

NASKAH ORISINAL

Pendirian *Spin-off* Kafe Kebon Tunggul: Sebuah Studi Observasi pada Kafe Titik Temu Kebontunggul - Desa Wisata Kebontunggul

Dewie Saktia Ardiantono* | Syarifah Hanoum | Mariyanto | Bustanul Arifin Noer | Salsabila Usra | Larassayu Arvaneira Avanthé | Dipa Ontowiryo Kusumo | Annisa Kintan Sari | Yuninda Nur Aini | Achmad Amin Faizal | Jihan Fatimah | Zahril Maulana Jilham Al'ula | Destisa Zahra Nursiya | Saviera Mutiara Putri

Departemen Manajemen Bisnis, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya, Indonesia

Korespondensi

*Dewie Saktia Ardiantono, Departemen Manajemen Bisnis, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya, Indonesia. Alamat e-mail: dewie@mb.its.ac.id

Alamat

Laboratorium *Business Analytic and Strategy*, Departemen Manajemen Bisnis, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya, Indonesia

Abstrak

Tren agrowisata di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang positif. Pengembangan pariwisata dikembangkan dengan berbagai pendekatan ekonomi meliputi berbagai aspek mulai dari sumber daya manusia, ilmu pengetahuan, teknologi, serta pemberdayaan usaha lokal. Untuk mencapai keberlanjutan pariwisata, tidak hanya pihak-pihak tertentu saja yang bertanggungjawab untuk mengusahakan keberlanjutan tersebut. Pada tahun 2022, pemerintah desa Kebontunggul berencana untuk mengembangkan wisata tanaman obat keluarga (TOGA) di Lembah Mbencirang yang menjadi produk unggulan dari desa Kebontunggul, Mojokerto. Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) berencana untuk mendirikan kafe dengan beberapa *tenant* untuk menunjang pendirian wisata tersebut, Penelitian ini berfokus pada pengembangan konsep usah kafe Kebontunggul untuk menarik minat wisatawan serta usulan *spin-off* dari BUMDES sehingga dapat menjalankan operasional bisnisnya secara mandiri sebagai upaya untuk dapat mengembangkan kafe serta tempat wisata Titik Temu Kebontunggul secara masif dan berkelanjutan. Penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan melihat, mengamati, dan juga menganalisis kondisi lingkungan Desa Kebontunggul yang dapat dijadikan potensi dalam pengembangan kafe serta menjabarkan konsep usaha dalam *Business Model Canvas* (BMC) dan usulan *spin-off* kafe.

Kata Kunci:

BUMDes, Desa wisata, Kafe Kebontunggul, *Spin-off*, TOGA

1.1 | Latar Belakang

Di Indonesia, regulasi terkait sektor pariwisata dijelaskan dalam UU No 10 Tahun 2009. Secara umum, pariwisata merupakan bagian utama dari pembangunan nasional. Pengembangan pariwisata dikembangkan dengan berbagai pendekatan ekonomi untuk kemaslahatan umat dan merupakan wadah pemberdayaan masyarakat, meliputi berbagai aspek mulai dari sumber daya manusia, ilmu pengetahuan, teknologi, serta pemberdayaan usaha lokal. Industri pariwisata Indonesia dinilai relatif menarik karena mampu menduduki peringkat ke-40 dunia pada *Tourism Competitiveness Index* di tahun 2019^[1]. Meskipun dirasa cukup menarik di mata dunia, Namun masih terdapat tiga pilar yang perlu diperbaiki pada industri pariwisata Indonesia yang juga menjadi salah satu poin penilaian yaitu *Environmental Sustainability* (peringkat 131/136), *Health and Hygiene* (108/136), dan *Tourist Service Infrastructure* (96/136).

Keberlanjutan sektor pariwisata dapat terimplementasi dengan baik dengan adanya kolaborasi antar pihak. Integrasi dibutuhkan rancangan yang mampu memetakan pihak mana saja dan peran masing-masing pemangku kepentingan agar dapat bersinergi mencapai tujuan keberlanjutan bagi pariwisata Indonesia pada lima tahun mendatang.

Pada tahun 2022, pemerintah Desa Kebontunggul berencana untuk mengembangkan wisata tanaman obat keluarga (TOGA) di Lembah Mbencirang yang menjadi produk unggulan dari desa Kebontunggul, Mojokerto. Dalam menunjang pendirian wisata tersebut, Badan Usaha Milik Desa berencana untuk mendirikan kafe dengan beberapa *tenant*. Oleh karena itu, kami menyusun konsep Titik Temu Kebontunggul sebagai kafe yang memiliki *tenant* utama untuk memasarkan dan menjual produk unggulan Desa Kebontunggul yaitu olahan tanaman obat. Selain itu dengan mempertimbangan perkembangan masing-masing *tenant* yang berpotensi untuk melakukan *spin-off*, kami merencanakan alur *spin-off* kafe Kebontunggul sesuai dengan indikator dan dasar hukum yang berlaku.

