

PROPOSAL PERINTISAN BISNIS

Roll Film *TOMO 400* Buatan Dalam Negeri Dengan Harga Ekonomis



Disusun oleh :

MAHASISWA

Hadyan Dejana Waratmaja

(20313280)

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2023

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang dapat dikategorikan dalam tindakan plagiasi seperti dimaksud dalam buku pedoman TA Perintisan Bisnis Program Studi Ekonomi Pembangunan FBE UII. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman / sanksi apapun sesuai Peraturan yang berlaku

Yogyakarta, 20 Februari 2024
Penulis,



Hadyan Dejana Waratmaja

LEMBAR PENGESAHAN

Roll Film Tomo 400 Buatan Dalam Negeri Dengan Harga Ekonomis

Nama : Hadyan Dejana Waratmaja

NIM : 20313280

Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Yogyakarta, 20 Februari 2024

Telah disetujui oleh

Dosen Pembimbing,



Rindang Nuri Isnaini Nugrohowati S.E., M.E.K.

LEMBAR PENGESAHAN UJIAN

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR



FAKULTAS
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja
Universitas Islam Indonesia
Condong Catur Depok Yogyakarta 55283
T. (0274) 881546, 885376
F. (0274) 882589
E. ibe@uii.ac.id
W. ibe.uii.ac.id

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

Bismillahirrahmanirrahim,

Pada Semester Genap 2023/2024, hari Rabu, tanggal 13 Maret 2024, Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII telah menyelenggarakan Ujian Tugas Akhir/Skripsi yang disusun oleh:

Nama : HADYAN DEJANA WARATMAJA
NIM : 20313280
Judul Tugas Akhir : Roll Film TOMO 400 Buatan Dalam Negeri Dengan Harga Ekonomis
Dosen Pembimbing : Rindang Nuri Isnaini Nugrohowati, SE.,MEK.

Berdasarkan hasil evaluasi Tim Dosen Penguji Tugas Akhir, maka Tugas Akhir (Skripsi) tersebut dinyatakan:

Lulus

Nilai : A
Referensi : Layak ditampilkan di Perpustakaan

Tim Penguji:

Ketua Tim : Rindang Nuri Isnaini Nugrohowati, SE.,MEK.

Anggota Tim : Prastowo, SE.,M.Ec.Dev.



Yogyakarta, 13 Maret 2024
Ketua Program Studi Ekonomi Pembangunan,

Abdul Hakim, SE, M.Ec., Ph.D.
NIK. 963130101

MOTTO

“Dalam situasi apapun, jangan biarkan emosimu mengalahkan kecerdasanmu”

-Buya Hamka-

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, karunia, dan pertolongan-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan perintisan bisnis ini. Laporan ini berjudul **“Roll Film Tomo 400 Buatan Dalam Negeri Dengan Harga Ekonomis”** yang bertujuan memenuhi salah satu persyaratan untuk mendapat gelar Sarjana Strata Satu Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Dalam menyelesaikan laporan perintisan bisnis ini, penulis menyadari bahwa dukungan, bantuan doa, serta bimbingan dari berbagai pihak. Dengan demikian, penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada :

1. Yth. Bapak Johan Arifin S.E., M.Si., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
2. Yth. Bapak Abdul Hakim, S.E., M.Ec. Ph.D selaku Ketua Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
3. Yth. Rindang Nuri Isnainu Nugrohowati S.E., M.E.K. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan ilmu, arahan, bimbingan, serta bersedia meluangkan waktu kepada penulis hingga dapat menyelesaikan laporan ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu dan pengalamannya kepada kami, serta karyawan Fakultas Bisnis dan Ekonomika terkhusus Program Studi Ekonomi Pembangunan
5. Bapak dan Alm. Ibu tercinta atas doa dan dukungan yang telah diberikanyang tak mungkin terbalaskan.
6. Kepada teman-teman sekalian semasa perkuliahan yang memberikan semangat dan motivasiya kepada penulis.

Selama proses pengerjaan laporan ini, penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dalam laporan ini, dengan begitu penulis menerima saran maupun kritik yang membangun untuk dapat menyempurnakan laporan ini. Penulis berharap semoga laporan perintisan bisnis ini dapat bermanfaat untuk semua kalangan.

Yogyakarta, 20 Februari 2024

Penulis

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized, cursive letters that appear to read 'Hadyan Dejena Waratmaja'. The signature is written in a fluid, connected style with some loops and a long horizontal stroke at the bottom.

Hadyan Dejena Waratmaja

DAFTAR ISI

BAB 1	10
1.1 Latar Belakang	10
1.2. Rumusan masalah.....	14
1.3. Tujuan program.....	14
1.4. Luaran yang diharapkan.....	14
1.5. Manfaat program.....	14
BAB 2.....	16
2.1. Analisis SWOT dan BMC.....	16
BAB 3.....	19
3.1. Gambaran Produk Rencana Usaha.....	19
3.1.1. Keunggulan Produk	21
3.1.2. Sumber daya.....	23
3.2. Gagasan Kegiatan Usaha	23
3.3. Analisis Pasar	25
3.3.1. Product	25
3.3.2. Pricing.....	27
3.3.3. Place.....	29
3.3.4. Promotion	30
BAB 4.....	33
4.1. Profil Bisnis	33
4.2. Pelaksanaan Proyek Bisnis.....	34
4.3. Realisasi Anggaran Bisnis	37
4.4. Identifikasi Masalah dan Pemecahannya	38
4.5. Analisis Pelaksanaan Usaha	38
4.6. Perkembangan Usaha.....	39
BAB V.....	42
5.1. Kesimpulan	42
DAFTAR PUSTAKA.....	44
Lampiran 1	45
Lampiran 2	46

ABSTRAK

Dewasa ini semua manusia dimudahkan dengan adanya kemajuan teknologi pada bidang digital untuk mengabadikan momen, membuat sebuah karya, dan membagikannya ke *social media* atau media digital secara cepat dan mudah. Namun terlepas dari kemajuan teknologi yang memunculkan kamera digital yang canggih dan baru, terdapat fenomena meningkatnya tren pada fotografi kamera analog atau kamera yang berisi roll film. Setelah tren fotografi kamera analog hilang selama kurang lebih belasan tahun, pada tahun 2018 muncul sebuah komunitas fotografi analog bernama “Komunitas Kamera Ria Jakarta” yang menjadi cikal bakal lahirnya kembali tren fotografi kamera analog. Berdasarkan penjelasan diatas dapat membangun argumentasi bahwa bahwa bisnis dan industri roll film memiliki potensi prospek yang bagus. Dengan begitu kami memutuskan untuk memproduksi roll film produksi dalam negeri yang kami beri nama “TOMO 400”. Tujuan penulis membuat rintisan bisnis pada program jalur kewirausahaan ini adalah bagaimana cara memproduksi dan memasarkan produk “TOMO 400” sebagai produk inovatif roll film berkualitas dan dapat dijual dengan harga yang dapat dijangkau para konsumen roll film serta dapat menunjang keberlanjutan komunitas fotografi analog agar terus berkembang. Manfaat yang diharapkan dari program rintisan bisnis ini adalah memberikan peluang bisnis baru dalam industry roll film di Indonesia untuk dapat bersaing dengan jajaran produk pabrikan dari luar negeri dan Meningkatkan kreativitas pegiat fotografi khususnya fotografi analog, meningkatkan jumlah pegiat analog dengan menawarkan produk yang memiliki harga terjangkau, serta dengan menambahnya jumlah pegiat analog maka akan berdampak pada meningkatnya tren fotografi analog. Pada metode analisis perintisan bisnis ini saya menggunakan metode analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, and Threat*) dan BMC (*Business Model Canvass*). Berdasarkan hasil perintisan bisnis yang kami lakukan selama 4 bulan terakhir yaitu penjualan selama periode bulan November – Desember tahun 2023 menunjukkan pertumbuhan penjualan yang signifikan yaitu sebanyak 94 buah roll film. Pertumbuhan penjualan tersebut menjadi indicator bahwa inovasi roll film produksi lokal dengan harga jual yang terjangkau berhasil menarik minat konsumen. Review yang diberikan oleh konsumen yang sudah membeli produk TOMO “400” cukup memberikan kritik dan saran yang cukup positif dan sangat membantu kami untuk terus meningkatkan pelayanan serta kualitas produk demi memenuhi kepuasan konsumen.

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dewasa ini semua manusia dimudahkan dengan adanya kemajuan teknologi pada bidang digital untuk mengabadikan momen, membuat sebuah karya, dan membagikannya ke *social media* atau media digital secara cepat dan mudah. Namun terlepas dari kemajuan teknologi yang memunculkan kamera digital yang canggih dan baru, terdapat fenomena meningkatnya tren pada fotografi kamera analog atau kamera yang berisi roll film. Kamera analog atau roll film pertama kali ditemukan George Eastman pada tahun 1885. Kemudian dia mendaftarkan merek “Kodak” pada tahun 1888 dan memperkenalkan fotografi menggunakan roll film ke masyarakat umum. Hal ini menjadi cikal bakal munculnya industri fotografi kamera analog dan roll film serta memunculkan kelahiran industri film layar lebar. Untuk di Indonesia sendiri kamera analog dan roll film mulai dikenal pada tahun 1950-an yang dipopulerkan oleh beberapa produsen kamera yang berasal dari perusahaan Jepang seperti Canon, Nikon, Fuji, Yashica. Kemudian saat teknologi kamera digital mulai memasuki pasar pada akhir tahun 1990-an, tren penggunaan kamera analog pun turun drastis (Setiawan, 2023).

