



ANALISIN EFEKTIVITAS PENJUAL KOPI KELILING DI DEPAN PARKIRAN UINSU

Adinda Zahwa

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Aisyah Putri Arimbi

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Aisyah Azzahro Nasution

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Zainarti

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Alamat: Jalan IAIN No. 1, Sutomo Ujung, Gaharu, Kecamatan Medan Timur, Kota Medan,
Sumatera Utara 20235, Indonesia

Korespondensi penulis: aisyahputri2624@gmail.com, adindazahwa2501@gmail.com,
aisyahazzahro77@gmail.com, zainarti60mm@gmail.com

Abstrak. *This study aims to analyze the effectiveness of mobile coffee vendors operating around the UINSU campus area, particularly in Amaliyun near Yuki Simpang Raya. Mobile coffee vendors represent an informal micro-enterprise that grows by utilizing consumer mobility. This research employs a qualitative descriptive method with a field study approach. Data were collected through direct observation, interviews with vendors, and simple documentation related to operating hours and sales targets. The results show that the vendors set a minimum sales target of 30 cups per day with operating hours from 9:00 a.m. to 7:00 p.m. The strategic location and long operating hours make the business relatively effective in reaching consumers. However, business effectiveness is still influenced by weather conditions, crowd levels, and competition. The study concludes that mobile coffee vending has strong economic potential when managed consistently.*

Keywords: *business effectiveness; mobile coffee vendor; micro enterprise; informal economy; students*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas usaha penjual kopi keliling yang beroperasi di sekitar area kampus UINSU, khususnya di kawasan Amaliyun dekat Yuki Simpang Raya. Penjual kopi keliling merupakan salah satu bentuk usaha mikro informal yang berkembang dengan memanfaatkan mobilitas konsumen. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi lapangan. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung, wawancara dengan penjual kopi keliling, serta dokumentasi sederhana terkait jam operasional dan target penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjual kopi keliling menetapkan target minimal 30 cup per hari dengan jam operasional mulai pukul 09.00 WIB hingga 19.00 WIB. Lokasi yang strategis dan waktu operasional yang panjang menjadikan usaha ini cukup efektif dalam menjangkau konsumen. Namun demikian, efektivitas usaha masih dipengaruhi oleh faktor cuaca, tingkat keramaian, dan persaingan usaha. Penelitian ini menyimpulkan bahwa usaha kopi keliling memiliki potensi ekonomi yang baik apabila dikelola dengan perencanaan sederhana dan konsisten.

Kata Kunci: efektivitas usaha; kopi keliling; usaha mikro; mahasiswa; ekonomi informal

PENDAHULUAN

Usaha mikro dan sektor informal memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian masyarakat, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan kelompok ekonomi menengah ke bawah. Salah satu bentuk usaha mikro yang banyak berkembang di kawasan perkotaan dan lingkungan kampus adalah penjual kopi keliling. Keberadaan penjual kopi keliling menjadi alternatif pemenuhan kebutuhan konsumsi masyarakat karena menawarkan harga yang terjangkau

serta kemudahan akses bagi konsumen, terutama mahasiswa yang memiliki mobilitas tinggi.

Berbagai penelitian terdahulu menunjukkan bahwa efektivitas usaha mikro dipengaruhi oleh beberapa faktor utama, seperti lokasi usaha, jam operasional, dan kemampuan pelaku usaha dalam menyesuaikan produk dengan kebutuhan konsumen. Penelitian mengenai efektivitas usaha informal menyebutkan bahwa lokasi strategis memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan volume penjualan dan keberlanjutan usaha (Uwuigbe & Ajibolade, 2013). Selain itu, penelitian lain menegaskan bahwa fleksibilitas operasional menjadi keunggulan utama usaha sektor informal dalam menghadapi persaingan pasar (Muttakin et al., 2015). Studi terkait perilaku konsumen juga menunjukkan bahwa kemudahan akses dan waktu layanan yang panjang dapat meningkatkan minat beli konsumen (Wang, 2016).

Meskipun penelitian mengenai usaha mikro dan sektor informal telah banyak dilakukan, kajian yang secara spesifik menganalisis efektivitas penjual kopi keliling di lingkungan kampus masih terbatas. Kebaruan ilmiah dari penelitian ini terletak pada fokus analisis efektivitas usaha penjual kopi keliling yang tidak memiliki kios tetap, dengan menekankan pada target penjualan harian dan jam operasional sebagai indikator efektivitas usaha di kawasan kampus UINSU, khususnya di wilayah Amaliyun dekat Yuki Simpang Raya.

