

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Kota Kudus

1. Sejarah Kudus

Sejarah Kota Kudus tidak terlepas dari Sunan Kudus, beliau adalah Ja'far Shoddiq. Karena keahlian dan ilmunya beliau, maka Sunan Kudus diberi tugas memimpin para Jamaah Haji, sehingga beliau di panggil dengan sebutan "Amir Haji". Beliau mempelajari agama Islam dengan menetap di Baitul Maqdis, dengan waktu itu di Baitul Maqdis sedang berjangkit wabah penyakit, yang dimana telah menyebabkan banyak orang yang meninggal dunia. Dengan adanya usaha Ja'far Shoddiq, wabah penyakit tersebut dapat di musnahkan. Atas jasa-jasa yang telah diberikan, maka Ja'far Shoddiq telah mendapatkan hadiah yang berupa Ijazah Wilayah. Namun Sunan Kudus memohon kepada Amir Palestina yang telah memberikan wewenang atau ijazah wilayah yang bertujuan untuk memindahkan wewenang wilayah tersebut ke Pulau Jawa. Yang dimana permohonan tersebut telah disetujui hingga akhirnya Ja'far Shoddiq pulang ke Jawa dan mendirikan Masjid di daerah Kudus pada tahun 1956 H, yang dimana telah diberi nama Masjid Al Aqsho yang meniru nama Masjid di Yerussalem yaitu Masjidil Aqsho. Kota Yerussalem juga disebut dengan Baitul Maqdis atau Al-Quds. Dari kata Al-Quds tersebut kemudian lahir kata Kudus, yang dimana Kudus telah digunakan nama Kota sampai sekarang yaitu Kota Kudus.¹

2. Kondisi Geografis

Kabupaten Kudus merupakan Kabupaten terkecil di Provinsi Jawa Tengah dengantotal seluas 42.516 hektar atau sekitar 1,31% dari luas Provinsi Jawa Tengah. Kota Kudus sebagai salah satu kabupaten di Jawa Tengah terletak yang di antara 4 Kabupaten yaitu disebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Jepara dan Kabupaten Pati, sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Pati, sebelah selatan dengan Kabupaten Grobogan dan Kabupaten Pati serta sebeelaah barat berbatasan dengan Kabupaten Demak dan Kabupaten Jepara. Kabupaten Kudus berketinggian rata-rata ± 55 m diatas permukaan laut, beriklim tropis dan bertemperatur sedang. Curah hujan relatif

¹"Profil Kabupaten Kudus," accessed January 7, 2022, https://kuduskab.go.id/page/profil_kabupaten_kudus.

rendah, rata-rata dibawah 2000 mm/tahun dan berhari hujan rata-rata 97 hari/tahun. Sebagian besar merupakan daerah dataran dengan kemiringan 0-2% seluas 28.863,90 Ha (68%) yang meliputi 6 kecamatan yaitu kecamatan Kota, Jati, Kaliwungu, Undaan, Mejobo, dan Kecamatan Jekulo, dari seluruh Kecamatan tersebut sebagian kecil merupakan daerah bergelombang dengan kemiringan 2-15% seluas 6.665,30 Ha yaitu sebagian Kecamatan Gebog dan Dawe dan daerah yang sangat curam dengan kemiringan > 40% mencapai 3.939,50 Ha yang berada dikecamatan Dawe.²

Letak Kabupaten Kudus antara 110°36’ dan 110°50’ BT dan antara 6°51’ dan 7°16’ LS. Jarak terjauh dari barat ke timur adalah 16 km dan dari utara ke selatan 22 km.³Kota Kudus juga termasuk kecamatan yang berada di kabupaten Kudus, Jawa Tengah, Indonesia. Kecamatan tersebut adalah Kecamatan Kota, karena kawasan perkotaan di Kabupaaten Kudus berada di Kecamatan Kota. Batas-batas wilayah kecamatan Kota sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Dawe, sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Jekulo, sebelah selataan berbatasan dengan Kecamatan Jati, sebelaaah barat berbatasan dengan Kecamatan Kaliwungu. Kecamatan Kota berada padaa dataran rendah dengan ketinggian 31 meter diaatas permukaan laut. Kecamatan Kota Kudus juga beriklim tropis, dengan curah hujan 94 mm per tahun dan suhu 22-23°C.⁴

Secara administrasi Kabupaten Kudus terbagi menjadi 9 Kecamatan dari 123 Desa serta 9 Kelurahan, Sebagai berikut:

Tabel 4. 1 Wilayah Kota Kudus

No	Kecamatan	Desa	Dukuh	RT	RW
1	Kaliwungu	15	48	442	67
2	Kota	16	34	497	110
3	Jati	14	52	386	79
4	Undaan	16	33	357	63
5	Mejobo	11	33	341	69
6	Jekulo	12	45	445	85
7	Bae	10	38	285	82

²“Profil Kota Kudus,” accessed January 7, 2022, <https://bappeda.kuduskab.go.id/daeraah.php> .

³“Letak Geografis Kudus,” accessed January 12, 2022, <https://bappeda.kuduskab.go.id/detaildaerah.php?id=1> .

⁴“Kota Kudus,” accessed January 8, 2022, https://id.m.wikipedia.org/wiki/Kota_Kudus,_Kudus.

8	Gebog	11	38	435	82
9	Dawe	18	71	583	110

Sumber : Profil Geografis Kudus.⁵

B. Deskripsi Data Penelitian

Data penelitian didapatkan dari narasumber yang sesuai dengan bidangnya. Peneliti melakukan wawancara pada narasumber utama dan narasumber pendukung yakni pengusaha muda yang mengalami kegagalan pada masa pandemi Covid-19 serta pengusaha muda yang bertahan meskipun mengalami kesulitan pada masa pandemi Covid-19. Data penelitian hasil wawancara peneliti kumpulkan selama waktu penelitian dan nantinya akan diolah dan dijabarkan oleh peneliti menggunakan analisi data yang akan dibahas pada subbab selanjutnya.

Narasumber utama dalam penelitian ini adalah para pebisnis muda yang mengalami kegagalan dalam menjalankan usahanya pada masa pandemi Covid-19. Narasumber utama akan memberikan informasi mengenai penyebab kegagalan usaha dan upaya yang dilakukan untuk menyikapi penyebab kegagalan usaha pada masa pandemi Covid-19. Berikut ini data narasumber utama yang telah diwawancarai oleh peneliti:

Nama	Nurul Laily
Jenis Kelamin	Perempuan
Usia	27 Tahun
Nama Usaha	Laily Fashion
Jenis Usaha	Fashion
Tahun Mulai Usaha	2020
No Handphone	087875287323
Status Usaha	Gagal (Tidak Beroperasi)

Tabel 4.2 Narasumber Penelitian

⁵“Profil Kondisi Geografis Kabupaten Kudus,” accessed January 6, 2022, http://mapgeo.id:8826/umum/detail_kondisi_geo/21.

Nama	Rizki Maulana Musthofa
Jenis Kelamin	Laki-Laki
Usia	22 tahun
Nama Usaha	Percendolan Duniawi
Jenis Usaha	Minuman
Tahun Mulai Usaha	Oktober 2020
No Handphone	085741558765
Status Usaha	Gagal (tidak beroperasi)

Tabel 4.3 Narasumber Penelitian

Nama	Indra Angga Cahyanto
Jenis Kelamin	Laki-Laki
Usia	21 tahun
Nama Usaha	Lokana Coffe
Jenis Usaha	<i>Coffe shop</i>
Tahun Mulai Usaha	November 2019
No Handphone	081390774824
Status Usaha	Gagal (tidak beroperasi)

Tabel 4.4 Narasumber Penelitian

Nama	Mohammad Bastian
Jenis Kelamin	Laki-Laki
Usia	21 tahun
Nama Usaha	Angkringan Kyai Kijing
Jenis Usaha	Angkringan
Tahun Mulai Usaha	Agustus 2020
No Handphone	08153560776
Status Usaha	Gagal (Tidak Beroperasi)

Tabel 4.5 Narasumber Penelitian

Nama	Muhammad Tsabiqul Fikri
Jenis Kelamin	Laki-Laki
Usia	21 tahun
Nama Usaha	Mega Mendung (tidak beroperasi)
Jenis Usaha	<i>Coffe shop</i>
Tahun Mulai Usaha	Agustus 2021
No Handphone	085862900945
Status Usaha	Gagal (tidak beroperasi)

Tabel 4.6 Narasumber Penelitian

Narasumber pendukung dalam penelitian ini adalah para pebisnis muda di Kudus yang mampu mempertahankan usahanya di masa pandemi Covid-19 meskipun telah mengalami kesulitan namun sampai saat ini usaha yang dijalankan masih tetap beroperasi atau aktif. Narasumber pendukung pada penelitian memiliki tujuan untuk menambah atau memperkuat.

