
**PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN BERBASIS PENGALAMAN
LAPANGAN: STUDI KUNJUNGAN MAHASISWA KE JAPRI COFFEE****Abiseka Sahal Rizky Fauzi ^{1*)}****Alfin Husna Ridho Pangestu ²****Filzah Aulia ³**^{1,2,3} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah JakartaCorrespondence author: abisekarizky22@gmail.com *)**Abstract**

This article aims to explore the dynamics of entrepreneurship in the Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) sector through a field learning approach based on direct interviews with business actors. The object of study in this research is Japri Coffee, an MSME founded by alumni of the Muhammadiyah University of Jakarta. Interviews with business owners reveal various important aspects in managing a micro business, from the establishment process, business model development, to survival strategies amidst limited resources. Japri Coffee shows that entrepreneurial practices do not always depend on complex managerial structures, but rather on innovative capabilities and flexibility in facing operational challenges. Simple marketing strategies such as word of mouth and the use of social media are part of the adaptation that is relevant to the youth market segment. On the other hand, the transition from manual financial recording to the use of simple software shows that business actors are aware of the importance of more structured financial management. Through this field learning, students gain an empirical understanding of the characteristics and real challenges faced by MSMEs in carrying out entrepreneurial activities sustainably.

Keywords: *Entrepreneurship, UMKM, Field learning, Japri Coffee, Students***Abstrak**

Artikel ini bertujuan untuk mengeksplorasi dinamika kewirausahaan pada sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui pendekatan pembelajaran lapangan berbasis wawancara langsung dengan pelaku usaha. Objek kajian dalam penelitian ini adalah Japri Coffee, sebuah UMKM yang didirikan oleh alumni Universitas Muhammadiyah Jakarta. Wawancara dengan pemilik usaha mengungkap berbagai aspek penting dalam pengelolaan bisnis mikro, mulai dari proses pendirian, pengembangan model bisnis, hingga strategi bertahan di tengah keterbatasan sumber daya. Japri Coffee menunjukkan bahwa praktik kewirausahaan tidak selalu bergantung pada struktur manajerial yang kompleks, melainkan pada kemampuan inovatif dan fleksibilitas dalam menghadapi tantangan operasional. Strategi pemasaran sederhana seperti promosi dari mulut ke mulut dan pemanfaatan media sosial menjadi bagian dari adaptasi yang relevan dengan segmen pasar anak muda. Di sisi lain, transisi dari pencatatan keuangan manual ke penggunaan perangkat lunak sederhana menunjukkan adanya kesadaran pelaku usaha terhadap pentingnya pengelolaan finansial yang lebih terstruktur. Melalui pembelajaran lapangan ini, mahasiswa memperoleh pemahaman

empiris mengenai karakteristik dan tantangan nyata yang dihadapi UMKM dalam menjalankan aktivitas kewirausahaan secara berkelanjutan.

Kata kunci : Kewirausahaan, UMKM, Pembelajaran lapangan, Japri Coffee, Mahasiswa

Pendahuluan

Japri Coffee merupakan salah satu usaha mikro yang dirintis oleh alumni Universitas Muhammadiyah Jakarta, Bang Faisal, dari Program Studi Kesejahteraan Sosial angkatan 2013. Usaha ini berdiri sejak tahun 2016 dan dibangun bersama tiga orang rekannya dengan modal awal sebesar Rp25 juta. Seiring berjalannya waktu dan berbagai tantangan, Japri Coffee mengalami perkembangan yang signifikan, termasuk perluasan modal hingga Rp300 juta akibat perpindahan lokasi usaha sebanyak empat kali. Perjalanan pertumbuhan Japri Coffee mencerminkan esensi dari kewirausahaan yang sejati, sebagaimana dijelaskan oleh Jaharuddin (2021: 11-12) “Entrepreneurship adalah orang yang secara konsisten menjalankan usaha, dan dari hari kehari, pekan ke pekan, tahun ke tahun, terdapat pertumbuhan dari usaha yang dia kelola”. Transformasi Japri Coffee dari modal awal yang terbatas hingga ekspansi modal yang signifikan mencerminkan esensi kewirausahaan yang menekankan pertumbuhan berkelanjutan dalam usaha. Dengan konsep kedai kopi yang santai, terbuka, dan menyasar kalangan anak muda, Japri Coffee tidak hanya menjadi tempat menikmati minuman, tetapi juga ruang sosial yang nyaman bagi pelanggan.

Kegiatan yang dilakukan oleh mahasiswa dalam bentuk kunjungan ke Japri Coffee merupakan bagian dari aktivitas Pengabdian kepada Masyarakat yang bersifat edukatif dan observatif. Melalui pendekatan ini, mahasiswa tidak hanya berperan sebagai pengamat pasif, tetapi secara aktif melakukan pengumpulan data melalui observasi langsung, pencatatan informasi, dan wawancara semi-struktural dengan pemilik usaha. Fokus utama dari kegiatan ini adalah untuk memahami lebih dalam bagaimana usaha mikro seperti Japri Coffee mengelola berbagai aspek operasionalnya, mulai dari manajemen keuangan, strategi bisnis, pengelolaan sumber daya manusia, hingga adaptasi terhadap perilaku konsumen. Aktivitas ini memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk belajar langsung dari praktik kewirausahaan di lapangan, sekaligus merefleksikan teori yang diperoleh di bangku kuliah. Selain itu, kegiatan ini juga memberikan nilai tambah bagi pelaku usaha dalam bentuk dokumentasi, masukan, atau refleksi hasil pengamatan yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha ke depan. Dengan demikian, meskipun tidak berwujud pelatihan teknis atau pemberdayaan langsung, kegiatan ini tetap mencerminkan semangat pengabdian kepada masyarakat, karena menjembatani dunia akademik dengan realitas UMKM serta mendorong kontribusi mahasiswa dalam memahami dan mendukung perekonomian lokal.

Melalui kegiatan kunjungan lapangan yang dilakukan oleh mahasiswa, usaha Japri Coffee menjadi objek pengamatan sekaligus refleksi pembelajaran praktis mengenai dinamika membangun bisnis skala UMKM. Fokus utama dalam kunjungan ini meliputi pemahaman terhadap proses manajemen keuangan, tantangan sumber daya manusia, serta kebiasaan konsumen yang berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha. Aktivitas ini juga sejalan dengan peran UMKM dalam membangun perekonomian lokal, sebagaimana disampaikan oleh Herawati (2016) bahwa “UMKM merupakan bentuk usaha mandiri yang mampu menciptakan lapangan kerja serta berkontribusi secara nyata terhadap pertumbuhan ekonomi daerah.” Oleh karena itu, pengamatan langsung terhadap UMKM seperti Japri Coffee menjadi langkah penting dalam meningkatkan literasi kewirausahaan mahasiswa sekaligus mendukung fungsi sosial dari pengabdian masyarakat.

Metode Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan melalui kunjungan langsung ke Japri Coffee yang berlokasi di Jl. Kertamukti No.84A, Pisangan, Kecamatan Ciputat Timur. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah pendekatan observatif dan partisipatif, di mana mahasiswa secara aktif melakukan pengamatan, pencatatan informasi, serta wawancara semi-struktural dengan pemilik usaha. Pendekatan ini dipilih agar mahasiswa dapat memahami secara langsung dinamika operasional dan manajerial dari sebuah usaha mikro dalam konteks dunia nyata. Selama kegiatan berlangsung, mahasiswa menggali informasi mengenai latar belakang pendirian usaha, model bisnis yang dijalankan, strategi pengembangan, hingga praktik pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh pelaku usaha. Selain itu, mahasiswa juga mengeksplorasi tantangan internal yang dihadapi seperti keterbatasan sumber daya manusia, serta faktor eksternal seperti perilaku konsumen yang berdampak langsung pada kelangsungan bisnis. Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif untuk diinterpretasikan dalam konteks pembelajaran kewirausahaan dan kontribusi UMKM terhadap perekonomian lokal. Kegiatan ini juga berfungsi sebagai media refleksi praktis bagi mahasiswa dalam memahami implementasi nilai-nilai kewirausahaan, adaptasi, dan daya tahan pelaku usaha dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis.

Tabel 1. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan

Pertemuan	Waktu	Kegiatan yang dilakukan	Hasil
Pertemuan 2	Minggu ke- 2 (Jam 14.00-17.00)	- Wawancara dengan pemilik usaha tentang latar belakang usaha, strategi, dan cara mengatur keuangan - Lanjut observasi kegiatan manajemen dan operasional harian	Mahasiswa mendapatkan informasi mendalam tentang cara usaha dijalankan
Pertemuan 3	Minggu ke-3 (15.00-20.00)	- Menyampaikan dan memastikan ulang informasi yang sudah dikumpulkan - Membahas tantangan dan peluang usaha - Diskusi kelompok dan mulai menyusun laporan kegiatan	Data akhir terkumpul, siap dianalisis dan dibuat menjadi laporan

Sumber: diolah penulis

Pelaksanaan dan Hasil Kegiatan

A. Model Bisnis Alumni

Japri Coffee dirintis oleh Bang Faisal, alumni Universitas Muhammadiyah Jakarta, bersama tiga rekannya, dengan konsep bisnis yang memadukan penyediaan produk kopi berkualitas dengan penciptaan ruang sosial yang inklusif dan nyaman. Model bisnis ini berakar pada pemahaman bahwa kebutuhan pelanggan, khususnya mahasiswa dan komunitas muda, tidak hanya terbatas pada konsumsi produk, tetapi juga pada kebutuhan ruang berinteraksi dan berjejaring. Japri Coffee menghadirkan suasana santai, keramahan layanan, dan atmosfer yang

mendukung kegiatan informal seperti diskusi, belajar bersama, hingga pertunjukan musik kecil. Pendekatan ini menempatkan pelanggan bukan hanya sebagai konsumen, tetapi juga sebagai bagian dari ekosistem sosial usaha.



Gambar 1
Interaksi Mahasiswa dengan Pemilik

Gambar ini memperlihatkan interaksi langsung antara mahasiswa dan Bang Faisal, pemilik Japri Coffee, dalam suasana santai dan akrab. Pertemuan ini menunjukkan bahwa model bisnis Japri Coffee tidak hanya berfokus pada penjualan produk, tetapi juga membangun hubungan yang kuat dengan komunitas. Pemilik usaha secara aktif menciptakan kedekatan dengan pelanggan melalui komunikasi terbuka dan pendekatan personal. Strategi ini menjadi salah satu kekuatan utama dalam menjaga loyalitas pelanggan. Bagi usaha mikro seperti Japri Coffee, membangun koneksi sosial yang baik terbukti sangat penting untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis, sekaligus menciptakan suasana kafe yang ramah dan inklusif.



Gambar 2
Suasana Area Japri Coffee



Gambar 3
Suasana Area Japri Coffee

Foto ini menampilkan suasana area Japri Coffee yang didesain semi-outdoor dengan elemen alami seperti pepohonan dan meja kayu sederhana. Konsep ruang terbuka ini menjadi nilai tambah yang menarik bagi pelanggan, terutama mahasiswa dan komunitas kreatif. Tidak hanya sebagai tempat minum kopi, Japri Coffee juga menyediakan ruang untuk berbagai kegiatan seperti live music, diskusi, atau pertemuan komunitas. Suasana nyaman dan fasilitas yang mendukung interaksi sosial ini merupakan bagian dari strategi bisnis yang bertujuan

meningkatkan kenyamanan dan durasi kunjungan pelanggan. Dengan begitu, Japri Coffee mampu membangun komunitas pelanggan yang setia dan memperkuat posisinya di tengah persaingan usaha sejenis.



Gambar 4
Area Bar Japri Coffee

Gambar ini menunjukkan area bar Japri Coffee, tempat di mana semua proses pembuatan minuman berlangsung. Meski tampilannya sederhana dan alat-alatnya tidak sekomplet coffee shop besar, penataan ruang ini mencerminkan prinsip efisiensi dan kemandirian yang menjadi ciri khas usaha mikro. Di area ini tampak berbagai perlengkapan utama seperti grinder, alat seduh manual, botol sirup, toples bahan baku, hingga catatan pesanan yang digantung dengan penjepit sederhana. Semua alat ini disusun rapi dalam ruang yang terbatas, menunjukkan bagaimana pelaku usaha seperti Bang Faisal mampu memaksimalkan fasilitas yang ada untuk mendukung operasional sehari-hari. Tata letak sederhana ini juga memperlihatkan bahwa keterbatasan fasilitas bukan penghalang untuk tetap menjalankan usaha secara optimal.

Selain menunjukkan proses produksi, area ini juga menjadi cerminan karakter model bisnis Japri Coffee yang mengedepankan kepraktisan dan kedekatan. Pelanggan bisa melihat langsung proses pembuatan minuman, yang secara tidak langsung membangun transparansi dan kepercayaan. Dari perspektif mahasiswa yang berkunjung, pengamatan ini memberikan pemahaman bahwa dalam bisnis UMKM, penggunaan perlengkapan yang sederhana namun fungsional, manajemen stok yang rapi, dan pengelolaan ruang yang efisien merupakan bagian penting dari strategi keberlanjutan usaha. Hal ini menjadi pelajaran bahwa kunci kelancaran bisnis bukan hanya alat yang mahal, tetapi bagaimana cara memanfaatkannya secara tepat dan efektif.

B. Strategi pemasaran

Sebagai usaha mikro yang memiliki keterbatasan modal, Japri Coffee menerapkan strategi pemasaran yang sederhana. Salah satu strategi utama yang digunakan adalah mengandalkan promosi dari mulut ke mulut (word of mouth). Dengan menciptakan suasana kafe yang nyaman, pelanggan secara alami merekomendasikan Japri Coffee kepada teman-teman dan relasi mereka. Pengalaman positif yang dirasakan pelanggan saat berkunjung menjadi alat promosi yang kuat dan berkelanjutan tanpa perlu biaya besar. Pendekatan ini dinilai cukup berhasil dalam membangun jaringan pelanggan yang loyal dan memperluas jangkauan pasar, terutama di kalangan mahasiswa dan komunitas muda di sekitar lokasi usaha. Selain promosi dari mulut ke mulut, Japri Coffee juga memanfaatkan media sosial, seperti Instagram dan , untuk berinteraksi dengan pelanggan dan membagikan informasi terkait

produk, promo, atau acara yang diadakan di kafe. Meski penggunaan media sosialnya masih dalam skala sederhana dan belum menggunakan strategi digital marketing yang kompleks, langkah ini cukup membantu dalam menjaga komunikasi dengan pelanggan dan menarik pengunjung baru. Japri Coffee juga kerap mengadakan acara komunitas seperti live music, diskusi santai, atau gathering yang melibatkan komunitas lokal. Kegiatan ini tidak hanya mempererat hubungan dengan pelanggan, tetapi juga sekaligus menjadi sarana promosi yang efektif. Dari pengamatan ini, mahasiswa belajar bahwa dalam bisnis UMKM, strategi pemasaran tidak selalu harus mahal dan rumit. Justru pendekatan personal, konsisten, dan berbasis komunitas seringkali lebih relevan dan berdampak positif dalam membangun usaha yang berkelanjutan.

C. Manajemen Keuangan

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pemilik usaha, Bang Faisal, dapat disimpulkan bahwa sistem pengelolaan keuangan yang diterapkan mengalami perkembangan bertahap seiring waktu. Pada tahap awal berdirinya usaha, seluruh pencatatan keuangan dilakukan secara manual menggunakan buku tulis konvensional tanpa adanya format akuntansi yang baku. Pencatatan ini mencakup pemasukan harian dan pengeluaran rutin, namun masih bersifat sederhana dan kurang sistematis.

Seiring bertambahnya transaksi serta kompleksitas kegiatan usaha, kebutuhan terhadap sistem pencatatan yang lebih rapi dan terstruktur menjadi semakin mendesak. Enam tahun sejak operasional berjalan, Japri Coffee mulai beralih ke penggunaan Microsoft Excel sebagai alat bantu pencatatan utama. Penggunaan Excel dipilih karena sifatnya yang fleksibel, mudah diakses, dan mampu menampung berbagai bentuk data keuangan secara ringkas namun terorganisir. Melalui Excel, pencatatan harian dapat dikategorikan secara lebih jelas, mulai dari penjualan, pembelian bahan baku, pengeluaran operasional, hingga laporan laba-rugi sederhana. Transformasi ini membawa dampak signifikan terhadap efisiensi pengambilan keputusan usaha. Data keuangan yang lebih akurat membantu dalam mengelola arus kas, menilai kelayakan harga jual, menghitung margin keuntungan.