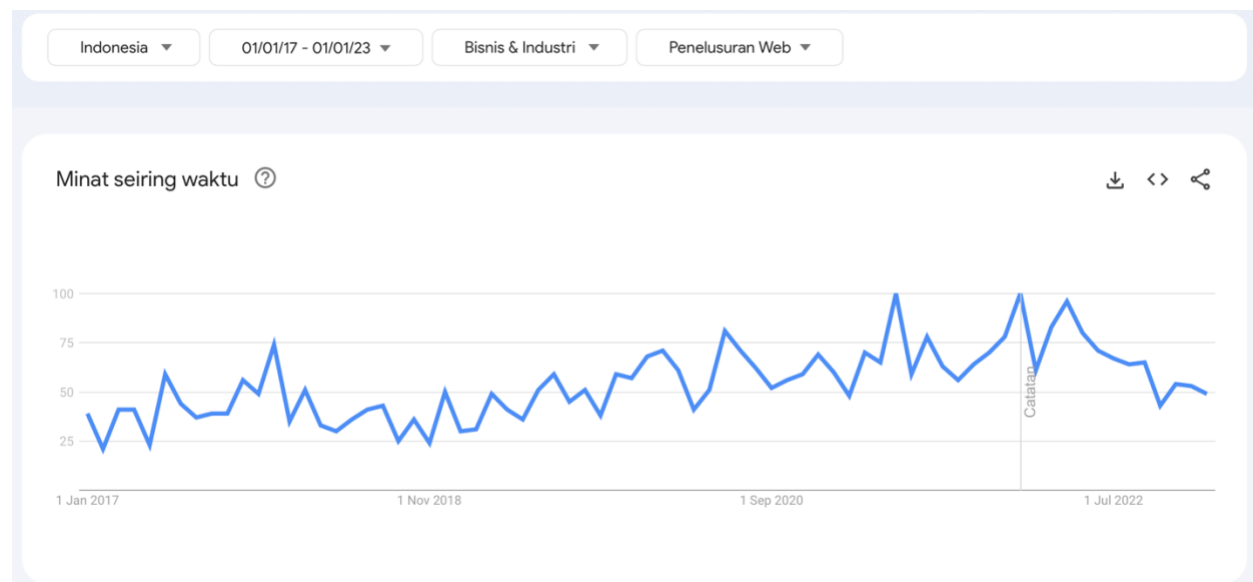


Gambar 1.1 Roll Film Dengan Berbagai Macam Merk

Setelah tren fotografi kamera analog hilang selama kurang lebih belasan tahun, pada tahun 2018 muncul sebuah komunitas fotografi analog bernama “Komunitas Kamera Ria Jakarta” yang menjadi cikal bakal lahirnya kembali tren fotografi kamera analog. Komunitas tersebut berawal dari sekumpulan generasi muda yang mulai terjun ke dalam fotografi analog untuk mencoba sebuah pengalaman yang berbeda karena tumbuh dewasa mereka tidak mengalami fase fotografi menggunakan kamera analog mulai dari mengambil gambar, mencuci film, hingga memindai negatif dari kertas film (Baskoro, 2021). Seiring berjalannya minat mereka terus berkembang menjadi sebuah komunitas serta diikuti dengan berkembangnya laboratorium film untuk pencucian roll film, pemindaian film, pencetakan foto, hingga menjual roll film. Di antaranya adalah Soup N Film yang berlokasi di Blok M, Lab Rana di daerah Kemang, Bersoreria di Panglima Polim, dan lain sebagainya.

Dengan berjalannya waktu laboratorium film bukan hanya sekedar menjadi tempat untuk mencuci film, namun juga menjadi wadah untuk berbagi pengalaman dan pengetahuan tentang dunia fotografi analog bagi para komunitas maupun orang awam yang baru ingin mendalami fotografi analog. Tren fotografi analog tersebut terus berkembang hingga tahun-tahun berikutnya, hal tersebut dapat dijelaskan melalui grafik Google trend dibawah ini.

Grafik Google trend mengenai “Roll Film” di Indonesia pada rentang waktu 5 tahun, yaitu sejak Januari tahun 2017 hingga Januari tahun 2023.



Gambar 1.2 Grafik Google Trend Mengenai Perkembangan “Roll Film” Pada Rentang Waktu 5 Tahun Terakhir.

Pada perkembangannya trend fotografi analog mulai meningkat secara signifikan semenjak tahun 2018 hingga tahun 2023. Ditandai dengan peningkatan trend pada tahun 2020 yang ditunjukkan pada Gambar 1.2 yang dianalisis menggunakan Google trend, dengan kata kunci “Roll Film” serta tenggat waktu 2017-2023 dan kelompok pencarian bisnis dan industri. Ada beberapa asumsi yang mendasari meningkatnya trend analog fotografi pada tahun 2018 dimana asumsi pertama terbangun yaitu di era digital seperti saat ini sebuah karya fotografi bagi beberapa orang merasakan adanya rasa kehilangan akan materialismenya *dematerialized* yang membuat karya foto digital tidak bisa menghadirkan rasa kepuasan seperti halnya foto analog (Fackler, 2019). Selain itu terdapat asumsi lain yang terbangun dari argumentasi bahwa mulai munculnya paham “*Post Modernism*” dalam perilaku konsumen, dimana secara filosofi paham ini mengkombinasikan seni dan gaya hidup dimasa lalu dengan pemodernisasian di era digital sehingga membuat seseorang dapat ber-nostalgia sehingga pasar semakin berkembang dengan cepat.

Beberapa asumsi lain muncul dari para pegiat analog dan pedagang analog terhadap munculnya trend ini dikutip dari Visual Interkatif Kompas (2017), beberapa argumentasi mengenai fotografi analog yang menunjukkan bukti bahwa trend kamera analog mulai muncul kembali setelah lama hilang digempur oleh media digital.

Renaldi Fernando, Pendiri toko perkakas kamera film (2017), *“Menjepret dengan kamera film memberi kita kesempatan untuk berpikir dan menduga-duga hasil foto kita nantinya. Selain itu kamera film juga memberi kita pilihan roll film yang bisa kita gunakan sesuai kebutuhan dan keperluan masing-masing”*.

Fahmy Siddiq, Pendiri ruang kreatif SAKA Space (2017), *“Feel-nya lebih klasik dan benar benar terasa efek nostalgianya. Kadang suka lupa pernah jepret foto tertentu, pas dicuci ada semacam efek throwback.”*

Teuku Adifitrian alias Tompi, Pendiri laboratorium film Soup n Film (2017), *“Saya lihat hasil-hasil foto dari kamera film kok beda ya. Saya tidak merasa lebih bagus atau keren, tapi beda saja, ada rasa lain.”*

Berdasarkan penjelasan data dan asumsi diatas dapat membangun argumentasi bahwa bisnis dan industri roll film memiliki potensi prospek yang bagus. Hal tersebut didukung dari pesatnya perkembangan pasar, komunitas serta peminat fotografi analog yang terus meningkat dari tahun ke tahun. Namun dibalik perkembangannya yang cukup pesat selama beberapa tahun terakhir muncul sebuah masalah. Dikutip dari artikel Analog Cafe “Film Prices Up by 3,49% Since January 2023”,

sesuai dengan judulnya diketahui bahwa sejak meningkatnya trend fotografi analog semenjak tahun 2018 diikuti dengan peningkatan harga roll film dari setiap produsen rata-rata sebesar 70% hingga tahun 2023 (Dmitri, 2023). Hal tersebut terjadi karena dengan adanya peningkatan permintaan konsumen pada produk roll film menyebabkan produsen mengalami *lack of supply* yang dimana kondisi produsen memiliki keterbatasan pasokan produk. Beberapa alasan utama yang mendasari produsen mengalami *lack of supply* adalah jumlah fasilitas dan peralatan manufaktur yang tersedia semakin berkurang, serta peralatan untuk memproduksi film sudah tidak lagi diproduksi (Carrasco, 2023). Alasan lain yang menyebabkan terjadinya *lack of supply* terutama di wilayah Indonesia adalah jalur distribusi roll film dari pabrik hanya dikuasai oleh satu perusahaan swasta. Hal tersebut berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan informan (Ridwan) sebagai mantan pekerja pada perusahaan swasta yang mendistribusi produk roll film yaitu :

Pada dasarnya semua roll film yang masuk ke Indonesia hanya didistribusi oleh satu perusahaan bernama PT. Inter Delta Tbk, perusahaan tersebut bergerak dalam industri yang berhubungan dengan film termasuk distribusi roll film dan perdagangan perangkat film. PT. Inter Delta Tbk sudah mendistribusi roll film masuk ke Indonesia sejak tahun 1970-an hingga saat ini, roll film yang didistribusi oleh PT. Inter Delta Tbk mencakup semua merk roll film seperti Kodak, Fujifilm, Lomography, dan Ilford. Kegiatan distribusi produk roll film yang hanya dikuasai oleh satu perusahaan dan hal tersebut sudah dilakukan selama puluhan tahun menyebabkan ketersediaan stok roll film yang beredar di Indonesia sangat bergantung pada PT. Inter Delta Tbk, sehingga ketika stok roll film menipis maka tidak ada yang dapat dilakukan *reseller* atau toko roll film selain menaikkan harga dari roll film.

Hal tersebut berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan informan (Ridwan) sebagai mantan pekerja di PT. Inter Delta Tbk.

