

BAB IV

KESIMPULAN

Pandemi Covid-19 yang dihadapi masyarakat Indonesia sejak Februari 2020 banyak menimbulkan dampak bagi setiap sektor kehidupan. Dampak di sektor perekonomian sangat dapat terlihat jelas, salah satunya adalah penutupan gerai bisnis *retail* yang terjadi. Bisnis *retail* memerlukan sebuah strategi untuk bertahan dalam masa pandemi Covid-19 ini. Minimarket Puri Chorus merupakan salah satu bisnis *retail* yang ada di Yogyakarta. Hasil penelitian ini menjelaskan bagaimanakah hotel dan minimarket Puri Chorus menerapkan beberapa strategi untuk tetap bertahan di masa pandemi Covid-19.

Strategi pertama yang dilakukan hotel dan minimarket Puri Chorus untuk bertahan selama masa pandemi Covid-19 yaitu meminimalisir pengeluaran. Hal yang dilakukan untuk meminimalisir pengeluaran tersebut adalah mengurangi jumlah produk yang didistribusikan ke minimarket dan menggunakan minimarket sebagai tempat penyimpanan barang-barang yang digunakan untuk keperluan hotel.

Strategi yang kedua adalah penekanan harga kamar. Penekanan harga kamar dilakukan dengan mengikuti promo di perusahaan pemesanan tiket *online*. Harga yang ditawarkan oleh hotel Puri Chorus lebih murah dibandingkan harga bila tidak mengikuti promo. Promo yang diikuti oleh hotel terbukti berhasil. Tamu hotel yang datang lebih banyak dibandingkan saat tidak mengikuti promo. Jika tamu hotel yang datang lebih banyak secara langsung minimarket Puri Chorus mendapatkan calon pembeli.

Strategi yang ketiga adalah mempertahankan organisasi. Ada tiga hal dalam strategi ini, yaitu menolak tamu hotel yang akan melakukan isolasi mandiri, menggunakan dana cadangan untuk operasional, dan tidak adanya pengurangan karyawan. Menolak untuk menampung tamu hotel yang akan melakukan isolasi mandiri menjadi bentuk mempertahankan organisasi yang dilakukan pemilik.

Anton sebagai pemilik mengambil keputusan tersebut untuk menghindari karyawan hotel dan minimarket terpapar virus. Tidak adanya pengurangan karyawan juga sebagai bentuk mempertahankan organisasi yang dilakukan pemilik. Pemilik lebih memilih untuk menggunakan dana cadangan dibandingkan mengurangi karyawan hotel dan minimarket Puri Chorus.

Strategi yang keempat adalah menerapkan protokol kesehatan. Pemakaian masker pada setiap staff hotel dan minimarket wajib dilakukan. Pembatas berbahan akrilik harus ada di meja kasir. Penggunaan *hand sanitizer* juga dilakukan sebagai protokol kesehatan. Selain itu, penyemprotan disinfektan di setiap kamar hotel setiap harinya juga dilakukan.

Dari hasil penelitian ini, penulis dapat membuat kesimpulan bahwa kebijakan-kebijakan yang muncul di masa pandemi Covid-19 bukan hanya sebagai bagian adaptasi dari keadaan yang baru tetapi juga merupakan strategi bertahan yang dilakukan hotel dan minimarket Puri Chorus.

Daftar Pustaka

Buku:

- Andi, Prastowo. (2011). *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media
- Anwar Prabu Mangkunegara. (2002). *Manajemen Sumber Daya Manusia. Perusahaan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Cameron, Kim S. Robert E, Quinn. (1999). *Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework*. Reading, Massachusetts: Addison Wesley.
- Danang, Sunyoto. (2013). *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Bandung: PT Refika Aditama Anggota Ikapi.
- Joko, Subagyo. (2011). *Metode Penelitian Dalam Teori Dan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Kenchi, Ohmae. (1999). *The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy*. New York: Harper Business
- Levy & Weitz. (2001). *Retailing Management, 4th edition*. New York: Mc.GrawHill.
- Marrus. (2002). *Desain Penelitian Manajemen Strategi*. Jakarta: Rajawali Press.
- Miles, B. Mathew dan Michael Huberman. (1992). *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru*. Jakarta: UIP
- Moleong, L.J. (2011). *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Rosidi, Imron. (2005). *Ayo Senang menulis Karya Tulis Ilmiah*. Jakarta: CV Media Pustaka.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet.

Sukmadinata, N, S. (2011). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosadakarya.

