LAPORAN AKHIR

PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

# Studio Rekaman Mini Dalam Ruangan $6m^2$

**BIDANG KEGIATAN:**

**PKMK**

Diusulkan Oleh:


| | |
|---|---|
| **Moch. Saepulloh** | **A44052066/2005** |
| Arba'in J. Pamungkas | C14104048/ 2004 |
| Yogha Hadiprasetya | E14204053/ 2004 |
| Fitriyana Budiwaty | A44060497/2006 |

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR**



Dibiayai oleh Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi
Departeman Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreatifitas Mahasiswa
Nomor 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tgl 26 Februari 2008

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul Kegiatan : Studio Rekaman Mini Dalam Ruangan $6m^2$

Bidang Kegiatan :( ) PKMP (x) PKMK
( ) PKMT ( ) PKMM

1. Bidang Ilmu :( ) Kesehatan ( ) Pertanian
( ) MIPA ( ) Teknologi dan Rekayasa
( ) Sosial Ekonomi (x) Humaniora
( ) Pendidikan
2. Ketua Pelaksana Program
   a. Nama Lengkap : Moch. Saepulloh
   b. NIM : A44052066
   c. Jurusan : Arsitektur Lanskap
   d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor
   e. Alamat Rumah dan No Tel/HP : Wisma Komando, Jl. Babakan Lebak No. 110, Rt 2 Rw 8, Darmaga, Bogor O81316245050
   f. Alamat Email : te_de_kakasahi@yahoo.com
3. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 4 Orang
4. Dosen Pendamping
   a. Nama Lengkap dan Gelar : Akhmad Arifin Hadi, SP
   b. NIP : 132 310 805
   Alamat Rumah dan No Tel/HP : Jr Raya Darmaga, Cosmo Cafe
7. Biaya Kegiatan Total :
   a. Dikti : Rp.5.840.500
   b. Sumber Lain : -
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Januari 2008 – Juni 2008

Bogor, 02 Juli 2008

Menyetujui
Ketua
Departemen Arsitektur Lanskap

( Prof. Dr. Ir. Hadi Susilo Arifin, MS )
NIP. 131 430 805

Ketua Pelaksana Kegiatan

( Moch. Saepulloh )
NIM. A44052066

Wakil Rektor Bidang
Kemahasiswaan

(Prof.Dr.Ir.Yonny Koesmaryono, MS)
NIP. 131 473 999

Dosen Pembimbing

( Akhmad Arifin Hadi, SP )
NIP. 132 310 805

## ABSTRAK

Judul yang dimuat dalam usulan Program Kreatifitas Mahasiswa ini adalah "Studio Rekaman Mini Dalam Ruangan $6m^2$". Kegiatan utama dari program ini adalah jasa perekaman musik. Setelah memiliki perangkat dan lokasi rekaman yang memenuhi standart, diadakan promosi besar guna menggaet pasar. Ketersediaan pasar yang merupakan bagian dari sub sistem produksi menjadi pertimbangan dasar dalam menjalankan kegiatan ini.

Tujuan dari program ni adalah Memperkenalkan dan mengembangkan Studio Rekaman yang dibuat dalam ruangan seluas $6m^2$ tanpa mengurangi fungsi dari studio itu sendiri. Hal ini dapat diukur melalui keberhasilan pencapaian parameter analisis usaha yang direncanakan. Sebagai suatu sarana untuk menampung dan memfasilitasi kreativitas musik yang dimiliki oleh Mahasiswa, dan pelajar.

## A. PENDAHULUAN

### 1. Latar belakang

Musik adalah salah satu seni hiburan yang banyak dikenal oleh masyarakat, hampir semua kalangan menikmati dapat seni yang satu ini. Tidak hanya anak muda, tetapi juga orang tua dan bayi yang masih di dalam kandungan pun membutuhkan relaksasi dan hiburan dengan mendengarkan seni suara yang satu ini.

Berkembangnya musik di Indonesia dibuktikan dengan munculnya begitu banyak grup band. Sebut saja Kangen Band, Matta Band, ST12 Band. Mereka adalah grup band yang sedang naik daun di dunia *entertaint* Indonesia. Hampir semua band pendatang baru tersebut memulai karirnya dari membuat demo lagu milik band mereka sendiri, dan memasukannya pada acara-acara *indie label* di Radio. Sehingga musik mereka bisa dikenal masyarakat luas pendengar radio. Berdasarkan hal tersebut akan muncul lagi banyak peluang dari industri musik yang selalu mengamati perkembangan band *indie* di tiap kota besar. Selanjutnya pihak label yang akan mengorbitkan calon bintang tersebut menjadi bintang baru dalam dunia mayor label.