Kesimpulan yang dapat diambil dari penjelasan diatas adalah minat pasar pada produk analog memiliki potensi yang bagus karena diketahui terjadi peningkatan trend fotografi analog secara stabil dalam rentan waktu tahun 2017 hingga tahun 2023. Namun seiring dengan berjalannya peningkatan trend fotografi analog muncul permasalahan mengenai meningkatnya harga roll film yang disebabkan oleh keterbatasan stock dan tingginya permintaan pasar terhadap produk roll film. Hal tersebut menjadi peluang bagi penulis untuk memproduksi roll film dengan kualitas tinggi dengan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan produk roll film yang berada di pasaran. Oleh karena itu,

proposal bisnis ini akan mempelajari dan menjelaskan peluang bisnis produksi roll film buatan dalam negeri melalui pengembangan produksi dan pemasaran roll film dengan tujuan mengisi kekosongan segmentasi pasar bagi konsumen roll film yang tidak mampu mengikuti pergerakan peningkatan harga roll film serta menjaga komunitas fotografi analog agar tetap dapat berkembang.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis memiliki rencana untuk mengembangkan produksi roll film dengan menggunakan bahan baku kertas film, bahan kimia, serta teknik pembuatan khusus yang didapatkan penulis berdasarkan pengalaman pribadinya selama 4 tahun terakhir terjun di dunia fotografi analog. Penulis menamai produknya “TOMO 400”. Nama Tomo diambil dari nama usaha pribadi penulis yaitu “Tomo Film” sedangkan angka 400 menunjukkan ISO yang artinya tingkat sensitifitas roll film terhadap cahaya, semakin rendah tingkat ISO maka hasil foto akan semakin gelap dan semakin tinggi nilai ISO maka hasil foto akan semakin terang. Tujuan penulis membuat rintisan bisnis pada program jalur kewirausahaan ini adalah bagaimana cara memproduksi dan memasarkan produk “TOMO 400” sebagai produk inovatif roll film berkualitas dan dapat dijual dengan harga yang dapat terjangkau untuk para konsumen roll film serta dapat menunjang keberlanjutan komunitas fotografi analog agar terus berkembang.

1.3. Tujuan Program

Berdasarkan tujuan proposal ini dibuat untuk menjelaskan produksi dan memasarkan secara luas “TOMO 400” sebagai produk roll film buatan dalam negeri dengan harga yang terjangkau bagi para antusias fotografi analog maupun komunitas.

1.4. Luaran yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dari proposal ini adalah menghasilkan “TOMO 400”, produk roll film buatan dalam negeri dengan harga yang terjangkau.

1.5. Manfaat Program

Manfaat yang diharapkan dari program rintisan bisnis ini meliputi aspek industri dan sosial.

1. Aspek Industri :

Memberikan peluang bisnis baru dalam industry roll film di Indonesia untuk dapat bersaing dengan jajaran produk pabrikan dari luar negeri. Produk ini juga diharapkan meningkatkan industri lain sebagai pendukung bahan baku dari roll film, seperti produsen canister (tempat film), laboratorium film, UMKM pedagang roll film, tempat percetakan foto, dan fotografer.

2. Aspek sosial :

Meningkatkan kreativitas pegiat fotografi khususnya fotografi analog, meningkatkan jumlah pegiat analog dengan menawarkan produk yang memiliki harga terjangkau, serta dengan menambahnya jumlah pegiat analog maka akan berdampak pada meningkatnya tren fotografi analog.

BAB 2 TELAAH PUSTAKA

2.1. Analisis SWOT dan BMC

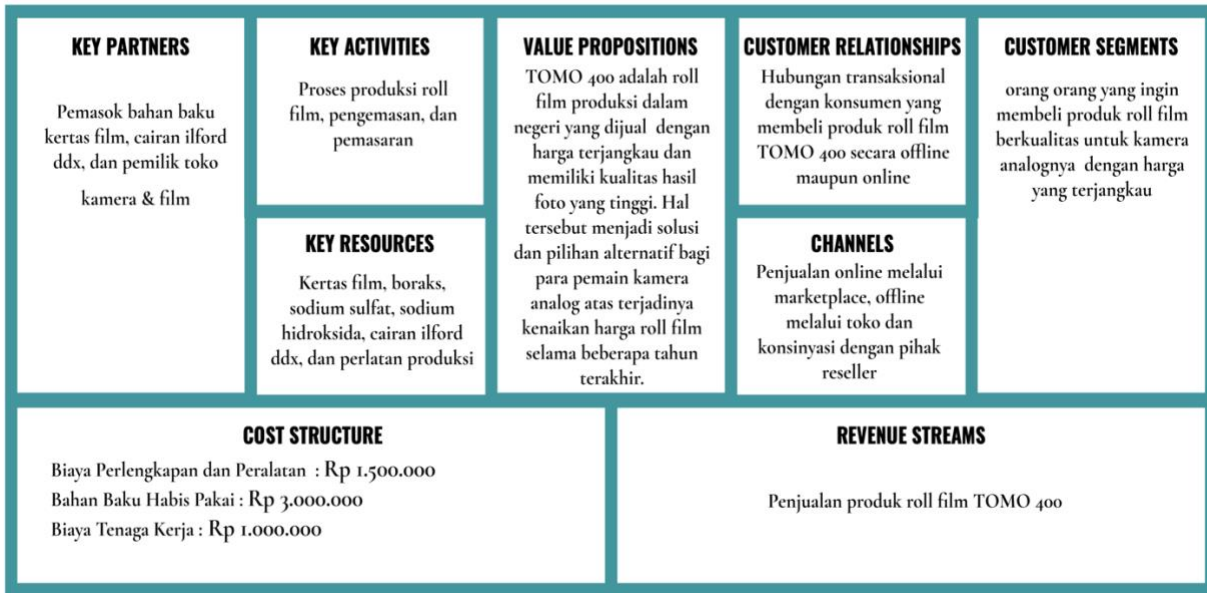
Berikut adalah analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, and Threat*) dan BMC (*Business Model Canvass*) pada “TOMO 400” :

Tabel 2.1 Analisis dan Strategi SWOT Produk TOMO 400

	STRENGTH (S)	WEAKNESS (W)
FAKTOR	<ul style="list-style-type: none"> • Produk TOMO 400 memiliki harga jual yang terjangkau sehingga dapat dinikmati oleh semua kalangan pengguna kamera analog • Produk TOMO 400 memilki tingkatan ISO 400 yang dapat digunakan dalam segala kondisi cahaya baik siang hari maupun malam hari. • Produk TOMO 400 dapat diproduksi setiap saat sehingga dapat meminimalisir terjadinya keterbatasan stok. 	<ul style="list-style-type: none"> • Produk TOMO 400 belum dikenal secara luas oleh para pengguna kamera analog.
OPPORTUNITY (O)	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O

<ul style="list-style-type: none"> • Peluang produk ini terletak pada harga jualnya yang terjangkau. Karena saat ini sedang terjadi peningkatan harga yang drastis pada pasar produk roll film. • Produk TOMO 400 merupakan produk roll film pertama yang diproduksi di Indonesia dan produk TOMO 400 menjadi pemain unggul dalam industri roll film lokal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Menciptakan produk roll film yang berkualitas namun bisa dijual dengan harga yang terjangkau melalui inovasi pada proses produksinya. 	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan promosi melalui komunitas kamera analog untuk membantu menyebarluaskan dan meningkatkan kepercayaan calon konsumen pada produk TOMO 400. • Membuat <i>event</i> untuk perilsan produk TOMO 400 dengan tujuan memperkenalkan produk roll film lokal secara langsung kepada calon konsumen.
<p>THREAT (T)</p>	<p>STRATEGI S-T</p>	<p>STRATEGI W-T</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai produk roll film buatan lokal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan promosi yang berisi keunggulan produk TOMO 400 melalui media digital seperti Instagram, Facebook, dan Tik Tok. 	<ul style="list-style-type: none"> • Memproduksi konten yang berisi edukasi seputar roll film dan kamera analog. • Bekerjasama dengan influencer untuk menggunakan dan mengenalkan produk TOMO melalui media sosial.

BUSINESS MODEL CANVAS



Gambar 2.2 Business Model Canvas

BAB 3

METODE PELAKSANAAN

3.1. Gambaran Produk Rencana Usaha

TOMO 400” merupakan produk roll film yang didesain dan diproduksi untuk menghasilkan roll film berkualitas dengan harga yang terjangkau. Produk ini diproduksi menggunakan metode *handmade* dengan bantuan alat produksi lainnya. Bahan utama yang digunakan untuk memproduksi roll film ini adalah kertas film dengan seri KV 500 T 400ft, boraks, sodium sulfat, dan cairan Ilford 400 ddx. Produk TOMO 400 ini menjadi pilihan alternatif bagi para pemain kamera analog yang ingin mencari roll film dengan harga yang terjangkau namun tanpa meninggalkan kualitas hasil foto dari roll film TOMO 400. Roll film ini memiliki tingkat sensitifitas sensor terhadap cahaya atau biasa disebut ISO di angka 400. Semakin tinggi angka ISO maka hasil foto yang dihasilkan akan semakin terang dan sebaliknya semakin rendah angka ISO maka hasil foto akan semakin gelap, biasanya ISO di angka 100 cenderung digunakan ketika kondisi siang hari dan ISO di angka 800 biasa digunakan dalam kondisi malam hari, Artinya roll film TOMO 400 dengan tingkatan ISO di angka 400 maka dapat digunakan dalam segala kondisi seperti siang hari atau malam hari dan roll ini dapat diandalkan untuk mengabadikan momen sehari hari maupun momen momen besar dalam kehidupan. Roll film ini juga dapat digunakan di berbagai jenis kamera seperti kamera pocket, rangefinder, dan SLR (*single lens reflect*).