Supriyati. (2011). *Metodologi Penelitian*. Bandung: Labkat press.

Non Buku:

Baldwin, R. Tomiura, E. (2020). *Thinking ahead about the trade impact of COVID-19*, <https://voxeu.org/article/covid-concussion-and-supply-chain-contagion-waves>, diakses 20 maret 2021.

Khan, N. Faisal, S. (2020). *Epidemiology of Corona Virus in the World and Its Effects on the China Economy*. Electronic copy available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3548292, diakses 26 Maret 2021.

Koshle, H. Kaur, R. Basista, R.(2020). *Breakdown of Business and Workers in India, Impact of Corona Virus*, March 19. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3557544> . diakses 25 Maret 2021.

Rapael Hutabarat, Marthin. (2009). *Dampak Kehadiran Pasar Modern Brastagi Supermarket terhadap Pasar Tradisional Sei Si Kambing di Kota Medan*. Universitas Sumatera Utara. Medan.

Wilda Nuraftia dan Irawati. (2011). *Dampak Pendirian Minimarket terhadap Omset Pedagang Tradisional di Desa Karang Asih Kecamatan Cikarang Utara Kabupaten Bekasi (Studi Kebijakan Peraturan Bupati Nomor 16 Tahun 2007 tentang Minimarket)*.

Yuli Sugianti dan Onny Fitriana Sitorus. (2021). *Eksistensi Ritel Tradisional Masa Pandemi Covid-19*, <https://jurnal.unej.ac.id/index.php/JPE/article/view/19315/9497>, diakses 24 Juli 2021.



Transkrip Wawancara Minimarket Puri Chorus

Nama: Pak Anton

Jabatan: Pemilik

(Wawancara 11 Juli 2021 via *Whatss App call*)

N: Bagaimana awal mula bisnis minimarket puri chorus ?

A: Bisnis minimarket memang produknya untuk kebutuhan - kebutuhan pokok jadi rata-rata masih bisa jalan karena hanya kebutuhan utama saja. Jadi misalnya seperti ada makanan-makanan dan kebutuhan pokok sehari-hari jadi saya pikir masih bisa bertahan.

N: Tahun berapa minimarket Puri Chorus berdiri ?

A: Minimarket tersebut sudah lama berdiri, sudah hampir sepuluh tahunan.

N: Apakah minimarket berdiri berbarengan dengan hotel?

A: Tidak, awalnya minimarket dulu saya buka, sebelum hotel berdiri sebenarnya fungsi bangunan tersebut adalah kos-kosan dan saya membuka minimarket dibawahnya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari anak kos. Tetapi karena cash flow kos-kosan terlalu lama jadi saya ubah menjadi hotel. Alhasil minimarket tersebut menjadi pendukung dan pelengkap hotel.

N: Kapan hotel Puri Chorus berdiri ?

A: 2010, jadi yang ada minimarketnya itu 2010, berarti sudah 11 tahun. Kalau minimarketnya dari 2005 sudah berdiri.

N: Keberadaan minimarket ini jauh sebelum Indomaret Point yang ada di depan UNY (Lokasi dekat dengan Puri Chorus) ?

A: Iya, minimarket saya buka sebelum ada hotel. Indomaret itu baru ada sekitar 5

tahunan. Dulunya bangunan rumah makan kemudian menjadi Indomaret Point.

N: Berarti minimarket tersebut berdiri untuk menunjang kos-kosan sebelum menjadi hotel?

A: iya betul, sekarang minimarket tersebut menjadi pelengkap hotel. Tapi izin bangunannya adalah izin hotel karena kami menjual minuman beralkohol.

N: Apa perbedaan target di masa pandemi dan sebelum pandemi ?

A: Omset kami turun sekitar 50% dari target sebelum masa pandemi. Dulu sekitar 2 -3 juta per hari kalau sekarang 1,5 juta per hari. Karena yang jelas kalau pandemi masyarakat membatasi bepergian atau *traveling* dan juga membatasi pengeluaran. Karena mungkin ada pendapatan beberapa orang yang menjadi berkurang dan pergerakan manusia menjadi terbatas.

N: Apakah minimarket Puri Chorus memiliki *online store* ?

A: Kita ga ada *online store*, karena fungsi utama untuk melengkapi kebutuhan tamu hotel atau sebagai penunjang kebutuhan tamu hotel. Jadi semacam sabun dan *shampoo* kita hanya menjual dengan kemasan kecil untuk *traveling*. Kita tidak menjual yang ukuran besar-besar. Kita juga menyediakan snack-snack sebagai cemilan tamu hotel di dalam kamar. Untuk mie instan kami juga menyediakanyang ukuran *cup*, ada juga yang kemasan bungkus reguler tapi hanya beberapa saja tidak banyak untuk memenuhi kebutuhan warga sekitar.

