

Empowering Street Bar Activities at Akasia Brewing House in Improving Service Quality and Sustainable Business Management in Banyuwangi

Pemberdayaan Pelaku Street Bar di Akasia Brewing House dalam Peningkatan Kualitas Layanan dan Pengelolaan Bisnis Berkelanjutan di Banyuwangi

Ayu Purwaningtyas^{*1}, Shinta Setiadevi², Novilia Kareja³

^{1,2,3}Politeknik Negeri Banyuwangi

E-mail: ayu.purwaningtyas@poliwangi.ac.id¹, shinta.setiadevi@poliwangi.ac.id², novilia@poliwangi.ac.id³

Abstract

Coffee consumption has become a lifestyle, especially among millennials and Gen-Z. This situation presents an opportunity for new entrepreneurs in the coffee sector, one of which is Akasia Brewing House. This business initially carried the concept of a coffee shop and evolved into a mobile business unit called a street bar. Street bars are more flexible, practical, and reach consumers directly in strategic locations. However, challenges in running the business arise from the quality of coffee supply, lack of efficiency in production, and limited knowledge of transaction recording that impacts operational services. To overcome these problems, education is provided to farmers, especially in processing green beans using the wet method, training and mentoring on the use of portable espresso machines that are friendly for use in open spaces. As well as registering partners as merchants to receive payments via QRIS and mentoring on the use of SIAPIK software that assists in transaction recording. This community service activity is important to increase business competitiveness, increase partner income, and support the tourism sector in Banyuwangi.

Keywords: Akasia Brewing House, Coffee, Portable Espresso Machine, Street bar, Culinary Tour

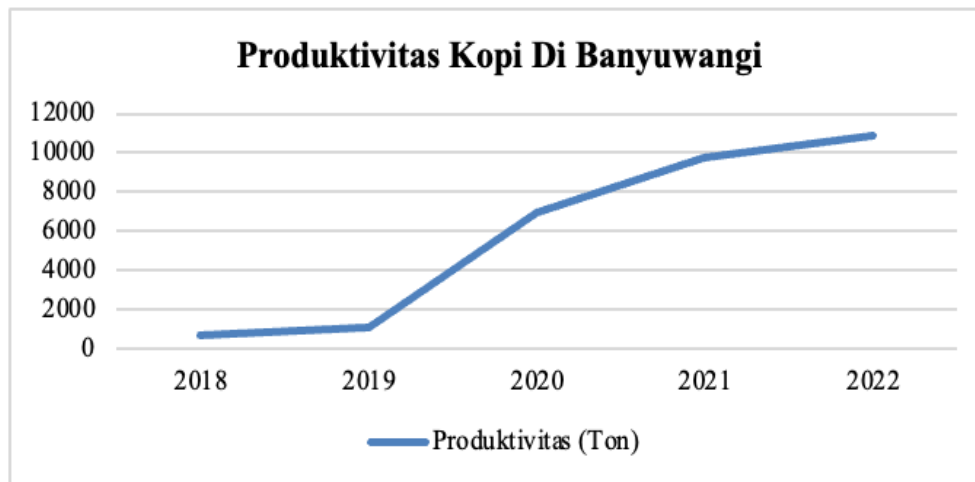
Abstrak

Mengonsumsi kopi saat ini menjadi bagian dari gaya hidup, terutama di kalangan milenial dan Gen-Z. Kondisi tersebut menjadi peluang bagi pelaku usaha baru di sektor kopi, salah satunya Akasia Brewing House. Usaha ini pada awalnya mengusung konsep coffee shop dan berkembang menjadi unit usaha mobile bernama street bar. Street bar lebih fleksibel, praktis, dan menjangkau konsumen secara langsung di lokasi strategis. Namun, tantangan dalam menjalankan bisnis muncul dari kualitas pasokan kopi, kurangnya efisiensi dalam produksi, minimnya pengetahuan pencatatan transaksi penjualan yang berpengaruh terhadap operasional pelayanan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, dilakukan edukasi kepada petani terutama dalam pengolahan green bean dengan metode basah, pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin espresso portable yang ramah digunakan di ruang terbuka serta mendaftarkan mitra sebagai merchant untuk mendapatkan pembayaran melalui QRIS dan pendampingan penggunaan software SIAPIK yang membantu dalam pencatatan transaksi. Kegiatan pengabdian ini penting dilakukan untuk meningkatkan daya saing usaha, meningkatkan pendapatan mitra, serta mendukung sektor pariwisata di Banyuwangi.