Berikut ini data narasumber pendukung yang telah diwawancarai oleh peneliti:

Nama	Budi Santoso
Jenis Kelamin	Laki-laki
Usia	21 tahun
Nama Usaha	Kalareda (<i>Coffe shop</i>)
Tahun Mulai Usaha	Desember 2019
No. Handphone	085728862079
Status Usaha	Masih beroperasi

Tabel 4.7 Narasumber Penelitian

Nama	Indra Anang Wibowo
Jenis Kelamin	Laki-laki
Usia	23 tahun
Nama Usaha	NDR Inspiration Printing (Clothing)
Tahun Mulai Usaha	Januari 2020
No. Handphone	082328849178
Status Usaha	Masih beroperasi

Tabel 4.8 Narasumber Penelitian

Untuk mempermudah pemahaman data penelitian yang dihasilkan pada penelitian ini, maka penulis membuat kode Narasumber sebagai berikut:

Identitas Narasumber	Jenis Usaha>Nama Usaha	Kode Narasumber
Pebisnis muda gagal		
Nurul Laily	Fashion/Laily Fashion	N1
Rizki Maulana Musthofa	Minuman/Percendolan Duniawi	N2
Indra Angga Cahyanto	Coffeshop/Lokana Coffe	N3
Muhammad Bastian	Angkringan Kyai Kijing	N4
Muhammad Tsabiqul Fikri	Coffeshop/Mega Mendung	N5
Pebisnis muda masih beroperasi		
Budi Santoso	Coffeshop/Kalareda	N6
Indra Anang Wibowo	Clothing	N7

Tabel 4.9 Kode Narasumber

1. Data Penyebab Kegagalan Para Pebisnis Muda Di Kudus Pada Masa Pandemi Covid-19

Terjadinya kegagalan dalam menjalankan usaha atau bisnis terdapat faktor yang menyebabkan kegagalan tersebut yakni faktor internal dan faktor eksternal. Faktor penyebab kegagalan internal umumnya itu berupa keputusan tindakan yang berada dalam pengendalian manajemen. Sedangkan faktor eksternal yaitu tentang suatu kejadian yang berada diluar kendali manajemen.⁶

Permasalahan-permasalahan yang sering terjadi dalam menjalankan usaha pada pebisnis muda atau pebisnis pemula yaitu kurangnya pengalaman atau *skill* berwirausaha dan wawasan manajerial. Apalagi yang dipaksa keadaan untuk membuka suatu usaha pasti akan terjadi kurangnya kemampuan manajemen, karena adanya minimnya suatu pengalaman dan pengetahuan tentang berwirausaha.⁷

Para pebisnis pemula atau pebisnis muda juga sering mengabaikan suatu perencanaan atau *planning* serta analisis karena kebanyakan pebisnis tersebut hanya mengandalkan insting atau naluri saja. Yang pada akhirnya akan mengakibatkan saat meluncurkan suatu produk yang telah diyakini bahwa produk tersebut akan diterima oleh pelanggan tanpa harus melihat apa yang dibutuhkan oleh pelanggan. Padahal hal yang seperti itu dapat menyebabkan suatu kegagalan pada usahanya.⁸

Oleh karena itu, para pebisnis muda atau pebisnis pemula tidak hanya fokus untuk memperoleh keuntungan dari penjualan produknya semata, akan tetapi para pebisnis muda juga harus mengamati kebutuhan konsumen pada waktu itu, selain itu juga dapat memilih lokasi yang benar dan baik untuk menjalankan bisnis sehingga akan lebih dikenal oleh masyarakat. Namun jika para pebisnis muda hanya fokus untuk memperoleh keuntungan saja, maka perkiraan terjadinya suatu kegagalan akan lebih tinggi.

Hasil wawancara peneliti dengan beberapa pebisnis muda di Kudus yang telah mengalami kegagalan dalam menjalankan usaha pada masa pandemi Covid-19, Faktor yang menyebabkan diantaranya:

⁶Kukuh Mulyanto, *Rise From Business Failur* (Yogyakarta: ANDI, 2018), 28.

⁷Mulyanto, *Rise From Business Failur*, 35.

⁸Mulyanto, *Rise From Business Failur*, 29.

1) Lokasi bisnis tidak strategis

Tidak dapat dipungkiri, lokasi yang kurang/tidak strategis menjadi faktor yang sering terjadi pada pebisnis menyebabkan kegagalan para pebisnis muda di Kudus dalam menjalankan usaha pada masa pandemi Covid-19. Lokasi usaha yang seharusnya dekat dengan keramaian Kota namun yang terjadi kebanyakan lokasi yang jauh dari keramaian atau plosok (Desa), sehingga menyebabkan banyak orang yang tidak mengetahui lokasi tersebut. Selain itu lokasi bisnis atau usaha yang berada di pinggir jalan ramai juga sangat memengaruhi penyebab terjadinya suatu kegagalan karena kendala di pembeli.

Sesuai dengan wawancara bersama Nurul Laily (27 tahun) pemilik Laily Fashion. Beliau menyebutkan.

“Saya berjualan di rumah mbak di Desa jadi yang datang beli satu dua orang ditambah Covid-19 banyak yang nganggur. Jadi kalau dari tetangga udah tidak beli ya toko saya sepi”⁹

Pernyataan tersebut selaras dengan yang disampaikan oleh Rizki Maulana Musthofa (22 tahun) pemilik Percendolan Duniawi.

“Ekspetasi saya dulu ya usaha saya ini kalau berkembang mau saya franchise kan, tapi kendala di lokasi yang tidak dipusat kota jadi baru berjalan beberapa bulan sepi..”¹⁰

Indra Anggaa Cahyanto (21 tahun) pemilik Lokana Coffe juga menyatakan demikian beliau menuturkan.

“Menurut saya lokasi juga si mbak, soalnya menjalankan usaha saya itu tempatnya pemberian dari mbak saya daripada tempat tersebut nganggur mendingan di tempat. Dan kalau menurut saya yaa tempat tersebut tepat di pinggir jalan raya yang terlalu ramai untuk usaha yang saya jalankan yaitu *coffe shop*”¹¹

⁹Nurul Laily, wawancara oleh penulis, 20 Desember 2021, pukul 14.30 WIB, di rumah Nurul Laily, wawancara 1, transkrip.

¹⁰Rizki Maulana Musthofa, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 13.20 WIB, di Warkoba Coop, wawancara 2, transkrip.

¹¹Indra Anggaa Cahyanto, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 14.36 WIB, di Qipme, wawancara 3, transkrip.

Berdasarkan beberapa hasil wawancara diatas menyebutkan bahwa lokasi yang kurang strategis itu sangat menghambat datangnya pembeli, karena alasan lokasi yang tidak banyak diketahui orang, lokasi yang jauh dari keramaian. Ketidak strategis lokasi juga akan menyebabkan suatu usaha tutup atau gagal karena dirasa sepi pembeli terus menerus sehingga akan berpengaruh terhadap modal.

Hasil pengamatan dari observasi juga mendiskripsikan bahwa fisik dari lokasi usaha-usaha baru itu masih banyak yang kurang strategis yaitu jauh dari keramaian bahkan berlokasi yang jauh dari kota yang sehingga calon konsumen atau pembeli tidak mengetahui lokasi tersebut dan mereka juga lebih memilih lokasi yang dekat dengan kota (mudah dikunjungi).

2) Keterbatasan modal usaha

Tidak dapat dipungkiri, dalam menjalankan usaha tidak hanya memerlukan lokasi yang strategis untuk berjualan, namun dalam permodalan juga sangat berpengaruh terhadap penentu kesuksesan dan kegagalan usaha tersebut. Permodalan yang kuat itu dapat memberikan notif untuk terus beroperasi namun dengan kurangnya permodalan juga akan memberikan dampak yaitu dimana pebisnis tersebut harus putar otak untuk memikirkan kedepannya seperti apa.

Sesuai dengan wawancara dengan Mohammad Bastian (21 tahun) pemilik Angkringan Kyai Kijing.

“Permodalan saya awalnya aman tapi dengan adanya pandemi Covid-19 yang apa-apa serba tidak boleh keluar lama kelamaan angkringan saya sepi pembeli jadi kehabisan modal mba, karena uang yang masuk juga tercampur dengan kebutuhan yang lainnya”¹²

Hal tersebut selaras dengan yang disampaikan Nurul Laily (27 tahun) pemilik Laily Fashion.

“Untuk selama pandemi ini memang modal saya ada penurunan ya, karena banyaknya barang yang tidak terjual, dan saya tetep harus membeli barang yang keluaran terbaru karena kalau masalah fashion tidak menuruti model itu kan tidak laku. Dengan seperti itu terus menerus akhirnya banyak yang saya timbun

¹²Mohammad Bastian, wawancara oleh penulis, 23 Desember 2021, pukul 16.40 WIB , di Kedai Maqha, wawancara 4, transkrip.

sehingga saya kehabisan uang mbak dan tidak bisa kulakan lagi”¹³

Muhammad Tsabiqul Fikri (21 tahun) pemilik Mega Mendung juga mengatakan, bahwa.

“Usaha saya tutup itu kendala di modal mbak, yang partner saya udah tidak mau menanam modal di *coffeshop* saya karena sepi pengunjung dimasa pandemi, yang kedua dari modal saya sendiri kurang ya karena kan saya juga belum memiliki penghasilan yang tetap”¹⁴

Berdasarkan beberapa hasil wawancara tersebut diatas menyebutkan bahwa kegagalan seorang pebisnis muda juga dilatarbelakangi oleh adanya modal yang kurang aman akibat Covid-19 sepi pembeli. Sehingga mengakibatkan perputaran uang atau *cash low* yang kurang bagus, telah tercampur dengan uang lainnya dan menjadikan modal awal habis untuk keperluan lain-lain.

