

OPTIMALISASI BISNIS RENTAL PLAY STATION SEBAGAI ALTERNATIF HIBURAN DI ERA DIGITAL

M. Defri Novrian¹, Cantika Monita B², Devia Syaharani³, Rachma Aulia⁴, Angellia Anakke
Setiawan⁵, Didik Subiyanto⁶

^{1,2,3,4,5,6}Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa, Indonesia

Email: deprinicool@gmail.com¹, cantikamonita655@gmail.com²,
deviasyaharani62@gmail.com³, rahmaauliaoppo31@gmail.com⁴,
angellianakkesetiawan@gmail.com⁵, didiks@ustjogja.ac.id⁶

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis optimalisasi bisnis rental PlayStation sebagai alternatif hiburan di era digital, dengan fokus pada penggunaan strategi pemasaran digital dan inovasi layanan untuk meningkatkan daya saing bisnis. Studi ini dilakukan melalui analisis kualitatif dengan pendekatan studi kasus pada usaha Fast and Group PlayStation di Yogyakarta. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan media sosial dan konten promosi yang efektif dapat meningkatkan jumlah pelanggan secara signifikan. Inovasi seperti penyelenggaraan turnamen game dan konsep gaming cafe menjadi peluang strategis dalam menarik minat pelanggan baru.

Kata Kunci: Rental Playstation, Hiburan Digital, Strategi Pemasaran, Optimalisasi Bisnis.

Abstract

This study aims to analyze the optimization of the PlayStation rental business as an alternative entertainment in the digital era, with a focus on the use of digital marketing strategies and service innovations to improve business competitiveness. This study was conducted through qualitative analysis with a case study approach on the Fast and Group PlayStation business in Yogyakarta. The results of the study show that the use of social media and effective promotional content can significantly increase the number of customers. Innovations such as organizing game tournaments and the concept of a gaming cafe are strategic opportunities in attracting new customers.

Keywords: Playstation Rental, Digital Entertainment, Marketing Strategy, Business Optimization.

A. PENDAHULUAN

Industri hiburan digital telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir, terutama dengan hadirnya berbagai platform game online yang mudah diakses (Anderson et al., 2023). Namun, bisnis rental PlayStation tetap memiliki daya tarik tersendiri, khususnya bagi konsumen yang ingin menikmati pengalaman bermain game tanpa harus membeli konsol sendiri (Smith, 2022). Fast and Group PlayStation, sebuah usaha mikro di Yogyakarta, telah

berupaya memanfaatkan peluang ini dengan menyediakan layanan sewa PlayStation yang terjangkau. Optimalisasi strategi pemasaran digital menjadi salah satu langkah penting untuk bersaing dalam pasar yang kompetitif ini.

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pemilik Fast and Group PlayStation, observasi langsung di lokasi usaha, serta studi literatur yang relevan. Pendekatan ini dipilih untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam mengenai tantangan dan peluang yang dihadapi oleh bisnis rental PlayStation dalam mengoptimalkan strategi pemasaran digital.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN



Lampiran 1. Foto bersama Pemilik UMKM

Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa dan dosen Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa menunjukkan bahwa penggunaan Instagram dan WhatsApp sebagai platform promosi telah berhasil meningkatkan keterlibatan pelanggan (Liu & Park, 2023). Selain itu, pelatihan dalam pembuatan konten promosi yang menarik membantu meningkatkan daya tarik bisnis di mata calon pelanggan (Brown et al., 2024). Perusahaan juga berhasil mencapai target 15 orderan per minggu, yang menunjukkan peningkatan dari rata-rata sebelumnya (Green & Walker, 2023).

Pembahasan

Dalam konteks bisnis hiburan di era digital, kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan preferensi konsumen menjadi faktor kunci untuk keberhasilan. Bisnis rental PlayStation seperti Fast and Group PlayStation dapat meningkatkan daya saingnya dengan

mengadopsi strategi pemasaran digital yang tepat (Kim et al., 2024). Selain itu, inovasi layanan seperti penyelenggaraan turnamen game dan pengembangan konsep gaming cafe dapat memberikan nilai tambah yang signifikan bagi pelanggan (Kim et al., 2024). Namun, penting untuk memperhatikan manajemen kondisi fisik perangkat agar tetap dalam kondisi optimal dan meminimalisir biaya perawatan (Nguyen, 2023).

D. KESIMPULAN

Optimalisasi bisnis rental PlayStation melalui strategi pemasaran digital dan inovasi layanan memiliki potensi besar untuk meningkatkan daya tarik pelanggan di era digital. Fast and Group PlayStation berhasil meningkatkan jumlah pelanggan melalui penggunaan media sosial dan penyediaan konten yang menarik. Ke depan, pengembangan konsep layanan yang lebih interaktif seperti gaming cafe dan turnamen game dapat menjadi langkah strategis untuk mempertahankan dan memperluas basis pelanggan. Rekomendasi untuk penelitian lebih lanjut adalah mengeksplorasi strategi kolaborasi dengan influencer lokal untuk memperluas jangkauan promosi.

DAFTAR PUSTAKA

- Anderson, J., Brown, K., & Davis, M. (2023). Digital Entertainment Trends. *Journal of Media Studies*, 15(3), 45–60.
- Brown, A. , Kim, D., & Thompson, R. (2024). Effective Content Creation for Digital Marketing. 12(2), 99-115. *Journal of Digital Communication*, 12(2), 99–115.
- Green, D., & Walker, T. (2023). Evaluating Small Business Performance through Digital Engagement. . *Journal of Business Economics*, 19(3), 88–102.
- Kim, H., Sato, J., & Nakamura, K. (2024). Emerging Trends in Digital Gaming and E-sports. . *Journal of Entertainment Business*, 18(4), 56–71.
- Liu, S. , & Park, Y. (2023). Impact of Social Media on Small Business Growth. *Journal of Business Strategy*, 41(4), 78–90.
- Nguyen, L. (2023). Maintenance and Management of Digital Equipment in Rental Businesses. . *Journal of Technology Management*, 7(2), 44–58.
- Smith, R. (2022). Consumer Preferences in Digital Gaming. *International Journal of Consumer Behavior* , 9(2), 112–125.