

**Pengembangan Bisnis Bingkai Memo *Self Photo Studio* : Pemasaran Digital
dan Konsep Baru**

TUGAS AKHIR PERINTISAN BISNIS



Oleh:

Agung Bagus Himawan

NIM: 21313122

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2025

**Pengembangan Bisnis Bingkai Memo *Self Photo Studio* : Pemasaran Digital
dan Konsep Baru**

TUGAS AKHIR PERINTISAN BISNIS

disusun dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar
Sarjana jenjang Strata 1 Program Studi Ekonomi Pembangunan, pada Fakultas Bisnis
dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia

Oleh:

Nama : Agung Bagus Himawan
Nomor Mahasiswa : 21313122
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2025

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini telah ditulis 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.

Cilacap, 18 Januari 2025

Penulis



Agung Bagus Himawan

PENGESAHAN

PENGESAHAN

Pengembangan Bisnis Bingkai Memo *Self Photo Studio* : Pemasaran Digital
dan Konsep Baru

Nama : Agung Bagus Himawan
Nomor Mahasiswa : 21313122
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Yogyakarta, 17 Januari 2025

Telah disetujui oleh

Dosen Pembimbing,



Jannahar Saddam Ash Shidiqie, SEI., MEK.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

**PENGEMBANGAN BISNIS BINGKAI MEMO SELF PHOTO STUDIO : PEMASARAN DIGITAL DAN
KONSEP BARU**

Disusun oleh : AGUNG BAGUS HIMAWAN

Nomor Mahasiswa : 21313122

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Kamis, 06 Februari 2025

Penguji/Pembimbing Skripsi : Jannahar Saddam Ash Shidiqie, SEI.,MEK.

Penguji : Rindang Nuri Isnaini Nugrohowati, SE.,MEK.

Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.

PENGESAHAN UJIAN

Telah dipertahankan/ diujikan dan disahkan untuk memenuhi syarat guna
memperoleh gelar Sarjana jenjang Strata 1 pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

Nama : Agung Bagus Himawan
Nomor Mahasiswa : 21313122
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Yogyakarta, 10 Februari 2025

Disahkan oleh,

Pembimbing TA Perintisan Bisnis : Jannahar Saddam Ash Shidiqie, SEI., MEK.
Penguji : Rindang Nuri Isnaini Nugrohowati, SE.,
MEK.

Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warrahmahtullah Wabarakatuh

Alhamdulillah Rabbil'alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT Sang Maha Segalanya yang telah melimpahkan Rahmat dan karunia-Nya. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi suri tauladan yang baik bagi umatnya dan untuk berbuat kebajikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir perintisan bisnis dengan judul: "Pengembangan Bisnis Bingkai Memo *Self Photo Studio* : Pemasaran Digital dan Konsep Baru" dengan baik, sebagai syarat kelulusan dan mendapat gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.

Penyusunan tugas akhir ini dapat selesai dengan lancar karena tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Dalam kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar besarnya kepada pihak yang telah memberi bimbingan, dukungan, dorongan dan penghargaan setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Jannahar Saddam Ash Shidiqie, SEI., MEK. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan ilmu dan bimbingan dengan sabar dan ikhlas kepada penulis agar dapat menyelesaikan tugas akhir perintisan bisnis ini dengan baik dan lancar.
2. Kedua orang tua penulis dan adik penulis selaku keluarga yang selalu memberikan dukungan, baik moral maupun materil sejak pertama sampai dengan selesainya tugas akhir ini.
3. Fatimah Azzahrah Haq selaku pasangan penulis yang memberikan dukungan dengan bersedia menjadi karyawan penulis ketika harus pergi ke Yogyakarta dan menemani penulis mengerjakan tugas akhir ini sampai dengan selesai.

DAFTAR ISI

PENGESAHAN.....	iii
PENGESAHAN UJIAN.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Perintisan Bisnis	4
1.4 Luaran yang Diharapkan.....	4
1.5 Manfaat Program	4
BAB II TELAAH PUSTAKA.....	6
2.1 Kondisi Bingkai Memo Sebelum Adanya Inovasi	6
2.1.1 Konsep Self Photo Proyektor.....	9
2.1.2 Desain <i>Frame Custom</i> Gantungan Kunci.....	10
2.1.3 Pemasaran Digital Melalui Meta Ads.....	11
2.1.4 <i>Endorsement Influencer</i>	11
2.1.5 Pembayaran QRIS.....	12
2.1.6 Pengadaan Promo Menarik.....	13
2.2 Kondisi Bingkai Memo Yang Diharapkan Setelah Adanya Inovasi.....	13
BAB III METODE PELAKSANAAN	17
3.1 Gambaran Umum Usaha.....	17
3.2 Gagasan Kegiatan Bisnis.....	19
3.3 Analisis Peluang Pasar.....	20
3.3.1 Analisis Produk.....	20

3.3.2	Analisis Pesaing.....	21
3.3.3	Analisis Konsumen	25
3.4	Analisis Kelayakan Bisnis.....	25
3.4.1	Analisis Pasar.....	25
3.4.2	Analisis Produksi	26
3.4.3	Analisis Manajemen.....	27
3.4.4	Analisis Keuangan	27
BAB IV PERKEMBANGAN DAN REALISASI PERINTISAN BISNIS.....		27
4.1	Penerapan Konsep Baru Bingkai Memo Konsep <i>Self Photo</i> Proyektor.....	27
4.3	Dampak dari Penerapan Meta Ads pada <i>Insight</i> Media Sosial Facebook dan Instagram Bingkai Memo.....	33
4.4	Endorsement Influencer Instagram	43
4.5	Pembayaran QRIS	46
4.6	Pengadaan Promo Menarik	48
4.7	Perbandingan <i>Insight</i> Media Sosial Instagram Bingkai Memo Sebelum dan Setelah Program Perintisan Bisnis	51
4.8	Analisis Keuangan Pelaksanaan Program.....	52
4.9	Rencana Bisnis.....	54
BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....		55
5.1	Kesimpulan.....	55
5.2	Rekomendasi	56
DAFTAR PUSTAKA		57
LAMPIRAN.....		58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Ruang Foto Bingkai Memo <i>Self Photo Studio</i>	2
Gambar 2. 1 Analisis SWOT Bingkai Memo Sebelum Adanya Inovasi	6
Gambar 2. 2 <i>Business Model Canvas</i> Bingkai Memo Sebelum Adanya Inovasi.....	8
Gambar 2. 3 Analisis SWOT Capaian Kondisi Bingkai Memo Yang Diharapkan	14
Gambar 2. 4 <i>Business Model Canvas</i> Kondisi Bingkai Memo Yang Diharapkan	15
Gambar 3. 1 Logo Bingkai Memo <i>Self Photo Studio</i>	17
Gambar 3. 2 Pesaing Bingkai Memo <i>Self Photo Studio</i>	22
Gambar 3. 3 Perbandingan <i>Price List</i> Bingkai Memo dan Ruang Potrait.....	23
Gambar 3. 4 Apra Studio sebagai Pesaing Bingkai Memo	24
Gambar 3. 5 <i>Price List</i> Apra Studio	24
Gambar 4. 1 Pembelian Proyektor di <i>Marketplace</i> Shopee.....	27
Gambar 4. 2 Tampilan Gambar <i>Aesthetic</i> di <i>Website</i> Pinterest.....	28
Gambar 4. 3 Hasil Foto Percobaan Saat <i>Set Up</i> Studio	28
Gambar 4. 4 Hasil Akhir Percobaan Foto Proyektor	29
Gambar 4. 5 Desain Poster Konsep <i>Self Photo</i> Proyektor Bingkai Memo.....	29
Gambar 4. 6 Pembelian Gantungan Kunci di <i>Marketplace</i> Shopee	30
Gambar 4. 7 Pembuatan Desain <i>Frame</i> di <i>Website</i> Canva	31
Gambar 4. 8 Desain <i>Frame</i> dengan Gantungan Kunci	31
Gambar 4. 9 Desain Poster <i>Frame</i> Gantungan Kunci.....	32
Gambar 4. 10 Desain <i>Frame Best Seller</i> Bingkai Memo	33
Gambar 4. 11 <i>Insight</i> Facebook Bingkai Memo Sebelum Beriklan Melalui Meta Ads	34
Gambar 4. 12 <i>Insight</i> Instagram Bingkai Memo Sebelum Beriklan Melalui Meta Ads	34
Gambar 4. 13 Target <i>Audiens</i> Bingkai Memo Saat Beriklan.....	35
Gambar 4. 14 Tampilan Meta Ads <i>Manager</i> : Tujuan Kampanye Meta Ads.....	36
Gambar 4. 15 Tampilan Meta Ads <i>Manager</i> : Pengaturan Tujuan Kampanye Meta Ads	37
Gambar 4. 16 Tampilan Meta Ads <i>Manager</i> : Pengaturan Set Iklan.....	39
Gambar 4. 17 Tampilan Meta Ads <i>Manager</i> : Pengaturan Iklan	40
Gambar 4. 18 Tampilan Meta Ads <i>Manager</i> : Dua Konten Instagram Bingkai Memo yang di Iklankan Melalui Meta Ads	41

Gambar 4. 19 <i>Insight</i> Facebook dan Instagram Bingkai Memo Setelah Beriklan Melalui Meta Ads.....	42
Gambar 4. 20 Profil Instagram Kroya Keren	43
Gambar 4. 21 Diskusi Harga dan Jadwal <i>Endorse</i> Bingkai Memo dengan <i>Influencer</i> Instagram Kroya Keren.....	44
Gambar 4. 22 Hasil <i>Insight</i> Video <i>Endorsement</i> Instagram Bingkai Memo	45
Gambar 4. 23 Konsumen Bingkai Memo di Kabupaten Banyumas	46
Gambar 4. 24 QRIS Bingkai Memo Self Photo Studio	47
Gambar 4. 25 Jumlah Transaksi QRIS Selama Bulan Desember	48
Gambar 4. 26 Promo Potongan Pelajar Bingkai Memo Self Photo Studio.....	49
Gambar 4. 27 Promo Gratis Pemakaian Kostum Setiap Hari Minggu Bingkai Memo	49
Gambar 4. 28 Promo <i>Self Photo</i> Proyektor Gratis 1 Gantungan Kunci.....	50
Gambar 4. 29 Promo Konsep <i>Self Photo</i> Proyektor.....	50

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Perbandingan <i>Insight</i> Instagram Bingkai Memo.....	51
Tabel 4. 2 Pendapatan Bingkai Memo Selama 3 Bulan Perintisan Bisnis	52
Tabel 4. 3 Perbandingan Pendapatan Bingkai Memo Sebelum dan Setelah Adanya Program Perintisan Bisnis	53
Tabel 4. 4 Pengeluaran Bingkai Memo Selama 3 Bulan Program Perintisan Bisnis...	53
Tabel 4. 5 Laba Bersih Bingkai Memo Selama 3 Bulan Pelaksanaan Program Perintisan Bisnis	54

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Dokumentasi Kegiatan Selama Perintisan Bisnis Berjalan.....	58
Lampiran II Laporan Keuangan Usaha	60

LAPORAN AKHIR PERINTISAN BISNIS

PENGEMBANGAN BISNIS BINGKAI MEMO *SELF PHOTO STUDIO* : PEMASARAN DIGITAL DAN KONSEP BARU

ABSTRAK

Pelaksanaan program perintisan bisnis ini bertujuan untuk menguji pengaruh penerapan pemasaran digital dan adanya konsep baru terhadap pengembangan bisnis Bingkai Memo *Self Photo Studio*. Implementasi program perintisan bisnis pemasaran digital dilakukan melalui Meta Ads dan *endorsement influencer*. Bingkai Memo beriklan melalui Meta Ads untuk meningkatkan *insight* yang terhubung dengan Facebook dan Instagram. Penerapan *endorsement influencer* dilakukan melalui Instagram dengan menggaet *influencer* lokal untuk memperluas jangkauan konsumen Bingkai Memo. Penerapan konsep baru adalah pada konsep *self photo* proyektor dan penambahan desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci dan penambahan metode pembayaran melalui QRIS serta menerapkan beberapa promo dalam mendukung program-program perintisan bisnis yang dilakukan. Hasil pelaksanaan program perintisan bisnis ini menunjukkan bahwa dengan adanya aktivitas pemasaran digital melalui Meta Ads dan *endorsement influencer* mampu meningkatkan *insight* Facebook dan Instagram Bingkai Memo sekaligus berhasil menjangkau konsumen lebih luas. Aktivitas penerapan konsep *self photo* proyektor dan penambahan desain *frame* yang dapat dijadikan gantungan kunci dan penambahan metode pembayaran QRIS serta penerapan promo mampu menjadi daya tarik baru dan menjadi nilai tambah bagi Bingkai Memo. Keberhasilan program-program perintisan bisnis yang dilakukan secara signifikan meningkatkan kunjungan jumlah konsumen dan juga peningkatan pada pendapatan Bingkai Memo *Self Photo Studio* setiap bulannya.

Kata Kunci : pemasaran digital, konsep baru, Meta Ads, *endorsement influencer*, konsep *self photo* proyektor, desain *frame* gantungan kunci, QRIS, promo.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Self photo studio merupakan konsep foto studio *professional* tanpa adanya fotografer. Konsep *self photo studio* awalnya menjadi *trend* di Korea Selatan pada akhir tahun 2021. *Trend self photo studio* kemudian masuk ke Indonesia pada awal tahun 2022 (Kusuma, p. 2023). Perkembangan teknologi yang sangat cepat membuat *self photo studio* mampu menjadi *trend* yang mudah tersebar di media sosial. *Self photo studio* memiliki konsep yang berbeda dan lebih *private*, sehingga *self photo studio* menjadi pilihan utama bagi anak-anak muda dalam mengabadikan momen.

Januari 2024 jumlah pengguna aktif media sosial di Indonesia sebanyak 139 juta orang yang artinya setara dengan 49,9% dari populasi di dalam negeri (Rizaty, 2024). Pengguna media sosial didominasi oleh usia 18-34 tahun (54,1%), dengan jenis kelamin perempuan (51,3%) sementara laki-laki (48,7%) (Panggabean, 2024). Pada era digital sekarang ini, kebutuhan foto banyak diminati oleh kelompok usia remaja dan dewasa. Dengan banyaknya pengguna aktif media sosial pada kelompok usia remaja dan dewasa membuat kebutuhan konten visual yang menarik semakin meningkat.

Hadirnya *self photo studio* dapat memberikan pengalaman baru bagi konsumen dalam foto studio. Konsep *self photo studio* sendiri memiliki ruangan yang bersifat *private* atau tertutup, sehingga konsumen dapat dengan bebas mengekspresikan kreativitas mereka dalam berfoto atau berpose karena tidak diawasi oleh fotografer. *Self photo studio* memiliki daya tarik tersendiri khususnya pada kelompok usia remaja. Kelebihan *self photo studio* adalah memiliki harga yang lebih murah dibandingkan dengan foto studio konvensional yang harus menggunakan jasa fotografer. Meskipun memiliki harga yang lebih murah, kualitas foto yang dihasilkan dari *self photo studio* sama baiknya dengan foto studio konvensional.

Kamera DSLR yang memiliki singkatan *Digital Single Lens Reflex* merupakan jenis kamera digital yang menggunakan cermin internal dan lensa tunggal untuk mengambil gambar (Iyeng, 2023). Kamera DSLR merupakan peralatan yang biasa digunakan dalam *self photo studio* dengan kelengkapan peralatan lain seperti pencahayaan *professional*, berbagai pilihan latar belakang, dan berbagai properti serta aksesoris untuk mendukung

keaktivitas konsumen. Konsumen memiliki kontrol penuh selama proses foto dilakukan. *Self photo studio* memiliki ruangan yang lebih besar dibandingkan dengan *photobox*.



Gambar 1. 1 Ruangan Foto Bingkai Memo *Self Photo Studio*

Self photo studio memiliki segmen pasar utama pada anak-anak muda dan sudah menjadi bagian dari gaya hidup modern. Kebutuhan konten visual yang meningkat pada kalangan anak-anak muda membuat *self photo studio* memiliki potensi pasar yang menjanjikan. *Self photo studio* juga memiliki peluang inovasi yang sangat luas dengan adanya perkembangan teknologi. Adanya peluang pasar yang menjanjikan membuat *self photo studio* memiliki potensi pasar yang besar, sehingga bisnis ini layak untuk dikembangkan karena belum banyak dieksplor secara luas di banyak daerah.

Bingkai Memo *self photo studio* berlokasi di Kabupaten Cilacap, khususnya di Desa Widarapayung Wetan, Kecamatan Binangun. Pemilihan lokasi tentu dengan pertimbangan di Kecamatan Binangun belum terdapat *self photo studio*. Bingkai Memo membangun *branding* dengan cara mulut ke mulut dan melalui tag Instagram. Metode pemasaran yang dilakukan tersebut masih kurang untuk menjangkau target konsumen yang lebih luas. Adanya kekurangan dari sisi pemasaran memberikan kesadaran untuk memanfaatkan media digital sebagai kanal pemasaran Bingkai Memo *Self Photo Studio* dalam menjangkau konsumen lebih luas.

Bingkai Memo *Self Photo Studio* masih memiliki konsep yang sangat umum atau terlalu biasa dan tidak ada yang membedakan dengan *self photo studio* lainnya. Konsep

self photo studio yang dimaksud adalah masih menggunakan *background* warna polos putih, pink, dan hitam serta dilengkapi dengan berbagai aksesoris seperti kacamata, bando, topi, dan yang lainnya. Hasil cetak foto juga masih hasil cetak foto pada umumnya dan tidak ada yang kreativitas dalam desain frame untuk cetak foto. Berdasarkan penjelasan tersebut, Bingkai Memo perlu melakukan inovasi dan membuatnya memiliki perbedaan dengan *self photo studio* lainnya. Bingkai Memo *Self Photo Studio* membutuhkan kreativitas lebih dan mampu membuat konsep *self photo studio* yang baru agar dapat menjangkau konsumen baru dan mempertahankan konsumen lama.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan, bahwa laporan rintisan bisnis ini akan menjelaskan bagaimana pemasaran yang dilakukan melalui Meta Ads dan *endorse* kepada akun *influencer* lokal dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dan menciptakan *brand awareness* di Kabupaten Cilacap. Selain itu, laporan rintisan bisnis juga akan menjelaskan bagaimana inovasi pada konsep baru yaitu foto proyektor dan penambahan desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci dapat mempertahankan konsumen lama dan mendapatkan konsumen baru. Laporan rintisan bisnis juga akan menunjukkan bagaimana dampak dari adanya program-program yang dijalankan baik dari sisi inovasi konsep baru maupun dari sisi pemasaran terhadap perkembangan Bingkai Memo *Self Photo Studio*.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disusun sebelumnya, berikut rumusan masalah yang menjadi arah dari rumusan program-program yang dijalankan pada kegiatan rintisan bisnis yang dilakukan :

1. Bagaimana dampak pemasaran digital melalui Meta Ads dan *endorsement influencer* terhadap *insight* media sosial Facebook, Instagram dan perkembangan Bingkai Memo *Self Photo Studio*?
2. Bagaimana penerapan konsep baru yaitu foto proyektor dan system pembayaran QRIS pada Bingkai Memo *Self Photo Studio* dapat menjadi pembeda sekaligus memberikan konsumen pengalaman yang unik dan baru dalam foto studio?
3. Bagaimana penambahan produk baru yaitu desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci dapat meningkatkan nilai tambah produk pada Bingkai Memo *Self Photo Studio*?