Hampir setiap bulannya terdapat setidaknya ada dua sampai tiga acara musik di kota-kota besar. Bahkan tiap semesternya ada acara musik di setiap Sekolah Menengah Umum di Kota-kota besar. Sebagai contoh, di kota Bogor banyak bermunculan band-band baru yang memiliki kualitas materi yang baik, seperti halnya Sinera Band, Maespati Band, Closet, Rocket Rockers. Semua Band tersebut rata-rata memiliki lagu ciptaan mereka sendiri yang siap untuk masuk dapur rekaman. Tidak hanya Band lokal sekelas mereka saja yang ingin lagunya diperdengarkan pada khalayak, melainkan band-band dikalangan Siswa SMU kemampuanya juga tidak jauh berbeda. Bahkan semangat mereka lebih menggebu-gebu untuk berkarya di bidang seni musik. Mereka pun memiliki keinginan agar lagunya dapat diperdengarkan di radio-radio di Indonesia. Sedangkan sebagai syarat agar lagu tersebut dapat masuk dalam *playlist* di radio yaitu adalah memiliki lagu demo dalam bentuk *file*.

Di Institut Pertanian Bogor Sundiri, musik ini berkembag dengan pesat. Pada awalnya, musik dianggap sebagai sesuatu yang tabu dan cenderung bersifat negatif, tidak ada hal yang positif dalam dunia musik. Namun, lama kelamaan musik itu sendiri menjadi sesuatu yang sangat disukai. Perkembangan musik di IPB diawali dengan didirikan nya suatu komunitas pencinta musik pada tahun 2005 yaitu MAX!! ( Musik Agriculture Expretion). Organisasi ini merupakan satu satunya organisasai legal yang bergerak dalam dunia musik di IPB. Dengan adanya organisasi ini, musik di IPB perlahan-lahan mulai berkembang, hal ini terbukti dengan keanggotaan MAX!! Itu aendiri yang cukup banyak. Keberadaan musik di IPB semakin terlihat setelah MAX!! Dapat memberikan suatu prestasi yang dapat membanggakan dan membawa nama baik institusi yaitu dengan adanya pemecahan rekor Muri untuk Rampak gitar. Selain itu, MAX!! Ini juga telah mampu membangkitkan kretivitas mahasiswa dibidang seni dengan membuat suatu Album kompilasi yang berisikan lagu-lagu ciptaan dari mahasiswa IPB. Dengan berkembangnya musik sampai sejauh ini, perlu adanya suatu tempat yang dapat menampung kreativitas mahasiswa untuk mengabadikan hasil lagu ciptaan mereka dengan harga yang relatif terjangkau. Oleh karena itu, Studio rekaman mini ini sangat diperlukan uyntuk dapat menanggulangi hal tersebut.

Saat ini para musisi kesulitan dalam mengabadikan karya mereka karena begitu langkanya studio rekaman di Bogor. Selain membutuhkan tempat yang luas, kemungkinan biaya pembuatan studio rekaman yang besar akan membuat biaya rekaman pun tinggi. Kalangan mahasiswa dan siswa SMU yang ingin menyalurkan bakatnya dalam bidang musik tidak dapat manyalurkan bakatnya karena masalah biaya *recording*.

Dengan berdirinya studio rekaman yang murah, ditambah metode pemasaran yang tepat, akan membantu perkembangan industri musik Indonesia pada umumnya dan menolong para komunitas *indie* pada khususnya.

Pendidikan formal dirasakan belum mampu membekali mahasiswa dalam menciptakan dan menjalankan suatu usaha secara mandiri. Oleh karena itu diperlukan cara lain dalam pembelajarannya, salah satunya adalah Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan. Dengan bekal sumber daya manusia yang baik dan sentuhan teknologi dengan berbagai perangkat digital yang memadai, akan sangat memungkinkan kegiatan ini dapat dilaksanakan oleh mahasiswa sebagai rintisan usaha yang dapat diandalkan pada masa berikutnya. Hal tersebut dikarenakan kegiatan ini sesuai dengan kondisi mahasiswa, menguntungkan, dan berpotensi berkembang dengan skala yang lebih besar pada masa yang akan datang.

**2. Tujuan**

- Memperkenalkan dan mengembangkan Studio Rekaman yang dibuat dalam ruangan seluas $6m^2$ tanpa mengurangi fungsi dari studio itu sendiri. Hal ini dapat diukur melalui keberhasilan pencapaian parameter analisis usaha yang direncanakan.
- Sebagai suatu sarana untuk menampung dan memfasilitasi kreativitas musik yang dimiliki oleh Mahasiswa, dan pelajar.
- Mempraktekan kegiatan kewirausahaan secara nyata oleh mahasiswa. Harapannya melalui praktek berwirausaha tersebut akan diperoleh suatu pengalaman yang sebenarnya mengenai upaya penghasilan profit, sehingga nantinya dapat dijadikan sebagai modal untuk menjadi seorang sarjana wirausahawan yang handal.
- Melatih ketrampilan mahasiswa dalam menjalankan *Software Audio* yang dipakai dalam proses rekaman.

**3. Perumusan masalah**

Kegiatan utama dari program ini adalah jasa perekaman musik. Setelah memiliki perangkat dan lokasi rekaman yang memenuhi standart, diadakan promosi besar guna menggaet pasar. Ketersediaan pasar yang merupakan bagian dari sub sistem produksi menjadi pertimbangan dasar dalam menjalankan kegiatan ini.