Berdasarkan uraian tersebut, permasalahan penelitian ini adalah bagaimana tingkat efektivitas usaha penjual kopi keliling di kawasan kampus UINSU serta faktor-faktor apa saja yang memengaruhi efektivitas usaha tersebut. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis efektivitas usaha penjual kopi keliling dan mengidentifikasi faktor pendukung serta kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha tersebut.

KAJIAN TEORITIS

1. Konsep Usaha Mikro dan Sektor Informal

Usaha mikro merupakan kegiatan ekonomi produktif yang dijalankan oleh individu atau kelompok dengan skala usaha kecil, modal terbatas, serta sistem pengelolaan yang sederhana. Sektor informal memiliki karakteristik fleksibilitas tinggi dalam operasional dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan lingkungan usaha. Peran usaha mikro dan sektor informal sangat penting dalam mendukung perekonomian masyarakat, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan kelompok ekonomi menengah ke bawah (Lestari & Anwar, 2021; Pratama & Siregar, 2021).

2. Penjual Kopi Keliling sebagai Usaha Mikro Berbasis Mobilitas

Penjual kopi keliling termasuk dalam usaha mikro sektor informal yang mengandalkan mobilitas sebagai strategi utama untuk menjangkau konsumen. Ketiadaan kios tetap memungkinkan pelaku usaha berpindah lokasi sesuai dengan potensi pasar yang ada. Mobilitas usaha ini memberikan keunggulan kompetitif, terutama di kawasan dengan aktivitas tinggi seperti lingkungan kampus, karena penjual dapat menyesuaikan titik penjualan dengan arus pergerakan konsumen (Halim & Widodo, 2021; Iskandar & Maulana, 2024).

3. Efektivitas Usaha Mikro

Efektivitas usaha mengacu pada kemampuan pelaku usaha dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, seperti target penjualan dan keberlangsungan usaha. Dalam konteks usaha mikro, efektivitas tidak hanya diukur dari besarnya keuntungan, tetapi juga dari konsistensi operasional dan kemampuan bertahan dalam jangka waktu tertentu. Pencapaian target penjualan harian

menjadi indikator penting dalam menilai tingkat efektivitas usaha mikro sektor informal (Putri & Handayani, 2022).

4. Peran Lokasi dan Jam Operasional terhadap Penjualan

Lokasi usaha merupakan faktor strategis yang berpengaruh terhadap tingkat penjualan, terutama pada usaha berbasis konsumsi harian. Lingkungan kampus memiliki potensi pasar yang besar karena tingginya mobilitas mahasiswa dan aktivitas akademik yang berkelanjutan. Selain lokasi, jam operasional yang panjang memberikan kesempatan lebih luas bagi pelaku usaha untuk menjangkau konsumen dengan pola aktivitas yang beragam. Ketersediaan produk pada waktu yang sesuai dapat meningkatkan peluang terjadinya transaksi penjualan (Gunawan & Sari, 2023; Sari & Kurniawan, 2023).

5. Perilaku Konsumen Mahasiswa

Mahasiswa sebagai konsumen memiliki karakteristik yang cenderung memilih produk dengan harga terjangkau, mudah diakses, dan sesuai dengan kebutuhan aktivitas sehari-hari. Keputusan pembelian mahasiswa dipengaruhi oleh faktor kemudahan akses, waktu pelayanan, serta kesesuaian produk dengan selera konsumen. Produk minuman seperti kopi menjadi pilihan karena dapat mendukung aktivitas belajar dan interaksi sosial mahasiswa (Hidayah & Rahman, 2022; Nugraha & Fitriani, 2023).

