanggan yang kurang dan tidak nyaman duduk di café tanpa listrik dan sinyal”.</p>
	Peneliti	Apa ancaman yang sulit untuk dihadapi dalam bisnis café?
	Informan	<p>“Kalau membicarakan ancaman untuk café, saya selalu berfikir pada kemunculan café baru yang mampu menyediakan tempat yang lebih luas dan lebih dari segi aspek yang kami miliki saat ini, kalau sekarang mungkin tidak ada tapi kedepannya siapa yang tau ada yang berniat membuka café yang lebih besar dan tentu dapat menarik minat pelanggan”</p>

Nama Informan: Mandra Musmuliansyah

Hari/Tanggal	Pembicara	Hasil
Jumat, 30 Juni 2022	Peneliti	Kenapa memilih mendirikan usaha café di Peunaron?

	Informan	<p>“Kita melihat keadaan pasar lah ya, yang mana dari saya pribadi dan banyak teman-teman saya itu cukup kesulitan untuk nyari tempat duduk berkumpul bareng teman, kalau di warung kopi biasa sebenarnya bisa tapi namanya juga anak muda merasa tidak enak dengan orang tua kalau terlalu berisik kan, jadi terbantu kali lah dengan adanya café di daerah kita”</p>
	Peneliti	Apa kelebihan olahan kopi di café?
	Informan	<p>“Mesin kopi yang kami gunakan juga masih terbatas dan tidak lengkap, mesin yang kami gunakan masih merupakan mesin mesin yang paling diminati oleh pelanggan pelanggan kami. Walaupun tidak semua orang mengerti akan citarasa kopi tapi menurut saya penggunaan mesin kopi ini menjadi salah satu faktor pembeda yang ada pada usaha kami”.</p>
	Peneliti	Apakah café menggunakan tenaga kerja dari masyarakat setempat?

	Informan	<p>“kalau di daerah sini memang kebanyakan sudah diajari dari kecil oleh orang tua masing masing, tapi kan ada yang orang tuanya pekerja buruh dan tidak memiliki ladang jadi banyak juga yang tidak bisa melakukan pekerjaan kebun, jadi pilihan pekerjaannya mungkin kerja di luar daerah atau bekerja di tempat seperti ini”</p>
	Peneliti	<p>Apa ancaman atau kesulitan yang harus dihadapi usaha café?</p>
	Informan	<p>“Masyarakat di Peunaron bisa dibilang cukup pelit untuk mengeluarkan uang hanya untuk bersantai santai biasa, mereka lebih banyak menabung uang untuk pergi liburan keluar daerah atau banyak juga yang dijadikan untuk modal pertanian, maka dari situ kami juga tidak terlalu berani main asal hajar diawal untuk mengeluarkan uang untuk konsep dan desain café begitu saja, tunggu perkembangannya dan perjalanannya bagaimana baru nantinya akan mengubah konsep sesuai dengan perkembangannya”</p>
	Peneliti	<p>Bagaimana perbandingan harga olahan kopi di café dengan harga kopi warung kopi biasa?</p>

	Informan	<p>“Untuk harga memang lebih tinggi dibandingkan dengan warung kopi tradisional, ini terjadi kan karena kita juga mencari bahan baku dari luar daerah, ada yang dikirim dari medan kaya bubuk bubuk coklat, taro, green dan thai tea, ada juga yang dikirim dari takengon seperti biji dan bubuk kopi, saya rasa hal ini memang memberatkan konsumen namun menurut saya masih dalam batas wajar kok harganya”</p>
	Peneliti	Kenapa memilih mendirikan usaha café di Peunaron?
	Informan	<p>“Peunaron ini kan ramai dikunjungi oleh orang-orang dari luar daerah seperti dari lokop atau dari sarahnya dan sekitarnya untuk belanja-belanja atau terkadang banyak juga yang mencari sinyal internet yang bagus, jadi memang lokasi Peunaron ini cocok sekali untuk dibuat usaha kedai kopi atau café”.</p>
	Peneliti	Kenapa memilih mendirikan usaha café di Peunaron?

	Informan	<p>Café masih bisa dibidang jenis usaha baru yang berkembang di daerah ini, banyak orang yang berfikir kalau bangun usaha café. kan untuk modal usahanya lumayan besar dan harus mikirin dari segi konsep dan apa saja yang mau dijual, jadi kalau dari temen temen saya banyak yang memiliki kendala disitu dan banyak yang masih takut juga karna pengeluaran modal yang besar dan hasil yang belum pasti”</p>
	Peneliti	Apakah masyarakat berpeluang untuk menjalin mitra kerja sama dengan café?
	Informan	<p>“selain dari makanan yang udah dalam kemasan gitu kami juga mengizinkan stand makanan cepat saji yang menjual sosis goreng, nugget dan makanan sejenisnya dengan system sewa lapak, namun karna masih usaha kecil kecilan kami juga memberikan harga sewa yang masih terjangkau bagi Masyarakat”</p>
	Peneliti	Bagaimana persaingan café di kecamatan Peunaron?