Pendirian *spin-off* untuk kafe dapat menjadi pilihan strategis untuk mengembangkan bisnis kafe yang sudah ada. *Spin-off* adalah suatu strategi dimana sebuah perusahaan memisahkan unit bisnisnya yang berpotensi tumbuh menjadi perusahaan yang mandiri dan terpisah dari perusahaan induknya. Pendirian *spin-off* dapat memberikan manfaat bagi perusahaan induk dan perusahaan yang baru dibentuk. Dalam penelitiannya, mereka menemukan bahwa pendirian *spin-off* dapat memberikan akses ke sumber daya dan jaringan yang lebih besar, serta meningkatkan kemampuan perusahaan yang baru dibentuk untuk bertahan dan tumbuh dalam jangka panjang^[2].

Dalam konteks kafe, *spin-off* dapat dilakukan dengan cara memisahkan unit bisnis kafe yang sudah ada dan menjadikannya sebagai perusahaan yang mandiri dan terpisah dari perusahaan induknya. Pendirian *spin-off* untuk kafe dapat memberikan manfaat yang signifikan, seperti:

1. Fokus pada unit bisnis yang berbeda: Dengan memisahkan unit bisnis kafe yang sudah ada dan menjadikannya sebagai perusahaan yang mandiri, perusahaan induk dapat fokus pada unit bisnis yang berbeda dan mengalokasikan sumber daya yang tepat untuk masing-masing unit bisnis.
2. Pengembangan bisnis yang lebih cepat: *Spin-off* dapat memungkinkan unit bisnis kafe yang sudah ada untuk mengembangkan bisnisnya secara mandiri tanpa harus terikat dengan perusahaan induk yang mungkin memiliki proses dan kebijakan yang berbeda.
3. Peluang investasi yang lebih besar: *Spin-off* dapat meningkatkan nilai bisnis kafe yang sudah ada, sehingga membuka peluang investasi yang lebih besar untuk perusahaan mandiri yang baru dibentuk.

Tema dan ruang lingkup kegiatan pengabdian masyarakat ini sejalan dengan tema peta jalan dan tema unggulan pada Pusat Kajian Kebijakan Publik Bisnis dan Industri yaitu pariwisata dan industri kreatif. Dengan menyusun kajian pendirian *Spin-off* Kafe Kebon Tunggul diharapkan dapat mengembangkan industri pariwisata di Mojokerto secara berkelanjutan.

1.2 | Solusi Permasalahan atau Strategi Kegiatan

Solusi dari permasalahan dapat dilihat dari tujuan umum dari badan usaha dalam menjalankan usaha tentunya untuk bertumbuh dan berkembang sehingga memiliki peluang untuk memperoleh profit yang lebih besar. Perumusan dan implementasi strategi antar badan usaha pun tidak selalu sama, karena tergantung pada variabel yang berbeda, termasuk pangsa pasar yang dituju. Beragam strategi yang umum diterapkan adalah inovasi, diversifikasi, dan lainnya. Di saat badan usaha berhasil bertumbuh dan

berkembang semakin besar, keinginan untuk menghasilkan nilai perusahaan yang lebih tinggi dalam jangka panjang tentunya semakin besar pula. Di sinilah peran dari strategi *spin-off* perusahaan mulai dimainkan. Badan usaha yang telah berkembang menjadi besar harus kembali menjadi kecil untuk mencapai hasil yang jauh lebih besar. *Spin-off* badan usaha sebagai salah satu strategi yang dilakukan dalam rangka restrukturisasi badan usaha. Adapun tujuan utamanya yakni meningkatkan kinerja dan nilai perusahaan. Ada kalanya unit usaha suatu perusahaan kurang mampu berkembang maksimal, karena terpaksa dengan arahan dan suplai sumber daya dari perusahaan induk. Namun, setelah dilakukan *spin-off* dimana unit usaha telah menjadi perusahaan baru memiliki kebebasan untuk menentukan langkah dan mengeksekusi strateginya sendiri, sehingga peluang untuk bertumbuh dan berkembang lebih besar. Dari perspektif badan usaha induk, unit usaha yang dinilai kurang relevan dan menguntungkan justru akan menghambat implementasi strategi untuk bertumbuh dan berkembang. Dengan melakukan *spin-off* unit usaha tersebut menjadi perusahaan baru, perusahaan induk dapat lebih fokus dalam menentukan arah strateginya.