1.3 Tujuan Perintisan Bisnis

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disusun di atas, berikut tujuan dari perintisan bisnis :

1. Untuk mengetahui dampak penggunaan meta ads dan *endorsement influencer* sebagai kanal pemasaran digital terhadap *insight* Facebook dan Instagram serta perkembangan Bingkai Memo *Self Photo Studio*.
2. Untuk mengembangkan dan menerapkan konsep baru yaitu foto proyektor dan system pembayaran QRIS pada Bingkai Memo *Self Photo Studio* untuk menciptakan pengalaman unik dan berbeda bagi konsumen sekaligus memperkuat daya tarik dan keunggulan kompetitif.
3. Untuk memperkuat daya tarik dan keunggulan kompetitif dengan penambahan produk baru yaitu desain *frame* yang dapat dijadikan gantungan kunci sekaligus menambah nilai tambah produk pada Bingkai Memo *Self Photo Studio*.

1.4 Luaran yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dari perintisan bisnis yang dilakukan adalah untuk menerapkan pemasaran digital melalui Meta Ads dan *endorsement influencer* dan juga menerapkan konsep foto proyektor serta penambahan desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci, sehingga harapan kedepannya adalah :

1. Bingkai Memo *Self Photo Studio* dapat menciptakan *brand awareness* di Kabupaten Cilacap, khususnya di Kecamatan Binangun dan sekitarnya seperti Kecamatan Nusawungu, Kecamatan Kroya, Kecamatan Adipala, dan Kecamatan Maos.
2. Bingkai Memo *Self Photo Studio* dapat menjangkau konsumen baru dan mempertahankan konsumen lama.
3. Dapat meningkatkan omset Bingkai Memo Self Photo Studio.
4. Bingkai Memo *Self Photo Studio* dapat menciptakan nilai tambah produk dari konsep proyektor dan penambahan desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci.
5. Meningkatkan kemampuan berwirausaha mahasiswa.

1.5 Manfaat Program

Berdasarkan permasalahan, tujuan, dan luaran yang diharapkan dari adanya perintisan bisnis ini, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Melatih keterampilan dan meningkatkan kreativitas mahasiswa dalam berwirausaha.
2. Menambah pengalaman mahasiswa dalam berwirausaha.
3. Melatih kepemimpinan mahasiswa dalam pengambilan keputusan ketika dihadapkan permasalahan di lapangan.
4. Memberikan mahasiswa kemampuan dalam mengembangkan bisnis dan membuat bisnis dapat dikenal banyak orang.
5. Mahasiswa dapat memperoleh sumber pendapatan dari program perintisan bisnis.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1 Kondisi Bingkai Memo Sebelum Adanya Inovasi

Kondisi bisnis Bingkai Memo *Self Photo Studio* sebelum adanya inovasi akan dijelaskan beberapa bagian melalui Analisis SWOT dan *Business Model Canvas*. Analisis SWOT dapat membantu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal yang terdapat dalam Bingkai Memo *Self Photo Studio*.

STRENGTHS

- Memiliki 3 warna variasi background foto.
- Memiliki berbagai aksesoris.

WEAKNESS

- Ruko yang disewa tidak terlalu besar.
- Konsep foto terlalu biasa tidak ada yang membedakan dengan pesaing.
- Pemasaran masih mulut ke mulut.
- Pembayaran masih secara tunai.

SWOT

OPPORTUNITIES

- Peluang inovasi yang sangat beragam.
- Permintaan foto terus ada pada era digital sekarang.
- Era digitalisasi membuat pemasaran dapat dilakukan secara digital.

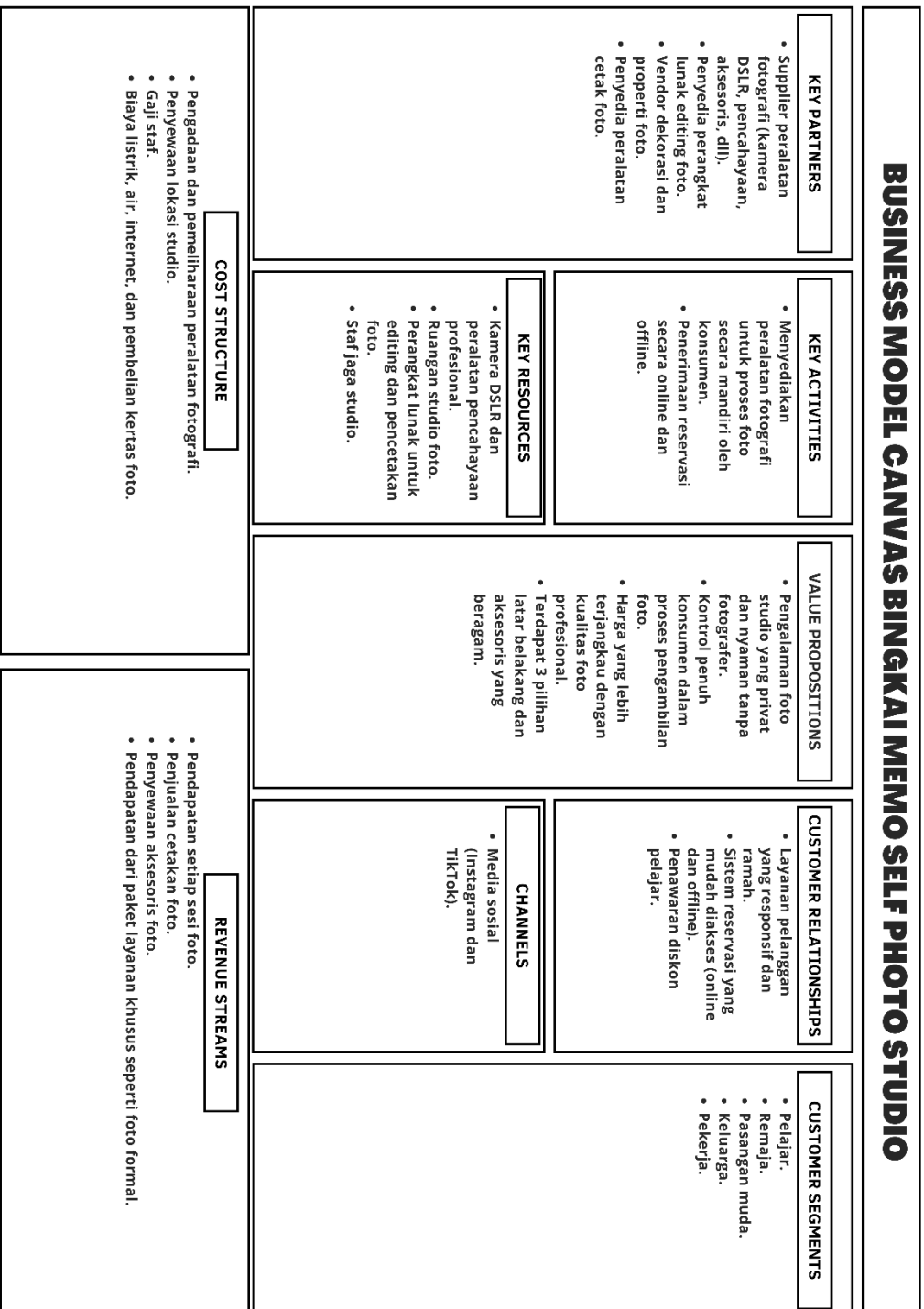
THREATS

- Munculnya pesaing baru pada satu kecamatan yang sama.

Gambar 2. 1 Analisis SWOT Bingkai Memo Sebelum Adanya Inovasi

Berdasarkan Analisis SWOT di atas, dapat diketahui bahwa *strengths* pada Bingkai Memo sebelum adanya inovasi masih seperti *self photo studio* pada umumnya yaitu terdapat *background* foto dan dilengkapi berbagai aksesoris. Sedikit kelebihan yang dimiliki Bingkai Memo dari *self photo studio* lainnya hanyalah memiliki 3 variasi warna *background* foto polos yaitu putih, hitam, dan pink. Aksesoris yang dimiliki juga lumayan banyak dan lengkap mulai dari kacamata, bando, topi, *money gun*, podium, kursi, dan beberapa kostum karakter *onesie*. *Weakness* Bingkai Memo sebelum adanya inovasi

memiliki ruko sewaan yang tidak terlalu besar dengan ukuran 3,5 meter X 8 meter. Konsep foto yang dimiliki Bingkai Memo juga masih seperti konsep *self photo studio* pada umumnya dengan pemasaran masih melalui mulut ke mulut dan tag Instagram, serta metode pembayaran masih secara tunai. *Opportunities* yang dapat dioptimalkan oleh Bingkai Memo adalah memiliki peluang inovasi yang sangat luas dan beragam, kemudian terus adanya permintaan foto pada era digital sekarang ini. Peluang lainnya pada era digital seperti sekarang ini sangat memungkinkan melakukan pemasaran secara digital. Terakhir, *threats* yang dihadapi Bingkai Memo adalah munculnya pesaing baru dalam satu wilayah kecamatan yang sama.



Gambar 2. 2 *Business Model Canvas* Bingkai Memo Sebelum Adanya Inovasi

Business Model Canvas di atas merupakan BMC yang menjelaskan kondisi Bingkai Memo sebelum adanya inovasi. Bingkai Memo memiliki *value propositions* yang ditawarkan seperti pengalaman foto studio yang *private* dan nyaman tanpa fotografer, sehingga konsumen memiliki kontrol penuh dalam proses foto. Bingkai Memo juga memiliki harga yang lebih terjangkau dengan kualitas foto *professional* dan konsumen dapat memilih 3 *background* foto juga dapat dengan bebas menggunakan aksesoris seperti kacamata, bando, topi, dan yang lainnya. *Customer segments* Bingkai Memo sebagian besar terfokus pada anak-anak muda yang terdiri dari pelajar, remaja, pasangan muda, keluarga, dan pekerja. *Channels* Bingkai Memo menggunakan media sosial seperti Instagram dan TikTok. *Customer Relationships* Bingkai Memo dilakukan dengan pelayanan yang ramah dan responsif, memiliki sistem *reservasi* yang fleksibel dan mudah diakses melalui *offline* maupun *online* dan memiliki potongan harga bagi pelajar. Dalam menunjang *value propositions* yang dimiliki oleh Bingkai Memo, diperlukan *key activities* yang terdiri dari menyediakan peralatan fotografi untuk proses foto secara mandiri oleh konsumen dan juga penerimaan *reservasi* secara *offline* maupun *online*. *Key resources* yang dimiliki Bingkai Memo terdiri dari kamera DSLR, pencahayaan *professional*, ruangan studio foto, perangkat lunak untuk *editing* dan cetak foto, dan juga staff untuk menjaga studio. *Key partners* yang dibutuhkan Bingkai Memo yaitu penyedia peralatan fotografi seperti kamera DSLR, pencahayaan, aksesoris, dan yang lainnya. Kemudian Bingkai Memo juga membutuhkan penyedia perangkat lunak *editing* foto, vendor dekorasi dan properti foto, serta penyedia peralatan cetak foto. *Cost structure* yang harus dikeluarkan oleh Bingkai Memo seperti pengadaan dan pemeliharaan peralatan fotografi, penyewaan ruko, gaji staff, biaya listrik, biaya air, biaya internet, dan pembelian kertas foto. *Revenue streams* yang dihasilkan Bingkai Memo didapat dari pendapatan setiap sesi foto, penjualan cetakan foto, penyewaan aksesoris foto, dan pendapatan dari paket layanan khusus seperti foto formal.

Berikut adalah rencana program-program inovasi yang akan dilakukan oleh Bingkai Memo *Self Photo Studio*.

2.1.1 Konsep Self Photo Proyektor

Konsep *self photo* proyektor adalah konsep *self photo studio* dengan menggunakan *background* foto yang diproyeksikan melalui proyektor. Konsep *self photo* proyektor ini memberikan proyeksi gambar atau video ke dinding studio, sehingga konsumen dapat

memilih berbagai tema dan latar belakang sesuai keinginan mereka. Penerapan konsep *self photo* proyektor ini akan menambah unsur *aesthetic* atau keindahan. Konsep ini dapat menjadi daya tarik baru bagi konsumen dan meningkatkan keunggulan kompetitif Bingkai Memo *Self Photo Studio*.

Dengan menerapkan konsep *self photo* proyektor, Bingkai Memo akan memiliki konsep baru sekaligus menjadi *self photo studio* pertama yang memiliki konsep proyektor di Kabupaten Cilacap. Konsep ini nantinya akan digunakan dengan kondisi ruangan agak gelap sehingga proyektor akan memberikan proyeksi gambar yang nantinya dapat dijadikan sebagai *background* foto. Konsep *self photo* proyektor memerlukan biaya investasi dalam pembelian proyektor itu sendiri.

Alasan pemilihan inovasi pada konsep *self photo* proyektor ini adalah untuk penyegaran konsep foto di Bingkai Memo sekaligus sebagai pembeda antara Bingkai Memo dengan *self photo studio* lainnya. Konsep ini memiliki fleksibilitas dalam menampilkan proyeksi *background* foto karena tersedia banyak di internet dan dapat di *download* kapan saja. Konsep ini menjadi relevan dengan kegemaran anak-anak muda yang menyukai foto ala-ala *aesthetic* untuk kebutuhan upload di media sosial. Penerapan konsep *self photo* proyektor akan menjadi daya tarik baru bagi konsumen dan diharapkan dapat menjangkau konsumen baru dan mempertahankan konsumen lama.

2.1.2 Desain *Frame Custom* Gantungan Kunci

Penambahan desain *frame custom* adalah sebuah upaya inovasi untuk mendapatkan nilai tambah produk di Bingkai Memo. Desain *frame custom* ini nantinya bisa dijadikan sebagai gantungan kunci. Desain *frame* akan dibuat menarik dan lucu, sehingga konsumen tidak hanya mendapatkan hasil foto secara digitalnya tetapi mereka dapat mencetak fotonya dengan berbagai desain *frame* yang dapat dijadikan gantungan kunci. Inovasi ini memerlukan kreativitas dalam membuat desain *frame*. Ukuran *frame* sendiri akan menyesuaikan besarnya gantungan kunci.

Penambahan desain *frame custom* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci akan menjadi yang pertama dan juga satu-satunya *self photo studio* yang memiliki layanan tersebut. Bingkai Memo dapat meningkatkan keunggulan kompetitifnya melalui inovasi ini dan dapat menjadi daya tarik baru sekaligus dapat menjadi nilai tambah produk Bingkai Memo. Konsumen dapat mencetak fotonya dengan desain *frame couple*,

sehingga konsumen dapat menjadi lebih kompak baik dengan pasangan ataupun dengan *circle* pertemanan mereka.

Pemilihan inovasi terhadap desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci ini adalah untuk menambah nilai produk sekaligus menjadi pembeda antara Bingkai Memo dengan *self photo studio* lainnya. Penulis menginginkan konsumen tidak hanya mendapatkan hasil foto yang bagus secara digital, namun bisa mendapatkan aksesoris sebagai kenangan yang dijadikan sebagai gantungan kunci. Penerapan inovasi ini juga diharapkan menjadi daya tarik baru yang dapat menjangkau konsumen baru dan mempertahankan konsumen lama.

2.1.3 Pemasaran Digital Melalui Meta Ads

Pemasaran Digital merupakan proses pemasaran dalam memperkenalkan maupun mempromosikan suatu *brand*, barang, ataupun jasa menggunakan teknologi digital melalui internet. Pemasaran digital dapat menjangkau banyak konsumen melalui media digital dengan efisien karena tidak memerlukan sumber daya manusia yang banyak sehingga dapat menghemat biaya secara keseluruhan. Pemasaran digital memiliki keunggulan dalam membuat jangkauan konsumen lebih luas, spesifik, dan terarah, sehingga membuat pemasaran digital lebih efektif dalam menjangkau seluruh lapisan masyarakat (GreatNusa, 2023).

Media digital yang digunakan dalam pemasaran digital dapat berupa *website*, email, blog, dan media sosial. Bingkai Memo melakukan pemasaran digital melalui Meta Ads. Meta Ads merupakan salah satu *platform* digital yang dapat digunakan untuk pemasaran digital. Pemasaran digital Meta Ads melalui iklan Facebook, iklan Instagram, dan bisa juga melalui iklan yang mengarah pada WhatsApp dan Messenger. Pemasangan iklan melalui Meta Ads dapat digunakan untuk meningkatkan *awareness*, meningkatkan penjualan online, meningkatkan *traffic* usaha, meningkatkan *engagement*, dan mendapatkan pelanggan baru. Sebagian besar *audiens* Bingkai Memo berada di Instagram, oleh karena itu Bingkai Memo memilih menggunakan Meta Ads dalam beriklan.

2.1.4 Endorsement Influencer

Endorsement influencer merupakan salah satu strategi pemasaran dengan bekerja sama dengan seorang *influencer* dalam mempromosikan suatu *brand*, barang, ataupun

jasa. *Influencer* sendiri merupakan seseorang yang mempunyai pengaruh besar di media sosial terhadap audiens mereka yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian audiens terhadap produk yang dipromosikan oleh seorang *influencer* (Welsh, 2024). Biasanya *endorsement influencer* ini dapat dilakukan dengan cara memublikasikan pemakaian produk, membuat ulasan positif tentang produk, dan mempersuasi publik untuk membeli suatu produk (Qiarasyifa, 2020).

Bingkai Memo menggunakan *endorsement influencer* untuk menjangkau konsumen lebih luas dari yang awalnya hanya satu Kecamatan Binangun menjadi beberapa kecamatan sekitar seperti Kecamatan Nusawungu, Kecamatan Kroya, Kecamatan Maos, dan Kecamatan Adipala. Bingkai Memo melakukan *endorsement influencer* pada platform Instagram. Melalui strategi pemasaran ini, diharapkan Bingkai Memo dapat dikenal secara luas dan dapat menggaet konsumen baru.

2.1.5 Pembayaran QRIS

QRIS merupakan metode pembayaran digital yang menggunakan QR Code dalam melakukan transaksi. Pada era digital seperti sekarang ini, metode pembayaran elektronik sudah tidak asing lagi bagi sebagian masyarakat. Dengan menggunakan QRIS, transaksi menjadi lebih mudah dan lebih efisien. Pembayaran melalui QRIS memiliki beberapa manfaat seperti transaksi lebih cepat dan simpel, tidak perlu takut terhadap peredaran uang palsu, dan dapat membantu para pelaku UMKM dalam pencatatan transaksi yang simple (Hutagalung et al., 2021).