	Informan	<p>“Kalau berbicara pesaing memang sulit untuk dihindari ya, kalau sebelumnya kan belum ada café selain yang kami miliki, jadi kami cukup percaya diri dengan persaingan dengan jumlah kecil, tetapi memang menyulitkan jika pesaing usaha memiliki modal besar untuk membangun sebuah café yang lebih nyaman”</p>
--	----------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Nama Informan: Wahyu Maulana

Hari/Tanggal	Pembicara	Hasil
Sabtu, 8 Juli 2022	Peneliti	Kenapa memilih mendirikan usaha café di Peunaron?
	Informan	<p>“Kebutuhan akan tempat berkumpul memang sangatlah besar untuk masyarakat Peunaron, untuk remaja dan orang dewasa atau bahkan orang tua juga memerlukan tempat berkumpul yang nyaman. Adanya tempat berkumpul yang nyaman dan ramai juga dapat menjadi salah satu wadah untuk dapat mengawasi kenakalan remaja”</p>
	Peneliti	Apakah café menggunakan tenaga kerja dari masyarakat setempat?

	Informan	<p>“Walaupun daerah kita memang banyak lahan pertanian dan perkebunan yang banyak membutuhkan tenaga kerja, tapi tidak semua orang mampu untuk bekerja di bidang pekerjaan itu, banyak hal yang jadi faktornya, mungkin saja tidak memiliki lahan sendiri, atau tidak mahir dalam pekerjaan kebun, atau tidak sanggup tenaganya, jadi masih ada golongan masyarakat yang seperti ini yang masih menganggur, kasarnya tidak bisa dipekerjakan di pertanian lah, jadi adanya café ini kan jadi salah satu opsi untuk mereka tetap dapat bekerja”</p>
	Peneliti	Bagaimana fasilitas yang disediakan oleh café di Peunaron?
	Informan	<p>“Kalau untuk fasilitas wifi belum banyak yang mau memasang router karna belum resmi masuk ke Kecamatan Peunaron, jadi wifi yang ada disini kebanyakan wifi tembak yang harga pemasangannya lumayan mahal dan beberapa pemilik café enggan memasangnya”.</p>

Nama Informan: Indar Yanti

Hari/Tanggal	Pembicara	Hasil
Minggu, 9 Juli 2022	Peneliti	Kenapa usaha café mulai banyak berkembang di Kecamatan Peunaron?

	Informan	<p>“Di Peunaron kan banyak anak anak sekolah yang tinggal di kos atau rumah sewa. Nah, terkadang kan mereka ada tugas sekolah yang harus dikerjakan bersama sama, nah terkadang susah untuk berkumpul, kalau dirumah teman kan takut mengganggu orang tuanya, jadi kalau ada café kan jadi lebih mudah untuk berkumpul”</p>
	Peneliti	apa yang menjadi kekurangan café di Peunaron?
	Informan	<p>“kalau untuk desain café nya terlalu biasa saja jika dibandingkan dengan yang ada di kota-kota besar, dari bangkunya, suasana nya dan pelayanannya masih biasa saja, namun ada juga café yang memanfaatkan daur ulang dari ban mobil yang digunakan sebagai meja menurut saya itu bagus tapi untuk konsepnya sepertinya masih nanggung. menurut saya ini sudah cukup nyaman karna jenis usaha yang baru ada di Peunaron.”</p>
	Peneliti	Bagaimana perbandingan harga olahan kopi di café dengan harga kopi warung kopi biasa?

	Informan	<p>“Harga di café sini lebih mahal kalau dibandingkan dengan café yang di kota-kota,hal ini juga terkadang membuat banyak teman-teman yang berfikir dua kali untuk duduk di café, tapi menurut saya wajar karna kan kami masih di pedalaman jadi mungkin ongkos kirim barangnya lebih mahal”</p>
	Peneliti	<p>Bagaimana fasilitas yang disediakan oleh café di Peunaron?</p>
	Informan	<p>“Kalau disini wifi harus bayar dan tidak gratis seperti yang ada pada café di perkotaan, jadi wifi itu kita harus membeli voucher untuk mendapatkan password yang hanya berlaku beberapa jam sesuai yang ditentukan di voucher yang kita beli, itu lumayan bikin ribet sih ditambah lagi kita harus beli secara terpisah dari minuman dan kadang kalau ramai pengunjung wifinya juga lambat”</p>
	Peneliti	<p>Apakah masyarakat berpeluang untuk menjalin mitra kerja sama dengan café ?</p>