Gambar 3.1 Produk Tomo 400



Gambar 3.2 Hasil foto TOMO 400



Gambar 3.3 Hasil foto TOMO 400



Gambar 3.4 Hasil foto produk Fujifilm

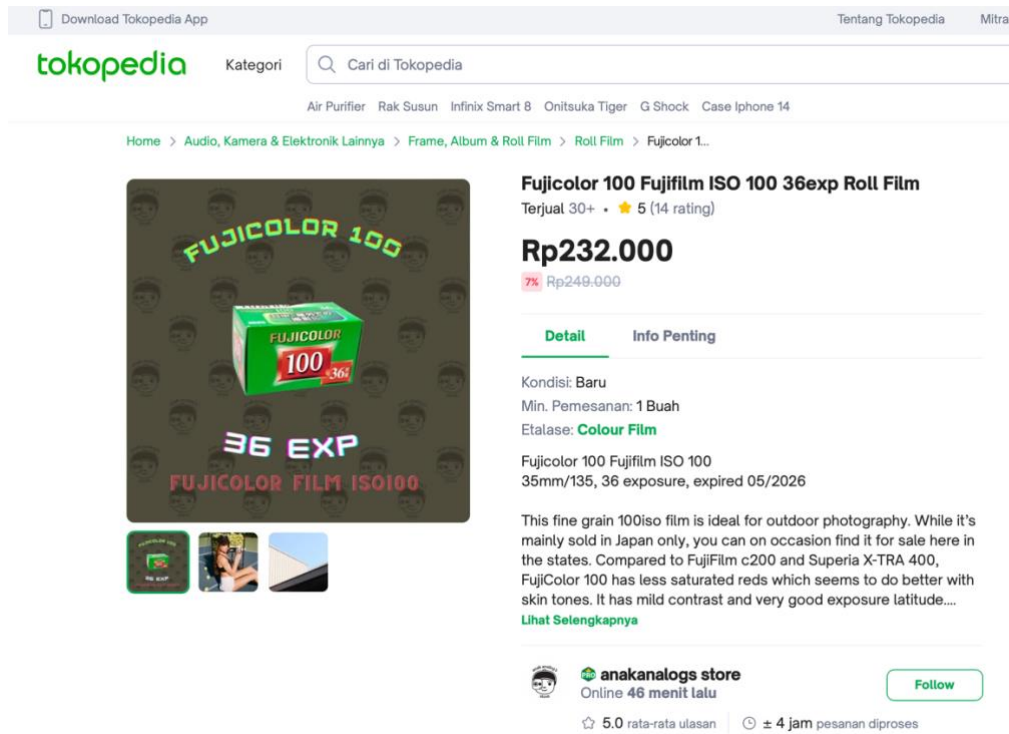


Gambar 3.5 Hasil foto produk Fujifilm

Roll film TOMO 400 tersedia dalam satu varian dengan spesifikasi ISO di angka 400 dan berisi *frame* foto sebanyak 27 *exposure*. Warna pada foto yang dihasilkan dari produk TOMO 400 menunjukkan kombinasi warna hijau dan biru seperti pada gambar 2.2 dan gambar 2.3. Penulis mengadopsi kombinasi warna tersebut untuk produk TOMO 400 karena mengikuti *trend* hasil foto roll film yang paling banyak diminati oleh para pengguna kamera, hasil warna foto yang dihasilkan produk dari perusahaan Fujifilm seperti pada gambar 2.4 dan gambar 2.5. Produk TOMO 400 ini tersedia dengan jangka waktu kadaluarsa yang cukup lama yaitu sekitar 3 tahun kedepan, jadi ketika konsumen membeli produk TOMO 400 dapat menyimpan roll filmnya terlebih dahulu dan bisa menunggu momen yang tepat untuk menggunakan roll film tersebut tanpa perlu mengkhawatirkan roll filmnya akan kadaluarsa. Proses produksi dilakukan dengan teknik khusus dan menggunakan bahan baku pilihan untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan layak digunakan oleh konsumen. Dengan kualitas warna foto yang dihasilkan produk TOMO 400 serta didukungnya harga produk yang jauh lebih terjangkau dibandingkan dengan roll film produksi pabrikan luar negeri, produk TOMO 400 menjadi pilihan yang tepat bagi para pengguna kamera analog yang ingin merasakan roll film produksi lokal namun dengan kualitas hasil foto yang sama dengan roll film produksi pabrikan luar negeri.

3.1.1. Keunggulan Produk

Dalam produk roll film TOMO 400 ini memiliki keunggulan pada harga jualnya yang jauh lebih terjangkau dibandingkan dengan produsen roll film pabrikan dari luar negeri. Harga jual yang ditetapkan untuk produk roll film TOMO 400 adalah seharga Rp 125.000, sedangkan dilansir dari laman *ecommerce* Tokopedia produk Fujifilm yang dijual oleh “anakanalogs store” seharga Rp 232.000 seperti yang ditunjukkan pada gambar 2.7. Artinya harga produk TOMO 400 hampir 2 kali lebih murah dibandingkan dengan produk Fujifilm. Oleh karena itu produk roll film TOMO 400 bisa menjadi pilihan alternatif bagi para pengguna kamera analog yang ingin membeli roll film namun terhalang dengan adanya peningkatan harga pada produk roll film pabrikan.



Gambar 2.7 Sumber : Tokopedia “anakanalogs store” (2023)

Berdasarkan hasil akhir pengembangan produk TOMO 400 menunjukkan hasil kualitas foto yang jernih serta mengombinasikan warna hijau dan biru seperti yang ditunjukkan pada gambar 2.2 dan gambar 2.3. Hasil tersebut menyerupai hasil foto dari produk Fuji film seperti pada gambar 2.4 dan gambar 2.5. Dengan begitu konsumen akan mendapatkan roll film dengan harga yang lebih murah namun tanpa mengurangi segi kualitas dari foto yang dihasilkan. Kemudian produk TOMO 400 memiliki tingkatan ISO di angka 400 yang memberi keuntungan yaitu roll ini dapat digunakan dalam segala kondisi cahaya tanpa perlu mengkhawatirkan konsumen akan menggunakannya pada siang hari maupun malam hari. Pada sektor produksi terdapat keunggulan yaitu produk TOMO 400 dapat diproduksi setiap saat sehingga meminimalisir terjadinya keterbatasan stock roll film dan dapat mengikuti tingkat permintaan konsumen terhadap produk TOMO 400.

Tabel 2.1 Keunggulan Produk TOMO 400 Dibandingkan Dengan Produk Lain

Keunggulan Produk Tomo 400	
TOMO 400	Produk lain
<ul style="list-style-type: none">• Menyediakan roll film dengan harga yang terjangkau dengan kualitas hasil yang tinggi	<ul style="list-style-type: none">• Menyediakan produk roll film yang berkualitas namun memiliki tingkat harga sangat tinggi
<ul style="list-style-type: none">• Stock produk roll film tidak terbatas karena produk dapat diproduksi setiap saat	<ul style="list-style-type: none">• Stock produk terbatas karena biasanya suatu perusahaan roll film hanya memproduksi produknya sebanyak 2 – 3 kali saja dalam jangka waktu 1 tahun
<ul style="list-style-type: none">• Pemain unggul	<ul style="list-style-type: none">• Belum ada roll film produk lokal

3.1.2. Sumber daya

Sumber daya untuk bahan baku pembuatan roll film TOMO 400 seperti kertas film KV 500T 400ft dan cairan Ilford ddx 400 didapatkan dari luar negeri dengan cara impor bahan baku tersebut melalui distributor resmi. Kemudian untuk proses produksinya bisa dilakukan oleh 2 orang dan lama pengerjaannya membutuhkan waktu sekitar 1 minggu untuk memproduksi 100 box roll film.

3.2. Gagasan Kegiatan Usaha

Tahapan pekerjaan :

Pada tahap produksi dan pengembangan produk roll film TOMO 400, kami akan melakukan beberapa 23nstagr utama yaitu sebagai berikut :

1. Persiapan awal :

Pada tahapan ini dilakukan mulai dari menentukan desain dan konsep dari produk roll film TOMO, selain itu dilakukan penyusunan anggaran produksi serta merinci alat dan bahan yang diperlukan untuk memproduksi roll film TOMO 400.

2. Pelaksanaan Produksi :

Tahapan pelaksanaan produksi menjadi tahapan yang paling penting karena terdapat metode produksi khusus yang menjadi kunci utama untuk menghasilkan roll film lokal yang berkualitas tinggi dengan HPP (Harga Pokok Penjualan) yang rendah.

- Persiapan alat :

- 1.) Gunting
- 2.) Toples
- 3.) Gantungan
- 4.) Double tape
- 5.) Lap
- 6.) Dark room (ruangan gelap)
- 7.) Perangkat pembersih
- 8.) Sarung tangan
- 9.) Tisu
- 10.) Gelas takar

- Persiapan bahan :

- 1.) Kertas Film seri KV 500 T 400 ft
- 2.) Sodium Sulfat
- 3.) Cairan Ilford 400 DDX
- 4.) Air hangat

Teknik Pembuatan Produk TOMO 400 :

- 1.) Persiapan kertas film : Siapkan kertas film KV 500 T dengan panjang 400 ft atau setara dengan 120 m, kemudian dipotong menjadi 40 bagian yaitu setiap bagian memiliki panjang sekitar 3 m.
- 2.) Membersihkan lapisan asam : Masukkan kertas film yang sudah dipotong tadi ke dalam air panas dengan suhu 27° C selama 2 jam. Kemudian campurkan cairan ilford 400 ddx ke dalam air panas tersebut, tunggu selama kurang lebih 6 jam. Proses tersebut akan membersihkan lapisan 24nstagr asam atau selulosa asetat ftalat yang terdapat pada kertas film tersebut. Hasil akhirnya yaitu cairan ilford 400 ddx selain melarutkan lapisan selulosa asetat ftalat juga memberikan efek warna pada roll film tersebut.
- 3.) Pembersihan kabut pada kertas film : Setelah proses membersihkan lapisan 24nstagr asam dan memberikan warna pada roll film, proses tersebut akan memberikan efek samping berupa kabut pada kertas roll film. Jika kabut tersebut tidak dibersihkan maka foto yang dihasilkan dari roll film akan menimbulkan efek grain yaitu berupa bercak atau bintik – bintik putih. Proses pembersihan kabut dimulai dengan menyiapkan

sodium sulfat yang sudah dicampur dengan air dan dimasak selama 30 menit, kemudian masukkan cairan 25nstag sulfat ke dalam toples yang berisi kertas roll film dan air dengan perbandingan 15% (cairan sodium sulfat) dan 75% (air). Proses tersebut dilakukan sebanyak 3-5 kali sampai air yang dicampur cairan sodium sulfat berwarna keruh dan mengeluarkan gelembung kecil, dengan begitu kabut yang menempel pada kertas roll film sudah larut dan bersih.