Kendala utama dalam memulai kegiatan kewirausahaan adalah ketersediaan modal. Jumlah dana yang dibutuhkan untuk membangun Studio Rekaman cukup besar bagi mahasiswa, walau demikian usaha ini memiliki potensi keuntungan yang besar dan waktu pengembaliaan investasi yang cukup cepat. Kemudahan kerja sama maupun penginvestasian akan didapat jika keidealan suatu usaha sudah terbuktikan secara nyata.

## B. GAMBARAN UMUM RENCANA PROGRAM

Target konsumen adalah band-band lokal di Bogor. Sedikitnya ada puluhan grup band di Bogor tidak pernah absen dalam *event-event* muik dalam kota. Dan mereka rata-rata telah membawakan lagu mereka sendiri.

Dengan hadirnya band-band baru yang ingin menumpahkan karya ciptaannya ke dalam musik untuk dinikmati banyak orang, dibutuhkan jasa studio rekaman untuk dapat merekam dan melakukan berbagai proses sehingga hasil dari musik tersebut bisa dinikmati banyak orang secara layak. Untuk bisa melakukan hal ini, diperlukan rekaman dengan proses *tracking, mixing, dan mastering.*

Sebelum dilaksanakan ketiga proses rekaman tersebut, perlu dipersiapkan sarana dan prasarana sebagai pendukung pelaksanaan rekaman tersebut. Diawali dengan pembangunan ruangan kedap suara. Ruangan ukuran 2 x 3 meter seluruh permukaan pada bagian dalam dinding dilapisi dengan karpet peredam setebal 3 cm. Setelah semua dinding terlapisi baru siap untuk dipasang instalasi rekaman berupa set komputer, *sound*, *mixer*, *microphone*, dan *headphone*. Tentunya setelah itu PC diberi instalasi *software* pendukung pelaksaan rekaman, misalnya *Nuendo*, *Protools*, *Cakewalk*, *Cubase*, dan lain sebagainya.

Pelaksana program ini adalah bagian dari komunitas musik di wilayah Bogor. Sehingga dalam menjalankan program ini tidakl sulit pelaksana melakukan kegiatan promosi. Ditambah dengan bekal ilmu *Software Audio* yang cukup, sumber daya manusia yang baik dan sentuhan teknologi dengan berbagai perangkat digital yang memadai, maka program ini tentunya dapat dilaksanakan sesuai dengan kerangka yang direncanakan.

Persaingan kegiatan Studio Rekaman ini adalah studio lama yang telah berdiri sebelumnya. Namun untuk mengatasi hal tersebut diberikan harga promo pada 3 bulan pertama dengan penawaran harga setengah dari harga pasaran. Kegiatan promosi dengan menyebarkan pamflet pada studio-studio musik di Bogor, sekolah-sekolah, Universitas Negeri maupun swasta, dan promosi dari mulut ke mulut.

Luaran utama yang akan dihasilkan dari program ini adalah produk yang berupa Studio rekaman mini yang dibuat dalam ruangan seluas $6m^2$ dengan peralatan yang sederhana namun memenuhi standar, dan dengan harga yang terjangkau. Selain itu, produk jasa berupa perekaman vokal dan alat musik yang dimainkan oleh *player band*, yaitu *gitarist*, *bassist*, dan *keyboardist*. Sedangkan suara drum digantikan dengan suara drum digital yang diberikan perlakuan humanisasi sehingga menyerupai suara drum nyata.

Sedangkan produk yang dihasilkan dari Studio rekaman mini ini yaitu berupa *file* lagu yang sudah mengalami proses balancing dan mixing oleh *sound enginer. File* bisa *diconvert* dalam bentuk Mp3, Wave, Wma, atau sesuai dengan permintahan konsumen.

Selain itu program ini juga diharapkan dapat menghasilkan suatu satuan model usaha yang dapat dilakukan di tempat tinggal mahasiswa guna menghasilkan profit yang berkelanjutan. Sehingga nantinya model usaha ini dapat diterapkan oleh mahasiswa dan setiap orang yang memliki keahlian di bidang musik, khususnya *sound sistem*, aplikasi *software* dan *hardware audio* pada studio rekaman.

## C. METODE PENDEKATAN

### 1. Kegunaan program

- **Kelompok**

  Dalam menjalankan program ini, mahasiswa dituntut untuk dapat bekerja secara tim, profesionalitas yang tinggi, tanggung jawab. Program ini membuat antar mahasiswa dalam kelompok akan saling bertukar pikiran dan saling belajar satu sama lain. Mahasiswa pun akan bertambah wawasan dan pengalaman dalam berkreasi dan berwirausaha. Dengan begitu tentu saja akan tumbuh sifat kekeluargaan dalam kelompok tersebut.

- **Masyarakat**

  Dengan berjalannya program ini para pelaku musik akan dibantu dalam menyalurkan bakatnya di bidang musik untuk diabadikan dalam bentuk file. Masyarakat umum secara luas mendapatkan pengetahuan secara umum akan adanya produsen rekaman baru.

