

PENGEMBANGAN USAHA KULINER SANJI CAKE SEBAGAI PELUANG BISNIS MAHASISWA MENUJU WIRAUSAHA MUDA DI ERA DIGITAL DAN SOSIAL MEDIA

Luvi Jihan Pramesti; Agung Riyardi

**Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Muhammadiyah Surakarta**

Abstrak

Pelaksanaan Program Wirausaha Merdeka dilatarbelakangi oleh besarnya potensi pasar usaha dalam era digital dan majunya teknologi di Indonesia yang mendorong generasi muda terutama mahasiswa untuk melakukan inovasi dan kreativitas di bidang kewirausahaan, menciptakan banyak pengetahuan dan pengalaman dalam berwirausaha di kalangan mahasiswa dengan memanfaatkan kemajuan teknologi. Metode yang digunakan adalah observasi lapangan dengan kombinasi pembelajaran, pelatihan, dan pemberdayaan jiwa wirausaha bagi mahasiswa. Dalam pengembangan usaha juga terdapat beberapa tahapan yang dilakukan, seperti tahap persiapan, tahap pelaksanaan, tahap penilaian, dan tahap tindak lanjut. Hal tersebut dilakukan untuk memastikan peningkatan kompetensi dan menguji profesionalitas dalam berbisnis. Kesimpulannya, program Wirausaha Merdeka dapat membaca potensi kemajuan era digital dengan diciptakannya program tersebut, menumbuhkan minat berwirausaha bagi mahasiswa, mampu membangun jiwa wirausaha mahasiswa dan mengimplementasikan secara langsung ilmu dan pengalaman yang telah didapatkan melalui pembuatan usaha yang dibuat sesuai dengan minat dan keahlian masing-masing.

Kata Kunci: Wirausaha Merdeka, Wirausaha, Usaha kuliner, Era digital, Sosial media.

Abstract

The implementation of the Merdeka Entrepreneur Program is motivated by the large potential of the business market in the digital era and the advancement of technology in Indonesia, which encourages the younger generation, especially students, to innovate and be creative in the field of entrepreneurship, creating a lot of knowledge and experience in entrepreneurship among students by utilizing technological advances. The method used is field observation with a combination of learning, training, and empowering the entrepreneurial spirit for students. In business development, there are also several stages carried out, such as the preparation stage, implementation stage, assessment stage, and follow-up stage. This is done to ensure increased competence and test professionalism in business. In conclusion, the Merdeka Entrepreneurship program can read the potential for the advancement of the digital era with the creation of the program, foster entrepreneurial interest for students, be able to build the entrepreneurial spirit of students and directly implement the knowledge and experience they have gained through making businesses that are made according to their respective interests and expertise.

Keywords: Wirausaha Merdeka, Entrepreneurship, Culinary business, Digital era, Social media.

1. PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif, yang melibatkan peluang dan perubahan yang positif untuk membawa bisnis agar terus berkembang. Dengan perubahan dunia telah memasuki era digital dimana masyarakat, perusahaan, dan pemerintah beradaptasi dengan kebutuhan yang berbeda dan era baru teknologi digital ini diramalkan dengan adanya kewirausahaan dan bisnis *online* (Temu & Sari, 2020). Era digital memberikan peluang pendorong wirausaha pada generasi muda, dengan memanfaatkan media sosial maka hal itu dapat menjalankan bisnis dan mempunyai pendapatan sehingga dapat mencukupi kebutuhannya (Maryati & Masriani, 2019). Dilihat dari perkembangan era digital di Indonesia menunjukkan angka yang cukup signifikan, dimana total populasi penduduk sekitar 277,7 juta orang dan sekitar 73,7% penduduknya merupakan pengguna internet dan 68,9% aktif menggunakan sosial media. Dengan begitu menunjukkan bahwa peluang bisnis digital di Indonesia berbanding lurus dan sangat berpotensi, hal itu juga diperkuat oleh Asosiasi *E-Commerce* Indonesia yang menyatakan bahwa pertumbuhan *E-Commerce* meningkat lebih dari 40% di tahun 2021 dan saat tahun 2025 diproyeksikan akan naik sebesar 3 kali lipat dengan nilai ekonomi mencapai USD 146 M (Ulfa, Serenade, Lailiah, & Ribhi, 2023; Prastyaningtyas & Arifin, 2019).

Pemanfaatan perkembangan era digital untuk berwirausaha bagi generasi muda terutama mahasiswa menjadi suatu potensi yang besar dan bermanfaat untuk pertumbuhan ekonomi Indonesia. Mencermati hal tersebut, pemerintah dan lembaga pendidikan mengembangkan minat wirausaha sedini mungkin melalui pendidikan kewirausahaan. Dukungan pemerintah dan fasilitas perguruan tinggi diperlukan untuk meningkatkan tingkat potensi dan mendorong pengembangan usaha mahasiswa. Maka dengan begitu, dibentuklah program MBKM Wirausaha Merdeka.

Kebijakan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) merupakan salah satu kebijakan yang dibuat oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Indonesia untuk memfasilitasi Perguruan Tinggi dalam mencapai tujuan nasional pendidikan sesuai dengan Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012. Salah satu program unggulan yang termasuk bagian dari Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yaitu Wirausaha Merdeka, dimana program ini bertujuan untuk mengajarkan kepada mahasiswa dalam berwirausaha dan memberi kesempatan dalam mengembangkan diri menjadi calon *entrepreneur* melalui kegiatan-kegiatan di luar kelas perkuliahan. Dalam program ini mahasiswa diharapkan menjadi agen perubahan (*agent of change*) yang dapat meningkatkan kualitas ekonomi

masyarakat dan menjadi agen penggerak (*agent of driven*) dengan memberi solusi dan inovasi untuk membuka lapangan pekerjaan melalui peluang mengembangkan bisnis mahasiswa.

Universitas Muhammadiyah Surakarta sebagai salah satu Perguruan Tinggi yang menjalankan program Mahasiswa Belajar Kampus Merdeka (MBKM) Wirausaha Merdeka. Pelaksanaan program Wirausaha Merdeka menciptakan banyak usaha-usaha mahasiswa baik dari dalam maupun luar Universitas Muhammadiyah Surakarta dari berbagai bidang usaha dan salah satunya yaitu usaha kuliner Sanji Cake yang dibentuk oleh 5 mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta. Usaha Sanji Cake muncul karena ketertarikan pemilik usaha dalam bidang kuliner khususnya *bakery*, serta melihat potensi pasar yang cukup baik dan luas dengan memanfaatkan minat mahasiswa dan masyarakat pada produk kue yang kekinian dan serta menjadikan sosial media sebagai tempat utama untuk melakukan promosi.

Dengan adanya usaha Sanji Cake yang dibentuk oleh mahasiswa-mahasiswa yang mampu mengkolaborasikan ide usaha yang kreatif dan mengimplementasikan ide tersebut dengan membangun usaha sesuai dengan *passion*, sehingga mampu melakukan improvisasi untuk lebih mengembangkan usahanya. Pengembangan Usaha Sanji Cake dengan memaksimalkan setiap kemudahan teknologi menjadi salah satu contoh peluang bisnis yang menguntungkan untuk mahasiswa dalam memulai langkah menjadi wirausaha muda yang kreatif di era digital sekarang.

2. METODE

Dalam pelaksanaan program Wirausaha Merdeka menggunakan metode observasi lapangan. Metode ini melibatkan para mahasiswa sebagai wirausaha muda secara langsung dalam pengamatan dan melaksanakan kegiatan wirausaha merdeka yang sedang berlangsung. Dalam pelaksanaan program Wirausaha Merdeka juga mengkombinasikan antara *learning by doing*, pelatihan, dan penanaman jiwa wirausaha dengan penciptaan usahanya sendiri. Pembuatan dan pengembangan usaha mencakup beberapa tahapan, seperti tahap persiapan, tahap pelaksanaan, tahap penilaian, dan tahap tindak lanjut. Mahasiswa mempelajari secara mendalam berbagai aspek dari kegiatan-kegiatan yang berlangsung, seperti strategi pemasaran, interaksi pelaku usaha dengan pelanggan, serta faktor-faktor lingkungan yang mempengaruhi keberhasilan usahanya. Selain itu, metode observasi lapangan juga memungkinkan mahasiswa sebagai wirausaha muda untuk mengidentifikasi secara langsung tantangan dan hambatan yang dihadapi oleh pelaku usaha.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) Wirausaha Merdeka yang dilaksanakan di Universitas Muhammadiyah Surakarta dimana dalam kegiatan tersebut melibatkan 876 peserta mahasiswa dari 68 Perguruan Tinggi di seluruh Indonesia serta 89 dosen pendamping untuk memantau perkembangan mahasiswa dan bekerja sama dengan 130 UMKM di Jawa Tengah dan Yogyakarta.

Selama kurang lebih 5 bulan kegiatan Wirausaha Merdeka terdapat susunan kegiatan yang diikuti oleh seluruh peserta, dimulai dengan *workshop* Wirausaha Merdeka dimana pada kegiatan ini mahasiswa dibekali pembelajaran teori yang diisi langsung oleh tokoh wirausahawan sukses dan kegiatan ini berlangsung selama 100 jam. Kemudian adanya kegiatan magang UMKM di PT Berkah Ridho Cinta Indonesia atau biasa dikenal sebagai nama Brownies Cinta di Karanganyar yang merupakan usaha yang bergerak di bidang kuliner dengan produk unggulannya yaitu brownies dengan banyak varian rasa, kegiatan magang disini lebih mengutamakan pada kegiatan mahasiswa yang belum memiliki keahlian dan keterampilan dalam motivasi bisnis, pengenalan bisnis, penjualan, digital marketing, dan juga manajemen pengelolaan keuangan perusahaan dan melalui kegiatan magang ini mahasiswa wajib untuk secara langsung berkontribusi dalam pembuatan produk baru dan penjualan ke lingkungan sekitar untuk melakukan riset pasar. Lalu setelah penyelesaian kegiatan, mahasiswa diminta untuk melakukan Akselerasi *StartUp* yang bertujuan untuk mempercepat pertumbuhan bisnis dengan memberikan dorongan dan dukungan kepada mahasiswa baik dari segi pengetahuan, jaringan, maupun finansial agar mahasiswa dapat mempersiapkan fondasi kuat untuk bisnis yang akan dibuatnya. Kegiatan Wirausaha Merdeka kemudian dilanjut dengan Proposal *Pitching* merupakan kegiatan yang diadakan untuk seluruh peserta mempresentasikan proposal mereka yang berisi tentang usaha yang akan dibuat. Salah satunya adalah yang dikembangkan oleh kelompok yang diketuai oleh Luvi Jihan Pramesti mahasiswa Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan Universitas Muhammadiyah Surakarta dengan 4 anggota lainnya dari program studi yang sama, mereka mengembangkan usaha kuliner dengan nama Sanji Cake dan produk pertamanya yaitu *Creepe Cake*. Dan setelah itu program Wirausaha Merdeka ditutup oleh kegiatan Expo yang bertujuan untuk mengenalkan produk-produk yang telah dibuat oleh mahasiswa.

Berdiri hingga berjalannya usaha Sanji Cake terdapat beberapa tahapan yang dilalui yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan, tahap penilaian, dan tahap evaluasi.

3.1 Tahap Persiapan

Tahap persiapan merupakan tahap yang dimulai dengan melakukan riset pasar untuk mengidentifikasi peluang bisnis yang potensial. Perlu mempersiapkan rencana bisnis termasuk dengan analisis target pasar, kebutuhan modal, sistem pelaporan keuangan, dan strategi pemasaran. Hasil dari tahap persiapan ini menciptakan landasan yang kokoh bagi usaha kuliner Sanji Cake, dengan fokus pada keunggulan produk, promosi produk di sosial media, dan pelayanan yang dapat menarik konsumen. Pada tahap ini yang dimulai dalam bentuk perencanaan dan persiapan usaha yang dibutuhkan untuk memulai usaha, seperti peralatan masak, bahan baku, karyawan, tempat usaha, akun sosial media, media pembuatan konten, dan desain keperluan usaha seperti logo, daftar menu, *feed* instagram, dan lainnya.



Gambar 1 logo Sanji Cake

3.2 Tahap Pelaksanaan

Tahap Pelaksanaan merupakan tahap dimana pemilik Sanji Cake mulai menjalankan usahanya dan mulai menerapkan strategi pemasaran yang telah disiapkan, menjalankan operasional harian, dan memastikan kualitas produk dan layanan. di tahap pelaksanaan ini perlu untuk mencapai peningkatan penjualan dan jumlah pelanggan, pengelolaan konten promosi di sosial media yang cukup baik agar terbentuknya citra positif di mata konsumen. Dalam usaha Sanji Cake pemantauan usaha berjalan dengan melihat beberapa aspek yang perlu diperhatikan, seperti operasional harian yang mencakup manajemen stok bahan baku, proses produksi, pengelolaan karyawan. Kemudian ada pemasaran dan *branding* yang melibatkan perkembangan teknologi di media sosial, promosi, dan strategi branding melalui konten yang unik sehingga membedakan usaha kuliner Sanji Cake dengan pesaing. Lalu pemberian kualitas produk dan pelayanan yang konsisten kepada konsumen sehingga produk yang dihasilkan mempertahankan cita rasa dan kualitas produk. Perlunya untuk

melakukan pemantauan secara berkala terhadap kinerja usaha kuliner dan juga melakukan pengukuran pada pencapaian target penjualan, analisis tren pembelian pelanggan, dan mengidentifikasi pola konsumsi agar adanya penyesuaian strategi dan memastikan kelancaran operasional. Kemudian yang terakhir yaitu mampu untuk merespons dengan cepat terhadap perubahan pasar, dalam hal ini Sanji Cake belajar untuk mampu membaca tren pasar, mengidentifikasi peluang baru, serta melakukan inovasi dan fleksibilitas bisnis pada strategi pemasaran dan produk sesuai dengan kebutuhan konsumen.



Gambar 2 pelaksanaan usaha

3.3 Tahap Penilaian

Tahap penilaian merupakan tahap evaluasi kinerja usaha Sanji Cake yang dilakukan terstruktur. Evaluasi kinerja memperhatikan dan menilai pencapaian target, kepuasan pelanggan, serta kendala yang dihadapi selama operasional. Hal ini dilakukan agar usaha Sanji Cake dapat memahami keberhasilan dan kekurangan dalam menjalankan usahanya sehingga dapat mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki dan dioptimalkan.

3.4 Tahap Tindak Lanjut

Pada tahap tindak lanjut ini menggunakan hasil dari tahap penilaian atau evaluasi kinerja sebagai dasar untuk membuat perencanaan perbaikan dan pengembangan. Dalam tindak lanjut ini Sanji Cake melakukan beberapa inovasi produk dengan menambah varian-varian produk, peningkatan pelayanan dengan mengoptimalkan pemasaran di sosial media dan adanya pesan antar, dan adanya perluasan dan pengembangan usaha.

Pengembangan usaha kuliner Sanji Cake merupakan langkah progresif dan menjanjikan bagi mahasiswa yang tengah memasuki dunia wirausaha muda di era digital dan sosial media sekarang ini. Dengan memanfaatkan teknologi dan media sosial sebagai alat

untuk mempromosikan produk dan mempermudah pelayanan pelanggan sebagai contoh penggunaan instagram, facebook, TikTok, dan platform pesan antar seperti Gojek, Grab, dan ShopeeFood dapat menjadi sarana yang efektif untuk menarik perhatian konsumen dan membangun citra merek yang kuat. Penggabungan keahlian dalam pembuatan kue yang unik dan kehadiran *online* yang cukup kuat, mahasiswa pemilik usaha Sanji Cake dapat menciptakan *brand awareness* yang signifikan di kalangan masyarakat dengan terhubungan mereka secara digital. Oleh karena itu, sehingga mahasiswa pemilik Sanji Cake dapat meraih peluang bisnis yang lebih luas dan membangun landasan yang kokoh untuk pertumbuhan usahanya.

Pentingnya beradaptasi dengan teknologi dan tren digital dalam langkah pengembangan usaha kuliner Sanji Cake membuka jalan bagi kreativitas dan inovasi untuk mahasiswa pemilik Sanji Cake yang sedang mencoba peruntungan dalam wirausaha muda. Dalam era yang semakin terhubung secara digital, peluang untuk menciptakan dampak positif dalam industri kuliner melalui pendekatan yang modern dan terintegrasi secara teknologi sangat terbuka lebar. Dengan adanya semangat kewirausahaan, kemauan untuk terus belajar, dan ketekunan dalam memanfaatkan peluang digital, mahasiswa dapat berperan sebagai pelaku bisnis muda yang sukses dan berdaya saing di pasar yang terus berubah.

4. PENUTUP

Dalam era yang semakin terkoneksi secara digital sekarang ini, kesempatan untuk melakukan perubahan positif dalam sektor kuliner dengan memanfaatkan pendekatan modern dan terintegrasi teknologi menunjukkan potensi yang besar. Hal tersebut yang kemudian menjadikan usaha Sanji Cake menjadi peluang bisnis yang cukup menjanjikan bagi mahasiswa, karena dengan menggabungkan keahlian dalam dunia kuliner dan pemanfaatan strategi digital mahasiswa mampu untuk merespon tuntutan pasar yang terus berkembang. Dengan berdirinya Sanji Cake melalui beberapa tahapan yang telah dilakukan seperti tahap persiapan, tahap pelaksanaan, tahap penilaian atau evaluasi kinerja, dan tahap tindak lanjut, serta ditambah dengan melakukan pendekatan yang lebih modern memungkinkan usaha tersebut dapat membangun usaha mereka menjadi lebih kokoh, terciptanya *brand awareness* yang kuat, dan meraih konsumen potensial dengan pasar yang lebih kuat. Melalui penerapan inovasi dalam pemasaran daring, seperti memanfaatkan sosial media dan platform *e-commerce*, mahasiswa tidak hanya memasuki dunia bisnis dengan modal kreativitas dan keahlian, tetapi juga mengukir jejak dalam industri kuliner yang semakin terdigitalisasi.

Kesimpulannya, perjalanan menuju wirausaha muda di bidang kuliner, terutama dengan fokus pada pengembangan usaha Sanji Cake, tidak hanya menghadirkan peluang finansial, tetapi juga memberikan pengalaman berharga dalam manajemen bisnis dan adaptasi terhadap perubahan tren digital. Mahasiswa yang menjadikan pengembangan usaha ini sebagai langkah awal menuju dunia kewirausahaan dapat melihatnya sebagai kesempatan untuk merintis jalan sukses mereka sendiri, menciptakan dampak positif, dan memberikan kontribusi dalam mengubah dinamika industri kuliner di era digital ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Maryati, W., & Masriani, I. (2019). Peluang bisnis di era digital bagi generasi muda dalam berwirausaha: strategi menguatkan perekonomian. *Jurnal MEBIS (Manajemen Dan Bisnis)*, 125-130.
- Prastyaningtyas, E. W., & Arifin, Z. (2019). Pentingnya pendidikan kewirausahaan pada mahasiswa dengan memanfaatkan teknologi digital sebagai upaya menghadapi revolusi 4.0. *Proceedings of the ICECRS*, 281-285.
- Temu, A. N., & Sari, Y. P. (2020). MENINGKATKAN PELUANG "BISNIS DIGITAL KEWIRAUSAHAAN" DI ERA NEW NORMAL. *Jurnal Sultra Elementary School*, 15-23.
- Ulfa, M., Serenade, V., Lailiah, N. I., & Ribhi, A. A. (2023). EDUKASI KEWIRAUSAHAAN ERA DIGITAL. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6295-6298.