Pembayaran melalui QRIS dapat mengurangi transaksi secara tunai dan cukup menggunakan satu kode QR saja dalam transaksi meskipun melalui instrumen pembayaran yang berbeda-beda. Instrumen pembayaran QRIS bisa melalui GoPay, OVO, Dana, LinkAja, atau *mobile banking* dengan QR scanner (Yovita, 2024). Dalam pembuatan QRIS untuk Bingkai Memo, penulis membuatnya melalui Bank Syariah Indonesia. Alasannya pembuatan QRIS tentunya agar transaksi lebih mudah dan lebih efisien. Selain itu juga dapat membantu dalam menghindari peredaran uang palsu dan membantu dalam pencatatan transaksi yang lebih simpel. Alasan penulis menggunakan Bank BSI dalam pembuatan QRIS adalah disamping syariah, Bank BSI juga memiliki aplikasi yang dapat mencatat bukti pembayaran dari konsumen secara *real time* yang tidak dimiliki oleh instrumen pembayaran yang lainnya.

2.1.6 Pengadaan Promo Menarik

Promo merupakan penawaran yang biasa digunakan dalam pemasaran untuk mempengaruhi calon konsumen agar tertarik dengan produk ataupun layanan yang ditawarkan. Promo juga dapat digunakan untuk memperkenalkan produk atau layanan agar mudah untuk dikenal. Promo memiliki peran penting untuk meningkatkan penjualan suatu produk ataupun layanan. Dengan adanya promo, produk atau layanan akan menjadi lebih murah dari harga biasanya.

Penerapan promo sendiri memiliki beberapa manfaat bagi sebuah bisnis yaitu dapat digunakan untuk memberi tahu terkait produk baru, menciptakan *brand awareness*, meningkatkan *engagement*, dan dapat menjaga loyalitas konsumen. Contoh-contoh promo yang biasa digunakan seperti diskon, *cashback*, beli satu gratis satu, dan promo hari ulang tahun (OCBC, 2022). Dengan adanya promo ini, konsumen akan lebih tertarik untuk membeli produk atau layanan karena memiliki penawaran yang seolah-olah konsumen mendapatkan keuntungan.

Alasan Bingkai Memo menerapkan promo adalah untuk membuat konsumen lebih tertarik dan dapat mendukung adanya konsep baru yaitu konsep *self photo* proyektor dan penambahan desain frame yang dapat dijadikan gantungan kunci. Dengan alasan tersebut diharapkan konsumen akan datang ke Bingkai Memo untuk membeli inovasi tersebut. Pengadaan promo ini juga memiliki tujuan untuk meningkatkan penjualan.

2.2 Kondisi Bingkai Memo Yang Diharapkan Setelah Adanya Inovasi

Adanya program-program inovasi yang telah dijelaskan sebelumnya, berikut capaian kondisi Bingkai Memo yang diharapkan setelah adanya inovasi yang dijelaskan dalam bentuk Analisis SWOT dan *Business Model Canvas*.

STRENGTHS

- Memiliki 3 warna variasi background foto.
- Memiliki berbagai aksesoris.
- Pembayaran dapat dilakukan melalui QRIS
- Memiliki berbagai desain frame menarik yang dapat dibuat gantungan kunci kustom dengan foto pelanggan.
- Konsep foto proyektor pertama di Cilacap.
- Menerapkan digital ads melalui meta ads sebagai media pemasaran digital.

WEAKNESS

- Ruko yang disewa tidak terlalu besar.

SWOT**OPPORTUNITIES**

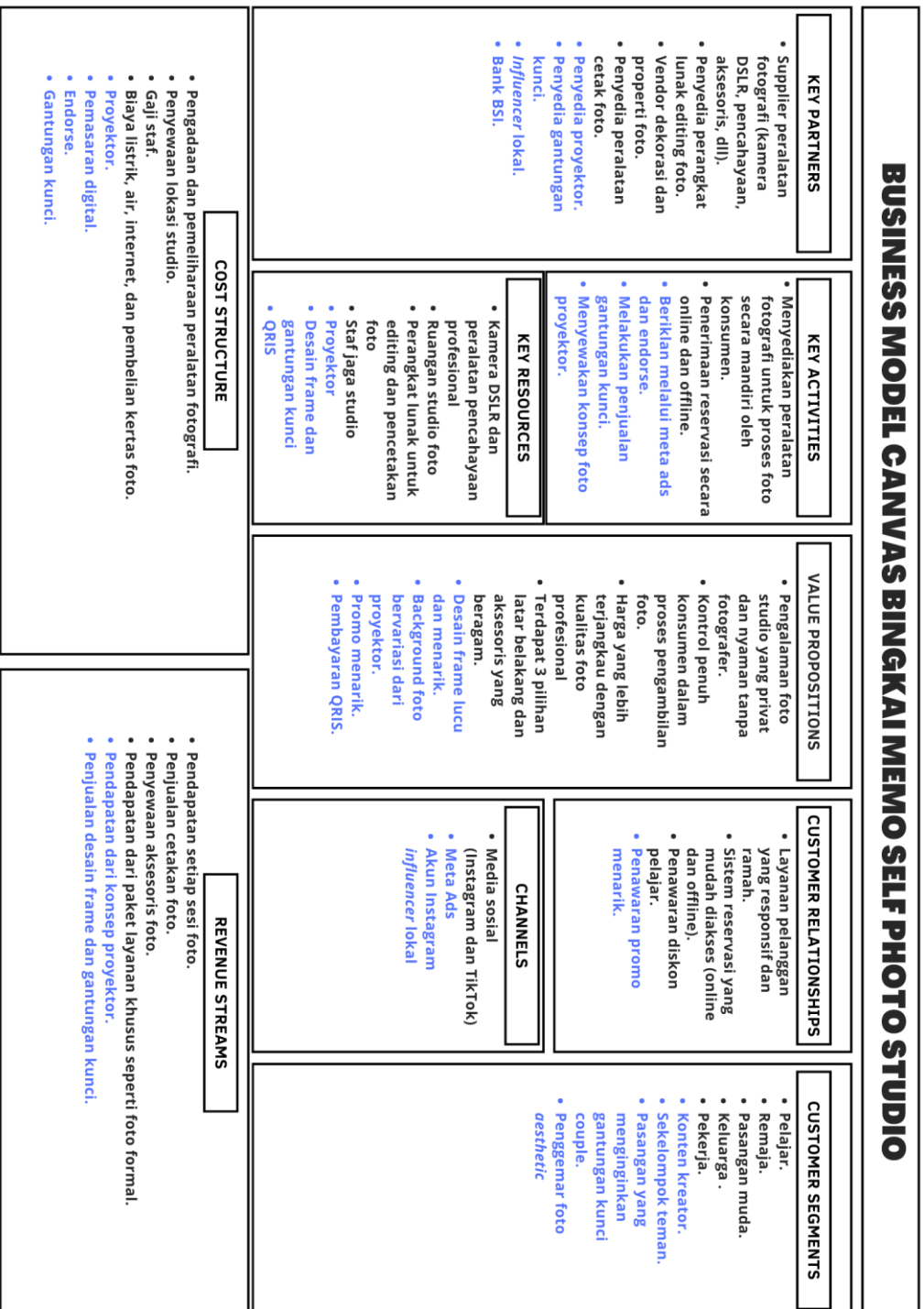
- Peluang inovasi yang sangat beragam.
- Permintaan foto terus ada pada era digital sekarang.

THREATS

- Munculnya pesaing baru pada satu kecamatan yang sama.

Gambar 2. 3 Analisis SWOT Capaian Kondisi Bingkai Memo Yang Diharapkan

Berdasarkan Analisis SWOT di atas merupakan capaian kondisi yang diharapkan setelah dilakukannya program-program inovasi. Diketahui bahwa *strengths* pada Bingkai Memo setelah adanya inovasi bertambah mulai dari pembayaran QRIS, memiliki desain *frame* yang dapat dijadikan gantungan kunci, konsep proyektor pertama di Kabupaten Cilacap, sampai dengan penerapan pemasaran digital melalui Meta Ads. *Weakness* Bingkai Memo setelah adanya inovasi berkurang dan menyisakan satu saja yaitu masih memiliki ruko sewaan yang tidak terlalu besar dengan ukuran 3,5 meter X 8 meter. *Opportunities* masih bisa untuk dioptimalkan adalah peluang inovasi yang masih sangat luas dan beragam, juga terus adanya permintaan foto pada era digital sekarang ini. Terakhir, *threats* yang dihadapi Bingkai Memo masih sama yaitu munculnya pesaing baru dalam satu wilayah kecamatan yang sama.

Gambar 2. 4 *Business Model Canvas* Kondisi Bingkai Memo Yang Diharapkan

Business Model Canvas di atas merupakan capaian kondisi Bingkai Memo yang diharapkan setelah adanya inovasi. Bingkai Memo memiliki tambahan pada *value propositions* yaitu memiliki desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci, memiliki banyak *background* dari konsep foto proyektor, terdapat promo menarik, dan pembayaran dapat melalui QRIS. Penambahan *Customer segments* Bingkai Memo setelah adanya inovasi yaitu pada *content creator*, sekelompok teman, pasangan yang menginginkan gantungan kunci *couple*, dan penggemar foto *aesthetic*. *Channels* Bingkai Memo juga bertambah yaitu pada Meta Ads dan akun Instagram influencer lokal. *Customer Relationships* Bingkai Memo setelah adanya inovasi bertambah dengan adanya penawaran promo menarik. Dalam menunjang *value propositions* yang dimiliki oleh Bingkai Memo setelah adanya inovasi, *key activities* juga bertambah yaitu beriklan melalui Meta Ads dan *endorse*, melakukan penjualan gantungan kunci, dan menyewakan konsep foto proyektor. *Key resources* yang dimiliki Bingkai Memo juga akan bertambah yaitu, proyektor, desain *frame*, gantungan kunci, dan QRIS. *Key partners* yang dibutuhkan Bingkai Memo setelah adanya inovasi bertambah yaitu penyedia proyektor, penyediaan gantungan kunci, *influencer* lokal, dan Bank BSI. *Cost structure* yang harus dikeluarkan oleh Bingkai Memo juga akan bertambah seperti pembelian proyektor, pemasaran melalui Meta Ads, *endorse* kepada *influencer*, dan pembelian gantungan kunci. *Revenue streams* yang dihasilkan Bingkai Memo setelah adanya inovasi juga akan bertambah yaitu pendapatan dari konsep proyektor dan penjualan desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1 Gambaran Umum Usaha

Bingkai Memo *Self Photo Studio* merupakan sebuah bisnis *self photo studio* yang berada di Desa Widarapayung Wetan, Kecamatan Binangun, Kabupaten Cilacap. *Self photo studio* merupakan konsep foto studio *professional* tanpa adanya fotografer. Bingkai Memo *self photo studio* memiliki konsep foto studio dengan ruangan studio foto yang tertutup dan proses foto dilakukan secara mandiri oleh konsumen. Nama Bingkai Memo terdiri dari kata 'Bingkai' dan 'Memo'. Kata 'Bingkai' sendiri melambangkan sebuah tempat untuk mengabadikan momen-momen indah dan menyimpan kenangan istimewa dalam sebuah foto. Kata 'Memo' mengacu pada memori yang dapat diartikan sebagai kenangan. Makna dari Bingkai Memo adalah sebuah tempat untuk membingkai momen-momen istimewa yang dijadikan sebuah kenangan istimewa dalam sebuah foto.



Gambar 3. 1 Logo Bingkai Memo *Self Photo Studio*

Bingkai Memo *Self Photo Studio* mulai berdiri pada 18 Februari 2024. Pada awal buka, Bingkai Memo belum dikenal secara luas karena pengenalan Bingkai Memo hanya melalui *share* video di WhatsApp. Bingkai Memo pada bulan februari hanya mendapatkan 8 konsumen. Seiring berjalannya waktu, Bingkai Memo mulai dikenal khususnya di Kecamatan Binangun dengan metode pemasaran mulut ke mulut dan tag Instagram. Berdasarkan hal tersebut telah mendorong Bingkai Memo untuk lebih

dikembangkan lagi agar bisnis ini semakin dikenal secara luas dan membuat Bingkai Memo semakin menarik bagi calon konsumen.

Bingkai Memo melakukan inovasi pada konsep foto yaitu konsep *self photo* proyektor. Inovasi pada konsep proyektor ini dimulai dengan melihat adanya peluang inovasi bahwa proyektor dapat dijadikan sebagai spot foto. Perencanaan dimulai dengan melakukan pembelian proyektor kemudian dilanjutkan dengan pencarian background *aesthetic*. Baru setelah itu, konsep proyektor siap digunakan dalam *self photo studio* di Bingkai Memo. Diharapkan dengan adanya konsep proyektor dapat menjadi daya tarik baru sekaligus menjadi pembeda Bingkai Memo dengan *self photo studio* lainnya. Konsep *self photo* proyektor yang dimiliki Bingkai Memo menjadi yang pertama di Kabupaten Cilacap.

Selain inovasi pada konsep foto, Bingkai Memo juga melakukan inovasi pada desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci. Inovasi pada desain *frame* ini dimulai dengan pembelian gantungan kunci dan pembuatan desain *frame* yang menarik dan lucu. Adanya inovasi ini diharapkan juga dapat menjadi daya tarik baru dan menjadi pembeda Bingkai Memo dengan *self photo studio* lainnya sekaligus sebagai nilai tambah produk. Desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci juga menjadi yang pertama dan satu-satunya di Kabupaten Cilacap.

Bingkai Memo melakukan pemasaran digital melalui Meta Ads yang terhubung dengan halaman Facebook dan Instagram untuk mengetahui bagaimana dampak yang dihasilkan terhadap *insight* Facebook dan Instagram Bingkai Memo. Penggunaan Meta Ads dalam pemasaran digital dilakukan sebagai upaya untuk mengiklankan konsep *self photo* proyektor dan desain *frame* yang dapat dijadikan gantungan kunci. Diharapkan dengan mengiklankan konsep *self photo* proyektor dan desain *frame* yang dapat dijadikan gantungan kunci melalui Meta Ads dapat tersampaikan kepada audiens Bingkai Memo secara luas di Facebook dan Instagram.

Selain melakukan pemasaran digital melalui Meta Ads, Bingkai Memo juga melakukan pemasaran melalui *endorsement influencer* lokal di Instagram. *Endorsement influencer* lokal di Instagram bertujuan untuk menambah pangsa pasar Bingkai Memo *Self Photo Studio*. Proses *endorsement* dimulai dengan memilih akun Instagram *influencer* lokal yang memang dapat memberikan pengaruh kepada *followers* akun tersebut untuk ikut mencoba *self photo studio* di Bingkai Memo.

Bingkai Memo *Self Photo Studio* juga menambahkan pembayaran melalui QRIS untuk membuat transaksi lebih mudah dan lebih efisien. Penambahan metode pembayaran QRIS ini akan dibuat di Bank Syariah Indonesia. Proses pembuatan QRIS sendiri diawali dengan datang langsung ke Bank BSI dan mengisi formulir pengajuan pembuatan QRIS. Diharapkan dengan adanya metode pembayaran QRIS ini dapat memudahkan dalam transaksi dan membuat transaksi lebih efisien sekaligus dapat mencegah peredaran uang palsu dan membantu pencatatan transaksi yang lebih simpel.

Terakhir, Bingkai Memo juga akan menerapkan promo sebagai strategi untuk mendukung adanya konsep baru yaitu konsep *self photo* proyektor dan desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci. Proses penerapan promo dilakukan dengan pembuatan desain yang nantinya akan di posting di *feeds* dan *story* Instagram. Diharapkan dengan adanya promo konsumen akan tertarik dan akan datang ke Bingkai Memo untuk membeli inovasi tersebut.

3.2 Gagasan Kegiatan Bisnis

Bingkai Memo memulai penambahan konsep proyektor dengan melihat adanya peluang bahwa proyektor dapat dijadikan sebagai spot untuk foto. Penulis kemudian mencari proyektor yang memiliki lumens atau kecerahan yang tinggi agar mendapatkan sorotan cahaya proyektor yang terang sehingga hasil foto akan bagus dan lebih maksimal. Setelah proyektor sudah dibeli, kemudian dilanjutkan dengan mencari background yang berupa foto-foto aesthetic dari *website* Pinterest. Barulah setelah itu dilakukan *set up studio* untuk percobaan foto menggunakan proyektor dalam upaya untuk mendapatkan *settingan* kamera yang cocok sehingga hasil foto proyektor akan bagus. Terakhir, konsep proyektor akan siap untuk digunakan oleh konsumen.

Bingkai Memo juga melakukan penambahan desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan. Langkah awal dalam inovasi ini adalah dengan membeli terlebih dahulu gantungan kunci melalui aplikasi Shopee. Barulah setelah itu membuat desain *frame* yang disesuaikan dengan ukuran gantungan kunci yang telah dibeli. Pembuatan desain *frame* dilakukan di *website* Canva. Setelah desain *frame* siap, kemudian desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci ini siap untuk dijual kepada konsumen.

Dalam melakukan pemasaran digital melalui Meta Ads, terlebih dahulu dilakukan pembuatan konten yang akan diiklankan. Konten yang diiklankan melalui Meta Ads adalah konsep *self photo* proyektor dan desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai

gantungan kunci. Setelah itu dilakukan perhitungan anggaran dan penetapan pengaturan pada iklan agar hasil konten yang diiklankan dapat ditampilkan secara optimal.

Bingkai Memo juga melakukan *endorsement influencer* sebagai salah satu bentuk pemasaran digital untuk mempromosikan Bingkai Memo yang dilakukan melalui *platform* Instagram. Langkah pertama dalam *endorsement influencer* adalah dengan mencari *influencer* yang sesuai dengan target pasar Bingkai Memo. Bingkai Memo memilih akun Instagram @kroyakeren yang memiliki jumlah pengikut sebanyak 77.800. Langkah selanjutnya adalah dengan menghubungi akun Instagram tersebut untuk membahas terkait kunjungan *influencer* ke studio Bingkai Memo. Setelah ditentukan jadwal kunjungan, barulah *influencer* datang ke studio dan melakukan *brief* konten. Terakhir, *influencer* akan membuat konten endorse di studio dilanjutkan dengan pengeditan dan posting konten oleh *influencer* di akun Instagram @kroyakeren.

Bingkai Memo merencanakan untuk menambah metode pembayaran melalui QRIS. Pembuatan QRIS ini dilakukan melalui Bank Syariah Indonesia dengan langkah awal tentu harus memiliki rekening di Bank BSI terlebih dahulu. Setelah memiliki rekening di Bank BSI, selanjutnya adalah datang ke Bank BSI untuk mengajukan pembuatan QRIS. Dalam pengajuan pembuatan QRIS, nantinya akan diarahkan untuk mengisi formulir pembuatan QRIS. Terakhir adalah tinggal menunggu QRIS jadi dan QRIS siap dipakai untuk transaksi.