	Informan	<p>“Makanan ringan seperti sosis, nugget, dimsum dan lainnya banyak diminati oleh pelanggan yang duduk di cafe, dikarenakan banyak pelanggan yang nongkrong bisa sampai 4 sampai 5 jam pasti kelaparan dan kalau makan keripik saja pasti tidak kenyang, maka dari itu awalnya juga banyak pelanggan yang meminta untuk menyediakan makanan yang hangat seperti sosis, nugget dan makanan yang seperti itu, jadi adanya stand makanan itu melengkapi café lah menurut saya”</p>
	Peneliti	<p>Bagaimana tanggapan anda tentang listrik yang padam saat duduk di café?</p>
	Informan	<p>“kalau mau nongkrong dicafe kan tujuannya untuk duduk duduk santai, bercerita dan bermain hp, tapi kalau tidak ada listrik dan sinyal kan untuk apa ke café, lebih baik dirumah saja”</p>

Nama Informan: Iqbal Farabi

Hari/Tanggal	Pembicara	Hasil
Sabtu, 8 Juli 2022	Peneliti	<p>Apa yang menjadi keunggulan varian kopi pada café dibandingkan kedai kopi tradisional?</p>

	Informan	<p>“Pelanggan tidak semua mencari kopi hanya karna pergi ke warung kopi, banyak juga pelanggan yang mencari tempat berkumpul bersama teman temannya, jadi varian menu yang ditawarkan itu menyesuaikan sama pelanggan nya saja”</p>
	Peneliti	<p>Kenapa memilih mendirikan usaha café di Peunaron?</p>
	Informan	<p>“Peunaron termasuk daerah yang hampir lengkap, semua fasilitas ada kaya sekolahan, lapangan bola kaki, lapangan bola voli, lapangan futsal, semua ada, jadi banyak orang yang datang ke Peunaron untuk mencari tempat tempat hiburan dan olahraga, kalau untuk wisata alam juga ada di Peunaron kaya air terjun sama sungai batu kan daerahnya ga jauh dan disana kan sepi, jadi banyak orang lebih milih istirahat di Peunaron dulu kalau mau ke wisata alam”</p>
	Peneliti	<p>Apa ancaman atau kesulitan yang harus dihadapi usaha café?</p>

	Informan	<p>“Namanya Masyarakat desa masih kental dengan pandangan jaman dahulu sehingga sulit untuk menerima perubahan zaman, nongkrong di warung kopi bagi Wanita pada malam hari membuat mereka dicap sebagai Perempuan yang tidak baik bagi masyarakat desa, padahal pada kenyataannya, banyak informasi yang bisa di dapatkan saat nongkrong di warung kopi bersama teman teman, seperti sharing informasi pekerjaan dan hal semacamnya”</p>
--	----------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Nama Informan: Diana Widya Ningsih

Hari/Tanggal	Pembicara	Hasil
Rabu, 12 Juli 2022	Peneliti	Apa yang menjadi keunggulan varian kopi pada café dibandingkan kedai kopi tradisional?
	Informan	“Untuk Perempuan kan banyak yang tidak menyukai kopi karna rasanya pahit, jadi kami lebih suka minuman dari coklat ataupun taro. Kalau yang dijual hanya kopi jadi tidak bisa duduk disini, karna tidak mungkin memkasakan minum kopi hanya untuk nongkrong”
	Peneliti	apa yang menjadi kekurangan café di Peunaron?
	Informan	“Kalau desain dan konsep café nya tidak terlalu bagus untuk berfoto-foto, karna wallpaper nya kan biasa saja dan ada juga yang menggunakan wallpaper seperti menu yang di cetak, mungkin kedepannya akan ada inovasi dari konsep café nya kalau sudah semakin berkembang”
	Peneliti	Apakah ada perbedaan hasil penjualan sebelum dan sesudah bermitra dengan café?

	Informan	<p>“Kalau proses penjualan sebenarnya kami sudah menjual makanan ringan dengan sistem menitipkan ke kedai kelontong begitu namun belum maksimal untuk penjualannya, tapi setelah ada café jadi lebih laris, mungkin karna di café kan orangnya duduk lama jadi pengen cemilan, biasanya kami seminggu cuma habis 100 pcs, tapi setelah menitipkan ke café café ini dalam waktu seminggu kami bisa stock sampai 250 pcs dari makanan ringan, makanan ringan yang kami produksi seperti kue bawang, kacang goreng, keripik dan juga peyek”.</p>
--	----------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Nama Informan: Siti Khalifatun Nafia

Hari/Tanggal	Pembicara	Hasil
Rabu, 12 Juli 2022	Peneliti	Apakah ada perbedaan hasil penjualan sebelum dan sesudah bermitra dengan café?