1.3 | Target Luaran

Adapun hasil yang ingin dicapai dari pelaksanaan Abmas ini adalah sebagai berikut:

Tabel 1 Target Luaran

No	Status Luaran	Jenis Luaran	Target
1	Wajib	Jurnal Nasional	Jurnal Sewagati (https://journal.its.ac.id/index.php/sewagati/index)
2	Wajib	Book Chapter	Buku Abmas Pusat Kajian ITS. Buku harus diterbitkan melalui ITS Press atau PT ITS Tekno Sains. File <i>book chapter</i> ditempatkan di <i>repository</i> perpustakaan ITS.
3	Wajib	Berita Media Massa	Berita yang dimuat di <i>ITS Online</i> (its.ac.id/news) atau dimuat di media massa yang terdaftar di dewan pers (https://www.dewanpers.or.id/data/perusahaanpers). Berita bukan merupakan opini atau jurnalisme-warga.
4	Wajib	Video Kegiatan	Aktivitas Abmas akan dipublikasikan dalam format video yang diunggah di akun Youtube DRPM ITS (https://www.youtube.com/drpmits) dan tersedia secara publik di internet.
5	Wajib	Produk yang telah dihasilkan	Kebijakan/ <i>Policy Brief</i> / Naskah Akademik/ Tanggapan dan Masukan RPP yang diserahkan secara resmi kepada pemerintah/ industri/ mitra lainnya.

2 | TINJAUAN PUSTAKA

2.1 | Pengembangan Pariwisata di Indonesia

Pengembangan pariwisata di Indonesia perlu didukung oleh strategi yang matang, peran media sosial dalam promosi, dan pengelolaan yang berkelanjutan. Dalam konteks pengembangan pariwisata Indonesia dalam menghadapi persaingan global, Indonesia perlu mengoptimalkan kekayaan alam dan budaya sebagai daya tarik wisata, serta meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan infrastruktur pariwisata^[3]. Selain itu, peran media sosial dalam promosi industri pariwisata Indonesia menunjukkan bahwa media sosial dapat menjadi alat yang efektif dalam mempromosikan keindahan dan kekayaan Indonesia kepada wisatawan internasional^[4].

Pembangunan infrastruktur pariwisata dan sumber daya manusia yang berkualitas juga sangat penting untuk menarik wisatawan dan memastikan pengembangan pariwisata yang berkelanjutan di masa depan. Indonesia memiliki potensi besar untuk

pengembangan pariwisata berkelanjutan, namun juga masih banyak tantangan yang perlu diatasi, seperti kurangnya infrastruktur dan pengelolaan yang kurang baik^[5]. Berdasarkan kebijakan dan strategi pengembangan pariwisata berkelanjutan, Indonesia perlu memperkuat regulasi dan pengawasan untuk memastikan pengelolaan pariwisata yang berkelanjutan, serta meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pengembangan pariwisata^[6]. Dalam hal ini, pariwisata berbasis masyarakat dapat menjadi alternatif pengembangan pariwisata yang berkelanjutan di Indonesia, namun perlu diatasi berbagai tantangan, seperti kurangnya pengelolaan yang baik dan partisipasi masyarakat yang rendah^[7].

Pengembangan pariwisata di Indonesia perlu didukung oleh citra merek destinasi yang positif, penggunaan teknologi digital dalam meningkatkan daya saing industri pariwisata, dampak positif pariwisata terhadap pertumbuhan ekonomi regional, serta pengembangan pariwisata berkelanjutan berbasis masyarakat. Selain itu, perlu adanya regulasi dan pengawasan yang memadai untuk memastikan pengembangan pariwisata yang berkelanjutan dan berdaya saing tinggi di masa depan.

2.2 | Pendirian *Spin-off* untuk Usaha Kafe

Pendirian *spin-off* untuk kafe dapat memberikan manfaat bagi perusahaan, seperti fokus pada unit bisnis yang berbeda, pengembangan bisnis yang lebih cepat, dan peluang investasi yang lebih besar. Selain itu, jaringan sosial dan hubungan jaringan dapat memainkan peran penting dalam proses pendirian dan pengembangan usaha. Tidak dipungkiri bahwa *spin-off* dapat meningkatkan inovasi dan kinerja perusahaan, terutama pada aspek aspek seperti kreativitas dan pengembangan produk baru^[8].

Pendirian *spin-off* dapat membantu meningkatkan inovasi dan kinerja perusahaan di industri kafe, sementara faktor-faktor seperti kualitas produk dan pelayanan, *branding* yang kuat, manajemen yang efektif sangat penting dalam mencapai keberhasilan usaha kafe^[9]. Selain itu, penerapan *business model canvas* dapat membantu pemilik usaha kafe untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan usaha, serta mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif^[10]. Oleh karena itu, pemilik usaha kafe dapat mempertimbangkan pendirian *spin-off* sebagai salah satu strategi untuk meningkatkan inovasi dan kinerja perusahaan, sambil tetap memperhatikan faktor-faktor penting lainnya dalam mengelola usaha kafe.