Terakhir adalah pembuatan promo menarik yang diawali dengan pembuatan desain untuk promo. Promo yang dibuat oleh Bingkai Memo adalah seperti promo gratis pakai kostum karakter *onesie* setiap hari minggu, promo foto proyektor gratis satu gantungan kunci, dan promo potongan harga untuk proyektor serta mendapatkan bonus waktu lima menit dan gratis satu gantungan kunci. Setelah desain selesai dibuat, barulah promo siap untuk di bagikan di *feeds* dan *story* Instagram.

3.3 Analisis Peluang Pasar

3.3.1 Analisis Produk

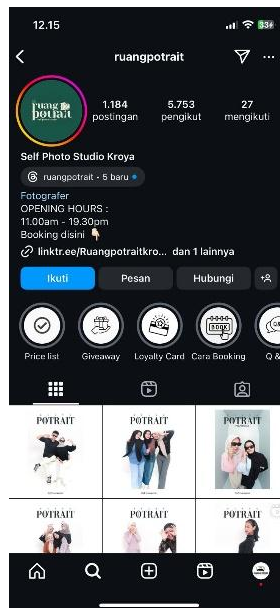
Bingkai Memo *Self photo studio* merupakan salah satu bisnis *self photo studio* yang berada di Kabupaten Cilacap. Bingkai Memo memiliki konsep yang sama dengan *self photo studio* lainnya. Sedikit keunggulan yang dimiliki Bingkai Memo dari *self photo studio*

lainnya yaitu memiliki 3 variasi warna *background* foto polos yaitu putih, hitam, dan pink. Aksesoris yang dimiliki juga lumayan banyak dan lengkap mulai dari kacamata, bando, topi, *money gun*, podium, kursi, dan beberapa kostum karakter *onesie*.

Bingkai Memo menggunakan peralatan fotografi *professional* seperti kamera Canon 200D, *lighting* dari Godox, *remote shutter*, *trigger* dari Godox, tripod, dan monitor. Selain itu juga terdapat perlengkapan lain seperti komputer, *printer* Canon, kertas foto, *background* foto, dan berbagai aksesoris. Penambahan konsep baru dan produk baru yaitu konsep foto proyektor dan desain *frame* dengan gantungan kunci akan menambah keunggulan kompetitif dan nilai tambah produk bagi Bingkai Memo. Konsep *self photo* proyektor yang dimiliki oleh Bingkai Memo menjadi yang pertama di Kabupaten Cilacap. Penambahan desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci juga menjadi yang pertama dan satu-satunya *self photo studio* di Cilacap yang memiliki hal tersebut. Adanya program-program inovasi pada kegiatan rintisan bisnis membuat Bingkai Memo menjadi studio foto yang inovatif sekaligus menambah keunggulan kompetitif dan dapat menjadi nilai tambah produk serta membuat Bingkai Memo dapat menjangkau pangsa pasar yang lebih luas di Kabupaten Cilacap.

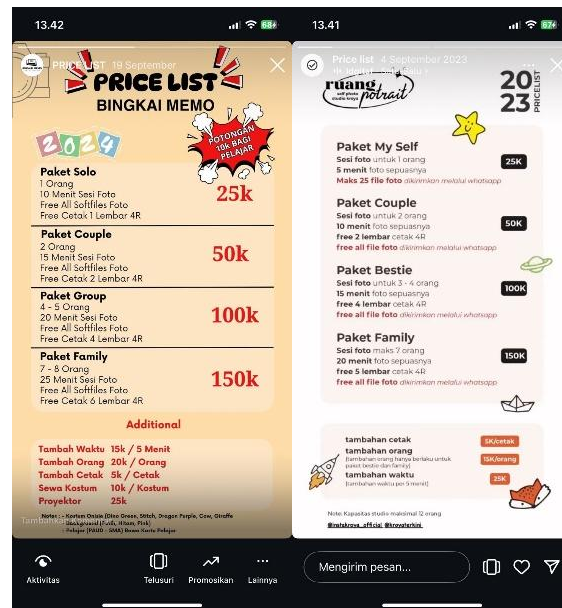
3.3.2 Analisis Pesaing

Bisnis *self photo studio* bukanlah sebuah bisnis yang baru, sudah banyak bisnis *self photo studio* khususnya pada kota-kota besar seperti Jakarta, Surabaya, Yogyakarta, dan yang lainnya. Keberadaan bisnis *self photo studio* juga sudah ada di Kabupaten Cilacap, namun masih belum banyak jumlahnya. Bingkai Memo memiliki pesaing sesama *self photo studio* salah satunya adalah Ruang Potrait. Ruang Potrait berlokasi di Desa Ayamalas, Kecamatan Kroya, Kabupaten Cilacap. Ruang Potrait sudah berdiri dan dikenal terlebih dahulu dibandingkan dengan Bingkai Memo. Ruang Potrait berdiri sejak tahun 2022 dan sudah memiliki *followers* Instagram yang lebih banyak dari Bingkai Memo. Ruang Potrait juga memiliki penyewaan baju adat jawa untuk *self photo studio* dan konsep photobox, dimana hal tersebut tidak dimiliki oleh Bingkai Memo.



Gambar 3. 2 Pesaing Bingkai Memo *Self Photo Studio*

Harga yang ditawarkan *self photo studio* dengan foto studio konvensional berbeda. Harga yang ditawarkan pada foto studio konvensional berdasarkan banyaknya jumlah jepretan, sedangkan harga yang ditawarkan *self photo studio* berdasarkan durasi waktu dan jumlah orang. *Self photo studio* biasanya memiliki sistem paketan harga dalam setiap sesi fotonya, tergantung pada jumlah orang, waktu dalam satu sesi foto, dan banyaknya foto yang dicetak. Bingkai Memo juga menerapkan sistem paketan harga dalam setiap sesi fotonya. Penetapan harga yang dilakukan oleh Bingkai Memo ini berdasarkan pada harga-harga *self photo studio* pesaing khususnya Ruang Potrait. Harga *self photo* yang ada di Yogyakarta juga menjadi referensi Bingkai Memo dalam penetapan harga. Harga yang ditawarkan *self photo studio* di Yogyakarta sangat variatif ada yang mulai harga Rp 19.000 per orang, Rp 35.000 per orang, Rp 45.000 per orang, dan masih banyak lagi. Bingkai Memo memilih Ruang Potrait sebagai referensi utama Bingkai Memo dalam menetapkan harga.

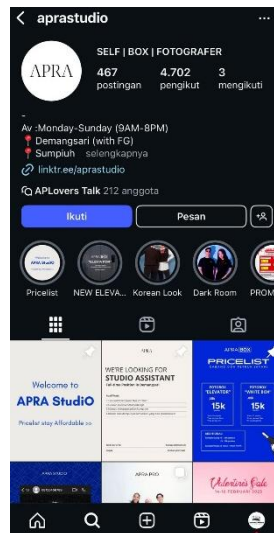


Gambar 3. 3 Perbandingan *Price List* Bingkai Memo dan Ruang Potrait

Gambar di atas merupakan perbandingan harga Bingkai Memo dengan Ruang Potrait. Harga yang ditetapkan oleh kedua *self photo studio* ini sama per pakatnya, tetapi jika dilihat dari jumlah orang dan durasi foto per sesi, Bingkai Memo lebih murah dibandingkan dengan Ruang Potrait. Paket *solo* di Bingkai Memo dan paket *my self* di Ruang Potrait sama-sama untuk satu orang, tetapi untuk Bingkai Memo sesi fotonya 10 menit, gratis cetak satu lembar, dan semua soft file dikirim, sedangkan Ruang Potrait hanya 5 menit sesi foto, tidak gratis cetak, dan maksimal soft file yang dikirim hanya 25 foto. Paket *couple* pada Bingkai Memo dan paket *couple* pada Ruang Potrait sama-sama untuk dua orang, tetapi pada Bingkai Memo sesi fotonya 15 menit sedangkan pada Ruang Potrait hanya 10 menit. Perbandingan paket *group* Bingkai Memo dengan paket *bestie* pada Ruang Potrait yaitu Bingkai Memo bisa untuk 4 sampai 5 orang dan sesi fotonya 20 menit, sedangkan Ruang Potrait untuk 3 sampai 4 orang dan hanya 15 menit sesi foto. Terakhir pada paket *family* Bingkai Memo bisa untuk 7 sampai 8 orang dengan 25 menit sesi foto dan gratis cetak 6 lembar, sedangkan paket *family* pada Ruang Potrait maksimal untuk 7 orang dengan 20 menit sesi foto dan gratis cetaknya hanya 5 lembar.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa Bingkai Memo memiliki harga yang lebih murah dibandingkan dengan Ruang Potrait dengan keunggulan di jumlah orang dan durasi sesi foto. Bingkai Memo juga memiliki

potongan pelajar sebesar Rp 10.000 bagi mereka yang masih pelajar dengan syarat membawa kartu pelajar sebagai bentuk *claim* potongan pelajar. Bingkai Memo juga memiliki keunggulan kompetitif dengan adanya konsep foto baru yaitu konsep *self photo* proyektor dan produk baru yaitu desain *frame* yang dapat dijadikan gantungan kunci sebagai nilai tambah produk dari Bingkai Memo.



Gambar 3. 4 Apra Studio sebagai Pesaing Bingkai Memo

Ruang Potrait bukanlah satu-satunya pesaing yang dimiliki Bingkai Memo. Terdapat pesaing *self photo studio* lainnya yang cukup besar juga dan memiliki 4 cabang *self photo studio* yaitu brand Apra Studio. Apra Studio menjadi pesaing sesama *self photo studio* dengan 4 cabangnya yang berada di Kabupaten Cilacap, Kabupaten Banyumas, dan Kabupaten Kebumen. Apra Studio juga memiliki konsep photobox dengan tema elevator dengan foto seperti lift. Apra Studio menjadi pesaing Bingkai Memo bersama dengan Ruang Potrait. Berikut merupakan harga *self photo studio* di Apra Studio.



Gambar 3. 5 Price List Apra Studio

Gambar 3. 5 merupakan *price list* yang dimiliki oleh *self photo studio brand* Apra Studio. Berdasarkan *price list* tersebut, Apra Studio memiliki beberapa paket harga yang berbeda dibandingkan dengan *price list* Bingkai Memo. Harga *self photo studio* di Apra Studio lebih kecil dibandingkan dengan Bingkai Memo, namun Bingkai Memo memiliki harga yang lebih murah karena paket 2 orang di Apra Studio seharga Rp 39.000 hanya mendapatkan 10 menit sesi foto dan tidak mendapatkan gratis cetak foto sedangkan paket 2 orang di Bingkai Memo seharga Rp 50.000 mendapatkan 15 menit foto dan gratis cetak foto 2 lembar. Perbandingan harga *self photo studio* Bingkai Memo dengan Apra Studio masih dapat disimpulkan bahwa Bingkai Memo memiliki harga yang lebih murah.

3.3.3 Analisis Konsumen

Banyaknya pengguna aktif media sosial seperti Instagram dan TikTok yang didominasi oleh kelompok usia remaja dan dewasa menjadikan *trend self photo studio* sangat relevan pada era digital sekarang ini. Segmentasi pasar utama Bingkai Memo *Self Photo Studio* adalah pelajar, remaja, pekerja, keluarga dan pasangan muda yang aktif di media sosial. Kebutuhan konten visual menarik dan dokumentasi foto *aesthetic* semakin diminati dan telah menjadi *trend* di kalangan anak muda. Mayoritas konsumen Bingkai Memo adalah dari kalangan pelajar khususnya perempuan. Jarang sekali konsumen anak muda laki-laki yang foto di Bingkai Memo. Konsumen Bingkai Memo juga kebanyakan mengambil paket couple yang untuk 2 orang. Bingkai Memo juga pernah mendapatkan konsumen yang menginginkan foto *maternity* dan foto kelulusan. Bingkai Memo tidak hanya mendapatkan konsumen hanya dengan sekali datang, tetapi juga terdapat konsumen yang balik lagi untuk foto tetapi dengan teman yang berbeda.

3.4 Analisis Kelayakan Bisnis

3.4.1 Analisis Pasar

Bisnis *self photo studio* memang bukan sebuah bisnis baru, sehingga *self photo studio* sudah banyak memiliki perkembangan dari konsep dan juga inovasi yang dilakukan oleh para pelaku bisnis *self photo studio*. Bingkai Memo memiliki konsep baru dan juga produk baru, dimana hal tersebut menjadi yang pertama di Kabupaten Cilacap. Konsep baru dan produk baru yang dimaksud yaitu konsep *self photo* proyektor dan produk desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci. Inovasi yang dilakukan oleh

Bingkai Memo ini menambah keunggulan kompetitif dan menjadi nilai tambah bagi Bingkai Memo sekaligus menjadi pembeda dengan *self photo studio* lainnya di Kabupaten Cilacap. Inovasi yang dilakukan Bingkai Memo dapat menambah daya tarik konsumen untuk mencoba konsep baru dan membeli desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci.

Target pasar utama Bingkai Memo mencakup pelajar, remaja, pasangan muda, hingga keluarga. Bingkai Memo melakukan pemasaran digital melalui Meta Ads dan *endorsement influencer*. Beriklan melalui Meta Ads dilakukan pada *platform* Facebook dan Instagram, sedangkan *endorsement influencer* dilakukan kerja sama dengan *influencer* lokal di Instagram. Pemasaran digital yang dilakukan Bingkai Memo akan memperluas pangsa pasar dan menciptakan *brand awareness* di Kabupaten Cilacap. Bingkai Memo akan semakin dikenal dan jangkauan konsumen juga akan semakin luas yang awalnya hanya satu Kecamatan Binangun menjadi beberapa kecamatan sekitar seperti Kecamatan Nusawungu, Kecamatan Kroya, Kecamatan Adipala, dan Kecamatan Maos.

3.4.2 Analisis Produksi

Operasional Bingkai Memo dilakukan menggunakan peralatan *professional* seperti penggunaan kamera Canon 200D, *lighting* Godox, *remote shutter*, trigger Godox, tripod, dan monitor. Selain itu juga terdapat perlengkapan lain seperti komputer, printer Canon, kertas foto, *background* foto, dan berbagai aksesoris lainnya. Bingkai Memo melakukan pengembangan konsep foto yaitu *self photo* proyektor yang memanfaatkan proyeksi dari proyektor sebagai *background* foto. Selain itu juga, Bingkai Memo melakukan pengembangan pada desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci. Kedua inovasi yang dilakukan oleh Bingkai Memo menjadi *self photo studio* pertama di Kabupaten Cilacap yang mempunyai konsep *self photo* proyektor dan desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci.

Faktor biaya produksi yang dimiliki oleh Bingkai Memo terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah terlepas dari jumlah pelanggan yang datang, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang berubah sesuai dengan jumlah pelanggan. Biaya tetap yang dimiliki oleh Bingkai Memo meliputi sewa tempat, peralatan fotografi seperti kamera dan pencahayaan *professional*, dekorasi seperti *background* foto dan aksesoris foto seperti kacamata dan bando, komputer, printer,

monitor, proyektor, meja, kursi, sofa, kipas angin, dan biaya pemasaran digital. Biaya variabel Bingkai Memo meliputi biaya listrik, biaya internet, kertas foto, tinta printer, dan gantungan kunci.

Penetapan harga Bingkai Memo dilakukan dengan membandingkan dengan harga pesaing. Bisnis *self photo studio* memiliki harga yang beragam di setiap daerah. Setiap daerah memiliki tarif foto yang berbeda-beda, sehingga penentuan harga Bingkai Memo dilakukan dengan membandingkan harga pesaing di Kabupaten Cilacap, khususnya di sekitar Kecamatan Binangun. Penetapan harga Bingkai Memo adalah dengan membandingkan dengan harga dari pesaing sesama *self photo studio* yaitu Ruang Potrait. Ruang Potrait merupakan pesaing *self photo studio* Bingkai Memo yang sudah berdiri sejak akhir tahun 2022. Ruang Potrait berlokasi di Desa Ayamalas, Kecamatan Kroya, Kabupaten Cilacap. Adapun pesaing *self photo studio* lainnya yaitu Apra Studio yang sekarang sudah memiliki 4 cabang. Apra Studio berlokasi di Desa Danasri, Kecamatan Nusawungu, Kabupaten Cilacap. Apra Studio sudah memiliki 4 cabang yang berlokasi di Kabupaten Cilacap, Kabupaten Banyumas, dan Kabupaten Kebumen. Pemilihan Ruang Potrait sebagai acuan Bingkai Memo dalam menentukan harga, karena Ruang Potrait lebih dulu dikenal.

3.4.3 Analisis Manajemen

Bingkai Memo hanya memerlukan satu staff untuk mengoperasikan studio. *Set up studio* telah ditentukan sebelumnya, sehingga staff hanya perlu melayani konsumen dengan ramah dan menyalakan peralatan fotografi seperti kamera, *lighting*, komputer, printer, dan menyiapkan *background* foto. Bingkai Memo juga mengimplementasikan pemasaran digital melalui Meta Ads dan *endorsement influencer* dalam mengiklankan konsep baru dan produk baru.

3.4.4 Analisis Keuangan

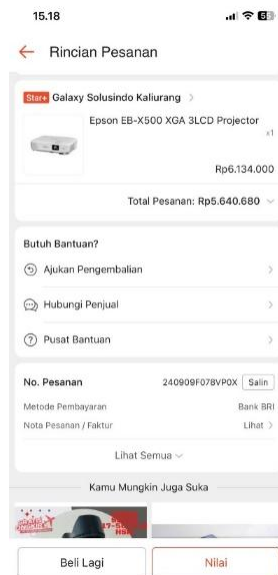
Bingkai Memo mengandalkan modal dana pribadi dan tidak ada hutang ataupun pinjaman dalam menjalankan bisnis ini. Bingkai Memo juga memerlukan investasi untuk pembelian proyektor dan pembelian gantungan kunci, serta pengeluaran dalam menjalankan pemasaran digital melalui Meta Ads dan *endorsement influencer*. Investasi yang dilakukan oleh Bingkai Memo dilakukan untuk pengembangan bisnis dalam jangka panjang.

BAB IV

PERKEMBANGAN DAN REALISASI PERINTISAN BISNIS

4.1 Penerapan Konsep Baru Bingkai Memo Konsep *Self Photo* Proyektor

Bingkai Memo melakukan inovasi pada konsep foto yaitu konsep *self photo* proyektor. Konsep *self photo* proyektor merupakan konsep *self photo studio* dengan menggunakan *background* foto yang diproyeksikan melalui proyektor. Bingkai Memo menjadi *self photo studio* pertama yang mempunyai konsep *self photo* proyektor di Kabupaten Cilacap. Langkah awal dalam merealisasikan program ini adalah dengan melakukan investasi yaitu dengan pembelian proyektor di *marketplace* Shopee.

