

Analisis Strategi Bisnis Nudi Cafe dalam Menghadapi Persaingan di Masa Pandemi Covid-19 dengan Analisis SWOT

Ayu Martha Tilova¹, Tina Miniawati Barusman²

^{1,2} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bandar Lampung

Email: tinabarusman@ubl.ac.id¹, ayu.18011194@student.ubl.ac.id²

Abstrak

Wabah covid-19 yang berjalan hampir 2 tahun menyebabkan ketidakstabilan bahkan penurunan omset pada Nudi café. Kafe Nudi telah menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui bagaimana kafe itu mampu bersaing dan tetap buka selama pandemi COVID-19. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dan menggunakan pengumpulan data observasional, wawancara, dan dokumenter untuk mendapatkan informasi. Diketahui kafe Nudi berada di kuadran II hal ini dikarenakan hasil hitung analisis SWOT yang berupa matriks dan diagram. Pada kuadran II hal yang dapat dilakukan Nudi cafe yaitu dengan cara memanfaatkan strategi ST Dengan menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman, Nudi cafe dapat bersaing dengan harga yang masih terjangkau dibanding pesaing, Mengembangkan variasi produk agar ada perbedaan dengan pesaing, Menerapkan protokol kesehatan dalam menjalankan peraturan PPKM, Letak cafe yang strategis dan luas dapat memberikan lebih banyak peluang untuk mendatangkan konsumen yang terbagi karena persaingan pasar.

Kata kunci : Strategi Bisnis; Covid-19; SWOT

Abstract

The Covid-19 outbreak which has been going on for almost 2 years has caused instability and even decreased turnover at Nudi Café. Café Nudi has used a SWOT analysis to find out how it has been able to compete and stay open during the COVID-19 pandemic. This type of research is descriptive qualitative and uses observational data collection, interviews, and documentaries to obtain information. It is known that the Nudi cafe is in quadrant II, this is due to the calculated results of the SWOT analysis in the form of matrices and diagrams. In quadrant II, things that can be done by Nudi cafe are by utilizing the ST strategy. By using strength to avoid threats, Nudi cafe can compete at prices that are still affordable compared to competitors. Develop product variations so that there are differences with competitors. Implement health protocols in carrying out PPKM regulations. , The strategic and wide location of the cafe can provide more opportunities to bring in consumers who are divided due to market competition.

Keywords: Business Strategy; Covid-19; SWOT

PENDAHULUAN

Gaya hidup masyarakat yang saat ini cenderung Orang yang suka berkumpul, bersantai, dan mengobrol membuat kafe menjadi tempat yang baik untuk bertemu dan bersantai. rasa bosan, salah satunya adalah Nudi Eat Drink Leisure Cafe. Nudi Cafe menyajikan konsep nuansa casual go green (garden) dengan perpaduan Cafe, Bar dan Resto yang sesuai dengan minat dan gaya hidup masyarakat masa kini. Nudi Cafe dihadapkan dengan ancaman persaingan yang besar dengan para pengusaha cafe lainnya, baik pesaing

lama maupun pesaing baru. Nudi cafe tidak hanya dihadapkan dengan ancaman para pesaing cafe lain, tetapi dihadapkan juga dengan adanya wabah penyakit corona virus yang sudah berjalan hampir 2 tahun belakangan ini, karena pemerintah banyak mengeluarkan aturan-aturan untuk meminimalisir kegiatan diluar rumah.

Dengan kemudian, setelah terjadinya pandemi Covid-19 yang mengharuskan Nudi Cafe untuk tetap bertahan dengan bisnisnya, maka Nudi Café memperkuat dan merubah beberapa strategi pemasarannya agar tetap dapat bersaing dengan kafe lain Nudi Cafe memiliki beberapa teknik, salah satunya adalah menyediakan biaya yang cukup rendah yang dapat diakses oleh semua orang.

Untuk memberi solusi dalam permasalahan ini di butuhkan strategi bisnis yang digunakan dan diterapkan oleh Nudi Eat Drink Leisure Cafe dalam menghadapi persaingan dan mempertahankan bisnisnya di masa pandemi covid-19 dengan analisis SWOT.

Strategi Bisnis

Joewono (2012) mengemukakan Strategi bisnis terkadang dibandingkan dengan strategi catur karena keduanya membutuhkan pemikiran metodelis, perencanaan, kemampuan beradaptasi, pengambilan risiko, dan keinginan membara untuk sukses.

