Journal of Innovative and Creativity
Journal Homepage: https://joecy.org/index.php/joecy
e-mail: journaljoecy@gmail.com

Faculty of Education
University of Pahlawan Tuanku Tambusai
ISSN 2775-771X (Online)
ISSN 2962-570X **(Printed)**
5 (3) 2025, Page: 34268-34276

Analisis Potensi dan Tantangan Kopi Gerobakan Sudut Cerita

Bowen Algren, Wuysang[1], Syafruddin, Rais[2], Dailami[3], Rezki, Alhamdi[4]
[1&2]Manajemen Tata Hidangan, Politeknik Pariwisata Batam
[3&4]Manajemen Tata Hidangan, Politeknik Pariwisata Batam

Corresponding Author: Bowen Algren Wuysang e-mail: bowenwuysang14@gmail.com

Published: December, 2025

ABSTRAK

Kepopuleran kopi menciptakan banyak di dunia usaha salah satu peluang usaha kopi gerobakan yang menjadi salah satu bentuk UMKM yang berkembang pesat. Salah satu usaha kopi gerobakan yang berkembang pesat adalah kopi gerobakan sudut cerita yang bisa ditemukan di sungai panas dan di depan mega mall. Kopi gerobakan sudut cerita menargetkan penjualan mereka kepada siswa, anak remaja, orang tua, pegawai mall, orang tua dan tukang ojek online ataupun ojek pangkalan yang ada disekitar. Permasalahan yang ada pada penelitian ini ada pada pekerja kopi gerobakan sudut cerita seperti dampak pengaruh cuaca, persaingan dengan bisnis serupa, pihak keamanan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui potensi yang mendukung dari kopi gerobakan sudut cerita. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode riset fenomenologi. Subjek pada penelitian ini adalah manajer operasional dan pekerja kopi gerobakan. Teknik pengumpulan data yang digunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan model Miles dan Huberman yaitu pengumpulan data, reduksi, display, dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian ditemukan bahwa potensi yang dihasilkan dari kopi gerobakan sudut cerita yaitu bisnis ini menjual jenis kopi dengan varian yang beragam dan memiliki menu yang berbeda seperti boba kekinian, ada pula tantangan yang menghambat penjualan seperti cuaca yang tidak menentu, persaingan dengan bisnis minuman lain, kurangnya motivasi pekerja untuk melakukan *up selling*, pemberian *rating* tidak bagus dari beberapa pelanggan, kurangnya promosi secara langsung atau media.
Keywords: Kopi, Potensi, Tantangan, Kopi Gerobakan

© The Author(s). 2021 Open Access This article is licensed under a Creative Commons Atibution 4.0 International License, which permits use, sharing, adaptation, distribution and reproduction in any medium or format, as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source, provide a link to the Creative Commons licence, and indicate if changes were made. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons licence, unless indicated otherwise in a credit line to the material. To view a copy of this licence, visit http://creativecommons.org/licenses/by/4.0

PENDAHULUAN

Kopi memiliki keterikatan yang kuat dengan kehidupan masyarakat Indonesia, kopi telah menjadi elemen penting dalam budaya dan kegiatan rutin. Untuk beberapa orang, kopi lebih dari sekedar cara untuk penghilang rasa kantuk, melainkan telah menjadi elemen penting dalam berbagai kegiatan rutin, mulai dari interaksi sosial, relaksasi, hingga peningkatan produktivitas menurut Rosiana dalam (Putri Agustina et al., 2025). Oleh karena itu, kopi memiliki arti lebih dari sekedar minuman biasa. Rasa dan aroma khas dari kopi menciptakan ikatan emosional bagi para konsumen. Kopi juga diyakini dapat menambah energi dan memperbaiki suasana hati, hal ini menjadikan kopi sangat disukai di kalangan masyarakat perkotaan, terutama yang memiliki rutinitas sibuk dan membutuhkan energi tambahan. Saat ini kopi telah menjadi bagian dari gaya hidup, hal ini menunjukan bahwa kopi telah menjadi simbol dari budaya sosial yang *modern*.