Kesimpulan dan Rekomendasi

Kunjungan lapangan ke Japri Coffee memberikan pemahaman mendalam bagi mahasiswa mengenai dinamika kewirausahaan pada level UMKM, di mana keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk, tetapi juga oleh kemampuan adaptif dalam menghadapi keterbatasan manajerial, finansial, dan sumber daya manusia. melalui kegiatan observasi langsung, pencatatan informasi lapangan, dan wawancara semi-struktural dengan pemilik Japri Coffee guna menggali aspek-aspek penting dalam pengelolaan usaha, seperti manajemen keuangan, strategi bisnis, dan tantangan operasional. Kegiatan ini tidak hanya bersifat akademik, tetapi juga memberikan manfaat praktis bagi pelaku usaha dalam bentuk umpan balik berbasis data dan analisis deskriptif. Hasil dokumentasi dan refleksi yang disusun oleh penulis berfungsi sebagai cerminan objektif terhadap kondisi usaha saat ini, yang dapat dimanfaatkan oleh pemilik sebagai bahan evaluasi dan dasar pengambilan keputusan strategis ke depan. Dengan demikian, kehadiran penulis turut berkontribusi dalam menciptakan ruang pembelajaran bersama dan memperkuat fungsi keberlanjutan usaha melalui pendekatan partisipatif dan reflektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Jaharuddin (2021), Sang “Pencuri” Bernama Inflasi (Tulisan Populer Bidang Ekonomi dan Bisnis), Global Aksara Pers, Surabaya. ISBN 978-623-96050-8-7.
- Apriliani, A. S., Dirgantari, N., Hariyanto, E., & Wibowo, H. (2023). Pengaruh E-Planning, E-Budgeting, dan E-Procurement Terhadap Sistem Akuntabilitas Kinerja Pemerintah Daerah. *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*, 7(1), 254-264.
- Nurjannah, F. (2020). *Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Agama Islam Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan IAIN Metro* (Doctoral dissertation, IAIN Metro).
- Sari, R. D., Alawiyah, N., Iza, M., & Munandar, A. (2023). Systematic Literature Review (SLR): Kinerja UMKM di Indonesia dilihat dari Faktor Internal. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 23(2), 2500-2512.
- Siahaan, A. M., Siahaan, R., & Siahaan, Y. E. (2020). Faktor pendukung dan penghambat kinerja UMKM dalam meningkatkan daya saing. *Jurnal Stindo Profesional*, 6(6), 143-156.
- Febrian, L. D., & Kristianti, I. (2020). Identifikasi Faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi perkembangan UMKM (studi kasus pada UMKM di Kabupaten Magelang). *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology*, 3(1), 23-35.
- Kurniullah, A. Z. (2023). *Pengembangan Ekosistem Kewirausahaan Usaha Mikro Kecil Menengah Kategori Akomodasi Penyediaan Makanan Minuman dan Industri Pengolahan Berbasis Jejaring Komunikasi Bisnis Digital Di DKI Jakarta* (Doctoral dissertation, UNS (Sebelas Maret University))
- Winarko, H. B., Sihabudin, A., & Dua, M. (2020). strategi komunikasi pemasaran digital terpadu usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). *Jurnal Mebis*, 5(1), 58-68.
- Raharja, S. U. J., & Natari, S. U. (2021). Pengembangan usaha umkm di masa pandemi melalui optimalisasi penggunaan dan pengelolaan media digital. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 108-123.
- Gonibala, N., Masinambow, V. A., & Maramis, M. T. B. (2019). Analisis pengaruh modal dan biaya produksi terhadap pendapatan UMKM di Kota Kotamobagu. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 19(01).
- Lestari, I., Astuti, M., Ridwan, H., Ekonomi, F., Pembangunan, U., & Veteran, N. (2019). Pengaruh inovasi dan orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan bersaing UMKM kuliner. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 4(1), 111-118.