

REVITALISASI VARIASI PAPAN BUNGA “BUNGOENG” AKRILIK ELF

Sultan Al Faiz¹, Sitti Jamilah²

Universitas Terbuka (Aceh)

Abstrak

Kata Kunci:

Revitalisasi,
papan bunga
akrilik,
pemasaran
digital,
kewirausahaan
n mahasiswa.

Akrilik Elf merupakan usaha penyewaan papan bunga akrilik ucapan yang biasanya digunakan untuk berbagai acara seperti grand opening, pernikahan, pertunangan, kelulusan dan berbagai acara lainnya. Usaha papan ini sudah berdiri sejak Maret 2024 dan usaha ini berlokasi di Paya Cut, Matanglumpang Dua, Kecamatan Peusungan kabupaten Bireuen, tingkat penjualan ataupun penyewaan papan masih sangat rendah yakni hanya sekitar 1 sampai 2 papan saja perharinya. Permasalahan utama yang dihadapi ialah keterbatasan variasi papan, standing papan, bunga artificial yang minim dan biaya cetak stiker transparan yang mahal akibat tidak adanya printer pribadi. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu revitalisasi variasi papan bunga akrilik dengan melakukan penambahan berbagai model papan kemudian pengadaan bunga artifisial penyediaan printer serta perluasan strategi pemasaran ke berbagai platform pemasaran digital guna meningkatkan tingkat penjualan ataupun penyewaan. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan usaha *Akrilik Elf* mampu meningkatkan kapasitas layanan secara signifikan hingga menerima 8 sampai 10 pesanan papan bunga setiap harinya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa program pengabdian ini memberikan dampak efektifitas dalam meningkatkan daya tarik terhadap produk, menekankan biaya produksi serta memperluas jangkauan pasar kewirausahaan mahasiswa.

A. PENDAHULUAN

Revitalisasi dalam pengertian luas dan mendasar adalah menghidupkan dan menggiatkan kembali faktor-faktor pembangunan dan para pelaku pembangunan untuk mengakomodifikasikan secara struktural dan fungsional tantangan dan kebutuhan baru. Jika dikaitkan revitalisasi dengan usaha papan bunga akrilik ini terdapat pada perluasan ataupun penambahan barang-barang produksi seperti papan, bunga, dan lain-lainnya yang di mana ini merupakan sebuah kegiatan pembaruan terhadap variasi dan juga ketersediaan serta Kebutuhan dari papan bunga akrilik.

Salah satu kegiatan pengabdian yang saat ini sedang dijalani adalah kegiatan kewirausahaan mahasiswa yang mana kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan berupa ide, inovasi, , peluang dan cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu atau lebih dikenal dengan entrepreneurship. Hal ini berarti PKM ini adalah salah satu wadah bagi mahasiswa untuk mengembangkan segala ide dan inovasi untuk menjalankan sebuah usaha.

Program kreativitas mahasiswa (PKM) merupakan wadah bagi mahasiswa untuk mengembangkan kreativitas, dan juga inovasi di bidang ilmu yang ditekuni selama di dunia perkuliahan guna dapat dimanfaatkan dalam aplikasi kehidupan bermasyarakat yang di mana hal tersebut bisa dilandaskan pada

penguasaan sains dan teknologi serta juga keimanan yang tinggi. Dalam rangka mempersiapkan diri menjadi seorang wirausahawan yang mandiri, mahasiswa juga diberi peluang untuk bisa mengimplementasikan kemampuan keahlian, sikap dan juga tanggung jawab serta dapat membangun kerjasama tim maupun mengembangkan kemandirian melalui kegiatan yang kreatif dalam bidang ilmu yang ditekuni.