Kepopuleran kopi menciptakan banyak peluang di dunia bisnis, salah satu peluang usaha kopi yaitu kopi gerobakan yang menjadi salah satu bentuk UMKM yang berkembang pesat, baik dikota besar maupun kecil. Dengan konsep yang sederhana kopi gerobak dapat menarik banyak pengunjung. Ini menunjukkan potensi besar dalam bisnis kopi. Kopi gerobakan menarik karena modal awal yang dibutuhkan relatif rendah dibandingkan membuka kafe, juga memudahkan banyak kalangan untuk dapat merasakan kopi yang nikmat dengan efisien dan cepat. Pengusaha hanya memerlukan gerobak, dan minuman kopi yang sudah di persiapkan untuk dijual.

Pedagang kopi gerobakan merupakan pelaku UMKM yang melakukan usaha berjualan kopi dengan cara berkililing dengan cara berpindah-pindah tempat untuk menemukan tempat yang banyak pengunjung dan tidak memerlukan modal yang besar (Permatasari, 2024). Kopi gerobakan mulai populer sekitar tahun 2020 ketika pandemi Covid-19 melanda, yang meyebabkan pembatasan dalam aktivitas sosial, termasuk jual beli. Banyak kafe dan restoran terpaksa mengurangi atau bahkan menghentikan operasional mereka. Situasi ini memaksa para pelaku usaha untuk mencari solusi yang lebih praktis dan efisien agar tetap eksis, sehingga inovasi baru yaitu kopi gerobakan muncul dan tetap eksis hingga sekarang(Tiara et al., n.d.). Kopi gerobakan merupakan bisnis yang menggunakan gerobak untuk menjual kopi yang sudah dipersiapkan dengan harga yang terjangkau dan pada lokasi yang strategis, berbeda dengan starling yang menjual berbagai minuman dalam bentuk sachet dengan diseduh menggunakan air panas.

Berdasarkan data yang didapat dari wawancara usaha Kopi gerobakan yang muncul pertama kali di batam adalah *brand* Kopi Gowesan disusul munculnya Kopi gerobakan Sudut Cerita yang awalnya tersebar di tiga titik yaitu dua di Batam Centre dan satu di Sungai Panas, selanjutnya muncul beberapa *brand* lagi seperti Sobat Kopi yang memiliki 40 outlet yang tersebar, Kopi Area yang berletak di Kantor BP Batam Centre dan Batu Ampar, Sesama Kopi di Tiban, Kopi Jalanan, Kopiko di Botania, Wak Kopi di sekitar Alun-Alun Batam Centre, dan Kopi Sanjani.

Dengan tujuan memperluas jangkauan masyarakat dalam menikmati kopi yang premium dan terjangkau, pada tahun 2022 sudut cerita mengembangkan usaha kopi gerobakan yang sudah disebar pada beberapa titik di kota batam dengan target market untuk semua kalangan masyarakat juga harga yang terjangkau mulai dari 8ribu hingga 10 ribu, titik lokasi kopi gerobakan sudut cerita memliki potensi penjualan yang bagus dikarenakan letaknya yang strategis seperti di sungai panas di depan kimia farma seberan g SMPN 6 dan di depan pelabuhan Batam Centre seberang Mega Mall.