Covid-19

Peneliti virus mengatakan virus corona (Covid-19) sering menyerang sistem pernapasan bagian atas, ditambahkan pula bahwa ada yang sifatnya tidak begitu ganas dan ini bisa sembuh dengan batuk akan keluar. Untuk sifat yang kedua resikonya lebih fatal karena virus itu masuk ke paru sehingga dapat menyebabkan kematian.

SWOT

Rangkuti (2009) menyatakan bahwa SWOT adalah identifikasi metodelis dari berbagai aspek untuk perumusan rencana layanan atau, jika ditentukan, untuk perumusan strategi perusahaan, yang digunakan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman proyek. saat melakukan riset pasar pada produk sendiri atau produk pesaing.

METODE

Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif karena informasi yang dikumpulkan disajikan dalam bentuk kata-kata atau gambar daripada statistik numerik. Kata Jepang untuk "damai" (2012). Studi deskriptif kualitatif dilakukan dalam kasus ini. dengan menggunakan metode pengumpulan data dan fakta eksplisit untuk memperoleh informasi tentang objek yang diteliti.

Penelitian ini dilakukan di Nudi Eat Drink Leisure yang terletak di Jl. Gatot Subroto No.16 Bandar Lampung. Alasan peneliti memilih tempat tersebut dikarenakan peneliti tertarik dengan strategi bisnis yang diterapkan walaupun menghadapi persaingan yang ketat dan pada masa pandemi saat ini Sumber data primer dan sekunder digunakan dalam penelitian ini. Peneliti mengumpulkan data primer ketika mereka melakukan pengamatan aktual dan wawancara terhadap 1 orang pengelola usaha dan 5 orang konsumen. Data sekunder didapatkan secara tidak langsung dengan cara melakukan penelitian pustaka. Mencari literature seperti Buku, jurnal, dan karya ilmiah yang didasarkan pada penelitian yang relevan dengan topik.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: dengan cara memberikan pertanyaan yang terkait dengan strategi bisnis untuk mendapatkan sejumlah informasi yang dibutuhkan oleh peneliti. Responden penelitian tertuju kepada kepada konsumen serta internal perusahaan. Wawancara secara sistematis, yang berarti bahwa peneliti telah mengembangkan pertanyaan penelitian yang sesuai dengan penelitian ini yang dapat dijawab oleh pengelola Nudi Cafe. Informan dalam penelitian ini yaitu Manager Nudi Cafe dan konsumen Nudi Cafe. Kemudian peneliti mengumpulkan data-data dan kegiatan yang sudah dilakukan oleh peneliti berupa dokumen-dokumen tertulis, gambar gambar serta rekaman audio visual. Setelah data diperoleh kemudian dianalisis yang mana hasil didapatkan dari pengumpulan data melalui observasi dan wawancara, reduksi, display data dan terakhir ditarik kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Nudi Eat Drink Leisure adalah salah satu cafe yang berada di Bandar Lampung. Berdiri sejak Januari tahun 2015. Cafe ini terletak di Jl. Gatot Subroto No.16 Bandar Lampung. Nudi Cafe menyajikan konsep nuansa casual go green (garden) dengan perpaduan Cafe, Bar dan Resto yang sesuai dengan minat dan gaya hidup masyarakat masa kini. Pada saat ini Nudi cafe memiliki kurang lebih 40 tenaga kerja yang masih aktif sesuai dengan peran dan tugasnya. Nudi cafe mempunyai kapasitas maksimal daya tampung hingga 150 orang. Memiliki 25 meja, 115 kursi dan 60 kursi teater.

Untuk penyusunan analisis Untuk memahami pertimbangan strategis internal perusahaan, terlebih dahulu perlu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan. Untuk mengevaluasi kekuatan perusahaan, lihat seberapa baik ia dapat menjalankan tindakannya untuk memenuhi tujuan yang telah ditentukan. Sementara itu, ketidakmampuan perusahaan menghadapi persaingan komersial menjadi salah satu ancamannya. Berikut ini adalah beberapa faktor internal perusahaan. Variasi menu adalah titik kuat., Letak yang strategis, Harga terjangkau dan Memiliki tempat yang luas. Sedangkan Faktor Kelemahan (Weakness) antara lain : Promosi kurang baik, Kurang memanfaatkan media sosial, Diskon yang dilakukan kurang efektif serta Pelayanan yang dilakukan karyawan. Setelah menentukan faktor mana yang menjadi kekuatan dan kelemahan bisnis, langkah selanjutnya adalah memberikan bobot pada masing-masing faktor pada skala dari 1,0 (paling penting) hingga 0,0 (tidak penting), dan semua bobot ini tidak boleh melebihi skor total. dari 1.00.