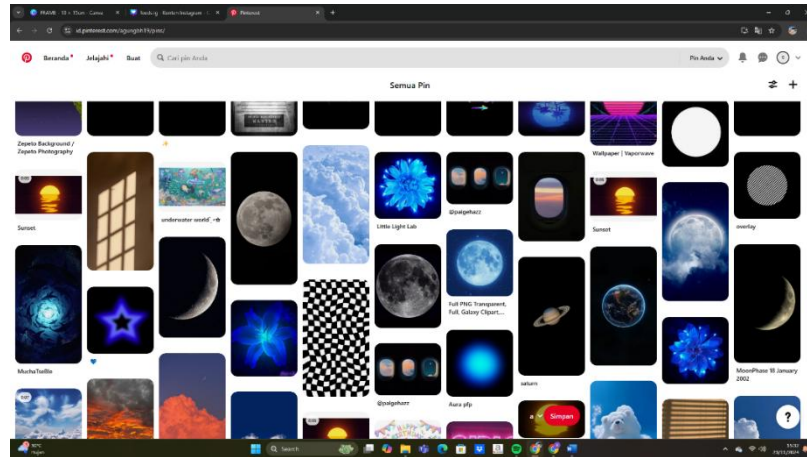


Gambar 4. 1 Pembelian Proyektor di *Marketplace* Shopee

Bingkai Memo membeli proyektor Epson EB-X500 XGA 3LCD dengan harga Rp 6.134.000 menjadi Rp 5.640.680, karena pembelian proyektor dilakukan dengan penggunaan *voucher* Shopee. Pemilihan proyektor ini dikarenakan Bingkai Memo membutuhkan proyektor dengan lumens yang tinggi agar kecerahan proyeksinya akan terang dan membuat hasil foto bagus. Proyektor Epson EB-X500 XGA 3LCD memiliki 3.600 lumens dengan *native resolution* XGA 1.024 x 768. Spesifikasi proyektor ini sudah sangat cukup untuk membuat hasil foto bagus dan maksimal.

Setelah melakukan pembelian proyektor, langkah selanjutnya adalah dengan mencari foto ataupun gambar untuk menjadi *background* foto di *website* Pinterest.

Pencarian gambar ini dilakukan dengan mencari gambar yang *aesthetic* untuk dijadikan sebagai *background*.



Gambar 4. 2 Tampilan Gambar *Aesthetic* di *Website* Pinterest

Setelah pencarian gambar selesai, langkah berikutnya adalah melakukan *set up studio* untuk mengetahui bagaimana *settingan* kamera yang cocok untuk kondisi ruangan yang agak gelap dengan adanya proyeksi cahaya dari proyektor. Langkah ini penting sekali untuk dilakukan untuk menghasilkan kualitas foto yang bagus dan maksimal.



Gambar 4. 3 Hasil Foto Percobaan Saat *Set Up* Studio

Gambar di atas merupakan hasil foto percobaan saat *set up studio*. Hasil foto tersebut masih bisa untuk dioptimalkan agar lebih bagus lagi. *Set up studio* masih perlu dilakukan untuk mendapatkan hasil foto yang bagus. Permasalahan utamanya adalah pada posisi proyektor. Gambar di atas merupakan hasil foto dengan posisi proyektor horizontal, sehingga posisi proyektor harus diubah dengan posisi vertikal.



Gambar 4. 4 Hasil Akhir Percobaan Foto Proyektor

Gambar di atas merupakan hasil foto dengan posisi proyektor vertikal. Setelah *set up studio* selesai dilakukan, langkah selanjutnya adalah membuat desain poster untuk di *upload* pada *feeds* Instagram. Proses pembuatan desain poster dilakukan secara mandiri dengan memanfaatkan kemampuan desain yang dimiliki. Pembuatan desain poster ini melalui *website* Canva dengan alasan lebih mudah dipahami dan lebih menguasai Canva untuk pembuatan desain poster.



Gambar 4. 5 Desain Poster Konsep *Self Photo* Proyektor Bingkai Memo

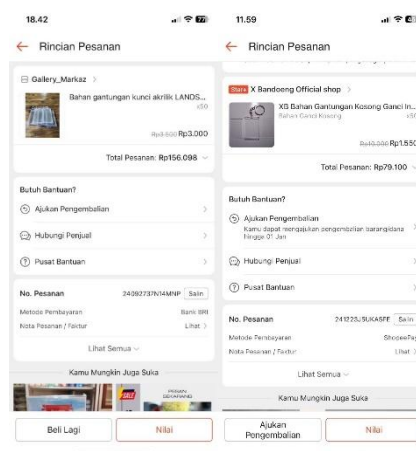
Gambar di atas merupakan desain poster terkait konsep baru Bingkai Memo yaitu konsep *self photo* proyektor. Desain poster tersebut di *upload* pada *feeds* Instagram Bingkai Memo untuk memberi tahu konsumen Bingkai Memo terkait konsep baru yang ada di Bingkai Memo. Adanya konsep baru ini, Bingkai Memo menjadi *self photo studio* pertama yang memiliki konsep *self photo* proyektor di Kabupaten Cilacap.

Selama program perintisan bisnis yang dijalankan selama 3 bulan dari bulan Oktober sampai bulan Desember, didapatkan orang dengan foto proyektor sebanyak

11 orang (data per 01 Januari 2025). Bulan Oktober terdapat 2 konsumen yang menggunakan konsep proyektor. Pada bulan November terdapat 4 konsumen yang menggunakan konsep proyektor. Pada bulan Desember terdapat 5 konsumen yang menggunakan konsep proyektor. Konsumen dengan memakai konsep *self photo* proyektor selalu bertambah setiap bulannya.

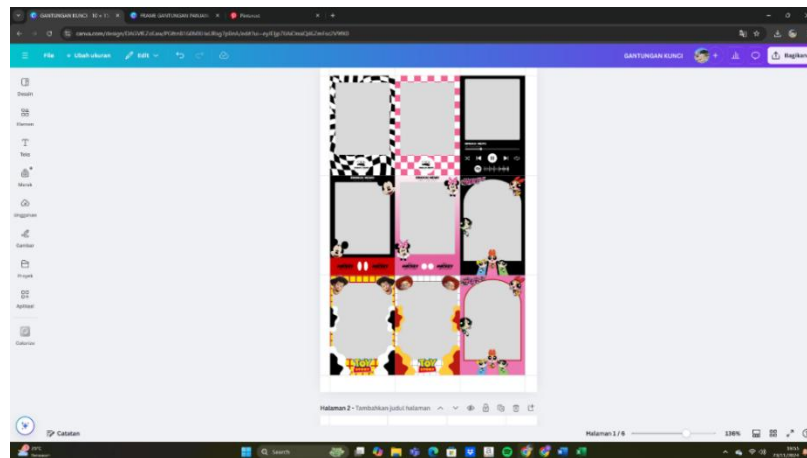
4.2 Penambahan Produk Baru Desain *Frame* Gantungan Kunci

Penambahan desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci merupakan inovasi yang dilakukan untuk meningkatkan nilai tambah produk Bingkai Memo. Selain itu, dengan adanya inovasi ini dapat membuat daya tarik baru Bingkai Memo untuk mendapatkan konsumen baru dan mempertahankan konsumen lama. Bingkai Memo juga menjadi *self photo studio* pertama yang mempunyai produk desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci di Kabupaten Cilacap. Langkah awal dalam merealisasikan program ini adalah dengan melakukan pembelian gantungan kunci terlebih dahulu di *marketplace* Shopee.



Gambar 4. 6 Pembelian Gantungan Kunci di *Marketplace* Shopee

Bingkai Memo melakukan pembelian gantungan kunci sebanyak 100 pcs dengan 2 ukuran berbeda. Gambar di atas dapat dilihat bahwa terdapat 2 toko yang berbeda dalam pembelian gantungan kunci dengan masing-masing sebanyak 50 pcs. Pembelian 100 pcs gantungan kunci menghabiskan biaya sebanyak Rp 235.198. Biaya rata-rata untuk 1 gantungan kunci sebesar Rp 2.351. Setelah melakukan pembelian gantungan kunci, langkah selanjutnya adalah pembuatan desain *frame* di *website* Canva.



Gambar 4. 7 Pembuatan Desain *Frame* di *Website Canva*

Gambar di atas merupakan beberapa desain *frame* baru Bingkai Memo yang nantinya dapat dijadikan sebagai gantungan kunci. Pembuatan desain *frame* yang dilakukan pada *website* Canva ini dilakukan secara mandiri dengan mengandalkan kreativitas dalam mendesain *frame* yang sesuai dengan target pasar utama Bingkai Memo yaitu pada anak-anak muda khususnya untuk perempuan dan pasangan.



Gambar 4. 8 Desain *Frame* dengan Gantungan Kunci

Gambar di atas merupakan desain *frame* yang sudah dijadikan sebagai gantungan kunci. Desain *frame* yang dibuat Bingkai Memo mayoritas desain *frame* untuk *couple*. Setelah desain *frame* telah sesuai dengan ukuran gantungan kunci, selanjutnya adalah pembuatan desain poster untuk di *upload* pada *feeds* Instagram Bingkai Memo.



Gambar 4. 9 Desain Poster *Frame* Gantungan Kunci

Desain poster pada gambar di atas dibuat pada *website* Canva yang dilakukan secara mandiri. Terdapat 2 gantungan kunci dengan ukuran yang berbeda dengan gantungan kunci persegi panjang dihargai Rp 7.000 dan gantungan kunci yang kotak dihargai Rp 5.000. Konsumen juga bisa membuat gantungan kunci ini dengan foto mereka dari galeri foto mereka sendiri, tetapi dengan harga yang berbeda. Gantungan kunci yang persegi panjang jika foto berasal dari galeri konsumen dihargai Rp 10.000 dan gantungan kunci yang kotak dihargai Rp 7.500.

Selama program perintisan bisnis yang dijalankan selama 3 bulan dari bulan Oktober sampai bulan Desember, didapatkan banyaknya penjualan gantungan kunci mencapai 98 buah dengan rincian 84 buah gantungan kunci kotak dan 14 buah gantungan kunci persegi Panjang (data per 01 Januari 2025). Bulan Oktober gantungan kunci yang terjual sebanyak 42 buah dengan rincian 34 buah gantungan kunci kotak dan 8 buah gantungan kunci persegi panjang. Pada bulan November gantungan kunci yang terjual sebanyak 17 buah dengan rincian 14 buah gantungan kunci kotak dan 3 buah gantungan kunci persegi panjang. Pada bulan Desember gantungan kunci yang terjual sebanyak 39 buah dengan rincian 36 buah gantungan kunci kotak dan 3 buah gantungan kunci persegi panjang. Hasil penjualan gantungan kunci cukup banyak dan mendapatkan respon positif dari konsumen Bingkai Memo Inovasi desain *frame* yang dapat dijadikan sebagai gantungan kunci berhasil menjadi daya tarik baru dan menjadi nilai tambah produk bagi Bingkai Memo.

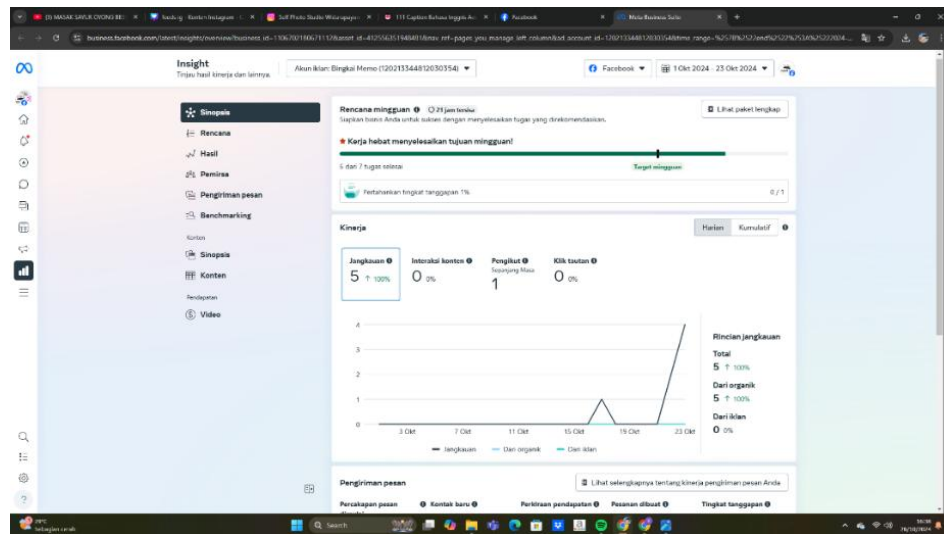


Gambar 4. 10 Desain *Frame Best Seller* Bingkai Memo

Gambar 4.10 merupakan desain *frame best seller* milik Bingkai Memo yang banyak konsumen pesan. Desain *frame* ini dibuat dengan ala-ala tampilan lagu di Spotify. Spotify merupakan sebuah layanan yang menyediakan jutaan pemutaran dan streaming musik dan juga podcast yang dapat diakses pengguna Spotify. Pembuatan desain *frame* ini terinspirasi dari tampilan pemutaran lagu di Spotify.

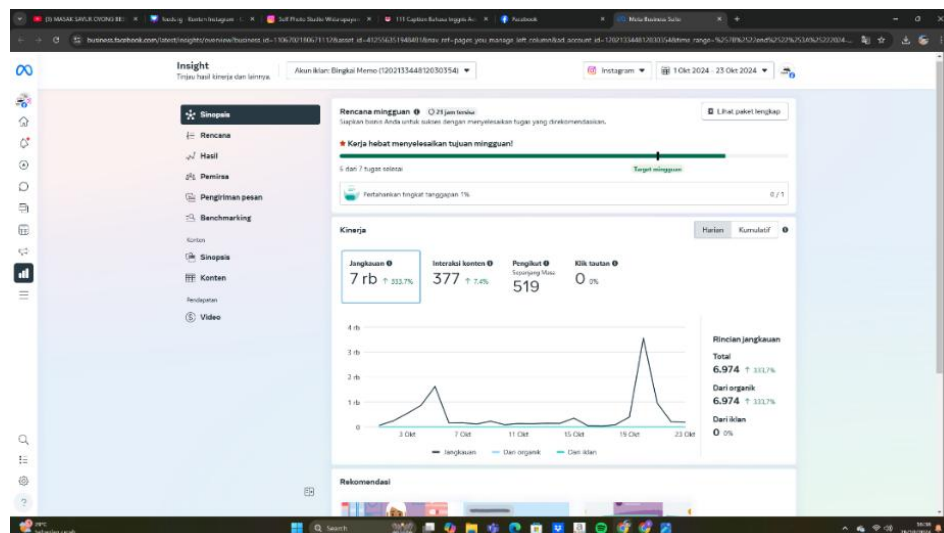
4.3 Dampak dari Penerapan Meta Ads pada *Insight* Media Sosial Facebook dan Instagram Bingkai Memo

Bingkai Memo menerapkan pemasaran digital yang dilakukan melalui Meta Ads. Pemasaran digital melalui Meta Ads ini akan terhubung dengan Halaman Facebook dan Instagram. Tujuan Bingkai Memo melakukan pemasaran digital ini adalah untuk mengetahui bagaimana dampak yang dihasilkan dari beriklan melalui Meta Ads terhadap *insight* media sosial Facebook dan Instagram Bingkai Memo. Berikut merupakan *insight* Facebook dan Instagram sebelum dilakukannya beriklan melalui Meta Ads.



Gambar 4. 11 *Insight* Facebook Bingkai Memo Sebelum Beriklan Melalui Meta Ads

Gambar di atas merupakan kondisi media sosial Facebook Bingkai Memo sebelum beriklan melalui Meta Ads, yaitu pada tanggal 1 Oktober 2024 – 23 Oktober 2024. Pada gambar tersebut dapat diketahui bahwa jangkauan Facebook hanya 5 saja dengan pengikut juga hanya 1. *Insight* tersebut pastinya dapat dioptimalkan dengan beriklan melalui Meta Ads.

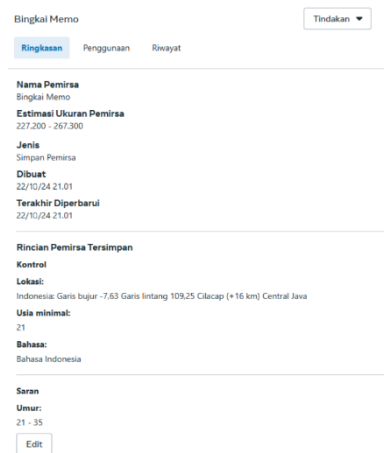


Gambar 4. 12 *Insight* Instagram Bingkai Memo Sebelum Beriklan Melalui Meta Ads

Gambar 4.12 merupakan kondisi media sosial Instagram Bingkai Memo sebelum beriklan melalui Meta Ads, yaitu pada tanggal 1 Oktober 2024 – 23 Oktober 2024.

Pada gambar tersebut dapat diketahui bahwa jangkauan Instagram mencapai 7.000 dengan interaksi konten mencapai 377 dan pengikut sepanjang masa 519. *Insight* tersebut juga dipengaruhi dengan adanya *endorse* yang dilakukan sebelumnya dan pastinya *insight* tersebut masih dapat dioptimalkan dengan beriklan melalui Meta Ads.

Anggaran yang dialokasikan untuk beriklan melalui Meta Ads sebesar Rp 400.000 untuk dua konten yang akan diiklankan. Penetapan anggaran yang dialokasikan tersebut untuk melihat seberapa besar *insight* Facebook dan Instagram yang diperoleh dengan beriklan melalui Meta Ads. Berikut adalah target audiens Bingkai Memo saat beriklan melalui Meta Ads.

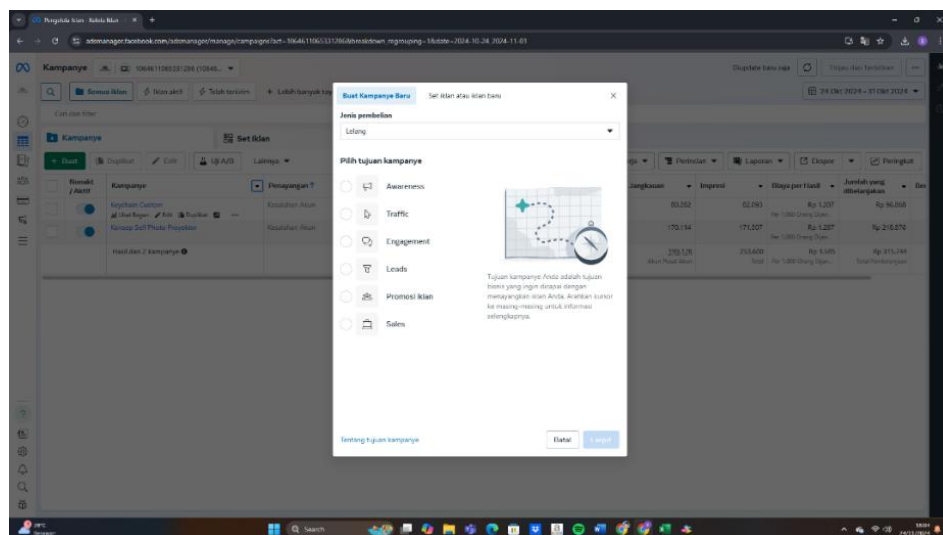


Gambar 4. 13 Target *Audiens* Bingkai Memo Saat Beriklan

Gambar di atas merupakan target *audiens* Bingkai Memo yang ditetapkan sebelum beriklan. Dapat diketahui bahwa estimasi ukuran pemirsa sebanyak 227.000 – 267.300 audiens dengan umur 21 – 35 tahun yang berbahasa Indonesia dengan berlokasi di titik koordinat Kecamatan Kroya dengan jangkauan jarak diameter 16 km. Pemilihan lokasi pada titik tersebut karena Bingkai Memo ingin menjangkau *audiens* di Kecamatan Binangun, Kecamatan Nusawungu, Kecamatan Kroya, Kecamatan Adipala, dan Kecamatan Maos.

