

## **Analisis Kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa Bidang Kewirausahaan (PKM-K) *Bellissimo Folding Table*: Inovasi Meja Lipat Multifungsi untuk Pelajar dan Penata Rias**

**Nur Siti Rahma<sup>1\*</sup>, Windi Yanti<sup>2</sup>, Dini Kartika<sup>3</sup>, Sheilsa Agvitasari<sup>4</sup>, Nisrina Sofiliandini<sup>5</sup>, Leonita Siwiyanti<sup>6</sup>**

<sup>1 2 3</sup> Fakultas Ilmu Administrasi dan Humaniora, Universitas Muhammadiyah Sukabumi, Kota Sukabumi

<sup>4</sup> Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sukabumi, Kota Sukabumi.

<sup>5</sup> Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Sukabumi, Kota Sukabumi.

<sup>6</sup> Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Sukabumi Sukabumi, Kota Sukabumi.

\*Corresponding E-mail: nursitirahma@ummi.ac.id

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan *management* usaha dan inovasi yang dilakukan dalam pelaksanaan Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan (PKM-K) tahun 2021. Program tersebut memiliki tujuan untuk membentuk mahasiswa agar memiliki jiwa wirausaha yang kreatif dan inovatif. Salah satu program PKM-K yang telah didanai yaitu *Bellissimo Folding Table*: Inovasi Meja Lipat Multifungsi untuk Pelajar dan Penata Rias. Inovasi produk dari meja lipat multifungsi yang ditawarkan berupa penggabungan tiga jenis fungsi produk menjadi satu. Pembuatan produk dilatarbelakangi oleh pentingnya meja belajar sebagai fasilitas penunjang dalam belajar. Adanya permasalahan seperti ruangan yang terbatas menjadi hambatan untuk memiliki meja belajar. Produk *Bellissimo Folding table* diharapkan dapat menjadi solusi bagi pelajar yang memiliki ruang terbatas serta memfasilitasi pelajar untuk memaksimalkan proses belajarnya. Beberapa tahapan yang dilakukan dalam melaksanakan kegiatan ini meliputi tahap persiapan, produksi, pemasaran, pencapaian tujuan, evaluasi dan laporan. Hasil dari kegiatan PKM-K *Bellissimo Folding Table* yaitu 8 produk dengan 3 variasi, hak cipta produk, serta omset sebanyak Rp 2.250.000 dari hasil penjualan 5 buah produk.

**Kata Kunci:** PKM-K, Inovasi, Kewirausahaan, Meja Lipat.

### **ABSTRACT**

*This study aims to describe business management and innovation carried out in the implementation of the Student Creativity Program in the field of Entrepreneurship (PKM-K) in 2021. The program has the aim of forming students to have a creative and innovative entrepreneurial spirit. One of the PKM-K programs that has been funded is the Bellissimo Folding Table: Multifunctional Folding Table Innovation for Students and Makeup Artists. The product innovation of the multifunctional folding table offered is in the form of combining three types of product functions into one. The production of the product is motivated by the importance of the study table as a supporting facility in learning. The existence of problems such as limited space becomes an obstacle to having a study table. The Bellissimo Folding table product is expected to be a solution for students who have limited space and facilitate students to maximize their learning process. Several stages are carried out in carrying out this activity including the stages of preparation, production, marketing, goal achievement, evaluation and reports. The results of the PKM-K Bellissimo Folding Table activity are*

8 products with 3 variations, product copyright, and a turnover of IDR 2,250,000 from the sale of 5 products.

**Keywords:** PKM-K, Innovation, Entrepreneurship, Folding Table.

## I. PENDAHULUAN

Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K) merupakan program pengembangan keterampilan mahasiswa dalam berwirausaha dan berorientasi pada laba (profit). Komoditas usaha yang dihasilkan dapat berupa barang atau jasa yang selanjutnya merupakan salah satu modal dasar mahasiswa dalam berwirausaha dan memasuki pasar. Program ini diharapkan mampu menjawab berbagai macam permasalahan yang berkaitan dengan perkembangan usaha atau bisnis terkini, misalnya berpikir kreatif dan inovatif, berorientasi pada tindakan, mengidentifikasi kewirausahaan, mengubah hobi menjadi ide bisnis, memiliki motivasi menjadi pengusaha sukses serta dapat menyusun *business concept* [1].

Tujuan dari Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K) yaitu membentuk mahasiswa agar memiliki jiwa wirausaha serta kreatif dan inovatif. Realisasi dari kegiatan ini dimaksudkan agar mahasiswa memiliki kemampuan akademik atau menjadi seorang profesional yang dapat menerapkan dan menyebarkan ilmunya sehingga dapat berkontribusi bagi masyarakat [2].

Tahapan untuk mengikuti kegiatan PKM-K bagi kelompok mahasiswa yang ingin didanai yaitu dengan mengirim proposal berupa rancangan usaha yang akan dijalankan. Ide dari proposal harus orisinal dan tidak menjiplak dari karya orang lain. *Proposal Bellissimo Folding Table: Inovasi Meja Lipat Multifungsi untuk Pelajar dan Penata Rias* merupakan salah satu proposal yang lolos pendanaan pada tahun 2021. Diajukan oleh kelompok Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sukabumi yang beranggotakan tiga orang mahasiswa program studi Ilmu Administrasi Bisnis, satu orang mahasiswa program studi Agribisnis dan satu orang mahasiswa program studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar (PGSD).