3 | METODE KEGIATAN

Untuk mewujudkan *Spin-off* terhadap kafe yang ada di Desa Kebontunggul, perlu dilakukan inovasi yang dapat direalisasikan. Adapun metode pelaksanaan yang digunakan adalah dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan melihat, mengamati, dan juga menganalisis kondisi lingkungan Desa Kebontunggul yang dapat dijadikan potensi dalam pengembangan kafe. Adapun wawancara dilakukan kepada *stakeholder* yang terlibat dalam pengembangan kafe Desa Kebontunggul dan dokumentasi dengan mengambil gambaran mengenai potensi lingkungan yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan kafe Desa Kebontunggul. Kami juga memasukkan rancangan usaha kafe ke dalam *Business Model Canvas* (BMC). Aksi nyata yang disusun harus diarahkan kepada sebuah *Business Model Canvas* (BMC) sebagai acuan perencanaan bisnis.

Disinilah peran keilmuan dapat dikolaborasikan dengan *stakeholder* (Pemerintah Desa, BumDes, dan Warga Mbenciran) untuk menentukan inovasi apa yang dapat digunakan dalam pengembangan kafe di Desa Kebontunggul. Konsep *Triple Helix* diterapkan dalam pelaksanaannya, dimana pemerintah, universitas, dan industri bekerjasama untuk mencapai tujuan yang telah disepakati. Pemerintah sebagai pembuat kebijakan, universitas sebagai pengembangan penelitian, dan industri sebagai wadah yang menyediakan kebutuhan layanan masyarakat. Diharapkan dengan menggunakan metode pelaksanaan tersebut, dapat memunculkan inovasi yang bisa direalisasikan demi mendukung kesejahteraan masyarakat.

Dari tahapan inti tersebut diharapkan dapat menghasilkan:

1. Kajian studi kelayakan pendirian *Spin-off* kafe Kebon Tunggul yang mengintegrasikan berbagai komponen dalam ekosistem sehingga dapat meningkatkan kinerja dan nilai badan usaha.
2. Kajian badan hukum pendirian *Spin-off* kafe Kebon Tunggul.
3. Usulan Kebijakan Penguatan Desa dan BUMDES dengan adanya pendirian *Spin-off* Kafe Kebon Tunggul.

4 | HASIL DAN DISKUSI

4.1 | Deskripsi Usaha

Titik temu Kebontunggul merupakan sebuah kafe yang terletak di sekitar Wisata Tanaman Obat Mbencirang. Fokus utama dari kafe ini adalah meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan warga desa Kebontunggul melalui kafe yang memperkenalkan produk unggulan TOGA daerah Kebontunggul.



Gambar 1 Desain Titik Temu Kebontunggul.

Terdapat empat *tenant* yang berada pada titik temu Kebontunggul dengan berbagai variasi produk yang dikelola oleh Badan Usaha Milik Desa setempat. *Tenant* yang menjadi sorotan utama menyediakan pengalaman kuliner edukatif bagi pelanggan. Setelah mengikuti kegiatan edukasi terkait tanaman obat, di *tenant* ini pelanggan dapat meracik minuman obat sendiri. Selain itu, terdapat produk simplisia tanaman obat dan bubuk yang mudah untuk diseduh kapan pun sehingga dapat dibawa sebagai oleh-oleh untuk pelanggan. Tiga *tenant* lainnya menyediakan camilan, makanan berat dan minuman yang disesuaikan dengan kebutuhan kafe. Terdapat nilai tambah bagi kafe ini karena menyediakan akses internet yang memadai mengingat terbatasnya akses internet di kawasan ini. Secara demografis target pasar pelanggan dari Titik Temu Kebontunggul adalah anak berusia 7 – 10 tahun dan keluarga yang memiliki anak berusia di atas 5 tahun. Sedangkan target mitra dari kafe ini adalah warga desa Kebontunggul berusia diatas 17 tahun yang memiliki media untuk pengembangan tanaman obat di Desa Kebontunggul.



Gambar 2 Koordinasi Elemen Titik Temu Kebontunggul.

Kedepannya, titik temu Kebontunggul akan dilakukan *spin-off* seiring dengan perkembangan masing-masing tenant untuk meningkatkan pertumbuhan usaha. *Spin-off* merupakan pemisahan hukum dari sebagian badan usaha yang berbentuk perseroan terbatas menjadi dua atau lebih perusahaan baru. Hal ini menyebabkan masing-masing usaha dapat melakukan pengembangan tanpa kerja sama. Dalam kasus ini, nantinya kafe Titik Temu Kebontunggul yang masih berada di bawah naungan Badan Usaha Milik Desa akan dilakukan *spin-off* sehingga masing-masing pemilik bisnis dapat mengembangkan bisnisnya secara independen.

4.2 | Keunggulan dan Keunikan Produk

Titik temu Kebontunggul ini menjadi satu-satunya kafe di daerah wisata Mbencirang yang menyediakan pengalaman pelanggan untuk meracik minuman obat sendiri. Selain itu, tenant yang ada juga menyediakan produk kering (simplisia dan bubuk) untuk dibawa dan disimpan sekitar 1 – 3 bulan. Kafe ini juga menjadi alternatif tempat singgah bagi pengunjung dengan variasi menu makanan dan minuman serta akses internet yang memadai mengingat minimnya sinyal internet di kawasan ini.