3) Minim pengalaman usaha dan kurang terlatih

Keahlian atau *skill* adalah suatu kemampuan yang harus dimiliki seorang pebisnis /pengusaha agar mencapai suatu tujuan atau kesuksesan dalam menjalankan usaha. Pengalaman sangat berperan penting dalam menentukan kesuksesan atau kegagalan suatu usaha tersebut. Karena dengan memiliki pengalaman tersebut pasti telah menghadapi masalah dan hal tersebut akan menjadi pembelajaran untuk kedepannya. Namun sebaliknya jika berwirausaha dengan minim pengalaman usaha dan kurang terlatih atau tidak mempunyai *skill* juga akan semakin mungkin usaha tersebut mengalami kegagalan atau kebangkrutan.

Sesuai dengan wawancara dengan Nurul Laily (27 tahun) pemilik Laily Fashion. Beliau menyebutkan.

“Ya saya membuka usaha ini karena coba coba mbak buat nyambung hidup dikeluarga, soalnya dari adanya covid-19 keuangan rumah menurun drastis”¹⁵

¹³Nurul Laily, wawancara oleh penulis, 20 Desember 2021, di rumah Nurul Laily, pukul 14.18 WIB wawancara 1, transkip.

¹⁴Muhammad Tsabiqul Fikri, wawancara oleh penulis, 24 Desember 2021, pukul 18.15 WIB, di Kalareda, wawancara 5, transkip.

¹⁵Nurul Laily, wawancara oleh penulis, 20 Desember 2021, pukul 13.50 WIB, di rumah Nurul Laily, wawancara 1, transkip.

Pernyataan tersebut sesuai dengan pernyataan dari Mohammad Bastian (21 tahun) pemilik Angkringan Kyai Kijing.

“Kan dulu saya bingung gara-gara corona dan kuliah juga sistemnya online ya sudah gitu iseng-iseng buka usaha angkringan, daripada bingung mau ngapain”¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara diatas menyebutkan bahwa beberapa pebisnis di Kudus masih ada yang minim pengalaman usaha dan kurang terlatihnya *skill*, sehingga usaha yang dijalankan tidak bisa beroperasi secara maksimal karena pebisnis kurang mampu dalam mengelola bisnis dengan baik.

4) Bencana / Kebijakan pemerintah

Adanya pandemi Covid-19 di Kudus menyebabkan banyak masyarakat yang terpapar virus Covid-19. Hal tersebut menjadikan pemerintah menerapkan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) yang diharap bisa mengurangi angka masyarakat yang terpapar virus Covid-19. Para pengusaha, pebisnis, pedagang di Kota Kudus juga mendapatkan dampak negatif dari PPKM tersebut yaitu terjadinya pembatasan jam buka, pembatasan konsumen yang datang ke outlet atau melalui offline. Hal itu mengakibatkan para pengusaha atau pebisnis di Kota Kudus, khususnya pebisnis muda atau seseorang yang baru memulai bisnis akan mengalami ketidaknyamanan mengenai adanya kebijakan pemerintah tersebut.

Sesuai dengan wawancara dengan Mohammad Bastian (21 tahun) pemilik Angkringan Kyai Kijing

“Waktu adanya kebijakan pemerintah dengan adanya pandemi itu pedagang-pedagang dibatasi jam operasionalnya yang menyebabkan menurunnya pembeli sehingga jajan yang ada di angkringan sisa banyak terus setiap hari. Hingga akhirnya saya dan ibu saya memutuskan untuk tutup secara paten mbak, daripada setiap hari rugi terus menerus”¹⁷

¹⁶Mohammad Bastian, wawancara oleh penulis, 23 Desember 2021, pukul 16.33 WIB, di Kedai Maqha, wawancara 4, transkrip.

¹⁷Mohammad Bastian, wawancara oleh penulis, 23 Desember 2021, pukul 16.55 WIB, di Kedai Maqha, wawancara 4, transkrip.

Rizki Maulana Musthofa (22 tahun) juga menyatakan demikian, rizki mengatakan.

“Menjalankan usaha kan dilihat dari presentase 3 bulan kedepan kalau mengalami peningkatan ya di lanjutkan, kalau tidak ya mending di tutup. Nah kalau usaha saya ini berjalan 4 bulan tidak ada kenaikan dalam penjualan saya, ya mungkin akibat adanya pandemi dan PPKM juga mbak”¹⁸

Selaras dengan apa yang disampaikan Indra Angga Cahyanto (21 tahun) pemilik Lokana Coffe.

“Aslinya saya kaget dengan adanya Covid-19 mba tiba-tiba menurunnya tingkat konsumen karena ditetapkan jam operasional buka mbak Tapi ya sepi juga karena ditetapkan apa-apa serba dirumah saja”¹⁹

Berdasarkan beberapa wawancara dengan narasumber. Adanya kebijakan dari pemerintah di masa pandemi yaitu PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) sangat berpengaruh terhadap para pebisnis muda di Kudus yang baru memulai atau menjalankan usahanya di masa pandemi Covid-19. Yang mengakibatkan dari awal menjalankan usaha sudah mengalami sepi pembeli hingga akhirnya para pebisnis muda di Kudus memutuskan untuk menutup usahanya, usaha tersebut jika diteruskan akan mengalami kerugian setiap hari, dan mengalami kesusahan untuk mencari atau menarik calon pembeli yang disebabkan tingkat penjualan produk/jasa yang sangat sedikit di masa pandemi Covid-19 karena kebijakan dari Pemerintah PPKM.

2. Data Upaya Untuk Menyikapi Kegagalan Usaha Pada Masa Pandemi Covid-19

Hasil wawancara dengan para pebisnis muda di Kudus yang gagal dalam menjalankan usahanya pada masa pandemi Covid-19, upaya yang dilakukan untuk menyikapi penyebab kegagalan usaha pada masa pandemi Covid-19 di antaranya:

a. Meningkatkan Promosi

Hasil wawancara dengan Indra Angga Cahyanto (21 tahun) pemilik Lokana Coffe, menuturkan.

¹⁸Rizki Maulana Musthofa, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 13.34 WIB, di Warkoba coop, wawancara 2, transkrip.

¹⁹Indra Angga Cahyanto, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 14.25 WIB, di Qipme, wawancara 3, transkrip.

“Dulu saya sering membuat promo yang lebih publikasi mbak, karena itu kan brand baru yang tidak banyak dikenal orang, namun adanya bencana yang semakin parah ya akhirnya promosi saya tidak mempan”²⁰

Memang sudah menjadi kebiasaan para pebisnis muda di Kudus, peningkatan promosi merupakan tanggung jawab yang penuh bagi seorang pebisnis untuk menjalankan usahanya. Apabila terjadi menurunnya tingkat konsumen atau pembeli, pebisnis muda merasa bahwa strategi pemasaran atau promosinya kurang efektif dan efisien. Hal tersebut selaras dengan yang disampaikan Nurul Laily (27 tahun) pemilik Laily Fashion.

“Kalau saya sendiri untuk melancarkan penjualan saya di masa pandemi ya saya lebih memperbaiki promosi saya, bahkan saya juga menawarkan promosi dengan cara pembelian mindring mbak”²¹

Nurul Laily melakukan peningkatan terhadap promosinya dengan tujuan untuk melancarkan penjualan pada masa pandemi Covid-19, promosi tersebut ialah menawarkan produk fashionnya dengan sistem pembayarannya cicilan.

Selain Indra Angga Cahyanto dan Nurul Laily ada juga pebisnis muda yang melakukan upaya meningkatkan promosi untuk mengatasi penyebab kegagalan yaitu Rizki Maulana Musthofa (22 tahun) pemilik Percendolan Duniawi.

“Ya kalau promosi saya itu wajib ya mbak, tetep melakukan promosi setiap hari di sosial media, lewat teman ke teman. Tapi ya tetep kurang maksimal di masa pandemi saat ini”²²

Pernyataan tersebut juga diungkapkan oleh Mohammad Bastian (21 tahun) pemilik Angkring Kyai Kijing, yakni:

²⁰Indra Angga Cahyanto, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 14.50 WIB, di Qipme, wawancara 3, transkrip.

²¹Nurul Laily, wawancara oleh penulis, 20 Desember 2021, di rumah Nurul Laily, pukul 15.00 WIB wawancara 1, transkrip.

²²Rizki Maulana Musthofa, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 13.59 WIB, di Warkoba coop, wawancara 2, transkrip.

“Paling-paling ya saya lebih ke pemasaran ya mbak, lebih rajin menawarkan di temen-temen dan whatsAap kayak gitu saja sih”²³

Selain melakukan peningkatan promosi seperti diatas, ada juga yang melakukan promosi dengan cara menjemput calon pembeli atau melakukan dan siap untuk delivery produk yang dijual. Berdasarkan pernyataan tersebut diatas dapat disimpulkan upaya yang dilakukan pebisnis muda pada masa pandemi Covid-19 yang gagal dalam menjalankan usaha adalah peningkatan terhadap promosi produk yang dijual.

b. Memperluas jaringan pengusaha

Upaya untuk menyikapi penyebab kegagalan sebagai strategi yang adaptif adalah memperluas jaringan pengusaha. Memperluas jaringan pengusaha memberikan dampak positif bagi pengusaha-pengusaha yaitu sharing sesama pengusaha tentang usaha yang dijalankan, tentang strategi yang mereka terapkan di usaha mereka, selain itu juga dapat memberikan solusi dimana para pebisnis ada yang mengalami kesusahan atau kesulitan dalam usaha yang dijalankan.

