

**EKSISTENSI ANAK MUDA DALAM BISNIS KAFE DI KOTA
PALANGKA RAYA DI MASA PANDEMI COVID-19**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
TAHUN 2022M/1443H**

PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : **EKSISTENSI ANAK MUDA DALAM BISNIS
KAFE DI KOTA PALANGKA RAYA DI MASA
PANDEMI COVID-19**

NAMA : **ASEP ENDI SOPIAN**

NIM : **1704120709**

FAKULTAS : **EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

JURUSAN : **EKONOMI ISLAM**

PROGRAM STUDI : **EKONOMI SYARIAH**

JENJANG : **STRATA SATU (S-1)**

Palangka Raya, Mei 2022

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Imam Qalyubi, S.S., M.Hum
NIP. 19720404 200003 1 005

Sofyan Hakim, S.E., S.A.P., M.M., M.A.P
NIP. 198501232016092722

Mengetahui

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Ketua Jurusan
Ekonomi Islam

Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag
NIP. 19740423 200112 1 002

Dr. Itsla Yunisya Aviva, S.E.I.M.E.Sy
NIP. 198910102015032012

NOTA DINAS

Hal : **Mohon Diuji Skripsi**
Saudara Asep Endi Sopian

Palangka Raya, Mei 2022

Kepada
Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi
FEBI IAIN Palangka Raya

Di-
Palangka Raya

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan
seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi saudara :

Nama : Asep Endi Sopian
NIM : 1704120729
Judul : **Eksistensi Anak Muda Dalam Bisnis Kafe Di Kota
Palangka Raya Di Masa Pandemi Covid-19**

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
pada program studi Ekonomi Syari'ah, Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
Demikian atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Imam Qalyubi, S.S., M.Hum
NIP. 19720404 200003 1 005

Sofyan Hakim, S.E., S.A.P., M.M., M.A.P
NIP. 198501232016092722

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **EKSISTENSI ANAK MUDA DALAM BISNIS KAFE DI KOTA PALANGKA RAYA DI MASA PANDEMI COVID-19** oleh Asep Endi Sopian NIM: 1704120709 telah di *munaqasah* Tim *Munaqasah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya Pada:

Hari : Selasa
Tanggal : 31 Mei 2022

Palangka Raya, Mei 2022

Tim Penguji

1. **Jelita, M.SI**
Ketua Sidang/Penguji

(.....)

2. **Ali Sadikin, M.SI**
Penguji Utama/I

(.....)

3. **Dr. Imam Qalyubi, M.Hum**
Penguji II

(.....)

4. **Sofyan Hakim, M.M., M.AP**
Sekertaris/Penguji

(.....)

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag
NIP. 197404232001121002

EKSISTENSI ANAK MUDA DALAM BISNIS KAFE DI KOTA PALANGKA RAYA DI MASA PANDEMI COVID-19

ABSTRAK

**Oleh : Asep Endi Sopian
NIM. 1704120709**

Anak muda merupakan masa peralihan dari anak-anak menuju dewasa, dimana dalam dunia mereka lagi dirundung oleh rasa ego yang sangat besar yang sangat memerlukan arahan serta tutorial. Eksistensi bisa kita kenal juga dengan satu kata yaitu keberadaan. Dimana keberadaan yang dimaksud adalah dengan adanya respon dari orang di sekeliling kita ini membuktikan bahwa keberadaan kita diakui. Berdasarkan hal tersebut maka permasalahan yang diangkat peneliti adalah pertama, bagaimana eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di kota Palangka Raya di masa pandemi covid-19? Kedua, Apa faktor motivasi anak muda dalam melibatkan dirinya dalam bisnis kafe di masa pandemi covid-19?

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Lokasi penelitian berada di Kota Palangka Raya dengan subjek penelitiannya adalah pelaku usaha bisnis kafe. Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Pengabsahan data menggunakan triangulasi sumber. Analisis data menggunakan Pengumpulan, Reduksi, Penyajian, dan Penarikan Kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di kota Palangka Raya adalah unsur penting di dalam sebuah usaha, karena keberadaannya sendiri tidak diragukan lagi, setiap anak muda memiliki jiwa yang bertanggungjawab, kreatif, inovatif, ide-ide berlian dan mampu bersaing dengan sehat, maka dari itu keberadaan anak muda sangat di perlukan kita akui di sekitar kita (2) faktor motivasi anak muda dalam melibatkan dirinya dalam bisnis kafe di masa pandemi covid-19 jika dilihat dari hasil observasi dan wawancara terlihat ada dua faktor yang memotivasi anak muda dalam melibatkan dirinya dalam usaha bisnis kafe yaitu faktor intrinsik dan faktor ekstrinsik. Faktor-faktor intrinsik sebagai pendorong minat berwirausaha antara lain karena adanya kebutuhan akan pendapatan, hobby dalam berwirausaha dan perasaan senang. Faktor internal yaitu: 1). Kebutuhan akan pendapatan, 2) harga diri atau gengsi 3). Prasaan senang atau hobby.

Kata Kunci : Anak Muda, Eksistensi dan Motivasi

THE EXISTENCE OF YOUTH IN THE CAFFE BUSINESS IN THE CITY PALANGKA RAYA IN THE TIME OF THE COVID-19 PANDEMIC

ABSTRACT

**By : Asep Endi Sopian
NIM 1704120709**

Young people are a period of transition from children to adults, where in the world they are still plagued by a very large sense of ego that really needs direction and tutorial. Existence can also be known by one word, namely existence. Where the existence in question is the response from the people around us, it proves that our existence is recognized. Based on this, the problem raised by the researcher is first, how is the existence of young people in the cafe business in the city of Palangka Raya during the covid-19 pandemic? Second, what are the motivational factors for young people to involve themselves in the cafe business during the COVID-19 pandemic?

This research is a field research using a qualitative descriptive approach. The research location is in Palangka Raya City with the research subject being a cafe business entrepreneur. The data collection techniques used were through observation, interviews, and documentation. Validation of data using source triangulation. Data analysis using Collection, Reduction, Presentation, and Drawing Conclusions.

The results of this study indicate that (1) The existence of young people in the cafe business in the city of Palangka Raya is an important element in a business, because its existence itself is no doubt, every young person has a responsible, creative, innovative spirit, diamond ideas and able to compete in a healthy manner, therefore we really need to acknowledge the existence of young people around us (2) the motivational factors for young people to involve themselves in the cafe business during the covid-19 pandemic when viewed from the results of observations and interviews, it appears that there are two factors What motivates young people to involve themselves in the cafe business are intrinsic factors and extrinsic factors. Intrinsic factors that drive interest in entrepreneurship include the need for income, a hobby in entrepreneurship and feelings of pleasure. Internal factors are: 1). The need for income, 2) self-esteem or prestige 3). Pleasure or hobby.

Keywords: Youth, Existence and Motivation

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji dan syukur peneliti hanturkan atas kehadiran Allah SWT, yang hanya kepada-Nya kita menyembah dan kepada-Nya pula kita memohon pertolongan atas limpahan taufik, rahmat dan hidayah-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Eksistensi Anak Muda Dalam Bisnis Kafe Di Kota Palangka Raya Di Masa Pandemi Covid-19”** dengan lancar. Shalawat serta salam kita haturkan kepada junjungan kita yakni Nabi besar Muhammad SAW., *Khatamun Nabiyyin*, beserta para keluarga dan sahabat serta seluruh pengikut beliau *illa yaumul qiyamah*.

Skripsi ini dikerjakan demi melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi. Skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak oleh karena itu peneliti mengucapkan ribuan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M. Ag. selaku Rektor IAIN Palangka Raya. Semoga Allah SWT membalas setiap tetes keringat dalam memajukan dan mengembangkan ilmu agama khususnya dan kampus ini pada umumnya.
2. Bapak Dr. Sadiani, M.H. selaku wakil rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama yang telah memotivasi dan selalu memberikan semangat kepada peneliti agar selesai kuliah tepat waktu bahkan kurang dari 4 tahun.
3. Bapak Dr. M. Ali Sibran Malisi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di IAIN Palangka Raya. Semoga Allah SWT membalas setiap tetes keringat dalam memajukan dan mengembangkan ilmu agama khususnya dan kampus ini pada umumnya.

4. Ibu Dr. Itsla Yunisva Aviva, S.E.I.M.E.Sy. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Palangka Raya. Semoga Allah SWT membalas setiap tetes keringat dalam memajukan dan mengembangkan ilmu agama khususnya dan kampus ini pada umumnya.
5. Bapak Dr. Imam Qalyubi, S.S., M.Hum. selaku dosen pembimbing I, yang telah banyak membantu, mengarahkan dan membimbing peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir.
6. Bapak Sofyan Hakim, S.E., S.A.P., M.M., M.A.P. selaku dosen pembimbing II, yang telah banyak membantu, mengarahkan dan membimbing peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir.
7. Seluruh Dosen dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya yang tidak bisa peneliti disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dan meluangkan waktu dalam berbagi ilmu pengetahuan kepada peneliti.
8. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu yang telah ikut membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada semua pihak yang telah membantu untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat dan menjadi pendorong dunia pendidikan dan ilmu pengetahuan.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Palangka Raya, Mei 2022
Peneliti,

Asep Endi Sopian
NIM. 1704120709

PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Asep Endi Sopian

Nim : 1704120709

Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Eksistensi Anak Muda Dalam Bisnis Kafe Di Kota Palangka Raya Di Masa Pandemi Covid-19” adalah benar karya saya sendiri dan bukan hasil menjiplak dari karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Jika dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran maka saya siap menanggung resiko atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

PALANGKARAYA

Palangka Raya, Mei 2022

Yang Membuat Pernyataan,



PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirabbilalamiin

Rasa Syukur yang berlimpah kepada Allah Subhanahu wa ta'ala karena taburan cinta dan kasih sayang-Nya yang telah memberikan hamba nikmat yang tak terhingga, kesehatan, kekuatan, kesabaran dan kemudahan yang pada akhirnya membuat saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Semoga hamba selalu bisa lebih pandai bersyukur lagi atas semua kenikmatan yang telah diberikan. Serta atas cobaan yang diberikan, semoga dengan itu hamba bisa selalu lebih mengingat & selalu dekat dengan-Mu ya Rabb. Shalawat serta salam tercurahkan kepada junjungan kita Rasulullah Shallallahu'alaihi Wasallam. Ku persembahkan skripsi ini yaitu kepada:

1. Ibunda dan Ayahdaku Tercinta (Ibu Elih dan Bapak Ikin Sodikin). Terima kasih tak terhingga selama ini sudah mendidikku dari kecil hingga sekarang, memberikan dukungan moral maupun material, serta do'a yang tidak ada habis-habisnya untukku. Insyaallah menjadi dasar Allah SWT meridhoiku, yang mampu mengantarkan anakmu meraih kesuksesan di masa akan datang.
2. Kakak ku (Indri Saeful Rohman, S. Pd dan Erlin Nursa'adah. S. Pd.), serta ke tiga adik ku (Erviana Sukmawati, Ihsan Rodiansyah dan Muhammad Arya Premaswara). Terima kasih banyak atas segala do'a dan dukungan dan juga semangat serta motivasi yang kakak dan adik berikan kepadaku.

3. Teruntuk sahabat terdekat (Ahmat Bukhari, Upry, Abdul Rahman dan Sukarti), terimakasih banyak selama ini telah bersedia kebersamai, menyemangati, mendoakan, selalu siap membantuku dikala aku mengalami kesulitan.
4. Teruntuk teman-teman Ekonomi Syariah Angkatan 2017 khususnya kelas B yang telah berbagi ilmunya dan semua kenangan selama ini, serta semua pihak yang sudah membantu selama penyelesaian skripsi ini saya ucapkan terimakasih.
5. Teruntuk almamaterku, kampus tercinta Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya, terima kasih. Semoga tetap jaya dan banyak menciptakan generasi muda berkualitas harapan bangsa.
6. Teruntuk semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih telah turut memberikan kontribusi baik berupa doa, bantuan, dan dukungan semangat untuk saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan kalian.

MOTTO

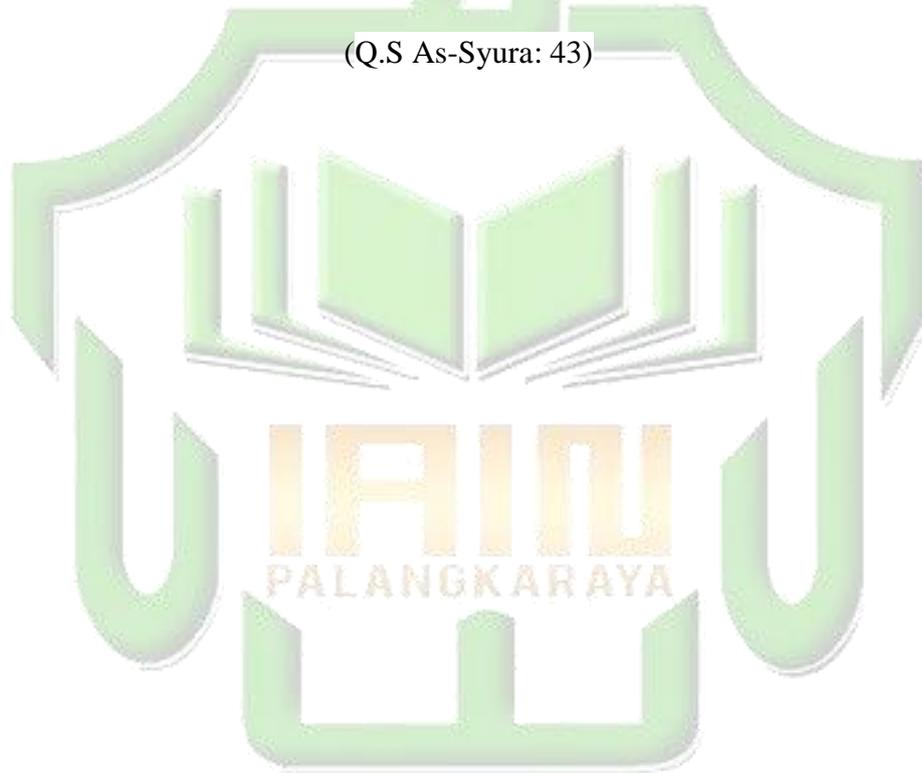
Musuh Terbesar Adalah Diri Sendiri

(Asep Endi Sopian)

الْأُمُورُ عَزْمٌ لِمَنْ ذَلِكَ إِنَّ وَعَفَرَ صَبْرًا وَلَمَنْ

"Dan barangsiapa bersabar dan memaafkan, sungguh yang demikian itu termasuk perbuatan yang mulia."

(Q.S As-Syura: 43)



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB –LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No.158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	<i>Alif</i>	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	<i>Ba</i>	B	Be
ت	<i>Ta</i>	T	Te
ث	<i>Sa</i>	š	Es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>ha'</i>	ḥ	ha titik di bawah
خ	<i>kha'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Zal</i>	Ẓ	zet titik di atas
ر	<i>ra'</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sin</i>	S	Es
ش	<i>Syin</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Sad</i>	ṣ	es titik di bawah
ض	<i>Dad</i>	ḍ	de titik di bawah
ط	<i>ta'</i>	ṭ	te titik di bawah

ظ	<i>za'</i>	z	zet titik di bawah
ع	<i>'ain</i>'	Koma terbalik (di atas)
غ	<i>Gain</i>	G	Ge
ف	<i>fa'</i>	F	Ef
ق	<i>Qaf</i>	Q	Qi
ك	<i>Kaf</i>	K	Ka
ل	<i>Lam</i>	L	El
م	<i>Mim</i>	L	Em
ن	<i>Nun</i>	N	En
و	<i>Wawu</i>	W	We
ه	<i>Ha</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>'	Apostrof
ي	<i>ya'</i>	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena *tasydid* ditulis rangkap

متعقدين	Ditulis	<i>Muta'āqqidin</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C. Ta' Marbutah di Akhir Kata

1. Bila dimatikan ditulis h:

هبة	Ditulis	<i>Hibah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t:

نعمة الله	Ditulis	<i>Ni'matullāh</i>
زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakātul-fitri</i>

D. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

E. Vokal Panjang

Fathah + alif	Ditulis	<i>Ā</i>
جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	<i>Ā</i>
يسعي	Ditulis	<i>yas'ā</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	<i>Ī</i>
كريم	Ditulis	<i>Karīm</i>
Dammah + wawu mati	Ditulis	<i>Ū</i>
فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

F. Vokal Rangkap

Fathah + ya' mati	Ditulis	<i>Ai</i>
-------------------	---------	-----------

بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	<i>Au</i>
قول	Ditulis	<i>Qaulun</i>

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata dipisahkan dengan Apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata sandang Alif+Lam

1. Bila diikuti huruf *Qomariyyah*

القرآن	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf “l” (el) nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

ذوي الفروض	Ditulis	<i>ẓawi al-furūd</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl As-Sunnah</i>

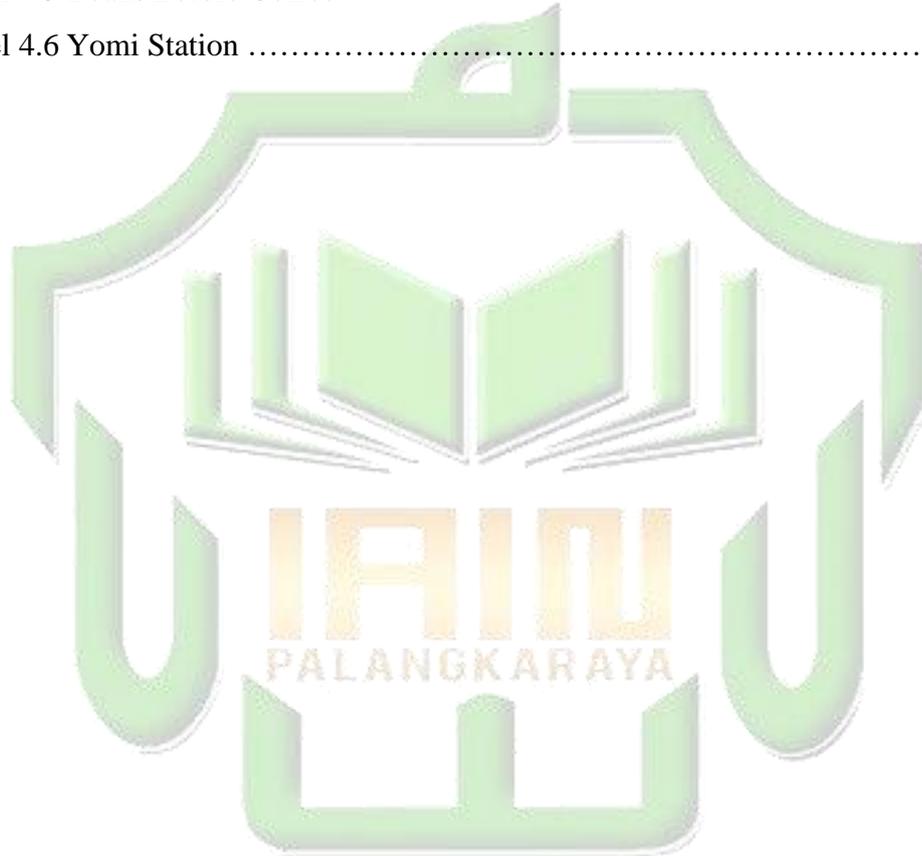
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
PERSETUJUAN SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
NOTA DINAS	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
PERNYATAAN ORISINALITAS	Error! Bookmark not defined.
PERSEMBAHAN	x
MOTTO	xii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB –LATIN	xiii
DAFTAR ISI	xvii
DAFTAR TABEL	xix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	8
A. Penelitian Terdahulu	8
B. Kajian Teori	15
1. Kerangka Teoritik	15
a. Teori Eksistensi	15
b. Teori Motivasi	19
c. Teori Bisnis	24
2. Kerangka Konseptual	27
a. Kafe	27
b. Anak Muda	29
c. Pengelolaan.....	31
C. Kerangka Pikir	33
BAB III METODE PENELITIAN	35

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	35
1. Pendekatan Penelitian	35
2. Jenis penelitian	35
B. Waktu dan Tempat Penelitian	36
2. Waktu Penelitian	36
3. Tempat Penelitian.....	36
C. Objek dan subjek penelitian.....	37
1. Objek Penelitian	37
2. Subjek Penelitian.....	37
D. Teknik Pengumpulan Data.....	39
1. Observasi	40
2. Wawancara.....	40
3. Dokumentasi.....	41
E. Pengabsahan Data	42
F. Teknik Analisis Data.....	43
G. Sistematika Penulisan	44
BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA.....	45
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	45
1) Gambaran Umum Kota Palangka Raya	45
2) Bisnis Kafe di Kota Palangka Raya	47
1. Long Life Coffee	49
2. Presisi Kopi	50
3. Beans Before Coffee.....	52
4. Yomi Station.....	54
B. Penyajian Data	56
C. Analisis Data	109
BAB V PENUTUP.....	117
A. KESIMPULAN.....	117
B. SARAN.....	119
DAFTAR PUSTAKA	120
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu.....	14
Tabel 3.1 Data Subjek Peneliti.....	39
Tabel 4.1 Daftar Nama Kecamatan Kota Palangka Raya	45
Tabel 4.2 Subjek dan informan peneliti	48
Tabel 4.3 Long Life Coffee	49
Tabel 4.4 Pesisir Kopi	51
Tabel 4.5 Beans Before Coffee.....	53
Tabel 4.6 Yomi Station	55



BAB 1 PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kopi merupakan salah satu jenis minuman yang digandrungi oleh sebagian besar umat manusia. Khusus bagi penikmat kopi, tidak ada hari yang tidak diawali dengan menyeruput secangkir kopi. Masyarakat Indonesia sudah terbiasa dengan aroma kopi, teh dan minuman berkafein lainnya. Kata kafe berasal dari bahasa Perancis yaitu *cafe* yang artinya kopi dalam bahasa Indonesia, *coffee* atau *coffee house* dalam bahasa Indonesia, *coffee shop*, istilah ini muncul pada abad ke-18 di Inggris. Kopi pertama kali masuk ke Eropa ketika utusan sultan Mohammed IV mengunjungi Paris, Prancis, pada tahun 1669 dengan membawa karung-karung berisi biji-bijian misterius yang kemudian dikenal sebagai kopi. Di era sekarang ini, kedai kopi atau kafe bisa kita temukan hampir di semua tempat di seluruh Indonesia.¹

Maraknya jumlah kafe atau kedai kopi dengan konsep yang berbeda dan didukung oleh berbagai macam minuman membuat tempat ini semakin populer di kalangan generasi muda atau anak muda. Tidak bisa dipungkiri menjamurnya tempat-tempat relaksasi seperti kafe atau kedai kopi juga sudah merambah di Kota Palangka Raya, dimana masyarakat bisa bersantai sejenak dan menghabiskan waktu luang bersama rekan sebaya atau rekan kerja.

Jika melihat pesatnya perkembangan bisnis kedai kopi saat ini, tentunya tidak terlepas dari asal muasal kebangkitan bisnis ini di Indonesia.

¹<https://makanansajiindonesia.blogspot.com/p/sejarah-cafe.html>, (Online 4 Februari 2021).

Bisnis kedai kopi dimulai dengan minuman dengan kata yang mirip, yaitu kopi. Ide memodernisasi minum kopi tidak berasal dari Indonesia. Ide ini dimulai dengan langkah bersejarah di Starbucks, ketika membuat orang berpikir bahwa minum kopi terlihat elegan, "wow". Begitu pula saat Starbucks muncul di Indonesia. Ide brilian dari kedai kopi kelas atas ini kemudian diadopsi oleh masyarakat. Sejak saat itu, kafe-kafe yang menyajikan kopi dalam suasana modern bermunculan. Harganya jauh lebih mahal daripada sekantong kecil kopi, dan pada akhirnya bisa ditoleransi karena kenyamanan dan standar gaya hidup tingkat tinggi yang diharapkan semua orang.

Dengan perkembangan zaman dan perubahan konsep masyarakat konsumen, akhirnya terbuka peluang bisnis baru yaitu kedai kopi. Saat ini, Kafe di kota Palangka Raya memiliki ciri khas tertentu, baik itu arsitektur tempatnya, kopi yang disediakan, layanan, fasilitas dan kenyamanan yang diberikan. Di kota Palangka Raya, beberapa kafe yang ditujukan untuk kalangan menengah ke atas atau golongan tua mulai bermunculan. Namun, konsep kafe yang baru dibuka untuk anak muda bisa dilihat dari konsep kafe yang terkesan masih muda.²

Perkembangan ekonomi kreatif tidak lepas dari peran anak muda sebagai “gudang” kreativitas. Anak muda yang dengan ide-ide kreatifnya bisa membuka usaha yang bisa membantu pemerintah mengurangi angka pengangguran angkatan kerja produktif. Anak muda merupakan bagian dari masyarakat yang memiliki tenaga kerja paling produktif. Semakin banyak anak

²April Heri Kusbiyanto, Imam Qalyubi, “Perilaku nongkrong generasi milenial terhadap perkembangan bisnis kafe di masa pandemi covid-19 di kota palangka raya”,. No. 1, Februari 2021, h.163

muda yang berkecimpung dalam dunia wirausaha, maka semakin banyak pula masyarakat yang mampu memulai usaha baru, yang pada akhirnya dapat bermuara pada peningkatan pembangunan ekonomi nasional. Salah satu cara untuk menjadi kreatif adalah melalui kewirausahaan. Kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang keberhasilan. Memiliki jiwa wirausaha berarti mendorong mentalitas yang mandiri, kreatif, inovatif, bertanggung jawab, disiplin, dan tidak mudah menyerah, layaknya seorang wirausahawan yang memulai usahanya dari bawah.

Hasil pengamatan dan observasi penulis di salah satu kafe (HDN) Long Live Coffee Jl. G.Obos Induk KM 3,5 (Sebelah Rumah Makan Wulandari) Palangka Raya. Untuk Meningkatkan mental generasi muda dalam berwirausaha adalah salah satu cara untuk membangun jiwa *entrepreneur* yang tangguh. Karena, walaupun seseorang memahami strategi wirausaha tapi dia tidak berani terjun ke dalam dunia usaha, maka proses wirausaha pun tidak akan terwujud. Banyak yang takut akan ketatnya persaingan dengan perusahaan asing yang bermodal besar, sehingga menciutkan mental dari para *entrepreneur* muda Indonesia. Sebenarnya, persaingan terjadi bukan untuk saling menjatuhkan antar pengusaha, tetapi persaingan terjadi untuk lebih memotivasi para pengusaha tersebut untuk lebih berinovasi dalam hasil produksi, distribusi, dan pemasarannya.³

³ Hasil pengamatan dan observasi penulis aktifitas kafe Long Live Coffee di Palangka Raya, 17 Agustus 2021

Salah satu usaha bisnis yang sangat diminati anak muda adalah bisnis kafe, fenomena penyebaran usaha kedai kopi semakin pesat, disana kita bisa melihat tidak sedikit orang yang ingin membuka usaha kedai kopi di kota Palangka Raya ini. Dengan adanya wabah covid-19, tidak menyurutkan minat generasi muda untuk memulai bisnis di masa pandemi, itu artinya keberadaan anak muda dalam sebuah bisnis sangat di perlukan, terutama di bidang kuliner. Di masa pandemi covid-19 di Palangka Raya, banyak bermunculan kafe-kafe baru. jika dilihat hampir dipadati oleh kaum milenial. Hal ini disebabkan sebagai akibat dari kebiasaan masyarakat yang mencapai kejenuhan setelah hampir setahun penuh ketidakpastian suasana pandemi Covid-19 tidak kunjung usai, duduk santai dan habiskan waktu bersama komunitas untuk hiburan.