Mitra dapat memanfaatkan titik temu Kebontunggul sebagai media pemasaran dan penjualan produk olahan tanaman obat mengingat mayoritas warga desa Kebontunggul memiliki media budidaya dan kemampuan dalam mengolah tanaman obat. Selain itu, kedepannya mitra mendapatkan fasilitas pendampingan untuk melakukan *spin-off* di kemudian hari seiring dengan perkembangan usaha.

Titik temu Kebontunggul menjadi kafe pertama yang menggunakan konsep wisata kuliner edukatif di Mojokerto sehingga tidak memiliki kompetitor secara langsung. Tabel 2 berikut merupakan perbandingan titik temu Kebontunggul dengan kompetitor tidak langsung di wilayah sekitar Mojokerto.

Tabel 2 Perbandingan dengan Kompetitor

Indikator	Titik Temu Kebontunggul	Kampung Herbal Sukolelo
Mitra	Warga setempat, BUMDes, dan Institut Teknologi Sepuluh Nopember	Warga setempat dan BUMdes
Produk Olahan Tenant	Minuman dan Produk Kering Produk Unggulan, Makanan dan Minuman	Produk Kering Produk Unggulan, Makanan dan Minuman
Posisi Tenant	Terpusat dalam bentuk kafe	Tersebar di Desa Sukolelo

4.3 | Analisis SWOT

Untuk menciptakan sebuah luaran yang tepat sasaran, *tools* yang dapat digunakan adalah analisis SWOT. Analisis SWOT mampu menggambarkan situasi dan kondisi actual yang sedang dihadapi dan mampu memberikan solusi untuk permasalahan yang sedang dihadapi^[11]. Analisis SWOT bisa digunakan untuk mengevaluasi kesempatan dan tantangan di lingkungan bisnis maupun pada lingkungan internal perusahaan^[12]. Dari komponen dan pemahaman yang ada inilah di atas dapat diketahui analisis kondisi Desa Kebontunggul, Mojokerto, Jawa Timur.

Analisis tersebut digunakan untuk memberikan gambaran secara utuh terkait dengan bagaimana kondisi terkini wilayah serta bagaimana konsep usaha yang sesuai untuk dibangun di sana. Dalam kasus ini, berdasarkan observasi, studi berita dan *interview* dengan pihak BUMDES, maka dapat diuraikan analisis sebagai berikut (Tabel 3)

Setelah adanya upaya penguraian analisis kondisi baik dari segi internal maupun eksternal, maka dibutuhkan adanya beberapa strategi untuk menunjang sebuah kebutuhan. Adapun strategi- strategi secara keseluruhan tersebut dapat diuraikan sebagai berikut (Tabel 4):

4.4 | Analisis Peluang dan Model

Titik Temu Kebontunggul menjadi alternatif wisata kuliner edukasi berbasis tanaman obat karena pelanggan dapat mempelajari sekaligus meracik minuman herbal sendiri. Selain itu, bagi mitra dapat meningkatkan perekonomian melalui penjualan produk tanaman obat unggulan dari Kebontunggul.

(a) Geografis

Secara geografis target pasar pelanggan dari titik temu Kebontunggul adalah daerah Provinsi Jawa Timur. Sedangkan untuk target mitra adalah warga desa Kebontunggul.

Tabel 3 Analisis SWOT

Analisis Faktor Internal	
Kekuatan (<i>Strengths</i>)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desa Wisata Kebontunggul, memiliki potensi wisata unggulan bagi Kabupaten Mojokerto yang menawarkan pemandangan yang indah dan alamiah 2. Desa wisata edukasi terkait tanaman obat keluarga 3. Produk unggulan yang dihasilkan masyarakat Desa Kebontunggul berupa olahan tanaman obat keluarga
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sarana dan prasarana yang masih belum lengkap seperti peningkatan pelayanan transportasi dan penguat sinyal 2. Masih kurangnya pengenalan dan pemasaran melalui digital <i>marketing</i> dan publikasi terhadap Desa Wisata Kebontunggul 3. Akses jalan yang kurang begitu baik
Analisis Faktor Eksternal	
Peluang (<i>Opportunities</i>)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kemajuan teknologi informasi dan komunikasi sehingga masyarakat bisa mengakses informasi tentang Wisata Desa Kebontunggul secara <i>online</i> 2. Kondisi iklim dan cuaca yang sejuk pada Desa Wisata Kebontunggul menambah niat pengunjung untuk berkunjung ke objek wisata Gunung
Ancaman (<i>Threats</i>)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kondisi cuaca yang memburuk pada musim hujan dapat meningkatkan bahaya 2. Adanya tempat wisata lain yang serupa

(b) Demografis

Secara demografis target pasar pelanggan dari titik temu Kebontunggul adalah anak berusia 7 – 10 tahun dan keluarga yang memiliki anak berusia di atas 5 tahun. Sedangkan target mitra dari kafe ini adalah warga desa Kebontunggul berusia diatas 17 tahun yang memiliki media untuk pengembangan tanaman obat di desa Kebontunggul.