Analisis SWOT (***Strength*, *Weaknes*, *Opportunity*, *Threat***)

**1. Kekuatan (*Strength*)**

Keunggulan atau kakuatan dari sistem yang kami buat dari pesaing-pesaing yang ada adalah kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau. Selain itu, cara promosi yang akan kami lakukan diharapkan akan menjadi keunggulan yang kami miliki, dengan menggunakan brosur dan pamflet yang disebarkan kepada konsumen target, hal ini akan membuat jangkauan konsumen kami lebih luas. Selain itu, brosur yang dibuat berisi software dan hardware audio yang digunakan beserta spesifikasinya, sehingga memudahkan konsumen untuk memilih dan memahami fasilitas yang disiapkan. Dengan tampilan yang menarik, penyebaran pamflet ini diharapkan akan membuat keingintahuan konsumen terhadap jasa yang ditawarkan dan menimbulkan keinginan untuk menggunakan kami.

Keunggulan lain dari sistem yang dibuat adalah kemampuan dan kemauan untuk melakukan *up date* dan inovasi-inovasi terhadap perangkat yang telah dan akan kami tawarkan. Dengan adanya inovasi-inovasi ini, diharapkan jasa yang kami tawarkan akan terus berkembang dan semakin menarik sehingga tidak terjadi ke*monoton*an.

**2. Kelemahan (*Weakness*)**

Kelemahan dari Studio rekaman yang kami miliki yaitu studio rekaman yang belum dikenal oleh oleh konsumen khususnya komunitas musik, sehingga proses promosi yang harus dilakukan harus benar-benar terkonsep dengan baik. Selain itu, proses promosi ini dapat memakan biaya yang cukup besar.

**3. Kesempatan (*Opportunity*)**

Masih sedikitnya studio rekaman yang ada di kota bogor menjadi kesempatan yang cukup besar bagi kita untuk mengembangkan wirausaha dalam bentuk studio rekaman mini ini. Selain itu, studio rekaman mini ini lebih terjangkau bila dinbandingkan denganstudio rekaman yang sudah ada.

Analisa kemungkinan pertumbuhan program ini adalah sebagai berikut:

1. Apabila angka pendapatan sesuai dengan target maka program ini akan tumbuh dengan normal dan akan berkembang jika program ini dilanjutkan setelah enam bulan
2. Apabila angka pendapatan hanya mencapai sekitar 50% dari target pada dwiwulan kedua, maka program ini dibutuhkan percepatan inovasi agar bisnis ini dapat berkembang jika bisnis ini dilanjutkan setelah enam bulan
3. Apabila angka pendapatan tidak mencapai 25% dari target pada dwiwulan kedua maka program ini akan tetap dan tidak tumbuh hingga enam bulan, dan keadaan akan tetap menurun jika tidak dilakukan perbaikan terhadap komponen-komponen sistem program ini yang belum optimal.

**4. Ancaman (*Threat*)**

Ancaman atau pesaing yang akan diterima dalam proses pelaksanaan Studio rekaman mini ini adalah Studio-studio rekaman yang terlebih dahulu ada di pasaran. Para pesaing ini telah menjadi pimpinan pasar`dalam industri *recording*.

## D. METODE PELAKSANAAN PROGRAM

### 1. Jenis Produk

Jenis produk yang diusahakan dan akan dipasarkan dari kegiatan program ini adalah jasa rekaman dengan proses *tracking*, *mixing*, dan *mastering*. Sedangkan hasil dalam bentuk nyata dari proses rekaman tersebut adalah *file audio* dalam bentuk Mp3, Wave, Wma, dan atau sesuai permintaan konsumen.

### 2. Proses Produksi

Gambaran umum proses produksi yang akan dijalankan adalah penyediaan input, proses pembuatan produk, dan output yang berupa *file audio* dalam bentuk Mp3, Wave, Wma, dan atau sesuai permintaan konsumen.

Adapun penyediaan input yang temasuk didalamnya antara lain pembelanjaan perlengkapan peredam beserta pemasangannya, pembelanjaan Hardware Audio beserta pemasangan instalasinya, dan pembelanjaan *Software Audio* beserta pemrograman instalasinya.

Proses pembuatan pertama atau *tracking* dilakukan dengan cara memindahkan sumber suara analog (suara vocal, gitar, bass, dan keyboard) ke dalam media penyimpanan melalui *mikrophone* yang hasilnya adalah gelombang suara dalam bentuk data yang siap untuk diolah.

Proses kedua adalah proses balancing dan *mixing* suara, yaitu mengurangi noise dan mengatur keseimbangan berbagai suara mentah yang sudah di*take* sebelumnya. Di saat inilah suara bias ditambahkan berbagai macam efek. Tidak sabatas efek saja, suara vokal yang tidak *in-tone* atau fals saja bisa dinaikturunkan dengan proses komputasi oleh software-nya. Pilihan software untuk recording ini ada berbagai macam. Misalnya Nuendo, Protools, Cakewalk, Cubase, dan lain sebagainya. Semuanya baik, tergantung dari penguasaan pengoperasian saja. Proses terakhir adalah mastering yaitu, membuat master dari hasil akhir ke dalam CD atau dalam bentuk data audio untuk diduplikasi. Proses mastering ini di Indonesia sendiri baru di-standardisasi setelah tahun 96-97-an, yang di luar negeri sudah dilakukan sejak lima tahun lebih awal. Di tahun itulah perlahan demi perlahan teknologi TI di industri musik mulai banyak dilibatkan. Bila ketiga proses tadi sudah dilakukan, maka hasil akhir rekaman bisa dijual atau siap intuk dinikmati.