Kata kunci Akasia Brewing House, Kopi, Mesin Espresso Portable, Street bar, Wisata Kuliner

1. PENDAHULUAN

Banyuwangi merupakan kota di Provinsi Jawa Timur yang kegiatan perekonomiannya tertingginya ditopang dari sektor perkebunan. Komoditi perkebunan yang dihasilkan meliputi: karet, kelapa, kakao, dan kopi. Komoditi kopi di Banyuwangi masuk ke dalam kategori lima besar di Provinsi Jawa Timur dan produksinya telah diekspor ke berbagai negara (Arifianto, 2022). Produktivitas kopi di Banyuwangi dari tahun ke tahun dapat dilihat pada Gambar 1.1 di bawah ini.



Gambar 1. Produktivitas Kopi di Banyuwangi
(BPS Kabupaten Banyuwangi, 2024)

Berdasarkan Gambar 1.1, produktivitas kopi di Banyuwangi dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Kondisi ini sejalan dengan Rencana Pembangunan Jangka Menengah daerah (RPJMD) Banyuwangi tahun 2021-2026 yang menjadikan kopi sebagai produk unggulan pada sektor perkebunan. Pengembangan kopi jenis Robusta di Banyuwangi masih cukup terbuka dan menjadi bisnis yang sedang tren di kalangan kaum milenial yang merupakan generasi usia produktif (Ramada, 2023). Hal ini, berdampak pada timbulnya dorongan pada pertumbuhan wirausaha baru melalui potensi kopi di Banyuwangi. Salah satunya di Akasia Brewing House Kecamatan Rogojampi.

Akasia Brewing House merupakan IKM yang memproduksi kopi sejak tahun 2022 dan tergabung dalam CV. Multi Pamong Agro. Pada awal berdirinya, penjualan kopi yang dipilih mengusung konsep *coffee shop*. Namun saat ini, IKM tersebut sedang mengembangkan sektor *F&B* berupa unit usaha *mobile* berbentuk gerobak motor. Unit usaha ini dikenal dengan istilah *street bar* dan mengkhususkan untuk menjual produk olahan kopi lokal Banyuwangi yang dibuat *fresh* dari gerobak. *Street bar* merupakan konsep berjualan kopi yang cenderung mudah dengan menggunakan sepeda, sepeda motor atau gerobak, dan mangkal di pinggir jalan (Riyanto, 2014). Peluang pengembangan bisnis kopi saat ini sangat menjanjikan karena konsumsi kopi sudah menjadi gaya hidup dan menu favorit di kalangan anak serta remaja (Pramelani, 2020). Kopi mampu memberikan perasaan eksis dan menciptakan sensasi emosional yang unik bagi para konsumennya (Cen dan Faisal, 2021). Selain itu, penyajian kopi yang menarik juga menjadi salah satu daya tarik konsumen (Mega, 2022).

Proses bisnis di Akasia Brewing House mencakup kegiatan hulu sampai dengan kegiatan hilir. Proses hulu dilakukan dengan membeli kopi rakyat yang ditanam di Wilayah Banyuwangi dalam bentuk *green bean* kering. Sementara itu, proses hilir dimulai dari kegiatan penyiapan alat produksi seperti alat roasting, glinder sampai dengan kemasan kopi siap konsumsi baik dalam bentuk bubuk maupun dalam bentuk minuman (*ready to drink*). Dalam proses menjalankan usaha terdapat beberapa kendala, baik pada proses hulu maupun hilir.

Kendala pada proses hulu yang dialami oleh pemilik yaitu kualitas pasokan *green bean* beragam, terbatasnya ruang penyimpanan yang memadai (pendingin dan *dry storage*) di lokasi *street bar*, penggunaan peralatan manual yang memerlukan waktu lebih lama dan rentan kesalahan. Kendala ini dapat berpengaruh pada kualitas produk kopi yang dihasilkan. Padahal kualitas produk menjadi salah satu aset untuk dapat bertahan dalam bisnis di bidang kopi (Merentek dan Soegoto, 2017). Beberapa upaya telah dilakukan salah satunya dengan melakukan edukasi kepada petani untuk melakukan pengolahan kopi dengan metode basah. Metode ini dilakukan dengan proses perendaman dan fermentasi

pada biji kopi. Metode basah penting dilakukan agar dapat menurunkan resiko kecacatan biji hijau saat proses *coffee grading* dan meningkatkan kualitas kopi (Anggia, dan Wijayanti, 2024). Rendahnya rendemen kopi setelah proses pengolahan dapat diatasi dengan mengubah metode pengolahan kopi dari metode kering menjadi metode basah (Purwaningtyas dkk, 2025).