Dalam beriklan melalui Meta Ads, terdapat beberapa Langkah yang harus dilakukan mulai dari pemilihan tujuan beriklan sampai dengan pendistribusian iklan. Beriklan melalui Meta Ads juga perlu melakukan perhitungan dan penyesuaian terhadap iklan yang akan dibuat sehingga mendapatkan capaian iklan yang optimum. Berikut adalah langkah-langkah dalam menjalankan iklan melalui Meta Ads:

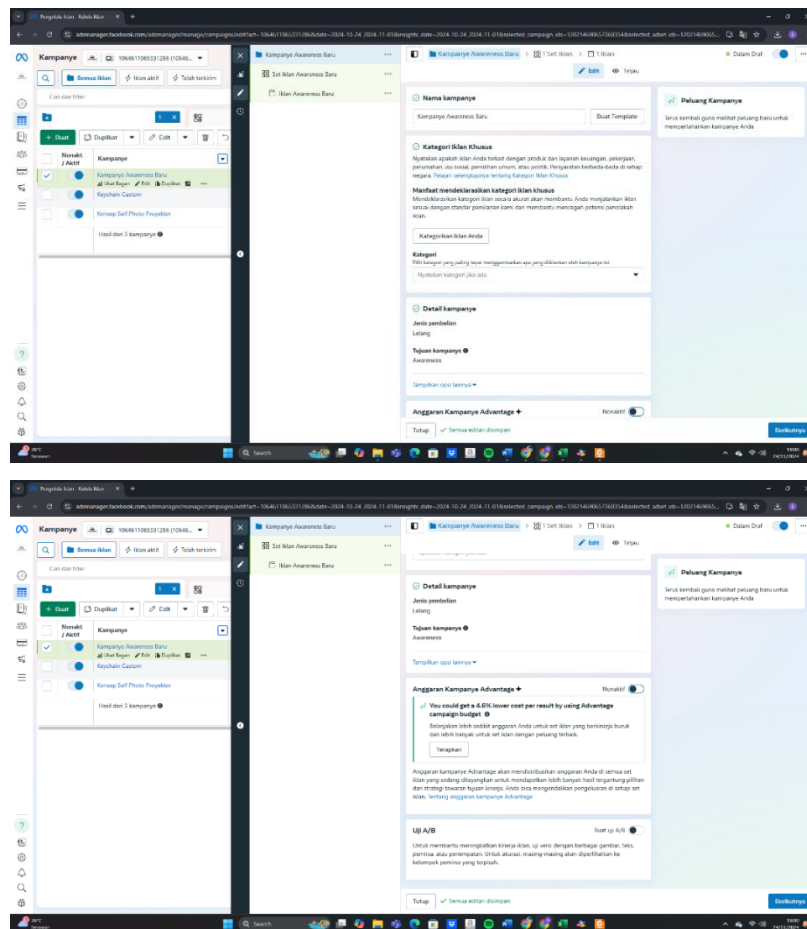
1. Langkah pertama yang harus dilakukan adalah dengan membuat iklan kampanye terlebih dahulu. Kemudian dilakukan pemilihan tujuan kampanye. Terdapat enam tujuan dalam beriklan melalui Meta Ads yaitu *Awareness*, *Traffic*, *Engagement*, *Leads*, *App Promotion*, dan *Sales*, yang mana masing-masingnya mempunyai tujuan tersendiri.
 - a. *Awareness* bertujuan untuk menampilkan iklan kepada orang-orang yang kemungkinan besar akan mengingat brand.
 - b. *Traffic* bertujuan untuk mengarahkan orang yang melihat iklan kepada situs web usaha, aplikasi, profil Instagram usaha, atau acara Facebook usaha.
 - c. *Engagement* bertujuan untuk mendapatkan lebih banyak pesan, pembelian melalui pesan, tayangan video, keterlibatan dalam posting, suka halaman, atau tanggapan acara.
 - d. *Leads* bertujuan untuk mengumpulkan prospek untuk bisnis ataupun brand usaha.
 - e. Promosi iklan bertujuan untuk mencari orang baru untuk mengunduh aplikasi usaha dan terus menggunakannya.
 - f. *Sales* bertujuan untuk mencari orang yang cenderung membeli produk atau layanan Usaha.



Gambar 4. 14 Tampilan Meta Ads *Manager* : Tujuan Kampanye Meta Ads

2. Setelah melakukan pemilihan tujuan kampanye, langkah selanjutnya adalah dengan mengatur tujuan kampanye yang dimulai dengan pemberian nama pada

iklan kampanye sampai dengan pengaturan opsi anggaran kampanye *advantage* dan uji a/b. Apabila opsi anggaran kampanye *advantage* diaktifkan maka akan mendistribusikan anggaran iklan di semua set iklan yang sedang ditayangkan untuk mendapatkan lebih banyak hasil tergantung pilihan dan strategi tawaran tujuan kinerja. Pengeluaran di setiap set iklan juga dapat untuk dikendalikan. Apabila pada opsi uji a/b diaktifkan maka akan membantu meningkatkan kinerja iklan, uji versi dengan berbagai gambar, teks, pemirsa, atau penempatan. Masing-masing akurasi akan diperlihatkan ke kelompok pemirsa yang terpisah.



Gambar 4. 15 Tampilan Meta Ads *Manager*: Pengaturan Tujuan Kampanye Meta Ads

3. Langkah ketiga adalah masuk pada *set* iklan untuk menentukan anggaran dan jadwal tayang iklan, menargetkan *audiens* (umur dan lokasi) dan penempatan iklan.

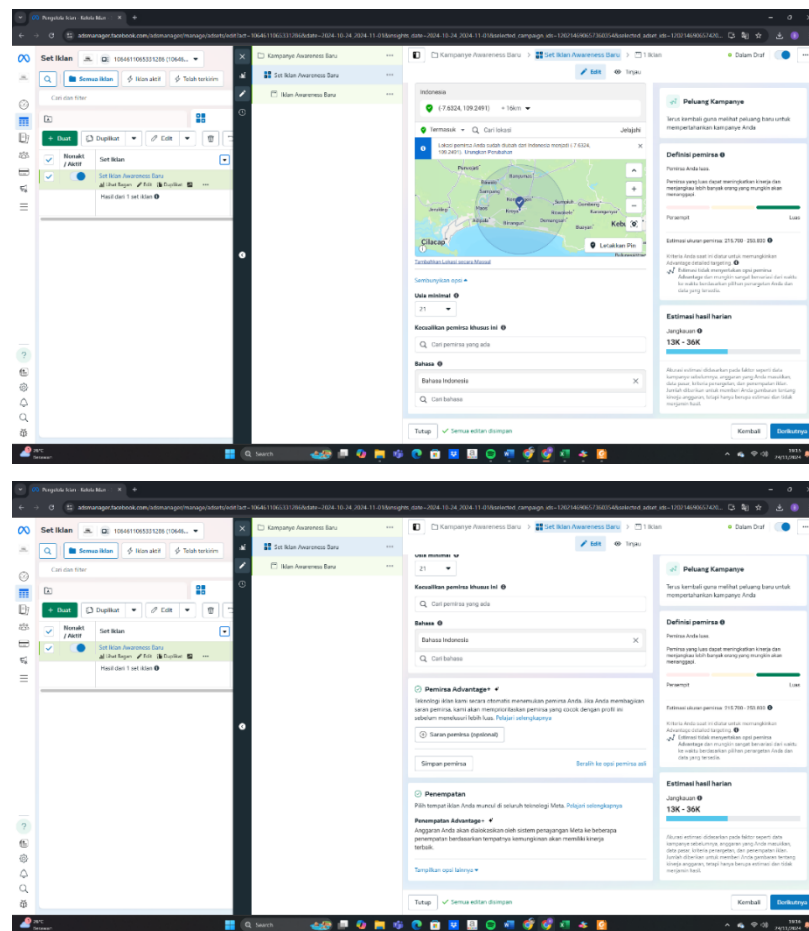
The image displays two screenshots of the Facebook Ads Manager interface, specifically the 'Set iklan' (Ad Set) configuration page. The top screenshot shows the 'Awareness' section, where the target audience is set to 'Indonesia' and the budget is 'Rp 10.000'. The bottom screenshot shows the 'Anggaran & jadwal' (Budget & Schedule) section, where the start date is '21 November 2024' and the end date is '13 Desember 2024'. The budget type is set to 'Anggaran harian' (Daily budget).

Top Screenshot: Awareness Section

- Nama set iklan:** Set iklan Awareness Baru
- Awareness:**
 - Target kinerja:** Maksimalkan jangkauan iklan
 - Halaman Facebook:** Bingkai Momen Self Photo Studio
 - Target biaya per hasil - Optional:** Rp 1.000
 - Mata berfokus untuk:** Mendapatkan seluruh anggaran Anda dan mendapatkan 1.000 tayangan sebanyak mungkin menggunakan strategi penawaran volume tertinggi. Jika memilih biaya rata-rata per hasil di antara pilihan lainnya, akan sangat membatasi jumlah tayangan yang dapat Anda peroleh.
 - Materi iklan dinamis:** Berikan elemen materi iklan, seperti gambar dan judul, dan kami akan otomatis membuat kombinasi yang dipersonalisasi untuk pemirsa Anda, based dapat menampilkan berbagai format, template, atau audio berdasarkan satu atau beberapa elemen. [Pelajari selengkapnya](#)
- Definisikan pemirsa:**
 - Pemirsa Anda bisa:**
 - Definisikan siapa yang melihat iklan Anda dan siapa yang mungkin akan melihatnya.
 - Perkiraan:** Estimasi ukuran pemirsa: 78.400.000 - 81.800.000
 - Estimasi hasil harian:** Jangkauan: 13K - 38K

Bottom Screenshot: Anggaran & jadwal Section

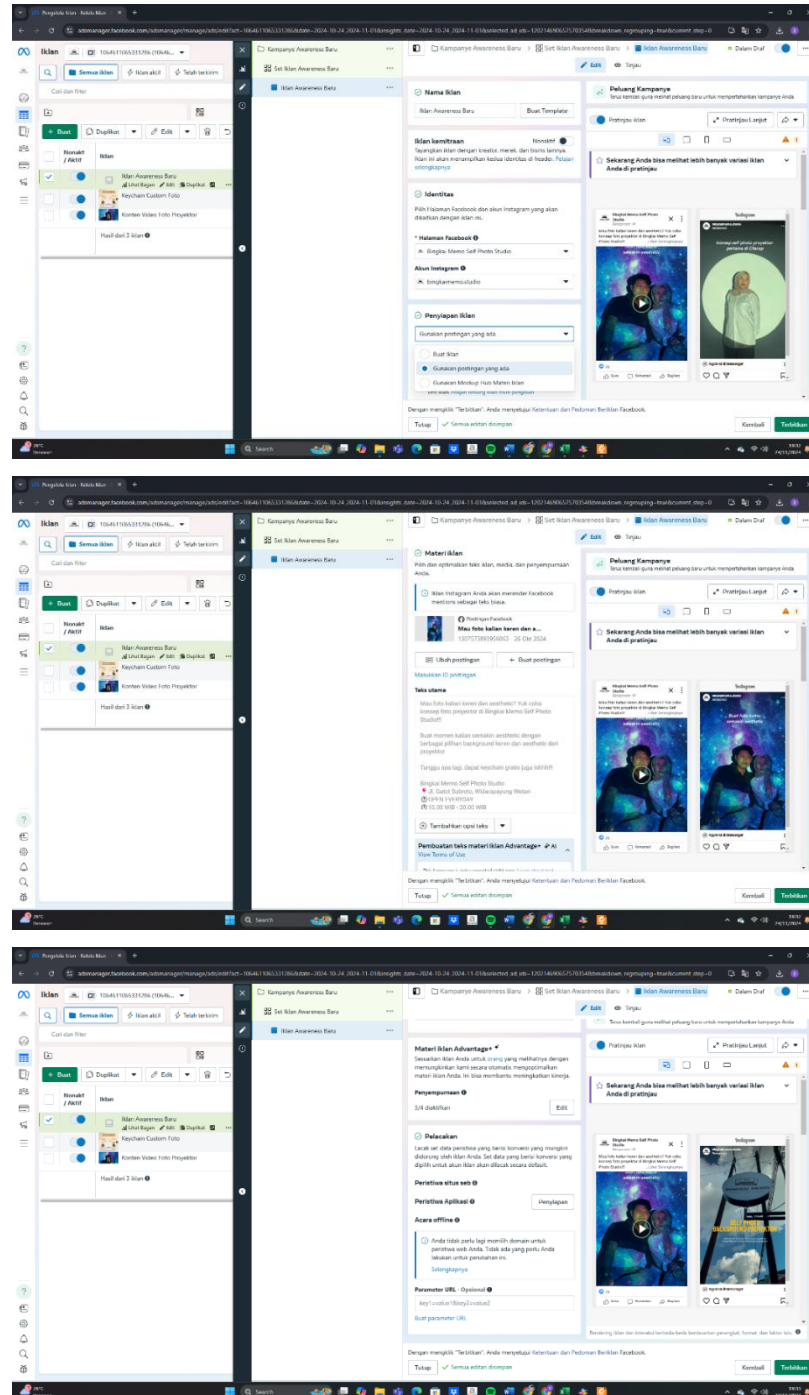
- Anggaran & jadwal:**
 - Anggaran harian:** Rp 10.000
 - Jadwal:**
 - Target mulai:** 21 November 2024
 - Target berakhir:** 13 Desember 2024
 - Penempatan iklan:**
 - Penempatan iklan:**
 - ☒ Seluruh iklan muncul di feed



Gambar 4. 16 Tampilan Meta Ads Manager : Pengaturan Set Iklan

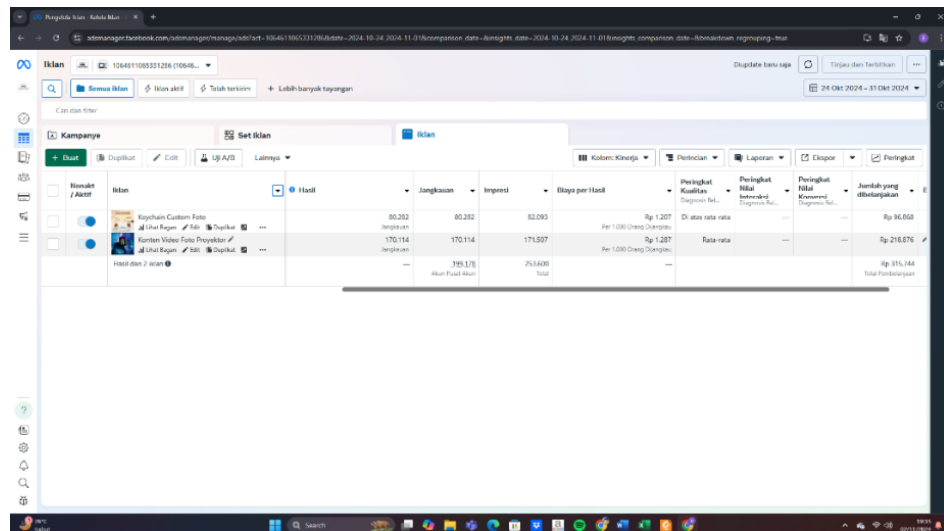
4. Langkah terakhir dalam beriklan melalui Meta Ads adalah pengaturan pada iklan yang akan di tampilkan di Halaman Facebook dan Instagram. Bagian terakhir ini dimulai dari pemberian nama pada iklan, lalu identitas untuk memilih dimana iklan tersebut akan ditayangkan. Setelah itu pada penyiapan iklan memilih apakah ingin membuat iklan baru atau menggunakan postingan yang sudah ada atau menggunakan mockup hub materi iklan. Bingkai Memo memilih mengiklankan pada postingan yang sudah ada, lalu pada bagian materi iklan adalah memilih

postingan yang ingin diiklankan. Bagian terakhir dari pengaturan iklan ini adalah pelacakan pada iklan, yang nantinya bisa mendeteksi hasil dari iklan tersebut.



Gambar 4. 17 Tampilan Meta Ads Manager : Pengaturan Iklan

Bingkai Memo memiliki anggaran iklan sebesar Rp 400.000 untuk mengiklankan dua konten melalui Meta Ads, yaitu konten konsep baru *self photo* proyektor Bingkai Memo dan produk baru desain *frame* gantungan kunci Bingkai Memo.

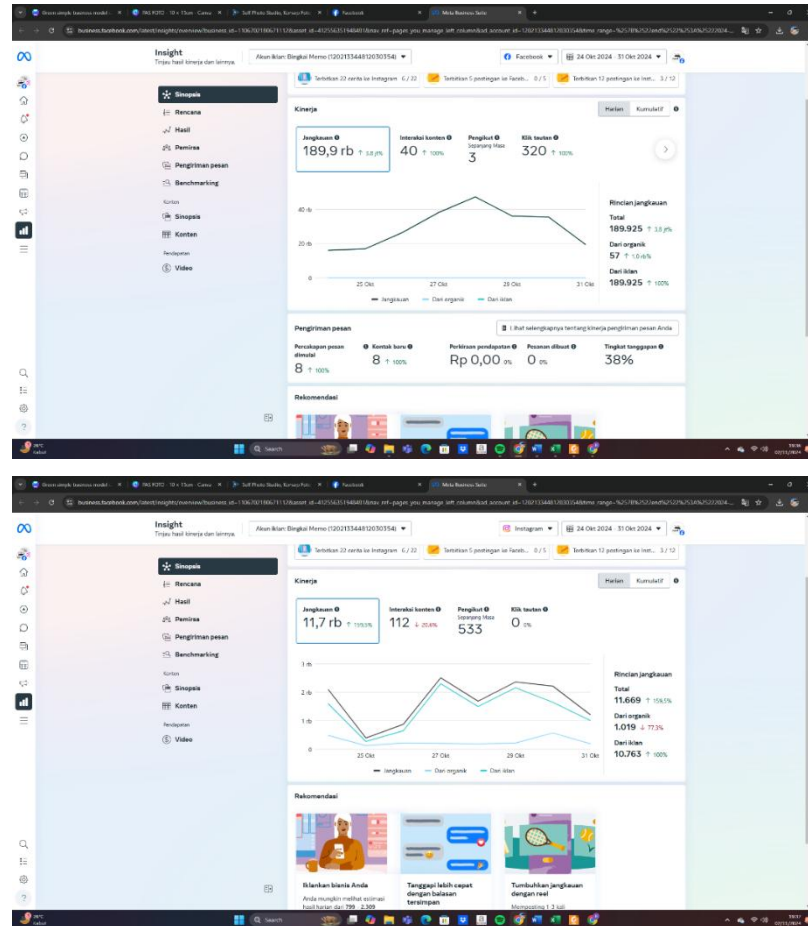


Kampanye	Set Iklan	Iklan	Jangkauan	Impresi	Biaya per Hasil	Peringkat Kualitas	Peringkat Nilai	Jumlah yang dibagikan
Kampanye	Set Iklan	Regulasi Custom Foto	80.282	80.282	Rp 1.287	Di atas rata-rata	---	---
		Konten Video Foto Proyektor	170.114	170.114	Rp 1.287	Rata-rata	---	---
Total			250.396	250.396	---	---	---	---
Total Pembelian			---	---	---	---	---	Rp 315.000

Gambar 4. 18 Tampilan Meta Ads Manager : Dua Konten Instagram Bingkai Memo yang di Iklankan Melalui Meta Ads

Gambar di atas merupakan dua konten Instagram Bingkai Memo yang diiklankan melalui Meta Ads. Diketahui dengan menghabiskan biaya iklan sebesar Rp 315.000, didapatkan total jangkauan sebanyak 199.178 dan total impresi sebanyak 253.600. Konten konsep *self photo* proyektor mendapatkan jangkauan sebanyak 170.114

dan impresi sebanyak 171.507, sedangkan pada konten desain *frame* gantungan kunci mendapatkan jangkauan sebanyak 80.282 dan impresi sebanyak 82.093.



