

**INSPIRASI WIRAUSAHA ALUMNI, STUDI KUNJUNGAN LAPANGAN
KE USAHA YARA CAPPUCINO****Muhammad Ranga Wibiksana ^{1*)}****Amanda Tri Utami ²****Muhammad Fariz Abdullah Pelu ³**^{1,2,3} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah JakartaCorrespondence author : ranggabramasta3@gmail.com *)**Abstrak**

The internship activity at the Yara Cappucino micro business aims to provide students with direct experience in understanding the entrepreneurial process in practice. Through observations and interviews during three stages of visits, information was obtained about the business background, operational strategies, human resource management, and marketing and financial aspects. Yara Cappucino, which has been established for more than four years, shows the resilience of small businesses in facing challenges such as pandemics, bad weather, and limited promotion. The results of the internship show that the key to success lies in product innovation, consistent service, and strong motivation from the business owner. This activity provides real learning for students about the importance of perseverance, adaptive strategies, and the great potential of digitalization in developing UMKM in the modern era.

Kata kunci : magang, UMKM, kewirausahaan, minuman kekinian, Yara Cappucino.

Pendahuluan

Kegiatan magang merupakan bagian penting dari proses pendidikan tinggi yang mengedepankan pembelajaran berbasis pengalaman (*experiential learning*). Melalui magang, mahasiswa tidak hanya memperoleh pemahaman teoritis dari bangku kuliah, tetapi juga pengalaman praktis yang relevan dengan dunia kerja dan kewirausahaan. Kegiatan ini menjadi jembatan antara dunia akademik dan realitas lapangan, sehingga lulusan tidak hanya menguasai konsep tetapi juga siap menghadapi tantangan profesional. Model pembelajaran seperti ini sangat sesuai dengan pendekatan strategis dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa, sebagaimana ditunjukkan oleh Program PPK-PIBK yang menggabungkan pelatihan, magang, dan pendampingan sebagai satu kesatuan proses inkubasi bisnis (Jaharuddin et al., 2019).

Pendampingan intensif dan kurikulum pelatihan yang diarahkan pada praktik nyata menjadi kunci penting dalam membentuk ketahanan usaha mahasiswa (Jaharuddin et al., 2019).

Salah satu bidang yang semakin relevan untuk dikembangkan oleh generasi muda adalah kewirausahaan, terutama dalam sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). UMKM memiliki peran vital dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, menyerap tenaga kerja, dan menciptakan inovasi lokal. Di tengah persaingan global dan perkembangan digital,

mahasiswa dituntut untuk memiliki kemampuan adaptif, kreatif, dan mandiri. Oleh karena itu, magang di bidang wirausaha menjadi salah satu pilihan yang strategis dalam membentuk karakter dan jiwa *entrepreneurial* mahasiswa. Pendekatan ini senada dengan model pengembangan wirausaha mahasiswa yang terdiri dari enam komponen utama, yaitu kuliah kewirausahaan, program magang, bimbingan usaha, karya inovatif, inkubasi bisnis, dan penguatan jejaring pasar (Jaharuddin et al., 2019). Dengan metode ini, mahasiswa tidak hanya dibekali kemampuan manajerial, tetapi juga dimotivasi untuk menciptakan nilai tambah melalui usaha mandiri yang berkelanjutan (Jaharuddin et al., 2019).

Yara Cappucino merupakan salah satu bentuk UMKM yang dikelola secara mandiri oleh alumni kampus, Bang Alfi. Usaha ini bergerak di bidang minuman kekinian berbasis kopi dan cokelat, dengan varian rasa dan topping yang disukai kalangan muda. Berlokasi di Parung, usaha ini telah bertahan selama lebih dari empat tahun meskipun dihadapkan pada berbagai tantangan seperti pandemi COVID-19, keterbatasan promosi, hingga masalah sumber daya manusia. Menariknya, seluruh aspek pengelolaan usaha dilakukan secara langsung oleh pemilik, sehingga memberikan gambaran utuh tentang proses menjalankan usaha dari bawah. Proses inilah yang mencerminkan bagaimana mahasiswa atau alumni dapat belajar dari praktik nyata pengembangan usaha secara holistik, sebagaimana dimodelkan dalam sistem inkubasi mahasiswa pengusaha pemula (Jaharuddin et al., 2019).