Gambar 1. Gerobak Sudut Cerita

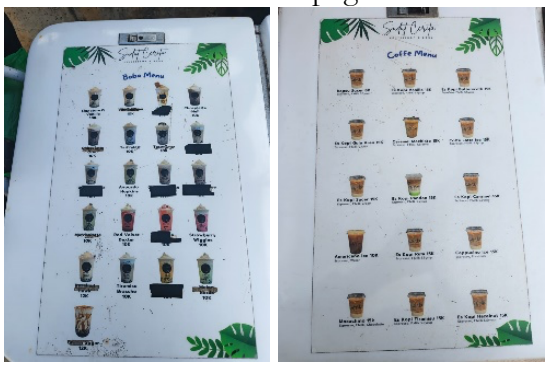


Usaha kopi gerobakan sudut cerita berbeda dengan usaha serupa lainnya dikarenakan usaha ini berdiri dibawah *company* Sudut Cerita yang ada di daerah *Golden Prawn* dan memiliki organisasi yang terstruktur mulai dari manajer operasional yang mengurus pemilihan lokasi untuk berjualan, pengelolaan keuangan dan catatan penjualan, pengembangan inovasi produk, dan pemasaran dan promosi. Selanjutnya barista yang bertanggung jawab untuk membuat dan menyajikan kopi sesuai standar yang ditentukan. Sampai pekerja gerobakan yang langsung terjun dilapangan dan melakukan pelayanan dengan ramah dan profesional, memastikan kebersihan produk dan kerapian gerobak serta area sekitar serta menjaga ketersediaan stok yang akan dijual. Menurut (Kallang, 2023) pengertian bisnis ataupun usaha adalah kegiatan suatu kelompok atau perorangan yang teorganisasi untuk menghasilkan barang ataupun jasa guna untuk mendapatkan keuntungan dan manfaat bagi masyarakat.

Berdasarkan wawancara dengan manajer operasional dan pekerja gerobakan, usaha kopi gerobakan sudut cerita berhasil mendapatkan target market dan lokasi yang tepat sehingga dapat

bertahan dari tahun 2022, ini adalah salah satu bukti bahwa potensi kopi gerobakan ini kedepannya dapat berkembang menjadi lebih besar dan mempermudah masyarakat untuk menikmati kopi. Dalam wawancara mengenai potensi yang ada pada Kopi gerobakan Sudut cerita tidak hanya menjual kopi susu saja bisnis ini juga menyediakan menu kopi yang memiliki rasa berbeda dan konsisten seperti kopi susu *vanilla, caramel*, *butterscotch* dan juga menyediakan *americano* selain itu bisnis ini juga menyediakan menu boba dengan beragam rasa seperti oreo, *chocochips*, taro, *vanilla*, *redvelvet* dan beragam rasa buah. Dengan penjualan dalam satu hari setiap gerobak mencapai 100-150 cup dengan stock 400 cup untuk persediaan hari selanjutnya. Selanjutnya data penjualan selama 3 bulan terakhir diketahui bahwa setiap bulannya produk yang terjual mencapai 7.200 cup yang terjual, jika di hitung setiap hari ada 240 cup yang terjual.

Gambar 2&3. Daftar menu Kopi gerobakan Sudut Cerita



Adapun beberapa tantangan yang dilalui seperti perubahan cuaca yang tidak dapat di prediksi yang membuat penjualan tidak stabil, banyak bisnis yang serupa dengan kopi gerobakan dan pendapatan yang tidak menentu, pihak keamanan seperti Satpol dan Dishub yang memberi tekanan kepada para pekerja gerobakan. Berdasarkan wawancara kedua titik gerobak ini tidak memiliki izin usaha sehingga pihak keamanan seperti Satpol dan Dishub sering menertibkan daerah tempat usaha ini berjualan karena dianggap menggangu aktivitas lalu lintas, tetapi usaha ini diterima di masyarakat karena menjual produk minuman kopi dan boba yang murah tanpa dikenai pajak.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa dengan adanya usaha Kopi Gerobakan terutama Kopi Gerobakan Sudut Cerita dapat membantu masyarakat menjangkau dan menikmati kopi yang enak, murah dan premium, meskipun sering dihadapi tatangan seperti pengaruh cuaca yang tidak menentu serta pihak keamanan yang sering menertibkan usaha ini. Dengan adanya permasalahan tersebut maka dari itu peneliti memilih satu brand dan mengambil judul ”Analisis Potensi dan Tantangan Usaha Kopi Gerobakan Sudut Cerita”.

LANDASAN TEORI

Potensi

Menurut Majdi dalam (Permatasari, 2024) Potensi adalah serangkaian kemampuan, kesanggupan dalam bentuk sumber daya bagi setiap orang untuk dikembangkan dan dioptimalkan sebaik mungkin untuk dilaksanakan melalui pekerjaan, usaha dan pembangunan serta dapat dikembangkan dalam kehidupan masyarakat. Beberapa jenis potensi yang dapat mendukung bisnis kopi gerobakan : yaitu lokasi yang strategis, peluang serta modal.