(c) Psikografis

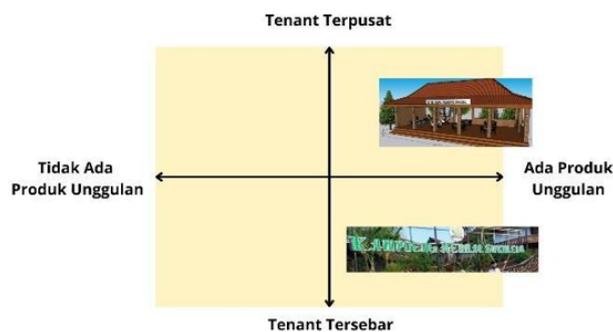
Secara psikografis target pasar pelanggan dari titik temu Kebontunggul adalah anak-anak dan keluarga yang tertarik pada wisata dan kuliner edukatif terkait tanaman obat. Selain itu, Titik Temu Kebontunggul menargetkan sekolah-sekolah yang ingin melakukan karya wisata edukatif bagi para siswa. Sedangkan target mitra adalah warga desa Kebontunggul dan BUMDes yang tertarik untuk meningkatkan perekonomian melalui produk unggulan tanaman obat.

Target pasar titik temu Kebontunggul terbagi menjadi dua. Pelanggan sasaran kafe ini adalah anak-anak berusia 7 – 10 tahun dan keluarga yang memiliki anak berusia di atas 5 tahun dengan ketertarikan terhadap wisata dan kuliner edukatif tanaman obat. Mitra dari kafe ini adalah warga desa Kebontunggul yang berusia di atas 17 tahun dengan kepemilikan media pengembangan tanaman obat dan BUMDes yang tertarik untuk meningkatkan perekonomian melalui produk unggulan tanaman obat.

Tabel 4 Analisis TOWS

IFAS EFAS	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
Peluang (<i>Opportunities</i>)	Pemanfaatan secara masif <i>platform</i> digital untuk mengenalkan Desa Wisata Kebontunggul sebagai potensi wisata unggulan bagi Kabupaten Mojokerto yang menawarkan pemandangan yang indah dan alamiah	Perbaikan infrastruktur baik aksesibilitas atau kondisi jalan untuk menuju Desa Kebontunggul maupun telekomunikasi
Ancaman (<i>Threats</i>)	Menambah dan memberdayakan SDM yang memiliki sikap kesiapsiagaan yang berada di sekitar kawasan Desa Wisata Kebontunggul	<ul style="list-style-type: none"> • Pembuatan rambu rambu lalu lintas disepanjang jalan menuju Desa Wisata Kebontunggul • Publikasi melalui <i>digital marketing</i> mengenai keunikan Desa Wisata Kebontunggul, khususnya Kafe Titik Temu Kebontunggul

Berdasarkan analisis, posisi Titik Temu Kebontunggul berada pada kuadran memiliki produk unggulan dan *tenant* terpusat. Sedangkan Kampung Herbal Sukolelo berada pada kuadran memiliki produk unggulan dan *tenant* tersebar sesuai dengan positioning map berikut. Penentuan indikator *tenant* terpusat atau tersebar mempertimbangkan kemudahan pelanggan untuk mengakses produk yang variatif. Semakin terpusat *tenant* dalam satu lokasi, pelanggan semakin mudah untuk mengakses produk yang variatif. Sedangkan penentuan indikator ada atau tidaknya produk unggulan dapat menjadi daya tarik bagi pelanggan untuk mengunjungi suatu tempat.



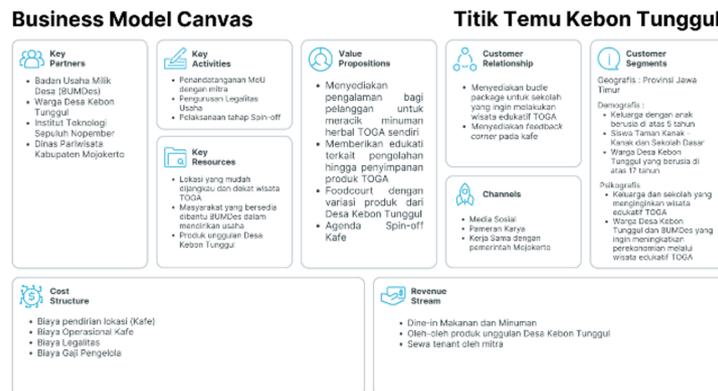
Gambar 3 Positioning Map.