Penilaian bobot dilakukan dengan memberikan kuisisioner kepada Nudi cafe berupa pertanyaan mengenai faktor internal perusahaan.

Tabel 4.1 Bobot

Bobot	Keterangan
0.20	Sangat kuat
0.15	Diatas rata-rata
0.10	Rata-rata
0.05	Dibawah rata-rata

Tabel 4.2 Faktor-Faktor Penentuan Bobot Internal Nudi Cafe

No	Indikator pernyataan	Bobot
Kekuatan		
1	Menu yang bervariasi	0.20
2	Lokasi yang strategis	0.15
3	Harga terjangkau	0.10
4	Memiliki tempat yang luas	0.15
Kelemahan		
1	Promosi kurang baik	0.10
2	Kurang memanfaatkan media sosial	0.10
3	Diskon yang dilakukan kurang efektif	0.15
4	Pelayanan yang dilakukan karyawan	0.05
TOTAL		1.00

Langkah akhir mengalikan bobot elemen internal perusahaan dengan peringkat yang diperoleh menghasilkan skor/nilai keseluruhan dari studi lingkungan internal perusahaan. Tabel berikut menunjukkan skor/nilai keseluruhan faktor internal.

Tabel 4.3 IFAS (Internal Strategic Factors Analysis Summary) Nudi Cafe.

No	Indikator pernyataan	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan				
1	Menu yang bervariasi	0.20	4	0.80
2	Lokasi yang strategis	0.15	4	0.60
3	Harga terjangkau	0.10	3	0.30
4	Memiliki tempat yang luas	0.15	3	0.45

Sub Total		0.60		2.15
Kelemahan				
1	Promosi kurang baik	0.10	2	0.20
2	Kurang memanfaatkan media sosial	0.10	2	0.20
3	Diskon yang dilakukan kurang efektif	0.15	2	0.30
4	Pelayanan yang dilakukan karyawan	0.05	1	0.05
Sub Total		0.40		0.75
Total		1.00		2.90

Kekuatan memiliki skor total 2,15, sedangkan kelemahan memiliki skor total 0,75, menurut tabel 4.3 dari Ringkasan Analisis Faktor Internal (IFAS). 2,90 adalah jumlah skor individu matriks IFAS Nudi Cafe.

Korporasi menampilkan unsur-unsur eksternal, seperti kemungkinan atau peluang dan tantangan atau ancaman yang dihadapi perusahaan, dalam kajian lingkungan eksternal. Untuk memulai, daftar faktor eksternal perusahaan harus disusun sebelum membuat tabel analisis faktor strategi eksternal. Peluang dan ancaman perusahaan diidentifikasi selama fase pengambilan keputusan. Ancaman terhadap perusahaan juga harus diperhitungkan, karena mereka berasal dari berbagai sumber di pasar. Setiap peluang dapat dievaluasi dari segi potensi daya tariknya. Berikut ini adalah faktor eksternal perusahaan: Faktor peluang, seperti Memiliki pelanggan yang loyal kepada Anda, Pelanggan yang membeli dalam jumlah banyak, dan Pesaing berhenti beroperasi dimasa pandemi covid-19. Sedangkan Faktor Ancaman/Threats yaitu Memiliki banyak pesaing, Memiliki produk yang mirip dengan pesaing, Pemberlakuan PPKM dimasa pandemi covid-19, dan Konsumen yang terbagi karna persaingan pasar.

Tahap selanjutnya adalah memberikan bobot untuk setiap peluang atau ancaman potensial pada skala dari 1,0 (paling signifikan) hingga 0,0 (tidak penting), dan bobot keseluruhan elemen ini tidak boleh melebihi 1,00.

Penilaian bobot dilakukan dengan cara memberi kuisisioner kepada pihak Nudi cafe Berkenaan dengan aspek eksternal bisnis.

Dalam tabel berikut, pertimbangan berat eksternal dapat dirumuskan:

Tabel 4.7 Penentuan Faktor-Faktor Bobot Eksternal Nudi Cafe

No	Indikator pernyataan	Bobot
Peluang		
1	Memiliki konsumen yang setia/loyal	0.15
2	Konsumen membeli dalam jumlah banyak	0.10
3	Pesaing berhenti beroperasi dimasa pandemi covid-19	0.15
Ancaman		
1	Memiliki banyak pesaing	0.15
2	Memiliki kesamaan produk dengan pesaing	0.10
3	Pemberlakuan PPKM dimasa pandemi covid-19	0.20
4	Konsumen yang terbagi karna persaingan pasar	0.15

Tabel 4.8 Penentuan faktor-faktor Rating Eksternal Nudi Cafe.