N: Berarti barang yang dijual disesuaikan dengan kebutuhan tamu hotel ?

A: Iya. Konsep minimarket kami memang untuk *traveler*. Kebetulan tamu hotel senang dengan keberadaan minimarket tersebut, bisa dilihat dari ulasan-ulasan tamu kami yang *book* via aplikasi.

N: Kebijakan atau hal baru apa saja yang timbul di masa pandemi untuk minimarket ?

A: Hal yang pertama timbul adalah berkurangnya tamu. Minimarket 70-80 % tergantung dari okupansi hotel, karena segmennya untuk tamu hotel. Ketika tamu hotelnya *drop* ya pastinya minimarket penjualannya berkurang. Karena kita tidak ingin semua pemasukan berkurang dari hotel dan minimarket, alhasil kita banyak menekan untuk penjualan kamar hotel, misalnya kita ikut promo-promo di aplikasi seperti Agoda, Traveloka dan lain-lain, dan hasilnya lumayan meningkatkan tamu hotel. Jadi intinya ketika tamu hotel masuk, minimarket penjualannya ikut meningkat. Itu yang membuat kita bisa bertahan. Minimarket juga termasuk sebagai gudang dikarenakan barang yang tidak terlalu banyak di masa pandemi ini, dari pada saya harus membiayai tempat dan pengurus gudang, lebih baik mini market saya jadikan sebagai tempat penyimpanan barang untuk minimarket dan juga hotel. Jadi minimarket menjadi *stockist* untuk kebutuhan hotel juga. Selama hotel masih jalan, minimarket pun tetap berjalan.

N: Apakah masyarakat atau warga sekitar minimarket menjadi target sasaran dari minimarket Puri Chorus ?

A: Kalau anak-anak kos yang di daerah sekitar mini market masih menjadi target pasar kami. Kebutuhan pokok seperti mie instant kemasan reguler dan bumbu-bumbu masak kemasan kecil masih kami sediakan, tapi untuk kemasan besar untuk kebutuhan keluarga kami tidak menyediakan. Kami seperti indomaret lah.

N: Dalam pendistribusian barang, apakah ada pengurangan jumlah barang yang didistribusikan ke minimarket ?

A: Distribusi barang mengikuti omset minimarket. Jika omset berkurang, pendistribusian barang pasti akan menyesuaikan. Karena target pasar kami tamu hotel, maka jika tamu hotel berkurang maka omset mini market akan menurun.

N: Apakah ada aturan baru yang timbul pada saat pandemi ?

A : Kalau aturan baru sejak pandemi itu prokes. Ada pembatas akrilik di meja kasir

minimarket, setiap karyawan diwajibkan memakai masker. Kalau untuk order atau distribusi barang menyesuaikan jumlah tamu hotel. SOPnya menyesuaikan standar pandemi Covid dari pemerintah. Untuk PPKM yang kali ini memang agak ketat, alhasil kita ngedrop juga pendapatan mini marketnya, tapi tidak terlalu *drop* sekali, masih bisa kita atasi. Tadi malam kita bisa *full book* untuk hotel, tapi *full book* PPKM yaitu 50% dari okupansi.

N: Ada beberapa penghargaan dari beberapa aplikasi *online*, prosesnya bagaimana itu pak ?

A: Betul kami mendapat penghargaan dari Agoda satu kali dan Traveloka sebanyak dua kali dan ada lainnya tapi saya lupa. Banyak kategori yang sudah dilalui oleh Puri Chorus sampai mendapatkan *award* tersebut. Hotel itu kan tentang *hospitality*, pelayanan, kebersihan dan kerapihan. Ya gimana caranya tamu balik lagi, gimana caranya tamu tidak kecewa.

N: Bagaimana cara mengatasi kurangnya pembeli minimarket karena pembatasan tamu hotel saat pandemi ini ?