Selama kegiatan magang, saya mendapatkan kesempatan untuk terlibat langsung dalam pengamatan dan diskusi bersama pemilik usaha. Saya melakukan observasi menyeluruh terhadap aktivitas operasional, strategi pemasaran, pengelolaan keuangan, dan interaksi dengan pelanggan. Selain itu, wawancara mendalam dengan Bang Alfi juga memberikan banyak wawasan tentang motivasi, tantangan personal, dan pendekatan manajerial yang digunakan dalam menjalankan bisnisnya. Pendekatan ini membantu saya untuk memahami dinamika usaha kecil secara lebih kontekstual.

Dengan melakukan magang di Yara Cappucino, saya berharap dapat memperoleh pemahaman yang komprehensif tentang bagaimana UMKM beroperasi dan beradaptasi di lapangan. Kegiatan ini menjadi bekal berharga tidak hanya untuk keperluan akademik, tetapi juga sebagai inspirasi dan pembelajaran dalam mempersiapkan karier, baik sebagai pelaku usaha mandiri maupun profesional di bidang ekonomi dan manajemen usaha.

Metode Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan magang ini dilaksanakan dengan pendekatan kualitatif deskriptif melalui observasi lapangan, wawancara mendalam, dan partisipasi langsung dalam aktivitas usaha. Tujuan pendekatan ini adalah untuk memperoleh gambaran nyata tentang dinamika operasional usaha kecil serta memahami tantangan manajerial yang dihadapi pelaku UMKM. Observasi dilakukan secara sistematis selama beberapa kunjungan, sedangkan wawancara dilakukan secara informal namun mendalam dengan pemilik usaha, Bang Alfi, guna menggali motivasi, strategi, serta pengalamannya dalam membangun Yara Cappucino.

Pelaksanaan magang terbagi dalam tiga kunjungan inti. Kunjungan pertama fokus pada penggalan informasi tentang latar belakang berdirinya usaha, motivasi pribadi pendiri, serta kendala awal yang dihadapi, terutama pada masa pandemi. Kunjungan kedua diarahkan pada observasi langsung proses produksi, mulai dari pengolahan bahan baku hingga pelayanan pelanggan. Pada tahap ini, dilakukan dokumentasi alur kerja dan pencatatan jenis produk yang ditawarkan. Kunjungan ketiga menyoroti aspek keuangan, pemasaran, serta keberlanjutan usaha, termasuk strategi dalam menghadapi penurunan penjualan akibat faktor eksternal seperti cuaca dan banjir.

Selain observasi dan wawancara, penulis juga terlibat langsung membantu operasional seperti pelayanan pelanggan dan pencatatan harian sederhana, untuk memahami realitas teknis di lapangan. Seluruh data yang dikumpulkan kemudian diolah secara deskriptif kualitatif untuk

menyusun kesimpulan yang relevan, serta menyusun evaluasi dan saran untuk pengembangan usaha. Kegiatan ini tidak hanya bersifat observatif, tetapi juga reflektif, dengan mengaitkan pengalaman di lapangan dengan teori kewirausahaan dan manajemen usaha kecil.

Pelaksanaan dan Hasil Kegiatan

Hasil observasi menunjukkan bahwa Yara Cappucino dirintis dari nol oleh Bang Alfi dengan motivasi utama untuk mendapatkan penghasilan harian yang fleksibel dan mandiri. Usaha ini berawal dari keinginan sederhana, namun dijalankan dengan komitmen dan konsistensi tinggi. Di tahun-tahun awal, terutama saat pandemi COVID-19, usaha ini mengalami penurunan drastis dalam penjualan. Namun setelah satu hingga dua tahun, konsumen mulai terbentuk secara organik melalui rekomendasi pelanggan, sehingga perlahan usaha ini mampu bertahan dan berkembang.

Dari sisi produk, Yara Cappucino menawarkan berbagai varian minuman berbasis cappuccino dan coklat yang dipadukan dengan topping populer seperti cincau, bubble, oreo, keju, dan lain-lain. Kualitas bahan baku menjadi salah satu prioritas, dengan penggunaan susu creamy, bubuk kopi, dan gula aren untuk menjaga cita rasa khas. Proses produksi dilakukan secara sederhana namun efisien, dan pelayanan kepada pelanggan menjadi nilai lebih yang dijaga dengan baik. Kecepatan layanan serta komunikasi ramah menjadi faktor yang membantu meningkatkan loyalitas pelanggan.