No	Indikator pernyataan	Rating
Peluang		
1	Memiliki konsumen yang setia/loyal	3
2	Konsumen membeli dalam jumlah banyak	2
3	Pesaing berhenti beroperasi dimasa pandemi covid-19	4
Ancaman		
1	Memiliki banyak pesaing	3
2	Memiliki kesamaan produk dengan pesaing	3
3	Pemberlakuan PPKM dimasa pandemi covid-19	1
4	Konsumen yang terbagi karna persaingan pasar	3

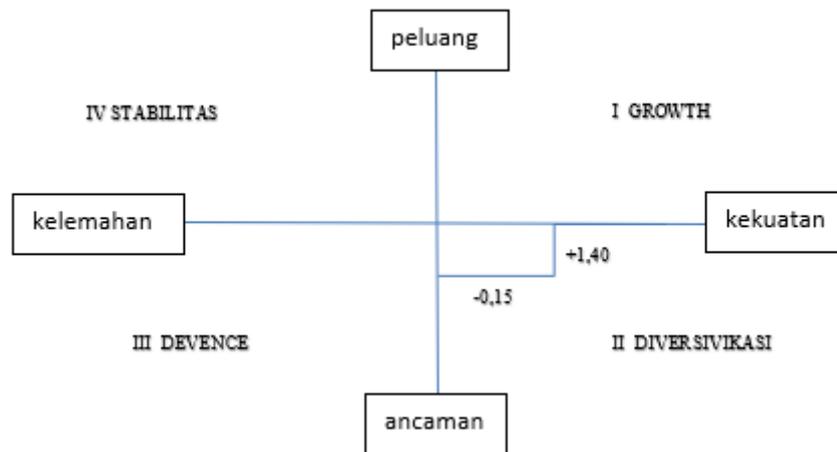
Tahap terakhir adalah menghitung skor total dengan mengalikan skor total dengan bobot elemen eksternal perusahaan dan peringkat yang telah dicapai pada langkah sebelumnya. Tabel berikut menunjukkan skor/nilai keseluruhan faktor eksternal.

Tabel 4.6 EFAS (External Strategic Factors Analysis Summary) Nudi Cafe.

No	Indikator Pernyataan	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang				
1	Memiliki konsumen yang setia/loyal	0.15	3	0.45
2	Konsumen membeli dalam jumlah yang banyak	0.10	2	0.20
3	Pesaing berhenti beroperasi dimasa pandemi covid-19	0.15	4	0.60
Sub Total		0.40		1.70
Ancaman				
1	Memiliki banyak pesaing	0.15	3	0.45
2	Memiliki kesamaan produk dengan pesaing	0.10	3	0.30
3	Pemberlakuan PPKM dimasa pandemi covid-19	0.20	1	0.20
4	Konsumen yang terbagi karna persaingan pasar	0.15	3	0.45
Sub Total		0.60		1.40
Total		1.00		2.65

Berdasarkan penjumlahan skor total 1,70 diberikan untuk faktor peluang, sedangkan skor total 1,40 diberikan untuk faktor ancaman pada tabel 4.6 Ringkasan Analisis Faktor Eksternal (EFAS). Matriks EFAS Nudi Cafe memiliki skor akhir 2,65.

Berdasarkan tabel IFAS dan EFAS diketahui bahwa nilai Strength dan Weakness memiliki selisih sebesar 1,40 dan nilai Opportunity dan Threat memiliki selisih sebesar -0,15 pada langkah analisis selanjutnya peneliti menggunakan diagram SWOT Cartesius. Diagram Kartesius SWOT menggambarkan temuan dari proses identifikasi faktor. dibawah ini :



Gambar 4.1 Diagram Cartecius SWOT Nudi Cafe

Berdasarkan gambar 4.1 diagram analisis SWOT diatas bahwa Nudi cafe terletak pada kuadran II yaitu Diversivikasi, yang menggambarkan bahwa meskipun perusahaan menghadapi ancaman, namun tetap ada kekuatan yang dapat di andalkan.