- 4.) Pengeringan kertas roll film : Pada proses ini dilakukan pengeringan kertas roll film yang sudah dibersihkan kabutnya, Pengeringan dilakukan dengan menggantungkan kertas roll film kemudian mengelapnya dengan tisu kering dan roll film disimpan di dalam ruangan gelap (*dark room*) serta didiamkan selama 2 hari.
- 5.) Memasukkan roll film ke dalam canister film : Memasuki tahap terakhir yaitu memasukkan roll film ke dalam canister film yang dimulai dengan menyiapkan ruangan gelap (*dark room*) yang bertujuan meminimalisir resiko roll film terbakar ketika proses memasukkan kertas roll film ke dalam canister film. Satu canister film memiliki kapasitas kertas roll film sepanjang 3 m atau sebanyak 27 jepretan foto.

3.3. Analisis Pasar

Produk TOMO 400 menggunakan strategi pemasaran 4P (*Product, Pricing, Place, dan Promotion*) sebagai berikut :

3.3.1. Product

Sebagai bisnis yang bergerak di industri roll film serta memiliki pasar yang tersegmentasi, produk TOMO 400 memiliki berbagai keunikan serta memiliki ciri khas yang akan menarik minat calon konsumen.

- Hasil dan kualitas produk :

Foto yang dihasilkan dari produk TOMO 400 memiliki ciri khas kombinasi warna biru dan hijau. Warna tersebut menjadi favorit bagi mayoritas pengguna roll film serta produk TOMO 400 menghasilkan kualitas foto yang jernih seperti pada gambar 2.8. Penggunaan produk ini sangat fleksibel karena dapat digunakan dengan segala jenis kamera analog dan dapat digunakan dalam segala kondisi cahaya baik siang hari maupun malam hari.



Gambar 2.8 Hasil foto dari produk TOMO 400

- Kemasan :

Kemasan yang digunakan pada produk TOMO 400 memiliki warna hijau toska guna menjadi ciri khas yang akan menarik perhatian calon konsumen. Disamping *design* dan pemilihan warna yang unik, kemasan tersebut juga berfungsi untuk menjaga suhu produk agar tidak terkena panas serta meminimalisir terjadinya kerusakan pada produk saat pengiriman.



Gambar 2.9 Kemasan produk TOMO 400

3.3.2. Pricing

Dalam kegiatan penjualan produk TOMO 400 untuk mendapatkan keuntungan dari modal, mengembalikan modal, dan menentukan harga jual maka dilakukan perhitungan sebagai berikut :

Tabel 2.3 Perkiraan Perhitungan Produk

Modal Awal	10.000.000
Biaya Tetap	4.500.000
Biaya Tidak Tetap	1.500.000
Kapasitas Produksi	100
Lama Produksi	2 minggu
Jumlah Produksi	100
Biaya Produksi	6.000.000
Harga Pokok Produksi	65.000
Harga Jual	125.000
Hasil Usaha	12.500.000
Keuntungan	6.500.000

Tabel 2.4 Tabel Proyeksi BEP (Break Event Point)

Bulan	Kapasitas Produksi	Total Keuntungan	Total Estimasi
	TOMO 400		Pendapatan
1	30	3.750.000	3.750.000
2	20	2.500.000	6.250.000
3	30	3.750.000	10.000.000
4	20	2.500.000	12.500.000

a) Proyeksi BEP :

Analisis *Break Event Point* pada produk TOMO 400 akan menentukan berapa box film yang harus dijual agar bisnis dapat mencapai titik impas maka dilakukan perhitungan sebagai berikut :

$$BEP \text{ Produksi} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual (per unit)} - \text{Biaya Variabel (per unit)}} = \frac{4.500.000}{(125.000 - 15.000)} = 56 \text{ box}$$

Maka kesimpulannya pada produksi dalam jangka waktu satu bulan penjualan sebanyak 56 box roll film akan mengalami titik impas.

$$BEP \text{ Harga} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Jumlah Produksi}} = \frac{6.000.000}{100} = Rp 60.000/\text{box}$$

Artinya Produk TOMO 400 akan mencapai titik impas jika harga jual Rp 60.000 per box

b) Proyeksi ROI :

Analisis *Return On Investment* pada produk TOMO 400 akan mengevaluasi hasil investasi yang dilakukan menghasilkan keuntungan yang 28nstagra dengan biaya yang dikeluarkan maka dilakukan perhitungan sebagai berikut :

$$ROI = \frac{(\text{Pengembalian Investasi} - \text{Biaya Investasi})}{\text{Biaya Investasi}} \times 100\%$$

$$= \frac{(12.500.000 - 6.000.000)}{6.000.000} \times 100\% = 108 \%$$

Artinya nilai *Return On Investment* pada produk TOMO 400 adalah sebesar 108 %

c) Proyeksi BCR :

Analisis *Benefit Cost Ratio* pada produk TOMO 400 akan mengevaluasi biaya investasi dengan membandingkan manfaat yang akan didapatkan dengan biaya yang dikeluarkan maka dilakukan perhitungan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} BCR &= \frac{\textit{Total Pendapatan}}{\textit{Total Biaya Investasi}} \\ &= \frac{12.500.000}{6.000.000} = 2,08 \end{aligned}$$

Artinya maka B/C sebesar 2,08 menunjukkan bahwa modal Rp 1,00 akan diperoleh keuntungan sebesar 2,08 kali.

3.3.3. Place

Salah satu strategi pemasaran yang dilakukan untuk produk TOMO 400 adalah menentukan lokasi penjualan yang strategis agar mudah dijangkau oleh calon konsumen. Lokasi toko *offline* terletak di jl. Poncowinatan No. 98 yang berdekatan dengan Tugu Jogja. Lokasinya yang berada di tengah kota dan sangat strategis dapat mudah dijangkau konsumen baik dari Jogja bagian utara maupun Jogja bagian selatan.

Strategi pemasaran yang dilakukan selain penempatan toko *offline* yang strategis yaitu menempatkan produk TOMO 400 pada *marketplace* seperti Tokopedia dan Shopee. Keuntungannya adalah produk TOMO 400 akan mudah dijangkau oleh calon konsumen yang berasal dari luar wilayah kota Yogyakarta. Dengan adanya lokasi toko *offline* yang strategis juga membantu mempercepat *pick up* paket dan pengiriman untuk pesanan *online* dari marketplace.



Gambar 2.10 Foto Toko Offline



Gambar 2.11 Foto Etalase Toko

3.3.4. Promotion

Untuk strategi promosi produk TOMO 400 dilakukan dengan mengadakan iklan produk TOMO 400 melalui Instagram *ads* serta membuat konten-konten yang menarik dengan menyisipkan informasi mengenai kelebihan produk TOMO 400. Selain itu, lama ini Instagram produk TOMO 400 juga melakukan promosi dengan cara memberikan sampel roll film kepada komunitas analog untuk meningkatkan kepercayaan calon konsumen dan memperkuat *word of mouth* (WOM) tentang produk TOMO 400. Sektor pemasaran pada produk roll film TOMO 400 dilakukan melalui media *online* seperti Instagram, Facebook, Whatsapp dengan memaksimalkan fitur *shop* dan *ads* yang tersedia dalam media *online* tersebut. Guna mempermudah penjualan dan menjangkau konsumen yang berada di luar kota dilakukan dengan cara mencantumkan produk TOMO 400 pada *marketplace* seperti Tokopedia, Shopee, dan Blibli. Sedangkan untuk pemasaran secara *offline* dilakukan dengan menjual produk TOMO 400 melalui toko *offline* dan memasarkannya ke komunitas fotografi analog.

Strategi promosi yang dilakukan selanjutnya adalah melakukan kerjasama dengan universitas yang memiliki prodi fotografi dan ilmu komunikasi terutama di wilayah DI Yogyakarta. Promosi tersebut memiliki potensi yang besar karena beberapa universitas tersebut masih menggunakan roll film untuk kebutuhan mata kuliahnya, dengan adanya kebutuhan roll film sepanjang semester kuliah berjalan maka akan terjadi penjualan yang berjalan secara konsisten. Berikut merupakan beberapa universitas yang masih menggunakan media roll film untuk kebutuhan mata kuliahnya :

- 1.) Institut Seni Indonesia (ISI) Yogyakarta
- 2.) UIN Sunan Kalijaga

3.5. Keberlanjutan Proyek Bisnis

Keberlanjutan Proyek Bisnis Roll Film “TOMO 400” yaitu sebagai berikut :

Fase Waktu Dekat (1-2 Tahun Kedepan)

- 1) Memonitor Kegiatan Produksi : Dalam tahun pertama, kami akan melakukan pengawasan penuh pada kegiatan produksi dengan tujuan menjaga kualitas produk agar konsisten dan layak untuk digunakan oleh calon konsumen. Untuk perihal bahan baku juga kami lakukan pengawasan kualitas agar produk yang dihasilkan sesuai dengan standar yang telah ditentukan.
- 2) Inovasi Teknik Produksi : Masuk pada tahun kedua, kami berencana untuk melakukan inovasi pada teknik produksi dengan cara menciptakan teknik produksi yang lebih efisien. Efisien yang dimaksud adalah teknik produksi yang dapat menghasilkan kapasitas stok lebih banyak serta mempersingkat waktu produksi dengan tujuan mengakomodasi terjadinya peningkatan permintaan konsumen.

Fase Waktu Menengah (2-5 Tahun Kedepan)

- 1) Ekspansi Pasar : Setelah memperkuat pasar di kota Yogyakarta dan menambah kapasitas produksi, kami akan melakukan ekspansi pasar ke kota lain dengan cara menawarkan distribusi produk TOMO 400 ke toko kamera & roll film diluar wilayah Yogyakarta. Hal tersebut akan memungkinkan produk TOMO 400 untuk dikenal oleh konsumen baru dan cangkupan pasar yang lebih luas.
- 2) Inovasi Produk : Dalam upaya pengembangan merek “TOMO” dilakukan inovasi produk dengan cara menambah varian produk. Adanya inovasi teknik produksi yang efisien pada tahun ke – 2 membuat kami semakin yakin untuk memproduksi varian baru dengan tujuan

menarik segmentasi konsumen yang mencari variasi dan pengalaman berbeda dari produk “TOMO”.

Fase Waktu Jangka Panjang (5 + Tahun Ke Depan)

- 1) Mencari SDM Berkualitas : Seiring bertambahnya kapasitas produksi serta ekspansi pasar diperlukan jumlah tenaga kerja yang lebih banyak, oleh karena itu mencari SDM yang berkualitas menjadi prioritas kami terutama pada sektor produksi agar bisnis dapat berjalan dengan lancar dan kualitas produk tetap terjaga.
- 2) Berorientasi Pada Kepuasan Konsumen : Demi menjaga pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis kami berkomitmen untuk fokus pada kepuasan konsumen karena dengan adanya konsumen kami dapat memperbaiki maupun meningkatkan pelayanan serta produk melalui kritik dan saran yang disampaikan oleh konsumen.

BAB 4

RENCANA DAN ANGGARAN PROYEK BISNIS

4.1. Profil Bisnis

Profil Bisnis : Roll Film “TOMO” 400

1. Deskripsi Bisnis :

“TOMO” adalah sebuah usaha yang berfokus pada produksi dan penjual produk roll film serta kamera analog. Inovasi terbaru yang dilakukan adalah memproduksi produk roll film lokal dan dijual dengan harga yang terjangkau, produk tersebut diberi nama “TOMO” 400. Usaha ini terletak di kota Yogyakarta, memiliki toko fisik yang lokasinya cukup strategis yaitu tepatnya di Jl. Poncowinatan No.98. Tujuan dari usaha “TOMO” adalah menyediakan produk roll film buatan lokal yang dijual dengan harga terjangkau sehingga dapat dinikmati oleh berbagai kalangan pengguna kamera analog mulai dari penghobi hingga fotografer profesional, selain itu roll film “TOMO” 400 juga dapat digunakan di berbagai jenis kamera analog.

2. Produk dan Varian :

Roll film “TOMO” 400 tersedia dalam 1 varian saja yaitu TOMO 400 dengan spesifikasi produk memiliki isi sebanyak 36 jepretan dan tingkatan ISO sebesar 400 yang dapat memberikan keleluasaan konsumen untuk menggunakannya pada saat kondisi cahaya terang maupun gelap. Warna pada foto yang dihasilkan dari roll film “TOMO” 400 yaitu kombinasi dari warna biru, hijau, dan kuning sehingga cocok untuk mengabadikan objek alam, arsitektur, dan manusia.

3. Harga :

Roll film “TOMO” 400 dijual dengan harga 125 ribu rupiah per roll. Harga yang terjangkau tersebut dapat menarik konsumen untuk menggunakan produk roll film lokal yang memiliki kualitas dan hasil warna yang setara dengan roll film bermerek internasional.

4. Lokasi :

Roll film “TOMO” 400 dapat ditemukan di toko fisik kami di Kota Yogyakarta yang bernama “Pop Haul Market”. Lokasinya sangat strategis karena berdekatan dengan Tugu Jogja, tepatnya terletak di Jl. Poncowinatan No. 98, Kec. Jetis, Kota Yogyakarta.

5. Nilai Tambah :

- Harga yang terjangkau : Roll film “TOMO” 400 memiliki harga jual yang terjangkau sehingga dapat menjadi solusi bagi para pemain kamera analog di saat harga roll film melambung naik selama beberapa tahun terakhir.
- Kualitas hasil roll film : Kualitas foto yang dihasilkan dari roll film “TOMO” 400 serupa dengan roll film bermerek internasional lainnya.

6. Strategi Pemasaran :

- Komunitas : Adanya komunitas fotografi analog dapat membantu mempromosikan produk dengan mengadopsi teknik marketing *word of mouth* yang dimana konsumen menyebarkan testimoni ke orang lain.
- Media Sosial : Strategi pemasaran melalui media sosial menjadi andalan utama kami untuk memasarkan roll film “TOMO” 400. Dengan adanya media sosial kami memiliki keleluasaan untuk menyampaikan kelebihan dan informasi seputar produk “TOMO” 400 serta berinteraksi dengan konsumen.
- Event : Bekerja sama dengan UMKM sekitar dengan mengadakan event untuk perilisan produk “TOMO” 400 dapat memperluas cakupan konsumen dan dapat membantu meningkatkan kepercayaan calon konsumen terhadap merek “TOMO”.
- Toko Fisik : Lokasi toko fisik yang terletak di tengah kota Yogyakarta dapat mempermudah konsumen yang ingin membeli produk “TOMO” 400 dari berbagai penjuru kota jogja untuk datang secara langsung ke toko fisik, selain itu lokasi toko fisik juga bedekatan dengan lingkungan kampus, hotel, dan stasiun.

7. Visi :

Produk “TOMO” 400 menjadi pilihan utama bagi para pengguna kamera analog khususnya di Indonesia untuk menggunakan roll film lokal yang berkualitas dan dapat dibeli dengan harga yang terjangkau.

4.2. Pelaksanaan Proyek Bisnis

Pelaksanaan proyek bisnis yang dilakukan yaitu seperti pada tabel jadwal kegiatan pada bulan 1 kami melakukan riset pasar, menyusun konsep desain packaging, mempersiapkan tempat produksi, dan melakukan tahap produksi. Langkah selanjutnya adalah melakukan pemasaran secara *online* dan *offline*, untuk pemasaran secara online kami mengandalkan media marketplace (Tokopedia & Shopee) serta Instagram. Kemudian

pemasaran secara *offline* dilakukan dengan menjual produk “TOMO” 400 di toko fisik “Pop Haul Market” yang berada di Kota Yogyakarta.

Tabel 4.1 Tabel Anggaran Biaya

No.	Jenis Pengeluaran	Biaya (Rp)
1	Perlengkapan dan Peralatan	Rp 1.500.000
2	Bahan Habis Pakai	Rp 3.000.000
3	Pengiriman	Rp 500.000
4	Gaji Pegawai	Rp 500.000
5.	Sewa Tempat	Rp 1.000.000
6.	Listrik	Rp 75.000
6.	Lain-lain	Rp 1.000.000
Jumlah Pengeluaran		Rp 7.575.000

Dalam menggambarkan langkah yang akan dilakukan dalam kegiatan usaha roll film “TOMO” 400, berikut merupakan tabel jadwal kegiatan mengenai pelaksanaan perintisan bisnis roll film “TOMO” 400 :

Tabel 4.2 Tabel Jadwal Kegiatan

No.	Jenis Kegiatan	Bulan														
		1			2			3			4					
1.	Persiapan	■	■	■												
	- Riset pasar	■	■	■												
	- Menyusun konsep desain			■	■	■	■									
	- Mempersiapkan tempat produksi dan tahap produksi					■	■	■								
2.	Pelaksanaan						■	■								

kebutuhan acara pameran. Solusi kedepannya adalah menambah kapasitas produksi dengan cara melakukan inovasi pada teknik produksi agar dapat memproduksi roll film dalam waktu yang lebih singkat serta memisahkan antara stok offline dan online agar tidak terjadi kekurangan stok di toko offline maupun toko online.

4.3. Realisasi Anggaran Bisnis

Realisasi anggaran bisnis yang digunakan untuk pembelanjaan peralatan dan bahan untuk produksi roll film “TOMO” 400 tercantum pada tabel realisasi anggaran sebagai berikut.

Tabel 4.3 Tabel Realisasi Anggaran

Tanggal	Barang	Kuantitas	Harga Satuan	Total
20/9/2023	KERTAS FILM KV 500 T	1 KALENG	Rp2.250.000	Rp2.250.000
20/9/2023	BOTOL TAKAR 400ML	1	Rp15.000	Rp15.000
20/9/2023	SODIUM SULFAT	3KG	Rp15.000	Rp45.000
20/9/2023	DOUBLE TAPE	1	Rp8.000	Rp8.000
25/9/2023	CAIRAN ILFORD DDX 400	1 BOTOL (500ML)	Rp450.000	Rp250.000
25/9/2023	KERTAS FILM KV 500 T	1 KALENG	Rp2.250.000	Rp2.000.000
25/9/2023	CANISTER FILM	100	Rp500	Rp50.000
28/9/2023	SODIUM SULFAT	2KG	Rp15.000	Rp30.000
28/9/2023	CAIRAN ILFORD DDX 400	1 BOTOL (500ML)	Rp450.000	Rp250.000
3/10/2023	PACKAGING	100	Rp1.000	Rp1.000.000
3/10/2023	STICKER CANISTER FILM	100	Rp350	Rp35.000
JUMLAH				Rp5.683.000

4.4. Identifikasi Masalah dan Pemecahannya

Permasalahan dan kesulitan yang dialami ketika kami menjalankan perintisan bisnis ini terletak pada sektor produksi yaitu terkadang ada masih beberapa roll film yang gagal produksi karena tidak memenuhi standar kualitas yang telah ditentukan. Permasalahan selanjutnya adalah kapasitas produksi yang terbatas yang dimana kami hanya memiliki kemampuan memproduksi roll film sebanyak 100 roll dalam waktu 2 minggu serta untuk memesan bahan baku produk memerlukan waktu 1-2 bulan.

Pemecahan masalah yang pertama yaitu menentukan SOP (Standar Operasional Prosedur) tetap untuk kegiatan produksi sehingga meminimalisir terjadinya stok gagal produksi. Pemecahan permasalahan yang kedua yaitu dengan cara menciptakan alur produksi yang lebih efisien yang dimana alur produksi tersebut dapat menghasilkan roll film yang lebih banyak dalam waktu yang singkat, salah satu caranya adalah memiliki stok cadangan yang lebih untuk bahan baku produk roll film dikarenakan untuk proses pemesanannya diperlukan waktu yang lama.

4.5. Analisis Pelaksanaan Usaha

Analisis pelaksanaan usaha bertujuan untuk mengevaluasi bagaimana jalannya perintisa bisnis roll fil “TOMO” 400, berikut pelaksanaan usaha berdasarkan produksi dan penjualan.

Tabel 4.4 Tabel Produksi “TOMO” 400

NO	TANGGAL	QTY
1.	1 – 7 NOVEMBER 2023	8 PCS
2.	7 – 14 NOVEMBER 2023	10 PCS
3.	14 – 21 NOVEMBER 2023	5 PCS
4.	21 – 28 NOVEMBER 2023	13 PCS
5.	28 NOVEMBER – 5 DESEMBER 2023	10 PCS
6.	5 – 12 DESEMBER 2023	20 PCS
7.	12 – 19 DESEMBER 2023	14 PCS
8.	19 – 26 DESEMBER 2023	18 PCS
TOTAL		100 PCS

Analisis Penjualan Roll Film “TOMO” 400 :

Berdasarkan analisis ini, terdapat jumlah produksi roll film “TOMO” 400 sebanyak 100 roll film dan penjualan sebanyak 94 roll film dengan biaya produksi per roll film senilai Rp 65.000

Produksi : 94 roll film

Biaya Produksi per Roll Film : Rp 75.575

Total Biaya Produksi : 100 Roll Film \times Rp 75.575 = Rp 7.575.000

Penjualan : 94 roll film

Pendapatan Penjualan Per Roll Film : Rp 125.000

Total Pendapatan Penjualan : 94 roll film \times Rp 125.000 = Rp 11.750.000

Keuntungan Bersih : Total Pendapatan Penjualan – Total Biaya Produksi

Rp 11.750.000 – Rp 7.575.000 = Rp 4.150.000

$$\text{Margin Keuntungan} = \frac{\text{Keuntungan Kotor}}{\text{Total Pendapatan Penjualan}} \times 100 \%$$

$$= \frac{\text{Rp } 4.150.000}{\text{Rp } 11.750.000} \times 100 \% = 35,3 \%$$

Hasil dari produksi 100 roll film dan penjualan sebanyak 94 roll film, total keuntungan kotor yang dihasilkan adalah Rp 4.150.000 dengan margin keuntungan sekitar 35,3 %.

4.6. Perkembangan Usaha

Seperti yang dilihat pada analisis pelaksanaan usaha, margin keuntungan dan penjualan dari bisnis roll film “TOMO” 400 cukup stabil menunjukkan perkembangan yang pesat selama bulan November – Desember tahun 2023. Kami memiliki upaya untuk mengembangkan usaha dengan

memantau produksi, memperluas cakupan pasar, serta meningkatkan inovasi pada produk dan pemasaran.

Tabel 4.5 Data Penjualan

NO	TANGGAL	NOMINAL	QTY	MEDIA PENJUALAN
1.	1 – 7 NOVEMBER 2023	Rp 1.000.000	8 PCS	Toko Fisik (8 PCS)
2.	7 – 14 NOVEMBER 2023	Rp 1.250.000	10 PCS	Instagram Shop (10 PCS)
3.	14 – 21 NOVEMBER 2023	Rp 625.000	5 PCS	Gosend (3 PCS) Toko Fisik (2 PCS)
4.	21 – 28 NOVEMBER 2023	Rp 1.875.000	15 PCS	Instagram Shop (7 PCS)
5.	28 NOVEMBER – 5 DESEMBER 2023	Rp 750.000	6 PCS	Gosend (6 PCS)
6.	5 – 12 DESEMBER 2023	Rp 2.500.000	20 PCS	Toko Fisik (8 PCS) Instagram Shop (7 PCS) Gosend (5 PCS)
7.	12 – 19 DESEMBER 2023	Rp 1.750.000	14 PCS	Gosend (11 PCS) Toko Fisik (3 PCS)
8.	19 – 26 DESEMBER	Rp 2.000.000	16 PCS	Instagram Shop (7 PCS) Toko Fisik (5 PCS) Gosend (4 PCS)
TOTAL		Rp 11.750.000	94 PCS	

Evaluasi Pertumbuhan Penjualan :

Pada bulan pertama penjualan yaitu bulan November mencatat penjualan sebanyak 40 box roll film dengan nilai total penjualan Rp 5.000.000. Kemudian masuk bulan kedua penjualan pada bulan Desember mencatat penjualan sebanyak 54 box roll film dengan nilai total penjualan sebanyak Rp 6.750.000. Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan terdapat pertumbuhan nominal penjualan dari angka Rp 5.000.000 ke Rp 6.750.000 sehingga terdapat pertumbuhan penjualan sebanyak 35% dari bulan November sampai dengan bulan Desember.

Strategi yang dilakukan untuk mengembangkan kapasitas bisnis roll film “TOMO” 400 dan meningkatkan penjualan melalui *offline* serta *online*, dapat mengadopsi strategi penjualan yang berfokus pada promosi *online* dan menjalin kemitraan *offline*. Berikut adalah beberapa strategi penjualan yang dapat dilakukan :

- 1.) Promosi Online : Menerapkan promo khusus untuk setiap pembelian melalui media *Gosend*, seperti menerapkan potongan harga dan gratis ongkir. Dengan adanya promo melalui *Gosend* tersebut diharapkan dapat meningkatkan pembelian online yang dimana pembeli dapat mendapatkan produk “TOMO” 400 secara praktis dan cepat.
- 2.) Kemitraan Offline : Strategi penjualan yang dapat diterapkan melalui kemitraan offline yaitu melakukan penawaran kepada toko kamera / toko yang menjual barang hobi untuk menjual produk “TOMO” 400. Caranya yaitu menawarkan harga distribusi atau bagi hasil dari total penjualan dengan toko tersebut, dengan menerapkan hal tersebut diharapkan cangkupan konsumen produk “TOMO” 400 dapat bertambah secara pesat.
- 3.) Kritik dan Saran Konsumen : Melalui kritik dan saran yang disampaikan oleh konsumen dapat membantu kami untuk meningkatkan dari segi pelayanan maupun segi kualitas dari produk “TOMO” 400. Cara tersebut dapat dilakukan dengan menyediakan forum *review* produk untuk konsumen yang sudah membeli produk “TOMO” 400, dengan adanya *review* produk tersebut diharapkan juga dapat meningkatkan kepercayaan calon konsumen untuk membeli produk “TOMO”.

Melalui strategi penjualan yang difokuskan pada promosi *online* dan *offline*, produk roll film “TOMO” 400 dapat meningkatkan penjualan secara efektif dan mempermudah calon konsumen untuk mendapatkan produk “TOMO” 400 serta mencangkup mangsa pasar yang lebih luas.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perintisan bisnis yang kami lakukan selama 4 bulan terakhir, berikut merupakan kesimpulan dari kinerja perintisan bisnis roll film “TOMO” 400 :

Hasil dan Pencapaian :

- 1.) Penjualan : Berdasarkan hasil penjualan selama periode bulan November – Desember tahun 2023 menunjukkan pertumbuhan penjualan yang signifikan yaitu sebanyak 94 buah roll film. Pertumbuhan penjualan tersebut menjadi indikator bahwa inovasi roll film produksi lokal dengan harga jual yang terjangkau berhasil menarik minat konsumen.
- 2.) Produk : Produk roll film “TOMO” 400 diproduksi dengan metode khusus serta bahan baku pilihan yang menghasilkan produk berkualitas tinggi dengan harga jual yang terjangkau. Hal tersebut menjadi kunci utama produk “TOMO” 400 layak untuk dijual kepada calon konsumen.
- 3.) Pemasaran : Pemasaran yang dilakukan pada produk “TOMO” 400 mayoritas dilakukan melalui media instagram dengan membagi informasi dan kelebihan seputar produk “TOMO” sehingga menarik calon konsumen untuk membeli produk tersebut. Cara pemasaran tersebut memberikan dampak yang positif terhadap penjualan produk “TOMO” 400 selama periode bulan November – Desember tahun 2023.
- 4.) Review konsumen : Review yang diberikan oleh konsumen yang sudah membeli produk TOMO “400” cukup memberikan kritik dan saran yang cukup positif dan sangat membantu kami untuk terus meningkatkan pelayanan serta kualitas produk demi memenuhi kepuasan konsumen.

Tantangan dan Peluang :

- 1.) Pemasaran : Produk “TOMO” 400 termasuk produk roll film pertama yang diproduksi di Indonesia dan roll film produksi lokal belum begitu dikenal oleh masyarakat. Oleh karena itu untuk memasarkan dan mengenalkan produk tersebut ke masyarakat menjadi tantangan utama,

namun dibalik hal tersebut ada peluang yang besar untuk masa mendatang yaitu belum adanya pesaing dalam industri roll film lokal serta didukung dengan produk “TOMO” 400 memiliki harga jual yang terjangkau.

- 2.) Produksi : Hasil dan kualitas produk roll film “TOMO” 400 yang kami produksi menghasilkan roll film buatan lokal pertama yang memiliki kualitas hasil foto yang setara dengan kualitas hasil roll film merek internasional. Selain itu produk “TOMO” 400 juga mendapatkan respon positif dari konsumen, namun tantangannya adalah menjaga konsistensi produksi agar tetap menjaga kualitas produk serta mencari teknik produksi yang efisien untuk meningkatkan jumlah produksi dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

Kesimpulan :

Berdasarkan perintisan bisnis yang sudah dilakukan, bisnis roll film “TOMO” 400 menunjukkan perkembangan yang positif melalui data dari hasil penjualan produk “TOMO” 400 selama periode November – Desember tahun 2023.

DAFTAR PUSTAKA

- Setiawan, Iwan. (2023, 3 Januari). Fotografi Analog Menolak Punah. Diakses pada 15 Desember 2023, dari <https://www.kompas.id/baca/foto/2023/01/03/fotografi-analog-menolak-punah>
- Baskoro, Yudha. (2021, 29 Maret). *Back to Analog : Jakarta's Film Photography Trend*. Diakses pada 5 Desember 2023, dari <https://jakartaglobe.id/vision/back-to-analog-jakartas-film-photography-trend>
- Dmitri. (2023, 15 Juni). *Film Price Up By 3.49% Since January 2023*. Diakses pada 28 November 2023, dari <https://www.analog.cafe/r/film-prices-up-by-349percent-since-january-2023-8dx7>
- Allen, Natalie. (2023, 18 Mei). *Why Are Kodak Film Price Increasing ? What's Changing & Whats Isnt*. Diakses pada 10 November 2023, dari <https://www.shopmoment.com/reviews/why-kodak-film-prices-are-increasing-whats-changing-what-isnt>

Lampiran 1**Tabel Justifikasi Anggaran Kegiatan**

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Harga Satuan	Nilai
Produksi				
1.	Toples	5	Rp 20.000	Rp 100.000
2.	Sarung tangan	1	Rp 15.000	Rp 15.000
3.	Kertas Film KV 500 T	1	Rp 2.250.000	Rp 2.250.000
4.	Cairan Ilford DDX 400	3	Rp 450.000	Rp 1.350.000
5.	Gelas Takar	3	Rp 25.000	Rp 75.000
6.	Perangkat pembersih	1	Rp 60.000	Rp 60.000
7.	Tisu	3	Rp 15.000	Rp 45.000
8.	Gunting	1	Rp 10.000	Rp 10.000
9.	Double tape	4	Rp 5000	Rp 20.000
10.	Sodium Sulfat	30 Kg	Rp 10.000	Rp300.000
Subtotal Rp 4.225.000				
Packaging				
1.	Canister	200	Rp 500	Rp 100.000
2.	Box roll film	200	Rp 1.000	Rp 200.000
3.	Sticker canister	200	Rp 350	Rp 70.000
Subtotal Rp 370.000				
Iklan				
1.	Instragram ads	1	Rp 250.000	Rp 250.000
2.	Poster	3	Rp 30.000	Rp 90.000
Subtotal Rp 340.000				
Total Rp 4.935.000				

Lampiran 2

Penjualan Roll Film Tomo

NO	TANGGAL	NOMINAL	QTY
1.	1 – 7 NOVEMBER 2023	Rp 1.000.000	8 PCS
2.	7 – 14 NOVEMBER 2023	Rp 1.250.000	10 PCS
3.	14 – 21 NOVEMBER 2023	Rp 625.000	5 PCS
4.	21 – 28 NOVEMBER 2023	Rp 1.875.000	15 PCS
5.	28 NOVEMBER – 5 DESEMBER 2023	Rp 750.000	6 PCS
6.	5 – 12 DESEMBER 2023	Rp 2.500.000	20 PCS
7.	12 – 19 DESEMBER 2023	Rp 1.750.000	14 PCS
8.	19 – 26 DESEMBER	Rp 2.000.000	16 PCS
Total		Rp 11.750.000	94 PCS

Produksi Roll Film Tomo

NO	TANGGAL	QTY
1.	1 – 7 NOVEMBER 2023	8 PCS
2.	7 – 14 NOVEMBER 2023	10 PCS
3.	14 – 21 NOVEMBER 2023	5 PCS
4.	21 – 28 NOVEMBER 2023	13 PCS
5.	28 NOVEMBER – 5 DESEMBER 2023	10 PCS
6.	5 – 12 DESEMBER 2023	20 PCS
7.	12 – 19 DESEMBER 2023	14 PCS
8.	19 – 26 DESEMBER 2023	18 PCS
TOTAL		100 PCS

Lampiran 3

Dokumentasi Tahap Kegiatan

1. Produk Roll Film TOMO 400



Gambar 1.1 Foto Produk Roll Film TOMO 400

2. Proses Produksi



Gambar 2.1 Persiapan Bahan Bahan Produksi Roll Film

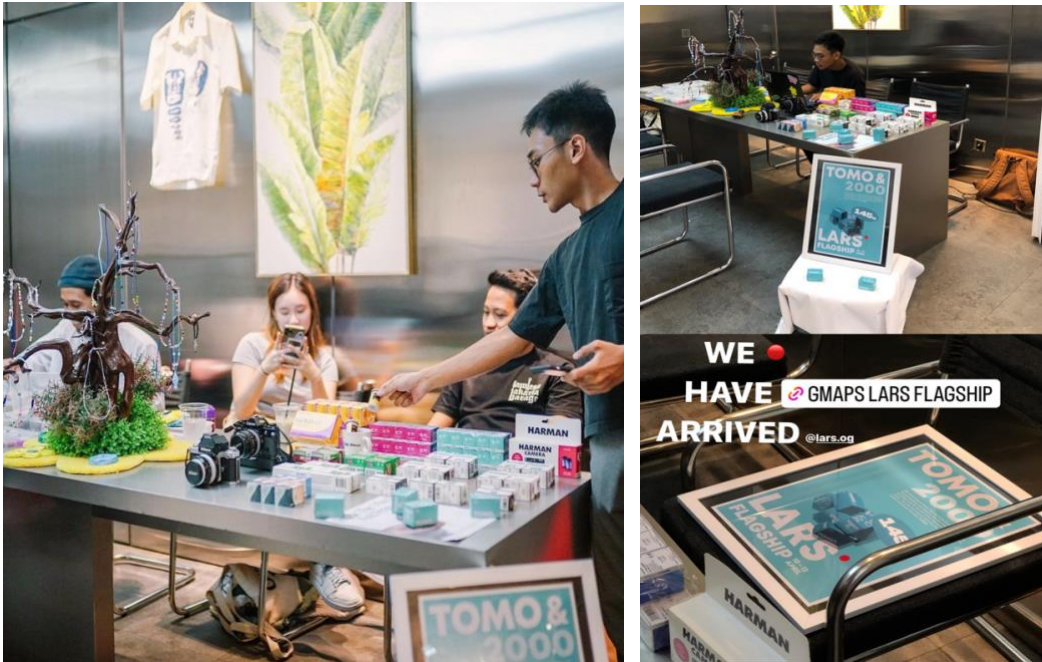


Gambar 2.2 Proses Produksi Roll Film TOMO 400



Gambar 2.3 Proses Pembersihan Roll Film

3. Pemasaran :



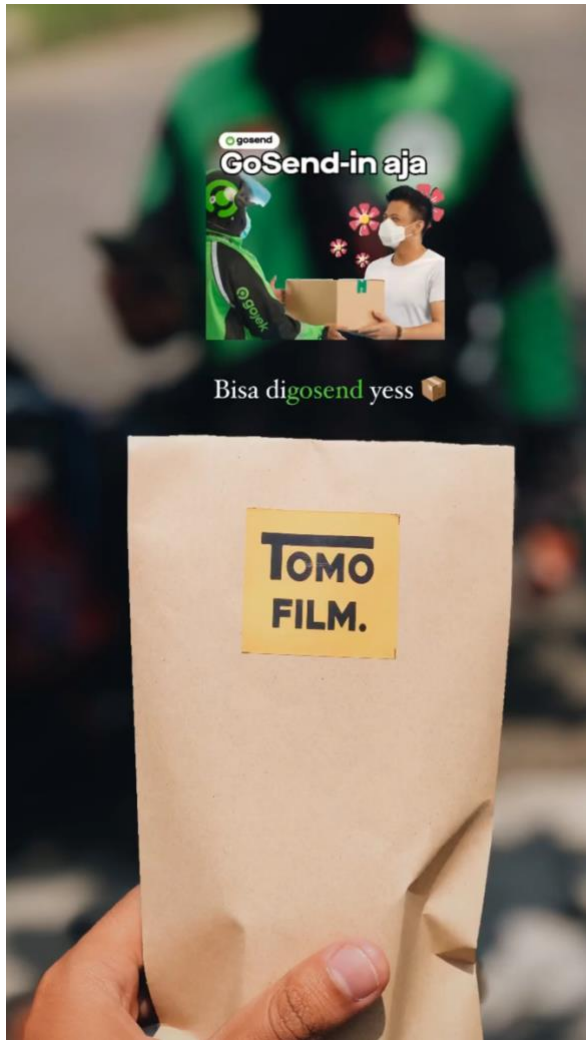
Gambar 3.1 Mengadakan Acara Perilisan Produk TOMO 400



Gambar 3.4 Pemasaran Dengan Memberikan Diskon Khusus Pembelian di Offline Store



Gambar 3.5 Melakukan Pengenalan Produk Sekaligus Promo Saat Berada di Acara Pameran UMKM Bernama “*Blast From The Past*”



Gambar 3.6 Menyediakan Layanan Pembelian Melalui Gosend Untuk Mempermudah Konsumen Melakukan Pembelian Produk TOMO 400