Gambar 4. 19 *Insight* Facebook dan Instagram Bingkai Memo Setelah Beriklan Melalui Meta Ads

Gambar di atas merupakan *Insight* Facebook dan Instagram Bingkai Memo Setelah Beriklan Melalui Meta Ads. Hasil tersebut didapat dengan rentang waktu 8 hari mulai 24 Oktober 2024 sampai 31 Oktober 2024. *Insight* Facebook Bingkai Memo memperoleh jangkauan sebanyak 189.900 dan mengalami peningkatan sebesar 3,8 juta % dibandingkan sebelum beriklan melalui Meta Ads. Selain itu, pada *insight* Facebook tersebut mendapatkan 40 interaksi konten, memiliki 3 pengikut sepanjang masa, 320 klik tautan, dan 8 percakapan dimulai. *Insight* Instagram Bingkai Memo juga memperoleh jangkauan sebanyak 11.700 dan mengalami peningkatan sebesar 159,9 % dibandingkan sebelum beriklan melalui Meta Ads. Selain itu, pada *insight* Instagram tersebut mendapatkan 112 interaksi konten, memiliki 533 pengikut sepanjang masa,

dan 0 klik tautan. Masing-masing jangkauan yang dihasilkan dari beriklan melalui Meta Ads yaitu pada Facebook sebanyak 189.925 atau meningkat sebesar 100% dan pada Instagram sebanyak 10.763 atau meningkat sebesar 100%. Penerapan pemasaran digital melalui Meta Ads ini sesuai dengan tujuan Bingkai Memo dalam meningkatkan *insight* media sosial Facebook dan Instagram Bingkai Memo.

4.4 Endorsement Influencer Instagram

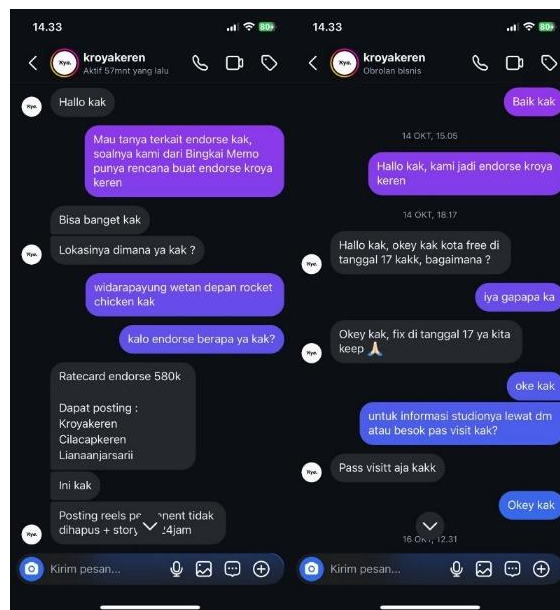
Bingkai Memo melakukan *endorsement influencer* Instagram dalam memperluas pangsa pasar dan menjangkau konsumen di beberapa kecamatan sekitar Kecamatan Binangun seperti Kecamatan Kroya, Kecamatan Nusawungu, Kecamatan Adipala, dan Kecamatan Maos. Bingkai Memo memilih akun Instagram @kroyakeren yang memiliki kemampuan untuk menjangkau target konsumen Bingkai Memo. Akun Instagram @kroyakeren memiliki pengikut sebanyak 77.900. Akun Instagram @kroyakeren memang cukup populer khususnya di daerah Cilacap Timur dan sudah melakukan banyak *endorse* khususnya pada bidang kuliner.



Gambar 4. 20 Profil Instagram Kroya Keren

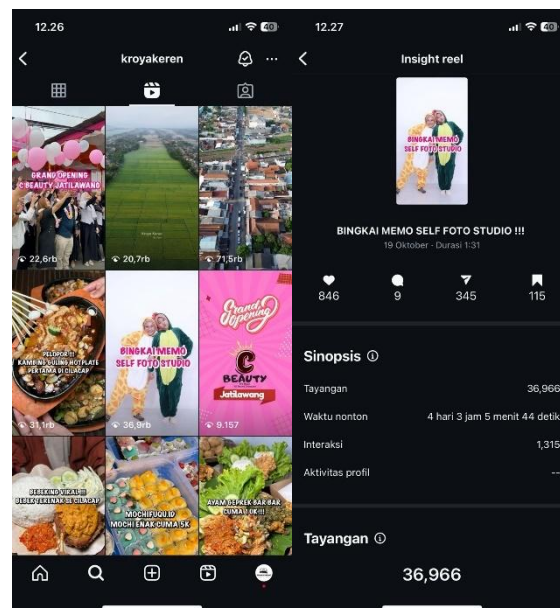
Langkah awal dalam melakukan *endorsement influencer* adalah dengan menghubungi *influencer* melalui *Direct Message* Instagram. Dalam menghubungi *influencer*, Bingkai Memo terlebih dahulu menanyakan harga *endorse* sekaligus apa saja yang didapatkan dari harga yang ditawarkan oleh *influencer*. Harga *endorse* yang ditawarkan @kroyakeren sebesar Rp 580.000 yang nantinya akan di posting *reels* permanen di 3 akun Instagram

yaitu @kroyakeren, @cilacapkeren, dan @lianaanjarsarii dan juga *story* Instagram selama 24 jam. Bingkai Memo kemudian menyetujui untuk melakukan *endorse* dengan *influencer* Instagram @kroyakeren. Setelah itu, dilakukan diskusi untuk menentukan kedatangan *influencer* ke studio Bingkai Memo. Bingkai Memo dan @kroyakeren sepakat untuk melakukan kunjungan ke studio dan mengambil video *endorse* pada tanggal 17 Oktober 2024.



Gambar 4. 21 Diskusi Harga dan Jadwal *Endorse* Bingkai Memo dengan *Influencer* Instagram Kroya Keren

Setelah proses pembuatan konten *endorse* selesai, selanjutnya adalah tinggal menunggu proses *editing* yang dilakukan oleh *influencer* dan Bingkai Memo akan dikabari sehari sebelum video di *upload*. *Upload* video dilakukan pada tanggal 19 Oktober 2024 di akun Instagram @kroyakeren, @bingkaimemo.studio, @liaanajarsarii, dan @cilacapkeren.



Gambar 4. 22 Hasil *Insight* Video *Endorsement* Instagram Bingkai Memo

Gambar di atas merupakan hasil *insight* video *endorsement* Instagram Bingkai Memo, didapatkan bahwa video telah ditonton sebanyak 36.966 kali, 846 menyukai, 9 komentar, 345 membagikan, dan 115 menyimpan. Hasil tersebut berdasarkan data per 01 Januari 2925 pukul 12.29.

Hasil *endorse* yang dilakukan Bingkai Memo bersama *influencer* Instagram @kroyakeren mendapatkan hasil *insight* yang efektif. Bingkai Memo berhasil mencapai target awal yaitu memperluas pangsa pasar di beberapa kecamatan sekitar Kecamatan Binangun seperti Kecamatan Kroya, Kecamatan Nusawungu, Kecamatan Adipala, dan Kecamatan Maos. Setelah adanya video *endorse* tersebut, Bingkai Memo semakin dikenal khususnya pada Kecamatan Kroya, Kecamatan Binangun, Kecamatan Maos, bahkan sampai pada Kabupaten Banyumas. Semakin luas pangsa pasar yang dimiliki oleh Bingkai Memo, maka akan sangat memungkinkan untuk mendapatkan konsumen baru. Berikut adalah salah satu konsumen Bingkai Memo yang berasal dari Kabupaten Banyumas yang bisa dilihat pada gambar 4.23.



Gambar 4. 23 Konsumen Bingkai Memo di Kabupaten Banyumas

4.5 Pembayaran QRIS

Bingkai Memo *Self Photo Studio* melakukan penambahan pada metode pembayaran melalui QRIS. Dengan menggunakan QRIS, transaksi menjadi lebih mudah dan lebih efisien. Proses pembuatan QRIS Bingkai Memo dilakukan melalui Bank Syariah Indonesia. Langkah awal dalam pembuatan QRIS adalah dengan membuka rekening pada Bank BSI terlebih dahulu. Pembukaan rekening dilakukan melalui *mobile banking* Bank BSI.

Pembukaan rekening pada aplikasi BSI Mobile diawali dengan menyiapkan dokumen yang dibutuhkan seperti Kartu Tanda Penduduk (KTP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) jika ada, alamat email, dan nomor telepon aktif. Selanjutnya adalah masuk ke aplikasi BSI Mobile lalu pilih opsi buka rekening dan pilih jenis rekening yang akan dibuat seperti tabungan BSI, deposito, atau rekening bisnis. Lalu dilanjutkan dengan mengisi formulir sesuai dengan data pribadi seperti nama lengkap, alamat, pekerjaan, serta informasi lainnya. Kemudian lakukan verifikasi dengan melakukan foto selfie memegang KTP dan dilanjutkan dengan membayar setoran awal dan menunggu persetujuan pembukaan rekening baru.

Ketika sudah mempunyai rekening Bank BSI, selanjutnya adalah datang ke kantor cabang Bank BSI di Kroya dan langsung menemui *Customer Service* untuk mengambil buku tabungan. Setelah mengambil buku tabungan, selanjutnya adalah mengajukan pembuatan QRIS dengan syarat *fotocopy* KTP dan buku tabungan. Ketika

syarat sudah terpenuhi, selanjutnya adalah melakukan pengisian formulir pembuatan QRIS mulai dari nama nasabah, rekening nasabah, nama usaha, dan nomor telepon aktif. Bingkai Memo mengajukan pembuatan QRIS pada tanggal 24 Oktober 2024. Setelah selesai pengisian formulir, selanjutnya adalah menunggu QRIS jadi yang nantinya akan dihubungi melalui nomor telepon yang sudah ditulis pada formulir.

Selama proses pembuatan QRIS, Bingkai Memo menunggu cukup lama proses pembuatan QRIS sampai jadi. Waktu yang dihabiskan Bingkai Memo dalam menunggu QRIS jadi memakan waktu sebulan lebih. Dua minggu pertama setelah pengajuan memutuskan untuk datang ke kantor cabang untuk menanyakan perihal progress dari pembuatan QRIS. *Customer Service* menjelaskan bahwa QRIS masih belum selesai dikarenakan terdapat kendala pada pendaftarannya dan disuruh untuk menunggu saja karena waktu selesai pembuatan QRIS tidak dapat dipastikan. Pada tanggal 4 Desember 2024 kembali datang lagi ke kantor cabang untuk menanyakan QRIS sudah jadi atau belum. *Customer Service* kemudian menjelaskan bahwa QRIS akan dikirim ke studio Bingkai Memo besoknya tanggal 5 Desember 2024. Akhirnya setelah menunggu selama sebulan lebih, pembuatan QRIS akhirnya selesai dan siap digunakan untuk proses transaksi.



Gambar 4. 24 QRIS Bingkai Memo *Self Photo Studio*

Bingkai Memo mulai menerapkan pembayaran melalui QRIS dimulai sejak 6 Desember 2024. Selama bulan Desember 2024, terdapat 5 konsumen yang melakukan

transaksi melalui QRIS. Penerapan pembayaran melalui QRIS membuat transaksi lebih mudah dan lebih efisien. Selain itu, transaksi melalui QRIS juga dapat membuat transaksi lebih cepat dan simple, juga tidak perlu takut terhadap peredaran uang palsu.



Gambar 4. 25 Jumlah Transaksi QRIS Selama Bulan Desember

4.6 Pengadaan Promo Menarik

Bingkai Memo mengadakan promo-promo menarik untuk mempengaruhi konsumen agar tertarik dengan konsep baru dan produk baru sekaligus meningkatkan kunjungan konsumen datang dan foto di Bingkai Memo. Promo yang dilakukan oleh Bingkai Memo tentu untuk mendukung adanya konsep baru yaitu konsep *self photo* proyektor dan produk baru yaitu desain *frame* gantungan kunci. Langkah awal yang dilakukan adalah dengan membuat desain poster yang nantinya akan di posting di *feeds* dan *story* Instagram agar konsumen dapat mengetahui promo yang ada di Bingkai Memo. Pembuatan desain poster dilakukan pada *website* Canva secara mandiri.

Bingkai Memo juga sebelumnya telah mengadakan promo potongan bagi pelajar dengan syarat membawa kartu pelajar untuk claim potongan pelajar. Strategi promo potongan pelajar ini cukup efektif, karena banyak konsumen dari Bingkai Memo adalah dari kalangan pelajar SD, SMP, dan SMA. Selanjutnya Bingkai Memo akan mengadakan promo gratis pemakaian kostum setiap hari minggu dan promo pada konsep proyektor dan juga pada desain *frame* gantungan kunci.



Gambar 4. 26 Promo Potongan Pelajar Bingkai Memo Self Photo Studio

Bingkai Memo mengadakan promo gratis pemakaian kostum karakter onesie setiap hari minggu. Pada hari biasa selain hari minggu, setiap pemakaian kostum karakter onesie konsumen harus membayar Rp 10.000 per kostumnya. Promo gratis pemakaian kostum ini dilakukan untuk meningkatkan kunjungan konsumen khususnya pada hari minggu. Pembuatan promo ini dilakukan melalui *website* Canva secara mandiri dan akan di posting di Instagram Bingkai Memo.



Gambar 4. 27 Promo Gratis Pemakaian Kostum Setiap Hari Minggu Bingkai Memo

Promo lain yang diadakan oleh Bingkai Memo adalah promo jika memakai konsep self photo proyektor akan mendapatkan gratis 1 gantungan kunci. Promo ini bertujuan agar konsumen Bingkai Memo tertarik untuk foto dengan konsep self photo proyektor karena akan mendapatkan gratis 1 gantungan kunci. Langkah awal dalam

pembuatan promo ini adalah dengan membuat desain poster pada website Canva, lalu setelah siap dilanjutkan posting di *feeds* Instagram Bingkai Memo.



Gambar 4. 28 Promo *Self Photo* Proyektor Gratis 1 Gantungan Kunci

Bingkai Memo juga mengadakan promo lain pada konsep self photo proyektor yaitu potongan harga jika menggunakan proyektor yang awalnya Rp 25.000 menjadi Rp 20.000 dan mendapatkan bonus tambahan waktu 5 menit dan juga gratis 1 gantungan kunci. Pengadaan promo ini bertujuan untuk menarik minat konsumen untuk foto menggunakan proyektor. Pada bulan Oktober yang menggunakan proyektor hanya 2 konsumen saja, sehingga promo ini diadakan di 1 September 2024 sampai 15 September 2024 dengan harapan konsumen akan tertarik dengan konsep self photo proyektor. Langkah awal dalam pengadaan promo ini adalah dengan membuat desain poster yang dilakukan di website Canva secara mandiri. Selanjutnya desain poster akan di posting di story Instagram Bingkai Memo.



Gambar 4. 29 Promo Konsep *Self Photo* Proyektor

Penerapan promo-promo yang telah dijelaskan di atas cukup efektif khususnya pada promo gratis pemakaian kostum pada hari minggu. Rata-rata konsumen yang datang pada hari minggu sebanyak 3 konsumen. Promo konsep *self photo* proyektor juga cukup efektif dengan adanya 3 konsumen yang foto menggunakan proyektor pada saat promo diberlakukan.

4.7 Perbandingan Insight Media Sosial Instagram Bingkai Memo Sebelum dan Setelah Program Perintisan Bisnis

Tabel dibawah ini merupakan perbandingan insight Instagram Bingkai Memo sebelum dan sesudah program bisnis ini berjalan:

Perbandingan *Insight* Instagram Bingkai Memo

No		Sebelum (1 Juli 2024 – 30 September 2024)	Sesudah (1 Oktober 2024 – 31 Desember 2024)
1.	<i>Reach</i>	2.149	17.873
2.	<i>Content Interactions</i>	995	1.252
3.	<i>Followers</i>	398	584
4.	<i>Link Clicks</i>	0	0
5.	<i>Instagram Profile Visits</i>	1.814	3.684
6.	<i>New Instagram Followers</i>	77	186

Tabel 4. 1 Perbandingan Insight Instagram Bingkai Memo

Dari tabel diatas *reach* Instagram meningkat pesat setelah menjalankan program-program bisnis yang semula 2.149 mencapai 17.873, *content interactions* juga meningkat dari awalnya 995 menjadi 1.252, dan Instagram *profile visits* juga meningkat cukup pesat dari yang semula 1.814 menjadi 3.684. *Followers* yang didapatkan Bingkai Memo selama menjalankan program-program perintisan bisnis meningkat cukup banyak dari yang awalnya 398 *followers* menjadi 584 *followers*. Perbandingan *insight* Instagram di atas merupakan hasil Bingkai Memo *Self Photo Studio* dalam menjalankan pemasaran digital melalui Meta Ads dan *endorsement influencer*. Hasil *insight* Instagram di atas memberikan kepuasan bagi Bingkai Memo karena sesuai dengan tujuan awal untuk meningkatkan

brand awareness di Kabupaten Cilacap, khususnya pada Kecamatan Binangun, Kecamatan Nusawungu, Kecamatan Kroya, Kecamatan Adipala, dan Kecamatan Maos yang merupakan kecamatan sekitar yang dekat dengan lokasi Bingkai Memo.

4.8 Analisis Keuangan Pelaksanaan Program

Bingkai Memo melaksanakan program perintisan bisnis dari bulan Oktober sampai dengan bulan Desember. Berikut merupakan tabel pendapatan Bingkai Memo *Self Photo Studio* selama 3 bulan pelaksanaan program perintisan bisnis.