Sebagaimana yang dikemukakan oleh Kusasi bahwa : “Elemen penting dari sebuah kafe sejak awal adalah fungsi sosialnya yang menyediakan tempat agar orang dapat bertemu, ngobrol, menulis dan membaca, baik sendiri maupun bersama teman-teman. Dalam ruang-ruang kafe pun, kita dapat menikmati suatu tempat yang seperti bukan di rumah tapi juga bukan di luar rumah”.⁴

Pernyataan di atas tercermin pada keadaan kafe dikala ini, dimana kafe saat ini sudah bertransformasi menjadi bagian dari kerutinan maupun bagian dari sesuatu gaya hidup sekelompok orang. Pada golongan bisnis misalnya, kafe berganti jadi posisi pertemuan bisnis, dimana mereka memanfaatkan kafe

⁴ Hasrullah, “*Eksistensi Usaha Kafe Di Kota Makassar*” (*Suatu Tinjauan Antropologis*) (Skripsi, Sarjana; Jurusan Antropologi, 2012).

selaku tempat untuk membicarakan bermacam perihal menimpa bisnis mereka dalam pembahasan yang tidak sangat resmi.

Adanya pelaku usaha dari ranah anak muda dan terdapat wadah dalam melakukan usaha yang di naungi Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif dapat memperkuat perekonomian yang ada di Indonesia. Semangat yang tinggi dari anak muda dapat diwadahi oleh Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif sebagai penyeimbang perekonomian di masa pandemi covid-19 saat ini.⁵

Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik menggali secara mendalam tentang usaha kafe di Palangka Raya melalui penelitian yang berjudul **“Eksistensi Anak Muda Dalam Bisnis Kafe Di Kota Palangka Raya Di Masa Pandemi Covid-19”**.

⁵Jurnal, *Peningkatan Young Entrepreneur Di Masa Pandemi Covid-19 Melalui Pengelolaan Ekonomi Kreatif*, JURKAMI Vol: 6, No. 1, 2021

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas dan agar penelitian ini dapat sesuai dengan tujuan yang hendak di capai maka perlu adanya rumusan yang jelas dan terarah, adapun rumusan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di Kota Palangka Raya di masa pandemi covid-19?
2. Apa faktor motivasi anak muda dalam melibatkan dirinya dalam bisnis kafe di masa pandemi covid-19?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan mendiskripsikan eksistensi anak mbuda dalam bisnis kafe di kota Palangka Raya di masa pandemic covid-19
2. Untuk mengetahui dan mendiskripsikan faktor motivasi anak muda dalam melibatkan dirinys dalam bisnis kafe di masa pandemi covid-19.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Pemilik Usaha

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tentang penilaian konsumen terhadap kinerja kafe serta dapat memberikan masukan kepada pihak pemilik dalam mengambil keputusan dan kebijakan dimasa mendatang.

2. Bagi Masyarakat (konsumen)

Sebagai bahan informasi kepada masyarakat mengenai bisnis kafe sehingga masyarakat termotivasi untuk memenuhi kebutuhan ekonomi tidak hanya menjadi buruh saja tetapi dengan menjadi seorang pebisnis.

3. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan dan membangkitkan minat serta semangat peneliti lainnya untuk melakukan riset dengan variabel yang lebih banyak lagi.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan peneliti dalam melakukan penelitian sehingga dapat memberikan wawasan yang luas bagi peneliti dan dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, peneliti tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian peneliti dengan judul yang digunakan peneliti yaitu “Eksistensi Anak Muda Dalam Bisnis Kafe Di Kota Palangka Raya Di Masa Pandemi Covid-19”. Namun peneliti mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian peneliti. Berikut merupakan penelitian terdahulu berupa beberapa jurnal terkait dengan penelitian yang dilakukan peneliti, penelitian terdahulu yang ada kaitannya dengan penelitian ini adalah:

Kajian hasil penelitian yang pertama adalah yang dilakukan oleh Hasrullah, skripsi, S1 tahun 2012 di Universitas Hasanuddin Makassar dengan judul “Eksistensi Usaha Kafe di Kota Makassar” (Suatu Tinjauan Antropologis). Skripsi ini bertujuan untuk mendeskripsikan pandangan pengusaha kafe di Kota Makassar tentang keberadaan teknologi wifi sebagai suatu usaha di sebuah kafe, serta mendeskripsikan pula tentang bagaimana strategi pengusaha kafe di Kota Makassar dalam mempertahankan eksistensi usahanya.

Adapun Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah kualitatif-deskriptif yaitu penelitian yang menggambarkan atau melukiskan

situasi tertentu berdasarkan permasalahan yang ada dengan menggunakan teknik pengumpulan data seperti; pengamatan (*observasi*), wawancara mendalam (*indepth Interview*), dan studi literatur serta pengamatan disetiap gejala yang berkenaan dengan pokok permasalahan dalam tulisan ini.

Sementara hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa eksistensi sebuah usaha kafe di Kota Makassar sangat dipengaruhi oleh strategi-strategi yang diterapkan oleh masing-masing para pengusahanya, diantaranya ialah; 1). Menyediakan Fasilitas-fasilitas yang berkualitas seperti fasilitas wifi salah satunya, sebab wifi merupakan salah satu fasilitas yang paling populer dan paling dicari oleh para pengunjung kafe/konsumen karena kepraktisannya dalam hal mengakses internet, 2). Penentuan lokasi yang strategis, 3). Penyediaan harga yang terjangkau.⁶

Kajian hasil penelitian yang ke dua adalah yang di lakukan oleh Nirwana, skripsi, S1 tahun 2017. Dengan judul “Perilaku Konsumtif Remaja terhadap Eksistensi Kafe di Kota Makassar”. Universitas Muhammadiyah Makassar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola perilaku konsumtif remaja terhadap eksistensi kafe, mengetahui faktor – faktor yang mempengaruhi perilaku konsumtif remaja terhadap eksistensi kafe, dan mengetahui implikasi sosial perilaku konsumtif remaja terhadap eksistensi kafe yang ada di kota Makassar.

Metode peneltian ini menggunakan penelitian kualitatif dimana penelitian kualitatif merupakan penelitian yang tidak menggunakan sumber

⁶Hasrullah, “*Eksistensi Usaha Kafe Di Kota Makassar*” (*Suatu Tinjauan Antropologis*), skripsi, (Online 13 Juni 2021 pukul 22:30).

datanya berupa angka-angka melainkan menggunakan penggambar yang terjadi dilapangan melalui wawancara, dokumentasi, dokumentasi, dan lain-lain. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data skunder.

Hasil penelitian dilapangan bahwa remaja berperilaku konsumtif karena adanya rasa nyaman yang membuat remaja betah untuk berlama – lama di kafe, serta pengaruh lingkungan sekitar yang membuat remaja berperilaku konsumtif karena ajakan dan ikut – ikutan trend. Selain itu faktor kelas sosial juga menyebabkan perilaku konsumtif remaja.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut diatas, dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif remaja terjadi karena beberapa faktor yaitu dari kepribadian remaja, lingkungan sekita, kelas sosial, serta perilaku konsumtif remaja memberikan dampak yang boros bagi remaja.⁷

Kajian hasil penelitian yang ke tiga adalah yang di lakukan oleh Tamara Gading, skripsi, S1 tahun 2019 di politeknik pembangunan pertanian medan dengan judul: “Minat generasi muda dalam pengelolaan *Coffee Shop* (Cafe kopi) di Kecamatan Air Putih Kabupaten Batu Bara Provinsi Sumatera Utara”. Penelitian ini menjelaskan tujuan dari kajian ini adalah untuk mengkaji tingkat minat generasi muda dalam pengelolaan *Coffee Shop* (cafe kopi) di Kecamatan Air Putih Kabupaten Batu Bara Provinsi Sumatera Utara dan untuk mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi minat generasi muda dalam pengelolaan *Coffee Shop* (cafe kopi) di kecamatan air putih Kabupaten Batu Bara Provinsi Sumatera Utara.

⁷ Nirwana, *Perilaku Konsumtif Remaja Terhadap Eksistensi Kafe Di Kota Makassar* skripsi, Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar, 2017.

Hasil penelitian menunjukkan tingkat minat generasi muda dalam mengelola *coffee shop* (cafe kopi) di kecamatan Air Putih Kabupaten Batu Bara Provinsi Sumatera Utara adalah sebesar 74,72% termasuk ke dalam kategori tinggi yang dipengaruhi oleh pendidikan, pendapatan, pengamalan, modal lingkungan keluarga dan lingkungan masyarakat yang mempengaruhi minat generasi muda secara nyata adalah pendapatan modal dan lingkungan keluarga. Sedangkan pendidikan pengalaman dan lingkungan masyarakat tidak berpengaruh nyata dan signifikan terhadap minat generasi muda dalam pengelolaan *coffee shop* (cafe kopi) di kecamatan Air Putih Kabupaten Batu Bara Provinsi Sumatera Utara.⁸

Kajian hasil penelitian yang ke empat adalah yang di lakukan oleh Fika Adrianti, skripsi, S1 tahun 2019 di UIN Alauddin Makassar dengan judul “Eksistensi *library cafe* sebagai inovasi pojok baca di *coffee shop* majao, desa mandatte kabupaten enrekang. Skripsi ini membahas tentang eksistensi atau keberadaan *library cafe* di *Coffee Shop* Majao. *Library cafe* yang merupakan salah satu pojok baca merupakan suatu hal yang baru, jika yang kita tahu selama ini pojok baca, taman baca, lapak baca dan sebagainya di tempat-tempat umum, maka *Coffee Shop* Majao menampilkan hal yang berbeda yaitu dengan menghadirkan pojok baca di sebuah kedai kopi yang dapat dikategorikan sebagai *library cafe* atau kafe perpustakaan.

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana eksistensi *library cafe* sebagai salah satu inovasi pojok baca di

⁸Tamara Gading Dengan Judul: *Minat generasi muda dalam pengelolaan Coffee Shop (kafe kopi) di Kecamatan Air Putih Kabupaten Batu Bara Provinsi Sumatera Utara*”. di politeknik pembangunan pertanian medan. Skripsi. (Online 05 Mei 2021 pukul 22:00).

kalangan masyarakat dan juga untuk mengetahui fungsi dan manfaat *library cafe* yang dirasakan oleh pengunjung. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode studi kasus, adapun instrumen yang penulis gunakan adalah pedoman wawancara, catatan pengamatan (observasi), dan rekaman audio. Adapun teknik analisis data yang penulis gunakan adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *library cafe* di *Coffee Shop* Majao masih tetap eksis di kalangan masyarakat. Banyak manfaat yang dapat diperoleh pengunjung ketika menggunakan fasilitas pojok baca berbasis *library cafe* di *Coffee Shop* Majao seperti, memanfaatkan waktu luang untuk membaca, menambah wawasan ilmu pengetahuan, memudahkan masyarakat untuk mengakses literatur yang dibutuhkan, serta dapat meningkatkan budaya literasi masyarakat.⁹

Kajian hasil penelitian yang ke lima adalah yang dilakukan oleh Imroatus Muawanah, S1 tahun 2019 di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro dengan judul: “Fenomena Maraknya *Coffee Shop* Sebagai Gejala Gaya Hidup Anak Muda Di Kota Metro”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana gaya hidup mahasiswa IAIN Metro terhadap maraknya *coffee shop* dalam Perspektif Ekonomi Islam dengan pengukuran gaya hidup AIO (*Activities, Interest, Opinion*). Tempat penelitian ini dilakukan pada kafe *Warunk Viral* dan *Susi Cafe & Resto* di Kota Metro. Dimana sasaran kegiatan

⁹Fika Adrianti, “*Eksistensi library cafe sebagai inovasi pojok baca di coffee shop majao, desa mandatte kabupaten enrekang*”, skripsi, (Online 28 Juni 2021 pukul 12:30).

ini adalah para pelanggan khususnya Mahasiswa IAIN Metro. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Subjek penelitian terdiri dari 12 informan yang merupakan 10 informan kunci dan 2 informan tambahan guna melengkapi data. Penelitian ini menggunakan teknik *snowball sampling* dimana sampel di peroleh melalui proses bergulir dari satu responden ke responden lainnya.

Hasil penelitian menunjukkan kaum muda khususnya mahasiswa senang menghabiskan waktu di *Coffee Shop Warunk Viral* maupun *Susi Cafe & Resto* dimana aktivitas yang menunjukkan suatu gaya hidup (*lifestyle*) anak muda pun sangat beragam dilakukan di tempat tersebut seperti nongkrong, (*hang out*) bersama teman, mengobrol, diskusi mengenai pekerjaan, mengerjakan tugas kuliah dan tugas sekolah. Fenomena yang terjadi menunjukkan bahwa anak muda khususnya mahasiswa sangat senang nongkrong di *Coffee Shop*, hal ini merupakan bukti adanya ketertarikan tidak hanya terhadap rasa makanan ataupun minuman yang di jual di *Coffee Shop* tetapi *Coffee Shop* memiliki daya tarik lain, seperti nyamannya tempat serta fasilitas yang disediakan sehingga membuat anak muda sangat senang berlama-lama di *Coffee Shop*. Sepanjang tidak menjurus kepada hedonisme, gejala gaya hidup tersebut dapat dinilai sebagai suatu gejala dan respon yang normal dari para anak muda terhadap fenomena tersebut karena islam memperbolehkan

seorang muslim untuk menikmati karunia kehidupan, selama itu masih dalam batas kewajaran.¹⁰

Kesimpulan dan Manfaat yang didapat dari ke lima penelitian tersebut ialah strategi yang tepat untuk di gunakan dalam menghadapi stuasi-stuasi tertentu yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan ataupun mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan mencari pelanggan baru. Korelasi keduanya adalah sama-sama mencari tau eksistensi anak muda dalam berbisnis yang mana mereka berbisnis di bidang kafe. Untuk itu agar dapat melihat persamaan dan perbedaan dari penelitian terdahulu yang telah tertera diatas, maka peneliti telah merincikannya dalam sebuah tabel sebagai berikut:

Tabel 2.1
Perbandingan Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Persamaan	Perbedaan
1	Hasrullah (2012) Eksistensi Usaha Kafe di Kota Makassar” (Suatu Tinjauan Antropologis).	subjek yang diteliti sama yaitu Kafe dan metode yang digunakan sama-sama metode kualitatif	Lokasi penelitian, judul serta penelitian ini meneliti tentang eksistensi usaha kafe di kota Makassar, sedangkan yang akan saya teliti mengenai eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di kota Palangka Raya
2	Nirwana (2017) Perilaku Konsumtif Remaja Terhadap Eksistensi Kafe Di Kota Makassar	Subjek peneliti sama yaitu tentang kafe	penelitian Nirwana tentang perilaku konsumtif remaja terhadap eksistensi kafe sedangkan yang peneliti teliti tentang eksistensi anak muda
3	Tamara Gading (2019) “Minat generasi muda dalam pengelolaan	Subjek yang diteliti sama yaitu kafe dan metode yang	Terletak pada kota penelitian, dan judul yaitu Minat generasi muda dalam pengelolaan <i>Coffee Shop</i> (Cafe kopi) di Kecamatan Air Putih

¹⁰Imroatun Muawanah dengan judul: “*Fenomena Maraknya Coffee Shop Sebagai Gejala Gaya Hidup Anak Muda Di Kota Metro*”, skripsi, (Online 05 April 2021 pukul 22:00).

	<i>Coffee Shop</i> (Cafe kopi) di Kecamatan Air Putih Kabupaten Batu Bara Provinsi Sumatera Utara”	digunakan sama-sama metode kualitatif	Kabupaten Batu Bara Provinsi Sumatera Utara. Sedangkan judul peneliti Eksistensi Anak Muda Dalam Bisnis Kafe Di Kota Palangka Raya Di Masa Pandemi Covid-19.
4	Fika Adrianti (2019) Eksistensi <i>library cafe</i> sebagai inovasi pojok baca di <i>coffee shop</i> majao, desa mandatte kabupaten enrekang.	subjek yang diteliti sama yaitu Kafe dan jenis penelitian yang digunakan sama yaitu jenis penelitian kualitatif	Lokasi penelitian, judul serta penelitian ini meneliti tentang eksistensi <i>Library cafe</i> sebagai inovasi pojok baca di <i>coffee shop</i> majao, desa mandatte kabupaten enrekang. Sedangkan yang akan saya teliti mengenai eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di kota Palangka Raya.
5	Imroatun Muawanah, (2019) “Fenomena Maraknya <i>Coffee Shop</i> Sebagai Gejala Gaya Hidup Anak Muda Di Kota Metro”	metode yang digunakan sama-sama metode kualitatif-deskriptif	Terletak pada kota penelitian, dan judul yaitu Fenomena Maraknya <i>Coffee Shop</i> Sebagai Gejala Gaya Hidup Anak Muda Di Kota Metro. Sedangkan judul peneliti Eksistensi Anak Muda Dalam Bisnis Kafe Di Kota Palangka Raya Di Masa Pandemi Covid-19.

Sumber: dibuat oleh peneliti tahun 2021

B. Kajian Teori

1. Kerangka Teoritik

a. Teori Eksistensi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) eksistensi adalah hal berada, keberadaan, kehadiran yang mengandung unsur bertahan.¹¹ *Existere* disusun dari *ex* yang artinya keluar dan *sistere* yang artinya tampil atau muncul. Terdapat beberapa pengertian tentang eksistensi yang dijelaskan menjadi empat pengertian. Pertama, eksistensi adalah apa yang ada. Kedua, eksistensi adalah apa yang memiliki aktualitas. Ketiga, eksistensi adalah segala sesuatu yang dialami dan menekankan

¹¹ Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa, Edisi Keempat, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama., 2008), h. 357

bahwa sesuatu itu ada. Keempat, eksistensi adalah kesempurnaan.¹² Dengan demikian, eksistensi memiliki arti sebagai sesuatu yang sanggup keluar dari keberadaannya atau sesuatu yang mampu melampaui dirinya sendiri.¹³

Menurut Abidin Zaenal Eksistensi adalah suatu proses yang dinamis, suatu „menjadi“ atau „mengada“, Ini sesuai dengan asal kata eksistensi itu sendiri, yakni *existere*, yang artinya keluar dari, „melampaui“ atau „mengatasi“. Jadi eksistensi tidak bersifat kaku dan terhenti, melainkan lentur atau kenyal dan mengalami perkembangan atau sebaliknya kemunduran, tergantung pada kemampuan dalam mengaktualisasikan potensi-potensinya.¹⁴

Sedangkan eksistensi menurut peneliti sendiri yaitu dimana keberadaan seseorang yang bergaul didalam lingkungan masyarakat, ingin diakui keberadaannya khususnya dalam segi sosial. Karena pada dasarnya manusia akan mengalami perubahan dari masa ke masa baik dari segi bahasa, perilaku maupun tindakan. Sedangkan dalam pandangan psikologi eksistensial sendiri, menurut Chaplin pada bukunya Kamus Lengkap Psikologi mengatakan bahwa:

Eksistensi adalah sebuah pandangan mengenai keberadaan manusia, situasinya dalam dunia, kebebasannya memilih tujuan kehidupan dan berusaha memahani arti kehidupannya sendiri.

¹² <https://id.wikipedia.org/wiki/Eksistensi>, (Online 10 Juli 2021 pukul 10.20)

¹³ Zainal Abidin, *Filsafat Manusia: Memahami Manusia melalui Filsafat*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006), h. 33

¹⁴ Abidin, Zainal. (2007). *Analisis Eksistensial*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

1) Ciri-ciri Individu yang Memiliki Eksistensi Diri

Menurut Smith terdapat sembilan ciri-ciri individu yang memiliki eksistensi diri yaitu :

- (a) Kesadaran diri yaitu kemampuan untuk mengenali kekuatan dan kelemahan diri sendiri.
- (b) Kepercayaan diri yaitu kemampuan individu untuk melihat sisi positif dari suatu peristiwa
- (c) Harga Diri, yaitu bagaimana individu memfokuskan pada orang lain yang dilayani atau individu yang mampu bekerja.
- (d) Kesadaran akan peran, yaitu kesadaran mengenai pentingnya peran yang ada dalam dirinya sendiri untuk segera terealisasi.
- (e) Kesadaran akan kekuatan misi pribadi, yaitu visi tentang apa yang perlu dilakukan dan semangat serta fokus dalam melakukannya.
- (f) Daya tarik pribadi, yaitu sesuatu yang menjadi daya tarik individu sehingga mempengaruhi penilaian orang lain.
- (g) Kesadaran akan keunikan diri yaitu tidak membanding-bandingkan diri dengan orang lain.
- (h) Konsistensi terhadap kehidupan, yaitu tidak terombang-ambing dengan setiap ide.
- (i) Ketenangan dan kedamaian, yaitu tetap berkepal dingin meskipun banyak menghadapi masalah.¹⁵

¹⁵ Vinny wasty nanariain, jurnal, dwight m. Rondonuwu dan octavianus a.h rogi. “*Faktor – faktor yang berpengaruh terhadap eksistensi kegiatan wisata kuliner tinutuan di koridor jalan wakeke manado*”. (Online 10 Juli 2021 pukul 10.20)

2) Variabel Eksistensi Pasar

Menurut Adinugroho Variabel eksistensi pasar terdiri dari beberapa kajian yaitu:

- (a) Karakteristik pasar, yaitu sarana prasarana pasar, karakteristik konsumen (segmen pasar), komoditas dan aktivitas pasar.
- (b) Persepsi konsumen terhadap eksistensi pasar dengan variabel: faktor kenyamanan, keamanan, harga barang, ragam barang, kemudahan pencapaian, kualitas barang, dan pelayanan.
- (c) Persepsi pedagang terhadap eksistensi pasar dengan variabel yang terdiri dari: perubahan omset, jumlah pembeli, ragam barang, dan harga barang.
- (d) Preferensi konsumen dan pedagang terhadap eksistensi pasar dengan variabel usulan dan masukan konsumen dan pedagang untuk mempertahankan eksistensi pasar.¹⁶

Dalam rangka pemenuhan kebutuhan tersebut mengharuskan manusia berusaha untuk mencapai tujuannya, baik dengan cara bekerja pada instansi-instansi pemerintahan, menjadi dosen atau tenaga pengajar, bekerja di perusahaan swasta, bahkan ada yang menempuh langkah wirausaha. Wirausaha adalah seorang pembuat keputusan yang menjadikan terbentuknya sistem ekonomi perusahaan yang bebas. Sebagian besar pendorong perubahan, inovasi, dan kemajuan di

¹⁶vinny wasty nanariain, jurnal, dwight m. Rondonuwu dan octavianus a.h rogi. “*Faktor – faktor yang berpengaruh terhadap eksistensi kegiatan wisata kuliner tinutuan di koridor jalan wakeke manado*”. (Online 10 Juli 2021 pukul 10.50)

perekonomian kita akan datang dari para wirausaha, yakni orang-orang yang memiliki kemampuan untuk mengambil resiko dan mempercepat pertumbuhan ekonomi.¹⁷

b. Teori Motivasi

Motivasi berasal dari bahasa Latin “*Mavere*” yang artinya “menggerakkan”. Menurut Robbins, motivasi adalah kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi untuk tujuan organisasi yang di kondisikan oleh kemampuan upaya itu untuk memenuhi beberapa kebutuhan individual.¹⁸

Menurut setiadi motivasi adalah kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi ke arah tujuan- tujuan yang handak di capai, yang di kondisikan oleh kemampuan upaya untuk memenuhi suatu kebutuhan individual. Sedangkan Sunarto menjelaskan motivasi adalah keadaan yang diaktivasi atau di gerakan di mana seseorang mengarahkan prilaku berdasarkan tujuan.¹⁹

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) motivasi adalah dorongan yang timbul pada diri seseorang secara sadar atau tidak untuk melakukan suatu tindakan dengan tujuan tertentu. Motivasi secara sederhana merupakan faktor-faktor yang mendesak seorang untuk berperilaku tertentu ke arah tujuan yang ingin dicapainya. Robbins mengartikannya sebagai keinginan untuk meningkatkan upaya kearah

¹⁷Iskandar Putong, *Pengantar Ekonomi Makro dan Mikro, Edisi Kedua*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003), h. 15

¹⁸ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Prilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*, Yogyakarta, CV Andi Offset, 2013, h, 154.

¹⁹ *Ibid.*, hlm, 154-155

pencapaian tujuan organisasi dengan ketentuan hasil upaya tadi akan memuaskan sebagian kebutuhan orang.²⁰ Tujuan bermula dari terdapatnya kebutuhan/ kemauan ini bisa dijadikan sebagai pembangkit motivasi. Kebutuhan/ kemauan yang tercantum dalam diri orang tersebut merupakan bagaimana bisa mewujudkan tujuannya, sebab selama tujuan ini bisa diwujudkan, orang tadi ingin merasa resah dan tidak tentram. Perasaan ini memunculkan sikap yang menuju pada pemenuhan tujuan tersebut.²¹

Schiffman dan Kanuk menggambarkan motivasi sebagai dorongan dalam diri individu seseorang dan memaksa dia untuk berbuat. Dorongan ini dihasilkan oleh tekanan yang timbul akibat dari satu kebutuhan yang tidak terpenuhi. Solomon merujuk motivasi kepada proses yang menyebabkan orang berperilaku seperti yang mereka perbuat. Hal itu bila kebutuhan timbul dan yang bersangkutan berniat untuk memuaskannya. Sekali kebutuhan telah terpenuhi, tingkat tekanan yang ada mendorong konsumen untuk mengurangi atau membatasi kebutuhan tersebut. Sedangkan Neal, Quarter, Hawkins menyebutkan bahwa motivasi adalah suatu kekuatan dari dalam diri individu seseorang yang menggerakkan perilaku yang memberi arah dan tujuan terhadap perilaku tersebut yaitu memenuhi kebutuhan.²²

²⁰Dalam Islam Kebutuhan (*Needs*) Dan Keinginan (*Wants*) Adalah Dua Hal Yang Berbeda. Dasar Yang Digunakan Islam Dalam Kehidupan Adalah Keuhuan Bukan Keinginan Yang Bisa Saja Menjadi Tak Terbatas.

²¹Jusmaliani, *Pengelolaan Sumber Daya Insani*, Jakarta: Bumi Aksara, 2011, h. 180-181.

²²Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 44.

Dari beberapa pengertian diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa motivasi adalah suatu dorongan yang timbul dari dalam diri seseorang untuk melakukan sesuatu guna mencapai tujuan dalam rangka memenuhi kebutuhan atau keinginan. Secara proses, motivasi dimulai dari adanya tekanan (*tension*) yang dihasilkan sebagai akibat adanya keinginan atau kebutuhan yang belum terpenuhi, tekanan tersebut kemudian menimbulkan daya dorongan.

Motivasi Seseorang untuk berwirausaha di sektor usaha tertentu dapat dikaji melalui teori motivasi dan teori perilaku. Douglas dan Shepherd dalam penelitiannya menemukan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha ditinjau dari sikap terhadap pendapatan, kebebasan, resiko, dan berusaha.

1). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Wirausaha

Faktor yang berpengaruh terhadap minat menurut Darpujiyanto secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi faktor intrinsik dan faktor ekstrinsik. Faktor intrinsik adalah faktor-faktor yang timbul karena pengaruh rangsangan dari dalam diri individu itu sendiri. Faktor ekstrinsik adalah faktor-faktor yang mempengaruhi individu karena pengaruh rangsangan dari luar. Faktor-faktor intrinsik sebagai pendorong minat berwirausaha meliputi:

a) Kebutuhan akan Pendapatan

Pendapatan adalah penghasilan yang diperoleh seseorang baik berupa uang maupun barang. Berwirausaha dapat

memberikan pendapatan yang dapat digunakan untuk memenuhi hidupnya. Keinginan untuk memperoleh pendapatan itulah yang akan menimbulkan minat seseorang untuk berwirausaha.

b) Harga Diri

Harga diri menyebabkan manusia merasa butuh dihargai dan dihormati orang lain. Wirausaha digunakan untuk meningkatkan harga diri seseorang karena dengan usaha tersebut seseorang akan memperoleh popularitas, menjaga gengsi, dan menghindari ketergantungan terhadap orang lain. Keinginan untuk meningkatkan harga diri tersebut akan menimbulkan seseorang berminat untuk berwirausaha.

c) Perasaan Senang

Perasaan erat hubungannya dengan pribadi seseorang, maka tanggapan perasaan seseorang terhadap sesuatu hal yang sama tidaklah sama antara orang yang satu dengan yang lain. Rasa senang berwirausaha akan diwujudkan dengan perhatian, kemauan, dan kepuasan dalam bidang wirausaha. Hal ini berarti rasa senang terhadap bidang wirausaha akan menimbulkan minat berwirausaha.²³

²³Minat Berwirausaha - *KAJIAN PUSTAKA - KORELASI PRESTASI MATA KEAHLIAN PRODUKTIF, MATA PELAJARAN* (123dok.Com). (Online 10 Juli 2021 pukul 12.50)

2). Faktor-faktor ekstrinsik yang mempengaruhi minat berwirausaha meliputi:

a) Lingkungan Keluarga

Keluarga merupakan peletak dasar bagi pertumbuhan dan perkembangan anak, disinilah yang memberikan pengaruh awal terhadap terbentuknya kepribadian. Minat berwirausaha akan terbentuk apabila keluarga memberikan pengaruh positif terhadap minat tersebut, karena sikap dan aktifitas sesama anggota keluarga saling mempengaruhi baik secara langsung maupun tidak langsung.

b) Lingkungan Masyarakat

Lingkungan Masyarakat merupakan lingkungan di luar lingkungan keluarga baik di kawasan tempat tinggalnya maupun di kawasan lain.

c) Peluang

Peluang merupakan kesempatan yang dimiliki seseorang untuk melakukan apa yang dinginkannya atau menjadi harapannya. Suatu daerah yang memberikan peluang usaha akan menimbulkan minat seseorang untuk memanfaatkan peluang tersebut.²⁴

²⁴ Minat Berwirausaha - *KAJIAN PUSTAKA - KORELASI PRESTASI MATA KEAHLIAN PRODUKTIF, MATA PELAJARAN* (123dok.Com). (Online 10 Juli 2021 pukul 12.50)

c. Teori Bisnis

Kamus Bahasa Indonesia, mengartikan bisnis sebagai usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan, dan bidang usaha. Skinner mendefinisikan bisnis sebagai pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Menurut Anoraga dan Soegiastuti, bisnis memiliki makna dasar sebagai “*the buying and selling of goods and service*”.

Adapun pandangan Straub dan Attner, bisnis tak lain adalah suatu organisasi yang menjalankan aktivitas produksi dan penjualan barang-barang dan jasa-jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh profit. Barang yang dimaksud adalah suatu produk yang secara fisik memiliki wujud (dapat di indera), sedangkan jasa adalah aktivitas yang memberikan manfaat kepada konsumen atau pelaku bisnis lainnya. Jadi bisnis adalah pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat.²⁵ Muhammad mengartikan bisnis adalah sebuah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi).²⁶

Bisnis dalam Al-Qur'an dijelaskan melalui kata *tijarah*, yang mencakup dua makna, yaitu: pertama, perniagaan secara umum yang mencakup perniagaan antara manusia dengan Allah. Ketika seseorang memilih petunjuk dari Allah, mencintai Allah dan Rasul-Nya, berjuang

²⁵Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islam*, Jakarta: Gema Insani Press, 2003, h. 15-16.

²⁶Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP-AMP YKPN, 2003, h. 39.

di jalan-Nya dengan harta dan jiwa, membaca kitab Allah, mendirikan shalat, menafkahkan sebagian rezekinya, maka itu adalah sebaik-baik perniagaan antara manusia dengan Allah. Kedua, perniagaan secara khusus, yang berarti perdagangan ataupun jual beli antar manusia.²⁷

Dalam al-Qur'an kita dapat melihat bagaimana ajaran Islam mengatur kehidupan bisnis seorang muslim. Beberapa ayat al-Qur'an tersebut antara lain:

أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ يَآئِهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا تَرْضَى مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh diri, sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu (Q.S An-Nisaa':29).²⁸

وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِنَّهُمْ لَيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي الْأَسْوَاقِ ۗ وَجَعَلْنَا بَعْضَكُمْ لِبَعْضٍ فِتْنَةً ۗ أَتَصْبِرُونَ ۗ وَكَانَ رَبُّكَ بَصِيرًا ۗ

Artinya: Dan Kami tidak mengutus Rasul-rasul sebelumnya (Muhammad), melainkan mereka pasti memakan makanan dan berjalan di pasar-pasar. Dan Kami jadikan sebagian kamu cobaan sebagai cobaan bagi sebagian yang lain. Maukah kamu bersabar?; Tuhanmu Maha melihat.(Qs. Al-Furqaan:20)²⁹

اللَّهُ ۚ إِنَّ اللَّهَ وَاتَّقُوا لِعَدَّتْ قَدَمَتْ مَا نَفْسٌ وَلَنْتَنْظُرُ اللَّهُ اتَّقُوا آمَنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا تَعْمَلُونَ ۚ بِمَا خَيْرٌ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya

²⁷Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta: 2014, h. 7-8.

²⁸ Departemen Agama, *Alquran dan terjemahannya Juz 1-30 Edisi revisi*, Surabaya: Karya Agung, 2006, h. 107-108.

²⁹ *Ibid.*, h. 502.

untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha teliti apa yang kamu kerjakan.(Q.S Al-Hasyr:18)³⁰

Dari bentangan ayat-ayat diatas, dijelaskan bahwa (1) *lā ta' kulū amwālakum bainakum bilbātili* = janganlah kamu makan dengan cara batil—artinya kebutuhan dan keinginan untuk memperoleh produk (permintaan) tidak diperbolehkan dengan cara batil (bohong, tipu, rampok, curi, korupsi); (2) kata *illa an-takūnu tijārotin „antarādinn minkum* = kecuali dengan suka sama suka, artinya bahwa untuk memperolehnya harus dilakukan melalui pertukaran (barang dari marketer uang dari konsumen) proses pertukaran unit (barang dan uang) inilah disebut transaksi yang dilakukan dengan suka sama suka; (3) kata *wayamsyuna fil aswāqi* = berjalan di pasar, maknanya bahwa proses jual beli atau proses bisnis ini terjadi pada sejumlah kumpulan orang (pasar) sebagai tempat terjadinya pertukaran dan transksi; dn (4) kata *afulkaila waltakunu minal mukhsirīn* = sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang-orang yang merugikan, maknanya tidak saja dari kesesuaian harga (pengorbanan biaya yang dikeluarkan oleh konsumen) dengan fisik produk.³¹

Dilihat secara garis besar bisnis terdiri atas industri dan perniagaan. Industry bersangkutan dengan produksi barang, sedangkan perniagaan berkaitan dengan distribusi barang. Tujuan utama dari bisnis, antara lain yaitu agar tetap bias bertahan hidup, mencapai pertumbuhan,

³⁰ *Ibid.*, h. 799

³¹ Ali hasan, *Marketing Bank Syari'ah: Cara Jitu Meningkatkan Pertumbuhan Pasar Bank Syari'ah*, Bogor: Galia Indonesia, 2010,h. 13.

meningkatkan atau mempertahankan stabilitas, meningkatkan efisiensi, meningkatkan *googdwill*, mengembangkan bakat karyawan, mengembangkan inovasi dan meningkatkan *profitabilitas*. Yang disebut terakhir, yaitu *profitabilitas*, pada umumnya merupakan tujuan yang dominan.

Bisnis merupakan sebuah usaha. Bisnis dapat dilakukan di semua bidang kehidupan, baik dari hal yang kecil hingga hal yang besar. Segala sesuatu dalam kehidupan kita dapat dijadikan bisnis, tergantung peluang, kesempatan, serta cara mewujudkannya.³²

2. Kerangka Konseptual

a. Kafe

Kafe merupakan tempat masyarakat secara umum untuk berkumpul menikmati, berbagai konsumsi yang disajikan secara instan oleh pengusaha kafe. Menurut *The New Dictionary and Theosaurus*, kafe merupakan restoran murah yang menyediakan makanan yang mudah diolah atau dihidangka kembali. Menurut Budiningsih kafe atau cafe adalah suatu restoran kecil yang berada di luar hotel. kafe memiliki pilihan makanan yang sangat terbatas dan tidak menjual minuman yang beralkohol tinggi, tetapi tersedia minuman sejenis bir, soft drink, teh, kopi, rokok, cake, cemilan, dan lain-lain. Menurut *Dictionary of English Language and Culture, Longman* adalah restoran kecil yang melayani atau menjual makanan ringan dan minuman, kafe biasanya digunakan

³² Sawaldjo Puspoprano, *Manajemen Bisnis*, Jakarta: PPM, 2006, hlm. 2

orang untuk rileks. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia kafe adalah tempat minum yang pengunjungnya dapat memesan minuman, seperti kopi, teh, bir, dan kue-kue.³³

Kafe berasal dari bahasa Perancis “*cafe*”. Arti secara mendasarnya adalah (minuman) kopi, tetapi kemudian menjadi tempat dimana seseorang bisa minum-minum, tidak hanya kopi, tetapi juga minuman lainnya termasuk minuman beralkohol rendah. Namun di Inonesia, kafe berarti semacam tempat sederhana, tetapi cukup menarik dimana seseorang bisa makan makanan ringan. Fungsi penting dari kafe adalah sebagai tempat dimana orang-orang pergi untuk berkumpul, tempat rapat yang nyaman, tempat makan dan minum, bercengkrama, menulis, membaca, bermain atau ketika menghabiskan waktu baik individu maupun dalam kelompok, tempat untuk bernegosiasi terutama untuk mengadakan acara.

Menurut Kamus Istilah Dinas Pariwisata Dan Perhotelan (2014) istilah Kafe adalah restoran dengan menu terbatas. Kafe merupakan istilah lain dari *Coffee* yang bias dipakai untuk menyebut istilah *Cafee shop*. Artinya tempat makan dan minuman yang menyediakan menu cepat dan sederhana serta menyediakan minuman ringan untuk orang yang santai atau menunggu sesuatu.

Jadi, kafe ini sendiri memiliki beberapa komponen seperti yang dipaparkan di atas, yang berguna untuk menarik konsumen dengan segala

³³Pengertian Cafe: Sejarah, Cara Penyajian, Konsep, Contoh Menu, Kata-Kata (amesbostonhotel.com). (Online 21 April 2021).

atribuk, produk, lokasi, pelayanan, dan lain sebagainya. Cafe ini sendiri memberikan tampilan yang menarik perhatian masyarakat terutama remaja untuk berkumpul atau bersantai di sebuah kafe karena pengaruh dari beberapa komponen tersebut, sehingga karena pengaruh era modern ini remaja mengalami perubahan perilaku yang sangat pesat dari zaman ke zaman sehingga mereka lebih konsumtif dibandingkan orang dewasa

b. Anak Muda

Pada umumnya, masa remaja atau anak muda merupakan masa-masa yang paling menyenangkan. Fase perkembangan pada diri anak muda menjadi masa yang rentan dan kritis. Pada tahap ini, diri remaja atau anak muda mulai mencari jati diri yang akan menentukan kehidupannya dimasa dewasa nanti. Hal ini disebabkan karena masa muda merupakan masa-masa penyempurnaan dari tahap-tahap perkembangan sebelumnya.

Anak muda merupakan generasi penerus yang akan melanjutkan perjuangan bangsa. Oleh karena itu, masa depan suatu bangsa berada ditangan generasi muda. Dengan kata lain, apabila generasi mudanya baik, maka suatu negara akan maju dan berkembang dan sebaliknya jika generasi mudanya buruk, maka negara pun akan mundur dan hancur.³⁴

Anak muda merupakan masa peralihan dari anak- anak menuju dewasa, dimana dalam dunia mereka lagi dirundung oleh rasa ego yang sangat besar yang sangat memerlukan arahan serta tutorial. Generasi

³⁴Zulfani Indra Kautsar, “Kegiatan Pengajain Remaja dan Kontribusinya Terhadap Pembentukan Akhlak Generasi Muda”, (Jakarta, Skripsi Tidak Diterbitkan, 2009), hal.9.

muda ataupun anak muda yang mempunyai rasa mau ketahui tidak lumayan cuma diberikan siraman rohani yang isinya beberapa doktrin agama yang wajib ditelan mentah- mentah, melainkan doktrin agama ini wajib ditelaah lebih dalam sehingga generasi muda betul- betul sudah mengenali kenapa mereka wajib memilah Islam selaku pedoman hidupnya³⁵

Anak muda sekarang ini menjadi bahan pembicaraan oleh semua kalangan masyarakat, karena anak muda adalah generasi penerus bangsa yang nantinya sebagai pemegang nasib bangsa ini, maka generasi mudalah yang menentukan semua apa yang dicita-citakan bangsa dan Negara ini. Kata "Generasi" sebagaimana sering diungkapkan dengan istilah "angkatan "seperti; angkatan 66, angkatan 45, dan lain sebagainya. Pengertian generasi menurut Prof. Dr Sartono Kartadiharjo: "ditinjau dari dimensi waktu, semua yang ada pada lokasi sosial itu dapat dipandang sebagai generasi, sedangkan menurut Auguste Comte (Pelopor sosiologi modern): "generasi adalah jangka waktu kehidupan sosial manusia yang didasarkan pada dorongan keterikatan pada pokokpokok pikiran yang asasi". Menurut John Stuart Mill dalam bukunya Endang Sumantri; "Generasi yaitu setiap Dalam pola pembinaan dan pengembangan generasi muda (Menteri Muda Urusan Pemuda Jakarta 1982).

³⁵*Ibid.*, h. 9

secara umum generasi muda diartikan sebagai golongan manusia yang berusia muda.³⁶

Kategori umur menurut depkes RI (2009) yaitu sebagai berikut:

1. Masa balita : 0 – 5 tahun
2. Masa kanak-kanak : 5-11 tahun
3. Masa remaja awal : 12- 16 tahun
4. Masa remaja akhir : 17-25 tahun
5. Masa dewasa awal : 26-35 tahun
6. Masa dewasa akhir : 36-45 tahun
7. Masa lansia awal : 46-55 tahun
8. Masa lansia akhir : 56-65 tahun
9. Masa manula : 65- sampai atas

Merujuk pada UU No. 40/2009 tentang Kepemudaan, generasi muda didefinisikan sebagai “Warga negara Indonesia yang memasuki periode penting pertumbuhan dan perkembangan yang berusia 16 (enam belas) sampai 30 (tiga puluh) tahun.”³⁷

c. Pengelolaan

Pengelolaan merupakan terjemahan dari kata “management”, terbawa oleh derasnya arus penambahan kata pungut ke dalam bahasa Indonesia, istilah inggris tersebut lalu di Indonesia menjadi manajemen.

³⁶<https://tulisanterkini.com/artikel/artikel-ilmiah/9219-pengertian-generasi-muda.html>, (Online 25 Juli 2021 pukul 13:15)

³⁷UU 40 tahun 2009 tentang Kepemudaan, generasi muda, (online 25 Juli 2021 pukul 14.00)

Manajemen berasal dari kata *to manage* yang artinya mengatur, pengeturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dari fungsi-fungsi manajemen. Jadi manajemen itu merupakan suatu proses untuk mewujudkan tujuan yang diinginkan melalui aspek-aspeknya antara lain *planning*, *organising*, *actuating*, dan *controlling*. Dalam kamus Bahasa Indonesia lengkap disebutkan bahwa pengelolaan adalah proses atau cara perbuatan mengelola atau proses melakukan kegiatan tertentu dengan menggerakkan tenaga orang lain, proses yang membantu merumuskan kebijaksanaan dan tujuan organisasi atau proses yang memberikan pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan kebijaksanaan dan pencapaian tujuan.³⁸

Menurut Suharsimi Arikunto pengelolaan adalah substantif dari mengelola, sedangkan mengelola berarti suatu tindakan yang dimulai dari penyusunan data, merencana, mengorganisasikan, melaksanakan, sampai dengan pengawasan dan penilaian. Dijelaskan kemudian pengelolaan menghasilkan suatu dan sesuatu itu dapat merupakan sumber penyempurnaan dan peningkatan pengelolaan selanjutnya.³⁹

Menurut Soekanto, Soerjono pengelolaan adalah suatu proses yang dimulai dari proses perencanaan, pengaturan, pengawasan, penggerak sampai dengan proses terwujudnya tujuan. Pengelolaan bukan saja hanya melaksanakan suatu kegiatan akan tetapi merupakan suatu rangkaian kegiatan yang meliputi fungsi-fungsi manajemen, seperti

³⁸ Daryanto, *kamus Indonesia lengkap*, (Surabaya : Apollo, 1997). 348

³⁹ Suharsimi Arikunto, *pengelolaan kelas dan siswa*, (Jakarta : CV. Rajawali, 1988)

perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien.⁴⁰ Menurut Hamalik, Omar pengelolaan adalah suatu proses untuk menggerakkan mengorganisasikan dan mengarahkan usaha manusia untuk mencapai tujuannya.⁴¹

C. Kerangka Pikir

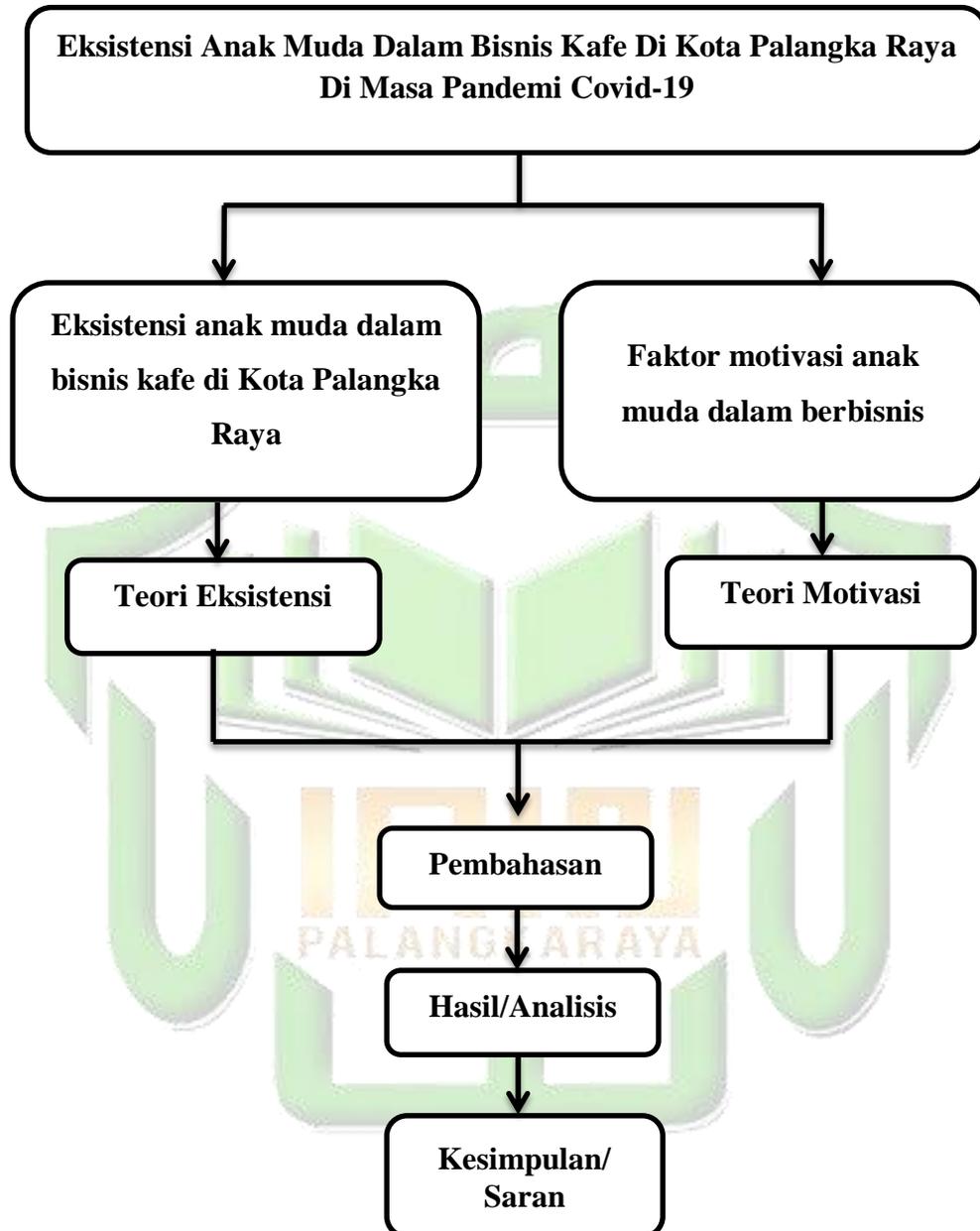
Kerangka pikir merupakan arahan untuk mendapatkan jawaban sementara atas permasalahan yang diteliti. Palangka Raya adalah kota yang memiliki energi tarik untuk para pendatang buat mencari peruntungan dengan mencari kesempatan kerja ataupun mendirikan usaha sendiri. Sedangkan kafe merupakan suatu usaha di bidang perdagangan ataupun jual beli yang menu makanannya bisa dikatakan unik atau simpel, di kota Palangka Raya banyak bermunculan bisnis kafe.

kafe di kota Palangka Raya menjadi salah satu tempat yang di minati masyarakat mulai dari kalangan menengah kebawah hingga menengah ke atas, mulai dari pelajar, pekerja, serta mahasiswa, dari kanak-kanak, anak muda hingga orang tua untuk bersantai bersama teman, kerabat maupun keluarga dan menikmati hidangan yang sudah di sediakan. Ini berarti bisnis kafe di kota Palangka Raya mempunyai peminat (konsumen) lumayan banyak dan sifat manusia yang cenderung bersifat konsumtif serta lebih praktis dengan makanan cepat saji maka peneliti melihat adanya peluang bisnis kafe di kota Palangka Raya. Adapun kerangka pikir dapat dilihat pada tabel 2.1 adalah sebagai berikut:

⁴⁰ Seokanto, Soerjono. 2012. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Rajawali Pers. Jakarta

⁴¹ *Ibid.*, hlm. 125

Berikut adalah kerangka pemikiran peneliti.



Sumber: dibuat oleh peneliti tahun 2021.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan pemahaman tentang fenomena dengan pendiskripsian dalam bentuk kata-kata yang disusun dengan cermat.⁴²

2. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan metode penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian yaitu eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di kota Palangka Raya misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain, secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.⁴³ Menggunakan penelitian lapangan, penelitian secara individu berbicara dan mengamati secara langsung orang-orang yang ditelitinya.

⁴² Lexi J. Moeleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung, PT. Remaja Rosdakarya, 2015, hlm. 6

⁴³ *Ibid*, h. 6

B. Waktu dan Tempat Penelitian

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian ini dilaksanakan selama 2 (dua) bulan setelah proposal diseminarkan dan mendapat surat izin dari Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya. Sejak tanggal 05 Oktober sampai dengan 05 Desember 2021 Selanjutnya peneliti mencari data dan informasi yang berkaitan dengan judul penelitian ini.

3. Tempat Penelitian

Adapun tempat penelitian ini adalah usaha kafe yang berada di kota Palangka Raya. Alasan peneliti memilih lokasi tersebut sebagai tempat penelitian, karena peneliti menemukan banyak nya usaha kafe yang bermunculan yang khususnya di kelola oleh anak-anak muda dan tempat tersebut merupakan tempat terjadinya kegiatan usaha yang strategis, berikut beberapa kafe yang menjadi subjek peneliti yaitu: 1) Long Life Coffee, Jalan G.Obos Induk KM 3,5 (Sebelah Rumah Makan Wulandari) Palangka Raya. 2) Pesisir Kopi, di jl. Kinibalu (Sebrang Kantor PPP) Kota Palangka Raya, Kalimantan Tengah 74874. 3) Beans Before Coffee, di jl. Raden Saleh Induk, Menteng, Kecamatan Jekan Raya, Kota Palangka Raya, 4) Yomi Station, di jalan G. Obos di deretan ruko Griya Sehat.

C. Objek dan subjek penelitian

1. Objek Penelitian

Menurut Sugiyono mendefinisikan bahwa objek penelitian merupakan suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁴⁴ Objek penelitian merupakan titik perhatian dari suatu penelitian, titik perhatian tersebut berupa substansi, permasalahan atau fenomena yang terjadi dilapangan. Objek yang diteliti ialah tentang eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di kota Palangka Raya di masa pandemi covid-19.

2. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah orang yang akan diamati sebagai peneliti. Ada beberapa istilah yang digunakan menunjuk subjek peneliti. Pertama ialah informan karena informan memberikan informasi tertentu suatu kelompok atau entitas tertentu. Kedua ialah partisipan, yang digunakan terutama apabila subjek mewakili suatu kelompok tertentu.⁴⁵

Teknik penentuan subjek penelitian kali ini menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* juga disebut *judgmental sampling*. Teknik ini adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.⁴⁶ *Purposive Sampling* digunakan dalam situasi dimana seorang peneliti menggunakan penelitiannya dalam memilih

⁴⁴Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2010, h. 38

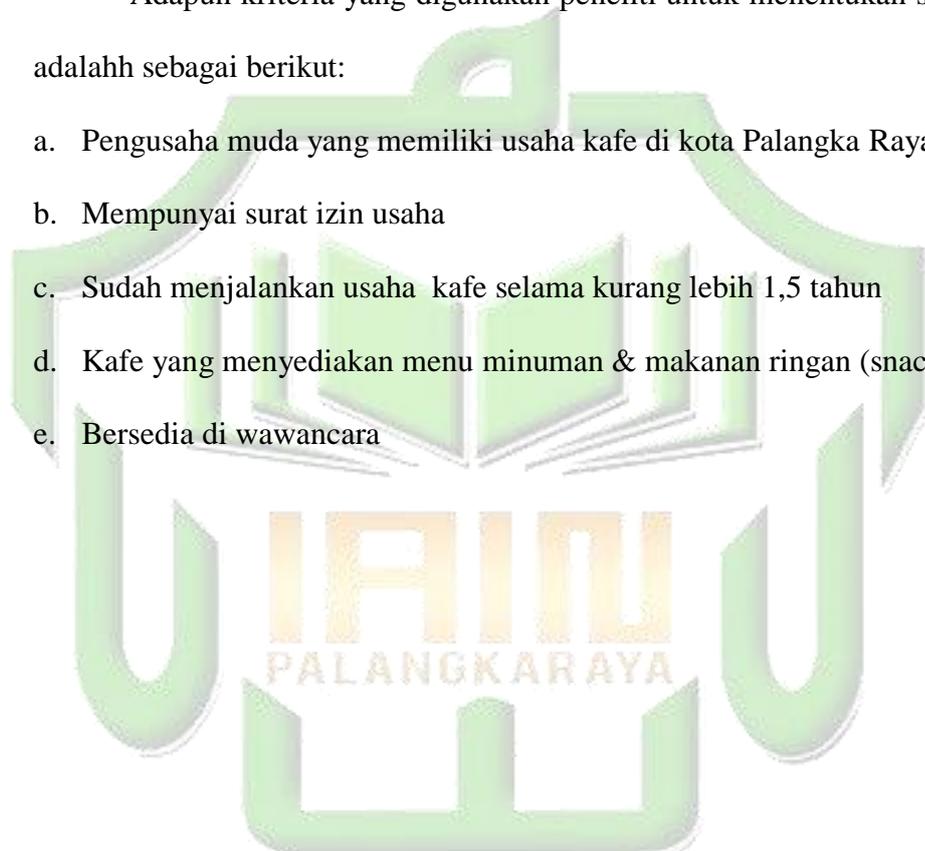
⁴⁵Afifudin dan Beni Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Pustaka Setia, 2009, h. 88

⁴⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, Bandung: Alfabeta, 2012, h. 392

responden dengan tujuan tertentu didalam benaknya. *Purposive sampling* signifikan digunakan dalam situasi untuk memilih responden yang sulit dicapai, untuk itu penelitian cenderung subjektif (misalnya menentukan sampel berdasarkan kategorisasi atau karakteristik umum yang ditentukan sendiri oleh peneliti)⁴⁷.

Adapun kriteria yang digunakan peneliti untuk menentukan subjek adalahh sebagai berikut:

- a. Pengusaha muda yang memiliki usaha kafe di kota Palangka Raya
- b. Mempunyai surat izin usaha
- c. Sudah menjalankan usaha kafe selama kurang lebih 1,5 tahun
- d. Kafe yang menyediakan menu minuman & makanan ringan (snack)
- e. Bersedia di wawancara



⁴⁷Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif (Paduan Penelti Contoh Proposal Kualitatif)*
Bandung: Alfabeta, 2015, h. 72

Berikut adalah tabel data subjek peneliti yang ada di kota Palangka Raya

Tabel 3.1
Data Subjek Penelitian

NO	Nama Kafe	Jenin Minuman & Makanan	Alamat Usaha
1	Long Life Coffee	Kopi dan Non Kopi Aneka Snack	Jl. G.Obos Induk KM 3.5 P. Raya
2	Pesisi Kopi	Kopi dan Non Kopi Aneka Snack	Jl. Kinibalu P.Raya
3	Beans Before Coffee	Kopi dan Non Kopi Aneka Snack	Jl. Raden Saleh Induk P. Raya
4	Yomi Station	Kopi dan Non Kopi Aneka Snack	Jl.G.Obos Induk P.Raya

Sumber: di buat oleh peneliti

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data berkaitan dengan mekanisme yang harus dilakukan oleh peneliti dalam mengumpulkan data, yang merupakan langkah paling strategis dalam penelitian, karena tujuan penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data dan mekanismenya, peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang diterapkan.⁴⁸ Pengumpulan data yang peneliti dapatkan adalah melalui pengamatan (apa yang terjadi) dan atau hasil wawancara (apa yang dikatakan) serta deskripsi informasi lainnya (misalnya yang berasal dari dokumen, foto, rekaman video dan hasil pengukuran).⁴⁹ Namun untuk lebih jelasnya peneliti akan melakukan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

⁴⁸Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah, Cet. I*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2014, h. 203-204

⁴⁹Tim Penelitian Pedoman Skripsi, *Pedoman Penelitian Skripsi*: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN), Palangka Raya, t.np., t.th., h. 100

1. Observasi

Observasi adalah salah satu metode dalam pengumpulan data dengan cara mengamati objek penelitian terkait dengan permasalahan yang ada.⁵⁰ Observasi merupakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala atau gejala-gejala dalam objek penelitian. Observasi dilakukan terhadap subjek, perilaku subjek selama wawancara, interaksi subjek dengan peneliti, dan hal-hal yang dianggap relevan sehingga dapat memberikan data tambahan terhadap hasil wawancara.⁵¹

2. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang atau lebih untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam sebuah topik tertentu.

Teknik wawancara dalam penelitian pendekatan kualitatif dibagi menjadi 3 kategori yaitu sebagai berikut:

- a. Wawancara terstruktur (*Structured interview*) peneliti telah mengetahui dengan pasif tentang informasi apa yang akan diperoleh.
- b. Wawancara semiterstruktur semi (*Semistructured interview*) menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat dan ide-idenya.

⁵⁰Uhar Suharsaputra, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*, Bandung: Reifika Aditama, 2018., h. 209

⁵¹Afifudin & Beni Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Pustaka Setia, 2012, h. 134

c. Wawancara tak terstruktur (*Unstructured interview*) wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.⁵²

Teknik wawancara yang dilakukan adalah wawancara tidak terstruktur dimana wawancara tidak terstruktur ini mirip dengan percakapan informal. Wawancara tidak terstruktur bersifat luwes, susunan pertanyaan dan susunan kata-kata dalam setiap pertanyaan dapat diubah pada saat wawancara, disesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi saat wawancara.⁵³

Teknik ini bertujuan untuk menggali informasi lebih dalam mengenai keterlibatan anak muda dalam bisnis cafe di kota Palangka Raya yaitu dengan cara bertatap muka secara langsung (*face-to-face*) dengan mengajukan beberapa pertanyaan secara lisan dengan pemilik cafe maupun pengelola cafe maka dari itu wawancara tersebut dapat memperoleh kedalaman pertanyaan kepada subjek yang pada akhirnya akan diperoleh data yang peneliti butuhkan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, film dokumenter, data yang relevan penelitian. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Hasil penelitian akan semakin

⁵²Febti Hikmah, *Metodologi Penelitian*, Depok: PT Rajagrafindo Perseda, 2017, h. 38

⁵³Deddy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma Baru Ilmu Komunikasi Ilmu Sosial Lainnya*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2018, h. 227

kredibel apabila didukung oleh foto-foto atau karya tulis akademis dan seni yang telah ada.⁵⁴

Metode yang dipakai untuk melengkapi data dari hasil observasi dan wawancara oleh peneliti yang dilakukan di cafe kota Palangkaraya yaitu laporan data atau foto kegiatan yang dilakukan cafe dan juga penelitian selama wawancara akan merekam hasil wawancara serta dokumentasi dengan foto bersama narasumber atau subjek dan informan.

E. Pengabsahan Data

Pengabsahan data ini adalah untuk menjamin bahwa semua data yang telah diteliti baik melalui observasi, wawancara, maupun melalui teknik dokumentasi adalah sesuai dan relevan dengan kenyataan yang sesungguhnya agar penelitian ini menjadi sempurna.⁵⁵

Adapun teknik yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.⁵⁶ Dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif.

⁵⁴Sudaryono, *Metologi Penelitian*, Jakarta: PT. Rajagrafindo Perseda. 2017, h. 219

⁵⁵Lexy, J. Melong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT, Remaja Rosdakarya, 2007, h. 330

⁵⁶Arififudin, dan Benny Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2018, h. 143

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh data hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, menyusun kedalam pola, memilih mana yang lebih penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.⁵⁷ Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu atau menjadi hipotesis.⁵⁸

Analisis data diperluas beberapa tahap, seperti yang digunakan Bungis dalam bukunya Analisis Data Penelitian Kualitatif, yaitu dikatakan sebagai berikut:

1. Data *Collection* atau koleksi data ialah pengumpulan data dengan analisis data, yang mana data tersebut diperoleh selama melakukan pengumpulan data tanpa proses pemilihan.
2. Data *reduction* yaitu pengolahan data yang mencakup kegiatan mengikhtiarkan hasil pengumpulan data selengkap mungkin, dan memilah-milahnya ke dalam suatu konsep tersebut, kategori tertentu, atau tema tertentu.
3. Data *display* atau penyajian data yang ada data yang dari kancah penelitian dipaparkan secara ilmiah oleh peneliti dengan tidak menutupi kekurangan,

⁵⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (mixed method)*, Bandung: Alfabeta, 2013, h. 82

⁵⁸Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif Ilmu Pendidikan Teologi*, Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2019, h. 53

dan semacam pembuatan tabel atau diagram dalam tradisi penelitian kualitatif.

4. *Conculosions drawing* atau penarikan kesimpulan dengan melihat kembali pada reduksi data (pengulangan data) dan data display sehingga kesimpulan yang diambil tidak menyimpang dari data yang diperoleh.⁵⁹

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dibuat bertujuan untuk menyampaikan rangkaian pembahasan secara sistematis yang akan peneliti bahas sehingga jelas kerangka penelitian proposal yang akan peneliti ajukan. Pembahasan proposal skripsi ini dibagi dalam 3 (tiga) bab, sebagai berikut:

BAB I, Pendahuluan yang berisikan latar belakang, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan kegunaan penelitian.

BAB II, Kajian pustaka yang memaparkan penelitian terdahulu, kajian teori, dan Kerangka berfikir.

BAB III, Metode penelitian yang terdiri dari waktu dan tempat penelitian, pendekatan dan jenis penelitian, objek dan subjek penelitian, teknik pengumpulan data, pengabsahan data, teknik analisis data, dan sistematika penulisan.

BAB IV (Penyajian dan Analisis data) dalam bab ini akan di uraikan beberapa pembahasan atau hasil penelitian.

BAB V berisi penutup hasil kesimpulan yang dapat di ambil dari penelitian ini, dan saran-saran.

⁵⁹Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005, h. 69

BAB IV
PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1) Gambaran Umum Kota Palangka Raya

Kota Palangka Raya secara resmi ditetapkan sebagai Ibu Kota Provinsi Kalimantan Tengah pada tanggal 17 Juli 1957 dengan luas wilayah mencapai 2.678,51 Km² (267.851 Ha). Berdasarkan Perda No. 32 tahun 2002 Kota Palangka Raya secara administratif dibagi menjadi 5 kecamatan dan 30 kelurahan. Pada wilayah Kota Palangka Raya terdapat 5 (lima) kecamatan, dengan luas kecamatan masing-masing yaitu :

Tabel 4.1

Daftar Nama Kecamatan dan Luas Wilayah di Kota Palangka Raya

NO	Nama Kecamatan	Luas Wilayah	Persentase (%)
1	Pahandut	117,25 Km ²	4,4
2	Jekan Raya	352,62 Km ²	13,2
3	Bukit Batu	572,00 Km ²	21,3
4	Sabangau	583,50 Km ²	21,8
5	Rakumpit	1.053,15 km ²	39,3
Total		2.678,51 Km ²	100

Dengan luas total 2.678,51 Km² (267.851 Ha) Kota Palangka Raya terbagi meliputi hutan 2.485,75 km², pertanian 12,65 km², perkampungan 45,54 km², perkebunan 22,30 km², sungai dan danau 2,86 km² dan yang lainnya 69,41 km².⁶⁰

Jika di lihat secara administratif Kota Palangka Raya berbatasan langsung dengan beberapa kabupaten di antaranya, bagian selatan dan timur berbatasan langsung dengan Kabupaten Pulang Pisau, bagian barat berbatasan langsung dengan Kabupaten Katingan dan bagian utara berbatasan langsung dengan Kabupaten Gunung Mas.

Sedangkan Visi dan Misi Kota Palangka Raya adalah sebagai berikut:

VISI: “Terwujudnya kota palangka raya sebagai kota pendidikan, jasa dan wisata yang berkualitas, tertata dan berwawasan lingkungan, menuju masyarakat sejahtera, sesuai falsafah budaya betang”

- MISI:
1. wujudkan kota palangka raya sebagai kota pendidikan yang berkualitas, berorientasi global dengan berkearifan lokal, menuju terwujudnya sumberdaya manusia yang berilmu, beriman dan bertakwa kepada tuhan yang maha esa, sehat dan terampil.
 2. Mewujudkan kota palangka raya sebagai pusat pelayanan jasa dan wistata yang terencana, tertata dan berwawasan lingkungan.
 3. Mewujudkan prasarana dan sarana publik yang terencana, tertata dan berkualitas.

⁶⁰ Badan Pusat Statistik (BPS), Kota Palangka Raya, 2009.

4. Mewujudkan pengelolaan sumberdaya alam yang lestari, dunia usaha dan investasi yang kondusif untuk mengembangkan perekonomian yang berkeadilan dan memberdayakan potensi masyarakat, menuju kehidupan sejahtera dan mandiri.
5. Mewujudkan kehidupan masyarakat yang sejahtera, harmonis, dinamis, rukun dan damai dengan menjunjung tinggi falsafah budaya betang.
6. Mewujudkan tata kelola pemerintahan yang baik dan bersih (*good and clean governance*) aparatur pemerintah yang berdisiplin tinggi, profesional, bersih dan berwibawa serta bebas dari korupsi, kolusi dan nepotisme.
7. Mewujudkan penyelenggaraan pemerintahan yang baik dan bersih (*good governance and clean government*) sehingga dapat memberikan pelayanan prima kepada masyarakat.⁶¹

2) **Bisnis Kafe di Kota Palangka Raya**

Bila merujuk sejarah, ternyata sejauh sebelum Indonesia merdeka, usaha kafe sudah menjamur di Eropa. Kafe sendiri berasal dari bahasa Perancis "*Café*" yang berarti *coffee* atau kopi. Kafe istilah lainnya adalah kedai kopi. Sementara itu di Indonesia kafe pertama kali muncul tahun 1878. Kafe tertua di Indonesia bernama Tek Sun Ho yang didirikan oleh Liaw Tak Soen. Kafe merupakan tempat masyarakat secara umum untuk

⁶¹Bappeda Kota Palangka Raya, Visi dan Misi, 2010, <https://bappeda.palangkaraya.go.id/visi-dan-misi>, (Online 10 September 2021).

berkumpul menikmati, berbagai konsumsi yang disajikan secara instan oleh pengusaha kafe.

Saat ini banyak usaha yang berkembang di kota Palangka Raya terutama di sektor perdagangan, khususnya bisnis kafe juga berkembang di kota Palangka Raya. Berdasarkan temuan peneliti dda sekitar 120 kafe di kota Palangka Raya namun yang masuk kriteria subjek penelitian peneliti hanya ada 4 (empat) kafe, yaitu:

Tabel 4.2
Subjek dan Informan Penelitian

No	Nama	Identitas	Status
1	HDN	Pemilik usaha kafe Long Ling Coffee	Subjek
2	YS	Pemilik usaha kafe Presisi Kopi	Subjek
3	JS	Manager usaha kafe Beans Before Coffee	Subjek
4	AD	Pemilik usaha kafe Yomi Stations	Subjek
5	S	Konsumen Long Life Coffee	Informan
6	ES	Konsumen Long Life Coffee	Informan
7	NA	Konsumen Presisi Kopi	Informan
8	A	Konsumen Presisi Kopi	Informan
9	EN	Konsumen Beans Before Coffee	Informan
10	M	Konsumen Beans Before Coffee	Informan
11	IL	Konsumen Beans Yomi Station	Informan
12	L	Konsumen Beans Yomi Station	Informan

Sumber: Di buat oleh Peneliti

1. Long Life Coffee

Bapak Hdn adalah salah satu pengusaha muda bisnis kafe yang mencoba mengadu peruntungan di kota Palangkaraya. Pada tahun 2019 bapak Hdn memutuskan untuk membuka usaha kafe di Jalan G.Obos Induk KM 3,5 (Sebelah Rumah Makan Wulandari) Palangka Raya. Buka mulai dari pukul 10:00 AM sampai pukul 23:00 PM. Untuk mengelola usahanya bapak Hdn memiliki karyawan sebanyak 5 orang. Menu yang disajikan kafe Long Life Coffee cukup bervariasi sehingga pembeli mempunyai banyak pilihan. Berikut adalah tabel daftar menu yang disajikan oleh Long Life Coffee.

Tabel 4.3
Long Life Coffee Menu bapak HDN

No	Espresso Based	Harga Hot / Ice
1.	Americano Cafe Latte	13K / 15K
2.	Caramel	18K / 18K
3.	Vanilla	18K / 18K
4.	Hazelnut	18K / 18K
5.	Cappuccino	18K / 18K
6.	Espresso one Shot	5K

No	Non Coffee	Harga
1.	Sugal Life	15K
2.	Subis Life	15K
3.	Dark Forest (Chocolate)	18K
4.	Green Tea	15K
5.	Green Tea Premium	18K
6.	Red Velvet	15K
7.	Red Velvet Premium	18K
8.	Charcoal Latte	18K
9.	Salted Caramel Latte	18K
10.	Hazelnut Latte	18K

No	Signature	Harga
1.	Long Life Coffee	15K

2.	Happy Life Coffee	18K
----	-------------------	-----

No	Tea	Harga
1.	Lemon Tea	12K
2.	English Breakfast	15K
3.	Earl Grey	15K
4.	Green Tea	15K
5.	Chamomile	15K

No	Manual Brew	Harga
1.	V60	15K
2.	French Press	15K
3.	Vietnam Drip	15K
4.	Tubruk	12K
5.	Japanese Ice	18K

No	Snack	Harga
1.	Kentang Goreng	15K
2.	Singkong Goreng	15K
3.	Pisang Goreng	15K

Berdasarkan tabel di atas yang terlihat menu yang dijual oleh Kafe Long Life Coffee adalah relatif murah dan dapat terjangkau oleh masyarakat kota Palangka Raya.⁶²

2. Presisi Kopi

Presisi kopi adalah salah satu tempat *worth it* buat tempat nongkrong di kalangan anak muda, di mana presisi kopi ini memiliki suasana yang santai dan tentunya tidak bising dan pastinya menarik untuk di kunjungi. Presisi Kopi merupakan suatu *coffee shop* yang terletak di kota Palangka Raya, tepatnya di jl. Kinibalu (Sebrang Kantor PPP) Kota Palangka Raya, Kalimantan Tengah 74874.

⁶² Observasi aktifitas kafe Long Life Coffee di Palangka Raya, 30 September 2021

Buka mulai dari pukul 10:00 AM sampai pukul 22:00 PM dan presisi kopi ini memiliki karyawan sebanyak 5 orang, di antaranya 3 orang laki-laki dan 2 orang perempuan. Tidak hanya itu, menu yang ada di presisi kopi ini juga bervariasi kopi cukup lengkap tentunya, harga bersahabat untuk semua kalangan sehingga pembeli mempunyai banyak pilihan. Berikut adalah tabel daftar menu yang disajikan oleh Presisi Kopi.

Tabel 4.4
Menu Presisi Kopi

No	Milkshake	Harga
1.	Vanilla	25k
2.	Chocholate	25k
3.	Oreo	28k

No	Non Coffee	Harga
2.	Chocholate	20k/22k
2.	Greentea late	20k/22k
4.	Ice Regalisasi	18k
5.	Pink Beach	20k
6.	Red Valvet	20k/22k

No	Signature Coffee	Harga
1.	KOSASI (Kopi Susu Ala Presisi)	20k
2.	KOSASI 2.0 (Kopi Susu Presisi Gula Aren)	20k

No	Additional	Harga
1	Extra Shot Ekpresso	+10k
2	Extra Syrup	+5k

No	Espresso Based	Harga
1.	Espresso	18k
2.	Coffee Latte	25k
3.	Piccolo Latte	25k

4.	Americano	20k
5.	Flat White	25k
6.	Capucino	25k
7.	Monochrome Split	30k

No	Flavored Coffee	Harga
1.	Caramel Machiato	28k
2.	Pande Latte	25k
3.	Affogato	20k
4.	Salted Caramel	25k
5.	Kopi Susu Regal	25k
6.	Moccacino	25k
7.	Rum Coffee	25k

No	Snack	Harga
1.	Singkong Goreng Presisi	20k
2.	Kentang Goreng Presisi	20k
3.	Kentang Singkong Mix	25k

Berdasarkan tabel di atas, bisa kita lihat menu yang di sajikan oleh Kafe Presisi Kopi adalah cukup banyak dan relatif murah sehingga dapat terjangkau oleh masyarakat yang ada di kota Palangka Raya.⁶³

3. Beans Before Coffee

Beans Before Coffee adalah salah satu tempat nongkrong yang cocok untuk orang-orang yang suka menghabiskan waktunya untuk bersantai-santai terutama kaum anak muda, di mana kafe ini tidak kalah jauh dari kafe yang ada di kota Palangka Raya, Beans before coffee ini memiliki suasa yang nyaman, sejuk, tidak bising dan pastinya menarik untuk di kunjungi lagi. Beans before coffee merupakan salah suatu *coffee shop* yang terletak di kota Palangka Raya, tepatnya di jl. Raden Saleh

⁶³ Observasi aktifitas Presisi Kopi di Palangka Raya, 01 September 2021

Induk, Menteng, Kecamatan Jekan Raya, Kota Palangka Raya, Kalimantan Tengah 74874.

Buka mulai dari pukul 10:00 AM sampai pukul 22:00 PM dan Beans before coffee ini memiliki karyawan sebanyak 5 orang, di antaranya 4 orang laki-laki dan 1 orang perempuan. Tidak hanya itu, menu yang ada di Beans before coffee ini juga bervariasi dari kopi dan non kopi di sana sudah ada tersedia, harga bersahabat untuk semua kalangan sehingga pembeli mempunyai banyak pilihan. Berikut adalah tabel daftar menu yang disajikan oleh Beans Before Coffee.

Tabel 4.5
Menu Beans Before Coffee

No	Snack	Harga
1.	Better Love	18k
2.	Kllier Queen	18k
3.	Montage	16k
4.	Americano (Ice/Hot)	16k
5.	Coffee Latte (Ice/Hot)	20k
6.	Capucino (Ice/Hot)	20k

No	Mocktail	Harga
1.	Himalaya	22k
2.	Sincerity	22k
3.	Bloody Marry	22k

No	Non Coffee	Harga
1.	Queen Of The South (Ice/Hot)	16k
2.	Arabella (Ice/Hot)	16k
3.	Conondrum (Ice/Hot)	16k
4.	Green Day (Ice/Hot)	16k

No	Mocktail	Harga
----	----------	-------

1.	Chicken Rice	22k
2.	Risoles	18k
3.	Churros	16k
4.	Cireng	16k
5.	Kentang Goreng	16k
6.	Singkong Goreng	22k

Berdasarkan tabel di atas yang terlihat menu yang di sajikan oleh Kafe beans before coffee adalah relatif murah dan dapat terjangkau oleh masyarakat yang berada di kota Palangka Raya khususnya.⁶⁴

4. Yomi Station

Bagi anak-anak muda Palangka Raya, mungkin sudah tidak asing lagi dengan namanya Yomi. Yomi adalah kafe yang sering di rekomendasikan anak-anak kekinian saat ingin nongkrong, mengobrol bareng, mengerjakan tugas, maupun bersantai bersama teman-teman. Buka mulai dari pukul 09:00 AM sampai pukul 22:00 PM. Mereka sudah punya 3 cabang. Lokasi-lokasi cabang mereka yang pertama Berlokasi di Jalan G. Obos di deretan ruko Griya Sehat. Yang kedua di jalan Sisingamangaraja, samping jalan Mangku Rambang dan yang ke tiga di jalan Rajawali dekat simpang 4 jalan Garuda, Kota Palangka Raya, Provinsi Kalimantan Tengah.

Selain itu harga nya yang terjangkau cocok untuk semua kalangan, yomi station juga memiliki tempat yang strategis yang terletak di pinggir jalan raya, di mana lokasi parkirnya pun sangat luas yang membuat para pelanggan tidak khawatir untuk tidak kebagian tempat parkir. Harga

⁶⁴ Observasi aktifitas Bean Before Coffee di Palangka Raya, 02 September 2021

bersahabat untuk semua kalangan dan memiliki banyak variasi menu yang ada di yomi sehingga pembeli mempunyai banyak pilihan. Berikut adalah tabel daftar menu yang disajikan oleh Yomi Station cabang G.Obos.

Tabel 4.6
Menu Yomi Station Cabang G.Obos

No	Blend	Harga
1.	Banana	8k
2.	Bubble Gum	8k
3.	Cappuccino	8k
4.	Oreo	8k
5.	Red Velvet	8k
6.	Tiramisu	8k
7.	Avocado	8k
8.	Caramelo	8k

No	Yomi	Harga
1.	Gren Tea	8k
2.	Thai Tea	8k
3.	Lemon Tea	8k
4.	Coffe	8k
5.	Chocolate	10k

No	Food/Snack	Harga
1.	Crispy Chicken	13k
2.	French Fries	12k
3.	Onino Ring	10k
4.	Pop Mie	6k

Berdasarkan tabel di atas, terlihat menu yang dijual oleh Yomi Station adalah relatif murah dan dapat terjangkau oleh semua kalangan atau masyarakat kota Palangka Raya.⁶⁵

B. Penyajian Data

Dalam menyajikan data, peneliti menggunakan tiga instrumen untuk menjawab dua rumusan masalah di dalam penelitian ini yaitu eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di kota Palangka Raya di masa pandemi covid-19 dan faktor motivasi anak muda dalam melibatkan dirinya dalam bisnis kafe di masa pandemi covid-19. Tiga instrumen yang digunakan oleh peneliti adalah observasi, wawancara dan dokumentasi.

Observasi yang di lakukan dalam penelitian ini menggunakan teknik observasi partisipan, yaitu dengan datang ke tempat penelitian dan mengamati kegiatan tanpa ikut serta dalam kegiatan. Adapun hasil observasi yang ingin di dapatkan oleh peneliti adalah tentang bagaimana eksistensinya anak muda dalam bisnis kafe di kota Palangka Raya di masa pandemi covid-19.

Penyajian data melalui wawancara yaitu dengan menanyakan langsung dengan subjek penelitian dengan pertanyaan yang akan menjawab dari rumusan masalah. Jawaban subjek ketika di tanya oleh peneliti menggunakan bahasa indonesia dan bahasa lokal, penulisan hasil wawancara di dalam penyajian data sepenuhnya di tulis menggunakan bahasa indonesia. Hal tersebut dilakukan oleh peneliti untuk mempermudah penjelasan yang disampaikan oleh subjek penelitian.