Hasil wawancara Muhammad Tsabiqul Fikri (21 tahun) pemilik Mega Mendung, mengatakan.

“Perbanyak link-link pengusaha yang sejenis dengan usaha saya, guna untuk saling menguntungkan saat menjalankan begitu mbak, saya ini usaha *coffeshop* waktu itu punya kenalan petani kopi dan sesama pebisnis *coffeshop*”²⁴

Muhammad Tsabiqul Fikri telah memperluas jaringan ke pengusaha-pengusaha yang memiliki bidang usaha *coffe* yang dimana akan saling membantu dibidang perkopian mengenai cara menjalankan usahanya dan sebagainya, namun hal tersebut tidak dapat mencegah suatu terjadinya kegagalan usaha Mega mendung.

Selain Muhammad Tsabiqul Fikri ada juga pebisnis muda di Kudus yang memperbanyak kenalan sesama

²³Mohammad Bastian, wawancara oleh penulis, 23 Desember 2021, pukul 17.20 WIB, di Kedai Maqha, wawancara 4, transkrip.

²⁴Muhammad Tsabiqul Fikri, wawancara oleh penulis, 24 Desember 2021, pukul 18.45 WIB, di Kalareda, wawancara 5, transkrip.

pengusaha-pengusaha muda yaitu Mohammad Bastian (21 tahun) pemilik Angkringan Kyai Kijing.

“Untuk strategi saya ya memperbanyak link ke sesama teman yang memiliki usaha kecil-kecilan juga mbak. Ya niat saya untuk bisa membantu dalam meningkatkan penjualan saya, tetapi ternyata mereka juga mengalami hal yang sama dengan saya mbak”²⁵

Berdasarkan data di atas, upaya yang dilakukan para pebisnis muda untuk menyikapi penyebab kegagalan usaha adalah dengan memperluas jaringan dengan pengusaha-pengusaha yang biasanya dengan upaya tersebut mereka akan bangkit dari kendala yang menyebabkan kegagalan.

c. Membuat produk baru

Pendapatan tiap hari para pebisnis muda yang semakin menurun menjadikan para pebisnis muda berinovasi yaitu dengan cara membuat produk baru yang diharapkan membantu peningkatan konsumen atau dapat menarik perhatian konsumen seperti pernyataan yang dikatakan Rizki Maulana Musthofa (22 tahun) pemilik Percendolan Duniawi.

“Selain itu apalagi ya mbak, oo iya saya ini menambah varian minuman saya dan lebih diunikin si mbak, biasanya minuman percendolan diluar sana kan itu itu aja mbak, nah kalo percendolan di saya ini saya menambah varian seperti redvelvet, coklat, taro”²⁶

Berdasarkan data di atas, sebagian pebisnis muda melakukan upaya untuk menyikapi penyebab kegagalan usaha pada masa pandemi yaitu dengan cara membuat produk baru yang dimana bertujuan untuk memberikan daya tarik kepada calon pembeli yang hingga akhirnya pendapatan usaha akan mengalami peningkatan.

²⁵ Mohammad Bastian, wawancara oleh penulis, 23 Desember 2021, pukul 17.34 WIB, di Kedai Maqha, wawancara 4, transkrip.

²⁶ Rizki Maulana Musthofa, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 13.55 WIB, di Warkoba coop, wawancara 2, transkrip.

C. Analisis Data Penelitian

1. Penyebab Kegagalan Para Pebisnis Muda Di Kudus Pada Masa Pandemi Covid-19

Masyarakat Kabupaten Kudus merupakan kabupaten yang terkenal sebagai kota industri, sebagai contoh Kudus sering dikenal dengan sebutan Kota Kretek yaitu Kota industri rokok terbesar di Jawa Tengah dan juga sering disebut Kota santri. Perkembangan mengenai perekonomian di Kota Kudus juga tidak lepas dari pengaruh perindustrian yang ada di Kota Kudus, selain perusahaan industri-industri yang besar seperti PT. Pura Barutama, PT. Djarum, Kudus juga memiliki ribuan usaha-usaha kecil dan menengah seperti pedagang-pedagang kecil di pinggir jalan dan usaha online.

Adanya pandemi Covid-19, masyarakat Kota Kudus telah banyak yang terdampak adanya pandemi tersebut di Kudus, selain banyak yang terpapar Covid-19, Kudus semenjak adanya pandemi juga memunculkan para pengusaha-pengusaha muda yang memulai usahanya di masa pandemi Covid-19 dengan berbagai tujuan seperti membantu orang tua, ingin mendapatkan uang secara mandiri. Hal ini mungkin disebabkan adanya masyarakat yang kehilangan pekerjaannya seperti para karyawan kantor yang di PHK, jam kerja dibatasi sehingga hal tersebut bisa menyebabkan kurangnya gaji atau upah. Penyebab lainnya bisa juga karena banyak lulusan yang siap kerja namun tidak mendapatkan pekerjaan.

Hal tersebut akan menjadi problem apabila banyak masyarakat yang terdampak ekonominya karena adanya pandemi Covid-19 di Kudus dan masih banyak para lulusan yang siap kerja tetapi tidak mendapatkan pekerjaan. Sehingga memberikan para pemuda di Kudus berfikir untuk mencari jalan keluar bagaimana cara bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari atau bagaimana cara membantu orang tuanya untuk memperbaiki ekonomi keluarga. Masyarakat di Kudus khususnya pemuda baik yang baru lulus atau tidak, mereka melakukan atau menjalankan pekerjaan dimana yang dapat di ciptakan sendiri dan dijalankan sendiri tanpa bergantung dengan orang lain yaitu dengan cara berwirausaha atau mendirikan usaha seperti berjualan untuk menyambung ekonomi kehidupannya, yang sekiranya mereka tidak nganggur dan tetap mendapatkan pendapatan untuk memperbaiki dan mencukupi kebutuhannya.

Berdasarkan hasil pengamatan di lapangan, peneliti mendapatkan beberapa faktor yang menjadi perhatian khusus yaitu penyebab kegagalan para pebisnis muda yang menjalankan atau memulai usahanya pada masa pandemi Covid-19, karena banyak pengusaha muda yang baru memulai usaha namun usaha tersebut hanya berjalan beberapa bulan saja, di antaranya:

a. Faktor internal

Ada beberapa faktor fisik yang menjadi penyebab kegagalan para pebisnis muda di Kudus dalam menjalankan usaha di masa pandemi Covid-19, yaitu

1) Lokasi bisnis tidak strategis

Lokasi usaha adalah sesuatu yang sangat mempengaruhi terhadap keberadaan usaha baik ekonomi maupun sosial. Pemilihan lokasi yang baik atau strategis maka akan memperbesar peluang untuk mendapatkan konsumen, namun jika lokasi usaha yang tidak atau kurang strategis maka penjualan pun nantinya akan kurang maksimal atau menurunnya tingkat konsumen.

Dari pernyataan yang di ungkapkan Nurul Laily (27 tahun) pemilik Laily Fashion.

“Saya berjualan dirumah mbak di Desa jadi yang datang beli satu dua orang ditambah covid-19 banyak yang nganggur. Jadi kalau dari tetangga udah tidak beli ya toko saya sepi, saya membuka dirumah juga mikir saya bebas dari uang sewa kos tapi ternyata dari situ yang beli hanya sekitar rumah saja, untuk yang luar tidak ada karena juga lokasi saya ini jauh dari keramaian mbak”²⁷

Pernyataan tersebut juga di sebutkan oleh Rizki Maulana Musthofa (22th) pemilik Percendolan Duniawi

“Menurut saya Lokasi saya pada waktu itu di gebog mbak yang jauh dari kota juga termasuk ya, ekspetasi saya dulu ya usaha saya ini kalau berkembang mau saya *franchise* kan, tapi kendala di lokasi yang tidak dipusat kota jadi

²⁷Nurul Laily, wawancara oleh penulis, 20 Desember 2021, pukul 14.30 WIB, di rumah Nurul Laily, wawancara 1, transkrip.

baru berjalan beberapa bulan sepi bahkan dari awal membuka juga udah sepi”²⁸

Pernyataan yang telah disebutkan sebelumnya di perkuat dengan pernyataan yang disampaikan oleh Indra Angga Cahyanto (21 tahun) pemilik Lokana Coffe.

“Menurut saya lokasi juga si mbak, soalnya menjalankan usaha saya itu tempatnya pemberian dari mbak saya daripada tempat tersebut nganggur mendingan di tempati. Dan kalau menurut saya ya tempat tersebut tepat di pinggir jalan raya yang terlalu ramai untuk usaha yang saya jalankan yaitu *coffeshop* itu kurang cocok”²⁹

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat dianalisis lokasi yang kurang strategis adalah faktor umum yang menyebabkan para pengusaha muda di Kudus gagal dalam menjalankan usaha di masa pandemi Covid-19. Terdapat ketidakmampuan dari para pebisnis muda di kudus dalam pemilihan lokasi untuk menjalankan usaha, karena dari segi ekonomi sebelum menjalankan usaha sudah tidak menentu dan membuka usaha dengan tujuan untuk memperbaiki keuangan keluarga, maka agar tidak mengeluarkan uang untuk sewa tempat usaha maka dari para pebisnis lebih memilih menempati tempat yang telah ada disekitar mereka yang dimana masih bisa digunakan untuk membuka suatu usaha atau memanfaatkan fasilitas yang ada di rumah seperti membuka usaha di rumah sendiri dan ada juga yang membuka usaha dengan tempat saudara yang sudah tidak ditempati. Membuka usaha atau mendirikan usaha dengan memanfaatkan apa yang ada, maka uang yang seharusnya buat sewa tempat bisa digunakan untuk kebutuhan lainnya. Adanya kekeliruan para pebisnis muda dalam pemilihan lokasi usaha yang tidak strategis

²⁸Rizki Maulana Musthofa, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 13.20 WIB, di Warkoba Coop, wawancara 2, transkrip.