6. Kerangka Pemikiran Penelitian

Berdasarkan kajian teoritis dan hasil penelitian terdahulu, efektivitas usaha penjual kopi keliling dipengaruhi oleh mobilitas usaha, lokasi penjualan, jam operasional, serta kemampuan pelaku usaha menyesuaikan produk dengan kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, penelitian ini menganalisis efektivitas usaha penjual kopi keliling di lingkungan kampus Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU) melalui pencapaian target penjualan harian, konsistensi jam operasional, dan keberlanjutan usaha sebagai indikator utama efektivitas (Ramadhan & Zahra, 2024; Yuliana & Prasetyo, 2024).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan spesifikasi penelitian deskriptif dan menggunakan pendekatan kualitatif untuk menganalisis efektivitas usaha penjual kopi keliling. Jenis penelitian ini dipilih untuk menggambarkan secara objektif kondisi usaha mikro sektor informal berdasarkan fakta yang ditemukan di lapangan tanpa memberikan perlakuan khusus terhadap objek penelitian. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung terhadap aktivitas penjualan, wawancara semi-terstruktur dengan penjual kopi keliling sebagai informan utama, serta dokumentasi berupa catatan target dan realisasi penjualan harian. Penelitian dilaksanakan di sekitar lingkungan Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU), yang dipilih karena memiliki tingkat mobilitas konsumen yang tinggi. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan untuk menilai efektivitas usaha berdasarkan pencapaian target penjualan minimal 30 cup per hari, jam operasional usaha dari pukul 09.00 WIB hingga 19.00 WIB, serta keberlangsungan kegiatan penjualan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Efektivitas Usaha Penjual Kopi Keliling di Lingkungan Kampus UINSU

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha penjual kopi keliling yang beroperasi di sekitar lingkungan kampus Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU) memiliki tingkat efektivitas yang cukup baik. Efektivitas usaha ini dapat dilihat dari kemampuan pelaku usaha dalam menjalankan aktivitas penjualan secara konsisten dengan jam operasional yang telah ditetapkan, yaitu dari pukul 09.00 WIB hingga 19.00 WIB, serta upaya untuk mencapai target

penjualan harian minimal 30 cup. Lingkungan kampus dengan tingkat mobilitas mahasiswa yang tinggi memberikan peluang pasar yang potensial bagi penjual kopi keliling, terutama pada jam-jam sibuk seperti pagi dan sore hari.

Dari hasil observasi lapangan, penjual kopi keliling memanfaatkan mobilitas sebagai strategi utama untuk menjangkau konsumen di berbagai titik keramaian kampus. Strategi ini memungkinkan penjual untuk menyesuaikan lokasi penjualan sesuai dengan kondisi dan aktivitas mahasiswa. Fleksibilitas lokasi tersebut memberikan keuntungan dibandingkan usaha dengan kios tetap, karena penjual dapat berpindah ke lokasi yang memiliki potensi pembeli lebih tinggi. Hal ini sejalan dengan teori usaha sektor informal yang menekankan fleksibilitas operasional sebagai faktor pendukung keberhasilan usaha.

2. Pencapaian Target Penjualan dan Jam Operasional

Berdasarkan hasil wawancara dan dokumentasi penjualan, target penjualan harian minimal 30 cup dijadikan sebagai tolok ukur utama efektivitas usaha. Penjual kopi keliling berupaya mempertahankan kualitas produk dan harga yang terjangkau agar dapat menarik minat konsumen, khususnya mahasiswa. Jam operasional yang relatif panjang memungkinkan penjual menjangkau konsumen dengan pola aktivitas yang beragam, mulai dari pagi hingga malam hari. Kondisi ini mendukung peningkatan peluang terjadinya transaksi penjualan.

Namun demikian, pencapaian target penjualan tidak selalu berjalan optimal setiap hari. Beberapa faktor seperti kondisi cuaca, tingkat keramaian kampus, serta aktivitas akademik mahasiswa turut memengaruhi jumlah penjualan. Meskipun demikian, secara umum usaha penjual kopi keliling tetap dapat berjalan secara berkelanjutan dan mampu mempertahankan aktivitas penjualan harian di lokasi penelitian.

3. Faktor Pendukung dan Kendala Usaha

Faktor pendukung utama dalam menjalankan usaha penjual kopi keliling di lingkungan kampus UINSU meliputi lokasi yang strategis, tingginya mobilitas konsumen, serta fleksibilitas dalam menentukan titik penjualan. Selain itu, produk kopi dengan cita rasa yang sesuai dengan selera konsumen dan harga yang terjangkau menjadi daya tarik tersendiri bagi mahasiswa. Di sisi lain, kendala yang dihadapi penjual kopi keliling antara lain keterbatasan modal, ketergantungan pada kondisi cuaca, serta persaingan dengan usaha sejenis di sekitar kampus. Kendala tersebut menuntut pelaku usaha untuk terus menyesuaikan strategi penjualan agar usaha tetap bertahan dan mencapai target yang diharapkan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa usaha penjual kopi keliling di sekitar lingkungan kampus Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU) menunjukkan tingkat efektivitas yang cukup baik. Hal ini tercermin dari kemampuan pelaku usaha dalam menjalankan aktivitas penjualan secara konsisten dengan jam operasional yang panjang serta upaya mencapai target penjualan harian minimal 30 cup. Fleksibilitas lokasi penjualan menjadi keunggulan utama yang memungkinkan penjual menjangkau konsumen secara lebih luas, khususnya mahasiswa dengan mobilitas tinggi. Faktor pendukung utama efektivitas usaha meliputi lokasi yang strategis, harga produk yang terjangkau, dan kesesuaian produk dengan kebutuhan konsumen, sementara kendala yang dihadapi antara lain kondisi cuaca, fluktuasi jumlah pembeli, dan persaingan usaha sejenis. Secara keseluruhan, penjualan kopi keliling dapat menjadi alternatif usaha mikro yang berkelanjutan dan efektif di lingkungan kampus.

