



Contents lists available at [Journal IICET](#)
JPPi (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)
ISSN: 2502-8103 (Print) ISSN: 2477-8524 (Electronic)
Journal homepage: <https://jurnal.iicet.org/index.php/jppi>



Aplikasi wedding planner dan analisis kelayakan guna meningkatkan income generating badan pengelola usaha Universitas Jambi

Agus Syarif^{*)}, Ahmad Nur Budi Utama, Idham Khalik, Istiqomah Malinda SB
Universitas Jambi, Jambi, Indonesia

Article Info

Article history:

Received Jun 13th, 2023
Revised Jul 20th, 2023
Accepted Aug 17th, 2023

Keyword:

Income generating,
Feasibility study,
Wedding planner,
Badan pengelola usaha

ABSTRACT

Universitas Jambi as a State University with the status of a Public Service Entity (BLU) has two sources of income generating, namely those from academic services and non-academic services (academic support services). The implementation of academic support services is entrusted to the Business Management Agency (Badan Pengelola Usaha). BPU is tasked with carrying out the development of business units and optimizing the acquisition of university funding sources. Based on this task, BPU established the Weddy Feast business unit under the Commercialization and Services department. This research analyzes the business feasibility of wedding planner to increase income generating of the Business Management Agency. The conduct interviews and surveys some vendors in 43 types of business. The results show that the establishment of Weddy Feast able to optimize the potential of university assets involving 43 types of businesses and 15 of them can be managed by students in creating student entrepreneurs in the context of implementing Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) program of the Ministry of Education, Culture, Research and Technology, which is strengthened by realizing the UNJA Smart platform with digital transformation elements in the real business world, in the form of making a weddy feast application. The Net Present Value (NPV) of weddy planner is positive, Rp.577.049.066,- and Internal Rate of Return (IRR) 156,12% higher than weighted average cost of capital (WACC) 12%.



© 2023 The Authors. Published by IICET.

This is an open access article under the CC BY-NC-SA license
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>)

Corresponding Author:

Agus Syarif,
Universitas Jambi
Email: agussyarif@unja.ac.id

Pendahuluan

Badan Pengelola Usaha (BPU) Universitas Jambi berdiri dilatarbelakangi perubahan status Universitas Jambi dari Satker (Satuan Kerja) menjadi Badan Layanan Umum (BLU). BLU adalah badan usaha bagi instansi pemerintah yang dibentuk untuk menyediakan pelayanan kepada masyarakat berupa penyediaan barang dan/atau jasa yang dijual tanpa mengutamakan mencari keuntungan dan beroperasi menurut prinsip efisiensi dan produktivitas.

Badan Pengelola Usaha diamanahkan untuk bertugas melaksanakan pengembangan unit usaha dan mengoptimalkan perolehan sumber-sumber pendanaan universitas. Manajemen BPU UNJA dipimpin seorang Ketua dan Sekretaris yang ditunjuk berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Jambi nomor

8/UN21/KP/2022 tentang Pengangkatan Ketua dan Sekretaris BPU UNJA. Struktur organisasi BPU UNJA terdiri dari empat Departemen; Komersialisasi dan Jasa, Agroindustri dan Lingkungan, Penerbitan dan Multimedia, serta Layanan Kesehatan.

Ada pun Visi BPU menjadi Badan transformasi bisnis dalam mengoptimalkan nilai aset Universitas Jambi. Misi BPU 1) mengusung keunggulan nilai akademik sebagai Entrepreneurship University yang berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. 2) Menyelenggarakan dan mengembangkan layanan penunjang akademik melalui unit-unit usaha; 3) Mengoptimalkan potensi sumberdaya universitas melalui kerjasama operasional dan kerjasama manajemen dengan pihak eksternal Universitas; dan 4) Menyediakan layanan konsultatif bagi unit-unit kerja dalam rangka optimalisasi potensi income generating unit kerja.

Selaras dengan visi misi BPU, maka Departemen Komersialisasi dan Jasa membentuk unit usaha Weddy Feast. Kehadiran unit usaha ini dilandasi dengan aset UNJA yang bisa dioptimalkan fungsinya menjadi salah satu income generating bagi universitas. Dalam hal ini UNJA memiliki 3 (tiga) gedung yang bisa digunakan sebagai tempat pesta pernikahan dan seminar. Jambi sebagai lembaga ilmu pengetahuan dan teknologi memiliki produk inovasi berbasis aplikasi sesuai platform UNJA Smart, transformation digital. Wedding Planner juga melibatkan lebih dari 40 jenis usaha, yang 17 diantaranya bisa dilakukan oleh mahasiswa dalam rangka meningkatkan peran wirausaha mahasiswa dan mendukung implementasi program Kemendibudristek, Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM).

Menumbuhkembangkan jiwa wirausaha dikalangan mahasiswa menjadi salah satu unsur dari platform UNJA Smart, Student Achievement Platform. Begitu juga Wedding Planner merupakan realisasi Universitas dalam menumbuhkembangkan dan meningkatkan kinerja pelaku usaha, terutama Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Kehadiran Weddy Feast akan mampu memberikan nilai tambah (value added) bagi perekonomian masyarakat serta memberikan income generating bagi Universitas.

Permasalahan yang ditemukan pada unit-unit usaha yang bergerak di bidang jasa pernikahan adalah masih banyak yang menggunakan pemasaran secara konvensional. Sedangkan saat ini sudah sangat berkembang digitalisasi pemasaran, baik melalui media sosial maupun komersialisasi menggunakan e-commerce (marketplace). Oleh karenanya UMKM yang bergerak di bisnis jasa pernikahan, jika tetap ingin eksis dan berdayasaing kompetitif, sudah harus beradaptasi dengan pemasaran digital.

Berdasarkan kebermanfaatan unit usaha Weddy Feast, perlu dilakukan kajian kelayakan bisnis (Feasibility study) dalam rangka menindaklanjuti implementasi transformation digital yang selaras dengan program kerja departemen Komersialisasi dan Jasa, maka BPU UNJA melakukan riset dengan judul "Aplikasi Wedding Planner Dan Analisis Kelayakan Guna Meningkatkan Income Generating Badan Pengelola Usaha Universitas Jambi".

Landasan Teori

Peraturan Presiden Nomor 97 Tahun 2019 tentang Badan Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, keberadaan industri pernikahan semakin dikenal keberadaannya karena industri ini termasuk dalam kategori acara dan cabang ekonomi kreatif yang mencakup usaha kuliner, rias dan gaun pengantin, produksi dan dekorasi, video dan fotografi, merchandise. Industri pernikahan Indonesia adalah industri bernilai miliaran dolar yang mencakup banyak sektor bisnis. Perusahaan yang menawarkan layanan untuk memenuhi kebutuhan calon pengantin untuk menjadikan hari istimewa mereka tak terlupakan.

Acara pernikahan melibatkan lebih dari 35 vendor, kompleksitas kebutuhan seing menimbulkan perbedaan pandangan dari pihak keluarga calon pasangan pengantin. Oleh karenanya kebanyakan pasangan memilih untuk acara dikelola oleh wedding planner (Huang et.al, 2017). Pekerjaan dan kesulitan wedding planner saat merencanakan pernikahan banyak ditulis dalam artikel penelitian (Han-Chen, Cheng, & Yi-Syuan, 2017; Stafford & Scott, 2016; Mendleson, 2011), pasangan mungkin perlu menjawab pertanyaan bagaimana Pernikahan dan perencanaan pernikahan telah berubah selama bertahun-tahun

Pengertian wedding planner adalah jasa penyelenggaraan pernikahan baik dalam perencanaan maupun pada hari pernikahan (Fithrati 2014:75). Wedding planner menangani acara pernikahan mulai dari akad nikah, upacara adat, pelaminan, jasa catering, tata rias pengantin, dokumentasi dan masih banyak lagi. Perencana pernikahan sangat diperlukan (Melati, 2010), selain selalu memenuhi konsep pernikahan yang sempurna, jika keluarga pengantin baru tidak terganggu (Rugaya & Sudirman, 2016). Tanggung jawab wedding planner antara lain a) planner memberikan kontribusi terhadap konsep acara, biaya, venue dan vendor pernikahan sesuai dengan kebutuhan dan impian pesta pernikahan calon mempelai wanita. b) coordinator, yang mengkoordinir semua pihak yang terlibat dalam pesta pernikahan, mulai dari calon pengantin, keluarga, vendor, termasuk pengaturan jadwal technical meeting dan gladi resik. c) Merangkul

acara secara keseluruhan dan membentuk tim profesional untuk mengelola pesta pernikahan dari awal sampai akhir.

Saat ini, pengantin baru biasanya tidak memiliki banyak waktu untuk mengunjungi supplier pernikahan dan memikirkan konsep pernikahan, sementara banyak perusahaan menawarkan berbagai layanan dan konsep menarik untuk mendukung perayaan pernikahan. Menurut Bhattacharyya dan Rahman (2004); Menurut Gony dan Westbrook (2011), memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan adalah kunci keberhasilan bisnis; Napompech dan Kuawiriyapan (2011)

Dengan berkembangnya teknologi informasi, masyarakat membutuhkan informasi yang cepat, akurat dan terpercaya, tidak mengenal batas jarak dan waktu, sehingga kebutuhan akan pengolahan data yang terintegrasi semakin meningkat sehingga dapat ditransformasikan menjadi informasi. Obrien, (2003) Teknologi informasi adalah perangkat keras, perangkat lunak, jaringan, manajemen basis data dan teknik pemrosesan informasi lainnya yang digunakan dalam sistem informasi komputer.

Rahmi (2017) pemasaran digital adalah kegiatan yang memperkenalkan suatu produk dan juga mencari konsumen dan pelanggan baru dengan menggunakan berbagai platform teknologi informasi online seperti belanja online, media sosial, dan lain-lain. Sathya (2017) Digital Marketing juga dikenal sebagai pemasaran online atau pemasaran produk melalui situs web dan aplikasi yang dirancang untuk kegiatan jual beli. Istilah pemasaran digital semakin populer dari waktu ke waktu, terutama di kalangan mereka yang menggunakan internet.

Metode

Pendekatan partisipatif berbasis komunitas atau Communities Based Partipatory Research Action (CB-PRA) digunakan dalam penelitian ini dan dilaksanakan selama 4 (empat) bulan. Unit analisis dalam riset aksi adalah calon mitra atau vendor dari BPU Universitas Jambi.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder yaitu: Data primer, Informasi dikumpulkan dari observasi lapangan baik melalui survei maupun kegiatan penelitian lanjutan. Data sekunder, Data historis yang dikumpulkan oleh mitra atau pemasok dan lembaga yang terkait dengan perencanaan pernikahan.

System Support Data, Aplikasi berbasis website dan android disupport oleh Digilab Mitra Integrasi dalam Skema Technical Support memberikan dukungan teknis selama masa layanan. Dalam masa garansi ini Digilab Mitra Integrasi juga akan terus memonitor jaringan baik dengan cara remote atau memeriksa secara fisik di lokasi.

Teknik Analisis Data, Aspek yang dikaji dalam penelitian ini adalah kelayakan usaha dari sisi aspek pemasaran, teknis/operasional, sumberdaya manusia dan keuangan. Khusus untuk analisis kelayakan keuangan dalam penelitian ini, data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara dianalisis melalui analisis kriteria investasi Net Present Value (NPV) dan Internal Rate of Return (IRR) terkait dengan bisnis pengelolaan wedding planner.

Hasil dan Pembahasan

Potensi untuk kerjasama dengan mitra tergambar dari besarnya keinginan responden untuk bekerjasama dalam menyelenggarakan pesta pernikahan secara terpadu, yakni 96,06%. Besarnya keinginan calon mitra untuk bekerjasama merupakan peluang dalam menjalin keberlangsungan bisnis wedding planner. Hal ini juga diperkuat dengan hanya 3,09% dari calon mitra yang menggunakan website sebagai sarana pemasaran dan selebihnya 96,91% belum menggunakan website.

Vendor sebagai calon mitra bekerjasama dengan Badan Pengelola Usaha UNJA yang akan menggunakan website dan aplikasi android dalam menyelenggarakan acara pernikahan, 87,4% menyatakan bersedia. BPU UNJA bekerjasama dengan vendor (pihak lain) dalam acara pernikahan, menetapkan fee manajemen sebesar 10% dari omset yang diatur dalam Peraturan Rektor. Menyatakan bersedia memberi 83,5%.

Metode Pengerjaan Aplikasi. Model proses perangkat lunak adalah contoh dari proses perangkat lunak. Setiap model proses perangkat lunak dapat menjelaskan proses dari perspektif tertentu, sehingga dapat memberikan informasi tentang proses yang sedang dilakukan. Model proses pengembangan sistem informasi dibangun dengan menggunakan model waterfall. Model air terjun bersifat sistematis dan berurutan dalam membangun perangkat lunak. Proses build mengikuti aliran analisis, desain, kode, pengujian, dan

pemeliharaan. Model pengembangan waterfall memiliki beberapa keunggulan, antara lain: mudah dipahami dan dapat diterapkan dalam proses pengembangan perangkat lunak.

Investasi awal (Initial Investment) dari aplikasi Wedding Planner berbasis website terdiri dari biaya membangun website (domain, VPS Server, CWP Pro, SSL Certificate, Setup Virtual Private Server, DNS Management dan Paket pengerjaan website serta pengembangan konten website secara dinamis dan android, sejumlah Rp.100.000.000,- Weddyfeast memproyeksikan event acara pernikahan berdasarkan hitungan kalender dari pengalaman mitra memperoleh order acara. Ada pun proyeksi acara pernikahan dengan menggunakan satu venue (gedung tempat acara pernikahan) secara rata-rata 46 event (khusus hari minggu). Secara teknis operasional website dan android dari aplikasi Weddyfeast dapat dilaksanakan dan layak, karena adanya jaminan maintenance dari vendor Digilab Mitra Integrasi sesuai dengan kontrak yang telah disepakati. Ada pun paket pengerjaan website dari muatan teknis yang menjadi tanggungjawab Digilab meliputi modul profil Weddyfeast, modul promo dan event, modul pemesanan paket, modul security dan protocol, modul SEO optimizer, modul testimony, modul whatsapp apl, modul news moment dan modul galery.

Hasil penelitian dari sumber keluarga pasangan yang menyelenggarakan hajatan pernikahan dan vendor sebagai responden secara rata-rata perhelatan pernikahan mengeluarkan dana sebesar Rp. 110.000.000,- Bagi Hasil (Profit Sharing) untuk Divisi WeddyFeast Departemen Komersialisasi dan Jasa Badan Pengelola Usaha sebesar 10%, berarti setiap event pernikahan yang menggunakan jasa WeddyFeast akan memperoleh pendapatan (revenue) sebesar Rp. 11.000.000,-

Frekuensi pengguna diproyeksikan sebanyak 46 event jasa selama periode satu tahun, sehingga proyeksi income generating dari BPU sebesar Rp. 506.000.000,- diperoleh dari 46 x Rp. 11.000.000,- Rata-rata proyeksi biaya penyelenggaraan acara pernikahan sebesar Rp. 268.180.000,- Berdasarkan besarnya proyeksi pendapatan dan biaya, maka dapat dihitung besarnya net income (cash inflow) sebesar Rp. 237.820.000,-

Tabel 1. Proyeksi Arus Kas (*Net Cashflow*) Weddy Feast

Proyeksi Pendapatan Weddyfeast		
Pendapatan Rata-rata per event	110,000,000	Rupiah
Bagi Hasil untuk BPU (10%)	11,000,000	Rupiah
Frekuensi per tahun	37	events
Proyeksi Pendapatan Weddyfeast	407,000,000	Rupiah
Biaya Modal rata-rata per event (53%)	215,710,000	Rupiah
Perawatan per tahun	50,000,000	Rupiah
Pendapatan Bersih (<i>Net Cashflow</i>)	141,290,000	Rupiah

Sumber: Data primer, diolah

Biaya modal dari investasi dihitung berdasarkan suku bunga komersial pinjaman bank umum sebesar 12% per tahun. Biaya modal ini digunakan sebagai faktor dikonto (discount factor) dalam menghitung proyeksi arus kas. Besaran faktor diskonto dari tahun pertama sampai tahun kelima adalah sebagai berikut: Tahun pertama 0,8929; tahun ke-dua 0,7972; tahun ke-tiga 0,7118; tahun ke-empat 0,6355 dan tahun ke-lima 0,5674.

Analisis kelayakan finansial dinilai berdasarkan kriteria kelayakan investasi Net Present Value (NPV), dengan melakukan pendiskontoan nilai arus kas masa depan menjadi nilai sekarang (present value). Nilai arus kas berdasarkan asumsi yang digunakan dalam penelitian, tidak mengalami perubahan dari tahun pertama hingga tahun kelima.

Tabel 2. Net Present Value Weddy Feast

Tahun ke-	Biaya Modal Rata-rata Tertimbang, 12%	Arus Kas (Rupiah)	Nilai Sekarang (<i>Present Value</i>) (Rupiah)
0	1.0000	(100,000,000)	(100,000,000)
1	0.8929	141,290,000	126.151.786
2	0.7972	141,290,000	112.635.523
3	0.7118	141,290,000	100.567.431
4	0.6355	141,290,000	89.792.349
5	0.5674	141,290,000	80.171.740
Net Present Value			409.318,830

Sumber: Data primer, diolah

Nilai positif dari Net Present Value (NPV) sebesar Rp. 409.318.830,- menunjukkan bahwa investasi wedding planner BPU layak (feasible) untuk dilaksanakan dan dapat diterima. Internal Rate of Return dari

usulan investasi dianalisis menggunakan bantuan aplikasi function excel dan diperoleh nilai IRR sebesar 139,5%, dengan demikian investasi dapat diterima atau layak (feasible). Hal ini mempunyai makna bahwa cut off rate (12% - weighted average cost of capital) untuk bunga pinjaman sebesar maksimal 139,5% masih diperkenankan untuk usulan investasi ini. Semakin besar jarak antara IRR dengan Biaya modal, maka semakin besar imbalan hasil yang diperoleh dari investasi.

Simpulan

Kemitraan wedding planner Melakukan identifikasi potensi kemitraan wedding planner dalam rencana pengembangan bisnis BPU Universitas Jambi memiliki potensi yang dapat dilaksanakan dalam wujud kerjasama operasional (KSO) dan kerjasama manajemen (KSM). Secara teknis desain model aplikasi wedding planner berbasis website telah dibangun dan dapat diakses setiap saat melalui laman <https://unja-weddyfeast.com/> Analisis kelayakan usaha (feasibility study) wedding planner sebagai income generating BPU Universitas Jambi menunjukkan investasi layak (feasible) untuk dilaksanakan, baik dari analisis Net Present Value dengan hasil nilai positif maupun Internal Rate of Return lebih besar dari biaya modal rata-rata tertimbang (weighted average cost of capital).

Referensi

- Peraturan Presiden Republik Indonesia tentang Badan Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/129220/perpres-no-97-tahun-2019>
- Bhattacharyya, S. K., Rahman, Z. (2004). Capturing The Customer's Voice, The Centerpiece of Strategy Making: A Case Study in Banking. *Eur. BusinessReview* (16): 128-138
- Clare Finnell, (2018). A History and Analysis of Weddings and Wedding Planning, Johnson & Wales University - Providence, cfinnell01@wildcats.jwu.edu
- Huang, H. C., Hou, C. I., & Hong, Y. S. (2017). Analysis Of Importance Of The Professional Abilities Required By Personnel In Wedding Planner Services. *International Journal of Organizational Innovation (Online)*, 9(4), 157- 170.
- Gony, G. A., R. A. Westbrook, (2011). Can You Hear Me Now? Learning from Customer Stories. *Bus. Horizons*, (54): 575-584.
- Han-Chen, H., Cheng-I, H., & Yi-Syuan, H. (2017). Analysis of Importance of The Professional Abilities Required by Personnel In Wedding Planner Services. *International Journal of Organizational Innovation*, 9(4), 157-170
- Stafford, L and Scott, A, Blue Brides: Exploring Postnuptial Depressive Symptoms, *Journal of Family Issues* 1–19, DOI: 10.1177/0192513X15576199
- Longley, Dennis; Shain, Michael (1985), *Dictionary of Information Technology* (edisi ke-2), Macmillan Press, hlm. 164, [ISBN 0-333-37260-3](https://www.amazon.com/dp/0333372603)
- Melati, I. (2010). Segmentasi Pelanggan pada Bisnis Wedding Organizer. *BinusBusiness Review*, 1(2), 568-574.
- Napompech, K. (2014). Attributes Influencing Wedding Studio Choice. *Journal of Applied Sciences. Asian Network for Scientific Information. Proquest*. 14(21): 2685 – 2694, 2014.
- O'Brien, J. A. (2003). *Introduction to Information System: Essential for the e- business Enterprise*. New York: M cGraw-Hill.
- Rugaya, S., & Sudirman, M. (2016). Efektifitas Pelaksanaan Kursus Calon Pengantin (Studi Pada Kantor Urusan Agama Kecamatan Biringkanaya Kota Makassar). *Jurnal Tomalebbi*, (4), 157-168.
- Salim, M. (2013). *A Strategic Analysis Of A Company In The Wedding Industry*. Master degree requirements in Simon Fraser University in Canada.