	Informan	<p>“Awalnya kami jualan hanya dari rumah menggunakan sistem pre order dan cukup terbatas pada kontak kontak yang kami miliki saja, namun karna adanya café kami mencoba untuk membuat stand makanan ringan seperti sosis, nugget, pisang crispy dan risol. Alhamdulillah untuk penghasilan lumayan meningkat karna terbantu dengan adanya pelanggan cafe, adanya café ini lumayan meningkatkan penjualan kami”.</p>
--	----------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Nama Informan: Salehudin

Hari/Tanggal	Pembicara	Hasil
Jumat, 13 Juli 2022	Peneliti	Kenapa kerap sekali terjadi pemadaman listrik di area Peunaron?

	Informan	<p>Listrik di Peunaron memang sering padam karena banyak perbaikan pada kabel-kabel yang seringkali tertimpah ranting dan dahan pohon apalagi jika musim hujan berangin, banyak sekali dahan pohon yang menimpa kabel listrik sehingga sering harus dipadamkan hingga satu kecamatan agar mempermudah dalam memperbaiki kabel yang putus dan tertimpa dahan. Dan untuk jaringan sendiri tower sinyal di daerah ini menggunakan listrik untuk dapat mengoperasikannya sehingga jika listrik padam maka sinyal handphone juga ikut sulit bahkan terkadang sampai hilang”</p>
--	----------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Lampiran 3: Dokumentasi Wawancara Penelitian

Wawancara dengan Mandra Musmuliansyah



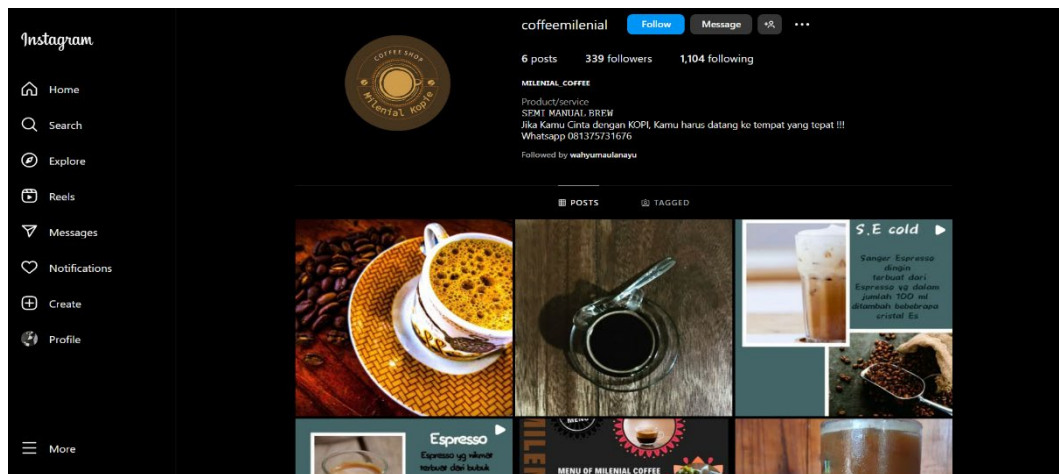
Wawancara dengan Wahyu Maulana



Wawancara dengan Iqbal Faraby



Instagram Coffemilenial



Wawancara dengan konsumen Indar Yanti



Lampiran 4: Daftar Riwayat Hidup**DAFTAR RIWAYAT HIDUP****DATA PRIBADI**

Nama : Muhammad Yusuf Afredi
 Jenis Kelamin : Laki-Laki
 Tempat/Tgl Lahir : Peunaron, 25 Juni 2000
 NIM : 190260042
 Email : muhammadyusufafredi3@gmail.com
 Telepon : 082217478438
 Alamat : Gampong Bukit Tiga, Kecamatan Peunaron
 Kabupaten Aceh Timur
 Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
 Jurusan : Administrasi Bisnis

**DATA ORANG TUA**

Nama Ayah : (Alm) Imam Tauhid
 Nama Ibu : Yatty

JENJANG PENDIDIKAN

SD (2005-2011) : SDN 1 Peunaron
 SMP (2011-2014) : SMPN 1 Peunaron
 SMA (2014-2017) : SMAN 1 Peunaron
 Strata 1 (2019-2023) : Universitas Malikussaleh