Strategi pemasaran yang digunakan masih tergolong konvensional. Usaha ini lebih mengandalkan metode dari mulut ke mulut dan pemasangan spanduk fisik. Selama magang, saya mengamati bahwa belum ada pemanfaatan media sosial seperti Instagram atau TikTok yang bisa menjadi sarana promosi yang sangat efektif. Dengan mengintegrasikan pemasaran digital, usaha ini berpotensi untuk menjangkau pasar yang lebih luas, termasuk pelanggan di luar area Parung.

Dari sisi sumber daya manusia, tantangan utama terletak pada rekrutmen karyawan. Bang Alfi menyampaikan bahwa banyak pelamar kerja dari kalangan remaja yang kurang memiliki kedisiplinan dan rasa tanggung jawab. Hal ini menyebabkan pergantian karyawan cukup sering terjadi. Dalam masa magang, saya sempat membantu dalam operasional harian dan merasakan pentingnya kehadiran tim kerja yang solid dan konsisten dalam menjaga kualitas layanan serta stabilitas usaha.

Aspek keuangan usaha menunjukkan bahwa omset harian berkisar antara Rp200.000 hingga Rp300.000, dan bisa meningkat saat momen spesial seperti bulan Ramadan. Namun, pengelolaan keuangan masih dilakukan secara manual dan sederhana, tanpa sistem pencatatan khusus. Keuangan sempat terganggu akibat bencana banjir, namun berangsur stabil kembali. Hal ini menunjukkan perlunya pembenahan sistem akuntansi usaha agar pengambilan keputusan bisnis bisa lebih berbasis data dan analisis yang akurat.



Gambar 1
Proses Wawancara



Gambar 2
Terlibat dalam Kegiatan Melayani Pembelian

Kesimpulan dan Rekomendasi

Keseimpulan

Kegiatan magang di Yara Cappucino memberikan pengalaman berharga yang tidak dapat diperoleh hanya melalui pembelajaran teori di kelas. Dengan terjun langsung ke dunia usaha mikro, saya dapat memahami secara konkret bagaimana sebuah bisnis dijalankan dari nol, mulai dari perencanaan, produksi, pemasaran, hingga pengelolaan keuangan sehari-hari. Yara Cappucino merupakan contoh nyata usaha berbasis kreativitas yang tumbuh dan bertahan meskipun menghadapi banyak keterbatasan dan tantangan di lapangan.

Selama magang, saya menyaksikan secara langsung bagaimana pemilik usaha menghadapi berbagai hambatan, seperti keterbatasan modal, fluktuasi pelanggan akibat cuaca, hingga kesulitan dalam mencari sumber daya manusia yang dapat diandalkan. Namun, dengan semangat pantang menyerah, pemilik mampu mempertahankan kualitas produk dan pelayanan, serta menjaga loyalitas pelanggan. Ini menunjukkan bahwa mentalitas kewirausahaan yang kuat adalah fondasi utama bagi keberlangsungan UMKM, bukan sekadar besar kecilnya modal awal.

Dari pembelajaran tersebut, saya semakin menyadari bahwa dunia usaha tidak selalu berjalan mulus, tetapi penuh dinamika yang harus dihadapi dengan strategi yang tepat dan kesiapan mental. Usaha kecil seperti Yara Cappucino membutuhkan dukungan baik dalam bentuk promosi digital, pelatihan SDM, maupun inovasi berkelanjutan agar mampu bersaing di era modern. Oleh karena itu, kegiatan magang ini menjadi bekal penting untuk membentuk karakter, pola pikir adaptif, serta wawasan kewirausahaan bagi mahasiswa.

Rekomendasi

Berdasarkan hasil observasi dan pengalaman selama magang, saya memberikan beberapa rekomendasi berikut yang diharapkan dapat membantu perkembangan usaha Yara Cappucino ke arah yang lebih profesional dan berdaya saing:

1. Optimalisasi Media Sosial

Disarankan untuk aktif menggunakan Instagram, TikTok, dan WhatsApp Business sebagai sarana promosi, branding, dan komunikasi pelanggan. Aktivitas ini mencerminkan pentingnya *pemanfaatan teknologi digital dalam pengembangan usaha*, sebagaimana disampaikan Jaharuddin (2019) bahwa pembekalan kewirausahaan harus mengintegrasikan teknologi informasi dan digital marketing guna menjawab tantangan pasar modern.

2. Digitalisasi Pencatatan Keuangan

Penggunaan aplikasi kasir atau pembukuan digital seperti BukuWarung sangat direkomendasikan untuk meningkatkan kontrol keuangan dan efisiensi operasional.