Berdasarkan perhitungan pada tabel 4.3 IFAS maka faktor kekuatan mendapatkan total nilai skor 2,15 sedangkan kelemahan mendapatkan total nilai skor 0,75. Adapun total nilai keseluruhan skor matrik IFAS Nudi Cafe yaitu sebesar 2,90. Sedangkan pada tabel 4.7 EFAS, faktor peluang mendapatkan total nilai skor 1,40 dan ancaman mendapat total nilai skor 1,25. Total skor keseluruhan matrik EFAS Nudi Cafe yaitu sebesar 2,65.

Dalam kasus ini untuk memaksimalkan kekuatan dengan peluang yang ada dalam perusahaan, maka strategi yang digunakan oleh Nudi cafe yaitu memberikan menu yang bervariasi agar konsumen tetap setia/loyal kepada Nudi cafe dengan harga yang terjangkau agar konsumen dapat membeli dalam jumlah yang banyak. Nudi cafe tetap harus memanfaatkan peluang pandemi covid-19 untuk tetap beroperasi dan memanfaatkan lokasi yang strategis dan luas untuk menarik konsumen.

Dengan meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada strategi yang dapat digunakan Nudi cafe yaitu diharapkan meningkatkan promosi sehingga konsumen tetap setia/loyal, lebih memanfaatkan media sosial untuk memberikan informasi promosi, diskon ataupun lainnya agar lebih jelas, untuk menarik lebih banyak pelanggan lama maupun baru dikarenakan sosial media adalah salah satu platfrom yang sering dimanfaatkan masyarakat untuk mencari sumber informasi, serta meningkatkan keramahan pelayanan karyawan demi kenyamanan komsumen.

Dengan menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman yang ada maka strategi yang dapat dilakukan Nudi cafe adalah lebih mengembangkan variasi produk makanan dan minuman agar terdapat perbedaan dengan pesaing, harga yang masih terjangkau, tempat yang luas dan juga strategis mampu memberikan peluang bagi perusahaan untuk mendatangkan konsumen yang terbagi karena persaingan pasar. Selain itu Nudi cafe diharapkan menerapkan protokol kesehatan ketat dalam menjalankan oprasional cafe guna mengikuti peraturan PPKM sesuai dengan peraturan pemerintah yang ada.

Untuk meminimalkan kelemahan dan ancaman, strategi yang dapat digunakan Nudi cafe yaitu diharapkan Nudi cafe dapat memanfaatkan semaksimal mungkin media sosial terutama instagram untuk memberikan informasi produk, informasi promosi dan diskon. Selama pandemi covid-19 Nudi cafe diharapkan memberi diskon atau promosi yang lebih efektif dan dibuat semenarik mungkin daripada pesaing untuk meminimalisir persaingan pasar yang terbagi. Memperbaiki pelayanan karyawan sehingga konsumen merasa lebih nyaman ketika berada di Nudi cafe. Dan juga diharapkan dapat membuat variasi makanan dan

minuman yang berbeda agar konsumen dapat memberi nilai bahwa produk yang diberikan Nudi cafe baik dan berbeda dibanding pesaing.

Pembahasan berikutnya menyusun Matrik SWOT. Matrik SWOT dapat menghasilkan 4 macam strategi yang dapat dilakukan oleh Nudi Cafe :

Tabel 4.7 Matriks SWOT Nudi Cafe

	<p>Kekuatan (S) Faktor Kekuatan Internal</p> <ol style="list-style-type: none"> Memiliki banyak menu yang bervariasi Letak lokasi cafe yang sangat strategis Harga yang ditawarkan masih terjangkau Memiliki tempat yang luas 	<p>Kelemahan (W) Faktor Kelemahan Internal</p> <ol style="list-style-type: none"> Promosi kurang baik Kurang memanfaatkan media sosial Diskon yang dilakukan kurang efektif Pelayanan yang dilakukan karyawan
<p>Peluang (O) Faktor Peluang Eksternal</p> <ol style="list-style-type: none"> Memiliki konsumen yang setia/loyal Konsumen membeli dalam jumlah yang banyak Pesaing berhenti beroperasi dimasa pandemi covid-19 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> Memberikan menu yang bervariasi agar konsumen tetap setia/loyal kepada Nudi cafe. Dengan harga yang terjangkau konsumen dapat membeli dalam jumlah yang banyak. Nudi cafe tetap harus memanfaatkan peluang pandemi covid-19 untuk tetap beroperasi dan memanfaatkan lokasi yang strategis dan luas untuk menarik konsumen. 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> Nudi cafe diharapkan meningkatkan promosi sehingga konsumen tetaap setia/loyal. Nudi cafe diharapkan lebih memanfaatkan media sosial untuk memberikan informasi promosi, diskon ataupun lainnya untuk menarik lebih banyak konsumen. Keramahan pelayanan karyawan lebih ditingkatkan demi kenyamanan komsumen.
<p>Ancaman (T) Faktor Ancaman Eksternal</p> <ol style="list-style-type: none"> Memiliki banyak pesaing Memiliki kesamaan produk dengan pesaing Pemberlakuan PPKM dimasa pandemi covid-19 Konsumen yang terbagi karna persaingan pasar 	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> Nudi cafe dapat bersaing dengan harga yang masih terjangkau dibanding pesaing. Mengembangkan variasi produk agar ada perbedaan dengan pesaing. Menerapkan protokol kesehatan dalam menjalankan peraturan PPKM. Letak cafe yang strategis dan luas dapat memberikan lebih banyak peluang untuk mendatangkan konsumen 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> Diharapkan Nudi cafe dapat memanfaatkan media sosial untuk memberikan informasi produk. Memberikan diskon yang efektif selama pandemi covid-19 untuk meminimalisir persaingan pasar yang terbagi. Memperbaiki pelayanan karyawan sehingga konsumen merasa lebih nyaman.