Tantangan

Pengertian tantangan menurut Supinah dalam (Permatasari, 2024) adalah suatu keadaan yang dihadapi untuk mengunggah kemampuan dalam melaksanakan tugas dan fungsi untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Pada bisnis kopi gerobakan sudut cerita ada beberapa hal yang menjadi tantangan yang menghambat penjualan seperti cuaca yang tidak menentu, persaingan dengan bisnis

minuman lain, kurangnya motivasi pekerja untuk melakukan *up selling*, pemberian *rating* tidak bagus dari beberapa pelanggan, kurangnya promosi secara langsung atau media.

KAJIAN PENELITIAN TERDAHULU

1. **Analisis Potensi Tantangan Kopi Keliling di Kawasan ICE BSD Grand Boulevard** (Permatasari, 2024) Jurnal ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi untuk menemukan bahwa potensi seperti lokasi yang strategis dan adanya acara (*event*) sangat mendukung aktivitas dagang. Namun, tantangan seperti cuaca yang tidak menentu, keterbatasan lokasi berdagang yang sering diusir petugas keamanan, dan banyaknya pedagang serupa sangat memengaruhi pendapatan. Cuaca yang tidak menentu dapat mengurangi pendapatan karena pedangan tidak bisa berjualan lama, sementara keterbatasan lokasi membuat mereka berjualan secara ilegal.
2. **analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan kopi keliling (studi kasus di kecamatan Rappocini Kota Makassar)** (Tiara et al., n.d.)
   jurnal ini menggunakan pendekatan kuantitatif untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pedagang kopi keliling di Makassar, yaitu modal usaha, jam kerja, dan tingkat pendidikan. Hasilnya menujukkan bahwa ketiga variabel tersebut memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan. Semakin besar modal, semakin lama jam kerja, semakin tinggi tingkat pendidikan, maka semakin besar pendapatan yang diperoleh,
3. **Analisis Potensi dan Tantangan Pengembangan UMKM Angkringan sebagai Komponen Ekonomi Kreatif di Kecamatan Kemantren, Yogyakarta** (Anisah, 2024)
   Meskipun berfokus pada angkringan, jurnal ini memberikan wawasan tentang tantangan dan potensi UMKM di sektor informal. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi potensi dan tantangan yang dihadapi UMKM angkringan, seperti fluktuasi kunjungan pelanggan, kurangnya fasilitas, dan masalah manajemen. Jurnal ini menyimpulkan bahwa perbaikan pada fasilitas, promosi visual, dan pemanfaatan media sosial dapat meningkatkan kinerja usaha.
4. **Analisis pengembangan UMKM Broshan: Studi kasus Usaha Kopi Keliling di Tangerang**(Davelino et al., 2025)
   Penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus ini menganalisis tantangan yang dihadapi oleh usaha kopi keliling "Starling Broshan". Jurnal ini menemukan bahwa tatangan utama adalah keterbatasan dalam pemasaran digital dan lokasi jualan yang tidak konsisten. Hal ini menyebabkan rendahnya loyalitas pelanggan dan terbatasnya perluasan pasar. Rekomendasi yang diberikan adalah pengelolaan media sosial yang lebih terstruktur, penerapan jadwal lokasi yang rutin dikomunikasikan, serta inovasi produk dan kolaborasi dengan komunitas lain.
5. **Analisis Strategi Komunikasi Pemasaran Kopi Stralink (Kopi Keliling) di Wilayah Universitas Muhammadiyah Surakarta** (Putri Agustina et al., 2025)
   Jurnal ini berfokus pada strategi komunikasi pemasaran Kopi Starlink (kopi keliling) di Surakarta menggunakan metode kualitatif deskriptif. Ditemukan bahwa strategi mereka cenderung sederhana dan personal, mengandalkan interaksi langsung, pelayanan ramah dan lokasi yang strategis. Tantangan utama adalah persaingan ketat dan bagaimana membedakan merek dari kompetitor lain. Penelititan ini menyimpulkan bahwa strategi sederhana berbasis interaksi langsung dan promosi dari mulut ke mulut efektif untuk membangun loyalitas pelanggan, meskipun tidak menggunakan teknologi canggih seperti media sosial secara masif.
6. **Analisis Potensi dan Tantangan Pengembangan Pariwisata Desa di Kabupaten Probolinggo** (Yuda Pratama, 2023)
   Meskipun subjeknya adalah pariwisata desa, jurnal ini relevan karena membahas potensi dan tantangan secara umum dalam konteks pengembangan usaha di tingkat lokal. Penelitian ini menemukan bahwa potensi utama adalah sumber daya alam, dukungan pemerintah, dan partisipasi masyarakat. Sementara itu, tantangan terbesar adalah pengelolaan sumber daya, inovasi, kualitas SDM, infrastruktur, dan dampak pandemi. Jurnal ini menekankan pentingnya kolaborasi antara pemerintah, swasta, dan masyarakat untuk mengatasi tantangan tersebut.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode riset Fenomenologi. Pendekatan kualitatif digunakan untuk mengetahui dan mendeskripsikan potensi dan tantangan kopi gerobakan sudut cerita dengan kondisi obyek ilmiah, dimana peneliti sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi, analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi (Sugiyono, 2019). Menurut website (Populix, 2023) tertulis dalam KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) fenomenologi adalah ilmu tentang perkembangan kesadaran dan pengenalan diri manusia. Riset fenomenologi adalah pendekatan kualitatif yang membantu dalam menggambarkan pengalaman hidup seseorang. Pendekatan ini lebih berfokus pada fenomena yang dirasakan oleh individu dalam suatu situasi dan juga untuk mempelajari kesamaan perilaku sekelompok orang. Peneliti menggunakan metode Fenomologi untuk mengetahui potensi yang dapat mengembangkan bisnis kopi gerobakan dan tantangan yang sering dihadapi kopi gerobakan sudut cerita. Peneliti mengumpulkan data dengan menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi menggunakan *purposive sampling* kepada tiga informan seperti Manajer dan dua pekerja gerobakan. dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik analisis data menurut teori Miles dan Huberman dalam (Sugiyono, 2019), yaitu dengan pengumpulan data, reduksi data dan penarikan kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Table 1. Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