A: Kami mengikuti promo yang ada di aplikasi *book online* hotel. Sebenarnya promo tidak menyelesaikan masalah, karena promo menurunkan harga. Jadi misalnya sepuluh kamar Rp.3.000.000, karena promo hotel jadi terlihat penuh, tapi pemasukan berkurang, ya dari pada tidak ada pemasukan sama sekali, kita masih berpikir ok tidak apa-apa diturunkan harganya. Tetap mengurangi pemasukan cuma jangan sampai berhenti. Dari pada harga tetap tapi tidak ada tamu sama sekali malah tidak mendapatkan apa-apa. Jadi strateginya kita ikut promo saja. Promo yang kita ikuti banyak via aplikasi *book online*. Dengan adanya tamu, minimarket pun akan berjalan. Kalau dari pengamatan perilaku dari tamu, banyak kebutuhan yang beragam, apalagi kalau tamu keluarga (yang membawa semua anggota keluarga), mereka bukan cuma *stay* saja, rata-rata mereka akan memenuhi kebutuhan dengan berbelanja di minimarket.

N: Apa ada pengurangan pegawai yang dilakukan untuk menanggulangi berkurangnya pemasukan selama pandemi ini ?

A: Kebetulan Puji Tuhan tidak ada pengurangan karyawan, tapi ya itu tadi masih harus nombokin. Terus terang kami masih menggunakan uang cadangan perusahaan. Perusahaan selama beroperasi memiliki cadangan dana, biasanya dipakai untuk keperluan tak terduga seperti kerusakan alat atau pembelian alat baru, dan sebagainya. Karena dalam kurun waktu satu tahun pendapatan tidak normal seperti biasanya (sebelum pandemi) akhirnya cadangan dana kita pakai untuk operasional, tapi sekarang cadangan dana tersebut sudah habis.

N: Apakah promo yang diikuti oleh Puri Chorus saat pandemi dan sebelum pandemi apakah berbeda ?

A: Jelas sangat berbeda. Coba diperhatikan untuk harga hotel bintang tiga di jogja pada saat pandemi ini, rata-rata mereka memberikan harga dibawah Rp.200.000. Kalau kita tidak merevisi harga dibawah itu tidak akan laku. Konsep konsumen kan pasti *value of money*, makin sedikit mengeluarkan uang semakin senang dan fasilitas. Tapi untuk fasilitas walaupun ditingkatkan belum tentu juga akan membuat konsumen tertarik. Pada masa pandemi konsumen lebih selektif. Maka jika saya tidak menyesuaikan harga dan meningkatkan fasilitas pasti akan kalah dengan hotel sekelas lainnya. Dan saya selalu tekankan kepada semua karyawan saya terutama *front office* yang langsung berhubungan dengan tamu untuk lebih ramah dan melayani tamu dengan sangat baik. Kita harus memperhatikan kompetitor juga, kalau tidak konsumen pasti lebih memilih yang lebih menguntungkan. Konsumen pasti sangat selektif, semakin harganya tinggi semakin sedikit peminatnya. Jika harga yang kita berikan murah, maka target pasarnya semakin banyak. Konsumen yang memiliki uang lebih pun akan lebih senang mengeluarkan sedikit uang dibandingkan mengeluarkan banyak uang. Pada masa pandemi saat ini tidak harus menjual dengan harga tinggi, jika dapat menjual

dengan harga murah kenapa tidak dilakukan, dari pada tidak ada pemasukan sama sekali. Tapi ya itu berdampak pada penggunaan cadangan dana yang harusnya digunakan untuk operasional.

N: Mengapa perusahaan lebih memilih untuk memakai dana cadangan operasional dibandingkan mengurangi pegawai untuk mengatasi kesulitan di masa pandemi ini ?

A: Pegawai yang bekerja sudah bekerja lama dengan kami, sudah seperti keluarga. Jadi ada yang bekerja sebelum saya membangun mini market dan hotel. Jadi memberhentikan mereka lebih berat dibandingkan memakai dana cadangan tersebut. Toh juga karyawan saya tidak terlalu banyak, karyawan saya paling sekitar 20 orang. Karyawan saya selama ini berharap kepada saya untuk memberikan mereka pekerjaan untuk hidup

N: Apakah ada biaya tambahan untuk menjalankan aturan baru yang berkaitan dengan proses selama masa pandemi ?

A: Iya, sekarang itu kan pasti disinfektan dan *sanitizer* sangat dibutuhkan, penyemprotan kamar atau sterilisasi kamar juga selalu dilakukan setiap hari. Hal tersebut juga membuat pengeluaran membengkak. Sebelum pandemi pun kamar selalu dibersihkan tapi karena masa pandemi ini ada tambahan tahapan baru di akhir yaitu sterilisasi. Pihak yang membersihkan itu dari *outsourcing*.