Dalam satu kali produksi lagu, hanya dibutuhkan waktu tidak lebih dari 6 jam. Dalam satu hari, maksimal dapat menghasilakan 2 file lagu. Dan dalam 1 bulan, rata-rata paling sedikitnya terdapat 10 kali proses rekaman.

### 3. Rencana Pemasaran

Metode penarikan konsumen sangat bergantung kepada metode promosi. Dikarenakan metode promosi yang digunakan menggunakan brosur-brosur yang disebarkan pada tempat-tempat sasaran, yaitu sekolah-sekolah, studio musik, cafe, dan universitas. Maka konsumen yang tertarik untuk melakukan rekaman dapat menghubungi kontak person yang telah dicantumkan dalam brosur atau datang langsung ke lokasi tempat studio rekaman berada. Agar memudahkan kami dalam pemeliharaan konsumen, pembayaran dilakukan di akhir setelah lagu hasil rekan sudah dalam bentuk file.

Jasa yang ditawarkan memiliki kelebihan dari para pesaing pasar. Lokasi strategis di tengah kota Bogor menjadi acuan dalam akses keluar dan dari dalam kota Bogor. Selain itu penawaran dengan harga promo akan sangat menarik konsumen. Selama 3 bulan setelah studio siap konsumen hanya dikenakan setengah harga dari harga pasaran. Selain itu jasa kami dikemas dengan sistem paket rekaman dari traking hingga mastering yang mampu dijangkau oleh seluruh kalangan konsumen sesuai dengan target pasar.

Penetapan harga untuk tiap-tiap produk yang kami tawarkan merupakan hasil kesepakatan bersama dari tim pelaksana.

Untuk pemeliharaan hubungan dengan pelanggan, kami adakan customer service. Tiap kali ada yang kurang puas dengan hasil rekaman, maka diberikan kesempatan 2 kali mixing ulang dengan didampingi oleh konsumen sehingga dapat menyampaikan suara yang diinginkan kepada sound enginer. Terdapat contact person pada media promosi kami. Berguna untuk menyampaikan keluh kesah dan kekurangan pada produk kami. Apabila kondisi sangat tidak mungkin ditangani oleh konsumen sendiri, pihak kami akan mengadakan mixing ulang dengan tambahan biaya service dan transportasi.

Persaingan pasar studio rekaman akan berkembang lebih ketat dalam jangka waktu satu sampai tiga tahun. Untuk memperlambat kemungkinan tersebut, tim melakukan inovasi tiada henti dan meraih calon-calon konsumen baru secepatnya. Tim akan mempertahankan ciri khas tersendiri yaitu melakukan jemput bola pada konsumen yang haus akan produk kami.

## E. HASIL

### 1. Lokasi

Kegiatan Kewirausahaan "Studio Rekaman Dalam Ruangan $6m^2$" dilaksanakan di tempat tinggal mahasiswa pelaksana dengan alamat Jl. Jure No. 33 Rt 05, Rw 07, Perumahan Bantarjati, Bogor Utara, Bogor, 16153.

### 2. Pelaksanaan Produksi

Rencana kegiatan dalam kegiatan kewirausahaan ini terbagi menjadi tahap persiapan dan tahap pelaksanaan rinciannya adalah sebagai berikut :

1. Tahap Persiapan

- Pembelanjaan perangkat studio
- Pembelanjaan Hardware Komputer
- Pembelanjaan software komputer
- Pembuatan brosur
- Perakitan studio
- Pemasangan instalasi perangat studio

2. Tahap Pelaksanaan

- Penyebaran brosur
- proses tracking, mixing, dan mastering

Pada Kegiatan kewirausahaan ini terdapat dua tahap selanjutnya, yaitu Tahap evaluasi dan Tahap Pelaporan.

Tahap evaluasi merupakan kegiatan penilaian terhadap usaha yang telah dijalankan. Pada tahapan ini dilakukan perbaikan-perbaikan terhadap kekurangan, kesalahan, dan ketidaksesuaian hasil usaha dengan metode pelaksanaan yang telah direncanakan.

Tahap pelaporan merupakan kegiatan pengumpulan kondisi dan data mengenai kegiatan kewirausahaan yang telah dijalankan.

Pelaksaan program ini mencakup pelaksanaan tahap 1 sampai 4, yaitu persiapan, pelaksanaan, evaluasi, dan pelaporan. Tahapan ke 5 yaitu tahap lanjutan adalah tindak lanjut yang akan dilakukan setelah keseluruhan program berhasil, sehingga tidak termasuk ke dalam pelaksanaan program. Tindak lanjut tersebut adalah upaya mensosialisasikan hasil yang telah didapatkan melalui program ini.

Fasilitas kerja yang dibutuhkan dalam membuat produk antara lain gunting, pisau, lem karpet dan alat tembak lem, obeng, dan soldir.