PERTANYAAN	JAWABAN
Potensi apa yang dihasilkan dari para pekerja gerobakan	Potensi yang dihasilkan seperti mereka menjual jenis kopi dengan varian yang banyak dan memiliki variasi menu yang berbeda seperti boba kekinian.
Dampak pengaruh cuaca yang tidak menentu terhadap aktivitas	Cuaca berpengaruh terhadap kondisi penjualan dan kesehatan para pekerja
Solusi yang tepat untuk mengatasi persaingan dengan dagangan lain	Solusi untuk mengatasinya adalah dengan melakukan promosi dengan menggunakan brand dari sudut cerita dan meningkatkan kualitas dari segi bahan dan pelayanan.

Potensi yang dimunculkan bagi pekerja gerobakan di masing-masing titik lokasi

Dari hasil wawancara dan observasi, peneliti menemukan bahwa kopi gerobakan sudut cerita memiliki potensi yang unggul dari pada usaha serupa yang berada disekitar seperti memiliki variasi produk yang beragam selain dari kopi susu, yaitu varian minuman kopi lain seperti *americano*, kopi *vanilla*, *butterscotch*, *caramel* dan juga beragam jenis minuman boba dengan varian buah yang beragam. Harga yang diberikan sangat terjangkau mulai dari Rp 8.000 – Rp15.000 dan tidak dikenai pajak seperti yang ada di kafe. Sehingga usaha ini diterima dan mempermudah kalangan masyarakat terutama bagi para pekerja seperti ojek online, pegawai mall, pekerja pelabuhan dan pekerja kapal.