N: Apakah pihak yang membersihkan dari *outsourcing* tersebut meminta biaya tambahan untuk tahapan sterilisasi saat pandemi ?

A: Tidak ada. Malah kami meminta diskon, jika mereka meminta biaya tambahan, kami lebih baik menghentikan kerjasama dan memakai *staff* sendiri untuk membersihkan, dan kemarin pihak *outsourcing* tersebut memberikan diskon. Karena kan kami tergantung okupansi, okupansinya turun ya otomatis biaya turun. Untuk tahapan sterilisasi di akhir yang mengerjakan adalah *staff* kami sendiri bukan pihak *outsourcing*.

N: Apakah untuk mengatasi keterbatasan pengunjung, pihak Puri Chorus menerima tamu hotel untuk isoman ?

A: Tidak, malah kami menghindari tamu yang akan melakukan isoman. Agak susah sekarang membedakan tamu yang liburan dan yang mau isoman. Kami masih berpegang teguh tidak menerima isoman. Jadi yang *stay* diatas tiga hari sekarang kita sortir harus melakukan test PCR. Hal tersebut sebetulnya menjadi beban untuk hotel. Memang banyak tamu yang minta isoman, tetapi kami berpegang teguh untuk tidak menerima isoman. Karena beresiko untuk karyawan dan untuk tamu lain. Dan ketentuan dari PHRI jika hotel mau difungsikan sebagai tempat isoman harus memiliki *crew* dokter dan perawat treatment khusus untuk merawat tamu isoman, dan harganya beda. Hotel harus menyediakan makanan sehari tiga kali sehari dan pembersihan kamar juga berbeda, itu terlalu ribet untuk kami maka dari itu kami tidak membuka kamar untuk isoman. Harga yang bisa kami tawarkan apabila kami menerima pasien isoman itu Rp.500.000-Rp.600.000 karena sudah dijamin makan tiga kali sehari termasuk untuk *laundry* dan sebagainya karena memang tidak boleh keluar sama sekali. Dan alat makan dan lain-lain yang dipakai untuk tamu isoman harus disterilisasi, dan hal tersebut membutuhkan biaya yang cukup banyak. Jadi kami memutuskan menerima tamu yang sehat-sehat saja walaupun tidak banyak dan tidak tinggi harganya seperti tamu isoman, yang penting untuk masa pandemi ada pemasukan jangan sampai kosong. Saya rasa semua perusahaan selama pandemi ini sama-sama mengalami kesusahan, harus memutar otak untuk menyelesaikan tagihan dan sebagainya.

N: Berapa lama aturan baru tentang prokes diberlakukan di puri chorus ?

A: Semua aturan kami mengikuti PHRI. Ketika ada kebijakan kebijakan mengenai pandemi dari pemerintah, PHRI akan merapatkan mengenai apa saja tindakan yang harus dilakukan oleh anggota PHRI. Sekitar sebulan dua bulan baru ada SOP untuk kami yang harus dijalankan masa pandemi ini. Tidak bisa langsung kami sendiri

yang memutuskan. Prokes kami mulai efektif sejak Juni 2020.

N: Apakah Puri Chorus sempat tutup total pada awal masa pandemi ini ?

A: Tidak pernah, kami tetap buka terus. Walaupun PSBB tapi tamu tetap masuk banyak karena sudah *book* dari jauh hari. Sampai bulan juni kami masih sering *full book*, jadi memang bookingan lama. Mulai agak sepi itu di bulan Juli 2020. Juli sampai Oktober 2020 masih sepi, November Desember 2020 sudah mulai agak ramai dan Januari 2021 mulai *drop* lagi.

N: Berarti aturan baru yang muncul di masa pandemi ini hanya prokes ?

A: Iya, prokes standar. Karena asumsi kami tamu yang datang itu sehat, dan hal tersebut sudah berupa pernyataan resmi bawa pada saat *check in* kondisi tamu dalam keadaan sehat. Ketika tamu ternyata tidak jujur dalam membuat pernyataan tersebut dan dinyatakan positif Covid dan hotel ditutup, tamu tersebut harus bertanggung jawab.

N: Pertanggung jawaban yang seperti apa yang dibebankan kepada tamu yang tidak jujur dengan keadaan kesehatan mereka ?

A: Jika tamu yang positif di *tracking* selama tiga hari dan tempat kami menjadi salah satu tempat yang dikunjungi, otomatis kami akan ditutup. Dan selama tutup tamu tersebut harus mengganti rugi.

N: Apakah strategi yang dijalankan selama masa pandemi efektif bagi perusahaan ?