⁶⁵ Observasi aktifitas kafe Yomi Stations di Palangka Raya, 10 September 2021

1. Eksistensi Anak Muda Dalam Bisnis Kafe di Kota Palangka Raya di Masa Pandemi Covid-19

a. Observasi

Untuk mengetahui bagaimana eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di kota Palangka Raya di masa pandemi covid-19. Sebelum melakukan wawancara peneliti terlebih dahulu melakukan observasi kafe milik bapak HDN, dapat diketahui bahwa kafe tersebut berada di pinggir jalan utama yang akan mendapat perhatian dari orang yang melewati jalan tersebut. Peneliti melihat bahwa cara bapak HDN melakukan promosi dengan berbagai macam cara salah satunya melalui Instagram media sosial, menjaga komunikasi dengan pembeli dan mematok harga yang murah untuk setiap menu yang di jual.⁶⁶

Dari pengamatan yang di lakukan oleh peneliti, banyak sekali aktifitas yang di lakukan dalam bisnis kafe. Sedikit banyaknya peneliti sudah mendapatkan gambaran tentang bagaimana eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di kota Palangka Raya di masa pandemi covid-19. Dari pengamatan itu peneliti dapat menyimpulkan bahwa keberadaan anak muda dalam bisnis kafe, keberadaan dirinya sangat diperlukan dalam mengelola ataupun memasarkan produk atau menu-menu yang ada di kafe tersebut. Dari hal tersebut keberadaan anak muda dalam bisnis kafe diharapkan bisa lebih optimal lagi dalam mengelola bisnis kafe dan dapat meningkatkan minat beli produk kepada konsumen.

⁶⁶ Observasi, Eksistensi anak muda dalam bisnis kafe milik bapak HDN di Palangka Raya, 20 September 2021, pukul 10.20 WIB.

1. Subjek Pertama

Nama : HDN (Owner Kafe)

Usaha : Long Life Coffee

Alamat : Jl. G.Obos Induk KM 3,5 (Sebelah Rumah Makan Wulandari) Palangka Raya.

Untuk lebih memfokuskan pada eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di kota Palangka Raya di masa pandemic covid-19. Kemudian peneliti melakukan wawancara langsung dengan responden. Bapak HDN selaku pemilik kafe Long Life Coffee yang beralamat di jalan G.Obos Induk (Samping Rumah Makan Wulandari) Kec. Jekan Raya pada tanggal 30 September 2021 pukul 17.20 WIB. Pada saat pertama kali bertemu peneliti menjelaskan kepada responden ada beberapa pertanyaan terkait skripsi yang peneliti buat.

Berikut adalah nama dan hasil wawancara tentang eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di kota Palangka Raya di masa pandemi covid-19.

Pertanyaan pertama yang di ajukan oleh peneliti adalah cara mempertahankan kafe di pasca pandemi covid-19 dan berikut adalah hasil wawancara yang di peroleh peneliti:

Emm Iya yang pasti memang waktu pada seperti ini kita banyakin promo, promo lewat medsos, kebanyakan lewat medsos sih, kemudian dari mulut ke mulut kalau kita bertemu teman, keluarga kita sambil di promokan, tapi 100% nya ke medsos sih.⁶⁷

⁶⁷ Wawancara dengan Hdn pada tanggal 30 September 2021.

Berdasarkan hasil wawancara mengenai cara mempertahankan kafe di masa pandemi covid-19 di atas bapak Hdn selaku pemilik kafe mengatakan strategi yang mereka terapkan di waktu pandemi seperti ini mereka lebih banyak memberikan promo melalui media sosial, mulut kemulut (*word of mouth*), *banner*, dan menjaga komunikasi dengan pembeli untuk menarik minat konsumen dalam berkunjung ke kafe tersebut.

Selanjutnya peneliti menanyakan tentang strategi dalam mengelola kafe dan hasil wawancaranya sebagai berikut:

Iya, kalau strategi saya sih gak begitu rumit, pada saat pandemi gini mungkin saya berbeda dari tempat lain, contohnya prosesnya, jadi dari depan saya dulu sebelum satgas mengumumkan saya sudah dulua punya tempat cuci tangan, kemudian saya punya hotpir itu, dari awal covid masuk ke palangka, masker selalu saya sediakan, itu masker gratis jadi gk bawah silahkan ambil aja gitu ya, yang penting nongkrong disini, beli kopi di sini, nah jadi yang seperti itu yang saya bedain dengan tempat tempat lain. Untuk kenyamanan juga, pelanggan sehat kita pun sehat.⁶⁸

Berdasarkan hasil wawancara tentang bagaimana strategi dalam mengelola kafe, pemilik usaha Hdn mengatakan bahwas strategi yang mereka gunakan tidak begitu rumit, lebih jelasnya beliau lebih mengutamakan protokol kesehatan nya dimana itu semua akan membuat rasa nyaman tersendiri bagi para pengunjung.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang dampak yang di peroleh setelah strategi itu di terapkan dan hasilnya adalah sebagai berikut:

⁶⁸ Wawancara dengan Hdn tanggal 30 September 2021.

Dampak nya banyak yang positif, jadi kastemer yang datang ke sini melihat wah tempat ini untuk protokol kesehatan nya bagus, jadi eee mereka juga merasa aman lah setiap mau beli kopi di sini gak takut takut, tidak lupa di dekat kasir juga kita sudah menyediakan handsanitaezer jadi tidak lepas dari protokol kesehatan nya.⁶⁹

Berdasarkan hasil wawancara tentang hal yang di rasakan setelah menerapkan strategi tersebut, pelaku usaha Hdn mengatakan bahwa hal yang paling dirasakan adalah dampak banyak positif, dalam artian para pengunjung sendiri lebih merasa senang atau pun nyaman ketika berada di tempat.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang alasan memilih usaha bisnis kafe dan hasilnya adalah sebagai berikut:

Karena hobby, saya sama istri hobby nongkrong, dari zaman kuliah dulu, jadi suka hobby minum kopi juga, hobby nongkrong, jadi yaa tempat kita bertemu dengan orang-orang, kita bertemu dengan teman-teman.⁷⁰

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Hdn ini mengatakan alasan lebih memilih usaha bisnis kafe yaitu karena sudah hobby sejak awal, dari zaman kuliah bersama teman-teman selalu meluangkan waktunya unuk nongkrong menikmati secangkir kopi di tempak kafe.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang sejak kapan mendirikan bisnis kafe dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Tahun 2019 di bulan November, jadi tahun 2021 ini sudah 2 tahun, lalu peneliti pun menanyakan bagaimana dengan surat izin usaha nya, apakah ada atau tidak? Surat izin nya ada kita dapat izin di jalan Yos Sudarso di dinas Pelayanan satu pintu,

⁶⁹ Wawancara dengan Hdn pada tanggal 30 September 2021.

⁷⁰ Wawancara dengan Hdn pada tanggal 30 September 2021.

tiap tahun di perpanjang itukan ada masa berlakunya setahun masa berlakunya.⁷¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Hdn awal membuka usaha kafe ini ialah sejak tahun 2019 di bulan November, dimana pada tahun 2021 di bulan November mendatang ini usia kafe bapak Hdn genap 2 tahun, kemudian mengenai hal surat izin usaha nya sudah ada.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang apa yang anda berikan untuk kenyamanan pengunjung dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Salah satunya untuk kenyamannya diri sendiri, saya kebersihannya, jadi kebersihanya dalam artian eee saya di dalam punya helpafilter namanya, kemudian ada sedot di dalam itu untuk penyedot ruangan, kemudian setelah tutup kita pakai sinar yupi, kalau sudah tutup kafe setelah di pel di sapu kita pakai sinar yupi sekitar 30 menit.⁷²

Berdasarkan hasil wawancara di atas, selain dari menu yang ada di kafe bapak Hdn cukup relaif murah beliau pun mencoba memberikan nyaman kepada para pengunjungnya terutama di bidang kebersihannya, karena kesehatan itu nomor 1, maka dari itu beliau pun mencoba memberikan yang terbaik untuk para pelanggannya.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai apa saja produk yang di tawarkan ke pada konsumen dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

⁷¹ Wawancara dengan Hdn pada tanggal 30 September 2021.

⁷² Wawancara dengan Hdn pada tanggal 30 September 2021.

Untuk prodak, melihat kota Palangka Raya ini kan untuk kopi ini masih belum antusias untuk kopinya ya, kecuali baru kita mix jadi kopi susu nah itu mulai ada peningkatan lah, nah jadi memang yang sekarang ini yang berada di kafe dan lidah nya pun warga masyarakat kota palangka raya ini pada umumnya lebih suka, sekarang lebih suka ke kopi susu, lebih minat ke kopi susunya, itu yang ada kopinya tapi kalau yang tidak ada kopinya ya yang coklat, jadi saya beragam, di kafe ini saya beragam menunya jadi bukan hanya kopi melulu yang non kopi juga ada yang mau teh juga ada, teh kita teh hotel mereknya, jadi mau yang suka kopi ada yang non kopi ada juga teh, jadi tergantung selera.⁷³

Berdasarkan hasil wawancara di atas maupun observasi, bahwa peneliti ketahui menu yang di sajikan oleh bapak Hdn ini tidak hanya minuman kopi saja melainkan yang non kopi pun ada tersedia, seperti teh, susu dan lain sebagainya.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai bagaimana cara menjual produk kepada konsumen dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Tetep saya sampai sekarang dari awal sampai sekarang lewat medsos ke Instagram jadi setiap hari posting menu tiap hari ada adminta sendi, ada team nya sendiri jadi memang kita buat macam-macam, vidio lah di situ, foto menu lah di situ supaya lebih menarik.⁷⁴

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Hdn mengatakan bahwa, menjual produk nya menggunakan menggunakan lebih media sosial, karna kita ketahui bahwa di zaman skarang ini anak-anak muda atau pun di semua kalangan lebih banyak menggunakan media sosial dari pada berinstraksi langsung dengan sesama.

⁷³ Wawancara dengan Hdn pada tanggal 30 September 2021.

⁷⁴ Wawancara dengan Hdn pada tanggal 30 September 2021.

Hemat peneliti, membandingkan hasil observasi dengan wawancara hanya terdapat perbedaan pada strategi bapak HDN dalam mengenalkan bisnis kafe nya yaitu tidak hanya dari mulut kemulut, memasang banner di pinggir jalan, menjaga komunikasi dengan baik tetapi juga melalui media sosial (facebook, instagram dan lain-lain).

Peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen/informan pertama Long Life Coffee yaitu mbak S yang pernah beberapa kali melakukan pembelian di kafe, pertanyaan pertama yang peneliti ajukan yaitu sejak kapan anda menjadi pelanggan kafe Long Life Coffee, berikut jawaban mbak S: Saya mulai sering kesini sejak tahun 2019 akhir kak kalau tidak salah⁷⁵

Berdasarkan penjelasan mbak S bahwa pertama kali sering datang ke kafe long life coffee ialah pada akhir tahun 2019 yang mana S membeli minuman di long life coffee karena disana menyediakan minuman dan makanan yang beragam dengan harga yang terjangkau dan mbak S lebih sering memilih membeli minuman non coffee dan snack nya saja karena hanya ingin nyemil saja. Selanjutnya peneliti menanyakan dari mana anda mengetahui kafe tersebut, berikut jawaban mbak S: Saya tahu Long Life Coffee pertama kali itu dari teman saya yang ngajak nongkrong di sini, ternyata tempatnya asyik yaudah jadi keterusan deh nongkrongnya disini.⁷⁶

⁷⁵ Wawancara dengan S pada tanggal 25 September 2021

⁷⁶ Wawancara dengan S pada tanggal 25 September 2021

Berdasarkan penjelasan mbak S bahwa mengetahui tempat di mana adanya kafe tersebut tidak lain adalah dari teman nya sendiri yang selalu ngajak nongkrong, dalam bahasa gaulnya anak milenial. Selanjutnya peneliti menanyakan bagaimana pelayanan yang di berikan oleh kafe Long Life Coffee, berikut jawaban mbak S:

Pelayanan di Long Life Coffee menurut saya sih kurang lebihnya sama aja kaya di kafe lain kak. Cuma yang beda itu dalam melayani pesanan pelanggan itu cepat jadi kita tidak perlu nunggu lama-lama terus kita juga tidak perlu witing list kalau nongkrong di sini karena tempatnya lumayan luas banyak tempat duduknya.⁷⁷

Berdasarkan penjelasan mbak S bahwa pelayanan di kafe long life coffee tidak jauh berbeda dengan kafe-kafe yang ada di kota Palangka Raya, yang mana setiap kafe pastinya akan memberikan pelayanan yang terbaik yang mereka miliki. Selanjutnya peneliti menanyakan apakah anda merasa puas dengan pelayanan kafe Long Life Coffee, berikut jawaban mbak S:

Kalau di bilang puas si bisa di bilang puas ya kak, karena saya belum pernah mendapatkan pelayanan yang tidak menyenangkan dari sini karena sudah kenal dengan waiters nya dan staffnya juga orang nya asik-asik⁷⁸

Berdasarkan penjelasan mbak S bahwa dirinya merasa senang karena mendapatkan pelayanan yang begitu baik, Selanjutnya peneliti menanyakan pelayanan dan fasilitas seperti apa yang anda inginkan agar merasa nyaman ketika berada di kafe tersebut, berikut jawaban mbak S:

⁷⁷ Wawancara dengan S pada tanggal 25 September 2021

⁷⁸ Wawancara dengan S pada tanggal 25 September 2021

Pelayanan dan fasilitas seperti ini aja sih kak menurut saya sudah cukup, ramah dengan customer, tidak menunggu lama pesanan dan cukup di sediakan fasilitas wifi menurut saya itu sudah cukup.⁷⁹

Dari hasil wawancara S di atas dapat diketahui bahwa untuk pelayanannya cukup tanggap dan bagus dalam memberikan pelayanan dengan ramah kepada setiap konsumen yang datang, sedangkan dari segi ketahanan produk sendiri dapat dikatakan bagus karena tidak mudah basi atau hambar. Menurut S produk Long Life Coffee cukup relatif murah dan menarik sehingga dia sering melakukan pembelian di kafe tersebut.

Selanjutnya peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen/ informan kedua Long Life Coffee yaitu mbak ES yang pernah beberapa kali melakukan pembelian di kafe, pertanyaan pertama yang peneliti ajukan yaitu sejak kapan anda menjadi pelanggan kafe Long Life Coffee, berikut jawaban mbak ES: Saya mulai sering kesini sejak tahun 2020 kak.⁸⁰

Berdasarkan penjelasan mbak ES bahwa pertama kali sering datang ke kafe long life coffee ini sejak tahun 2020. Selanjutnya peneliti menanyakan dari mana anda mengetahui kafe tersebut, berikut jawaban mbak ES:

Saya tahu Long Life Coffee pertama kali itu karna sering lewat sini, kebetulan kan tempatnya juga di pinggir jalan besar juga. Jadi setiap lewat jalan g.obos itu saya pasti selalu melewati kafenya.⁸¹

⁷⁹ Wawancara dengan S pada tanggal 25 September 2021

⁸⁰ Wawancara dengan ES pada tanggal 25 September 2021

⁸¹ Wawancara dengan ES pada tanggal 25 September 2021

Berdasarkan penjelasan mbak ES bahwa mengetahui adanya kafe long life coffee ini dari teman nya sendiri yang selalu ngajak nongkrong, di sela-sekla waktu luang. Selanjutnya peneliti menanyakan bagaimana pelayanan yang di berikan oleh kafe Long Life Coffee, berikut jawaban mbak ES:

Pelayanan di Long Life Coffee menurut saya sih cukup baik lah standar cepat juga pelayanan nya kalau ngantar order karena keryawannya lumayan banyak jadi dalam memberikan pelayanan tidak membuat kita menunggu lama gitu sih kak, waiternya ramah-ramah juga.⁸²

Berdasarkan penjelasan mbak ES bahwa pelayanan di kafe long life coffee tidak jauh berbeda dengan kafe-kafe yang ada di kota Palangka Raya, yang mana setiap kafe pastinya akan memberikan pelayanan yang terbaik yang mereka miliki. Selanjutnya peneliti menanyakan apakah anda merasa puas dengan pelayanan kafe Long Life Coffee, berikut jawaban mbak ES:

Iya saya puas sih, kalau saya tidak puas saya tidak mungkin jadi pelanggan di sini, pasti nyari kafe lain yang lebih nyaman,tapi di sini membuat saya merasa nyaman dari segi pelayanan fasilitas maupun lokasinya.⁸³

Berdasarkan penjelasan mbak ES bahwa dirinya merasa senang karena mendapatkan pelayanan yang begitu baik, Selanjutnya peneliti menanyakan pelayanan dan fasilitas seperti apa yang anda inginkan

⁸² Wawancara dengan ES pada tanggal 25 September 2021

⁸³ Wawancara dengan ES pada tanggal 25 September 2021

agar merasa nyaman ketika berada di kafe tersebut, berikut jawaban mbak ES:

Dari segi Pelayanan dan fasilitas yang di berikan oleh Long Life Coffee ini menurut saya secara keseluruhan sih sudah bisa memenuhi kebutuhan para pelanggan yang datang ke sini ya kak, terutama fasilitasnya yang cukup lengkap wifi nya lancar, pelayanan café nya ramah-ramah, tempat yang strategis, jadi sangat bersahabat dengan anak muda yang suka nongkrong.⁸⁴

Dari hasil wawancara ES di atas dapat diketahui bahwa untuk pelayanan nya cukup tanggap dan bagus dalam memberikan pelayanan dengan ramah kepada setiap konsumen yang datang, sedangkan dari segi fasilitas menurutnya sudah cukup baik karena ada wifi, tempat casan, kipas angin dan lain-lain. Menurut ES produk Long Life Coffee cukup relatif murah dan menarik sehingga dia sering melakukan pembelian di kafe tersebut.

Sebelum melakukan wawancara peneliti terlebih dahulu melakukan observasi kafe milik Ibu Ys, dapat diketahui bahwa menu yang dijual beraneka macam jenis minuman dan dapat di konsumsi oleh semua orang. Kemudian dari strategi pemasaran yang dilakukan oleh ibu Ys adalah melalui promosi dari mulut kemulut (*word of mouth*).⁸⁵

Kemudian peneliti mewawancarai responden kedua yaitu Ibu Ys selaku pemilik usaha kafe yang berada di kota Palangka Raya.

⁸⁴ Wawancara dengan ES pada tanggal 25 September 2021

⁸⁵ Observasi dan dokumentasi, Eksistensi anak muda dalam bisnis kafe, 25 Oktober 2021 pukul 19.28 WIB.

2. Subjek Kedua

Nama : YS (Owner Kafe)

Usaha : Presisi Kopi

Alamat : Jl. Kinibalu (Sebrang Kantor PPP), Palangka Raya

Pertanyaan pertama yang di ajukan oleh peneliti adalah cara mempertahankan kafe di pasca pandemi covid-19 dan berikut adalah hasil wawancara yang di peroleh peneliti:

Lebih tidak memikirkan keuntungan terlebih dahulu, lebih memikirkan untuk mempertahankan karyawan terlebih dahulu, bagaimana caranya agar mereka tetap stabil punya gaji, yang penting tetap berjalan, tetap buka usahanya terus anak buah bisa dibayar gajinya.⁸⁶

Berdasarkan hasil wawancara mengenai cara mempertahankan kafe di masa pandemi covid-19 di atas Ys selaku pemilik kafe mengatakan strategi yang mereka terapkan di waktu pandemi seperti ini tidak usah memikirkan keuntungan dulu dalam bisnis usahanya, karena yang penting itu bagaimana caranya untuk mempertahankannya para karyawan yang ada dan mereka masih bisa stabil untuk dibayar gaji.

Selanjutnya peneliti menanyakan tentang strategi dalam mengelola kafe dan hasil wawancaranya sebagai berikut:

Iya, kalau dalam strategi pengelolaan kafe, lebih melakukan promo, inovasi yang selalu memenuhi kebutuhan para pelanggan saya, karena kita sebagai pemilik usaha minuman ataupun makanan kita harus bisa menempatkan diri di tengah-tengah masyarakat, jadi sebenarnya presisi kopi ini lebih banyak *take away*, tapi di mana malam-malam tertentu yang memang ramai juga orang nongkrong di sini.⁸⁷

⁸⁶ Wawancara dengan Ys pada tanggal 01 November 2021.

⁸⁷ Wawancara dengan Ys pada tanggal 01 November 2021.

Berdasarkan hasil wawancara tentang bagaimana strategi dalam mengelola kafe, pemilik usaha Ys mengatakan bahwas strategi yang mereka gunakan tidak begitu rumit, lebih jelasnya kafe ini akan berusaha untuk menyajikan menu-menu baru untuk para pelanggannya, khususnya untuk orang-orang yang suka minuman kopi atau minuman jenis lainnya.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang dampak yang di peroleh setelah strategi itu di terapkan dan hasilnya adalah sebagai berikut: “Dampak nya banyak yang positif, dari segi meningkatnya penjualan walaupun tidak banyak, ramainya pengunjung dan lain sebagainya.”⁸⁸

Berdasarkan hasil wawancara tentang hal yang di rasakan setelah menerapkan strategi tersebut, Ys mengatakan bahwa hal yang paling dirasakan adalah dampak banyak positif, dalam artian para pengunjung sendiri lebih merasa senang atau pun nyaman ketika berada di tempat.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang alasan memilih usaha bisnis kafe dan hasilnya adalah sebagai berikut:

Melihat tempat yang cukup strategis dan kepikiran untuk memanfaatkannya, lalu saya ada kepikiran sekarang kan lagi rame-rame banget tuh 3 tahun yang lalu bisnis kafe kopi, dan akhirnya aku coba untuk memberanikan diri untuk terjun, untuk mencoba yang lagi banyak para peminatnya.⁸⁹

⁸⁸ Wawancara dengan Ys pada tanggal 01 November 2021.

⁸⁹ Wawancara dengan Ys pada tanggal 01 November 2021.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Ys ini mengatakan alasan lebih memilih usaha bisnis kafe yaitu karena melihat tempat yang cukup strategis dan sayang sekali juga tidak di manfaatkan dengan sebaik mungkin, dan disisi lain saya juga ingin mencoba hal yang baru di mana pada saat itu bisnis kopi ini memang lagi rame hampir di kota-kota besar banyak yang baru buka, jadi saya sendiri pun memberanikan untuk mencobanya.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang sejak kapan mendirikan bisnis kafe dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Tahun 2019 di bulan Juli, jadi tahun 2021 ini sudah kurang lebih 2,5 tahun, lalu peneliti pun menanyakan bagaimana dengan surat izin usaha nya, apakah ada atau tidak, untuk surat izin nya pun kami sudah ada.⁹⁰

Berdasarkan hasil wawancara di atas, Ibu Ys awal membuka usaha kafe ini ialah sejak tahun 2019 di bulan Juli, dimana pada tahun 2021 di bulan Juli kemarin, usia kafe ibu Ys yaitu sekitar 2,5 tahun, kemudian mengenai hal surat izin usaha nya pun sudah ada.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang apa yang anda berikan untuk kenyamanan pengunjung dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut: “Salah satunya adalah free *wifi*, tempat nongkrong, *meatting room*, menu yang relatif murah.”⁹¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas, selain dari menu yang ada di kafe ibu Ys ini cukup relaif murah, ibu Ys pun mencoba

⁹⁰ Wawancara dengan Ys pada tanggal 01 November 2021.

⁹¹ Wawancara dengan Ys pada tanggal 01 November 2021.

memberikan kenyamanan kepada para pengunjungnya, kepuasan pelanggan adalah kebanggaan kami sendiri.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai apa saja produk yang di tawarkan ke pada konsumen dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Untuk produk, kita lebih mengedepankan di spesial di kopi nya, jadi spesial di kopi itu adalah kopi dengan gret yang tertinggi, kita semua nya juga dengan alat-alat yang proper, kalau kopi nya kita rendem sih,kebanyakan kita ngambil dari jawa juga, ada yang dari sumatera, untuk menu kopi yang umum nya juga ada kok, sepert es kopi susu gula aren, vanilla, trus kopi-kopi dengan rasa yang lain pun masih banyak, untuk yang non kopi pun ada, ada yang bersoda dan ada juga yang milk bres dan berbagaimacam snack seperti, singkong goreng presisi, kentang goreng presisi ada juga kentang singkong di mix.⁹²

Berdasarkan hasil wawancara di atas maupun observasi, bahwa peneliti ketahui menu yang di sajikan oleh ibu Ys ini tidak hanya minuman kopi saja melaikan yang non kopi pun ada tersedia, mereka pun lebih mengedepan kan di spesial di kopinya.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai bagaimana cara menjual produk kepada konsumen dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut: “kita lebih mengutamakan di media sosial, Instagram, trus kita juga kaya fatner di greeb.”⁹³

Berdasarkan hasil wawancara di atas, ibu Ys mengatakan bahwa, menjual produk nya lebih menggunakan media sosial, karna kita ketahui bahwa di zaman skarang ini anak-anak muda atau pun di semua

⁹² Wawancara dengan Ys pada tanggal 01 November 2021.

⁹³ Wawancara dengan Ys pada tanggal 01 November 2021.

kalangan lebih banyak menggunakan media sosial dari pada berinstraksi langsung dengan sesama. Teruntuk yang mager juga bisa kok memesan melalui gofood.

Hemat peneliti, membandingkan hasil observasi dengan wawancara ada alasan khusus ibu Ys dalam memilih usaha bisnis kafe yaitu melihat tempat yang cukup strategis dan berbeda dengan responden pertama yang alasannya memilih usaha kafe yaitu karena hobby.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen/informan pertama Presisi kopi yaitu mbak NA yang pernah beberapa kali melakukan pembelian di kafe, pertanyaan pertama yang peneliti ajukan yaitu sejak kapan anda menjadi pelanggan kafe Presisi Kopi, berikut jawaban mbak NA: “Saya mulai sering kesini sejak tahun 2018 awal kak kalau tidak salah, dengan teman- teman saya.”⁹⁴

Berdasarkan penjelasan mbak NA bahwa pertama kali sering datang ke kafe presisi kopi ialah pada awal 2018 yang mana NA membeli minuman di presisi kopi karena disana menyediakan minuman dan makanan yang beragam dengan harga yang terjangkau dan mbak NA lebih sering memilih membeli minuman non coffee dan snack nya saja karena hanya ingin nyemil saja. Selanjutnya peneliti menanyakan dari mana anda mengetahui kafe tersebut, berikut jawaban mbak NA: “Saya tahu presisi kopi pertama kali itu dari teman saya yang ngajak

⁹⁴ Wawancara dengan NA pada tanggal 01 November 2021.

nongkrong di sini, ternyata tempatnya asyik yaudah jadi keterusan deh nongkrongnya disini.”⁹⁵

Berdasarkan penjelasan mbak NA bahwa mengetahui tempat di mana adanya kafe tersebut tidak lain adalah dari teman nya sendiri yang selalu ngajak nongkrong, dalam bahasa gaulnya anak milenial. Selanjutnya peneliti menanyakan bagaimana pelayanan yang di berikan oleh kafe presisi kopi, berikut jawaban mbak NA:

Pelayanan di presisi kopi menurut saya sih kurang lebihnya sama aja kaya di kafe lain kak. Cuma yang beda itu dalam melayani pesanan pelanggan itu cepat jadi kita tidak perlu nunggu lama-lama terus kita juga tidak perlu witing list kalau nongkrong di sini karena tempatnya lumayan luas bnyk tempat duduknya.⁹⁶

Berdasarkan penjelasan mbak NA bahwa pelayanan di kafe presisi kopi tidak jauh berbeda dengan kafe-kafe yang ada di kota Palangka Raya, yang mana setiap kafe pastinya akan memberikan pelayanan yang terbaik yang mereka miliki. Selanjutnya peneliti menanyakan apakah anda merasa puas dengan pelayanan presisi kopi, berikut jawaban mbak NA:

Kalau di bilang puas si bisa di bilang puas ya kak, karena saya belum pernah mendapatkan pelayanan yang tidak menyenangkan dari sini karena sudah kenal dengan waiters nya dan staffnya juga orang nya asik-asik.⁹⁷

Berdasarkan penjelasan mbak NA bahwa dirinya merasa senang karena mendapatkan pelayanan yang begitu baik, Selanjutnya peneliti

⁹⁵ Wawancara dengan NA pada tanggal 01 November 2021.