Dampak pengaruh cuaca yang tidak menentu terhadap penjualan di masing-masing titik lokasi

Berdasarkan hasil wawancara dari para pekerja gerobak yang berada pada lokasi Sungai Panas depan kimia Farma, lokasi ini pada awalnya tidak memiliki tempat yang tetap dan berpindah-pindah dari yang awalnya di pom bensin sungai panas sampai didepan kimia farma sungai panas. Pada awalnya perubahan cuaca sangat berpengaruh dengan aktivitas pekerja kopi gerobakan seperti sulitnya mencari tempat berteduh ketika hujan deras, juga berdampak kepada penjualan harian yang membuat penjualan menurun dan tidak sesuai target, namun untuk sekarang kopi gerobakan sudut cerita dilokasi

ini sudah berpindah di depan Kimia Farma atas izin RT setempat yang ada di samping Kimia Farma, juga pada saat cuaca yang tiba-tiba berubah menjadi hujan maka pekerja gerobakan yang dilokasi ini dapat berteduh di rumah RT setempat. Selanjutnya pada titik lokasi yang berada di Mega Mall juga mengalami hal yang serupa, ketika cuaca berubah maka akan berpengaruh dengan aktivitas berjualan. Pada saat cuaca berubah hujan pekerja gerobakan pada titik lokasi ini biasanya berteduh di gerobaknya dan juga berteduh ke dalam Mega Mall sembari memantau gerobaknya.

Cuaca tidak hanya berpengaruh terhadap penjualan saja namun juga terhadap sistem imun kesehatan para perkerja, karena ketika terjadi perubahan cuaca dapat membuat suhu badan naik ataupun turun, hal ini juga berpengaruh terhadap pelayanan pekerja kedepannya. Dari hal ini perlu diperhatikan bahwa resiko dari pada perubahan cuaca tidak boleh dianggap remeh sehingga diperlukannya persiapan setiap pekerja dan manajemen untuk mengantisipasi perubahan cuaca agar tidak menghambat penjualan dan mengurangi resiko.

Solusi yang tepat untuk mengatasi persaingan dengan kopi gerobakan lain pada masing-masing titik lokasi

Berdasarkan hasil wawancara dengan pekerja gerobakan pada kedua titik lokasi bahwa untuk mengatasi persaingan dengan kopi gerobakan lain mereka menggunakan *brand* mereka yaitu sudut cerita untuk menarik pelanggan, menurut mereka para konsumen membeli dagangan mereka karna tidak terkena biaya pajak dan *service* sehingga lebih murah, perbedaannya seperti jika *americano* di kafe sudut cerita mencapai 20 ribu maka pada kopi gerobakan hanya 10 ribu. Selain hal itu mereka juga memiliki jenis menu kopi yang beragam dan varian menu lain seperti boba yang kekinian.

KESIMPULAN

Dari hasil analisis data dan pembahasan, terdapat kesimpulan yang diperoleh yaitu:

1. Potensi yang dihasilkan dari para pekerja kopi gerobakan pada masing masing titik adalah kopi gerobakan sudut cerita menunjukkan potensi bisnis yang unggul dibandingkan usaha serupa disekitar, terutama didorong dengan keragaman produk dan strategi penetapan harga. Keunggulan pada keragaman menu yang luas, tidak hanya menawarkan kopi susu, tetapi juga varian rasa kopi lainnya (seperti *vanilla, butterscotch, caramel*), *americano,* serta beragam minuman boba dengan varian rasa buah. Selanjutnya, dengan harga yang terjangkau mulai dari 8-15 ribu dan tidak dikenai pajak, kopi gerobakan sudut cerita berhasil diterima oleh berbagai kalangan masyarakat, termasuk pekerja harian seperti ojek *online,* pegawai mall, dan pekerja pelabuhan.
2. Dampak pengaruh cuaca yang tidak menentu terhadap aktivitas pekerja pada masing masing titik yaitu pada titik sungai panas yang awalnya tidak memiliki tempat berteduh pada saat hujan namun sekarang mendapatkan izin untuk berteduh dirumah Pak RT. Sementara untuk dilokasi Mega Mall mereka memanfaatkan gerobak atau juga pergi ke area mall untuk berteduh. Disamping itu, dampak pengaruh cuaca juga membawa risiko kesehatan sehingga diperlukan persiapan untuk mengantisipasi perubahan cuaca yang tiba-tiba terjadi untuk menjaga kesehatan yang dapat berpengaruh dengan kinerja pelayanan dan pendapatan.
3. Solusi yang tepat untuk mengatasi persaingan dengan kopi gerobakan lain pada masing-masing titik lokasi adalah dengan memanfaatkan kekuatan brand dan keunggulan harga. Konsumen tertarik karena produk dijual tanpa biaya pajak atau *service,* membuat harga jauh lebih murah dibandingkan dengan harga menu yang sama di kafe induk mereka, seperti contoh Kopi *americano* dijual dengan harga 10 Ribu di gerobak, sedangkan 20 Ribu di kafe. Selain itu mereka juga memiliki keunggulan produk kekinian yaitu minuman boba.

PENGAKUAN

Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada Politeknik Pariwisata Batam atas segala dukungan dan fasilitas yang telah diberikan selama pelaksanaan penelitian ini. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada Bapak Syafruddin Rais selaku dosen pembimbing, atas bimbingan, arahan, serta motivasi yang terus-menerus diberikan sepanjang proses penelitian. Selain itu, penulis juga menyampaikan penghargaan dan rasa terima kasih yang mendalam kepada Orang Tua atas doa,

dukungan, dan kasih sayang yang senantiasa menguatkan penulis.Berisi ucapan terima kasih kepada lembaga pemberi dana/individu, dan atau yang telah membantu dalam pelaksanaan penelitian dan penulisan manuskrip serta lembaga afiliasi penulis.

DAFTAR PUSTAKA

Anisah, T. N. (2024). Analisis Potensi dan Tantangan Pengembangan UMKM Angkringan sebagai Komponen Ekonomi Kreatif di Kecamatan Kemantren, Yogyakarta. *ADARMA: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Janabadra*, *10*(2), 54–59. https://doi.org/10.37159/jad.v10i2.7

Davelino, A., Daniel Axel Gerrits, Muhammad Thio Faza Saidina, Budi Setiawan, & Johann W.H. Prawiro. (2025). Analisis Pengembangan UMKM Broshan: Studi Kasus Usaha Kopi Keliling di Tangerang. *Jurnal Pariwisata Dan Perhotelan*, *2*(4), 7. https://doi.org/10.47134/pjpp.v2i4.4220

Kallang. (2023). *Madrasah Preneur*. CV Bintang Semesta.

Permatasari, D. (2024). Analisis Potensi dan Tantangan Kopi Keliling di Kawasan Ice BSD Grand Boulevard. *Samma Ajiva: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Buddha*, *1*(2), 57–65. https://journal.stabn-sriwijaya.ac.id/index.php/AJIVA/article/viewFile/640/509

Populix. (2023). *Fenomenologi: Pengertian, Metode Pendekatan, Contoh Penelitian*. Populix Website. https://info.populix.co/articles/fenomenologi-adalah/

Putri Agustina, S., Sutarso, J., Yani, J. A., Kartasura, K., Sukoharjo, K., & Tengah, J. (2025). *Analisis Strategi Komunikasi Pemasaran Kopi Stralink (Kopi Keliling) di Wilayah Universitas Muhammadiyah Surakarta*. 272–283. https://doi.org/10.55606/jurrish.v4i3.5835

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. file:///C:/Users/HP/Downloads/7. Sugiyono - Kualitatif, Kuantitatif, R&D (2019).pdf

Tiara, S. A., Suarni, A., & Makassar, U. M. (n.d.). *Analisis faktor- faktor yang mempengaruhi pendapatan kopi keliling studi kasus di kecamatan rappocini kota makassar*. *14*, 191–206.

Yuda Pratama, W. (2023). Analisis Potensi Dan Tantangan Pengembangan Pariwisata Desa di Kabupaten Probolinggo. *Jurnal Dinamika Sosial Budaya*, *25*(2), 41–55. https://doi.org/10.26623/jdsb.v25i3.4657