4.5 | Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran dirincikan melalui analisis 4P sebagai berikut. Titik temu Kebontunggul merupakan sebuah kafe yang memiliki tenant utama yang menyediakan produk unggulan tanaman obat. Titik temu Kebontunggul menyediakan berbagai makanan, minuman dan produk olahan tanaman obat dengan rentang di bawah Rp50.000 per item. Titik temu Kebontunggul berlokasi di Wisata Tanaman Obat Mbencirang. Strategi promosi yang digunakan melalui kerja sama dengan dinas pariwisata, pameran dan optimalisasi media sosial.

4.6 | Business Model Canvas

Pada praktik analisis ini, dapat diuraikan upaya untuk merealisasikan sebuah *Business Model*. Adapun hal tersebut dapat dituangkan dalam gambar di bawah.



Gambar 4 Business Model Canvas.

BMC pada Gambar (4) menggambarkan bahwa Desa Kebontunggal memiliki potensi yang kuat dalam pemanfaatan TOGA sebagai produk ataupun layanan. Hal tersebut dapat diimbangi dengan adanya upaya untuk mengenalkan dan mempromosikan kafe titik temu Kebontunggal melalui pemasaran media sosial dan pameran UKM. Maksimalisasi *channels* dan *customer relationship* merupakan upaya menggaet pasar yang efektif sembari terus dikembangkan berbagai bentuk kerjasama dengan pihak pemerintah maupun pihak lain yang berperan dan pengembangan produk untuk meningkatkan *revenue stream*.

4.7 | Konsep Spin-off

Spin-off merupakan perbuatan hukum yang dilakukan oleh Perseroan untuk memisahkan usaha dari sebagian badan usaha yang berbentuk perseroan terbatas menjadi dua atau lebih perusahaan baru dan pemisahan sebagian atau keseluruhan aset dan kekayaannya^[13]. Hal ini dilakukan dengan memperhatikan perkembangan dari suatu usaha. Dampak dari kebijakan ini adalah pengalihan sebagian harta dan kewajiban perusahaan induk (lama) kepada perusahaan baru. Spesifik studi kasus Kafe Kebontunggal, tujuan utama adanya *spin-off* adalah untuk dapat menghasilkan pengembangan usaha yang lebih cepat dengan pengelolaan secara mandiri. Konsep ini dapat dilakukan untuk Kafe Kebontunggal setelah mempertimbangkan beberapa hal berikut :

1. Stabilitas pemasukan

Spin-off terhadap Kafe Kebontunggal diharapkan dapat mengakselerasi pengembangan usaha dengan pengelolaan otonom. Namun kafe ini tidak akan lagi mendapatkan dukungan dana ataupun hal lain secara langsung dari BUMDES. Maka perlu untuk memastikan kondisi keuangan yang lancar agar *output* yang utama dalam pelaksanaan *spin-off* ini yaitu pengembangan usaha yang lebih masif dari Kafe Kebontunggal dapat tercapai.

2. Pihak yang mengelola

Salah satu hal yang harus jadi fokus utama dalam persiapan *spin-off* Kafe Kebontunggal adalah pihak pengelola. Diperlukan SDM yang punya kapabilitas untuk dapat mengembangkan usaha ini lebih jauh terutama karena tidak ada lagi campur tangan langsung dari pihak BUMDES.

3. Koordinasi dengan BUMDES dan Kepala Desa

Mengingat Kafe Kebontunggal ini merupakan salah satu bagian dari Titik Temu Kebontunggal yang merupakan destinasi wisata kedua di Desa Kebontunggal, perlu adanya keselarasan arah gerak antara pengembangan kafe dengan pengembangan desa secara keseluruhan. Meskipun Kafe Kebontunggal tidak lagi menjadi bagian dari BUMDES, tetap perlu

ada kerjasama antara Kafe Kebontunggul dengan BUMDES atau perangkat desa terkait untuk menyatukan visi sehingga pengembangan kafe juga dapat secara nyata berkontribusi besar terhadap pembangunan ekonomi Desa Kebontunggul.



Gambar 5 Pertemuan Tim dengan pihak BUMDES Kebontunggul.



Gambar 6 Tim dosen dan Mahasiswa KKN dalam Rangka Kunjungan ke Lembah Mbencirang, Desa Kebontunggul.

5 | KESIMPULAN DAN SARAN

Sektor pariwisata Indonesia menunjukkan tren yang positif, terutama pada segmen agrowisata. Hal ini mendorong Desa Kebontunggul untuk menciptakan wisata edukasi TOGA (Tanaman Obat Keluarga). Dalam menunjang pendirian wisata ini, Badan Usaha Milik Desa mendirikan Titik Temu Kebontunggul sebagai kafe yang nantinya akan melakukan spin-off untuk pengembangan masing-masing tenan-. Aktivitas pengabdian masyarakat ini menjadi langkah awal dalam menentukan konsep Titik Temu Kebontunggul berdasarkan *business model canvas* sekaligus konsep *spin-off* yang mempertimbangkan stabilitas pemasukan, pihak pengelola, dan keselarasan tujuan dengan pemerintah Desa Kebontunggul.

