

ABSTRAK

Kukumama kafe adalah salah satu penyedia jasa makanan dan minuman yang terletak di Bandung. Daya tarik Kukumama antara lain berada di lokasi yang strategis yaitu di tengah kota Bandung, dengan suasana yang nyaman dan rentang harga yang ditawarkan bisa menjangkau semua kalangan. Kukumama berusaha untuk tetap memberikan pelayanan yang terbaik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui upaya dalam menarik minat pelanggan Kukumama selama pandemi Covid-19. Saat pandemi Covid-19, beberapa jasa penyedia makanan dan minuman mengalami penurunan jumlah angka pengunjung yang signifikan. Hal ini karena adanya aturan dan anjuran pemerintah untuk melaksanakan *PSBB* atau Pembatasan Sosial Berskala Besar. Karena adanya peraturan *PSBB*, maka jasa penyedia makan dan minuman, atau *cafe* mengalami penurunan omzet. Penulis melakukan observasi dan mewawancara untuk mengkaji data penjualan serta minat pelanggan Kukumama, dan menganalisis bagaimana strategi Kukumama agar tidak mengalami kerugian yang sangat drastis. Titik kajian dalam penelitian ini adalah mengetahui penjualan serta minat pelanggan pada saat berlangsungnya pandemi Covid-19. Metode yang digunakan yaitu metode penelitian kualitatif. Kukumama mengkaji bagaimana inovasi yang dilakukan oleh Kukumama agar tetap stabil dan memiliki daya tarik tersendiri dalam menghadapi di keadaan pandemi Covid-19. Kukumama sangat memerhatikan usaha untuk tetap memberikan pelayanan yang terbaik untuk pengunjungnya. Dari penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa inovasi yang dilakukan Kukumama sudah terlaksana dengan baik.

Kata kunci: Cafe, analisis, pandemi