⁹⁶ Wawancara dengan NA pada tanggal 01 November 2021.

⁹⁷ Wawancara dengan NA pada tanggal 01 November 2021.

menanyakan pelayanan dan fasilitas seperti apa yang anda inginkan agar merasa nyaman ketika berada di kafe tersebut, berikut jawaban mbak NA:

“Pelayanan dan fasilitas seperti ini aja sih kak menurut saya sudah cukup, ramah dengan customer, tidak menunggu lama pesanan dan cukup di sediakan fasilitas wifi menurut saya itu sudah cukup.”⁹⁸

Dari hasil wawancara NA di atas dapat diketahui bahwa untuk pelayanan nya cukup tanggap dan bagus dalam memberikan pelayanan dengan ramah kepada setiap konsumen yang datang, sedangkan dari segi fasilitas cukup baik dan lengkap. Menurut NA produk presisi kopi cukup relatif murah dan menarik sehingga dia sering melakukan pembelian di kafe tersebut.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen/informan kedua Presisi kopi yaitu A yang pernah beberapa kali melakukan pembelian di kafe, pertanyaan pertama yang peneliti ajukan yaitu sejak kapan anda menjadi pelanggan kafe Presisi Kopi, berikut jawaban A: “Saya mulai sering kesini sejak tahun 2020 kak.”⁹⁹

Berdasarkan penjelasan A bahwa pertama kali sering datang ke kafe presisi kopi ialah pada sejak tahun 2020 yang mana A membeli minuman di presisi kopi karena disana menyediakan minuman dan makanan yang beragam dengan harga yang terjangkau Selanjutnya peneliti menanyakan dari mana anda mengetahui kafe tersebut, berikut

⁹⁸ Wawancara dengan NA pada tanggal 01 November 2021.

⁹⁹ Wawancara dengan A pada tanggal 01 November 2021.

jawaban A: “Saya tahu presisi kopi pertama kali itu dari teman saya yang ngajak nongkrong di sini, ternyata tempatnya asyik yaudah jadi keterusan deh nongkrongnya disini.”¹⁰⁰

Berdasarkan penjelasan A bahwa mengetahui tempat di mana adanya kafe tersebut tidak lain adalah dari teman nya sendiri yang selalu ngajak nongkrong, dalam bahasa gaulnya anak milenial. Selanjutnya peneliti menanyakan bagaimana pelayanan yang di berikan oleh kafe presisi kopi, berikut jawaban A:

Pelayanan di presisi kopi menurut saya sih kurang lebihnya sama aja kaya di kafe lain kak. Cuma yang beda itu dalam melayani pesanan pelanggan itu cepat jadi kita tidak perlu nunggu lama-lama terus kita juga tidak perlu witing list kalau nongkrong di sini karena tempatnya lumayan luas bnyk tempat duduknya¹⁰¹

Berdasarkan penjelasan A bahwa pelayanan di kafe presisi kopi tidak jauh berbeda dengan kafe-kafe yang ada di kota Palangka Raya, yang mana setiap kafe pastinya akan memberikan pelayanan yang terbaik yang mereka miliki. Selanjutnya peneliti menanyakan apakah anda merasa puas dengan pelayanan presisi kopi, berikut jawaban A:

Kalau di bilang puas si bisa di bilang puas ya kak, karena saya belum pernah mendapatkan pelayanan yang tidak menyenangkan dari sini karena sudah kenal dengan waiters nya dan staffnya juga orang nya asik-asik¹⁰²

Berdasarkan penjelasan A bahwa dirinya merasa senang karena mendapatkan pelayanan yang begitu baik, Selanjutnya peneliti

¹⁰⁰ Wawancara dengan A pada tanggal 01 November 2021.

¹⁰¹ Wawancara dengan A pada tanggal 01 November 2021.

¹⁰² Wawancara dengan A pada tanggal 01 November 2021.

menanyakan pelayanan dan fasilitas seperti apa yang anda inginkan agar merasa nyaman ketika berada di kafe tersebut, berikut jawaban A:

Dari segi Pelayanan dan fasilitas yang di berikan oleh Persisi Kopi ini menurut saya secara keseluruhan sih sudah bisa memenuhi kebutuhan para pelanggan yang datang ke sini ya kak, terutama fasilitasnya yang cukup lengkap wifi nya lancar, pelayanan café nya ramah-ramah, tempat yang strategis, jadi sangat bersahabat dengan anak muda yang suka nongkrong.¹⁰³

Dari hasil wawancara A di atas dapat diketahui bahwa untuk pelayanan nya cukup tanggap dan bagus dalam memberikan pelayanan dengan ramah kepada setiap konsumen yang datang, sedangkan dari segi fasilitas cukup baik dan lengkap. Menurut A produk presisi kopi cukup relatif murah dan menarik sehingga dia sering melakukan pembelian di kafe tersebut.

Sebelum melakukan wawancara peneliti terlebih dahulu melakukan observasi kafe milik bapak JS, dapat diketahui bahwa kafe tersebut menjual minuman yang aman dan dapat dikonsumsi oleh semua orang.

3. Subjek Ketiga

Nama : Js (Manager Kafe)
 Usaha : Beans Before Coffee
 Alamat : Jl. Raden Saleh Induk Palangka Raya

Pertanyaan yang di ajukan oleh peneliti adalah cara mempertahankan kafe di pasca pandemi covid-19 dan berikut adalah hasil wawancara yang di peroleh peneliti:

¹⁰³ Wawancara dengan A pada tanggal 01 November 2021.

kalau di pasca pandemi kemarin kita pertama di tahap flow nyaitu lumayan cukup santai pada waktu itu ada beberapa kali pemerintah melakukan regulasi turun naik, jadi pas pemerintah melakukan regulasi yang pertama saat PSBB, itu kita sempat hault toko sekitar kurang lebih 3 minggu jadi kita tutup dulu, kita menunggu peraturan pemerintah mulai mereda, jadi setelah itu ke flow nya sudah kembali aman bisa buka kembali, lalu lanjut di PPKM, karna kita rasa kalau kita tutup tokko lagi, impeknya bisa cukup besar buat yang lain, terutama kita kan harus merumahkan karyawan-karyawan yang lain, jadi yang kita laksanakan waktu itu adalah menurun kan dana bajed oprasionalnya, jadi kita kurangi-kurangi apa yang bisa kita kurang, dan kita maksimalkan dulu beberapa orang kita tingkatkan shifnya tetapi dengan bajed oprasional yang sudah di tekan.¹⁰⁴

Berdasarkan hasil wawancara mengenai cara mempertahankan kafe di masa pandemi covid-19 di atas, Js selaku pemilik kafe mengatakan strategi yang mereka terapkan di waktu pandemi seperti ini yang mereka laksanakan waktu itu adalah menurun kan dana bajed oprasionalnya, memaksimalkan bahan baku yang ada dan selain itu maksimalkan dulu beberapa orang, kita tingkatkan shifnya tetapi dengan bajed oprasional yang sudah di tekan.

Selanjutnya peneliti menanyakan tentang strategi dalam mengelola kafe dan hasil wawancaranya sebagai berikut:

Iya, kalau dalam strategi kita, ini kan dia masuk kedalam sekmen pasar untuk komersil kan, jadi kita tetap pada penjualan pertama itu prodak yang berbahan susu, jadi walaupun ini *coffee shoff*. Sebenarnya prodak yang masih masif terjual itu prodah yang berbahan susu, itu seperti kopi susu, non kopi justru penjuaan tertinggi. Tetapi kita juga ada menyiapkan 2 sekmen kedai, yang pertama kan ada manual dan bar utama, kalau bar utama tujuannya tdi kepada sekmen komersilnya, untuk menjualin prodak-prodak yang paling masif terjual di masyarakat yaitu kembali ke prodak susu, kalau yang kedua kita

¹⁰⁴ Wawancara dengan Js pada tanggal 02 November 2021.

buka di spesialisasi di kopi yaitu khusus untuk kopi-kopi dengan produksi yang manual an jadi dia piur kopi kita giling sendiri, jadi manualan.¹⁰⁵

Berdasarkan hasil wawancara tentang strategi dalam mengelola kafe, pemilik usaha Js mengatakan bahwas strategi yang mereka gunakan tidak begitu rumit, ini kan dia masuk kedalam sekmen pasar untuk komersil, jadi kita tetap pada penjualan pertama itu prodak yang berbahan susu. Tetapi mereka juga ada menyiapkan 2 sekmen kedai, ada manual dan ada bar utama.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang dampak yang di peroleh setelah strategi itu di terapkan dan hasilnya adalah sebagai berikut:

Yang pertama yang pasti untuk mengenal sekmentasinya dulu, masyarakat mencoba mereba apa arah dari *coffee shof* nya karna kan sekarang *Coffee shof* itu sudah menjadi sebagian kebutuhan dari masyarakat, jadi ada masyarakat itu datang ke *coffee shof* ada yang untuk nongkrong ada yang untuk mengerjakan tugas ada yang untuk lain-lain, mereka sudah mempunyai tujuannya masing-masing tidak seperti dulu lagi.¹⁰⁶

Berdasarkan hasil wawancara hal yang di rasakan setelah menerapkan strategi tersebut, Js mengatakan baha banyak masyarakat yang datang ke tempat kami tidak hanya untuk sekedar nongkrong saja, melaikan mereka juga ingin menikmati kopi sembari mengerjakan tugas.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang alasan memilih usaha bisnis kafe dan hasilnya adalah sebagai berikut:

¹⁰⁵ Wawancara dengan Js pada tanggal 02 November 2021.

¹⁰⁶ Wawancara dengan Js pada tanggal 02 November 2021.

kalau melihat alasan memilih kafe, karena 3 tahun waktu itu masih buming-bumingnya coffee shof dan kafe-kafe, dan kita melihat potensi pasar waktu itu masih cukup besar, ya untuk mencakup masyarakat Palangka Raya ini yang jumlahnya cukup besar waktu itu untuk ketersediaan *coffee shof* masih sangat sedikit di kota Palangka Raya, memang terbandik terbalik dengan keadaan yang sekarang ini, cuma waktu itu kita mencoba stat lebih awal dari pada yang lain.¹⁰⁷

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Js ini mengatakan alasan lebih memilih usaha bisnis kafe yaitu karena melihat tempat yang cukup strategis dan sayang sekali juga tidak di manfaatkan dengan sebaik mungkin, dan kita melihat potensi pasar waktu itu masih cukup besar, cuma waktu itu kita mencoba stat lebih awal dari pada yang lain.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang sejak kapan mendirikan bisnis kafe dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Tahun 2018 akhir, jadi tahun 2021 ini sudah kurang lebih 3 tahun, lalu peneliti pun menanyakan bagaimana dengan surat izin usaha nya, apakah ada atau tidak, untuk surat izin nya pun kami sudah ada.¹⁰⁸

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Js awal membuka usaha kafe ini ialah sejak tahun 2018 akhir, dimana pada tahun 2021 ini usia kafe bapak Js yaitu sekitar 3 tahun, kemudian mengenai hal surat izin usaha nya pun sudah ada.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang apa yang anda berikan untuk kenyamanan pengunjung dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

¹⁰⁷ Wawancara dengan Js pada tanggal 02 November 2021.

¹⁰⁸ Wawancara dengan Js pada tanggal 02 November 2021.

kalau yang paling pertama ya kita pasti memastikan memberikan produk yang terbaik, kita akan melakukan kalibrasi kalibrasi, maksudnya itu seperti pengecekan-pengecekan kembali soal rasa dan kualitas yang akan keluar, selanjutnya kita arahkan ke fasilitas yang mendukung masyarakat dan sekmen-sekmen yang datang ke sini, seperti fasilitas menyediakan kursi, meja, shofa, terminal colokan Ac, dan *wif*.¹⁰⁹

Berdasarkan hasil wawancara di atas, selain dari menu yang ada di kafe bapak Js ini cukup relatif murah, beliau pun mencoba memberikan kenyamanan kepada para pengunjungnya, dengan cara memastikan memberikan produk yang terbaik dan memberikan berbagai fasilitas yang bisa di nikmati oleh pengunjung.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai apa saja produk yang di tawarkan ke pada konsumen dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Untuk produk ini kan terbagi dari 3 aspek, yang pertama dia *coffee best* minuman yang berbahan kopi selanjutnya berbahan non kopi yang sudah di produksi dan yang selanjutnya mocktail yaitu racikan khusus dari barista nya dan berbagai macam snack.¹¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara di atas maupun observasi, bahwa peneliti ketahui menu yang di sajikan oleh bapak Js ini tidak hanya minuman kopi saja melainkan yang non kopi pun ada tersedia, mereka pun lebih mengedepankan minuman-minuman yang berbagan dari susu selain itu di sini pun ada berberapa macam snack mulai dari yang asin, manis dll.

¹⁰⁹ Wawancara dengan Js pada tanggal 02 November 2021.

¹¹⁰ Wawancara dengan Js pada tanggal 02 November 2021.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai bagaimana cara menjual produk kepada konsumen dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

kalau market utama kita, kita tetap marketingnya tetep melalui media sosial kita, kita mempublikasikan apa yang baru, karnakan kita udah cukup lama juga ngembangin media sosial nya juga.¹¹¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Js mengatakan bahwa, menjual produk nya lebih menggunakan media sosial, karna kita ketahui bahwa di zaman skarang ini anak-anak muda atau pun di semua kalangan lebih banyak menggunakan media sosial dari pada berinstraksi langsung dengan sesama. Teruntuk yang mager juga bisa kok memesan melalui gofood.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen/informan pertama beans before coffee yaitu EN yang pernah beberapa kali melakukan pembelian di kafe, pertanyaan pertama yang peneliti ajukan yaitu sejak kapan anda menjadi pelanggan kafe beans before coffee, berikut jawaban EN: “Saya sering nongkrong di sini kira-kira sejak 2018 kak.”¹¹²

Berdasarkan penjelasan mbak EN bahwa pertama kali sering datang ke kafe beans before coffee sejak tahun 2018 yang mana EN membeli minuman di beans before coffee karena disana menyediakan minuman dan makanan yang beragam dengan harga yang terjangkau

¹¹¹ Wawancara dengan Js pada tanggal 02 November 2021.

¹¹² Wawancara dengan EN pada tanggal 02 November 2021.

dan mbak EN lebih sering memilih membeli minuman non coffee dan snack nya saja karena hanya inggin nyemil saja. Selanjutnya peneliti menanyakan dari mana anda mengetahui kafe tersebut, berikut jawaban mbak EN: “Saya tahu beans before coffee pertama kali itu dari teman saya yang ngajak nongkrong di sini, ternyata tempatnya asyik yaudah jadi keterusan deh nongkrongnya disini.”¹¹³

Berdasarkan penjelasan mbak EN bahwa mengetahui tempat di mana adanya kafe tersebut tidak lain adalah dari teman nya sendiri yang selalu ngajak nongkrong, dalam bahasa gaulnya anak milenial. Selanjutnya peneliti menanyakan bagaimana pelayanan yang di berikan oleh kafe beans before coffee, berikut jawaban mbak NA:

Pelayanan di beans before coffee menurut saya sih cukup bagus kakak. Cuma yang beda itu dalam melayani pesanan pelanggan itu cepat jadi kita tidak perlu nunggu lama-lama terus kita juga tidak perlu witing list kalau nongkrong di sini karena tempatnya lumayan luas banyak tempat duduknya.¹¹⁴

Berdasarkan penjelasan mbak EN bahwa pelayanan di kafe beans before coffee tidak jauh berbeda dengan kafe-kafe yang ada di kota Palangka Raya, yang mana setiap kafe pastinya akan memberikan pelayanan yang terbaik yang mereka miliki. Selanjutnya peneliti menanyakan apakah anda merasa puas dengan pelayanan beans before coffee, berikut jawaban mbak EN:

Kalau di bilang puas si bisa di bilang puas ya kak, karena saya belum pernah mendapatkan pelayanan yang tidak

¹¹³ Wawancara dengan EN pada tanggal 02 November 2021.

¹¹⁴ Wawancara dengan EN pada tanggal 02 November 2021.

menyenangkan dari sini karena sudah kenal dengan waiters nya dan staffnya juga orang nya asik-asik.¹¹⁵

Berdasarkan penjelasan mbak EN bahwa dirinya merasa senang karena mendapatkan pelayanan yang begitu baik, Selanjutnya peneliti menanyakan pelayanan dan fasilitas seperti apa yang anda inginkan agar merasa nyaman ketika berada di kafe tersebut, berikut jawaban mbak EN:

Pelayanan dan fasilitas seperti ini aja sih kak menurut saya sudah cukup, ramah dengan customer, tidak menunggu lama pesanan dan cukup di sediakan fasilitas wifi menurut saya itu sudah cukup.¹¹⁶

Dari hasil wawancara EN di atas dapat diketahui bahwa untuk pelayanannya cukup tanggap dan bagus dalam memberikan pelayanan dengan ramah kepada setiap konsumen yang datang, sedangkan dari segi fasilitas cukup baik dan lengkap. Menurut EN produk beans before coffee cukup relatif murah dan menarik sehingga dia sering melakukan pembelian di kafe tersebut.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen/informan kedua beans before coffee yaitu M yang pernah beberapa kali melakukan pembelian di kafe, pertanyaan pertama yang peneliti ajukan yaitu sejak kapan anda menjadi pelanggan kafe beans before coffee, berikut jawaban M: “Saya mulai sering kesini sejak tahun 2019 kak.”¹¹⁷

¹¹⁵ Wawancara dengan EN pada tanggal 02 November 2021.

¹¹⁶ Wawancara dengan EN pada tanggal 02 November 2021.

¹¹⁷ Wawancara dengan M pada tanggal 02 November 2021.

Berdasarkan penjelasan M bahwa pertama kali sering datang ke kafe beans before coffee ialah pada sejak tahun 2019 yang mana M membeli minuman di presisi kopi karena disana menyediakan minuman dan makanan yang beragam dengan harga yang terjangkau. Selanjutnya peneliti menanyakan dari mana anda mengetahui kafe tersebut, berikut jawaban M: “Saya tahu beans before coffee pertama kali itu dari teman saya yang ngajak nongkrong di sini, ternyata tempatnya asyik yaudah jadi keterusan deh nongkrongnya disini.”¹¹⁸

Berdasarkan penjelasan M bahwa mengetahui tempat di mana adanya kafe tersebut tidak lain adalah dari teman nya sendiri yang selalu ngajak nongkrong, di sela-sela waktu luang. Selanjutnya peneliti menanyakan bagaimana pelayanan yang di berikan oleh kafe beans before coffee, berikut jawaban M:

Pelayanan di beans before coffee menurut saya sih kurang lebihnya sama aja kaya di kafe lain kak. Cuma yang beda itu dalam melayani pesanan pelanggan itu cepat jadi kita tidak perlu nunggu lama-lama terus kita juga tidak perlu pesan tempat kalau nongkrong di sini karena tempatnya lumayan luas banyak tempat duduknya.¹¹⁹

Berdasarkan penjelasan M bahwa pelayanan di kafe beans before coffee tidak jauh berbeda dengan kafe-kafe yang ada di kota Palangka Raya, yang mana setiap kafe pastinya akan memberikan pelayanan yang terbaik yang mereka miliki. Selanjutnya peneliti

¹¹⁸ Wawancara dengan M pada tanggal 02 November 2021.

¹¹⁹ Wawancara dengan M pada tanggal 02 November 2021.

menanyakan apakah anda merasa puas dengan pelayanan beans before coffee, berikut jawaban M:

Kalau di bilang puas si bisa di bilang puas ya kak, karena saya belum pernah mendapatkan pelayanan yang tidak menyenangkan dari sini karena sudah kenal dengan waiters nya dan staffnya juga orang nya asik-asik.¹²⁰

Berdasarkan penjelasan M bahwa dirinya merasa senang karena mendapatkan pelayanan yang begitu baik, Selanjutnya peneliti menanyakan pelayanan dan fasilitas seperti apa yang anda inginkan agar merasa nyaman ketika berada di kafe tersebut, berikut jawaban M:

Dari segi Pelayanan dan fasilitas yang di berikan oleh pelayanan beans before coffee ini menurut saya secara keseluruhan sih sudah bisa memenuhi kebutuhan para pelanggan yang datang ke sini ya kak, terutama fasilitasnya yang cukup lengkap wifi nya lancar, pelayanan cafe nya ramah-ramah, tempat yang strategis, jadi sangat bersahabat dengan anak muda yang suka nongkrong.¹²¹

Dari hasil wawancara M di atas dapat diketahui bahwa untuk pelayanan nya cukup tanggap dan bagus dalam memberikan pelayanan dengan ramah kepada setiap konsumen yang datang, sedangkan dari segi fasilitas cukup baik dan lengkap. Menurut M produk beans before coffee cukup relatif murah dan menarik sehingga dia sering melakukan pembelian di kafe tersebut.

Sebelum melakukan wawancara peneliti terlebih dahulu melakukan observasi kafe milik bapak JS, dapat diketahui bahwa kafe tersebut menjual minuman yang aman dan dapat dikonsumsi oleh semua orang.

¹²⁰ Wawancara dengan M pada tanggal 02 November 2021.

¹²¹ Wawancara dengan M pada tanggal 02 November 2021.

4. Subjek ke empat

Nama : Ad (Owner Kafe)

Usaha : Yomi Station

Alamat : Jl. G.Obos Induk KM 3,5 di deretan ruko Griya Sehat.

Pertanyaan yang di ajukan oleh peneliti adalah bagaimana cara bapak mempertahankan kafe bapak di pasca pandemi covid-19 dan berikut adalah hasil wawancara yang di peroleh peneliti:

Emm Iya yang pasti memang waktu pada seperti ini kita banyakin melakukan inovasi menu-menu baru, memberikan promo dan mulai fokus di sektor online atau media sosial nya, seperti marketplac dan Instagram¹²²

Berdasarkan hasil wawancara mengenai cara mempertahankan kafe di masa pandemi covid-19 di atas, bapak Ad selaku pemilik kafe mengatakan strategi yang mereka terapkan di waktu pandemi seperti ini merekan lebih banyak memberikan promo melalui media sosial, memberiakn inovasi menu-menu baru karena itu penting untuk menarik minat konsumen dalam berkunjung ke kafe tersebut.

Selanjutnya peneliti menanyakan tentang bagaimana strategi bapak dalam mengelola kafe dan hasil wawancaranya sebagai berikut:

Iya, kalau dalam strategi pengelolaan kafe, saya lebih melakukan inovasi yang selalu memenuhi kebutuhan para pelanggan saya, karena kita sebagai pemilik usaha minuman ataupun makanan kita harus bisa menempatkan diri di tengantengan masyarakat, menu apa sih yang sedang trend di kalangan masyarat ini, jadi kita harus gercap dengan keadaan.¹²³

¹²² Wawancara dengan Js pada tanggal 04 November 2021.

¹²³ Wawancara dengan Js pada tanggal 04 November 2021.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi tentang bagaimana strategi dalam mengelola kafe, bapak Ad mengatakan bahwas strategi yang mereka gunakan tidak begitu rumit, lebih jelasnya kafe ini akan berusaha untuk menyajikan menu-menu baru untuk para pelanggannya, khususnya untuk orang-orang yang suka minuman kopi atau minuman jenis lainnya.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang bagaimana dampak yang di peroleh setelah strategi itu dilaksanakan atau di terapkan dan hasilnya adalah sebagai berikut: “Dampak nya banyak yang positif, dari segi meningkatnya penjualan, ramainya pengunjung dan lain sebagainya.”¹²⁴

Berdasarkan hasil wawancara di atas tentang hal yang di rasakan setelah menerapkan strategi tersebut, bapak Ad selaku pemilik kafe mengatakan bahwa hal yang paling dirasakan adalah meningkatnya penjualan, dalam artian kafe ini tidak sepi pengunjung.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang alasan memilih usaha bisnis kafe dan hasilnya adalah sebagai berikut: “Karena bisnis kafe di saat sekarang ini lebih tepat, karena pasar sudah siap.”¹²⁵

Berdasarkan hasil wawancara maupun observasi di atas, bapak Ad mengatakan alasan lebih memilih usaha bisnis kafe yaitu karena bisnis kafe di saat sekarang ini lebih tepat, karena pasar sudah siap.

¹²⁴ Wawancara dengan Js pada tanggal 04 November 2021.

¹²⁵ Wawancara dengan Js pada tanggal 04 November 2021.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang sejak kapan anda mendirikan bisnis kafe ini dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Yomi sudah berdiri sejak tahun 2017, jadi kafe ini kurang lebih sudah berjalan selama 3-4 tahun, lalu peneliti pun menanyakan bagaimana dengan surat izin usahanya, apakah sudah ada surat izinnya? Untuk surat izin dari yomi sendiri itu di naungi oleh CV. Tabela Marajuki.¹²⁶

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Ad awal membuka usaha kafe ini ialah sejak tahun 2017 silam, dimana pada tahun 2021 kafe yomi ini sudah meranjak 3-4 tahun. Kemudian kafe yomi ini pun di naungi oleh CV. Tabela Marajuki.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan tentang apa yang kafe anda berikan untuk kenyamanan pengunjung dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut: “Salah satunya untuk kenyamanannya, yaitu bisa makan dan minum di tempat, free *wifi*, ada life musik, dan bisa juga pesan antar melalui media sosial atau jaringan online.”¹²⁷

Berdasarkan hasil wawancara di atas maupun observasi, selain dari menu yang ada di kafe bapak Ad ini cukup relatif murah beliau pun mencoba memberikan kenyamanan kepada para pengunjungnya terutama dalam pelayanannya, karena pelayanan sangat penting untuk kenyamanan para pengunjungnya.

¹²⁶ Wawancara dengan Js pada tanggal 04 November 2021.

¹²⁷ Wawancara dengan Js pada tanggal 04 November 2021.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai apa saja produk yang di tawarkan ke konsumen dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Untuk menu sendiri, kami menyediakan berbagai macam minuman dan makanan snack, baik itu kopi, non kopi, ice keninian, kentang goreng pisang goreng dan masih banyak lagi varian-varian menu kami.¹²⁸

Berdasarkan hasil wawancara di atas dan observasi pada kafe yomi stations, bahwa peneliti ketahui menu yang di sajikan oleh bapak Ad ini tidak hanya minuman kopi saja melaikan yang non kopi pun ada tersedia, seperti the, susu dan lain sebagainya, selain ada minuman mereka juga ada menyajikan menu-menu ringan seperti sanck kentang goreng, pisang goreng dan lain sebagainya.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai bagaimana caranya menjual produk kepada konsumen dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut: “Tetep saya sampai sekarang dari awal sampai sekarang lewat medsos ke Instagram, baik itu melakukan promosi melalui media sosial dan mengenalkan produk.”¹²⁹

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Ad mengatakan bahwa, menjual produk nya lebih menggunakan media sosial, karena kita ketahui bahwa di zaman skarang ini anak-anak muda atau pun di semua kalangan lebih banyak menggunakan media sosial dari pada berinstraksi langsung dengan sesama.