Pentingnya meja belajar sebagai salah satu fasilitas penunjang untuk pelajar melatarbelakangi pembuatan inovasi meja lipat

multifungsi *Bellissimo Folding Table*. Meskipun belajar dapat dilakukan dimana saja, tetapi belajar menggunakan meja belajar akan membuat konsentrasi lebih meningkat. Hal ini dikarenakan saat belajar, diperlukan kenyamanan terutama saat menulis. Belajar dengan cara tengkurap atau tiduran diatas lantai tanpa alas dapat membuat tubuh terasa pegal dan sakit. Jika dilakukan secara terus menerus, maka akan berdampak pada kesehatan. Ketika kondisi badan sudah tidak nyaman, maka kegiatan belajar akan membosankan dan malas untuk diteruskan. Menurut Wulandari (2019) salah satu faktor yang mempengaruhi prestasi pelajar yaitu penggunaan fasilitas belajar. Dengan adanya fasilitas belajar yang baik, diharapkan mampu meningkatkan prestasi yang ingin dicapai [3].

Beberapa pelajar di Indonesia tidak memiliki meja untuk belajar. Salah satu alasannya karena memiliki kamar yang sempit, sehingga tidak memiliki cukup ruang untuk menyimpan meja belajar. Dari permasalahan tersebut, kami membuat produk *Bellissimo Folding Table*, yaitu meja lipat multifungsi yang dapat digunakan sebagai meja belajar sekaligus meja rias. Alasannya, karena sebagian pelajar perempuan memiliki perlengkapan *make-up* dan *skincare* yang cukup banyak, sehingga membutuhkan lebih banyak ruang. Sebuah riset mengatakan bahwa penggunaan kosmetik di Indonesia sudah mencapai 126,8 juta wanita dan akan terus meningkat [4]. Oleh karena itu, *Bellissimo Folding Table* di desain secara minimalis agar dapat menyimpan banyak barang, serta dapat menjadi solusi bagi pelajar yang memiliki kamar yang sempit.

Segmentasi pasar dari produk *Bellissimo Folding Table* merupakan pelajar yang ada di Indonesia. Menurut statistik databoks, jumlah pelajar di Indonesia dari tingkat TK, SD, SMP, SMA dan SMK pada tahun 2021 berjumlah 45,21 juta jiwa. [5]. Sedangkan menurut dataindonesia.id, jumlah mahasiswa di perguruan tinggi negeri maupun swasta berjumlah sekitar 8,96 juta jiwa [6]. Banyaknya target pasar ini dapat menjadi peluang usaha

yang menjanjikan. Selain itu, peningkatan kasus covid-19 di Indonesia membuat KEMENDIKBUD menerbitkan surat edaran mendikbud nomor 4 tahun 2020 tentang pelaksanaan pendidikan di masa pandemi. Kegiatan belajar mengajar pun dilakukan secara daring. Dengan adanya anjuran untuk belajar dari rumah, maka kebutuhan akan meja belajar semakin meningkat.

Meningkatnya kebutuhan meja belajar dapat dijadikan sebagai peluang usaha di masa pandemi. Agar produk dapat bersaing di pasaran, diperlukan inovasi untuk menambah nilai guna dari produk yang ditawarkan. Inovasi dalam konteks pemasaran merupakan barang, jasa maupun ide yang dipersepsikan sebagai sesuatu yang baru dan berbeda dari barang, jasa maupun ide yang telah ada sebelumnya [7]. Konsumen tidak hanya sebatas melihat pada nilai atau fungsi dari suatu produk yang dibutuhkan, tetapi juga memperhatikan apakah produk yang dipilih memiliki nilai tambah atau kelebihan dibandingkan dengan produk lain yang sejenis dalam menggunakan suatu produk [8]. Perkembangan inovasi yang berhasil akan menjadi strategi yang tepat untuk mempertahankan kedudukan produk di pasar.

Inovasi dari produk *Bellissimo Folding Table* yaitu menggabungkan tiga jenis fungsi produk menjadi satu. Desain yang dibuat merupakan hasil modifikasi yang terinspirasi dari tiga jenis produk. Pertama, produk *Bellissimo Folding Table* memiliki bentuk dan ukuran yang sama dengan meja lipat pada umumnya. Kedua, memiliki ruang penyimpanan yang dilengkapi dengan cermin seperti meja rias. Dan yang terakhir, memiliki fungsi yang sama dengan koper rias karena dilengkapi dengan lampu LED serta dapat dibawa kemanapun.

Produk *Bellissimo Folding Table* memiliki dua desain. Desain pertama dikhususkan untuk pelajar dan penata rias serta memiliki fungsi sebagai tempat penyimpanan *make-up* dan untuk merias diri. Desain kedua, terdapat perubahan pada kaca dan lampu LED yang diganti dengan *whiteboard* serta ukuran sekat yang sudah disesuaikan untuk menyimpan buku. Desain kedua ini ditujukan untuk memperluas segmentasi pasar karena dapat digunakan oleh pelajar laki-laki maupun perempuan.

Produk *Bellissimo Folding Table* diharapkan dapat menjadi solusi bagi pelajar yang memiliki ruang terbatas serta menawarkan harga yang lebih ekonomis dengan banyak fungsi yang didapat. Selain mendapatkan profit, tujuan dari pembuatan produk ini yaitu untuk membantu memfasilitasi pelajar dalam memaksimalkan proses belajarnya.

Manfaat dari kegiatan PKM-K *Bellissimo Folding Table*: Meja Lipat Multifungsi untuk pelajar dan Penata Rias yaitu sebagai modal mahasiswa untuk berwirausaha, menuangkan ide menjadi kreativitas, terus berinovasi, memiliki daya saing dan memahami kebutuhan pasar, serta memotivasi mahasiswa lain untuk berwirausaha.

Usaha *Bellissimo Folding Table*: Inovasi Meja Lipat Multifungsi untuk Pelajar dan Penata Rias memiliki potensi untuk menjadi usaha mandiri jika terus dikembangkan. Solusi yang ditawarkan serta desain produk yang unik dapat menjadi inovasi baru pada bidang *furniture*.

## II. METODE PELAKSANAAN

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan management usaha dan inovasi yang dilakukan dalam pelaksanaan Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan (PKM-K) tahun 2021. Data yang diperoleh merupakan hasil dari kegiatan PKM yang dilakukan oleh Mahasiswa di Universitas Muhammadiyah Sukabumi.

Adapun metode pelaksanaan dalam pada kegiatan PKM-K *Bellissimo Folding Table*: Inovasi Meja Lipat Multifungsi untuk Pelajar dan Penata Rias diantaranya:

### A. Persiapan

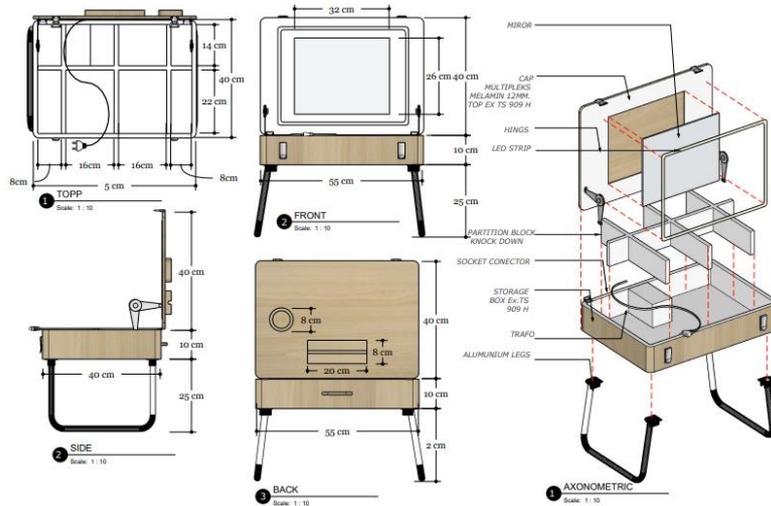
Sebelum melakukan produksi mahasiswa melakukan kegiatan survei alat dan bahan. Survei ini dilakukan untuk mengetahui bahan apa yang kuat dan nyaman di pakai untuk konsumen karena kenyamanan dalam sebuah aktivitas adalah sebuah kebutuhan mutlak yang sangat dicari dan dioptimalkan oleh setiap creator maupun inovator di bidang *human comfortable* [9]. Kegiatan survei dilakukan dengan mengunjungi beberapa toko mebel yang ada di kota Sukabumi. Hal ini dilakukan sebagai referensi untuk bahan yang akan digunakan.



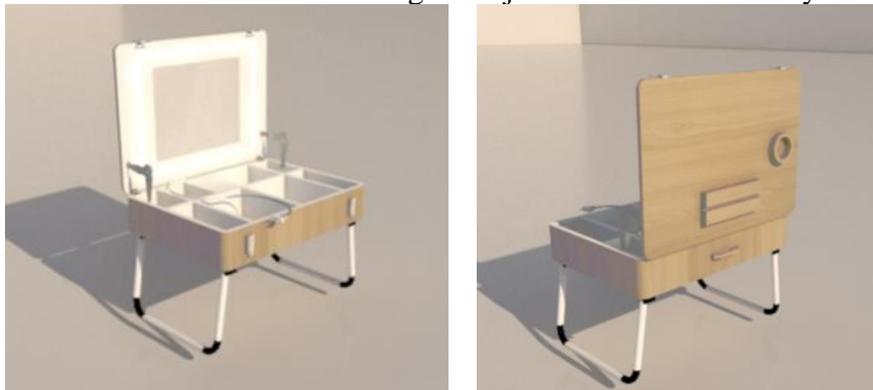
**Gambar 1 : Survey Alat dan bahan**

Bahan yang digunakan yaitu blokmin dan doublemin. Bahan tersebut dipilih karena memiliki sifat yang lebih ringan dibandingkan dengan multipleks, sehingga tidak terlalu berat saat dibawa. Bahan blokmin memiliki tekstur

yang halus, mudah dibentuk, tahan air, dan tahan dari rayap sehingga produk dapat bertahan lebih lama. Bahan tersebut akan disesuaikan dengan desain yang telah dibuat.



**Gambar 2 : Rancangan Meja Bellissimo for Beauty**





**Gambar 3:** Desain Akhir Bellissimo Folding Table

Produk *Bellissimo Folding Table* memiliki ukuran yang sama, dengan panjang 55 cm, lebar 40 cm dan tinggi 30 cm. Dari analisis yang telah dilakukan terhadap meja lesehan, dapat diketahui bahwa panjang, lebar, dan tinggi meja untuk lesehan sangat beragam dengan interval P 60-72 cm, L 33-49 cm, dan T 24-32 cm [10]. Berdasarkan analisis tersebut, dapat disimpulkan bahwa meja belajar yang dibuat telah memenuhi standar dari meja lesehan.

#### **B. Pembelian Alat dan Bahan**

Pembelian alat dan bahan dilakukan secara berkala, sesuai dengan kebutuhan saat produksi [11]. Beberapa bahan dibeli secara langsung dengan mengunjungi toko mebel yang ada di kota Sukabumi. Terdapat pembelian bahan secara online melalui *marketplace*.

#### **C. Tahap Produksi**

Kegiatan produksi berlangsung selama kurang lebih 2 bulan, produksi meja dilakukan oleh mitra yang bekerjasama dengan mahasiswa. Selama proses produksi mahasiswa memantau langsung perkembangan setiap produksi dari meja lipat yang sedang dibuat. Pada produksi tahap pertama, dihasilkan sebanyak 5 produk *Bellissimo Folding Table*. Total produk yang dihasilkan selama 2 bulan yaitu sebanyak 8 produk. Adapun tahapan produksi sebagai berikut:

##### a. Persiapan alat dan bahan

Bahan dasar yang digunakan dalam proses produksi yaitu *blokmin* dan *doublemin*. Bahan tersebut dipilih karena memiliki kestabilan yang tinggi sehingga tidak mudah retak saat di potong. Selain itu, sifatnya yang ringan dapat mengurangi berat produk saat dibawa. Bahan

tersebut juga memiliki kualitas yang sama dengan kayu sehingga produk dapat bertahan lama. Peralatan yang digunakan berupa gergaji, palu, kikir gergaji, penggaris, hamplas, kater, obeng, lem tembak, mesin bor dan mesin serut.

##### b. Pembuatan pola dan pemotongan

Setelah alat dan bahan sudah disiapkan, tahap selanjutnya yaitu pembuatan pola. Pembuatan pola dilakukan seefisien mungkin agar tidak banyak sisa bahan yang terbuang. Bahan dasar yang sudah disesuaikan dengan polanya, kemudian dipotong menggunakan gergaji. Bagian yang sudah terpotong dikumpulkan terlebih dahulu sebelum akhirnya dirakit.

##### c. Perakitan dan penghalusan

Bahan yang sudah dipotong selanjutnya akan dirakit. Sebelum dilakukan perakitan, bahan dasar akan dihaluskan terlebih dahulu menggunakan mesin serut kayu. Setelah bahan halus, dilakukan perakitan dengan menggunakan lem kayu. Setelah itu, bagian sisi yang sudah dirakit dihaluskan kembali menggunakan amplas. Untuk mempercantik tampilan, dilakukan pemasangan *wallpaper* agar produk terlihat menarik.

##### d. Tahap finishing

Proses ini merupakan tahap pemasangan bagian yang belum terpasang pada meja, seperti pemasangan cermin, lampu LED, sekat yang bisa di bongkar pasang, engsel, kuncian meja, phone holder, tempat untuk menyimpan minuman, white board, alas tulis, dan kaki meja. Terdapat uji coba penggunaan setelah meja selesai dirakit.



**Gambar 4:** Tahap Produksi *Bellissimo Folding Table*

Desain produk *Bellissimo* awalnya hanya memiliki satu variasi yaitu *Bellissimo for Beauty* yang dilengkapi dengan kaca dan lampu LED. Setelah dilakukan survey keinginan konsumen, terdapat variasi lain dari produk *Bellissimo*. Variasi

tersebut yaitu *Bellissimo for Student* yang dilengkapi dengan *whiteboard* dan *Bellissimo for Kids* yang dilengkapi dengan *wallpaper* animasi. Penambahan variasi dilakukan untuk memperluas segmentasi pasar.



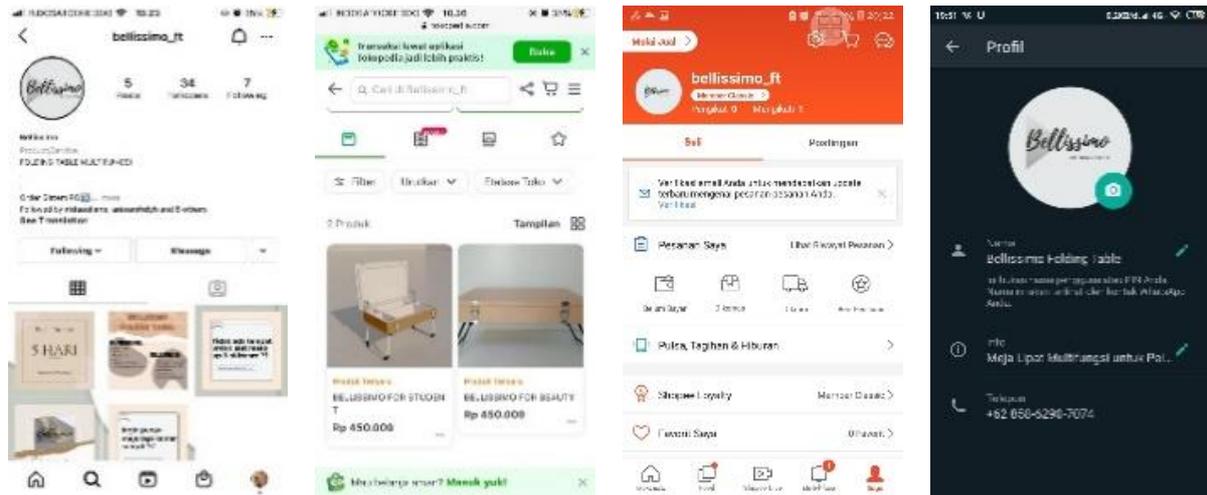
*Bellissimo for Beauty*   *Bellissimo for Student*   *Bellissimo for Kids*

**Gambar 5 :** Variasi *Bellissimo Folding Table*

**D. Pembuatan Akun Media Sosial dan Online Shop**

Pembuatan akun media sosial dan online shop dilakukan untuk memberikan informasi dan mempermudah konsumen dalam membeli

produk. Akun yang di buat diantaranya yaitu *Instagram*, *Whatsapp*, *Facebook*, *Shopee*, *Tokopedia* dan *website*.



Gambar 6 : Akun Media Sosial dan Online Shop

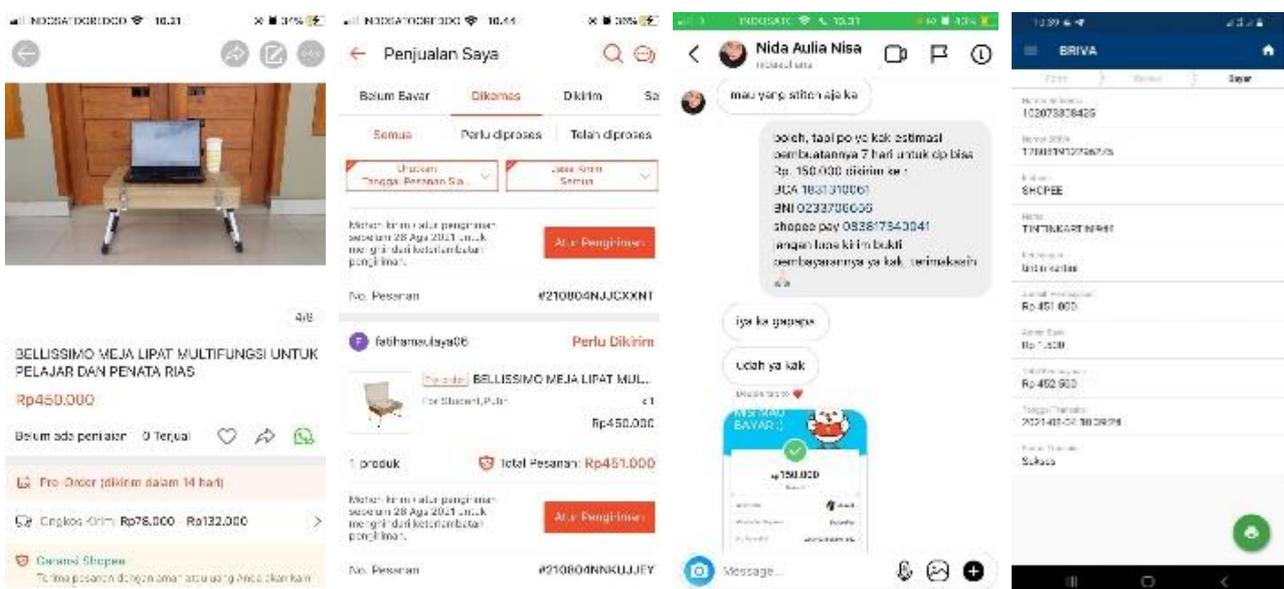
**E. Promosi dan Pemasaran**

Proses promosi *Bellissimo Folding Table* sudah dilakukan pada awal Juni. Pemasaran produk ini dilakukan dengan cara menawarkan produk kepada masyarakat sekitar secara langsung atau disebut dengan *personal selling*. *Personal selling* merupakan upaya untuk memaparkan suatu produk kepada pelanggan melalui percakapan langsung (tatap muka) untuk menarik minat mereka untuk membeli barang tersebut [12].

Terdapat promosi melalui sosial media dengan mengunggah produk yang ditawarkan serta pemberian diskon agar konsumen tertarik membeli produk yang dijual. Diskon atau potongan harga merupakan salah satu cara bagi bisnis untuk menghasilkan pendapatan dengan cepat. Saat ini, banyak bisnis mengandalkan taktik penjualan seperti diskon kepada pelanggan

agar membeli [13]. Selain sosial media, terdapat website yang memberikan informasi secara detail agar konsumen dapat mengetahui manfaat serta fungsi-fungsi dari meja tersebut.

Kegiatan pemasaran pada produk *Bellissimo* dilakukan secara *online* dan *offline*. Pemasaran secara offline dilakukan dengan cara menawarkan produk langsung kepada konsumen. Sedangkan secara online melalui instagram dengan ID @bellissimo\_ft, dan *whatsapp* untuk promosi produk *Bellissimo Folding Table*. Selain itu, terdapat online shop seperti *Shopee* dan *Tokopedia* untuk mempermudah konsumen ketika membeli produk. Terdapat diskon pembelian untuk pelajar serta kemudahan pembayaran karena terdapat fitur cicilan.



Gambar 7 : Bukti Penjualan

## F. Evaluasi

Evaluasi dilakukan dengan memberikan kuesioner kepada konsumen untuk melihat keberhasilan dan peluang usaha berkelanjutan serta dapat menghindari resiko yang dihadapi. Kuesioner tersebut dapat menjadi acuan untuk melihat progres kegiatan yang sedang dijalankan berjalan dengan baik serta keputusan untuk mengambil tindakan setelahnya. Adapun beberapa evaluasi yang pernah dilakukan diantaranya: penyempurnaan desain produk, efisiensi penggunaan dana, proses produksi, efektivitas pemasaran, penjualan produk, serta analisis keberlanjutan usaha. Mahasiswa juga mewawancarai konsumen atas produk yang telah dijual apakah memuaskan bagi konsumen atau tidak.

Evaluasi didasarkan pada kepuasan konsumen, jumlah penjualan, kualitas produk serta efektivitas pelaksanaan program. Dengan adanya evaluasi yang dilakukan, mahasiswa dapat memaksimalkan kegiatan yang sedang dilaksanakan dan meminimalisir resiko yang dihadapi.

## G. Pelaporan

Setiap kegiatan yang dilakukan ketika mengikuti program PKM-K, dapat dilaporkan secara langsung oleh mahasiswa melalui *website* SIMBELMAWA. Kegiatan seperti produksi, promosi, pemasaran, penjualan serta evaluasi dicatat menggunakan *logbook*. Mahasiswa harus melampirkan dokumentasi serta laporan buku kas sebagai bukti konkret dari pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

### Persiapan Produksi

Tahapan persiapan yang dilakukan pada kegiatan PKM-K ini yaitu mahasiswa memproduksi dan berinovasi membuat produk kreatif [14]. Kreativitas didefinisikan sebagai kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru. Sedangkan menurut sutarno. Sedangkan inovasi adalah transformasi pengetahuan kepada produk, proses dan jasa baru, tindakan menggunakan sesuatu yang baru. Produk yang kami buat merupakan meja lipat multifungsi dengan desain minimalis yang dapat digunakan oleh pelajar dan penata rias.

Sebelum melakukan tahap produksi, dilakukan pembuatan desain 3D terlebih dahulu

menggunakan aplikasi sketchup untuk meminimalisir kesalahan desain saat melakukan produksi. Desain produk mengalami evaluasi secara terus menerus untuk memaksimalkan fungsi produk. Setelah itu dilakukan pencarian referensi bahan yang akan digunakan sesuai dengan desain yang telah dibuat.

## Hasil Produksi

Produksi *Bellissimo Folding Table* dilakukan karena memiliki peluang yang cukup besar di pasaran. Target pasar yang dipilih yaitu pelajar, penata rias dan ibu rumah tangga. Awalnya produk *Bellissimo Folding table* hanya memiliki satu variasi, yaitu meja lipat multifungsi yang dilengkapi dengan cermin dan lampu LED. Variasi tersebut lebih dikhususkan untuk perempuan dan penata rias karena memiliki fungsi sebagai tempat penyimpanan make-up dan skincare. Ketika melakukan evaluasi untuk merevisi desain, terdapat terdapat inovasi untuk membuat variasi produk yang dapat digunakan oleh laki-laki dan perempuan.

Variasi pertama dinamakan *Bellissimo for Beauty* yang digunakan untuk menyimpan keperluan *make-up* dan *skincare*. Inovasi variasi selanjutnya dilakukan dengan mengubah mengubah cermin dan lampu LED menggunakan whiteboard, sehingga produk dapat digunakan oleh pelajar laki-laki maupun perempuan. Hasil dari variasi ini dinamakan *Bellissimo for Student* yang digunakan untuk keperluan belajar. Selanjutnya terdapat variasi ketiga yang dinamakan *Bellissimo for Kids* yang lebih dikhususkan untuk pelajar TK dan SD. Variasi ini memiliki desain yang sama dengan variasi kedua, yang membedakannya yaitu penggunaan wallpaper animasi serta ketinggian meja dapat dipesan secara *custom* sesuai dengan kebutuhan.

Penambahan inovasi pada desain produk membuat segmen pasar menjadi semakin luas, sehingga akan meningkatkan penjualan. Kegiatan produksi *Bellissimo Folding Table* selama dua bulan ini menghasilkan 8 produk dengan 3 variasi. Produk yang sudah terjual yaitu sebanyak 5 produk, meliputi 2 meja *Bellissimo for Student*, 2 meja *Bellissimo for Beauty* dan 1 meja *Bellissimo for Kids*, dengan omset yang didapat sebesar Rp 2.250.000.



**Gambar 8 :** Produk *Bellissimo Folding Table*

### **Pemasaran dan Pencapaian tujuan Program kreativitas Mahasiswa**

Media Pemasaran online telah menjadi solusi penghubung antara produsen dan konsumen dengan minim biaya. Hal ini tentu menjadi solusi singkat cepat dan efisien dalam mengembangkan usaha [15]. Berbagai media promosi *online* dan *offline* telah dipublikasikan selama kegiatan PKM-K berlangsung. Media promosi yang telah dibuat yaitu *instagram*, *whatsapp*, *shopee*, Tokopedia, dan *website*.

*Bellissimo Folding Table* dijual dengan harga Rp.450.000-, harga ini terbilang ekonomis karena sesuai dengan kualitas bahan yang digunakan serta banyaknya fungsi yang ditawarkan pada konsumen di meja. Terdapat keringanan pembayaran berupa cicilan jika membeli produk melalui toko *online* seperti *Shopee* dan Tokopedia.

Pencapaian tujuan program kreativitas mahasiswa kewirausahaan bagi kelompok tim adalah dapat membuat produk inovatif yang berorientasi pada profit serta melatih mahasiswa untuk dapat mandiri secara finansial. Bagi masyarakat diharapkan dapat memberi kemudahan pada dari produk yang dibuat serta

dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

### **Manajemen Usaha**

Manajemen yang dilakukan dalam kegiatan usaha menghasilkan berbagai keuntungan bagi keberlanjutan usaha, diantaranya yaitu didapatkannya dana pinjaman dari pihak universitas, terbentuknya berbagai koneksi dengan berbagai mitra, pengajuan hak cipta, dan telah melakukan penjualan produk.

Pada awal program kegiatan PKM-K, kelompok mahasiswa mendapatkan sejumlah dana pinjaman dari universitas. Dana pinjaman yang didapatkan senilai 90% dari dana proposal, walaupun tidak 100% manajemen usaha dapat terealisasikan dengan baik. Adapun pihak yang memberikan dana pinjaman yaitu pihak Universitas Muhammadiyah Sukabumi.

Selama kegiatan promosi dan pengerjaan produk, *Bellissimo Folding Table* telah terjual 5 meja dari 8 meja yang di produksi, 2 meja variasi *Bellissimo For Beauty*, 2 meja variasi *Bellissimo for Student* dan 1 meja variasi *Bellissimo For Kids*. Omset yang diperoleh dari penjualan 5 produk tersebut, yaitu sebesar Rp 2.250.000. Jika

secara keseluruhan, keuntungan yang akan di dapat oleh tim PKM-K “*Bellissimo Meja Lipat Multifungsi*” jika semua produk terjual adalah :

- Total Pendapatan  
= Harga jual x Jumlah produksi  
= Rp. 450.000 x 8  
= Rp 3.600.000
- Keuntungan  
= Total pendapatan – Bahan habis pakai  
= Rp 3.600.000 – Rp 2.744.888  
= Rp 855.112
- BEP (Unit)  
= Biaya tetap (harga jual per unit – biaya variabel per unit)  
= Rp 1.450.000 (Rp 450.000 – Rp 343.111)  
= 13 Unit

Perhitungan *Break Event Point* (BEP) titik impas dilakukan untuk mengetahui pada volume beberapa penjualan yang dilakukan menghasilkan pendapatan total yang sama dengan biaya total sehingga tidak mengalami laba maupun rugi. Berdasarkan *Break Event Point* (BEP) yang sudah dihitung, mahasiswa dapat mencapai keuntungan setelah menjual 13 unit meja.

- R/C Ratio  
= Total Pendapatan : Bahan habis pakai  
= Rp 3.600.000 : Rp 2.744.888  
= 1,3

Berdasarkan analisis ratio, usaha ini layak untuk dijalankan karena pada hitungan cash ratio yang diperoleh yaitu 1,3. Jika ratio > 1 maka usaha layak untuk dijalankan. Adapun Perhitungan *Cash Flow* dilakukan untuk mengetahui kas lancar pendapatan pertahun yang mengalami peningkatan setiap tahunnya, dengan perhitungan sebagai berikut :

**Tabel 1.** Perhitungan *Cash Flow* dalam Rupiah

No	Keterangan	Tahun Ke-1	Tahun Ke-2
1.	Modal Awal	9.649.000	14.099.000
2.	Biaya Produksi	5.199.000	1.759.000
3.	Keuntungan	4.450.000	12.340.000
<b>4.</b>	<b>Kas Lancar</b>	<b>14.099.000</b>	<b>26.349.000</b>

### Pengajuan Hak Cipta

Kegiatan PKM-K telah di publikasi sebagai usaha untuk mengenalkan usaha ciptaan mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sukabumi (UMMI) kepada masyarakat sekitar serta mengangkat nama baik dan daya saing UMMI. Seluruh rangkaian kegiatan PKM-K diringkas dan dipublikasikan pada media massa lokal melalui radar Sukabumi, sehingga masyarakat sekitar dapat mengetahui dan tertarik dengan produk yang ditawarkan oleh mahasiswa yang membuat produk *Bellissimo Folding Table*.

*Bellissimo Folding Table* telah melakukan pengajuan hak cipta untuk desain produk meja dari kedua variasi. Pengajuan hak cipta dilakukan agar apa yang dibuat oleh usaha *Bellissimo Folding Table* dapat dihargai, diakui oleh masyarakat luas, dan tidak ditiru oleh siapapun.

### IV. KESIMPULAN

Realisasi dari kegiatan PKM-K *Bellissimo Folding Table* sangat berpotensi untuk menjadi bahan usaha yang mandiri dengan target pasar yang luas yaitu pelajar, ibu rumah tangga, dan penata rias. Tidak hanya itu, usaha ini memberikan keuntungan yang menjanjikan, menghasilkan produk yang bermanfaat, inovatif, dan multifungsi.

Pelaksanaan kegiatan PKM-K *Bellissimo Folding Table* telah memproduksi 5 meja dalam satu kali produksi. Selama 2 bulan, *Bellissimo Folding Table* mampu menghasilkan 8 produk. Produk yang sudah terjual sebanyak 5 meja, diantaranya 2 meja *Bellissimo for student*, 2 meja *Bellissimo for beauty* dan 1 meja *Bellissimo for Kids*, dengan omset yang didapat yaitu sebesar Rp 2.250.000. Hasil penjualan umum dapat memberikan omset sebesar Rp. 3.600.000 jika terjual sebanyak 8 produk. Berdasarkan analisis cash ratio, usaha *Bellissimo Folding Table* memperoleh nilai 1,3 sehingga usaha sudah layak untuk dijalankan.

Usaha *Bellissimo Folding Table* memiliki peluang yang cukup menjanjikan jika terus dikembangkan. Solusi yang ditawarkan serta desain produk yang unik dapat menjadi inovasi baru pada bidang *furniture*. Dengan adanya penambahan inovasi, produk *Bellissimo Folding Table* dapat bersaing di pasaran. Selain menjadi produk inovatif yang berorientasi pada profit, *Bellissimo Folding Table* diharapkan dapat

menjadi solusi bagi konsumen, membuka peluang bisnis baru, serta dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

## V. UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya diberikan kepada Ibu Leonita Siwiyanti, S.Ag, MM selaku dosen pembimbing PKM-K “*Bellissimo* Meja Lipat Multifungsi” yang telah membimbing dalam terselesaikannya berbagai laporan yang berhubungan dengan kegiatan. Ucapan terima kasih juga diberikan kepada semua pihak yang terlibat dalam pelaksanaan kegiatan PKM-K “*Bellissimo* Meja Lipat Multifungsi” diantaranya, Direktorat Jenderal Pembelajaran dan Kemahasiswaan, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi, TIM PKM Universitas Muhammadiyah Sukabumi, Dosen, Staff Fakultas, anggota kelompok mahasiswa PKM-K, serta pihak lain yang terlibat, yang sudah membantu membimbing dan mengevaluasi setiap kegiatan PKM. Semoga kegiatan PKM-K yang telah dilaksanakan dapat memberikan manfaat dan pelajaran bagi berbagai pihak.

## REFERENSI

- [1] T. Ambarwati, “Pendampingan Penyusunan Proposal Mahasiswa dalam SKIM Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKMK) pada Mahasiswa Jurusan Manajemen Angkatan 2014-2015”, SENASPRO 2017 | Seminar Nasional dan Gelar Produk, 2017.
- [2] P. Ramlan, R. Nikmat, “Pendekatan Manajemen Strategik dalam Meningkatkan Minat Wirausaha Mahasiswa melalui Program Kreativitas Mahasiswa-Kewirausahaan (PKM-K)”, Jurnal MODERAT, Vol.5, No.3, 2019.
- [3] ET Wulandari, Muhiddin, “Pentingnya Pengaruh Fasilitas Belajar Terhadap Prestasi Belajar Siswa”, Prosiding Seminar Nasional Biologi VI, hal. 258-261, 2019.
- [4] S. Bachtar, “Menganalisis Konsumsi Kosmetik Perempuan Millenials Indonesia”, marketeers.com, 2017. Diakses pada 10 Mei 2022, <https://www.marketeers.com/menganalisa-konsumsi-kosmetik-perempuan-milenial-indonesia/>
- [5] CM Annur “Siswa SD Dominasi Jumlah Pelajar di Indonesia pada Tahun Ajaran 2020/2021”, databoks.katadata.co.id, 2021. Diakses pada 15 Januari 2022, <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/11/26/siswa-sd-dominasi-jumlah-pelajar-di-indonesia-pada-tahun-ajaran-20202021>
- [6] MI Mahdi, “Jumlah Mahasiswa Indonesia Mencapai 8,96 Juta Pada 2021”, dataindonesia.id, 2022. Diakses pada 11 Maret 2022, <https://dataindonesia.id/ragam/detail/jumlah-mahasiswa-indonesia-mencapai-896-juta-pada-2021>
- [7] HA Rasyid, AT Indah, “ Pengaruh Inovasi Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Yamaha di Kota Tangerang Selatan”, Perspektif, Vol.16, No.1, 2018.
- [8] H. Setiawan, “Pengaruh Orientasi Pasar, Orientasi Teknologi dan Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing Usaha Songket Skala Kecil di Kota Palembang”, Jurnal Orasi Bisnis, 2012.
- [9] Irawanto, “Rancang Bangun Meja Dan Kursi Belajar Secara Ergonomis”, Skripsi, 18(1), 2018.
- [10] KR Satriaji, et.al, “Kajian Kriteria Meja Belajar Bagi Siswa Sekolah Dasar di Fasilitas Pengungsian Bencana di Kecamatan Bayan Lombok Utara, Portable Desk Design for Students in Natural Disaster Evacuation Facilities”, Jurnal IDEALOG, Vol.5, No.1, 2020.
- [11] NHS Putri, B Ramdhan, “Implementasi Kegiatan Program Kewirausahaan (PKM-K) BT “Bantal Terapi”: Inovasi Alat Kesehatan Portable dalam Rangka Membuka Peluang Usaha Mahasiswa”, AJIE- Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship, Vol.2, No.3, 2017.
- [12] Purbohastuti, A. W. EFEKTIVITAS MEDIA SOSIAL SEBAGAI MEDIA PROMOSI. Tirtayasa EKONOMIKA, Vol. 12, No. 2, 2017.
- [13] A Kusnawan, et.al. Pengaruh Diskon pada Aplikasi e-Wallet terhadap Pertumbuhan Minat Pembelian Impulsif Konsumen Milenial di Wilayah Tangerang. *Jurnal Sains Manajemen* , Vol.5, No.2, 2019.
- [14] ND Lestari, A. Febrianti, “Analisis Kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa

Kewirausahaan (PKM-K) Pemanfaatan Limbah Rumah Tangga (Kaleng, Kaca, Styrofoam, Kardus, Kulit Telur)”, Vol.6, No.2. 2018.

- [15] A. Rohimah, “Era Digitalisasi Media Pemasaran Online dalam Gugurnya Pasar Ritel Konvensional”, *KANAL: Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol.6, No.1, 2019.