Dari observasi pariwisata yang penulis lakukan di Lembah Mbencirang, Desa Kebontunggul, ternyata masih terdapat kekurangan-kekurangan pada sektor pariwisatanya. Sedangkan di satu sisi, terdapat prospek yang baik untuk dikembangkan sebagai destinasi pariwisata. Maka dari itu, dengan mengusung ide *spin-off* diharapkan mampu membantu dalam hal pemisahan

hukum dari sebagian badan usaha yang berbentuk perseroan terbatas menjadi dua atau lebih perusahaan yang baru sekaligus dapat membantu dalam hal modernisasi pada titik kumpul kafe Lembah Mbencirang, Desa Kebontunggul. Selain *spin-off*, penulis juga membantu dalam hal optimalisasi usaha *tenant* yang akan didirikan di kafe titik temu. Langkah *spin-off* diperlukan karena sebagai pertimbangan untuk menghasilkan pengembangan usaha yang lebih cepat dengan pengelolaan secara mandiri di masa yang akan datang. Terlebih lagi, melalui analisis-analisis seperti SWOT serta peluang dan model dapat menentukan strategi serta konsep yang tepat. Dengan demikian, diharapkan langkah yang penulis ambil setidaknya dapat membantu untuk memajukan sektor wisata yang ada disana.

6 | UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian masyarakat ini didukung dan didanai oleh Direktorat Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat Insitut Teknologi Sepuluh Nopember melalui skema Abdimas Dana ITS Tahun 2022. Kegiatan ini juga didukung oleh tim KKN ITS 2022, serta Desa Kebontunggul sebagai mitra dalam pelaksanaan pelatihan yang telah dilakukan serta memberikan dukungan.

Referensi

1. World Economic Forum, The Travel Tourism Competitiveness Report 2019; 2019. <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2019/>.
2. Brüderl J, Preisendörfer P. Network support and the success of newly founded business. *Small business economics* 1998;10:213–225.
3. Mardikanto T, Soebianto P. Pemberdayaan masyarakat dalam perspektif kebijakan publik. Alfabeta; 2012.
4. Syahputra DI, Nurmandi A, Mutiarin D. The Impact of Using Social Media Twitter to Promote Tourism in Indonesia. In: *Advances in Digital Science: ICADS 2021 Springer*; 2021. p. 287–297.
5. Dewi SN, Dienaputra R, Rakhman CU. Strategi Pengembangan Pariwisata Berkelanjutan di Desa Lambangjaya. *Barista: Jurnal Kajian Bahasa dan Pariwisata* 2022;9(01):61–71.
6. Kawuryan MW, Fathani AT, Purnomo EP, Salsabila L, Azmi NA, Setiawan D, et al. Sustainable Tourism Development in Indonesia: Bibliometric Review and Analysis. *Indonesian Journal of Geography* 2022;54(1):154–166.
7. Ahsani RDP, Wulandari C, Dinata C, Azmi NA, Fathani AT. The Challenges and Opportunities for Developing Community-Based Tourism in Indonesia. *Journal of Governance: Jurnal Ilmu Pemerintahan Universitas Sultan Ageng Tirtayasa* 2022;7(4):864–876.
8. Anadya IM. Upaya Pengembangan Perbankan Syariah Dengan Melakukan Spin Off Unit Usaha Syariah Pada Bank Pembangunan Daerah. *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan)* 2023;7(1).
9. Lee C, Lee SM. Effects of purpose of visiting coffee shop on customer's ethics and revisit intention. *The Journal of the Korea Contents Association* 2015;15(6):520–528.
10. Lestari D, Masrifah I. STRATEGI BISNIS PADA USAHA CAFE DI BEKASI (STUDI PADA JE. DA KOPI DI RAWALUMBU BEKASI). *Jurnal Web Informatika Teknologi* 2022;7(1):11–20.
11. Safitri KA, et al. Pengembangan wisata di Kabupaten Buru Menggunakan Analisis SWOT. *Jurnal Sosial Humaniora Terapan* 2019;1(2).
12. Kuncoro M, Wisnu Chandra Kristiaji S. Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif? 2006;.
13. Umam K. Peningkatan ketaatan syariah melalui pemisahan (spin-off) unit usaha syariah bank umum konvensional. *Mimbar Hukum-Fakultas Hukum Universitas Gadjah Mada* 2010;22(3):607–624.

Cara mengutip artikel ini: Ardiantono, D.S., Hanoum, S., Mariyanto, Noer, B.A., Usra, S., Avanthé, L.A., Kusumo, D.O., Sari, A.K., Aini, Y.N., Faizal, A.A., Fatimah, J., Al'ula, Z.M.J., Nursiya, D.Z., Putri, S.M., (2023), Pendirian *Spin-off* Kafe Kebontunggul: Sebuah Studi Observasi pada Kafe Titik Temu Kebontunggul - Desa Wisata Kebontunggul, *Sewagati*, 7(4):529–540, <https://doi.org/10.12962/j26139960.v7i4.536>.