Gambar 2. Survei Awal Tim PKM ke Akasia Brewing House

Permasalahan hilir yang dihadapi oleh IKM ini berkaitan dengan proses penjualan dan pelayanan, seperti: kurangnya sistem pembayaran yang efisien (misalnya *cashless*) untuk memudahkan transaksi, kendala dalam pencatatan transaksi penjualan dalam bentuk laporan keuangan sederhana, pemberian pelayanan yang cepat serta tingkat persaingan yang ketat pada bisnis pengolahan kopi.

Berdasarkan hasil survei awal kepada pemilik Akasia Brewing Coffee, tim PKM menawarkan solusi dari permasalahan yang dihadapi dengan melakukan pelatihan pemanfaatan penggunaan alat espresso portable sehingga mudah untuk digunakan di ruang terbuka, mudah untuk berpindah tempat dan praktis. Penggunaan mesin espresso potable, membantu dalam produksi kopi kualitas konsisten dan efisien. Selain itu, tim PKM juga memberikan pendampingan dalam mendaftarkan mitra sebagai merchant untuk mendapatkan layanan pembayaran *cashless* menggunakan QRIS serta membantu dalam pencatatan transaksi keuangan dengan *software* akunting SIAPIK agar laporan keuangan yang dibuat sesuai dengan standar yang digunakan pada bisnis skala IKM, maka tim pengabdian akan melaksanakan pengabdian kepada masyarakat dengan judul **“Pemberdayaan Pelaku Street Bar di Akasia Brewing House dalam Peningkatan Kualitas Layanan dan Pengelolaan Bisnis Berkelanjutan di Banyuwangi”**. Dengan dilakukan pengabdian ini diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan mitra dalam manajemen produksi, keuangan dan meningkatkan pendapatan mitra serta mendukung kegiatan pariwisata di Banyuwangi terutama di kawasan yang menyasar wisatawan milenial dan Gen-Z.

2. METODE

Kegiatan pengabdian oleh Tim Poliwangi memiliki tujuan untuk memberikan kontribusi kepada mitra melalui pelatihan penggunaan espresso portable, alat pembayaran *cashless* berupa QRIS, pendampingan dalam pembuatan laporan keuangan sesuai standar yang dipergunakan dalam IKM dengan bantuan *software* akunting SIAPIK dan strategi menghadapi persaingan. Metode yang digunakan oleh tim meliputi: kegiatan survey lokasi, kegiatan sosialisasi program, penyusunan rencana kerja, pelaksanaan program kerja dan kegiatan monitoring serta evaluasi.

Pengukuran kegiatan dilakukan dengan pendekatan deskriptif dan kualitatif menggunakan wawancara mendalam, observasi serta penyebaran kuesioner khususnya untuk menilai layanan dari Akasia Brewing House setelah mengikuti kegiatan PKM.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang dicapai dari program pengabdian kepada masyarakat dengan judul “Pemberdayaan Pelaku Street Bar di Akasia Brewing House dalam Peningkatan Kualitas Layanan dan Pengelolaan Bisnis Berkelanjutan di Banyuwangi.” antara lain:

3.1 Kegiatan Survei Lokasi

Kegiatan survei dilakukan dengan berkunjung secara langsung ke Akasia Brewing House yang beralamatkan di Desa Gitik Kecamatan Rogojampi Kabupaten Banyuwangi. Kegiatan tersebut dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh mitra melalui pemilik dan karyawan.



Gambar 3. Survei Awal ke Mitra Pengabdian

Berdasarkan hasil diskusi, pokok permasalahan yang dialami mitra yaitu: kualitas pasokan kopi yang beragam, kurangnya efisiensi dalam produksi, minimnya pengetahuan pencatatan transaksi penjualan yang berpengaruh terhadap operasional pelayanan serta kualitas dalam pelayanan yang belum sesuai.

3.2 Kegiatan Sosialisasi

Kegiatan sosialisasi dilakukan untuk memperkenalkan tujuan PKM tim Poliwangi kepada mitra. Pada tahapan kegiatan ini, Tim PKM Poliwangi dibantu oleh pemilik Akasia Brewing House beserta dengan karyawan.



Gambar 4. Kegiatan Sosialisasi

3.3 Penyusunan Rencana Kerja

Penyusunan rencana kerja dilakukan setelah Tim PKM Poliwangi menemukan permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Melalui penyusunan rencana kerja Tim PKM Poliwangi menawarkan solusi berupa mendaftarkan mitra sebagai mercant untuk mendapatkan layanan transaksi berupa Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS), Pelatihan penggunaan aplikasi SIAPIK yang membantu dalam menyusun laporan keuangan serta pelatihan penggunaan mesin espresso untuk membantu proses produksi.

3.4 Pelaksanaan Program Kerja

Pelaksanaan program kerja dilakukan melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

a. Mendaftarkan sebagai Mercant dan Pembuatan QRIS

Proses mendaftarkan mitra PKM sebagai mercant dilakukan dengan memilih Penyedia Jasa Pembayaran (PJP) yang terdaftar di Bank Indonesia. Tim PKM memilih PJP dari Bank Central Asia (BCA) dengan mendaftar melalui situs web. Berkas yang dipersiapkan untuk proses pendaftaran meliputi: KTP, NPWP, dan dokumen legalitas usaha. Setelah berhasil mendaftar maka proses selanjutnya menunggu verifikasi dari PJP.



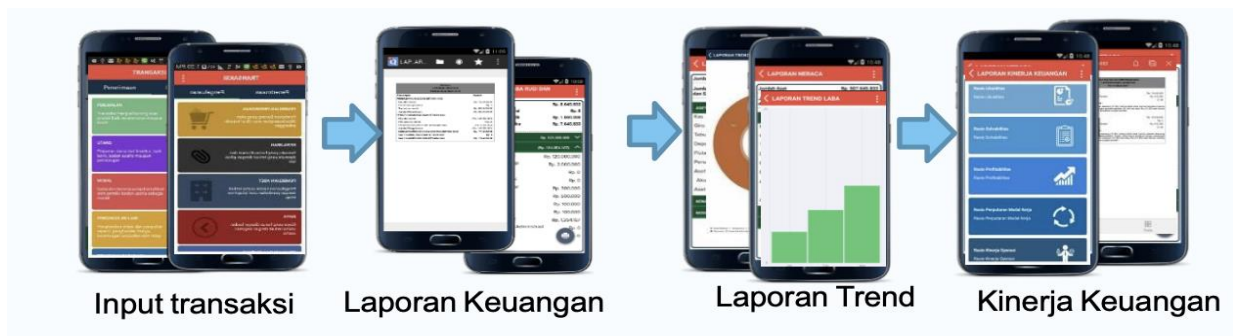
Gambar 5. Merchant ID dan Kode QRIS

Proses verifikasi membutuhkan waktu selama 1 minggu dengan melakukan pengecekan terhadap data-data yang diunggah dalam website. Setelah mendapatkan notifikasi dari PJP maka mitra akan mendapatkan Merchant ID dan kode QRIS yang dapat digunakan untuk bertransaksi.

b. Pelatihan Penggunaan Aplikasi si APIK

Dalam menjalankan kegiatan usaha sering kali UMKM tidak membukukan atau mencatat perputaran keuangan, bahkan transaksi terjadi dalam jumlah besar tapi jumlah uang yang terkumpul tidak sebanding. Untuk itu, Tim PKM memberikan pelatihan tentang pencatatan laporan keuangan dengan aplikasi Si APIK.

Si APIK merupakan sebuah sistem pencatatan keuangan sederhana, cepat, dan mudah yang berbasis Mobile dan Web. Aplikasi ini dapat mencatat, memproses akuntansi sampai dengan penyusunan laporan keuangan. Selain itu, dapat menyajikan hasil analisis laporan keuangan serta melihat kinerja keuangan secara komprehensif.



Gambar 6. Tahapan dalam Aplikasi Si APIK

c. Pelatihan Penggunaan Mesin Espresso

Pelatihan penggunaan mesin espresso yang dilakukan oleh Tim PKM Poliwangi tentang cara mengoperasikan mesin espresso dengan benar untuk menghasilkan minuman berbasis espresso berkualitas tinggi. Pelatihan ini mencakup pemahaman tentang berbagai komponen mesin, teknik penyeduhan, serta perawatan mesin. Selain itu, mitra PKM juga akan didampingi dalam membuat berbagai jenis minuman berbasis espresso seperti *latte*.

Pada tahap pengenalan bagian-bagian alat yang perlu diperhatikan dalam penggunaan mesin espresso meliputi: *water source* (sumber air menggunakan penampung yang terhubung ke mesin *espresso*), *water pump* (mengatur air seduhan), boiler (memanaskan air untuk proses ekstraksi *espresso*), *steam wand* (Menghasilkan buih susu dari uap air) dan *Group Head*.



Gambar 7. Bagian-Bagian Mesin Espresso

Pelatihan pembuatan minuman dengan mesin espresso dilakukan dengan membuat *coffee latte*. Adapun tahapan dalam pembuatannya sebagai berikut:

1. Menyiapkan Bahan dan Peralatan

Bahan yang disiapkan untuk membuat *coffee latte* terdiri dari: kopi bubuk halus dan susu segar dingin. Sementara untuk peralatan yang disiapkan meliputi: pitcher susu, cangkir kopi dan mesin espresso



Gambar 8. Bahan dan Peralatan

2. Membuat *Coffee Latte*

Tahapan dalam pembuatan *coffee latte* dilakukan dengan memadatkan bubuk kopi dalam portafilter menggunakan tamper, pastikan permukaannya rata. Setelah itu, mengekstrak espresso ke dalam cangkir. Menuangkan susu ke dalam pitcher dan menyalakan steam wand pada mesin espresso (biarkan susu berputar serta mengembang pada suhu 60-70 derajat celsius). Setelah busa terbentuk dan susu mengembang, turunkan pitcher sedikit agar busa susu tetap stabil. Matikan steam wand setelah susu mencapai suhu yang diinginkan dan busa susu terlihat halus. Goyang-goyang pitcher untuk memadatkan busa susu. Menuangkan susu ke dalam cangkir berisi espresso secara perlahan, sambil memutar cangkir untuk menciptakan pola.



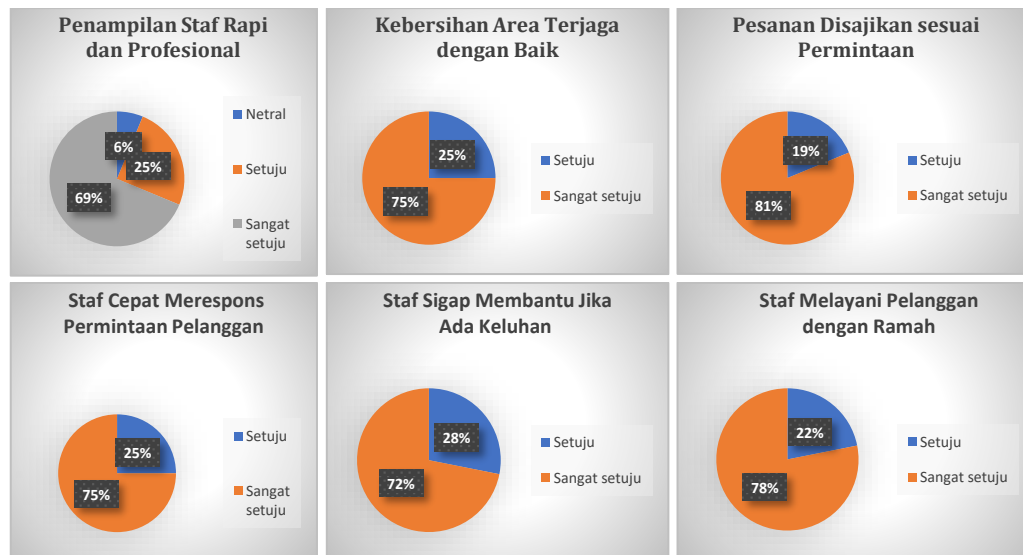
Gambar 9. Proses Pembuatan Coffee Latte

3.5 Monitoring dan Evaluasi Pelaksanaan Program Kerja

Kegiatan monitoring dan evaluasi dilaksanakan secara internal oleh Unit P3M Politeknik Negeri Banyuwangi. Tujuannya adalah untuk menilai dan mengevaluasi tingkat efektivitas program yang dilaksanakan.