	yang terbagi karena persaingan pasar..	
--	--	--

Dari nilai total faktor internal dan eksternal selain dapat digambarkan dalam diagram cartesius SWOT maka dapat juga digambarkan dalam rumus kombinasi matrik SWOT yang dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.7 Rumusan Kombinasi Strategi Matrik SWOT

EFAS \ IFAS	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Peluang (O)	Strategi SO $=2,15 + 1,25$ $=3,40$	Strategi WO $=0,75+1,25$ $=2,00$
Ancaman (T)	Strategi ST $=2,15+1,40$ $=3,45$	Strategi WT $=0,75+1,40$ $=2,15$

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diperoleh nilai hasil matrik perencanaan kombinasi strategi Nudi cafe perlu memanfaatkan strategi yang ada pada prioritas urutan tertinggi yaitu pada strategi ST (3,45), urutan kedua strategi SO (3,40), urutan ketiga strategi WT (2,15) dan yang terakhir strategi WO (2,00).

SIMPULAN

Dapat disimpulkan beberapa strategi yang tepat untuk Nudi cafe dalam upaya menghadapi persaingan dimasa pandemi covid-19 pada analisis rumusan kombinasi strategi matrik SWOT pada strategi prioritas urutan tertinggi yaitu pada strategi Strength-Threath (3,45) dengan menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman, berikut strategi yang dipakai dan diterapkan :

1. Nudi cafe dapat bersaing dengan harga yang masih terjangkau dibanding pesaing.
2. Mengembangkan variasi produk agar ada perbedaan dengan pesaing.
3. Menerapkan protokol kesehatan dalam menjalankan peraturan pemerintah (PPKM).
4. Letak cafe yang strategis dan luas dapat memberikan lebih banyak peluang untuk mendatangkan konsumen yang terbagi karena persaingan pasar.

Saran

1. Nudi cafe diharapkan lebih aktif dan memanfaatkan media sosial untuk memberikan informasi tentang Nudi cafe kepada konsumen lama maupun baru.
2. Nudi cafe diharapkan memperbaiki pelayanan karyawan sehingga konsumen merasa lebih nyaman.
3. Nudi cafe diharapkan dapat meningkatkan promosi secara berkala melalui media sosial seperti instagram, whatsapp ataupun situs lainnya untuk lebih menarik perhatian konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

Darsono Prawinegoro dan Manajemen Strategis Abdul Rivai. Mitra Wacana Media, Jakarta.
 Selamat siang, Dokter. Virus Corona dapat ditemukan di <https://www.alodokter.com/virus-corona/>. (Diakses pada 5 November 2021)
 L.Botahala (2020). PENYAKIT VIRUS CORONA 2019 (COVID-19) (COVID-19).
 E. Novianto (2019). Istilah "manajemen strategis" mengacu pada Depublish.

- Freddy Rangkuti (2014). Teknik Membedah Kasus Bisnis dengan Analisis SWOT PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Risna Halidi adalah penulis buku Risna Halidi. URL: <https://www.voice.com/health/2020/04/13/183832/expert-virus-call-covid-19-is-a-common-virus/expert-virus-call-covid-19-is-a-common-virus/> (Diakses pada 13 April 2020)
- Iban Sofian (2015). Manajemen strategi. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- D. Sugiyono (2013). Pendekatan penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D digunakan dalam penelitian pendidikan.