Pendapatan Bingkai Memo 3 Bulan (1 Oktober 2024 – 31 Desember 2024)	
Oktober 2024	Rp 2.564.500
November 2024	Rp 2.766.000
Desember 2024	Rp 3.117.000
Total	Rp 8.447.500

Tabel 4. 2 Pendapatan Bingkai Memo Selama 3 Bulan Perintisan Bisnis

Total pendapatan Bingkai Memo *Self Photo Studio* selama 3 bulan yaitu sebesar Rp 8.447.500 dengan total konsumen yang datang ke Bingkai Memo sebanyak 155 konsumen dengan rincian konsumen paket *solo* sebanyak 10, paket *couple* sebanyak 63, paket *group* sebanyak 8, paket *family* sebanyak 1, konsumen foto formal sebanyak 55, konsumen yang hanya pesan gantungan kunci sebanyak 17, dan konsumen yang hanya cetak foto sebanyak 1 (data per 01 Januari 2025). Bulan Oktober Bingkai Memo berhasil mendapatkan Rp 2.564.500 dengan jumlah konsumen sebanyak 46 dan rincian konsumen yaitu paket *solo* sebanyak 4, paket *couple* sebanyak 15, paket *group* sebanyak 3, paket *family* sebanyak 1, konsumen foto formal sebanyak 14, konsumen yang hanya pesan gantungan kunci sebanyak 8, dan konsumen yang hanya cetak foto sebanyak 1. Bulan November Bingkai Memo berhasil mendapatkan Rp 2.766.000 dengan jumlah konsumen sebanyak 45 dan rincian konsumen yaitu paket *solo* sebanyak 2, paket *couple* sebanyak 22, paket *group* sebanyak 3, konsumen foto formal sebanyak 16, dan konsumen yang hanya pesan gantungan kunci sebanyak 1. Bulan Desember Bingkai Memo berhasil mendapatkan Rp 3.117.000 dengan jumlah konsumen sebanyak 64 dan rincian konsumen yaitu paket *solo* sebanyak 5, paket *couple* sebanyak 25, paket *group* sebanyak 2, konsumen foto formal sebanyak 24, dan konsumen yang hanya pesan

gantungan kunci sebanyak 8. Pendapatan yang diperoleh Bingkai Memo terus bertambah setiap bulannya.

Perbandingan Pendapatan Bingkai Memo 1 Juli 2024 – 30 September 2024 dan 1 Oktober 2024 – 31 Desember 2024.

1 Juli 2024 – 30 September 2024	1 Oktober 2024 – 31 Desember 2024
Rp 4.605.000	Rp 8.447.500

Tabel 4. 3 Perbandingan Pendapatan Bingkai Memo Sebelum dan Setelah Adanya Program Perintisan Bisnis

Diketahui pada tabel 4.3 pendapatan sebelum adanya program sebesar Rp 4.605.000 dan pendapatan setelah adanya program sebesar Rp 8.447.500, artinya pendapatan Bingkai Memo setelah adanya program bertambah sebesar Rp 3.842.500 dari pendapatan sebelum adanya program. Disimpulkan bahwa, pendapatan Bingkai Memo *Self Photo Studio* setelah adanya program-program perintisan bisnis meningkat jika dibandingkan sebelum adanya program-program perintisan bisnis. Hasil tersebut menunjukkan bahwa, program-program perintisan bisnis yang dilakukan oleh Bingkai Memo berhasil dalam meningkatkan pendapatan.

No	Pengeluaran Bingkai Memo Selama 3 Bulan Program Perintisan Bisnis	
1	Biaya Sewa Ruko	Rp 2.250.000
2	Gaji Karyawan	Rp 1.500.000
3	Biaya Listrik	Rp 100.000
4	Biaya WIFI	Rp 600.000
5	Biaya Iklan	Rp 895.000
6	Biaya Penyusutan	Rp 90.000
7	Pembelian Kertas Foto	Rp 150.000
8	Pembelian Gantungan Kunci	Rp 173.500
Total		Rp 5.758.500

Tabel 4. 4 Pengeluaran Bingkai Memo Selama 3 Bulan Program Perintisan Bisnis

Berdasarkan tabel 4.4 di atas, diketahui bahwa total pengeluaran yang dilakukan Bingkai Memo selama 3 bulan program perintisan bisnis (1 Oktober 2024 – 31 Desember 2024) adalah sebesar Rp 5.758.500. Bingkai Memo memiliki pengeluaran untuk biaya sewa ruko setiap bulan sebesar Rp 750.000, sehingga 3 bulan biaya sewa

ruko menjadi Rp 2.250.000. Bingkai Memo memiliki satu karyawan yang bekerja 5 – 8 hari selama satu bulan dan gaji karyawan setiap bulannya sebesar Rp 500.00, sehingga gaji karyawan selama 3 bulan sebesar Rp 1.500.000. Biaya listrik selama 3 bulan sebesar Rp 100.000 dan biaya WIFI setiap bulannya sebesar Rp 200.000, sehingga selama 3 bulan biaya WIFI sebesar Rp 600.000. Biaya iklan yang dikeluarkan Bingkai Memo selama pelaksanaan program perintisan bisnis sebesar Rp 895.000, dimana *endorsement influencer* menghabiskan sebesar Rp 580.000 dan pemasaran digital melalui meta ads sebesar Rp 315.000. Biaya penyusutan Bingkai Memo sebesar Rp 90.000 yang mencakup penyusutan printer dan proyektor. Bingkai Memo juga melakukan pembelian kertas foto sebesar Rp 150.000 dan pembelian gantungan kunci sebesar Rp 173.500.

Laba Bersih Bingkai Memo Selama 3 Bulan	
Total Pendapatan Kotor 3 Bulan	Rp 8.447.500
Total Pengeluaran 3 Bulan	Rp 5.758.500
Laba Bersih 3 Bulan	Rp 2.689.000

Tabel 4. 5 Laba Bersih Bingkai Memo Selama 3 Bulan Pelaksanaan Program Perintisan Bisnis

Diketahui pada tabel 4.5 pendapatan Bingkai Memo sebesar Rp 8.447.500 dan pengeluaran Bingkai Memo sebesar Rp 5.758.500, sehingga dapat dihitung laba bersih = total pendapatan kotor – total pengeluaran yaitu $Rp\ 8.447.500 - Rp\ 5.758.500 = Rp\ 2.689.000$. Laba bersih sebesar Rp 2.689.000 merupakan laba bersih selama 3 bulan, sehingga laba bersih setiap bulan adalah $Rp\ 2.689.000 / 3 = Rp\ 896.333$. Bingkai Memo berhasil memperoleh laba bersih setiap bulan sebesar Rp 896.333. Bingkai Memo juga melakukan investasi pada pembelian proyektor seharga Rp 5.640.680, sehingga *Break Even Point* (BEP) investasi program = $Rp\ 5.640.680 / Rp\ 896.333 \times \text{bulan} = 6,29 \text{ bulan}$. Disimpulkan bahwa, waktu balik modal atau BEP yang diperlukan dalam melakukan investasi pada pembelian proyektor seharga Rp 5.640.680 adalah selama 6,29 bulan.

4.9 Rencana Bisnis

Bingkai Memo *Self Photo Studio* memiliki rencana bisnis sebagai upaya dalam membuat bisnis agar semakin berkembang. Rencana bisnis yang dimiliki oleh Bingkai Memo terdiri dari rencana jangka pendek, rencana jangka menengah, dan rencana jangka panjang. Berikut merupakan rencana bisnis yang dimiliki oleh Bingkai Memo :

1. Rencana Bisnis Jangka Pendek

Bingkai Memo memiliki rencana bisnis jangka pendek yaitu melakukan pemasaran digital baik melalui Meta Ads, TikTok Ads, Instagram Ads, *endorsement influencer*, ataupun *paid promote* dengan akun Instagram lokal. Pemasaran digital ini dilakukan untuk menjaga jangkauan konsumen sekaligus memperluas jangkauan konsumen Bingkai Memo. Bingkai Memo juga memiliki rencana bisnis jangka pendek lainnya yaitu mulai untuk membuka layanan baru seperti layanan fotografi untuk *event-event* seperti *wedding*, ulang tahun, dan *event-event* lainnya.

2. Rencana Bisnis Jangka Menengah

Bingkai Memo memiliki rencana bisnis jangka menengah yaitu dengan menambahkan konsep foto baru seperti penambahan gorden sebagai *background* foto. Selain melakukan penambahan konsep foto, Bingkai Memo juga memiliki rencana bisnis jangka menengah lainnya seperti memanfaatkan *e-commerce* untuk menjual gantungan kunci dengan berbagai pilihan *frame* yang dapat di *custom* dengan foto konsumen. Penjualan gantungan kunci di *e-commerce* dapat menjadi nilai tambah produk bagi Bingkai Memo.

3. Rencana Bisnis Jangka Panjang

Rencana bisnis jangka panjang yang dimiliki Bingkai Memo yaitu memiliki studio foto rumahan sendiri yang dapat dijadikan sebagai tempat untuk foto *pre wedding* maupun untuk foto yang memuat banyak orang dan juga membuka cabang baru. Rencana bisnis jangka panjang lainnya adalah membuka layanan *photobooth* untuk *wedding*. Selain itu juga Bingkai Memo memiliki rencana bisnis jangka panjang lainnya seperti penambahan *photobox* di mall ataupun cafe-cafe dengan sistem *franchise* maupun dengan mencari investor.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Program-program inovasi yang dilaksanakan oleh Bingkai Memo Self Photo Studio sebagai kegiatan perintisan bisnis dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Penggunaan Meta Ads sebagai sarana beriklan oleh Bingkai Memo *Self Photo Studio* mampu meningkatkan *insight* media sosial Instagram dan Facebook Bingkai Memo. Hasil dari penggunaan Meta Ads sesuai dengan tujuan awal Bingkai Memo dalam menciptakan *awareness* di Kabupaten Cilacap. Penerapan *endorsement influencer* yang dilakukan Bingkai Memo dengan akun Instagram @kroyakeren memberikan dampak yang baik dalam memperkenalkan Bingkai Memo lebih luas. Bingkai Memo tidak hanya berhasil menjangkau konsumen di Kecamatan Binangun, tetapi juga menjangkau konsumen pada beberapa kecamatan sekitar seperti Kecamatan Kroya, Kecamatan Nusawungu, Kecamatan Adipala, Kecamatan Maos, dan bahkan sampai Kabupaten Banyumas.
2. Penerapan inovasi pada konsep baru yaitu konsep *self photo* proyektor yang dimiliki oleh Bingkai Memo menjadi yang pertama *self photo* studio di Cilacap yang memiliki konsep *self photo* proyektor. Konsep baru ini menjadi daya tarik baru bagi Bingkai Memo. Penerapan metode pembayaran baru melalui QRIS mampu memberikan kemudahan dan lebih efisien dalam bertransaksi. Pembuatan QRIS memakan waktu yang cukup lama sampai sebulan lebih, namun dengan adanya QRIS Bingkai Memo tidak perlu takut terhadap peredaran uang palsu dan membuat transaksi lebih cepat dan simpel.
3. Penerapan inovasi pada produk baru yaitu desain *frame* dengan gantungan kunci juga menjadi yang pertama *self photo studio* di Cilacap yang memiliki produk desain *frame* dengan gantungan kunci. Produk baru ini berhasil menjadi daya tarik baru sekaligus menjadi nilai tambah produk bagi Bingkai Memo.

5.2 Rekomendasi

Dalam upaya mempertahankan keberlanjutan dalam bisnis, berikut Langkah-langkah yang diharapkan dapat dilakukan oleh Bingkai Memo ke depan antara lain:

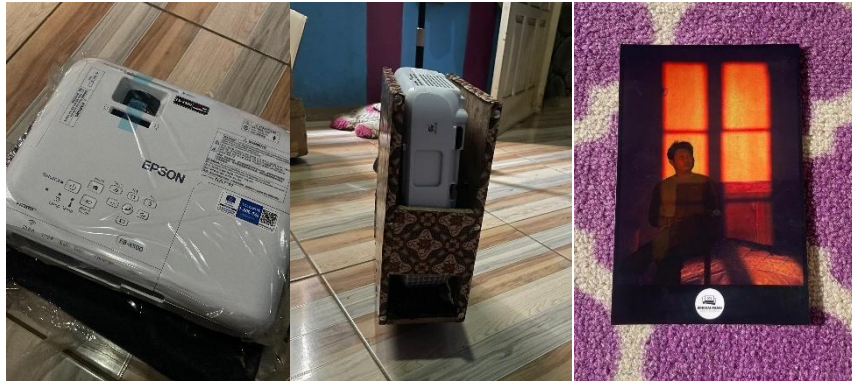
1. Bingkai Memo dapat membuka cabang baru seperti *self photo studio* ataupun *photobox* baik di dalam ataupun di luar Kabupaten Cilacap dengan sistem *franchise*.
2. Bingkai Memo memberikan layanan baru seperti layanan *photobooth* untuk *wedding*.
3. Bingkai Memo membuka jasa fotografi untuk *pre-wedding*, *wedding*, dan studio foto rumahan.
4. Bingkai Memo dapat melanjutkan pemasaran digital melalui Meta Ads, TikTok ads, *endorsement influencer*, ataupun *Paid Promote* dengan akun Instagram lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- GreatNusa. (2023). *Digital Marketing: Pengertian, Keunggulan, Jenis, dan Tujuannya*. GreatNusa. <https://greatnusa.com/article/digital-marketing-adalah>
- Iyeng. (2023). *Apa itu Kamera DSLR : Pengertian, Kelebihan & Cara Kerja DSLR*. Bogor: Pondok Wedding. https://pondokwedding.com/apa-itu-kamera-dslr/#google_vignette
- Kusuma, P. A. (2023). *Self Photo, Tren Foto Studio tanpa Fotografer*. Tuban: Jawa Pos Radar Tuban. <https://radartuban.jawapos.com/daerah/863044735/self-photo-tren-foto-studio-tanpa-fotografer>
- OCBC. (2022). *Promo Adalah: Pengertian, Fungsi, Contoh dan Cara Menemukan*. OCBC. <https://www.ocbc.id/id/article/2022/06/06/promo-adalah>
- Panggabean, A. D. (2024). *Ini Data Statistik Penggunaan Media Sosial Masyarakat Indonesia Tahun 2024*. Jember: RRI.co.id. <https://www.rri.co.id/ipitek/721570/ini-data-statistik-penggunaan-media-sosial-masyarakat-indonesia-tahun-2024>
- Qiarasyifa, S. (2020). *Endorsement di Kalangan Influencer Media Sosial*. Yogyakarta: DEPARTEMEN ILMU KOMUNIKASI UGM. <https://dikom.fisipol.ugm.ac.id/endorsement-di-kalangan-influencer-media-sosial/>
- Rifqi Alfalah Hutagalung, P. N. (2021). Analisis Perbandingan Keberhasilan UMKM Sebelum Dan Saat Menggunakan Quick Response Indonesia Standard (QRIS) Di Kota Pematangsiantar. *Ekuihnomi*, 3(2), 94-103.
- Rizaty, M. A. (2024). *Data Jumlah Pengguna Media Sosial di Indonesia pada 2024*. DataIndonesia.id. <https://dataindonesia.id/internet/detail/data-jumlah-pengguna-media-sosial-di-indonesia-pada-2024>
- Welsh, J. (2024). *What is an Influencer Endorsement?* Justin D. Welsh LLC. <https://www.justinwelsh.me/glossary/what-is-an-influencer-endorsement>
- Yovita. (2024). *QRIS: Definisi, Manfaat dan Cara Menggunakannya*. Midtrans. <https://midtrans.com/id/blog/qr-is-adalah>

LAMPIRAN

Lampiran I Dokumentasi Kegiatan Selama Perintisan Bisnis Berjalan



Dokumentasi Penerapan Konsep Self Photo Proyektor



Dokumentasi Pembuatan Desain Poster di Canva



Dokumentasi Pembelian Gantungan Kunci



Dokumentasi Pembuatan QRIS Melalui Bank BSI

Dokumentasi kegiatan selama pelaksanaan program perintisan bisnis dapat diakses lebih lanjut melalui link pada google drive berikut :
<https://drive.google.com/drive/folders/13AysMDA6QekF0GI7nn9laW76usXqjVVZ>

Lampiran II Laporan Keuangan Usaha

a. Tabel Laporan Pendapatan Bingkai Memo 3 Bulan Program Perintisan Bisnis

Pendapatan Bingkai Memo 3 Bulan (1 Oktober 2024 – 31 Desember 2024)	
Oktober 2024	Rp 2.564.500
November 2024	Rp 2.766.000
Desember 2024	Rp 3.117.000
Total	Rp 8.447.500

b. Tabel Laporan Pengeluaran Bingkai Memo 3 Bulan Program Perintisan Bisnis

No	Pengeluaran Bingkai Memo Selama 3 Bulan Program Perintisan Bisnis	
1	Biaya Sewa Ruko	Rp 2.250.000
2	Gaji Karyawan	Rp 1.500.000
3	Biaya Listrik	Rp 100.000
4	Biaya WIFI	Rp 600.000
5	Biaya Iklan	Rp 895.000
6	Biaya Penyusutan	Rp 90.000
7	Pembelian Kertas Foto	Rp 150.000
8	Pembelian Gantungan Kunci	Rp 173.500
Total		Rp 5.758.500

c. Tabel Laporan Laba Bersih Bingkai Memo 3 Bulan Program Perintisan Bisnis

Laba Bersih Bingkai Memo Selama 3 Bulan	
Total Pendapatan Kotor 3 Bulan	Rp 8.447.500
Total Pengeluaran 3 Bulan	Rp 5.758.500
Laba Bersih 3 Bulan	Rp 2.689.000

d. Rincian Konsumen Setiap Bulannya

No.	Jumlah Konsumen	Bulan	Pendapatan	Rincian Pembelian Jasa Oleh Konsumen
1	46 Konsumen	Oktober	Rp 2.564.500	- 4 konsumen <i>self photo</i> paket solo - 15 konsumen <i>self photo</i> paket <i>couple</i> - 3 konsumen <i>self photo</i> paket <i>group</i> - 1 konsumen <i>self photo</i> paket <i>family</i> - 14 konsumen foto formal - 8 konsumen hanya memesan gantungan kunci - 1 konsumen hanya cetak foto
2	45 Konsumen	November	Rp 2.766.000	- 2 konsumen <i>self photo</i> paket solo - 22 konsumen <i>self photo</i> paket <i>couple</i> - 3 konsumen <i>self photo</i> paket <i>group</i> - 16 konsumen foto formal - 1 konsumen hanya memesan gantungan kunci
3	64 Penyewa	Desember	Rp 3.117.000	- 5 konsumen <i>self photo</i> paket solo

				- 25 konsumen <i>self photo</i> paket <i>couple</i> - 2 konsumen <i>self photo</i> paket <i>group</i> - 24 konsumen foto formal - 8 konsumen hanya memesan gantungan kunci
--	--	--	--	--