¹²⁸ Wawancara dengan Js pada tanggal 04 November 2021.

¹²⁹ Wawancara dengan Js pada tanggal 04 November 2021.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen/informan pertama Yomi Station yaitu IL yang pernah melakukan pembelian di kafe, pertanyaan pertama yang peneliti ajukan yaitu sejak kapan anda menjadi pelanggan kafe Yomi Station, berikut jawaban M: “Semenjak saya kuliah di Palanlangka Raya kak.”¹³⁰

Berdasarkan penjelasan IL bahwa pertama kali sering datang ke kafe Yomi Station ialah kuliah di Palangka Raya yang mana IL membeli minuman di Yomi Station karena disana menyediakan minuman dan makanan yang beragam dengan harga yang terjangkau. Selanjutnya peneliti menanyakan dari mana anda mengetahui kafe tersebut, berikut jawaban IL: “Pertama kali itu dari teman saya yang ngajak nongkrong di sini, ternyata tempatnya asyik yaudah jadi keterusan deh nongkrongnya disini jadi tempat favorit hehe.”¹³¹

Berdasarkan penjelasan IL bahwa mengetahui tempat di mana adanya kafe tersebut tidak lain adalah dari teman nya sendiri yang selalu ngajak nongkrong, di sela-sela waktu luang. Selanjutnya peneliti menanyakan bagaimana pelayanan yang di berikan oleh kafe Yomi Station, berikut jawaban IL:

Pelayanan di Yomi Station menurut saya sih kurang lebihnya sama aja kaya di kafe lain kak. Cuma yang beda itu dalam melayani pesanan pelanggan itu cepat jadi kita tidak perlu nunggu lama-lama terus kita juga tidak perlu pesan tempat kalau nongkrong di sini karena tempatnya lumayan luas banyak tempat duduknya.¹³²

¹³⁰ Wawancara dengan IL pada tanggal 04 November 2021.

¹³¹ Wawancara dengan IL pada tanggal 04 November 2021.

¹³² Wawancara dengan IL pada tanggal 04 November 2021.

Berdasarkan penjelasan IL bahwa pelayanan di kafe Yomi Station tidak jauh berbeda dengan kafe-kafe yang ada di kota Palangka Raya, yang mana setiap kafe pastinya akan memberikan pelayanan yang terbaik yang mereka miliki. Selanjutnya peneliti menanyakan apakah anda merasa puas dengan pelayanan Yomi Station, berikut jawaban IL:

Kalau di bilang puas si bisa di bilang puas ya kak, karena saya belum pernah mendapatkan pelayanan yang tidak menyenangkan dari sini karena sudah kenal dengan waiters nya dan staffnya juga orang nya asik-asik¹³³

Berdasarkan penjelasan M bahwa dirinya merasa senang karena mendapatkan pelayanan yang begitu baik, Selanjutnya peneliti menanyakan pelayanan dan fasilitas seperti apa yang anda inginkan agar merasa nyaman ketika berada di kafe tersebut, berikut jawaban M:

Dari segi Pelayanan dan fasilitas yang di berikan oleh pelayanan Yomi Station ini menurut saya secara keseluruhan sih sudah bisa memenuhi kebutuhan para pelanggan yang datang ke sini ya kak, terutama fasilitasnya yang cukup lengkap wifi nya lancar, pelayanan kafe nya ramah-ramah, tempat yang strategis, jadi sangat bersahabat dengan anak muda yang suka nongkrong.¹³⁴

Dari hasil wawancara IL di atas dapat diketahui bahwa untuk pelayanan nya cukup tanggap dan bagus dalam memberikan pelayanan dengan ramah kepada setiap konsumen yang datang, sedangkan dari segi fasilitas cukup baik dan lengkap. Menurut IL produk Yomi Station cukup relatif murah dan menarik sehingga dia sering melakukan pembelian di kafe tersebut.

¹³³ Wawancara dengan IL pada tanggal 04 November 2021.

¹³⁴ Wawancara dengan IL pada tanggal 04 November 2021.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen/informan kedua Yomi Station yaitu L yang pernah melakukan pembelian di kafe, pertanyaan pertama yang peneliti ajukan yaitu sejak kapan anda menjadi pelanggan kafe Yomi Station, berikut jawaban L: “Saya mulai sering kesini sejak tahun 2018 kak , dengan teman-teman kelas saya.”¹³⁵

Berdasarkan penjelasan L di atas adalah awal mula jadi pelanggan kafe Yomi Station yaitu di tahun 2018, pertama kalinya nongkrong di kafe Yomi Station bersama teman-temannya. Selanjutnya peneliti menanyakan dari mana anda mengetahui kafe tersebut, berikut jawaban L: “Saya tahu Yomi Station pertama kali itu karna sering lewat sini, kebetulan kan tempatnya juga di pinggir jalan besar juga.”¹³⁶

Berdasarkan penjelasan L di atas bahwasanya L tau kafe Yomi Station di karenakan sering melewati kafe tersebut oleh karena itu lah L mengetahui kafe Yomi Station. Selanjutnya peneliti menanyakan bagaimana pelayanan yang di berikan oleh kafe Yomi Station, berikut jawaban dari L:

Pelayanan di Yomi Station menurut saya cukup baik,cepat juga pelayanannya kalau ngantar order karena keryawannya lumayan banyak jadi dalam memberikan pelayanan tidak membuat kita menunggu lama gitu sih kak, waiternya ramah-ramah juga.¹³⁷

Berdasarkan pemaparan L di atas yang mana menurutnya pelayanan yang di berikan Yomi station sudah bagus, dari segi

¹³⁵ Wawancara dengan L pada tanggal 04 November 2021.

¹³⁶ Wawancara dengan L pada tanggal 04 November 2021.

¹³⁷ Wawancara dengan L pada tanggal 04 November 2021.

pelayanan cepat karena pelayan atau pegawainya yg banyak. Selanjutnya peneliti menanyakan apakah anda merasa puas dengan pelayanan kafe Yomi Station, berikut jawaban dari L:

Iya saya puas sih, kalau saya tidak puas saya tidak mungkin jadi pelanggan di sini, pasti nyari kafe lain yang lebih nyaman,tapi di sini membuat saya merasa nyaman dari segi pelayanan fasilitas maupun lokasinya.¹³⁸

Berdasarkan pemaparan L di atas, L merasa puas dengan apa yang di berikan oleh Yomi Station kepada nya yang membuat dirinya senang berkunjung ke kafe tersebut. Selanjutnya peneliti menanyakan pelayanan dan fasilitas seperti apa yang anda inginkan agar merasa nyaman ketika berada di kafe tersebut, berikut jawaban dari L:

Dari segi Pelayanan dan fasilitas yang di berikan oleh Yomi Station ini menurut saya secara keseluruhan sih sudah bisa memenuhi kebutuhan para pelanggan yang datang ke sini ya kak, terutama fasilitasnya yang cukup lengkap wifi nya lancar, pelayanan café nya ramah-ramah, tempat yang strategis, jadi sangat bersahabat dengan anak muda yang suda nongkrong.¹³⁹

2. Apa faktor motivasi anak muda dalam melibatkan dirinya dalam bisnis kafe di masa pandemi covid-19

a. Observasi

Untuk mengetahui apa faktor motivasi anak muda dalam melibatkan dirinya dalam bisnis kafe di masa pandemi covid-19. Peneliti melakukan observasi yaitu dengan melakukan pengamatan terhadap 4 (empat) kafe yang termasuk dalam kriteria yang peneliti

¹³⁸ Wawancara dengan L pada tanggal 04 November 2021.

¹³⁹ Wawancara dengan L pada tanggal 04 November 2021.

ajukan. Dari pengamatan yang di lakukan oleh peneliti, banyak sekali aktifitas yang di lakukan dalam bisnis kafe, adapun salah satu faktor motivasi anak muda dalam melibatkan dirinya dalam bisnis kafe ini adalah faktor lingkungan, faktor kebutuhan, faktor peluang usaha dan lain-lain.

Sedikit banyaknya peneliti sudah mendapatkan gambaran tentang faktor motivasi anak muda dalam melibatkan diri dalam bisnis kafe di masa pandemi covid-19. Dari pengamatan tersebut peneliti dalam mengambil kesimpulan bahwa faktor yang meotivasi anak muda dalam bisnis kafe karena faktor peluang usaha dan faktor lingkungan. Dari hal tersebut maka faktor motivasi anak muda sangat besar dan di perlukan dalam dirinya untuk menjalankan bisnis terutama di bidang kafe.

1. Subjek pertama

Pertanyaan yang di ajukan peneliti adalah mengenai seberapa besar pengaruh covid-19 terhadap bisnis bapak dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Sangat besar sekali, membuat musibah yang besar buat kita para pengusaha kopi, tidak mudah memang menghadapi covid ini, perlu kejelian kita, strategi kita, cara kita, dengan pelanggan kita bagaimana mengaturnya, memang semenjak pandemi seperti ini pastilah semua usaha di kota Palangka Raya ini terkena dampaknya, cuman ya syukurlah sampai detik ini masih tetap bertahan.¹⁴⁰

¹⁴⁰ Wawancara dengan Hdn pada tanggal 30 September 2021

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Hdn mengatakan bahwa, dampak dari pandemi covid-19 ini sangat besar sekali, dimana di semua kalangan usaha khususnya di kota Palangka Raya ini terkena dampak dari pandemi yang masih ada sampai saat ini. Tetapi di sisilain kita harus tetap bersyukur dan banyak-banyak bersabar untuk menghadapi cobaan seperti ini.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai apa yang melatarbelakangi bapak untuk melakukan bisnis ini dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Yang menjadi latar belakang, karena saya ingin berbagi, berbagi dalam artian tentang kopi kepada teman-teman terutama juga untuk kalangan anak muda sekarang ini, gimana sih menyukai kopi yang sebenarnya, karena latar belakang itu lah saya coba bangun, karna juga dengan kopi ini kita menjadi banyak teman, banyak rapat, banyak yang kita kenal, banyak yang harus kita bicarakan dalam 1 meja, 1 cangkir kopi bisa menghasilkan banyak ide berlian.¹⁴¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Hdn mengatakan bahwa, salah satu yang melatar belakangi nya adalah karna ingin berbagi arti tentang kopi, dimana dari 1 cangkir kopi kita bisa mendapatkan teman yang banyak dan juga mendapatkan ide-ide baru yang bermunculan.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai bagaimana peluang bisnis kafe di Palangka Raya dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

¹⁴¹ Wawancara dengan Hdn pada tanggal 30 September 2021

Iya, di Palangka Raya untuk peluang usaha kopi sekarang saya lihat di tahun ini mulai meningkat, iya bagus berartikan antusias warga Palangka Raya untuk usaha kopi makin banyak, semakin banyak tempat kopi semakin bagus, karena akhirnya banyak tempat nongkrong untuk kita, jadi tidak hanya satu tempat saja yang kita datangi, melainkan kita bisa berpindah-pindah tempat untuk nongkrong, sekaligus refresing juga, hari ini di kafe ini, besok nya di kafe yang lain, walaupun di masa pandemi seperti ini tetapi tidak menutup minat warga kota Palangka Raya ini untuk usaha kopi.¹⁴²

Berdasarkan hasil wawancara di atas, menurut bapak Hdn peluang usaha kopi di kota Palangka Raya khususnya di tahun ini mulai meningkat, dalam artian antusias warga Palangka Raya ini untuk usaha kopi semakin banyak dan itu bagus sekali untuk perkembangan usaha kopi di suatu kota.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai apa kelemahan dan kelebihan kafe bapak ini dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Kelemahannya ini memang konsep awalnya untuk para cowok yaa, ternyata kedepan-kedepan nya nih harus banyak bermain di fose foto-foto dalam artian bunga-bunga mungkin di tambah mengikuti perkembangan zaman, jadi ada tempat duduk yang pake busa-busa nya gitu, selain itu kelemahannya juga kalau siang kita panas karna ini kan terlalu dekat, matahari ini kan kalau siang sampai sore agak nyorot mengarah ke tempat kita jadi itu kelemahannya, selain itu untuk buka nya dari jam 09:00 pagi sampai jam 10 malam, karna sesuai surat edaran satgas prokes, jadi di batasi sampai jam 10 malam, mau gak mau, suka gak suka kita harus mengikuti aturan pemerintah kita taati saja.¹⁴³

Berdasarkan hasil wawancara di atas, menurut bapak Hdn masih banyak kelemahan yang harus di perhatikan di kafe yang beliau

¹⁴² Wawancara dengan Hdn pada tanggal 30 September 2021

¹⁴³ Wawancara dengan Hdn pada tanggal 30 September 2021

jalankan dan harus terus mengikuti perkembangan zaman di mana kafe harus mampu menyediakan apa yang diinginkan oleh konsumen atau para pengunjung nantinya.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai siapa saja yang ikut mengelola bisnis kafe ini dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Dari kalangan anak muda, jadi saya memang awalnya mau ngajarin mereka juga, mereka ini hampir semuanya anak kuliah rata-rata sudah semester akhir, saya punya 5 pegawai, 3 perempuan dan 2 laki-laki, 1 sudah lulus, 2 orang sudah selesai di tahap seminar proposal jadi tinggal penelitian, dan yang 2 lagi baru mau tahap menuju sempro, dan mereka juga saya bawa kenapa, biar banyak pengalaman mereka, cara berbisnis gimana cara usaha gimana, lagian juga biar mereka nongkrong aman lah dari pada nongkrong di tempat-tempat yang lain kan mending nongkrong di tempat sendiri lah, bisa belajar juga di sini.¹⁴⁴

Dari hasil wawancara di atas dapat kita lihat, bahwa yang ikut serta dalam mengelola kafe bapak Hdn ini adalah dari kalangan anak muda/mahasiswa dimana bapak Hdn ini mengajak atau ingin memberikan pengalaman kepada para anak muda ini dalam artian pengalaman kerja. Untuk meningkatkan mental generasi muda dalam berwirausaha adalah salah satu cara untuk membangun jiwa *entrepreneur* yang tangguh. Karena, walaupun seseorang memahami strategi wirausaha tapi dia tidak berani terjun ke dalam dunia usaha, maka proses wirausaha pun tidak akan terwujud. Banyak yang takut akan ketatnya persaingan dengan perusahaan asing yang bermodal

¹⁴⁴ Wawancara dengan Hdn pada tanggal 30 September 2021

besar, sehingga menciutkan mental dari para *enterpreneur* muda indonesia.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai seberapa besar pengaruh kafe-kafe yang bermunculan terhadap bisnis bapak dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Oh enggak, saya malah senang kalau ada kafe baru yang bermunculan, karena kopi, coffee shop ini beda dengan warung-warung makan, karena klw warung makan kan bahannya sama tinggal bumbu cara ngolahnya aja gimana, kalau coffee shop ini walaupun di sebelah kafe saya ini ada coffee shop saya gak takut, malah senang, saya malah senang kalau ada teman yang sama, soalnya setiap coffee shop itu kuncinya ada di biji kopi berbeda-beda, jadi saya gk begitu takut dan merasa ada saingan itu enggak, karena semakin banyak tempat kopi itu semakin bagus, karna kita bisa merasakan kopi yang lain dan itu menjadi referensi kopi kita.¹⁴⁵

Dari hasil wawancara di atas dapat kita lihat, bahwa semakin banyak orang yang melakukan usaha kopi maka semakin bagus, karena itu artinya banyak orang-orang yang suka mengonsumsi kopi.

2. Subjek kedua

Pertanyaan yang di ajukan oleh peneliti adalah seberapa besar pengaruh covid-19 terhadap bisnis ibu dan berikut adalah hasil wawancara yang di peroleh peneliti:

Sangat besar sekali ya sebenarnya, membuat musibah yang besar buat kita para pengusaha kopi, kalau di bilang persennanya ya 70% lah waktu itu, yang tadinya omset kita normal aja seketika pas ada pandemi covid-19 seperti sekarang ini, rasanya turun pendapatannya, karena kan kemarin aku sempat buka presisi kopi ini di masa-masa tidak pandemi, jadi saya membandingkan dengan sesudah pandemi itu jauh banget eh turun lah drastis, itu awal-awal buka omset kami bisa sampai

¹⁴⁵ Wawancara dengan Hdn pada tanggal 30 September 2021

30 juta an leih dalam 1 bulan nya, begitu sudah ada covid -19 kemari itu, omset kami turu paling hanya 10 jutaan saja, karena kan pengunjung juga di batasi dan waktu itu jam oprasional nya pun di batasi , itu pengaruh banget untuk bisnis kami ini dan kayanya tidak hanya di kalangan kopi saja, bahkan di semua kalangan juga kena imbasnya. Jadi pengaruh nya covide-19 ini besar sekali untuk di semua kalangan pengusaha.¹⁴⁶

Berdasarkan hasil wawancara di atas, ibu Ys mengatakan bahwa, dampak dari pandemi covid-19 ini sangat besar sekali, dimana di semua kalangan usaha khususnya di kota Palangka Raya ini terkena dampak dari pandemi yang masih ada sampai saat ini. Tetapi di sisilain kita harus tetap bersyukur dan banyak-banyak bersabar untuk menghadapi cobaan seperti ini, ini ujian untuk kita semua.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai apa yang melatarbelakangi ibu untuk melakukan bisnis ini dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Yang menjadi latar belakang itu karna saya mengikuti perkembangan di bidang wirausaha tuh lagi ramenya pa sih gitu, tembakannya pasarannya kemana, anak muda lagi rame-ramenya ini tempat nongkrong kopi gitu, jadi latar belakangnya memang aku lagi melihat peluang apa yang lagi rame, tapi bukan dari segi keuntungannya ya, tapi saya lebih melihat usaha apa yang lagi rame seperti itu, kan pas tahun 2019 kemarin itu kan lagi rame-ramenya kopi kan, di Banjarmasin, Jakarta kemudian ya di Palangka Raya juga mengikuti yang lagi rame.¹⁴⁷

Berdasarkan hasil wawancara di atas, ibu Ys mengatakan bahwa, salah satu yang melatar belakangi nya adalah lebih melihat peluang usaha apa yang lagi di minati warga masyarakat di sekitar,

¹⁴⁶ Wawancara dengan Ys pada tanggal 01 November 2021.

¹⁴⁷ Wawancara dengan Ys pada tanggal 01 November 2021.

karena nantinya itu akan berpengaruh juga terhadap bisnis apa yang sedang kita jalankan.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai bagaimana peluang bisnis kafe di Palangka Raya dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Untuk peluangnya lumayan bagus, karena kan kopi ini sebenarnya kalau di pikir-pikir bukan cuma anak muda yang hobby kopi gitu, semua kalangan sebenarnya hobby gitu dengan kopi, mulai dari anak kecil, remaja, orang tua, karena kan semakin berkembangnya zaman kopi pun semakin berkembang dan banyak variasinya seperti itu .¹⁴⁸

Berdasarkan hasil wawancara di atas, menurut itu Ys peluang usaha kopi di kota Palangka Raya lumayan bagus, dalam artian antusias warga Palangka Raya ini untuk usaha kopi semakin banyak dan itu bagus sekali untuk perkembangan usaha kopi di suatu kota, seperti kota-kota besar.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai kelemahan dan kelebihan kafe anda ini dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Kelemahannya mungkin dari segi tempat ya, dan tempat parkir, kadang- kadang kita kalau dah full banget kalau ada orang yang mau nongkrong lagi kita dah gk bisa nampung lagi dan kalau kelebihanannya mungkin kita menang di rasa sih rasa kopi nyadengan kopi kafe-kafe yang lain aku berani mengatakan bahwa rasa kopi presisi itu memang enak karena aku pernah membandingkan dengan yang lain, dan rasanya beda banget gitu, dan itu kelebihanannya di kopi presisi.¹⁴⁹

¹⁴⁸ Wawancara dengan Ys pada tanggal 01 November 2021.

¹⁴⁹ Wawancara dengan Ys pada tanggal 01 November 2021.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, menurut ibu Ys masih banyak kelemahan yang harus di perhatikan di kafe yang beliau jalankan dari segi tempat yang harus di perhatikan lagi karena tidak cukup banyak untuk menampung orang dan halaman parkirnya kurang luas juga.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai siapa saja yang ikut mengelola bisnis kafe ini dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Dari kalangan anak muda, mereka ini hampir semuanya anak kuliah rata rata sudah semester akhir, saya punya 5 pegawai, 4 perempuan dan 1 laki-laki, karena kan tenaga dari anak muda sendiri masih pada fres gitu jadi sayang kan kalau tenaganya dibiarin begitu saja dan juga anak muda itu pasti cekatan.¹⁵⁰

Dari hasil wawancara di atas dapat kita lihat, bahwa yang ikut serta dalam mengelola kafe ibu Ys ini adalah dari kalangan anak muda/mahasiswa dimana ibu Ys ini mengajak atau ingin memberikan pengalaman kepada para anak muda ini dalam artian pengalaman kerja.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai seberapa besar pengaruh kafe-kafe yang bermunculan terhadap bisnis ibu dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut: “Oh enggak, enggak berpengaruh sih karena kita udah punya nama sendiri, karena seperti yang saya bilang tadi kita berani bersaing dari segi rasa.”¹⁵¹

¹⁵⁰ Wawancara dengan Ys pada tanggal 01 November 2021

¹⁵¹ Wawancara dengan Ys pada tanggal 01 November 2021

Dari hasil wawancara di atas dapat kita lihat, bahwa semakin banyak orang yang melakukan usaha kopi maka semakin bagus dan itu bagi saya sangat bagus, karena itu artinya banyak orang-orang yang suka mengonsumsi kopi.

3. Subjek ke tiga

Pertanyaan yang di ajukan oleh peneliti adalah seberapa besar pengaruh covid-19 terhadap bisnis bapa ini dan berikut adalah hasil wawancara yang di peroleh peneliti:

Yang pertama cukup memberatkan di beberapa bulan tertentu, tapi kan sebenarnya yang mempengaruhi ini regulasi dari pemerintahnya, jadi regulasi pemerintah yang menekankan untuk menentukan jam buka oprasionalnya, dan terkadang itu tidak konsistennya peraturan dari yang beredar, otomatisakan itu mempengaruhi jam datangnya dari masyarakay yang mau berkunjung.¹⁵²

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Js mengatakan bahwa, dampak dari pandemi covid-19 ini cukup besar sekali dan memberatkan di beberapa bulan tertentu, tidak hanya itu dimana di semua kalangan usaha khususnya di kota Palangka Raya ini terkena dampak dari pandemi yang masih ada sampai saat ini. Tetapi di sisilain kita harus tetap bersyukur dan banyak-banyak bersabar untuk menghadapi cobaan seperti ini, ini ujian untuk kita semua.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai apa yang melatarbelakangi anda untuk melakukan bisnis ini dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

¹⁵² Wawancara dengan Js pada tanggal 02 November 2021

Yang menjadi latar belakang, jadi ini termasuk bisnis anak muda yang istilahnya kita kembangkan dengan industri yang anak muda lagi pegang sekarang dan kita menyesuaikan perkembangan yang ada di masyarakat juga di arah rans milenial.¹⁵³

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Js mengatakan bahwa, salah satu yang melatar belakangi nya adalah lebih melihat peluang usaha apa yang lagi di minati warga masyarakat di sekitar, karena nantinya itu akan berpengaruh juga terhadap bisnis apa yang sedang kita jalankan.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai bagaimana peluang bisnis kafe di Palangka Raya dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Peluang bisnis nya cukup besar, yang saya rasa kalau sekarang di industri kopi, ini justru industri yang sedang berkembang-berkembangnya di kota Palangka Raya dan ini juga terhitung berkembang juga se Indonesia karena bisni ini bisnis yang lagi di minati anak-anak muda.¹⁵⁴

Berdasarkan hasil wawancara di atas, menurut bapak Js peluang usaha kopi di kota Palangka Raya cukup besar, industri yang sedang berkembang-berkembangnya di kota Palangka Raya dan ini juga terhitung berkembang juga se Indonesia karena bisni ini bisnis yang lagi di minati anak-anak muda

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai kelemahan dan ke lebihan kafe anda ini dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

¹⁵³ Wawancara dengan Js pada tanggal 02 November 2021

¹⁵⁴ Wawancara dengan Js pada tanggal 02 November 2021

Kelemahannya karena ini industri yang akhirnya terus membesar otomatis kan kompetitor kita juga ikut bertambah, seperti sekarang di kota Palangka Raya sendiri bisa tumbuh 2 sampai 3 *Coffe shof* perbulannya, yang kita pastikan kita harus tetap komitmen dengan konsep yang kita ciptain, kita harus tetap lanjut kepada sekmen yang kita sudah buat, untuk menghindari kalahnya kita sama kompetitor-kompetitor yang sudah ada, kalau kelebihanannya karena industrinya terus menerus membesar masyarakat yang akhirnya ikut masuk dan menjadi dimennya jatuhnya permintaannya jadi lebih tinggi.¹⁵⁵

Berdasarkan hasil wawancara di atas, menurut bapak Js masih banyak kelemahan yang harus di perhatikan di kafe yang beliau jalankan dan yang mereka pastikan mereka harus tetap komitmen dengan konsep yang sudah mereka ciptain, mereka harus tetap lanjut kepada sekmen yang sudah di buat, untuk menghindari kalahnya persaingan dengan kompetitor-kompetitor yang sudah ada,

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai siapa saja yang ikut mengelola bisnis kafe ini dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut: “Dari kalangan anak muda semua.”¹⁵⁶

Dari hasil wawancara di atas dapat kita lihat, bahwa yang ikut serta dalam mengelola kafe bapak Js ini adalah dari kalangan anak muda/mahasiswa yang berada di kota Palangka Raya.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai seberapa besar pengaruh kafe-kafe yang bermunculan terhadap bisnis ibu dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Terkadang memengaruhi, karena sekarang perkembangan *coffee shof* juga kan perkembangan kafe-kafe yang beredar juga

¹⁵⁵ Wawancara dengan Js pada tanggal 02 November 2021

¹⁵⁶ Wawancara dengan Js pada tanggal 02 November 2021

kadang membawa konsep-konsep yang baru, membawa perkenalan-perkenalan yang baru, terkadang itu bisa beberapa saat akhirnya beberapa pelanggan bisa akhirnya melakukan putaran *coffee shof*, jadi di situ gimana kita mempertahankan konsep dan mengembangkan konsep itu sendiri.¹⁵⁷

Dari hasil wawancara di atas dapat kita lihat, bahwa semakin banyak kafe-kafe yang bermunculan maka semakin banyak juga kompetitor-kompetitor yang harus kita hadapi, maka dari itu kita harus bisa untuk mengembangkan konsep-konsep yang ada pada kafe kita, sehingga kita tidak kalah jauh dengan kafe-kafe yang baru.

4. Subjek ke empat

Pertanyaan yang di ajukan peneliti adalah mengenai seberapa besar pengaruh covid-19 terhadap bisnis bapak dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

Sangat besar sekali mas, membuat musibah yang besar buat kita para pengusaha kopi, tidak mudah memang menghadapi covid ini, perlu kesabaran yang besar untuk terus bertahan di bisnis ini.¹⁵⁸

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Ad mengatakan bahwa, dampak dari pandemi covid-19 ini sangat besar sekali, dimana di semua kalangan usaha khususnya di kota Palangka Raya ini terkena dampak dari pandemi yang masih ada sampai saat ini. Tetapi di sisilain kita harus tetap bersyukur dan banyak-banyak bersabar untuk menghadapi cobaan seperti ini.

¹⁵⁷ Wawancara dengan Js pada tanggal 02 November 2021

¹⁵⁸ Wawancara dengan Ad pada tanggal 04 November 2021

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai apa faktor yang memotivasi anda dalam melibatkan diri dalam bisnis kafe di saat pandemi covid-19 dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut: “Karena menurut saya sendiri, bisnis makanan dan minuman masih lebih bisa bertahan dari pada bisnis lain.”¹⁵⁹

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Ad mengatakan bahwa, menurut beliau bisnis makanan dan minuman pada saat seperti ini lebih cocok di bandingkan dengan bisnis-bisnis yang lain dan bisnis ini masih bisa bertahan jangka panjang.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai apa yang melatarbelakangi bapak untuk melakukan bisnis ini dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut: “Iya, karena saya melihat peluang yang besar dalam bisnis kafe ini, jadi saya mencoba untuk bergelut mengembangkan bisnis saya ini khususnya di kota Palangka Raya.”¹⁶⁰

Berdasarkan hasil wawancara di atas, bapak Ad mengatakan bahwa, menurut beliau bisnis makanan dan minuman pada saat seperti ini lebih cocok di bandingkan dengan bisnis-bisnis yang lain,

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai bagaimana peluang bisnis usaha kafe di Palangka Raya dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

¹⁵⁹ Wawancara dengan Ad pada tanggal 04 November 2021

¹⁶⁰ Wawancara dengan Ad pada tanggal 04 November 2021

“Iya menurut saya masih sangat besar sekali peluang bisnis kafe di Palangka Raya ini.”¹⁶¹

Berdasarkan hasil wawancara di atas, menurut bapak Ad peluang usaha kopi di kota Palangka Raya khususnya di tahun ini mulai meningkat, dan peluang nya pun cukup besar dalam artian antusias warga Palangka Raya ini untuk usaha kopi semakin banyak dan itu bagus sekali untuk perkembangan usaha kopi di suatu kota.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai apa kelemahan dan kelebihan kafe bapak ini dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

kelemahannya mungkin salah satunya dari segi pelayanannya, harus meningkatkan lagi kualitas pelayanannya, agar lebih cepat lagi dalam menyajikan menu yang di pasan konsumen agar konsumen tidak menunggu terlalu lama.¹⁶²

Berdasarkan hasil wawancara di atas maupun observasi, menurut bapak Ad masih banyak kelemahan yang harus di perhatikan di kafe yang beliau jalankan terutama di segi pelayanan dan harus trus mengikuti perkembangan zaman di mana kafe harus mampu menyediakan apa yang di inginkan oleh kastemer atau para pengunjung nantinya.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai siapa saja yang ikut mengelola bisnsi kafe ini dan hasil wawancaranya adalah

¹⁶¹ Wawancara dengan Ad pada tanggal 04 November 2021

¹⁶² Wawancara dengan Ad pada tanggal 04 November 2021

sebagai berikut: “kebanyakan dari kalangan anak muda, seperti anak-anak mahasiswa yang mencari pengalaman kerja.”¹⁶³

Dari hasil wawancara di atas dapat kita lihat, bahwa yang ikut serta dalam mengelola kafe bapak Ad ini adalah dari kalangan anak muda/mahasiswa dimana bapak Ad ini mengajak atau ingin memberikan pengalaman kepada para anak muda ini dalam artian pengalaman kerja.

Kemudian peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai seberapa besar pengaruh kafe-kafe yang bermunculan terhadap bisnis bapak dan hasil wawancaranya adalah sebagai berikut: “Iya sangat mempengaruhi, karena kan semakin banyak orang yang membuka kafe maka akan semakin banyak juga pesaingannya, seperti itu.”¹⁶⁴

Dari hasil wawancara di atas dapat kita lihat, bahwa semakin banyak orang yang melakukan usaha kopi maka semakin besar juga dalam persaingan pasar nya. Maka dari itu setiap kafe harus memiliki strategi pemasaran nya masing-masing untuk bertahan dan terlihat ke eksistensinya.

¹⁶³ Wawancara dengan Ad pada tanggal 04 November 2021

¹⁶⁴ Wawancara dengan Ad pada tanggal 04 November 2021

C. Analisis Data

Pada sub pembahasan ini, berisis tentang pembahasan dan analisis data kesimpulan hasil dari penelitian yang berjudul Eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di kota palangka Raya di masa pandemi covid-19. Adapun pembahasan dalam sub bab ini terbagi menjadi 2 (dua) kajian utama sesuai dengan rumusan masalah yaitu: pertama, bagaimana eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di Kota Palangka Raya di masa pandemi covid-19. Kedua, faktor motivasi anak muda dalam melibatkan dirinya dalam bisnis kafe di masa pandemi covid-19.

1. Bagaimana Eksistensi anak muda dalam bisnis kafe di kota Palangka Raya di masa pandemi covid-19

Sudah satu tahun lebih penyebaran virus Covid-19 di Indonesia tidak kunjung usai. Dampak pandemi merambah ke berbagai aspek, salah satunya pada bidang perekonomian. Pelemahan perekonomian Indonesia berdampak secara masif, salah satunya menurunnya daya beli masyarakat yang mana juga menyebabkan banyak usaha mikro, kecil dan menengah atau UMKM rentan gulung tikar.

Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop) mencatat, per Juli 2021 sudah terdapat sebesar 15,3 juta UMKM yg melakukan digitalisasi. angka tadi mencapai 23,9 % asal total UMKM di Indonesia. Meski banyak, tetap saja pada situasi ini membuat banayak UMKM yang tengah jatuh bangun pada masa pandemi sekarang ini, hal ini tidak menyurutkan niat para pemuda Kalimantan Tengah yang berpusat di Kota Palangka

Raya yang mengaku semakin bergairah untuk melibatkan dirinya dalam UMKM saat ini. Salah satunya di bidang kuliner atau bisnis kafe di kota Palangka Raya. Keterlibatan para anak muda dalam memajukan perekonomian sangat besar pengaruhnya terutama di bidang UMKM.

Dalam berbisnis masalah penjualan sering menjadi fokus utama para pelaku usaha, terutama di saat pandemi covid-19. Ada beberapa poin penting yang harus diterapkan selain dari kualitas dan pelayanan produk, yaitu strategi pemasaran.

Menurut Philip Kotler, strategi pemasaran adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik jangka panjang atau pendek yang didasarkan pada riset pasar, penilaian produk, promosi, perencanaan, penjualan serta distribusi. Tanpa adanya strategi pemasaran maka sebuah organisasi atau usaha tidak akan bisa meningkatkan target penjualannya bahkan untuk mempertahankannya pun akan sulit. Begitu juga dengan bisnis kafe, dimana bisnis ini masih tergolong cukup lama di kota Palangka Raya maka perlu untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat.

Peran anaki muda dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sangat penting di era di gital saat ini. Mendorong minat anak muda untuk berwirausaha menjadi hal yang harus di lakukan, salah satunya dengan menggelar kompetisi (lomba) yang mampu memacu ketertarikan anak-anak muda. Hal tersebut di ungkapkan kepala dinas koprasi dan UMKM kota Denpasar, Made Erwin Suryadarma Sena

dalam kegiatan pendampingan terhadap pemenang lomba wirausaha terbaik dan terpilih yang di selenggarakan Kementerian Pemuda dan Olahraga (Kemenpora) RI di kota Denpasar.

Erwin mengatakan, pada zaman generasi milenial ini, peran anak muda sangat penting terutama terhadap pengguna teknologi. Demikian dalam dunia usaha pada era yang serba digital peran penting generasi muda sangat di butuhkan. “Untuk itu, hal-hal yang mampu memotivasi tumbuh dan berkembangnya wirausaha pada generasi muda sangat perlu di lakukan. Seperti ajang lomba yang di gelar oleh Kementrian Pemuda dan Olahraga ini, kita dorong agar anak-anak, muda lebih inovatif, berani dan berkelanjutan dalam berwirausaha”.

Hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti, terhadap bagaimana cara mempertahankan bisnis kafe di kota Palangka Raya yaitu dari segmentasi pasar kafe di kota Palangka Raya, dari hasil wawancara dengan salah satu pemilik kafe di kota Palangka Raya yaitu menurut bapak Ad, yang pasti memang waktu pada seperti ini kita banyakin melakukan inovasi menu-menu baru, memberikan promo dan mulai fokus di sektor online atau media sosial nya. Bisa kita lihat dalam mempertahankan sebuah usaha terutama di bidang kafe pada saat pandemi covid-19 pemilik kafe harus mampu membuat stategi pemasaran yang menarik, mulai dari mempromosikan menu-menu baru, memberikan fasiliat kekinian, memasarkan menu melalui media sosial atau online dan lainn sebagainya.

Selain itu dalam mempertahankan kafe di paska pandemi, para pemilik kafe pun dituntut untuk melakukan strategi-strategi yang menarik minat konsumen, mulai dari mengadakan *iven-iven*, memberikan diskon, menyediakan menu-menu baru, promosi produk dan lain sebagainya.

Hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti, terhadap strategi dalam mengelola kafe menurut ibu Ys “kalau dalam strategi pengelolaan kafe, lebih melakukan promo, inovasi yang selalu memenuhi kebutuhan para pelanggan saya, karena kita sebagai pemilik usaha minuman ataupun makanan kita harus bisa menempatkan diri di tangan-tangan masyarakat, jadi sebenarnya presisi kopi ini lebih banyak ke *take away*, tapi di mana malam-malam tertentu yang memang rame juga orang nongkrong di sini.

Kemudian dalam penetapan posisi pasar (*positioning*) kafe di kota Palangka Raya memberikan pelayanan dan kenyamanan saat konsumen datang ke kafe mulai dari tempat yang bersih, komunikasi yang terjaga dan kualitas menu yang disediakan sehingga dapat meyakinkan dan membangun minat dari para konsumen untuk berkunjung kembali.

Seperti halnya yang dikemukakan oleh S, NA, ES, ER, IL, dan L “Kalau di bilang puas si bisa di bilang puas ya kak, karena saya belum pernah mendapatkan pelayanan yang tidak menyenangkan dari sini karena sudah kenal dengan waiters nya dan staffnya juga orang nya asik-asik”.

Dari uraian diatas peneliti menyimpulkan secara garis besar eksistensi anak muda dalam bisnis adalah kemampuan kreatif dan

inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Nilai hakiki penting dari jiwa wirausaha adalah Percaya diri, Berorientasi tugas dan hasil, Keberanian mengambil risiko, Berorientasi ke masa depan, Kreativitas dan Inovasi. Kewirausahaan sendiri memiliki peranan penting dengan kemampuan untuk menciptakan dan menyediakan produk yang bernilai tambah (*value added*) melalui keberanian mengambil resiko, kreativitas dan inovasi serta kemampuan manajemen untuk mencari dan membaca peluang.

Peran kewirausahaan yaitu memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri memiliki usaha sendiri akan memberikan kebebasan dan peluang bagi pebisnis untuk mencapai tujuan hidupnya. menumbuhkan jiwa berwirausaha di kalangan mahasiswa mulai dari : Menjadi seorang wirausahawan atau pebisnis merupakan salah satu langkah tercepat mencapai sukses dan menjadi kaya.

2. Apa faktor motivasi anak muda dalam melibatkan dirinya dalam bisnis kafe di masa pandemi covid-19.

Motivasi secara sederhana merupakan faktor- faktor yang mendesak seorang untuk berperilaku tertentu ke arah tujuan yang ingin dicapainya. Menurut Robbin mengartikannya sebagai keinginan untuk meningkatkan upaya kearah pencapaian tujuan organisasi dengan ketentuan hasil upaya tadi akan memuaskan sebagian kebutuhan orang.

Motivasi Seseorang untuk berwirausaha di sektor usaha tertentu dapat dikaji melalui teori motivasi dan teori prilaku. Douglas dan Shepherd dalam

penelitiannya menemukan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha ditinjau dari sikap terhadap pendapatan, kebebasan, resiko, dan berusaha.

Dari beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa yang mempengaruhi motivasi dalam berwirausaha secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi faktor intrinsik dan faktor ekstrinsik. Faktor-faktor intrinsik sebagai pendorong minat berwirausaha antara lain karena adanya kebutuhan akan pendapatan, harga diri dan perasaan senang. Sedangkan Faktor-faktor ekstrinsik yang mempengaruhi minat berwirausaha antara lain adalah lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat, peluang.

Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara terhadap narasumber terkait dengan faktor motivasi anak muda dalam melibatkan dirinya dalam bisnis kafe di masa pandemi covid-19. Peneliti melakukan wawancara terhadap salah satu pelaku usaha kafe terkait dengan latar belakang untuk melakukan bisnis kafe yaitu menurut ibu Ys mengatakan bahwa, salah satu yang melatar belakanginya adalah lebih melihat peluang usaha apa yang lagi di minati warga masyarakat di sekitar, karena nantinya itu akan berpengaruh juga terhadap bisnis apa yang sedang kita jalankan.

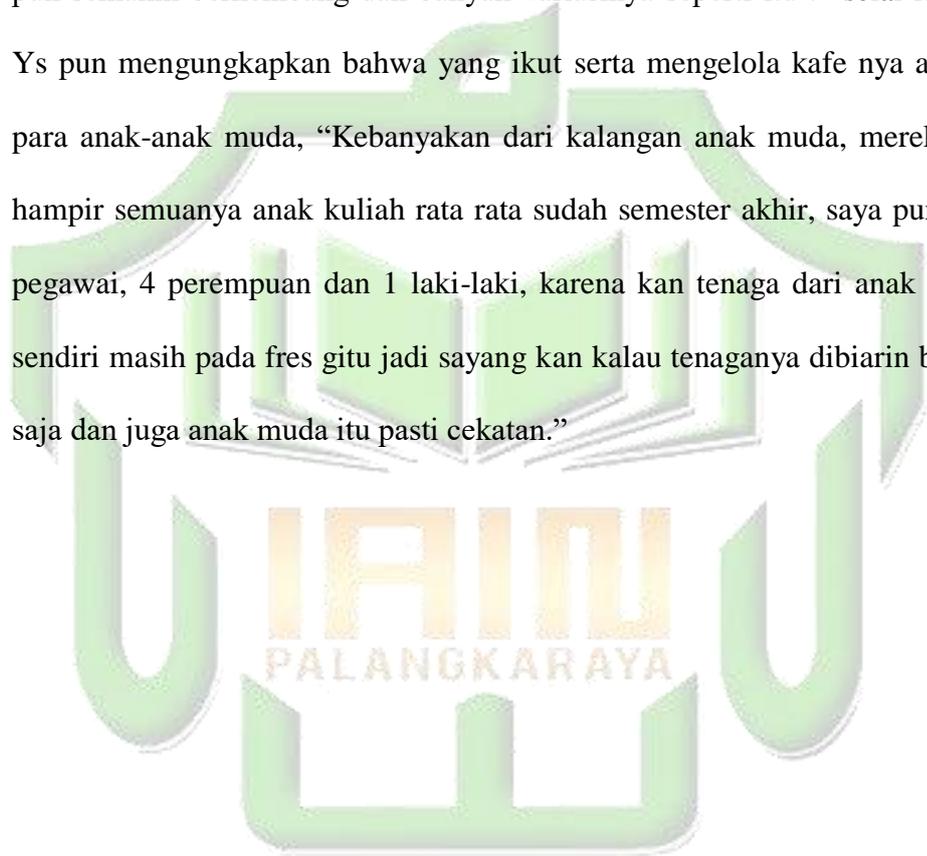
Berbeda dengan informan bapak Hdn beliau mengatakan yang menjadi latar belakangnya adalah karena hobby atau suka nongkrong dan ingin berbagi arti tentang kopi, dimana dari 1 cangkir kopi kita bisa mendapatkan teman yang banyak dan juga mendapatkan ide-ide baru yang bermunculan. Sedangkan menurut bapak Js, “Yang menjadi latar

belakang, jadi ini termasuk bisnis anak muda yang istilahnya kita kembangkan dengan industri yang anak muda lagi pegang sekarang dan kita menyesuaikan perkembangan yang ada di masyarakat juga di arah rans milenial .

Dari uraian diatas peneliti menyimpulkan secara garis besar faktor yang mempengaruhi motivasi berwirausaha dapat diklasifikasikan menjadi faktor pendorong dan faktor penarik. Faktor pendorong meliputi kebutuhan untuk meningkatkan penghasilan keluarga, rasa tidak puas terhadap gaji, susahnya dalam mencari pekerjaan dan kebutuhan akan fleksibilitas dalam menjalankan tugas rumah tangga. Faktor penarik meliputi kebutuhan akan kebebasan, aktualisasi diri, meningkatkan status dan reputasi dimata masyarakat.

Dalam kesempatan yang sama peneliti juga menanyakan mengenai bagaimana peluang bisnis kafe di Palangka Raya. Bapak Hdn salah satu selaku pemilik kafe mengatakan, “Iya, di Palangka Raya untuk peluang usaha kopi sekarang saya lihat di tahun ini mulai meningkat, iya bagus berartikan antusias warga Palangka Raya untuk usaha kopi makin banyak, semakin banyak tempat kopi semakin bagus, karena akhirnya banyak tempat nongkrong untuk kita, jadi tidak hanya satu tempat saja yang kita datangi, melaikan kita bisa berpindah-pindah tempat untuk nongkrong, sekaligus refresing juga, hari ini di kafe ini, besok nya di kafe yang lain, walaupun di masa pandemi seperti ini tetapi tidak menutup minat warga kota Palangka Raya ini untuk usaha kopi.”

Sedangkan hasil wawancara dengan ibu Ys selaku pemilik Persisi Kopi, beliau mengatakan, “untuk peluangnya lumayan bagus, karena kan kopi ini sebenarnya kalau di pikir-pikir bukan cuma anak muda yang hobby kopi gitu, semua kalangan sebenarnya hobby dengan kopi, mulai dari anak kecil, remaja, orang tua, karena kan semakin berkembangnya zaman kopi pun semakin berkembang dan banyak variasinya seperti itu .” selain itu ibu Ys pun mengungkapkan bahwa yang ikut serta mengelola kafe nya adalah para anak-anak muda, “Kebanyakan dari kalangan anak muda, mereka ini hampir semuanya anak kuliah rata rata sudah semester akhir, saya punya 5 pegawai, 4 perempuan dan 1 laki-laki, karena kan tenaga dari anak muda sendiri masih pada fres gitu jadi sayang kan kalau tenaganya dibiarin begitu saja dan juga anak muda itu pasti cekatan.”



BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas oleh peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

Peluang bisnis dalam *Choffe Shop* ini tergolong bisnis dengan modal ringan akan tetapi bisa meraup untung yang begitu besar. Kekeratifan sang pemilik lah yang dapat memajukan usahanya yang dari kecil menjadi usaha besar. Disamping itu bagaimana kita bisa menangkap beribu peluang bisnis di zaman sekarang ini, dan jangan lupa usaha itu berawal dari keinginan dan hobby, dari hobby nya itu lah para pemilik kafe mempunyai ide kreatif untuk membuka usaha kafe sendiri.

1. Usaha kafe pada dasarnya memiliki prospek usaha yang berpotensi meningkat di masa mendatang, karena di dukung oleh lokasi yang strategis, menu makanan dan minuman yang di tawarkan cukup vreatif dan cukup di minati oleh kaum milenial, serta di kelola dengan manajemen yang cukup berpengalaman. Keberadaan anak muda dalam industri usaha kafe memang di perlukan, apa lagi di zaman sekarang ini yang hampir semua kegiatan bersangkutan dengan media sosial.

Jadi keberadaan anak muda harus kita akui, selain mempunyai ide-ide kreatif, inovatif dan semangat yang luar biasa, dalam pengelolaan industri kafe pun scukup baik, baik itu dalam pelayanan, kualitas produk,

interior-interior yang kekinian atau instagramebael maupun fasilitas yang di sediakan di area kafe.

2. Faktor yang memengaruhi motivasi dalam berbisnis datang dari dalam maupun dari luar atau ada faktor internal dan eksternal. Faktor internal adalah faktor-faktor yang berasal dari dalam individu, sedangkan faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berasal di luar individu. Faktor internal yaitu: 1). Kebutuhan akan pendapatan, 2) harga diri atau gengsi 3). Prasaan senang atau hobby. Berikut faktor eksternal yang memengaruhi motivasi bisnis: 1). Lingkungan keluarga, 2). Lingkungan masyarakat, 3). Peluang usaha.

Jadi selain itu faktor motivasi anak muda atau seseorang dalam melakukan wirausaha adalah untuk menambah penghasilan bulanan atau tahunan, menambah pengalaman dalam dunia usaha, mencari teman dalam berbisnis dan melihat peluang usaha yang cukup besar.

B. SARAN

1. Bagi pemilik usaha (*Produsen*) kafe, disarankan melakukan penulisan transaksi keuangan guna mengetahui besarnya keuntungan dan kerugian demi menjaga keberlangsungan jalannya usaha yang ada dan diharapkan penelitian ini dapat menjadi masukan yang positif untuk mengembangkan usahanya dengan memperhatikan peluang-peluang yang ada dan menggunakan media promosi secara maksimal dalam menarik minat pembeli, sehingga kedepannya jumlah pembeli akan bertambah. Serta memperhatikan dan memperbaiki aspek yang dinilai masih dapat diperbaiki.
2. Bagi masyarakat, bisnis kafe saat ini dapat menjadi alternative lapangan pekerjaan mengingat biaya investasinya tidak begitu besar dan peluang usaha yang cukup besar untuk membuka usaha kafe, maka salah satu untuk berbisnis bisa dengan bisnis kafe.
3. Bagi peneliti selanjutnya yang berminat untuk mengadakan penelitian dengan topik yang sama, disarankan untuk melakukan kajian menggunakan metode yang berbeda dan menggunakan variabel yang lebih banyak lagi untuk mendapat kan hasil yang berbeda dengan penelitian yang sudah ada.

DAFTAR PUSTAKA

A. BUKU

- Abdullah, Thamrin & Tantri, Francis, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Abdullah. Boedi dan Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah, Cet. I*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2014.
- Abidin, Zainal, *Filsafat Manusia: Memahami Manusia melalui Filsafat*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006
- Abidin, Zainal. (2007). *Analisis Eksistensial*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Afifudin Dan Beni Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2018.
- Bungin. Burhan, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003
- Departemen Agama, *Alquran dan terjemahannya Juz 1-30 Edisirevisi*, Surabaya: KaryaAgung, 2006.
- Hasan, Ali, *Marketing Bank Syari'ah: Cara Jitu Meningkatkan Pertumbuhan Pasar Bank Syari'ah*, Bogor: Galia Indonesia, 2010.
- Hikmah Febti, *Metodologi Penelitian*, Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2017
- Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP-AMP YKPN, 2003.
- Ismail Yusanto, Muhammad dan Karebet Widjajakusuma, Muhammad, *Menggagas Bisnis Islam*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Indra Zulfani Kautsar, "*Kegiatan Pengajain Remaja dan Kontribusinya Terhadap Pembentukan Akhlak Generasi Muda*", Jakarta, Skripsi Tidak Diterbitkan, 2009
- Melong Lexy J, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT, Remaja Rosdakarya, 2004
- Melong Lexy J, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT, Remaja Rosdakarya, 2007

- Mulyana Deddy, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma Baru Ilmu Komunikasi Ilmu Sosial Lainnya*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2018
- Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa, Edisi Keempat*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama., 2008
- Putong, Iskandar, *Pengantar Ekonomi Makro dan Mikro, Edisi Kedua*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003
- Ranupandojo, Heindjrachman, *Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 1990.
- Seokanto, Soerjono, *Sosiologi Suatu Pengantar*. Rajawali Pers. Jakarta, 2012.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Suharsaputra. Uhar, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*, Bandung: Reifika Aditama, 2018.
- Sudaryono, *Metologi Penelitian*, Jakarta: PT. Rajagrafindo Perseda. 2017
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2010
- Tim Penelitian Pedoman Skripsi, *Pedoman Penelitian Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN), Palangka Raya, t.np., t.th.*
- Wijaya, Hengki, *Analisis Data Kualitatif Ilmu Pendidikan Teologi*. Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2019.

B. SKRIPSI DAN JURNAL

- Fika Adrianti, *“Eksistensi library cafe sebagai inovasi pojok baca di coffee shop majao, desa mandatte kabupaten enrekang”*. 2019
- Hasrullah, *“Eksistensi Usaha Kafe Di Kota Makassar” (Suatu Tinjauan Antropologis)*, 2021
- Imroatun Muawanah, *“Fenomena Maraknya Coffee Shop Sebagai Gejala Gaya Hidup Anak Muda Di Kota Metro (Studi Pada Mahasiswa IAIN Metro)”* Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2019
- Tamara Gading, *“Minat generasi muda dalam pengelolaan Coffee Shop (kafe kopi) di Kecamatan Air Putih Kabupaten Batu Bara Provinsi Sumatera Utara”*. 2019

Virginia Maria Kahayani jurnal: “Studi Tentang Motivasi Anak Muda Untuk Berwirausaha Di Kecamatan Samarinda Kota”. 2017

Vinny wasty nanariaian, dwigth m. Rondonuwu dan octavianus a.h rogi. “*Faktor – faktor yang berpengaruh terhadap eksistensi kegiatan wisata kuliner tinutuan di koridor jalan wakeke manado*”.

C. Internet

<https://makanansajiindonesia.blogspot.com/p/sejarah-cafe.html> (Online 04 Februari 2021).

Pengertian Cafe: Sejarah, Cara Penyajian, Konsep, Contoh Menu, Kata-Kata (amesbostonhotel.com). (Online 21 April 2021).

<https://tulisanterkini.com/artikel/artikel-ilmiah/9219-pengertian-generasi-muda.html>, (Online 25 Juli 2021)

<https://id.wikipedia.org/wiki/Eksistensi>, (Online 10 Juli 2021)

<http://bisnisbali.com/generasi-muda-berperan-penting-dalam-pengembangan-umkm/> (Online 8 Mei 2022)

[http://Minat Berwirausaha - KAJIAN PUSTAKA - KORELASI PRESTASI MATA KEAHLIAN PRODUKTIF, MATA PELAJARAN \(123dok.Com\)](http://Minat%20Berwirausaha%20-%20KAJIAN%20PUSTAKA%20-%20KORELASI%20PRESTASI%20MATA%20KEAHLIAN%20PRODUKTIF,%20MATA%20PELAJARAN%20(123dok.Com)). (Online 10 Juli 2021)

[http://Pengertian Cafe: Sejarah, Cara Penyajian, Konsep, Contoh Menu, Kata-Kata \(amesbostonhotel.com\)](http://Pengertian%20Cafe%20Sejarah,%20Cara%20Penyajian,%20Konsep,%20Contoh%20Menu,%20Kata-Kata%20(amesbostonhotel.com)). (Online 21 April 2021).

[http://UU 40 tahun 2009 tentang Kepemudaan, generasi muda](http://UU%2040%20tahun%202009%20tentang%20Kepemudaan,%20generasi%20muda), (online 25 Juli 2021 pukul 14.00)