Wirausaha *Akrilik Elf* ini merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang jasa penyediaan papan akrilik ucapan untuk acara grand opening wedding, engagement semprotulation, sidang skripsi dan lain-lain. Adapun tujuan penyediaan jasa penyewaan ini ialah untuk memperindah dekorasi acara dan sebagai perantara ucapan dari pengirim ke si penerima. *Akrilik Elf* ini juga sudah berdiri sejak Maret 2024 dan produk yang dihasilkan adalah papan bunga akrilik dan saat ini usaha papan bunga ini pada awalnya terbilang tingkat penyewaannya sangat rendah hanya satu sampai dua papan perbulan. Adapun permasalahan utama yang dihadapi antara lain keterbatasan variasi papan bunga, tending bunga artificial, serta biaya percetakan stiker transparan yang mahal dikarenakan tidak memiliki printer pribadi. Program pengabdian ini tentunya dilaksanakan guna untuk melakukan revitalisasi variasi papan bunga akrilik dengan penambahan berbagai model papan, pengadaan stok bunga artificial, penyediaan printer serta perluasan strategi pemasaran ke berbagai platform media sosial.

Di era digitalisasi saat ini juga sangat dibutuhkan yang namanya strategi pemasaran sebagai sebuah dasar untuk mempromosikan produk yang ingin di sewa. Dan salah satu strategi pemasaran yang dapat dilakukan adalah dengan menggunakan strategi *Digital Marketing* untuk menunjang keberhasilan sebuah produk. *Digital Marketing* adalah sebuah istilah umum untuk pemasaran barang atau jasa yang ditargetkan, terukur, dan interaktif dengan menggunakan teknologi sosial. Adapun tujuan utama dari digital marketing ini adalah untuk mempromosikan merek, membentuk preferensi dan meningkatkan *traffic* penjualan melalui beberapa teknik pemasaran digital.

Untuk menunjang pemasaran secara digital ini, *Akrilik Elf* menggunakan media social sebagai salah satu media dasar untuk melalukan pemasaran produk secara digital. Media sosial memiliki peran yang sangat penting dalam pemasaran modern karena menawarkan berbagai keunggulan yang tidak dimiliki oleh metode pemasaran konvensional. Seperti contohnya media sosial memungkinkan brand atau bisnis untuk menjangkau audiens yang luas secara cepat dan efisien. Platform seperti instagram, facebook, dan twitter memungkinkan akses langsung kepada konsumen, tanpa harus melalui perantara, sehingga pesan pemasaran dapat diterima secara langsung oleh target pasar. Kemudian juga media sosial ini akan sangat mempermudah kita melakukan interaksi dan keterlibatan langsung dengan konsumen. Melalui fitur-fitur interaktif seperti komentar, pesan, atau fitur polling yang dinama dengan adanya hal ini kita dapat memahami kebutuhan dan preferensi konsumen secara lebih mendalam.

Dalam pelaksanaan kegiatan PKM ini, *Akrilik Elf* melakukan pemasaran digital dengan menggunakan media Instagram & tiktok sebagai salah satu media yang digunakan untuk mempromosikan produk papan bunga *Akrilik Elf*. Salah satu cara yang dilakukan adalah dengan melakukan pengambilan gambar dan Video saat papan dipajang sebagai bentuk *personal branding* produk dan kemudian di upload ke media instagram dan juga tiktok dengan hastag tertentu dan tag lokasi wilayah agar bisa direkomendasikan oleh *social media* untuk daerah sekitar. Kemudian juga sesekali memakai fitur Iklan tiktok atau instagram untuk melakukan promosi berbayar agar bisa menjangkau lebih luas kepada halayak ramai.

B. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan usaha papan bunga *Akrilik Elf* dilakukan atau dilaksanakan di Jln. Asrama Polisi, Kampus timur Universitas Almuslim. Desa Paya Cut, Matangglumpang dua, Kec. Peusangan Kab.Bireun Provinsi Aceh. Kegiatan pengabdian ini berjumlah 2 orang dengan 1 orang dosen pembimbing dan 1 orang anggota sebagai pemilik usaha. Adapun metode pelaksanaanya meliputi 3 tahap utama:

1. Persiapan

Melakukan koordinasi dengan dosen pembimbing, melakukan penyusunan jadwal kegiatan, pengadaan bahan baku seperti papan akrilik, stand kaki,bunga artificial, stiker trasnparan, *printer*, dll serta pembuatan akun social media untuk promosi.

2. Pelaksanaan

Dalam proses pelaksanaan ini,orderan akan diproses jika ada yang pesan dengan mendesign tulisan sesuai permintaan pelanggan, mencetak tulisan pada lembar stiker transparan, menempelkan tulisan dan bunga atifical padapapan bunga sesuai request. Serta melakukan pengantaran dan melakukan proses dokumentasi dan promosi melalui media sosial.

3. Evaluasi

Dalam proses ini, saya melakukan monitoring terkait dengan jumlah penyewaan setiap weekend dan bulanan dan melakukan evaluasi strategi pemasaran, dan menyusun laporan akhir.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan revitalisasi varian papan bunga “Bungoeng” *Akrilik Elf* ini tentunya memberikan hasil yang sangat signifikan dalam peningkatan kualitas layanan dan daya tarik terhadap produk. Yang mana jika pada awal memulai bisnis ini hanya mempunya 1- 2 variasi papan saja dan dengan keterbatasan jumlah sehingga memungkinkan hanya dapat menerima sampai 2 papan dalam sehari. Dan dengan adanya program ini, tentunya memberikan perubahan yang sangat signifikan dengan penambahan berbagai variasi, ukuran papan dll sehingga yang awalnya hanya 1 sampai 2 papan dengan adanya program ini bertambah 6 papan baru. Dan dengan hasil sewa dari 6 papan baru tersebut semakin hari semakin bertambah dan

sampai saat ini, *Akrilik Elf* bisa mempunyai stok papan sebanyak 25 jenis papan dengan variasi yang berbeda beda.

Kemudian terkait dengan penambahan variasi bunga artificial yang awalnya hanya memiliki 2 varian warna dan model yang terbilang sangat jadul dan kuntum yang kecil- kecil. Dan hanya bisa digunakan untuk 1 papan saja jumlah bunganya. Dengan adanya program ini juga tentu memberikan perubahan yang sangat signifikan pada variasi warna dan jumlah bunga. Sehingga yang awalnya hanya punya 2 warna sekarang bisa punya 6 jenis warna dengan stok setiap warna bisa digunakan untuk 5 papan. Dan jika dijumlahkan semuanya. Jumlah bunga saat ini bisa di display dalam jumlah 10 papan perharinya. Artinya penambahan variasi bunga ini memberikan efek yang sangat besar bagi tingkat penyewaan.

Juga berbicara tentang standing papan yang awal mulai bisnis hanya ada 2 standing dengan keterbatasan penyewaan perharinya. Dengan adanya program ini berhasil menambah 6 standing baru dan dapat menambahkan jumlah sewa perharinya dan terhitung dengan adanya putaran modal bisa menambah 4 standing baru untuk menunjang penyewaan papan akrilik.

Dalam melakukann pununjangan percetakan stiker, pengadaan printer akibat biaya cetak yang mahal. Jika pada awal bisnis pencetakan stiker diharga 15.000 perlembar dan hanya bisa memuat tulisan setengah papan, artinya untuk dapat 1 papan kita perlu 2 lembar stiker yang mengeluarkan biaya modal 30 .000 perpapan. Dengan adanya program ini dan melakukan pembelian printer, usaha ini bisa menghemat 80% biaya produksi Stiker yakni hanya dengan membeli stiker 1 pack seharga 40.000 sudah dapat 10 lembar, artinya sudah berkali-kali lipat hemat biaya percetakan stiker sampai saat ini.

Dengan adanya penambahan model papan dengan bentuk dan ukuran yang beragam sehingga hal ini berhasil menarik minat para pelanggan baru. Dan dengan adanya pengadaan mesin printer sendiri dapat mengurangi biaya percetakan stiker sampai 80% lebih hemat. Dan dengan adanya penambahan papan, stand kaki, dan bunga sudah sangat memungkinkan usaha memenuhi permintaan yang sebelumnya tidak dapat dilayani. sehingga pada akhirnya dengan program ini dapat melakukan berbagai penambahan kapasitas dan meringankan biaya produksi. Berikut perbandingan jumlah pesanan sebelum dan sesudah program :

Tabel 1.

Perbandingan Jumlah Pesanan sebelum dan sesudah program

No.	Kondisi Papan	Jumlah Pesanan
1.	Sebelum Program (Maret 2024)	1-2 papan /hari/ bulan
2.	Setelah Program (Juni 2025)	8-10 papan / hari 30-35 papan perbulan

Gambar 1.

Gambaran Sebelum dan setelah program



Dengan adanya pengajuan proposal PKM dan pencairan dana, pada akhirnya seluruh rencana kegiatan dapat terlaksana dengan baik. Penambahan variasi papan, stok bunga artificial, serta peralatan pendukung seperti stand kaki, printer,kertas stiker berhasil direalisasikan secara menyeluruh. Dampak nyata terlihat dari peningkatan jumlah pesanan. jika sebelumnya hanya mampu menerima 1-2 papan perhari/ perbulan. Kini *Akrilik Elf* dapat melayani hingga 8-10 papan perharinya dan bahkan 30-35 papan perbulannya. Hal ini menunjukkan peningkatan yang besar terkait dengan kapasitas usaha dan daya saing yang signifikan setelah adanya program revitalisasi yang dijalankan.

D. SIMPULAN

Program pengabdian masyarakat revitalisasi variasi papan bunga "Bungoeng" *Akrilik Elf* terbukti sangat efektif dalam meningkatkan daya saing usaha papan bunga *Akrilik Elf*. Dengan adanya pencairan dana maka terlaksanalah :

1. Penambahan variasi papan yang awalnya hanya 1 variasi, dan setelah pencairan dapat menjadi 7 papan, kemudian dari hasil keuntungan menambah variasi hingga menjadi kurang lebih 25 jenis papan.
2. Penambahan stand kaki yang awal mula hanya tersedia 2, dengan adanya program bertambah 6 dan hasil dari keuntungan berhasil menambah stok kembali menjadi 12 standing.
3. Penambahan bunga artificial yang awalnya sedikit dan kualitas bunga yang kurang, kini dengan adanya program pendanaan ini dapat *upgrade* bunga terbaru bahkan punya beragam variasi warna.
4. Pengadaan printer dan kertas stiker dan peralatan pendukung lainnya yang pada akhirnya menghemat 80% biaya produksi.

Perluasan strategi pemasaran juga telah mampu meningkatkan jumlah penyewaan dan menekan biaya produksi serta mampu memperluas pangsa pasar. Harapan kedepan usaha ini dapat berpotensi menjadi penyedia layanan papan bunga berskala besar dan paling ramai diwilayah Bireuen khususnya dan sekaligus menjadi contoh nyata implementasi kewirausahaan mahasiswa.

E. UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan ini, saya selaku penulis mengucapkan terima kasih kepada Alah SWT, Universitas Terbuka, Dosen Pembimbing Ibu Sitti Jamilah,S.Pd.,M.Pd, Orang Tua, serta semua pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusinya dalam proses pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini

F. REFERENSI

- Santoso,T.M. (2017). Revitalisasi Pasar Johar Semarang dengan Pendekatan Arsitektir Indische. *E-jurnal Universitas Atma Jaya Yogyakarta*. Retrieved From <https://e-journal.aujy.ac.id/11423/4/TA142383.pdf>
- Wati, Andy Prasetyo. Martha, Jefry Aulia. Indrawati, Aniek. (2019). Digital Marketing. ISBN: 978-623-6634-41-7. *Edulitera PT. Literindo Berkah Karya: Malang.* Retrieved from https://repository.um.ac.id/1150/1/full_teks.pdf
- Rachmat, Zul. Soepriyadi, Irzan. Dkk.(2022). Kewirausahaan ISBN:978-623-198-281-0. *PT. Global Eksekutif Teknologi : Padang, Sumatera Barat.* Retrieved from: <https://digilib.iainptk.ac.id/xmlui/bitstream/handle/123456789/290/892%20-%20KEWIRAUSAHAAN.pdf?isAllowed=y&sequence=1>
- Direktorat PuTI. (2024). Artikel Pentingnya media sosial dalam pemasaran produk dinera digital. *Universitas Tekom Surabaya*. Retrieved from: <https://digilib.iainptk.ac.id/xmlui/bitstream/handle/123456789/290/892%20-%20KEWIRAUSAHAAN.pdf?isAllowed=y&sequence=1>