3.6 Survey Kepuasan Pelayanan di Akasia Brewing House

Kualitas pelayanan merupakan salah satu faktor kunci yang menentukan keberhasilan suatu kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Pelayanan yang baik tidak hanya mencerminkan profesionalisme pelaksana, tetapi juga menjadi indikator sejauh mana program mampu memenuhi harapan, kebutuhan, dan aspirasi dari mitra pengabdian. Dalam konteks pengabdian di Akasia Brewing House, kualitas pelayanan meliputi kecepatan, ketepatan, kejelasan informasi, keterbukaan, serta responsivitas terhadap masukan dari masyarakat. Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner kepada konsumen, diperoleh hasil sebagai berikut:



Gambar 10. Hasil Kuesioner Konsumen Kualitas Pelayanan

Berdasarkan data tersebut rata-rata 75% konsumen Akasia menilai kualitas pelayanan yang diberikan karyawan sangat sesuai dengan harapan yang diinginkan oleh konsumen. Hasil tersebut menunjukkan bahwa standar pelayanan yang diterapkan tidak hanya dijalankan dengan baik, tetapi juga dirasakan secara nyata oleh pelanggan. Hal ini, menjadi indikator bahwa kegiatan pengabdian dapat memberikan perubahan khususnya terhadap kualitas yang diberikan kepada konsumen.

4. KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh Tim Poliwangi memberikan hasil pada peningkatan kapasitas dalam aspek produksi, layanan pelanggan, manajemen usaha, branding, serta pemahaman terhadap konsep keberlanjutan bisnis. Hal ini tercermin dari peningkatan standar operasional pelayanan, tampilan produk yang lebih menarik dan kegiatan produksi yang lebih efektif serta efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggia, M. Dan R. Wijayanti. Studi Proses Pengolahan Kopi Metode Kering Dan Metode Basah Terhadap Rendemen Dan Kadar Air. *Jurnal Hasil Penelitian Dan Pengkajian Ilmiah Eksakta*. Vol. 2, No. 2: 137-141. <https://doi.org/10.47233/jppie.v2i2.996>
- Arifianto. 2022. Kopi Banyuwangi Makin Terkenal Lewat Foto Kopi. <https://surabaya.liputan6.com/read/4892181/kopi-banyuwangi-makin-terkenal-lewat-foto-kopi-apa-itu>. [Diakses tanggal 23 Maret 2024].
- Cen, Cia dan Faisal, Erwin. 2021. Permintaan Kopi Indonesia. *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi*. Vol 1, No. 3: 108-119. <https://doi.org/10.23969/jrie.v1i3.20>
- Mega. 2022. *Pengetahuan dan Gaya Hidup terhadap Frekuensi Konsumsi Kopi di Coffee Shop*. Yogyakarta: Depublish.
- Merentek, Y.F., J. Lopian dan A.S. Soegoto. 2017. Pengaruh Kualitas Produk, Suasana Toko dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada *Coffee Shop* Bahu Mall Manado. *Jurnal EMBA*. Vol 5, No. 2: 2839-2847. <https://doi.10.35794/emba.v5i3.17163>.
- Pramelani. 2020. Faktor Ketertarikan Minuman Kopi Kekinian Terhadap Minat Beli Konsumen Kalangan Muda. *Jurnal Insight: Jurnal Ilmiah Manajemen*. Vol 15, No. 1: 21-129. <https://doi.org.10.33369/insight.15.1.121-129>

- Purwaningtyas, A., Utami, SW., Setiadevi, S. 2025. Empowering IKM in Making Interactive Packaging and Edible Film at UD. Eyang Sobor. *Jurnal Dinamisia*. Vol 9, No. 4: 1091-1098.
- Ramada, Kusuma. 2023. Kopi Banyuwangi Tembus Pasar Eropa, Produksi per Tahun Lebih 10 Ribu. <https://ptpn12.com/2023/10/03/kopi-banyuwangi-tembus-pasar-eropa-produksi-per-tahun-lebih-10-ribu-ton/>. [Diakses tanggal 25 Maret 2024].
- Riyanto. 2014. Street Bar Coffee, Konsep Jualan Kopi yang Susah Bangkrut, Nggak Kayak Coffee Shop Fancy yang Pasti Bangkrut. https://mojok.co/terminal/street-bar-coffee-konsep-jualan-kopi-yang-susah-bangkrut/#google_vignette. [Diakses 20 Mei 2025].