²⁹Indra Angga Cahyanto, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 14.36 WIB, di Qipme, wawancara 3, transkrip.

menyebabkan usaha yang mereka jalankan hanya berjalan beberapa bulan saja.

Pernyataan tersebut diperkuat dengan hasil penelitian Yudi Ardiansyah bahwa pemilihan lokasi usaha tidak lah mudah untuk mendapatkan lokasi yang strategis, apalagi dari pebisnis yang mengalami kendala di permodalan yang terbatas akan sangat susah untuk mendapatkan lokasi yang strategis. Sedangkan lokasi usaha kurang strategis dapat menyebabkan kurangnya maksimal penjual, karena pada umumnya lokasi usaha yang strategis dapat meningkatkan pendapatan.³⁰

2) Keterbatasan modal usaha

Beberapa para pebisnis muda yang gagal juga mengalami kesulitan dalam permodalan untuk usaha agar lebih maju kedepan mencapai kesuksesan. Kurangnya modal usaha akan menyebabkan para pebisnis tidak bisa gerak untuk maju dan akan menyebabkan terus berfikir bagaimana untuk usaha tersebut tetap beroperasi namun dengan modal yang sangat minim.

Dari pernyataan yang di ungkapkan oleh Muhammad Bastian(21 tahun) pemilik Angkringan Kyai Kijing.

“Permodalan saya awalnya aman mbak tapi dengan adanya pandemi yang sering sepi pelanggan lama kelamaan ya modal saya habis, karena uang yang masuk juga ikut tercampur dengan kebutuhan yang lainnya”³¹

Selain Mohammad Bastian, Nurul Laily(27 tahun) pemilik Laily Fashion juga mengatakan yang sama .

“Untuk selama pandemi ini memang modal saya ada penurunannya, karena banyak barang yang tidak terjual, dan saya tetep harus membeli barang yang keluaran terbaru karena

³⁰Yudi Ardiansyah, “Peran Keuangan, Pengalaman Dan Lokasi Strategis Dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Menurut Perspektif Islam” (Skripsi, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2018).

³¹Mohammad Bastian, wawancara oleh penulis, 23 Desember 2021, pukul 16.40 WIB, di Kedai Maqha, wawancara 4, transkrip.

kalau masalah fashion tidak mengikuti model itu kan tidak laku. Dengan seperti itu terus-menerus akhirnya banyak yang saya timbun sehingga saya kehabisan uang mbak dan tidak bisa kulakan lagi”³²

Pernyataan tersebut juga selaras dengan yang disampaikan Mohammad Tsabiqul Fikri (21 tahun) pemilik Mega Mendung.

“Usaha saya tutup itu kendala di modal mbak, yang pertama partner saya udah tidak mau menanam modal di *coffeshop* saya karena sepi pengunjung dimasa pandemi , yang kedua dari modal saya sendiri kurang ya karena kan saya belum memiliki penghasilan yang tetap.”³³

Berdasarkan pernyataan-pernyataan di atas, penulis menganalisis bahwa faktor internal yang menyebabkan terjadinya kegagalan para pebisnis muda di Kudus dalam menjalankan usaha selain faktor lokasi yaitu keterbatasan modal. Modal yang dimiliki para pebisnis muda di Kudus dalam menjalankan usaha pada masa pandemi Covid-19 sangat sedikit, sedangkan para pebisnis muda di Kudus juga membutuhkan modal setiap hari untuk membelanjakan produk-produk yang akan dijual kembali. Dengan latarbelakang pebisnis muda di Kudus banyak yang masih menjalankan kuliah sehingga mereka tidak bisa memutar uang lagi untuk memperbaiki modal usahanya. Sedangkan dari penjualan juga sangat tidak menentu untuk setiap harinya, begitu juga aliran kas atau pengelolaan pengeluaran dan pemasukan yang tidak terkontrol karena dari para pebisnis muda masih menjadikan satu antara uang pribadi dan uang usaha.

Pernyataan di atas diperkuat dengan penelitian Sulaiman bahwa kurangnya modal usaha dapat menyebabkan pengoperasian usaha yang kurang maksimal sehingga akan menurunnya kualitas produk yang dijual. Kurangnya modal ternyata mampu

³²Nurul Laily, wawancara oleh penulis, 20 Desember 2021, di rumah Nurul Laily, pukul 14.18 WIB wawancara 1, transkrip.

³³Muhammad Tsabiqul Fikri, wawancara oleh penulis, 24 Desember 2021, pukul 18.15 WIB, di Kalareda, wawancara 5, transkrip.

memberikan dampak yang negatif pada pengusaha hingga akhirnya menjadi penyebab kemunduran seorang pengusaha, dan sudah menjadi faktor umum dalam kegagalan usaha atau kebangkrutan usaha.³⁴

3) Minim pengalaman usaha dan kurang terlatih

Menurut Budi Santoso (21 tahun) pemilik Kalareda, pebisnis muda yang ada di Kudus, banyak yang asal-asalan sekedar membuka usaha dalam mencukupi kebutuhan ekonomi keluarga atau yang lainnya.

“Menjadi pengusaha pebisnis itu kan suatu yang membutuhkan relasi, pengalaman tentang apa yang akan dijual dan tentang berwirausaha yang baik. Sebelum menjadi seorang pengusaha dan belum menjalankan usaha pasti sangat dibutuhkan yang namanya *bussiness plan* jadi dari perencanaan tersebut kita bisa membuat reng-rengan terlebih dahulu untuk kedepannya. Tetapi banyak waktu pandemi yang membuka itu banyak banget apalagi yang seumuran saya atau bahkan lebih muda dari saya, tetapi hanya sekedar membuka, mereka tidak mengerti mengenai apa yang mereka jual, dan intinya mereka hanya sekedar berjualan dan ingin mendapatkan untung saja”³⁵

Pernyataan tersebut sesuai dengan pernyataan Mohammad Bastian (21 tahun) pemilik Angkringan Kyai Kijing.

“Kan dulu saya bingung gara-gara corona dan kuliah juga sistemnya online ya sudah gitu iseng-iseng buka usaha angkringan, daripada bingung mau ngapain”³⁶

Pernyataan tersebut telah disebutkan sebelumnya diperkuat dengan pernyataan yang disampaikan oleh Nurul Laily (27 tahun) pemilik Laily Fashion. Beliau menyebutkan.

³⁴Sulaiman, “Analisis Swot Faktor-Faktor Penyebab Kebangkrutan Usaha Roti” (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Metro, 2019).

³⁵Budi Santoso, wawancara oleh penulis, 24 Desember, pukul 16.40 WIB, di Kalareda, wawancara 6, transkrip.

³⁶Mohammad Bastian, wawancara oleh penulis, 23 Desember 2021, pukul 16.33 WIB, di Kedai Maqha, wawancara 4, transkrip.

“Ya saya membuka usaha ini karena coba-coba mbak buat nyambung hidup dikeluarga, soalnya dari adanya covid-19 keuangan rumah menurun drastis”³⁷

Berdasarkan pernyataan tersebut di atas dapat dianalisis bahwa minim pengalaman usaha dan kurang terlatih adalah faktor internal yang juga melatarbelakangi penyebab terjadinya kegagalan usaha para pebisnis muda dalam menjalankan usaha pada masa pandemi Covid-19. Munculnya pandemi Covid-19 di Kudus banyak yang ekonomi keluarganya terdampak, bahkan ada yang terkena PHK sehingga ekonomi keluarga juga sangat memprihatinkan. Hal tersebut menjadikan para masyarakat di Kudus khususnya pemuda-pemuda termotivasi untuk ikut serta dalam mencari uang tambahan atau bahkan menafkahi keluarga dengan cara membuka bisnis seketika itu tanpa mempelajari atau *memplanning* usaha terlebih dahulu, karena mereka tidak mempunyai pekerjaan dan di keluarganya terdapat ekonomi yang sangat rendah bahkan hanya cukup dibuat makan saja. Hal ini menjadikan para pebisnis muda di Kudus kesulitan dalam mengelola usaha yang dijalankan sehingga terjadinya kegagalan usaha.

Pernyataan tersebut di perkuat dengan hasil penelitian Nur Rofi'ah bahwa pengalaman atau *skill* berwirausaha adalah hal yang sangat penting dan sangat berpengaruh terhadap kesuksesan pengusaha muda seperti berfikir kritis dalam pembuatan perencanaan bisnis (*business plan*). Dengan memiliki *skill* atau pengalaman tentang berwirausaha maka akan menciptakan atau mempunyai rasa percaya diri dalam berwirausaha. Perlu diperhatikan jika tidak mempunyai *skill* atau pengalaman dan pengetahuan maka akan sangat mengkhawatirkan usaha yang akan dijalankan seperti tidak bisa mengelola usaha tersebut dengan efektif, tidak bisa berfikir kritis dalam menyikapi kesulitan maka hal tersebut akan menjadikan usaha

³⁷Nurul Laily, wawancara oleh penulis, 20 Desember 2021, pukul 13.50 WIB, di rumah Nurul Laily, wawancara 1, transkrip.

semakin down bahkan bisa terjadi kegagalan usaha karena tidak mempunyai *skill* berwirausaha.³⁸

b. Faktor eksternal

Selain faktor internal, dari pengamatan yang dilakukan penulis para pebisnis muda yang gagal juga mengalami faktor eksternal penyebab kegagalannya yaitu kesulitan pada masa pandemi Covid-19 bahkan hal tersebut juga menjadi penyebab gagalnya usaha. Akibat adanya pandemi Covid-19 di Kota Kudus memberikan dampak negatif kepada pelaku usaha yakni usaha kecil ataupun usaha besar. Apalagi pada saat pandemi di Kudus meningkat jumlah orang yang terpapar Covid-19, pemerintah menetapkan pembatasan semua aktivitas masyarakat. Banyaknya jam kerja dan jam operasional di kurangi, aktivitas diluar juga dibatasi. Oleh sebab itu, adanya pembatasan aktivitas masyarakat sangat berpengaruh terhadap para pebisnis-pebisnis di Kudus, sehingga para pebisnis muda yang baru menjalankan usaha pada masa pandemi Covid-19 juga sangat berdampak seperti susahnya berjualan, tidak ada konsumen yang datang maksimal.

Para pebisnis muda yang gagal dalam menjalankan usaha pada masa pandemi Covid-19 juga merasa bahwa kegagalannya juga karena adanya kebijakan pemerintah di Kudus pada masa pandemi ini. Hasil wawancara dengan Mohammada Bastian (21 th) pemilik Angkringan Kyai Kijing

“Waktu diadakan kebijakan pemerintah usaha dengan adanya pandemi Covid-19 itu pedagang-pedagang dibatasi jam operasionalnya jam bukanya yang menyebabkan menurunnya pembeli sehingga jajan yang ada di angkringan saya juga banyak yang tidak laku dan sisa banyak teruuus setiap hari. Hingga akhirnya saya dan ibu saya memutuskan untuk tutup secara paten mbak, daripada setiap hari rugi terus menerus”³⁹

³⁸Nur Rofi’ah, “Internalisasi *Soft Skill* Dalam Pembentukan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa Pendidikan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Surakarta” (Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2019).

³⁹Mohammad Bastian, wawancara oleh penulis, 23 Desember 2021, pukul 16.55 WIB, di Kedai Maqha, wawancara 4, transkrip.

Selain Mohammad Bastian , Rizki Maulana Musthofa (22 tahun) juga memiliki usaha. Akan tetapi bukan usaha angkringan, namun usaha minuman kekinian yaitu Percendolan Duniawi. Hasil dari wawancara bersama Rizki Maulana Musthofa yakni.

“Menjalankan usaha kalau menurut saya itu dilihat dari presentase 3 bulan kedepan kalau mengalami peningkatan ya dilanjutkan, kalau tidak ya mending di tutup. Nah kalau usaha saya ini berjalan 4 bulan tidak ada peningkatan atau kenaikan dalam penjualan saya , mungkin akibat adanya pandemi dan PPKM juga mbak, karena pada waktu itu kan ada operasi dari polisi dll ke tempat-tempat jualan.”⁴⁰

Selain itu, Nurul Laily (27 tahun) pemilik Laily Fashion juga menyebutkan.

“Wah adanya PPKM itu sangat memberikan apa ya, mmm memberikan dampak di usaha saya, udah sepi ditambah ppkm jadi tambah sepi”⁴¹

Pernyataan tersebut selaras juga dengan yang disampaikan Indra Angga Cahyanto (21 tahun) pemilik Lokana Coffe.

“Aslinya saya kaget dengan adanya Covid-19 mbak tiba-tiba menurunnya tingkat konsumen karena ppkm juga jam operasional buka saya dibatasi daan sepi karena apa-apa serba dirumah saja”⁴²

Indra Angga Cahyanto memulai usaha Coffeshop semenjak bulan November 2019 di Desa Klaling Jekulo Kudus (barat Polres Kudus). Oleh sebab itu, penjualan pertama lumayan karena juga dari Polres Kudus banyak yang membeli kopi dan nongkrong ke kedai, tetapi semenjak Kudus yang terpapar melunjak mengakibatkan kurangnya atau menurunnya tingkat konsumen. Selain karena adanya kebijakan Pemerintah juga tutup karena

⁴⁰Rizki Maulana Musthofa, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 13.34 WIB, di Warkoba Coop, wawancara 2, transkrip.

⁴¹Nurul Laily, wawancara oleh penulis, 20 Desember 2021, pukul 14.41 WIB, di rumah Nurul Laily

⁴²Indra Angga Cahyanto, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 14.25 WIB, di Qipme, wawancara 3, transkrip.

adanya bencana hujan dan angin waktu itu kedai terkena angin sehingga sudah tidak layak ditempati.

“Waktu itu kedai saya tutup juga akibatnya terkena bencana hujan badai, kedai coffe saya hancur mbak waktu itu”⁴³

Pernyataan tersebut diperkuat dengan pernyataan yang disampaikan Budi Santoso (21 tahun) pemilik Kalareda.

“Ya kalau membahas ada kendala pastinya ada mbak, apalagi di masa pandemi seperti ini. Kebijakan pemerintah terhadap jam operasional usaha juga sangat ketat sehingga hal tersebut mengakibatkan menurunnya konsumen Coffeshop saya”⁴⁴

Berdasarkan pernyataan-pernyataan di atas, penulis dapat menganalisis bahwa para pebisnis muda di Kudus yang menjalankan usaha di tengah-tengah pandemi Covid-19 telah banyak yang mengalami kesulitan pada saat ditetapkan kebijakan pemerintah yaitu pembatasan aktivitas dan pembatasan jam kerja operasional. Adanya pembatasan dari pemerintah menyebabkan para pebisnis mengalami penurunan tingkat penjualan, penghasilan yang tidak menentu setiap harinya karena adanya pembatasan jam operasional. Apalagi untuk pebisnis muda yang baru menjalankan usaha pasti mengalami kesulitan-kesulitan dalam beradaptasi dengan kebijakan pemerintah, sehingga para pebisnis muda memilih untuk menutup usahanya daripada tetap beroperasi namun pendapatan selalu menurun dan tidak menentu.

Hasil penelitian tersebut di atas diperkuat dengan hasil penelitian Muhammad Rizal, Ria Afrianti dan Iman Abdurahman bahwa dengan adanya kebijakan pemerintah mengenai kasus Covid-119 yang terus meningkat di Indonesia, sangat memberikan masalah yang cukup parah pada pelaku UKM seperti menurunnya tingkat konsumen, operasional terbatas, menurunnya permintaan prroduk dan jasa, menurunnya laba penjualan serta pembatasan karyawan. Maka dari itu banyak para pelaku usaha yang

⁴³Indra Angga Cahyanto, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 14.38 WIB, di Qipme, wawancara 3, transkrip.

⁴⁴Budi Santoso, wawancara oleh penulis, 24 Desember, pukul 17.13 WIB, di Kalareda, wawancara 6, transkrip.

baru lebih memilih untuk mundur daripada selalu rugi setiap hari.⁴⁵

Tabel 4.10 Matriks faktor penyebab kegagalan para pebisnis muda di Kudus pada masa pandemi Covid-19

Faktor Penyebab Kegagalan	Narasumber				
	N1	N2	N3	N4	N5
Lokasi bisnis tidak strategis	✓	✓	✓		
Keterbatasan modal	✓			✓	✓
Minim pengalaman usaha dan kurang terlatih	✓			✓	
Bencana/Kebijakan Pemerintah	✓	✓	✓	✓	

Sumber: Hasil penelitian diolah

Tabel 4. 11 Penjelasan penyebab kegagalan para pebisnis muda di Kudus dalam menjalankan usaha pada masa pandemi Covid-19.

Narasumber	Faktor-faktor	Penjelasan
1	a. Lokasi bisnis tidak strategis b. Keterbatasan modal c. Minim pengalaman usaha dan kurang terlatih d. Kebijakan Pemerintah (PPKM)	Lokasi usaha yang berada di Desa membuat pebisnis tersebut sepi pelanggan. Karena banyak barang yang tertimbun tidak terjual mengakibatkan modal bermasalah. Berbisnis dengan cara coba-coba yang bertujuan untuk memperbaiki ekonomi

⁴⁵Muhammad Rizal, Ria Afrianti, and Iman Abdurahman, “Dampak Kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Bagi Pelaku Bisnis Choffeshop Pada Masa Pandemi Terdampak Covid-19 Di Kabupaten Purwakarta,” *Jurnal Inspirasi* 12, no. 1 (2021).

		di masa pandemi. Usaha yang sebelumnya mengandalkan masyarakat sekitar dan sepi, setelah adanya PPKM usaha tersebut menjadi tambah sepi
2	a. Lokasi bisnis tidak strategis b. Kebijakan Pemerintah (PPKM)	Lokasi usaha yang tidak berada di pusat kota mengakibatkan usaha sepi pembeli beberapa bulan. Seringnya terjadi razia ke tempat-tempat pedagang, jam buka dibatasi dan tidak boleh berkumpul sehingga mengakibatkan masyarakat malas untuk keluar dan terjadinya sepi pembeli.
3	a. Lokasi bisnis tidak strategis b. Kebijakan Pemerintah (PPKM)	Memanfaatkan lokasi yang kosong atau tidak ditempati yang berada di pinggir jalan raya tidak cocok untuk usaha coffeshop. Menurunnya tingkat konsumen karena ada pembatasan jam kerja operasional yang harus di taati.
4	a. Keterbatasan modal b. Minim pengalaman usaha dan	Hasil dari penjualan tercampur dengan uang pribadi mengakibatkan kehabisan modal untuk

	kurang terlatih c. Kebijakan Pemerintah (PPKM)	berjualan selanjutnya. Berbisnis dengan memanfaatkan waktu kuliah yang sistemnya online dan karena tidak ada kesibukan. Masa PPKM mengakibatkan jajan yang dijual selalu sisa karena ada pembatasan jam kerja operasional.
5	a. Keterbatasan modal	Terjadinya penarikan modal dari investor yang mengakibatkan modal untuk berjualan bermasalah.

Sumber : Hasil penelitian diolah

2. Upaya Untuk Menyikapi Kegagalan Usaha Pada Masa Pandemi Covid-19

Pada hakikatnya dalam menjalankan usaha pasti ada yang namanya kendala dalam menjalankan usaha untuk meraih suatu kesuksesan dalam berwirausaha. Bahkan kegagalan dalam berwirausaha itu adalah hal yang wajar sebelum dinyatakan sukses dalam usaha tersebut. Untuk mencapai kesuksesan, maka akan dilakukan upaya untuk menyikapi kegagalan tersebut. Namun kegagalan akan dirasa sangat berat jika kegagalan tersebut menimpa pengusaha-pengusaha baru. Oleh sebab itu, masih banyak para pengusaha atau pebisnis muda yang baru menjalankan usahanya mengalami kegagalan pada masa pandemi Covid-19. Sehingga mereka melakukan upaya untuk menyikapi penyebab kegagalan tersebut.

Para pebisnis muda di Kudus melakukan upaya yang berbeda-beda dalam menyikapi penyebab kegagalan usaha pada masa pandemi Covid-19. Berdasarkan hasil penelitian upaya-upaya yang dilakukan para pebisnis muda atau pebisnis baru di Kudus adalah sebagai berikut:

a. Meningkatkan promosi

Promosi sudah menjadi hal yang umum di dalam strategi menjalankan usaha. Promosi juga salah satu langkah bagi seorang pebisnis dalam memasarkan produk yang dijual. Para pebisnis muda berharap hal tersebut bisa memperluas pembeli sehingga memiliki peluang yang besar untuk keberhasilan usahanya. Meskipun promosi adalah hal yang penting dalam berbisnis, tetapi masih banyak juga para pebisnis yang terlalu yakin dengan usahanya maka yakin bisnisnya tidak perlu melakukan promosi produknya.

Di era 4.0 digital atau *platform* memberikan dampak yang positif untuk para pebisnis di masa pandemi Covid-19 dalam meningkatkan jumlah pembeli. Pada masa pandemi dimana semua aktivitas dilaksanakan melalui android terutama promosi mengenai produk yang dijual sudah termasuk strategi yang sering dan mudah untuk dikerjakan melalui *platform* atau digital marketing, selain melakukan promosi melalui digital marketing sebagian para pebisnis muda di Kudus juga banyak yang melakukan promosi melalui teman ke teman dan sebaran brosur.

Promosi produk memberikan dampak positif yaitu meningkatnya penjualan, namun masih banyak para pebisnis muda di Kudus yang kurang mendapatkan hasil yang diinginkan dari upaya meningkatkan promosi pada masa pandemi Covid-19, seperti yang diungkapkan oleh Indra Angga Cahyanto (21 tahun) pemilik Lokana Coffe.

“Dulu saya sering membuat promo yang lebih publikasi mbak, karena itu brand yang baru yang tidak banyak dikenali orang, namun adanya bencana yang semakin parah ya akhirnya promosi saya tidak meman”⁴⁶

Nurul Laily (27 tahun) pemilik Laily Fashion juga mengatakan bahwa.

“Kalau saya untuk melancarkan penjualan saya di masa pandemi ya saya lebih memperbaiki promosi

⁴⁶Indra Angga Cahyanto, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 14.50 WIB, di Qipme, wawancara 3, transkrip.

saya, bahkan saya juga menawarkan promosi dengan cara pembelian mindring mbak”⁴⁷

Nurul Laily promosi dengan cara memperbolehkan pembeli membeli barang dengan cara cicilan, selain itu juga melakukan upaya promosi melalui sosial media yaitu facebook yang dirasa jangkauannya lebih luas.

“Padahal saya juga sudah melakukan promosi melalui akun facebook saya mbak yang disitu kan ada dari mana-mana tapi juga hal tersebut tidak terlaksanakan dengan baik”⁴⁸

Pernyataan tersebut selaras dengan pernyataan yang dikatakan oleh Rizki Maulana Musthofa (22 tahun) pemilik Percendolan Duniawi.

“Kalau upaya yang saya lakukan ya promosi mbak karena hal itu kan wajib ya mbak, tetep melakukan promosi setiap hari di sosial media, lewat temen ke teman . tapi ya tetep kurang maksimaal di masa pandemi Covid-19”⁴⁹

Pernyataan tersebut dapat diperkuat dengan yang diungkapkan oleh Mohammad Bastian (21 tahun) pemilik Angkringan Kyai Kijing, yakni:

“Paling-paling ya saya lebih ke pemasaran ya mbak, lebih rajin menawarkan di temen-temen dan whatsAap kayak gitu saja sih”⁵⁰

Berdasarkan upaya-upaya yang dilakukan para pebisnis muda di Kudus untuk menyikapi penyebab kegagalan dalam menjalankan usaha pada masa pandemi Covid-19, mereka melakukan peningkatan promosi terhadap produk yang dijual. Seperti seringnya memberikan promo untuk setiap pembelian ataupun lebih sering melakukan promosi melalui sosial media. Upaya tersebut dilakukan para pebisnis-pebisnis muda di Kudus dengan harapan agar banyak masyarakat yang mengenal produk yang dijalankan dan dapat meningkatnya penjualan produk.

⁴⁷Nurul Laily, wawancara oleh penulis, 20 Desember 2021, di rumah Nurul Laily, pukul 14.50 WIB wawancara 1, transkrip.

⁴⁸Nurul Laily, wawancara oleh penulis, 20 Desember 2021, di rumah Nurul Laily, pukul 15.00 WIB wawancara 1, transkrip.

⁴⁹Rizki Maulana Musthofa, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 13.59 WIB, di Warkoba Coop, wawancara 2, transkrip.

⁵⁰Mohammad Bastian, wawancara oleh penulis, 23 Desember 2021, pukul 17.20 WIB, di Kedai Maqha, wawancara 4, transkrip.

Sehingga dengan harapan tersebut para pebisnis muda dengan usaha-usaha yang mereka jalankan akan tetap aman dan dapat beroperasi, meskipun mengalami kesulitan. Namun apa yang diharapkan para pebisnis muda di Kudus dalam upaya yang dilakukan itu meningkatkan promosi produk tidak terlaksa dengan baik dan hasil tidak sesuai dengan ekpetasi yang mereka harapkan.

Hasil penelitian tersebut diatas juga diperkuat dengan penelitian Rizando Purga bahwa upaya yang dilakukan pada masa pandemi Covid-19 untuk menyikapi penyebab kegagalan usaha adalah melakukan promosi yang rutin baik itu dari mulut ke mulut atau melalui sosial media seperti facebook. Para pebisnis melakukan promosi melalui mulut ke mulut dan beberapa sosial seperti facebook menjadikan kurangnya efektif dalam promosi yang bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan.⁵¹

b. Memperluas jaringan pengusaha

Selain meningkatkan promosi produk, para pebisnis muda di Kudus juga ada beberapa yang memperbanyak jaringan ke sesama pengusaha untuk menyikapi penyebab kegagalan usaha dalam menjalankan usaha pada masa pandemi Covid-19. Memperbanyak jaringan antar pengusaha selain bertujuan menjalain silaturahmi juga dapat memberikan dampak positif bagi para pebisnis yaitu sharing-sharing mengenai usaha yang mereka jalankan, tentang bagaimana strategi yang mereka terapkan dan juga dapat tolong-menolong, memberikan solusi dimana diantara para pebisnis ada yang mengalami kesusahan dengan bertujuan untuk menngentas para pebisnis tersebut dari masa-masaa sulit.

Potensi kewirausahaan yang cukup besar di Kota Kudus memberikan dampak tersendiri bagi para pebisnis muda yang baru menjalankan usaha untuk lebih kenal sesama pengusaha baik yang itu usahanya sudah menengah keatas atau menengah kebawah. Sebagian para pebisnis muda di Kudus juga melakukan upaya untuk menyikapi penyebab kegagalan dalam menjalankan usaha pada masa pandemi Covid-19 dengan cara memperluas jaringan

⁵¹Rizando Purga, "Strategi Promosi Usaha Mikro Kecil Menengah Di Masa Covid-19 (Studi Di Kota Bengkulu)" (Skripsi, Instiitut Agama Islam Negri Bengkulu, 2021).

pengusaha seperti yang dikatakan Mohammad Tsabiqul Fikri (21 tahun) pemilik Mega Mendung.

“Memperbanyak *link-link* pengusaha yang sejenis dengan usaha saya, guna untuk saling menguntungkan saat menjalankan begitu mbak, saya ini usaha *coffeshop* waktu itu punya kenalan petani kopi dan sesama pebisnis *coffeshop*”⁵²

Pernyataan tersebut selaras dengan pernyataan Mohammad Bastian (21 tahun) pemilik Angkringan Kyai Kijing.

“Untuk strategi saya ya memperbanyak kenalan ke sesama teman yang memiliki usaha kecil-kecilan juga mbak. Ya niat saya untuk bisa membantu dalam meningkatkan penjualan saya, tetapi ternyata mereka juga mengalami hal yang sama dengan saya mbak”⁵³

Hal tersebut di perkuat dengan pernyataan yang di ungkapkan oleh Indra Anang Wibowo, sebagai berikut

“Menurut saya, upaya yang paling berperan penting namun tidak banyak dilakukan para pengusaha itu adalah melebarkan *link* atau jaringan pengusaha. Semua pebisnis baik pebisnis tua ataupun pebisnis muda atau pebisnis yang usahanya masih muda itu sangat perlu sekali dengan namanya mentor atau tempat *sharing-sharing*, memperbanyak *link* ke semua pengusaha yang sudah sukses baik usahanya sejenis dengan usaha kita ataupun yang beda jenis. Karena dari yang beda jenis kita bisa mengharapkan ilmunya tentang management perusahaan dan operasionalnya, sedangkan pengusaha yang sukses di jenis usaha sama tentunya berguna untuk lebih mengasah skill tentang usaha yang dijalankan sekarang”⁵⁴

Berdasarkan pernyataan tersebut di atas, penulis menganalisa para pebisnis muda di Kudus selain melakukan upaya peningkatan promosi produk, ada beberapa para pebisnis muda di Kudus juga melakukan upaya untuk

⁵²Muhammad Tsabiqul Fikri, wawancara oleh penulis, 24 Desember 2021, pukul 18.45 WIB, di kalareda, wawancara 5, transkip.

⁵³Mohammad Bastian, wawancara oleh penulis, 23 Desember 2021, pukul 17.34 WIB, di kedai maqha, wawancara 4, transkip.

⁵⁴Indra Anang Wibowo, wawancara oleh penulis, 01 Januari 2022, pukul 14.50 WIB, di Gudang sablon NDR Inspiration Printing, wawancara 7, transkip.

menyikapi penyebab kegagalan dalam menjalankan usaha pada masa pandemi Covid-19 dengan cara memperluas jaringan pengusaha yang seimbang dengan usaha yang mereka jalankan. Dengan besar harapan para pebisnis muda di Kudus akan terbantu untuk bangkit dari kegagalan usaha yang mereka jalankan. Mereka memperluas jaringan sesama pengusaha yang sejenis usaha mereka, dan usahanya yang menengah kebawah. Sedangkan pebisnis yang mereka rangkul atau para pebisnis muda yang memperluas jaringan ke pengusaha itu juga mereka mengalami hal yang sama dengan apa yang di rasakan para narasumber, sama-sama mengalami kesulitan pada masa pandemi Covid-19. Memperluas jaringan ke semua pengusaha pastinya terdapat juga para pengusaha yang sukses berguna untuk menjadi mentor bahkan *sharing-sharing* serta mendapatkan ilmu tentang management pemasaraannya serta belajar keuangan dalam pengelolaan usahanya dan operasionalnya, selain itu juga dapat lebih mengasah *skill* usaha yang dijalankan dari pengusaha sukses yang sejenis usahanya. Sehingga upaya yang dilakukan para pebisnis muda di Kudus (narasumber) tidak mendapatkan hasil yang mereka inginkan.

Pernyataan tersebut di perkuat dengan penelitian Hamzah Fansuri Yusuf, Yani Dahliani dan Wiwik Fitria Ningsih yang menyebutkan bahwa untuk meningkatkan daya saing untuk menghadapi tantangan globalisasi yang akan mendatang seperti adanya Covid-19 diperlukan adanya pengembangan jaringan antara pengusaha UMKM, antara pengusaha kecil dengan pengusaha besar dalam negeri maupun luar negeri yang perlu dikembangkan. Hal tersebut akan mendapatkan dan memperluas pangsa pasar serta dapat mendorong untuk berkerjasama dengan pengusaha lainnya.⁵⁵

c. Membuat produk baru

Selain melakukan peningkatan promosi dan memperluas jaringan ke pengusaha, pebisnis muda di kudus juga melakukan upaya untuk menyikapi penyebab kegagalan pada pandemi Covid-19 yaitu membuat produk baru. Upaya membuat produk baru ini bertujuan untuk

⁵⁵Hamzah Fansuri Yusuf, Yani Dahliani, and Wiwik Fitria Ningsih, "Membangun Jaringan Usaha Bagi Usaha Kecil Dan Menengah Di Masa Pandemi," *Jurnal Pengabdian Masyarakat* 1, no. 2 (2021).

menarik calon pembeli untuk membeli produk yang dijual, membuat produk baru ini adalah produk yang lama telah disempurnakan dengan seperti menambah varian rasa atau juga memunculkan produk baru yaitu yang berbeda dengan produk yang lama. Seperti yang dikatakan Rizki Maulana Musthofa (22 tahun) pemilik Percendolan Duniawi.

“Selain itu apalagi ya mbak, oo iya saya ini menambah varian minuman saya dan lebih diunikin si mbak, biasanya minuman percendolan diluar sana kan itu itu aja mbak, nah kalo percendolan di saya ini saya menambah varian seperti redvelvet, coklat, taro”⁵⁶

Berdasarkan pernyataan-pernyataan di atas, penulis dapat menganalisa bahwa membuat produk baru merupakan strategi yang dilakukan beberapa para pebisnis muda yang bertujuan untuk tetap menstabilkan pendapatan yang diperoleh dari usahanya. Membuat produk baru juga memberikan daya tarik yaitu rasa ingin tahu konsumen yang semakin kuat, sehingga hal tersebut akan mendorong calon konsumen untuk membeli dan mencoba produk baru tersebut.

Pernyataan tersebut juga diperkuat dengan penelitian Tuwis Haryani bahwa strategi dengan cara membuat produk baru yaitu merupakan salah satu strategi yang diterapkan pada masa pandemi Covid-19. Cara tersebut dapat memikat pelanggan hingga akhirnya pendapatan usaha juga akan stabil bahkan terjadi peningkatan pendapatan usaha.⁵⁷

⁵⁶ Rizki Maulana Musthofa, wawancara oleh penulis, 22 Desember 2021, pukul 13.55 WIB, di Warkoba coop, wawancara 2, transkrip.

⁵⁷ Tuwis Hariyani, “Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Mempertahankan Usaha Di Tengah Pandemi Covid-19 (Studi Pada PKL Di Lapangan Desa Karangrejo Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri),” *Jurnal Ekonomi Bisnis* 7, no. 1 (2021).

Tabel 4. 12 Matriks upaya untuk menyikapi kegagalan para pebisnis muda di Kudus dalam menjalankan usaha pada masa pandemi Covid-19

Strategi	Narasumber				
	N1	N2	N3	N4	N5
Meningkatkan promosi	✓	✓	✓	✓	
Memperbanyak link				✓	✓
Membuat produk baru		✓			

Sumber: Hasil penelitian diolah

Tabel 4.13 Penjelasan upaya untuk menyikapi kegagalan para pebisnis muda di Kudus dalam menjalankan usaha pada mmasa pandemi Covid-19

Narasumber	Strategi	Penjelasan
1	a. Meningkatkan n promosi	Meningkatkan promosi menjadi upaya untuk menyikapi penyebab kegagalan, dengan cara mempromosikan melalui akun facebook dan sistem bayar kredit. Namun promosi tersebut kurang efektif untuk menyikapi penyebab kegagalan di masa pandemi.
2	a. Meningkatkan promosi b. Membuat produk baru	Mempromosikan produk dengan cara online, circle pertemanan, namun upaya tersebut masih kurang dalam memnyikapi penyebab kegagalan usaha di

		masa pandemi Covid-19. Selain itu juga upaya yaang dilakukan adalah dengan cara menambah varian rasa baru di minuman percendolan duniawi.
3	a. Meningkatkan promosi	Dengan adanya produk brand baru dan belum banyak dikenali masyarakat maka cara mempromosikan produk semakin di publikasi.
4	a. Meningkatkan promosi b. Memperluas jaringan pengusaha	Mesarkan produk melalui whatsApp dan ke circle pertemanan. Kondisi usaha yang sudah tidak membaik, sehingga memperbanyak link ke sesama teman yang mempunyai usaha seimbang dengan usahanya, dengan harapam bisa membantu untuk menetralkan usahanya kembali.
5	a. Memperluas jaringan pengusaha	Hasil pendapatan yang sudah menurun serta mengalami kekurangan biaya untuk modal usaha sehingga memperbanyak link pengussaha yang

		sebidang kopi yaitu petani kopi yang di rasa akan sama-sama menguintungkan.
--	--	---

Sumber : Hasil penelitian diolah