Jaharuddin (2019) menekankan pentingnya *pengelolaan keuangan berbasis teknologi digital* sebagai bagian dari pembekalan kompetensi dasar bagi wirausaha pemula agar mereka mampu membuat keputusan yang tepat dan akurat.

3. Inovasi dan Diferensiasi Produk

Menambahkan varian rasa baru secara berkala, membuat menu eksklusif musiman, serta strategi bundling promo akan memberikan nilai tambah dan memperkuat loyalitas konsumen. Ini sejalan dengan saran dalam penelitian Jaharuddin (2019) bahwa *wirausaha perlu mengembangkan kreativitas produk secara berkelanjutan* sebagai bentuk adaptasi terhadap perubahan selera konsumen dan tekanan kompetitif pasar.

4. Penguatan Manajemen SDM

Seleksi karyawan yang lebih ketat dan pemberian pelatihan dasar kerja seperti etika, pelayanan, dan kebersihan perlu ditingkatkan secara berkala. Jaharuddin (2019) juga menekankan perlunya *pendampingan profesional dan pelatihan intensif*, termasuk dari para alumni dan praktisi bisnis, guna memastikan kesiapan sumber daya manusia dalam mendukung kelangsungan usaha.

5. Pengembangan Jejaring dan Inkubasi Bisnis

Disarankan untuk mulai membangun jejaring dengan pelaku usaha lokal, komunitas UMKM, dan lembaga pelatihan agar usaha tidak stagnan dan terbuka terhadap kolaborasi. Dalam model pengembangan wirausaha yang dikembangkan Jaharuddin (2019), *jejaring bisnis dan inkubasi usaha* menjadi faktor strategis dalam mempercepat pertumbuhan dan kemandirian wirausahawan muda.

Ucapan Terima Kasih

Saya ingin menyampaikan apresiasi yang sebesar-besarnya kepada Bang Alfi, pemilik Yara Cappucino, atas kesempatan yang diberikan untuk belajar secara langsung dalam lingkungan usaha yang nyata. Keterbukaan, semangat, dan pengalaman yang dibagikan selama kegiatan magang menjadi inspirasi bagi saya pribadi untuk terus belajar dan tidak takut memulai usaha dari hal kecil. Kehangatan dan sikap ramah dari pemilik juga menjadikan proses pembelajaran selama magang terasa menyenangkan dan bermakna.

Saya juga mengucapkan terima kasih kepada dosen pembimbing dan tim akademik kampus, yang telah memberikan dukungan penuh dan arahan selama proses penyusunan dan pelaksanaan magang ini. Bimbingan akademik yang saya terima sangat membantu dalam merumuskan fokus pengamatan dan menyusun laporan ini secara sistematis. Selain itu, saya berterima kasih kepada rekan-rekan kelompok yang turut mendampingi selama kunjungan, atas kerja sama dan diskusi yang memperkaya perspektif saya.

Tidak lupa, terima kasih saya sampaikan kepada seluruh pelanggan dan masyarakat sekitar Yara Cappucino yang secara tidak langsung turut menjadi bagian dari proses pembelajaran ini. Interaksi langsung dengan konsumen memberikan wawasan tentang perilaku pasar dan pentingnya komunikasi yang baik dalam dunia bisnis. Semoga pengalaman ini menjadi pondasi bagi saya dan mahasiswa lain untuk terus berkontribusi dalam pengembangan UMKM di Indonesia.

Daftar Pustaka

- Suryaningrat, S.T. (2020). Filosofi Kopi dalam Perspektif Branding dan Budaya Konsumsi. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 18(2), 155–166.
- Wibowo, A. (2019). Membangun Experience Marketing pada Industri Kopi Lokal. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 13(1), 45–53.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2022). Data Statistik UMKM Tahun 2021–2022.

- Nugroho, Y. (2021). Tren Bisnis Kopi: Antara Budaya Pop dan Strategi UMKM. *Jurnal Inovasi Ekonomi*, 6(3), 121–134.
- Jaharuddin, J., Purnawan, I., Mujiastuti, R., Muthmainnah, R. N., & Prasetyawati, M. (2019). Strategi Melahirkan Mahasiswa Pengusaha Pemula (Studi Kasus Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Jakarta). *Jurnal Kewirausahaan Dan Bisnis*, 24(13), 25. <https://doi.org/10.20961/jkb.v24i13.29310>
- Ubaidillah, M. F., Maulana, A., & Firmansyah, I. (2021). Peluang Membangun Potensi Usaha Kreatif, Inovatif dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial. *Jumanis-Baja*, 3(2), 227–239.