3. **Pembagian Tugas Pelaksana**

Pelaksanaan Kegiatan "Studio Rekaman Dalam Ruangan $6m^2$" memiliki struktur organisasi yang berbeda dari badan usaha-badan usaha lainnya. Penempatan personel pada Jabatan / posisi-posisi tertentu tidak dilakukan disini, namun agar sistem kerja dapat berjalan dengan baik, kegiatan hanya dipimpin oleh seorang manager dan untuk seluruh personel badan ini dilakukan pembagian tugas kerja dengan perincian sebagai berikut :

| | |
|---|---|
| M. Saepulloh | : ***Manager*** **sekaligus Bendahara**, pencatatan pelanggan, Pembendaharaan uang dan inovasi produk, contact person, berhubungan langsung dengan Dosen Pendamping. |
| Arba'in | : **Pemasaran**, contact person, design brosur dan pamflet, pemasaran studio rekaman, berhubungn langsung dengan konsumen |
| Yoga | : ***Sound enginer***, pelaksana rekaman, sebagai pelaksana proses *tracking*, *mixing*, dan *mastering* |
| Fitri | : **Logistik dan property**, Pencatatan perlengkapan dan fasilitas kerja, pembuatan produk, perawatan property, pengembangan *link input* produksi. |

Untuk pengawasan dan managerial kerja tim, maka badan usaha ini dipimpin oleh satu orang manager.Susunan kepengurusan dapat diganti atau pun dikembangkan setiap enam bulan sekali. Kebijakan untuk penambahan personel akan dilakukan apabila jumlah personel yang ada saat ini kurang memadai untuk melayani jumlah pemesanan yang ada.

**4. Pelaksanaan Pemasaran**

Untuk pelayanan *recording*, metode sangat bergantung kepada metode promosi. Metode promosi yang digunakan adalah dengan promosi dari mulut ke mulut orang-orang terdekat terdekat dan menggunakan pamflet yang disebarkan pada tempat-tempat sasaran, maka konsumen yang tertarik untuk melakukan *recording* dapat menghubungi kontak person yang telah dicantumkan dalam pamflet. Agar memudahkan dalam persiapan dan pelaksanaan *recording* setiap pembeli diminta uang muka pada saat *recording* akan dimulai, dan sisa pembayaran dapat dibayar setelah proses recording selesai.

Harga yang ditetapkan terdiferensiasi sesuai dengan biaya *recording*, tingkat kerumitan dari lagu yang akan direcording. Terdapat harga khusus sesuai kesepakatan dengan konsumen apabila permintaan produk hasil *recording* asesuai dengan karakter yang diinginkan konsumen. Melalui penetapan harga berdasarkan *customer value* tersebut, produk yang ditawarkan memiliki nilai lebih dan konsumen tidak mempermasalahkan biaya yang mereka keluarkan untuk proses recording tersebut. Penetapan harga untuk tiap-tiap produk *recording* yang ditawarkan merupakan hasil kesepakatan bersama dari tim pelaksana program kewirausahaan.

**5. Hasil yang diperoleh**

Pada pelaksanaan Kegiatan ini mahasiswa telah mempraktekkan kegiatan kewirausahaan secara nyata. Akan tetapi belum banyaknya konsumen yang melakukan recording menyebabkan hasil yang diperoleh belum memenuhi target.

**6. Rencana Lanjutan**

Pelaksaan program ini mencakup pelaksanaan tahap 1 sampai 4, yaitu persiapan, pelaksanaan, evaluasi, dan pelaporan. Tahapan ke 5 yaitu tahap lanjutan adalah tindak lanjut yang dilakukan setelah keseluruhan program berhasil, sehingga tidak termasuk ke dalam pelaksanaan program. Tindak lanjut tersebut adalah upaya mensosialisasikan hasil yang telah didapatkan melalui program ini.

**7. Kendala yang dihadapi**

Selain kendala dari dana terdapat pula kendala-kendala pada saat proses produksi. Kendala-kendala tersebut antara lain

- **Alokasi Waktu Mahasiswa Pelaksana**

Pelaksana kegiatan ini sebagian besar adalah mahasiswa tingkat 3 yang masih disibukan dengan kuliah serta praktikum. Pelaksaan teknis program ini dibutuhkan minimal 2 orang dengan alokasi waktu yang sama, sinkronisasi waktu bagi tiap pelaksana juga menjadi kendala pelaksanaan program karena Mahasiswa pelaksana terdiri dari program studi yang berbeda-beda.

- **Pemasaran**

Pemasaran yang kami lakukan adalah dengan cara penyebaran dari mulut ke mulut dan pemasangan pamflet. Dinilai penyebaran dari mulut ke mulut lebih efektif karena konsumen dapat menanyakan apapun mengenai produk *recording* secara langsung kepada kami, begitu juga tindakan persuasif dapat dilakukan oleh kami kepada konsumen secara langsung. Namun metode dari mulut ke mulut masih saja belum dapat memenuhi target pemasaran kami.