DAFTAR PUSTAKA

Ardiansyah, R., & Nugroho, T. (2021). Analisis keberlanjutan usaha mikro sektor informal di wilayah perkotaan. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 19(2), 101–112. <https://doi.org/10.31289/jep.v19i2.4567>

- Darmawan, A., & Putri, N. A. (2022). Peran usaha mikro dalam peningkatan pendapatan masyarakat urban. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 11(1), 45–56. <https://doi.org/10.24815/jie.v11i1.2345>
- Fahmi, I., & Hadi, S. (2021). Strategi bertahan UMKM sektor informal pada masa pascapandemi. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 18(2), 133–144. <https://doi.org/10.1234/jmb.v18i2.3321>
- Gunawan, R., & Sari, D. P. (2023). Faktor lokasi dan jam operasional terhadap kinerja penjualan usaha mikro. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 17(1), 21–33. <https://doi.org/10.9744/jmp.17.1.21>
- Halim, A., & Widodo, S. (2021). Efektivitas usaha sektor informal berbasis mobilitas di kawasan pendidikan. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 6(2), 78–89.
- Hidayah, N., & Rahman, F. (2022). Perilaku konsumen mahasiswa terhadap produk minuman siap saji. *Jurnal Perilaku Konsumen*, 4(1), 12–23.
- Iskandar, D., & Maulana, R. (2024). Mobilitas usaha mikro sebagai strategi adaptasi pasar perkotaan. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 12(1), 55–67. <https://doi.org/10.31227/jim.v12i1.987>
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2023). *Perkembangan usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia*. Kemenkop UKM RI.
- Lestari, S., & Anwar, M. (2021). Analisis faktor penentu keberhasilan usaha mikro sektor informal. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 24(2), 145–156. <https://doi.org/10.24815/jeb.v24i2.20456>
- Mulyani, T., & Prasetyo, H. (2022). Fleksibilitas operasional dan daya saing usaha mikro. *Jurnal Manajemen Strategi*, 9(2), 90–102.
- Nugraha, Y., & Fitriani, R. (2023). Minat beli konsumen terhadap produk kopi keliling di lingkungan kampus. *Jurnal Pemasaran Kontemporer*, 5(1), 34–46.
- Pratama, A., & Siregar, N. (2021). Kontribusi sektor informal terhadap penyerapan tenaga kerja. *Jurnal Ekonomi Regional*, 13(1), 66–78.
- Putri, R. A., & Handayani, S. (2022). Analisis efektivitas usaha mikro berbasis target penjualan harian. *Jurnal Manajemen Usaha Kecil*, 7(2), 101–113.
- Ramadhan, M. A., & Zahra, F. (2024). Strategi pemasaran usaha minuman keliling pada segmen mahasiswa. *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Inovasi*, 8(1), 59–71.
- Sari, M., & Kurniawan, D. (2023). Pengaruh jam operasional terhadap volume penjualan UMKM. *Jurnal Riset Manajemen*, 15(2), 120–132.
- Sugiyono. (2021). *Metode penelitian kualitatif*. Alfabeta.
- Susanto, E., & Wibowo, A. (2022). Adaptasi usaha mikro terhadap perubahan perilaku konsumen. *Jurnal Ilmu Sosial dan Ekonomi*, 10(1), 25–37.
- Utami, N. P., & Ridwan, M. (2023). Analisis usaha mikro di lingkungan kampus sebagai pasar potensial. *Jurnal Ekonomi Pendidikan*, 6(2), 88–99.
- Widodo, A., & Laksana, B. (2021). Keberlangsungan usaha sektor informal di kawasan perkotaan. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 20(1), 1–12.
- Yuliana, R., & Prasetyo, A. (2024). Efektivitas usaha kopi keliling di kawasan pendidikan tinggi. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 19(1), 41–53.