A: Puji Tuhan tamu masih ada yang datang. Sejelek-jeleknya okupansi minimal 30%, itu yang paling sepi, jadi tidak pernah kosong. Jadi masih lumayan baik pemasukannya.

Nama : Yuli

Jabatan : *Manager*

(Wawancara 11 Juli 2021 secara langsung)

N: Apakah Hotel dan minimarket Puri Chorus berdiri bersamaan ?

Y: sepertinya minimarket dulu yang berdiri baru hotel. Sebelum menjadi hotel, tempat ini tadinya adalah kos putri.

N: Apakah ada perbedaan jumlah pengunjung minimarket sebelum dan selama masa pandemi ini ?

Y: Sangat terlihat perbedaannya. Terlihat jelas karena omset pun ikut berkurang

N: Apakah ada pengurangan pegawai yang dilakukan oleh pihak manajemen ?

Y: Tidak ada pengurangan karyawan. Hotel dan minimarket kan juga tidak terlalu besar, jadi jumlah *staff* yang bekerja juga tidak terlalu banyak.

N: Sudah berapa lama kerja di Puri Chorus?

Y: Sudah lumayan lama juga mba. Ada tiga orang yang sudah cukup lama bekerja disini, sisanya ya belum terlalu lama.

N: Sejak kapan aturan prokes diberlakukan pada saat masa pandemi ?

Y: Dari awal pandemi kami sudah disuruh memakai masker, semua *staff* yang bertugas. Kalau pembatas akrilik di meja kasir ini dari pihak YOUC1000 yang mensponsori.

N: Apakah pengunjung minimarket tetap ada selama masa pandemi ?

Y: Kebetulan lancar-lancar saja walaupun kadang portal di jalan depan sering ditutup tapi untungnya tidak dikunci, jadi masih bisa ada akses untuk pembeli

masuk, tapi ya itu harus buka tutup portal sendiri. Portal akan dikunci jam 20.00 dan dibuka lagi besok paginya jam 06.00.

N: Apakah ada pengurangan jumlah barang yang didistribusikan ke minimarket ?

Y: Karena penjualan juga agak melambat, jadi memang ada beberapa yang harus dikurangi, kalau tidak akan terjadi penumpukan barang. Seperti ini (mba yuli menunjukkan dua keranjang berisi penuh dengan barang) harus ditukar ke *supplier* karena sudah kadaluarsa, belum terjual tapi tanggal konsumsi sudah lewat. Kalau tidak dikurangi akan ada penumpukan yang lebih banyak dari ini. Dan penukaran barang juga ada aturan waktunya, *supplier* tidak bisa setiap saat datang ke minimarket. Biasanya mereka akan datang di setiap awal bulan.

N: Seberapa banyak pengurangan jumlah barang yang distribusikan ke minimarket selama pandemi ?

Y: Semisal sebelum pandemi biasa order empat kardus minuman, sekarang kami hanya order dua dus minuman. Untungnya anak-anak kos yang ada di lingkungan sekitar sini masih ada yang tetap stay, sehingga walaupun pengunjung hotel berkurang karena pembatasan jumlah tamu selama pandemi, masih ada anak kos di sekitar sini yang berbelanja di minimarket. Ya memang jadi tidak bisa maksimal penjualannya, sudah tamu hotel dibatasi. Jam buka minimarket juga dibatasi selama masa pandemi. Keadaan seperti ini sangat memprihatinkan.

N: Apakah ada tambahan aturan atau kebiasaan baru selama pandemi selain prokes ?

Y: Ada tambahan step penyemprotan disinfektan untuk setiap kamar tiap harinya.

N: Bagaimana kondisi mini market awal pada saat pandemi ?

Y: Awal pandemi jumlah tamu menurun dan mahasiswa sekitar minimarket juga banyak yang memutuskan untuk pulang. Jadi sudah hotelnya sepi, anak kos area sekitar sini kosong, portal ditutup jadinya sepi sekali. Sekarang pandemi sudah jalan

setahun lebih tapi ya keadaan tidak terlalu jauh berbeda dari kondisi awal pandemi. Apalagi sekarang PPKM banyak penutupan jalan, jadi tambah sepi lagi.

N: Apakah ada *supplier* yang berhenti mengirimkan barang ke minimarket ?

Y : Tidak ada. Walaupun kami hanya sedikit order barang tapi mereka tetap melayani. Karena *supplier* tidak bisa menetapkan jumlah minimal yang bisa diorder, karena semua kena imbas dari pandemi ini.