**8. Solusi yang diupayakan**

Beberapa solusi yang telah diupayakan untuk mengatasi kendala-kendala yang terjadi dalam proses produksi, antara lain:

- **Perekrutan Anggota**

Dalam pelaksanaan program ini dilakukan perekruktan satu orang anggota yang berpotensi dapat membantu memperlancar kegiatan produksi. Selanjutnya dilakukan penyederhanaan pembagian tugas, sehingga hanya terbagi menjadi bagian produksi dan pemasaran. Dengan begitu tiap anggota pelaksana lebih fokus dalam mengerjakan tugasnya sesuai dengan target dan jadwal yang telah ditentukan.

- **Proposal Penawaran**

Untuk memenuhi target pasar namun efisien waktu dan tenaga, telah diupayakan dengan cara pembuatan media promosi berupa leaflet dan pamplet. Dengan adanya media promosi ini diharapkan konsumen dapat lebih mengenal kegiatan kewirausahaan ini. Selain itu, dengan adanya media promosi ini konsumen dapat lebih tertarik dengan produk dari hasil kewirausahaan kami dan kedepannya dapat menjadi konsumen yang benar-benar melakukan *recording*.

**9. Jadwal kegiatan**

Kegiatan kewirausahaan ini dilaksanakan selama 6 bulan, secara terdiri dari 4 kegiatan, yaitu Tahap Persiapan, Tahap Pelaksanan, Tahap Evaluasi, dan Tahap Pelaporan. Adapun rinciannya telah terlampir (Lampiran 3).

**10. Laporan keuangan**

Laporan keuangan dihitung berdasarkan pengurangan hasil penjualan dengan variabel total biaya operasional dan biaya tetap. Sedangkan Investasi masih termasuk dalam kekayaan usaha namun mengalami penyusutan setiap bulannya.

Laporan keuangan secara rinci telah terlampir (Lampiran 2.).

**Lampiran 2**

**Rincian Dana dan Analisis Keuntungan**

**INVENTARISASI**

| No | Nama Barang | Merk | Satuan | Jumlah | Kondisi | Harga Satuan | Total harga |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Sound card | ESI Juli@ | Unit | 1 | 100% | 1.345.000,00 | 1.345.000,00 |
| 2 | Mixer | Behringer 802X 6 channel | Unit | 1 | 100% | 600.000,00 | 600.000,00 |
| 3 | Headset | Behringer 3000 | Unit | 1 | 100% | 310.000,00 | 310.000,00 |
| 4 | Mic Condensor | Behringer C1 | Unit | 1 | 100% | 450.000,00 | 450.000,00 |
| 5 | Kabel mic | Akai Canon | Unit | 1 | 100% | 75.000,00 | 75.000,00 |
| 6 | Kabel jek | Akai-akai stereo | Unit | 4 | 100% | 50.000,00 | 200.000,00 |
| 7 | Speaker Monitor | Behringer 150 watt | Unit | 1 | 100% | 1.200.000,00 | 1.200.000,00 |
| 8 | Software | Nuendo, soundtrack dll | Unit | 1 | 100% | 400.000,00 | 400.000,00 |
| **Total** | | | | | | | **4.580.000,00** |

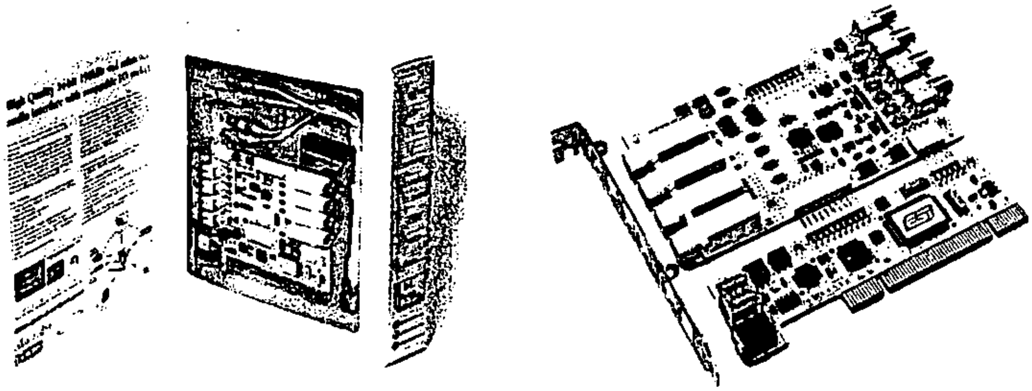
| BIAYA OPERASIONAL | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **No.** | **Keterangan** | **Spesifikasi** | **Sat.** | **Jum** | **Harga** | **Total** |
| 1 | Brosur | | rim | 1 | 500.000 | 500.000 |
| 2 | Transport | | | | | 150.000 |
| **Total** | | | | | | **650.000** |

