

ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG KOPI GEROBAK KELILING DI KOTA PALANGKA RAYA

[An Income Analysis Of Street Coffee Cart Vendors In Palangka Raya]

Tiurma Sari Dewi Flora Sinaga^{1)*}, Rinto Alexandro²⁾, Fendy Hariatama H³⁾

**Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Palangka Raya**

tiurmasinaga068@gmail.com (corresponding)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan pedagang kopi gerobak keliling di Kota Palangka Raya. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif terhadap tiga usaha kopi gerobak, yaitu Kopi Briling, Kopi Leluasa, dan Halte Kopi Gabema. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, kemudian dianalisis menggunakan model interaktif Miles dan Huberman. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan dipengaruhi oleh lama usaha, modal, jam kerja, lokasi, promosi, dan strategi operasional. Kopi Briling memperoleh pendapatan bersih tertinggi sebesar Rp14.358.000 per bulan, diikuti Kopi Leluasa sebesar Rp6.052.000 dan Halte Kopi Gabema sebesar Rp4.592.000. Perbedaan pendapatan dipengaruhi oleh skala usaha, strategi pemasaran, efisiensi biaya, serta faktor eksternal seperti cuaca dan lokasi usaha. Penelitian ini menunjukkan bahwa keberhasilan usaha kopi gerobak ditentukan oleh kemampuan adaptasi pelaku usaha dalam mengelola operasional dan kondisi pasar.

Kata kunci: pendapatan usaha; UMKM; kopi gerobak; usaha informal

ABSTRACT

This study aims to analyze the income of mobile coffee cart vendors in Palangka Raya City. A descriptive qualitative approach was applied to three businesses: Kopi Briling, Kopi Leluasa, and Halte Kopi Gabema. Data were collected through interviews, observation, and documentation, and analyzed using the Miles and Huberman interactive model. The findings indicate that income is influenced by business duration, capital, working hours, location, promotion, and operational strategies. Kopi Briling recorded the highest net income at Rp14,358,000 per month, followed by Kopi Leluasa at Rp6,052,000 and Halte Kopi Gabema at Rp4,592,000. Income differences were affected by business scale, marketing strategies, cost efficiency, and external factors such as weather and location. The study concludes that the success of mobile coffee cart businesses depends on the entrepreneurs' adaptability in managing operations and market conditions.

Keywords: business income; MSMEs; mobile coffee cart; informal sector

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu motor penggerak perekonomian di Indonesia dan berperan krusial dalam pertumbuhan ekonomi dan industri suatu negara. (Purba et al., 2021). Menurut penelitian (Sari et al., 2025) Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan strategis sebagai pilar utama stabilitas ekonomi nasional dengan kontribusi mencapai 61,07% terhadap PDB Indonesia atau setara Rp8.573,89 triliun (Valentin & Nusantara, 2023), serta mampu menyerap hingga 97% tenaga kerja nasional. Sejalan dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM didefinisikan sebagai unit usaha ekonomi produktif milik perorangan atau badan usaha yang bertujuan untuk memperoleh pendapatan dan menjaga keberlanjutan usaha di tengah berbagai tantangan ekonomi. Dengan populasi yang mencapai 65,5 juta

unit usaha, sektor ini tidak hanya menjadi sumber utama penghasilan bagi masyarakat, tetapi juga instrumen vital dalam pemberdayaan ekonomi lokal dan penciptaan lapangan kerja secara luas.

Di tingkat lokal khususnya Kalimantan Tengah Kota Palangka Raya, UMKM tercermin nyata dalam perkembangan pesat usaha kopi gerobak keliling di Kota Palangka Raya. Pertumbuhan ini didorong oleh pergeseran gaya hidup dan tren budaya minum kopi yang kini merambah ke seluruh lapisan masyarakat (Maghfiroh, 2024). Di wilayah Palangka Raya, pedagang kopi gerobak meningkat tajam di kawasan strategis seperti sepanjang Jalan Yos Sudarso, Jalan G. Obos, hingga area pusat perkantoran dan kompleks kampus. Lokasi-lokasi ini dipilih karena memiliki mobilitas massa yang tinggi, yang secara langsung menjadi target pasar potensial bagi para pelaku usaha mikro kuliner ini.

Fenomena kopi gerobak di Palangka Raya menawarkan keunikan tersendiri dengan menyajikan berbagai varian rasa mulai dari kopi susu, americano, hingga inovasi rasa seperti matcha vanilla, pandan, dan pisang. Dengan harga yang sangat kompetitif dan terjangkau, yakni berkisar antara Rp8.000 hingga Rp15.000 per gelas, usaha ini berhasil menarik minat segmen pelajar dan mahasiswa yang mencari alternatif konsumsi kopi berkualitas tanpa harus membayar mahal seperti di kedai kopi modern. Fleksibilitas gerobak keliling ini memberikan keuntungan operasional bagi pedagang untuk terus bergerak mengikuti pusat keramaian, menjadikannya peluang pendapatan yang sangat dinamis bagi para pelaku usaha mikro di ibu kota Kalimantan Tengah.

Secara teoritis, pendapatan usaha didefinisikan sebagai selisih antara Total Revenue (TR) dan Total Cost (TC), yang mencerminkan efisiensi pengelolaan faktor produksi dan strategi pemasaran. (Soekartawi, 2016) menegaskan bahwa pendapatan adalah indikator utama keberhasilan UMKM yang krusial bagi keberlanjutan operasional. Dalam konteks kualitatif, pendapatan tidak hanya dipandang sebagai angka nominal, tetapi sebagai representasi dari ketahanan ekonomi rumah tangga pedagang. Namun, realitas menunjukkan adanya ketidakstabilan pendapatan yang dipicu oleh keterbatasan modal, minimnya pengalaman, lokasi yang tidak menentu, serta manajemen keuangan yang belum sistematis.

Sejumlah studi terdahulu memberikan gambaran determinan pendapatan di sektor ini. (Yogi Ardodik, 2024) menemukan bahwa modal, jam kerja, dan lama usaha memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan dengan nilai $R^2=0,856$ ($P<0,05$). Temuan serupa dikonfirmasi (SYAIFULLAH, 2019) yang menyoroti modal dan waktu operasional sebagai prediktor utama. Meskipun studi kuantitatif telah banyak dilakukan, masih terdapat kesenjangan dalam pemahaman kualitatif mengenai bagaimana pedagang memaknai fluktuasi pendapatan dan bagaimana praktik pengelolaan keuangan dilakukan secara harian di tengah dinamika lokal Palangka Raya.

Berdasarkan rasional tersebut, fokus penelitian ini diarahkan pada analisis mendalam mengenai mekanisme perolehan dan pengelolaan pendapatan, serta identifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi stabilitas ekonomi pedagang. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi adaptasi yang diterapkan pedagang dalam mempertahankan keberlanjutan usaha. Manfaat dari kajian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi pelaku usaha dalam mengoptimalkan pengelolaan keuangan mikro serta menjadi referensi bagi pemerintah daerah dalam merumuskan kebijakan pembinaan UMKM sektor informal di Kota Palangka Raya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif untuk mengeksplorasi secara mendalam fenomena pendapatan pedagang kopi gerobak keliling. Subjek penelitian ditentukan menggunakan teknik purposive sampling, dengan fokus pada tiga unit gerobak usaha kopi keliling di Kota Palangka Raya dengan brand yang berbeda, yaitu Kopi Gerobak Briling yang berlokasi di Jalan Yos Sudarso dan Kopi Gerobak Gabema yang beroperasi di area kampus tepatnya di depan Prodi Pendidikan Bahasa Inggris dan kopi Leluasa yang berada di pinggir jalan Yos Sudarso. Pemilihan ketiga subjek ini didasarkan pada karakteristik lokasi yang kontras namun strategis; Jalan Yos Sudarso mewakili pusat keramaian publik dan jalur utama transportasi kota dengan demografi konsumen yang heterogen, sementara area depan prodi kampus mewakili klaster konsumen homogen (mahasiswa) dengan pola konsumsi yang lebih terjadwal berdasarkan aktivitas akademik. Perbedaan tipologi lokasi ini diharapkan dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai variasi mekanisme perolehan pendapatan di sektor informal.

Instrumen utama dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri (human instrument), yang didukung oleh pedoman wawancara mendalam, lembar observasi, dan alat dokumentasi (Nasamudin, 2024). Data dikumpulkan melalui wawancara langsung kepada pemilik atau pengelola Kopi Gerobak Briling, halte kopi Gabema dan Kopi Leluasa guna ,menggali informasi mengenai faktor-faktor pengaruh pendapatan serta praktik pengelolaan keuangan mikro yang diterapkan. Selain itu, dilakukan observasi partisipatif untuk mengamati interaksi transaksi dan fluktuasi jumlah pelanggan pada jam-jam operasional tertentu di kedua lokasi tersebut.

Teknik analisis data dilakukan mengikuti model interaktif (Matthew B. Miles, 2014), yang meliputi tahap kondensasi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan atau verifikasi. Proses kondensasi dilakukan dengan menyeleksi hasil wawancara yang relevan dengan fokus pendapatan, sementara penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian naratif deskriptif. Untuk menjamin keabsahan data, penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber dan triangulasi teknik, yakni dengan membandingkan data hasil wawancara antara kedua informan serta memverifikasinya melalui observasi lapangan secara berkala guna memastikan validitas informasi yang diperoleh.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Objek penelitian yang di teliti dalam penelitian ini adalah Pendapatan kopi gerobak kelling di Kota Palangka Raya. Subjek dalam penelitian ini adalah pemilik usaha kopi gerobak keliling yang berjumlah 3 gerobak yang berlokasi di kota Palangka Raya. Data yang di peroleh berasal dari observasi, wawancara dan dokumentasi.

Ibu Kota Provinsi Kalimantan Tengah adalah kota Palangka Raya. Secara geografis Kota Palangka Raya terletak pada 113°30' – 114°07" Bujur Timur dan 1°35' – 2°24' Berdasarkan data terbaru dari Badan Pusat Statistik (BPS) dan Peraturan Menteri Dalam Negeri, luas wilayah Kota Palangka Raya adalah: ± 2.853,12 km² (atau sekitar 285.312 Ha). Palangka Raya merupakan salah satu kota dengan wilayah administratif terluas di Indonesia (setara dengan sekitar 4 kali luas wilayah DKI Jakarta), yang terbagi dalam 5 kecamatan.

Paparan Data Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian Kualitatif yang di lakukan pada tanggal 28 Desember- 5 Februari dan memperoleh data yang akurat karena peneliti melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi langsung serta mendapat informasi sesuai dengan keadaan di lapangan tentang pendapatan kopi gerobak keliling.

Indikator Pendapatan

Pendapatan adalah sejumlah penghasilan yang didapatkan oleh masyarakat atas prestasi kerjanya dalam waktu tertentu, baik itu harian, mingguan, bulanan maupun tahunan. Untuk melihat pendapatan kopi gerobak keliling di perlukan 7 indikator yaitu Lama usaha, modal, pendidikan, jam kerja, lokasi usaha, promosi, keuntungan (Ernawaty, 2023).

1. Lama Usaha

Lamanya suatu usaha dapat menyebabkan pengalaman berusaha, di mana pengalamaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku. Lama pembukaan suatu usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, dan lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya dapat mempengaruhi produktifitas, sehingga mengurangi efisiensi.. Berdasarkan hasil wawancara, lama usaha pedagang kopi gerobak keliling di Kota Palangka Raya bervariasi. Kopi Briling telah beroperasi sejak tahun 2024 dan berkembang pesat hingga memiliki lebih dari 20 unit gerobak, dengan lokasi awal dipilih karena saat itu “belum ada yang jual kopi” di area tersebut. Halte Kopi Gabema mulai beroperasi pada September 2025 dan saat ini mengelola tiga gerobak, sementara Kopi Leluasa tergolong usaha baru dengan lama operasional sekitar enam bulan. Narasumber Kopi Leluasa menyatakan bahwa semakin lama berjualan, semakin meningkat pula keterampilan dalam meracik kopi dan melayani pelanggan. Perbedaan lama usaha ini menunjukkan bahwa pengalaman berjualan berkontribusi terhadap perkembangan usaha dan penguatan strategi operasional.

2. Modal

Modal kerja dapat didefinisikan sebagai semua aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan atau dana yang harus tersedia untuk membiayai operasi perusahaan. Besar modal awal bisnis kopi gerobak keliling berbeda-beda tergantung pada pemiliknya. Kopi Briling memulai bisnis dengan modal awal sekitar Rp30 juta untuk membuat beberapa gerobak dan mendapatkan bahan baku, yang kemudian berkembang menjadi lebih dari 20 unit. Halte Kopi Gabema memulai bisnis dengan modal awal sekitar Rp10 juta untuk membuat gerobak dan membeli perlengkapan operasional, dan Kopi Leluasa memulai bisnis dengan modal awal sekitar Rp12 juta untuk satu gerobak. Para narasumber menyatakan bahwa modal awal sangat berpengaruh terhadap ketersediaan sarana dan bahan baku. Sebagaimana disampaikan oleh pemilik Kopi Briling, “modal awal sangat mempengaruhi untuk ketersediaan bahan baku yang memiliki masa kadaluarsa yang lama.” Selain itu, modal harian digunakan untuk memenuhi kebutuhan operasional seperti es batu, susu, dan uang tukaran. Pemilik Kopi Leluasa juga menambahkan bahwa modal perlu terus ditingkatkan sebagai “safety net” untuk mengantisipasi risiko kerusakan bahan atau penurunan penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa modal menjadi faktor penting dalam menjaga keberlangsungan dan stabilitas usaha kopi gerobak keliling.

3. Pendidikan

Pendidikan adalah upaya sadar dan terencana untuk menciptakan suasana belajar melalui proses pembelajaran sehingga peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki keterampilan yang dibutuhkan untuk diri mereka sendiri, masyarakat, uang, dan negara.

Tabel 1. Pendidikan

NO	Nama	Pendidikan
1.	Budi	S1
2.	Julpri Tampubolon	SMA
3.	Ricky Dwi Suhardi	S1

Berdasarkan data responden, mayoritas pelaku usaha kopi gerobak keliling memiliki tingkat pendidikan Sarjana (S1) sebesar 66,7%, sedangkan 33,3% berpendidikan SMA. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha memiliki latar belakang pendidikan tinggi, yang berpotensi memengaruhi kemampuan dalam pengelolaan usaha, perencanaan strategi, serta pengambilan keputusan bisnis. Meskipun demikian, usaha kopi gerobak tetap dapat dijalankan oleh pelaku dengan latar belakang pendidikan menengah, sehingga menunjukkan bahwa sektor ini bersifat terbuka dan fleksibel. Dan untuk pendidikan karyawan dominan memiliki tingkat pendidikan di jenjang pendidikan SMA dan sedang kuliah. Pendidikan yang lebih tinggi juga berkontribusi pada kemampuan komunikasi yang baik.

4. Jam kerja

Keputusan untuk bekerja merupakan suatu keputusan mengenai bagaimana seharusnya memanfaatkan waktu. Jam kerja pedagang atau jam buka mempengaruhi jumlah tamu yang terlayani karena konsumen tidak pasti jam kedatangannya. Berdasarkan hasil wawancara, jam operasional usaha kopi gerobak keliling di Kota Palangka Raya bervariasi sesuai dengan konsep dan lokasi usaha. Kopi Briling menerapkan dua shift operasional, yaitu pagi pukul 07.30–17.00 WIB dan malam pukul 17.00–23.00 WIB. Halte Kopi Gabema juga menggunakan sistem shift, dengan jam operasional pagi pukul 08.00–15.00 WIB dan shift malam mulai pukul 16.00 WIB hingga sekitar pukul 23.00–24.00 WIB, tergantung kondisi keramaian. Sementara itu, Kopi Leluasa beroperasi lebih singkat, yaitu pukul 17.00–23.00 WIB tanpa perbedaan antara hari kerja dan hari libur. Perbedaan jam operasional ini menunjukkan adanya penyesuaian terhadap target pasar dan tingkat keramaian lokasi, di mana usaha dengan sistem shift cenderung memiliki potensi penjualan lebih besar karena durasi operasional yang lebih panjang.

5. Lokasi Usaha

Setiap bisnis yang merencanakan harus memilih lokasi bisnis mereka yang strategis agar mudah diakses dan dapat menarik lebih banyak pelanggan, yang berdampak pada tingkat pendapatan

mereka. Lokasi yang strategis harus berada di sekitar Jalan Yos Sudarso dan sekitar wilayah kampus Kota Palangka Raya. Kopi Briling memilih lokasi tersebut karena pada awalnya “di sini belum ada yang jual kopi” dan letaknya dekat dengan perkantoran serta kampus sehingga berpotensi menarik banyak pelanggan. Halte Kopi Gabema juga memilih area kampus karena menurut pemiliknya “tempat ini cocok untuk berjualan kopi karena di area kampus dan banyak mahasiswa yang suka minum kopi.” Sementara itu, Kopi Leluasa mempertimbangkan arus lalu lintas dan keberadaan pertokoan, dengan alasan bahwa lokasi tersebut “cukup strategis, banyak dilalui orang dan banyak pertokoan di sekitar lokasi berjualan.” Temuan ini menunjukkan bahwa faktor strategis lokasi, kedekatan dengan mahasiswa, serta tingkat mobilitas masyarakat menjadi pertimbangan utama dalam menentukan tempat usaha, karena berpengaruh langsung terhadap jumlah pembeli dan potensi pendapatan.

6. Promosi

Promosi adalah serangkaian tindakan yang dilakukan untuk meningkatkan kesadaran, minat, dan pembelian produk atau layanan tertentu. Hasil penelitian di lapangan menunjukkan bahwa bisnis kopi gerobak keliling menggunakan berbagai strategi promosi. Untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas, Kopi Briling menggunakan media sosial Instagram (@briling.id) dan layanan pengiriman melalui WhatsApp dan ojek online. Kopi Leluasa menggunakan media sosial dan layanan pengiriman, bahkan menawarkan sistem pre-order dengan keuntungan bahwa “misalkan besok mau pesan 10 kami bisa buat sebelum besok,” menurut pemilik. Sementara itu, Halte Kopi Gabema saat ini lebih mengandalkan promosi dari mulut ke mulut karena sudah jarang menggunakan media sosial, sebagaimana disampaikan bahwa “promosi paling dari mulut ke mulut.” Temuan ini menunjukkan bahwa pemanfaatan media sosial dan layanan delivery menjadi strategi penting dalam meningkatkan jangkauan pasar, meskipun sebagian pelaku usaha masih mengandalkan promosi konvensional berbasis relasi pelanggan.

7. Keuntungan

Keuntungan adalah produk atau layanan yang ditawarkan oleh pedagang kopi. Hasil wawancara menunjukkan bahwa bisnis kopi gerobak keliling menunjukkan variasi dalam pendapatan kotor berdasarkan jumlah penjualan dan ukuran bisnis. Kopi Briling memiliki rata-rata penjualan 40–100 cup per hari dengan harga Rp10.000–Rp15.000 per cup, sehingga pendapatan kotor per minggu berkisar antara Rp5.255.000 hingga Rp7.020.000. Halte Kopi Gabema menjual rata-rata sekitar 30 cup atau lebih per gerobak per hari dengan harga mulai dari Rp8.000, sehingga pendapatan kotor mingguannya berada pada kisaran Rp3.255.000 hingga Rp5.020.000. Sementara itu, Kopi Leluasa dengan rata-rata penjualan sekitar 20 cup per hari dan harga yang disesuaikan berdasarkan perhitungan HPP memperoleh pendapatan kotor mingguan antara Rp2.157.000 hingga Rp2.720.000. Perbedaan pendapatan kotor ini dipengaruhi oleh jumlah gerobak yang beroperasi, volume penjualan harian, serta strategi penetapan harga yang diterapkan masing-masing pelaku usaha.

Analisis Pendapatan

Analisis pendapatan adalah proses evaluasi dan interpretasi pendapatan yang di peroleh oleh individu, perusahaan, atau organisasi dalam priode waktu tertentu. Teknik analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis pendapatan miswar (2018) dengan menggunakan rumus:

$$I = TR - TC$$

Dimana :

I = *Income*

TR = *Total Revenue* (Penerimaan Total)

TC = *Total cost* (Biaya Total)

Tabel 2. Rata-Rata Pendapata Kopi Gerobak Keliling

No.	Nama Usaha	Minggu	Pendapatan Kotor (TR)	Biaya (TC)	Pendapatan Bersih (I)	Pendapatan Bersih Per Bulan
1	Kopi Briling	Minggu I	Rp6,357,000	Rp2,523,500	Rp3,833,500	Rp14,358,000
		Minggu II	Rp5,820,000	Rp2,523,500	Rp3,296,500	
		Minggu III	Rp5,255,000	Rp2,523,500	Rp2,731,500	
		Minggu IV	Rp7,020,000	Rp2,523,500	Rp4,496,500	
2	Kopi Leluasa	Minggu I	Rp2,157,000	Rp875,000	Rp1,282,000	Rp6,052,000
		Minggu II	Rp2,420,000	Rp875,000	Rp1,545,000	
		Minggu III	Rp2,255,000	Rp875,000	Rp1,380,000	
		Minggu IV	Rp2,720,000	Rp875,000	Rp1,845,000	
3	Halte Kopi Gabema	Minggu I	Rp4,357,000	Rp3,215,000	Rp1,142,000	Rp4,592,000
		Minggu II	Rp4,820,000	Rp3,215,000	Rp1,605,000	
		Minggu III	Rp3,255,000	Rp3,215,000	Rp40,000	
		Minggu IV	Rp5,020,000	Rp3,215,000	Rp1,805,000	
Total Pendapatan						Rp25,002,000
Rata-rata pendapatan Per Bulan						Rp8,334,000

Berdasarkan hasil analisis pendapatan 3 orang pedagang kopi gerobak keliling selama 1 bulan yang telah penulis lakukan, Kopi Briling menunjukkan performa finansial yang paling dominan di antara objek penelitian lainnya dengan mencatatkan total pendapatan bersih sebesar Rp14.358.000 per bulan. Capaian ini didukung oleh volume penjualan yang sangat stabil, yakni berkisar antara 40 hingga 100 cup per hari di satu titik lokasi Jalan Yos Sudarso. Berdasarkan hasil wawancara, tingginya pendapatan ini dipengaruhi oleh strategi jangkauan pasar yang luas melalui 20 unit gerobak serta sistem manajemen yang terstruktur menggunakan sistem bagi hasil dengan karyawan dan mitra. Meskipun Kopi Briling memiliki biaya operasional mingguan (TC) yang cukup besar yaitu Rp2.523.500, efektivitas promosi melalui media sosial Instagram @briling.id dan layanan pesan antar via WhatsApp mampu menjaga aliran pendapatan tetap tinggi. Namun, pendapatan bersih mingguan Kopi Briling tetap mengalami fluktuasi, di mana angka terendah terjadi pada minggu ketiga sebesar Rp2.731.500 yang diakibatkan oleh faktor cuaca hujan yang menghambat aktivitas penjualan.

Kopi Leluasa mewakili model usaha mandiri yang menunjukkan efisiensi biaya yang sangat baik dengan menghasilkan total pendapatan bersih sebesar Rp6.052.000 per bulan. Dengan biaya operasional (TC) yang paling rendah di antara ketiganya, yakni hanya Rp875.000 per minggu, usaha ini mampu mengoptimalkan margin keuntungan meskipun rata-rata penjualan hanya sekitar 20 hingga 30 gelas per hari. Strategi pendapatan Kopi Leluasa berfokus pada kualitas bahan baku premium dan penggunaan aplikasi kasir digital untuk memastikan pencatatan keuangan yang akurat dan terpisah dari uang pribadi. Faktor cuaca hujan menjadi kendala utama bagi usaha ini karena operasionalnya yang hanya terbatas pada malam hari (17.00–23.00 WIB), sehingga jika terjadi hujan pada jam tersebut, pendapatan harian akan menurun drastis karena pelanggan enggan keluar rumah. Untuk memitigasi hal tersebut, pemilik mengandalkan layanan *pre-order* dan gratis ongkir untuk pemesanan di atas 5 cup guna menjaga stabilitas pemasukan.

Halte Kopi Gabema mencatatkan total pendapatan bersih sebesar Rp4.592.000 per bulan dengan dinamika operasional yang sangat dipengaruhi oleh lingkungan institusi pendidikan. Penetapan harga flat sebesar Rp8.000 per gelas disesuaikan khusus dengan daya beli mahasiswa di sekitar lokasi kampus Jalan Yos Sudarso agar volume penjualan tetap terjaga. Data menunjukkan bahwa Halte Kopi Gabema paling rentan terhadap faktor eksternal, terlihat dari penurunan pendapatan bersih yang sangat signifikan pada minggu ketiga yang hanya mencapai Rp40.000. Berdasarkan wawancara, rendahnya pendapatan tersebut disebabkan oleh kombinasi cuaca hujan yang intens serta masa libur perkuliahan yang membuat area jualan sepi pembeli. Sebagai strategi keberlanjutan pendapatan saat kondisi sepi, pemilik biasanya memindahkan operasional gerobak ke lokasi *event* atau acara pesta guna mencari kerumunan massa yang baru dan menutupi kekurangan target penjualan harian.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa usaha kopi gerobak keliling di Kota Palangka Raya memiliki potensi pendapatan yang cukup menjanjikan, namun bersifat fluktuatif tergantung pada strategi pengelolaan usaha dan faktor lingkungan. Dari tiga objek penelitian, Kopi Briling menunjukkan performa pendapatan paling tinggi karena didukung oleh skala usaha yang lebih besar, promosi digital, serta sistem operasional yang terstruktur. Kopi Leluasa menunjukkan efisiensi biaya yang baik dengan model usaha mandiri, sedangkan Halte Kopi Gabema memiliki pendapatan paling fluktuatif karena sangat bergantung pada kondisi lingkungan kampus dan faktor eksternal seperti cuaca. Secara umum, faktor utama yang memengaruhi pendapatan meliputi modal usaha, lama usaha, jam operasional, lokasi strategis, strategi promosi, serta kemampuan adaptasi terhadap perubahan kondisi pasar. Temuan ini menegaskan bahwa keberhasilan usaha kopi gerobak tidak hanya ditentukan oleh besarnya penjualan, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola biaya, memilih lokasi, dan memanfaatkan strategi pemasaran yang tepat.

Saran

Bagi pelaku usaha kopi gerobak, disarankan untuk meningkatkan pengelolaan keuangan secara lebih sistematis, memanfaatkan media sosial dan layanan digital sebagai sarana promosi, serta mempertimbangkan diversifikasi lokasi atau sistem pre-order untuk mengurangi dampak fluktuasi pendapatan akibat cuaca dan kondisi lingkungan. Bagi pemerintah daerah, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menyusun program pembinaan UMKM, khususnya melalui pelatihan manajemen usaha, akses permodalan, serta fasilitasi promosi digital bagi pelaku usaha sektor informal. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan memperluas jumlah sampel dan mengombinasikan pendekatan kualitatif dan kuantitatif agar diperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai dinamika pendapatan UMKM kopi gerobak di berbagai wilayah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ernawaty. (2023). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 15(2), 120-135.
- Maghfiroh, C. N. (2024). *Proyeksi Produktivitas Kopi Robusta dan Arabika 2024-2033 berdasarkan Status Pengusahaan*. 7(1), 7-16.
- Matthew B. Miles, A. M. H. (2014). *Qualitative Data Analysis*.
- Miswar. (2018). "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Upah Pekerja".
- Nasamudin. (2024). *METODE PENELITIAN*. 23-34.
- Purba, Dewi Suryani, Ardhariksa Zukhruf Kurniullah, Astri R Banjarnahor, Erika Revida, Sukarman Purba, Pratiwi Bernadetta Purba, Anggri Puspita Sari, dkk. (2021). "Manajemen Usaha Kecil dan Menengah.
- Sari, A., Sitorus, A., Purba, A. T., & Putri, H. R. (2025). *Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) terhadap Perekonomian Indonesia*. 02(01), 122-129.
- Soekartawi. 2016. *Analisis Usahatani*. Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press)
- SYAIFULLAH, S. (2019). *Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di jalan talasalapang kecamatan rappocini kota makassar*.
- Valentin, D., & Nusantara, U. M. (2023). *Quick Response Code Indonesia Standard (QRIS) di Kota Karawang*. Universitas Multimedia Nusantara.
- Yogi Ardodik, A. J. (2024). *Analisis faktor – faktor yang mempengaruhi pendapatan umkm kedai kopi di kota mataram*. 3(2), 127-135.