

PENDAMPINGAN PENGELOLAAN USAHA JASA RENTAL 360 SLOWMOBOOTH

Nuraziza Aliah¹, Yun Iswanto², Minrohayati³, Meirani Harsasi⁴, Andi Sylvana⁵

Univeristas Terbuka

nurazizaaliah@ecampus.ut.ac.id¹

Abstrak

Kata Kunci:
*Pendampingan,
Harga pokok
penjualan,
Laporan
Keuangan,
Diferensiasi
produk.*

Persaingan usaha dan kondisi pasar serta selera pelanggan yang sangat dinamis dan cepat berubah mendorong pelaku usaha untuk terus melakukan perubahan agar selalu dapat mengatasi persaingan. Menurut Porter (1985) ada dua strategi untuk dapat memenangkan persaingan, yaitu melalui cost leadership dan differentiation. Melalui cost leadership memungkinkan perusahaan dapat menekan biaya produksi seefisien mungkin sehingga dapat menetapkan harga jual produk yang sangat bersaing, sementara itu melalui diferensiasi produk dapat memungkinkan perusahaan menghasilkan produk unik yang mengesankan bagi pelanggan bahwa produk yang dikonsumsi sangat berbeda dengan produk pesaing. Kondisi itulah yang pada saat ini sedang diupayakan oleh mitra. Mitra dalam kegiatan ini - 360slowmoboost-merupakan pelaku UMKM di Makassar yang bergerak dalam bidang jasa rental photobooth.

360slowmoboost memiliki usaha yang memiliki prospek yang baik dan memiliki keunikan karena menggunakan sistem video foto 360 derajat. Mitra telah mengupayakan suatu inovasi namun mengalami kendala dalam hal penetapan harga jual produk yang bersaing, penyusunan laporan keuangan untuk memperoleh tambahan dana dari kreditur, dan diferensiasi produk untuk meningkatkan brand awareness produknya di masyarakat. Untuk itu, tim PkM Kewirausahaan Universitas Terbuka memberikan pendampingan kepada jasa rental photobooth 360slowmoboost agar mampu mengembangkan usahanya, memperoleh pengetahuan dan bertahan dalam persaingan usaha. Pendampingan ini dilakukan selama 7 (tujuh) bulan dan dilakukan dalam 2 (dua) tahapan yaitu tahap survei awal prospek usaha dan tahap pendampingan

Abstract

Kata Kunci:
*Assistance, cost
of production,
financial report,
product
differentiation.*

The dynamic and rapid change in business and market condition as well as customer taste encourage the business man or entrepreneur to move forward to overcome and win the competition. Through cost leadership, it is possible for companies to reduce production costs as efficient as possible to set a competitive product selling price. Meanwhile, through product differentiation, companies can produce unique products that impress customers. This condition is currently being pursued by partner. Partner of this community service program -360slowmoboost- is MSME

actors in Makassar who are engaged in photo booth rental services. 360slowmoboost has good prospect business because it uses a unique technology namely a 360-degree video photo system. Partner has tried to innovate but has encountered problems in determining competitive product selling prices, preparing financial reports to obtain additional funds from creditors, and product differentiation to increase brand awareness of partner's products. For this reason, the Entrepreneurship PkM team of Universitas Terbuka provided assistance to 360slowmoboost photo booth rental services so that he is able to develop his business, gain knowledge and survive in business competition. This assistance is carried out for 7 (seven) months and is carried out in 2 (two) stages, namely the initial survey stage of business prospects and the mentoring stage. By performing this community service, partner can run his business based on knowledge of determining the cost of production, preparing financial reports and marketing strategies so that the partner's business can develop as expected.

A. Pendahuluan

Setelah dua tahun diterjang badai pembatasan sosial, sedikit demi sedikit pelaku UMKM mulai bangkit dan berbenah. Sebuah survey yang dilakukan oleh Serikat Pekerja Media dan Industri Kreatif untuk Demokrasi (SINDIKASI) yang dilakukan sejak 20 Maret - 4 April 2020 mengungkapkan bahwa terdapat 139 freelancer di industri media dan kreatif, dari pekerja film hingga desainer grafis, di berbagai kota besar yang mengaku yang tidak memiliki pendapatan selama pandemi (Marvela, 2020). Selanjutnya Nugraha (2020) mengemukakan bahwa subsektor yang paling terdampak akibat Covid-19 berturut-turut yaitu film, video, audio (17,35%); seni pertunjukan (10,8%); seni vokal dan musik (9,4%); fotografi (9,4%), penelitian (7,2%), dan desain komunikasi visual (7,2%).

Persaingan usaha, kondisi pasar dan perilaku pasar yang sangat dinamis dan berubah dengan sangat cepat pasca pandemi menjadi tantangan dan peluang tersendiri bagi pelaku usaha untuk dapat bangkit. Berbagai inovasi dilakukan untuk dapat beradaptasi dengan tatanan baru dan menghadapi persaingan pasar. Menangkap peluang ini, 360slowmoboost, sebuah usaha dalam bidang jasa rental photobooth yang dirintis oleh Nur Ardiansyah salah seorang mahasiswa Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen ini melakukan sebuah inovasi.

360slowmoboost merupakan jasa rental photobooth yang bekerja dengan sistem sharing file yang mudah hanya dengan melakukan scan- QR code menggunakan gadget pelanggan. Usaha ini banyak digunakan pada acara

pernikahan, ulang tahun, seminar, dll sebagai souvenir untuk menambah nilai kesan yang lebih baik di hati para tamu pelanggannya. Konsepnya kurang lebih sama seperti photobooth pada umumnya, datang ke booth, berpose, namun bentuk dan cara pengambilan gambarnya yang berbeda. Jika photobooth yang sudah ada sebelumnya hanya menggunakan format gambar (jpg), 360slowmoboosth menggunakan mesin pemutar kamera yang dirancang sendiri dan merekam pengguna pada saat itu secara melingkar (keliling). Hasil rekaman tersebut selanjutnya akan terkirim secara langsung ke aplikasi pada komputer untuk diberi efek boomerang dan slowmotion kemudian diupload secara otomatis. Para pengguna bisa mengakses hasil 360slowmoboosth tersebut dengan mudah melalui scan QR-code. Semua sistem berjalan secara otomatis. Pengoperasian yang dibutuhkan hanya memencet tombol untuk membuat mesin pemutar kamera mulai berputar dan memencet tombol rekam pada komputer.

Gambar 1.

Dokumentasi Proses Perekaman Video 360slowmoboosth



Berdasarkan hasil survei awal, maka diperoleh informasi bahwa 360slowmoboosth merupakan photobooth yang memiliki keunikan karena menggunakan sistem video foto 360 derajat. Keunikan ini merupakan suatu peluang bagi usaha ini untuk dapat berkembang. Namun, karena jasa ini merupakan jenis photobooth baru, maka perlu modal untuk menambah jumlah peralatan, pengetahuan akan efisiensi dalam pemasaran dan strategi marketing serta edukasi produk untuk meningkatkan *brand awareness*.

Sejalan dengan kondisi tersebut, pada tahun 2022, melalui program Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) Kewirausahaan, UT memberikan

kesempatan kepada mahasiswa untuk mengembangkan usahanya melalui kegiatan pendampingan yang akan diberikan oleh Dosen (Kerangka Acuan PkM Kewirausahaan, 2022). Pada kegiatan ini, mahasiswa akan mendapatkan bimbingan untuk mengembangkan usaha dan dosen akan menjalankan salah satu tugasnya dalam tridharma pendidikan yakni pengabdian kepada masyarakat.

Oleh karena itu, akan dilakukan suatu pendampingan terhadap usaha mahasiswa tersebut melalui program PkM Kewirausahaan dengan alternatif pemecahan masalah sebagai berikut.

1. Pelatihan dan pendampingan dalam penentuan/perhitungan harga pokok penjualan;
2. Pelatihan dan pendampingan penyusunan laporan keuangan sederhana yang menggambarkan pendapatan dan beban usaha serta aset, kewajiban dan modal, agar memudahkan mitra dalam pengelolaan keuangan yang juga dapat digunakan untuk memperoleh tambahan dana dari kreditur;
3. Pelatihan dan pendampingan di bidang pemasaran mengenai diversifikasi strategi marketing.

B. Metode Pelaksanaan

Menurut Porter (1985) ada dua strategi untuk dapat memenangkan persaingan, yaitu melalui *cost leadership* dan *differentiation*. Melalui *cost leadership* memungkinkan perusahaan dapat menekan biaya produksi seefisien mungkin sehingga dapat menetapkan harga jual produk yang sangat bersaing, sementara itu melalui diferensiasi produk dapat memungkinkan perusahaan menghasilkan produk unik yang mengesankan bagi pelanggan bahwa produk yang dikonsumsi sangat berbeda dengan produk pesaing. Untuk itu, kegiatan PkM kewirausahaan ini dirancang untuk dapat memberikan pengetahuan akan strategi-strategi tersebut dan melakukan pendampingan agar strategi tersebut dapat diterapkan. Kegiatan PkM kewirausahaan ini dilaksanakan selama 7 (tujuh) bulan mulai bulan Maret 2022 sampai dengan bulan September 2022, baik melalui tatap muka maupun secara daring melalui zoom.

C. Hasil dan Pembahasan

1. Survei dan Wawancara

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat diawali dengan kegiatan survei. Survei yang dilakukan yakni berupa survei usaha jasa rental photobooth 360slowmobooth dan survei konsumen potensial serta survei testimoni pengguna. Survei ini dilaksanakan untuk mengetahui secara detail terkait usaha yang dilakukan mitra dan untuk menentukan jenis pendampingan yang tepat dan dibutuhkan oleh mitra (jasa rental photobooth 360slowmobooth). Kegiatan survei usaha dilakukan secara luring dengan mengunjungi lokasi usaha mitra pada tanggal 23 Maret 2022 dan survei konsumen potensial dan testimoni pengguna dilaksanakan melalui google form sepanjang bulan Mei 2022. Setelah kegiatan survei kemudian dilanjutkan dengan wawancara secara terhadap mitra. Kegiatan ini dilaksanakan pada bulan Juni 2022 melalui Zoom. Berdasarkan hasil survei dan wawancara, tim PkM Kewirausahaan kemudian merumuskan materi-materi pendampingan. Berikut merupakan tabel rancangan materi pendampingan berdasarkan hasil survei dan wawancara.

No	Permasalahan	Kebutuhan Pelatihan	Materi Pelatihan	Narasumber
1	Pengakuan Pemilik Usaha bahwa rental Photobooth memerlukan pelatihan pembukuan termasuk didalamnya laporan keuangan	Memberikan pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana yang memenuhi prinsip-prinsip akuntansi	<ul style="list-style-type: none"> • Buku Harian • Jurnal Akutansi • Buku Besar • Penyusunan Laporan (neraca, rugi laba dan Perubahan modal) 	<ul style="list-style-type: none"> • Yun Iswanto • Meirani Harsasi • Andi Sylvana • Minrohayati • Nuraziza
2	Kesulitan melakukan Pemasaran/Promosi	Memberikan pelatihan marketing, terutama teknik promosi melalui media sosial	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian marketing Mix • Perilaku konsumen • Jenis-jenis promosi yang digunakan 	<ul style="list-style-type: none"> • Yun Iswanto • Meirani Harsasi • Andi Sylvana • Minrohayati • Nuraziza

No	Permasalahan	Kebutuhan Pelatihan	Materi Pelatihan	Narasumber
3	Penentu harga jual yang perlu ditinjau ulang, (perhitungan)	Memberikan pelatihan penentuan harga pokok produk dan harga jual	<ul style="list-style-type: none">• Jenis-jenis biaya• Penggolongan biaya• Penentuan harga pokok• Penentuan harga jual	<ul style="list-style-type: none">• Yun Iswanto• Meirani Harsasi• Andi Sylvana• Minrohayati• Nuraziza

2. Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan

Jasa rental photobooth 360slowmobooth menggunakan teknologi yang baru dan sedang dalam tahap perkembangan, maka perlu modal untuk menambah jumlah peralatan agar usahanya dapat lebih berkembang. Untuk menambah modal, mitra berencana mengajukan bantuan modal berupa kredit di bank. Salah satu persyaratan untuk pengajuan modal yakni laporan keuangan atau pembukuan keuangan. Untuk itu, tim kewirausahaan memberikan pelatihan penyusunan laporan keuangan. Materi disampaikan oleh tim PkM lalu kemudian dipraktekkan oleh mitra. Mitra pada kegiatan ini berjumlah 1 orang yang merupakan owner dari jasa rental photobooth 360slowmobooth.

Kegiatan pelatihan diberikan pada tanggal 14 September 2022. Kemudian setelah pelatihan kemudian mitra didampingi dalam membuat laporan keuangan sederhana sesuai dengan prinsip akuntansi. Adapun materi yang diberikan pada pelatihan ini antara lain; penyusunan buku harian, penyusunan buku catatan, laporan keuangan dan penyusunan neraca. Berikut hasil kerja pembuatan laporan laba rugi dan neraca yang dikerjakan oleh mitra.

Gambar 2.
Pembuatan Laporan Laba Rugi

LAPORAN LABA RUGI / SESI				LAPORAN LABA RUGI / EFEKTIF 8 SESI / BULAN			
Pendapatan Usaha				Pendapatan Usaha			
1. Pendapatan jasa	Rp	3.500.000		1. Pendapatan jasa	Rp	28.000.000	
Jumlah Pendapatan		Rp 3.500.000		Jumlah Pendapatan		Rp 28.000.000	
Beban Usaha				Beban Usaha			
Tenaga kerja langsung	Rp	600.000		Tenaga kerja langsung	Rp	4.800.000	
Kuota internet	Rp	150.000		Kuota internet	Rp	1.200.000	
Transpor	Rp	200.000		Transpor	Rp	1.600.000	
Tribut/ makan kru	Rp	100.000		Tribut/ makan kru	Rp	800.000	
					Rn	-	
Biaya marketing	Rp	187.500		Biaya marketing	Rp	1.500.000	
Biaya endorsement akun	Rp	62.500		Biaya endorsement akun	Rp	500.000	
Biaya admin	Rp	125.000		Biaya admin	Rp	1.000.000	
					Rn	-	
Biaya Penyusutan Alat				Biaya Penyusutan Alat			
Alat 360slowmoboosth	Rp	66.667		Alat 360slowmoboosth	Rp	533.333	
Laptop spesifikasi menengah	Rp	12.329		Laptop spesifikasi menengah	Rp	98.630	
Kamera Gopro	Rp	9.205		Kamera Gopro	Rp	73.644	
Set lighting	Rp	2.667		Set lighting	Rp	21.333	
Aplikasi Slowmo	Rp	926		Aplikasi Slowmo	Rp	7.407	
Backdrop (3 set)	Rp	1.644		Backdrop (3 set)	Rp	13.151	
Properti/ asesoris (3 set)	Rp	986		Properti/ asesoris (3 set)	Rp	7.890	
DLL	Rp	329		DLL	Rp	2.630	
Jumlah beban usaha	Rp	1.519.752		Jumlah beban usaha	Rp	12.158.019	
Laba bersih	Rp	1.980.248		Laba bersih	Rp	15.841.981	

Gambar 3.
Pembuatan Neraca

AKTIVA			PASSIVA		
AKTIVA LANCAR			HUTANG		
KAS	Rp	700.000			
KAS DIGITAL (OVO, GOPAY)	Rp	350.000			
TABUNGAN BANK	Rp	500.000			
AKTIVA TETAP					
Peralatan	Rp	25.300.000			
AKTIVA TIDAK BERWUJUD			MODAL		
APLIKASI SLOW MO	Rp	1.000.000	PEMILIK	Rp	30.850.000
MARKETING	Rp	3.000.000			
TOTAL AKTIVA	Rp	30.850.000	TOTAL MODAL & HUTANG	Rp	30.850.000

3. Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi

Berdasarkan hasil survei dan wawancara terhadap mitra, diperoleh bahwa harga jual yang perlu ditinjau ulang. Oleh karena itu, dilaksanakan pendampingan berupa pemberian pelatihan penentuan harga pokok produk jasa. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 15 September 2022. Adapun materi yang diberikan yaitu cara memperhitungkan biaya dan harga pokok produksi. Setelah pelatihan, mitra lalu didampingi dalam menghitung harga pokok produksi jasa rental photobooth 360slowmoboosth. Berikut hasil kerja perhitungan harga pokok produksi yang dikerjakan oleh mitra.

Gambar 4.
Pembuatan Neraca

HPP

Biaya Operasional	KET	DURASI		BIAYA / SESI		BIAYA / Per jam	
1. Tenaga kerja langsung	3 orang	3	JAM	Rp	600.000	Rp	200.000
2. Kuota internet		3	JAM	Rp	150.000	Rp	50.000
3. Transpor		3	JAM	Rp	200.000	Rp	66.667
4. Tribut/ makan kru		3	JAM	Rp	100.000	Rp	33.333
Biaya non operasional							
1. Biaya marketing	1.500.000	EFEKTIF	8 SESI	Rp	187.500	Rp	62.500
2. Biaya endorsement akun	500.000	EFEKTIF	8 SESI	Rp	62.500	Rp	20.833
3. Biaya admin	1.000.000	EFEKTIF	8 SESI	Rp	125.000	Rp	41.667
Biaya Penyusutan							
1. Alat 360slowmoboost	Rp 10.000.000	450	JAM	Rp	66.667	Rp	22.222
2. Laptop spesifikasi menengah	Rp 7.500.000	1825	JAM	Rp	12.329	Rp	4.110
3. Kamera Gopro	Rp 5.600.000	1825	JAM	Rp	9.205	Rp	3.068
4. Set lighting	Rp 400.000	450	JAM	Rp	2.667	Rp	889
5. Aplikasi Slowmo	Rp 1.000.000	3240	JAM	Rp	926	Rp	309
6. Backdrop (3 set)	Rp 1.000.000	1825	JAM	Rp	1.644	Rp	548
7. Properti/ asesoris (3 set)	Rp 600.000	1825	JAM	Rp	986	Rp	329
8. DLL	Rp 200.000	1825	JAM	Rp	329	Rp	110
HPP/jam						Rp	506.584
HPP per 3 jam / SESI						Rp	1.519.752

4. Pendampingan diversifikasi marketing, terutama teknik promosi melalui media sosial

Tren pasar yang cenderung mulai beralih ke dunia digital mendorong para pelaku wirausaha untuk turut memasarkan produknya melalui laman digital. Berbagai kanal dalam ruang digital dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha untuk mengenalkan produk dan menumbuhkan *brand awareness*, membangun *engagement* dan meningkatkan *conversion* atau penjualan. Selama ini mitra melakukan promosi hanya melalui Instagram. Sehingga tim memberikan pelatihan terkait penggunaan teknik marketing mix dan teknis promosi sosial media. Setelah pelaksanaan pkm ini, mitra kemudian mulai merambah media sosial lainnya untuk beriklan dan juga mencoba beberapa teknik marketing di media sosial. Adapun materi yang diberikan pada pelatihan ini adalah marketing mix dan promosi media sosial.

Gambar 5.
Pelaksanaan PkM melalui Zoom



D. Simpulan

Pelaksanaan PkM Kewirausahaan yang dilaksanakan oleh Universitas Terbuka memberikan pandangan baru kepada mitra untuk mengembangkan usahanya. Mitra yang juga merupakan mahasiswa Universitas Terbuka diberikan pelatihan dan pendampingan dalam menghadapi persaingan usaha dan dalam memajukan usahanya. Dua strategi yang dilatihkan merujuk pada teori yang dikemukakan oleh Porter (1985) terkait cara yang dapat digunakan untuk dapat memenangkan persaingan, yaitu melalui *cost leadership* dan *differentiation*. Mitra mengalami kendala dalam hal penentuan harga pokok penjualan (HPP), penyusunan laporan keuangan untuk memperoleh tambahan dana dari kreditur, dan meningkatkan *brand awareness* produknya di masyarakat. Untuk itu, tim abdimas UT melakukan pelatihan dan pendampingan kepada mitra (360slowmobooth) agar mampu mengembangkan usahanya dan memperoleh pengetahuan untuk terus berinovasi dan bertahan dalam persaingan usaha. Dampak dapat langsung dirasakan oleh mitra karena mitra tidak hanya diberi pelatihan tetapi juga didampingi hingga dapat mempraktekkannya sendiri.

E. Ucapan Terima Kasih

Pelaksanaan PkM Kewirausahaan ini, mulai dari tahapan awal hingga akhir tidak terlepas dari dukungan berbagai pihak. Tim PkM mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas Terbuka yang telah memberikan persetujuan untuk melaksanakan PkM ini. Tim PkM juga berterima kasih kepada seluruh pihak yang telah terlibat namun tak dapat kami sebutkan satu per satu.

F. Referensi

- LPPM Universitas Terbuka. Kerangka Acuan Pengabdian kepada Masyarakat Pengembangan Kewirausahaan Tahun 2022.
- Marvela. (2020). Wabah Covid-19, Pekerja Industri Kreatif dan Media Kehilangan Job. <https://Seleb.Tempo.Co/>, 1.
- Nugraha, B. (2020). Dampak Covid-19, Pekerja Industri Kreatif Kehilangan Pendapatan. <https://Www.Vivanews.Com/>, 1.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. New York: Free Press.



Sofia, Hanni. (2020). Jatuh Bangun Koperasi dan UMKM di Tengah Pandemi.
<https://www.antaraneews.com/berita/1918720/jatuh-bangun-koperasi-dan-umkm-di-tengah-pandemi>.