Analisis Keuntungan Potensi Produksi

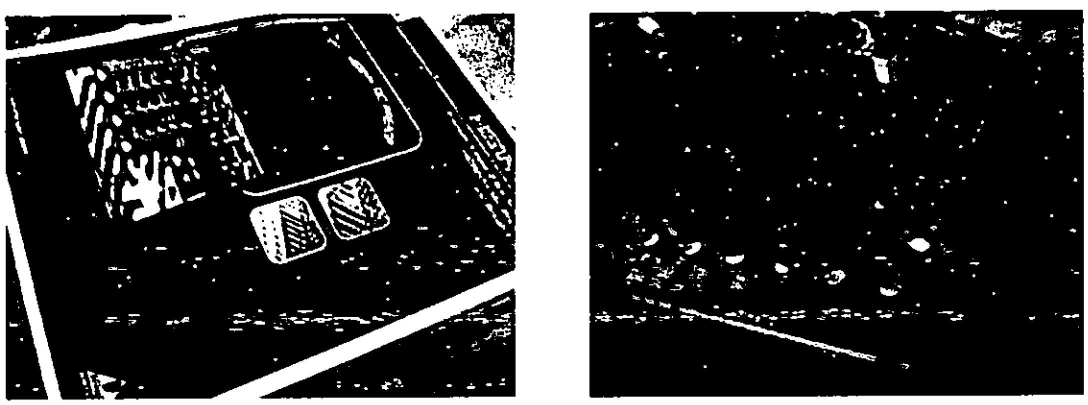
| POTENSI PRODUKSI | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **No** | **Bulan ke-** | **Satuan** | **Harga produksi** | **Jumlah** | **Pendapatan** |
| 1 | Bulan ke 1 | - | - | - | |
| 2 | Bulan ke 2 | - | - | - | |
| 3 | Bulan ke 3 | - | - | - | |
| 4 | Bulan ke 4 | lagu | 120,000 | 10 | 1,200,000 |
| 5 | Bulan ke 5 | lagu | 120,000 | 12 | 1,440,000 |
| 6 | Bulan ke 6 | lagu | 120,000 | 14 | 1,680,000 |
| | | | | | |
| | **Total** | | | **36** | **4.320.000** |

**Lampiran 1.**

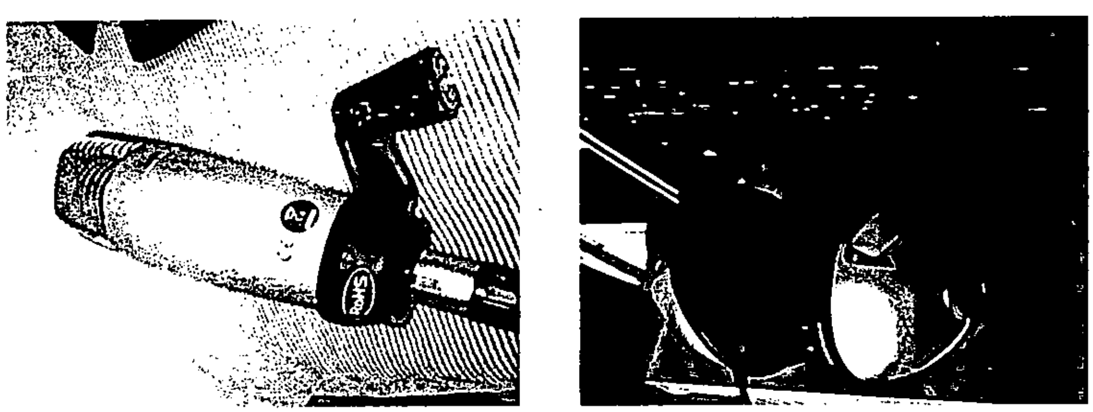
**Foto-foto hasil dokumentasi**



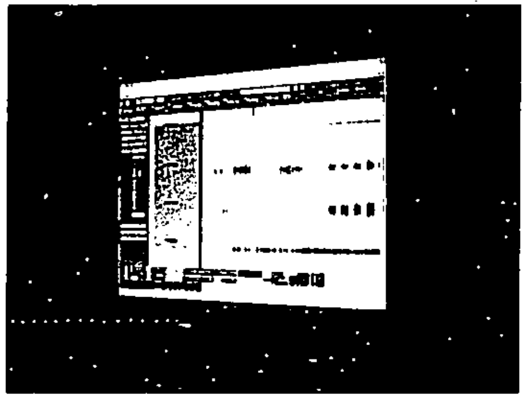
Gambar Soundcard yang digunakan



Gambar Mixer yang digunakan (Behringer 6 channel)



Gambar Mic dan Headset yang digunakan



Gambar tampilan software pada saat recording menggunakan nuendo 3

Gambar suasana mixing

**Lampiran 2.**

Tabel 2. Jadwal Kegiatan Program

| No | Jenis Kegiatan | Minggu ke- | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Bulan ke-1 | | | | Bulan ke-2 | | | | Bulan ke-3 | | | | Bulan ke-4 | | | | Bulan ke-5 | | | | Bulan ke-6 | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| | **Produk Paket Besar** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | **Tahap Persiapan** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Pembelanjaan Perangkat studio | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Pembelanjaan Hardware Komputer | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Pembelanjaan Software Komputer | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Pembuatan Brosur | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Perakitan studio | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Pemasangan istalasi perangkat studio | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | **Tahap Pelaksanaan** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Penyebaran Brosur | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Tracking | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Mixing | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Mastering | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Tahap Evaluasi | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Tahap Pelaporan | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |