

# PROPOSAL BISNIS TIK



FIT MOBILE STUDIO

JUARAPAKE7

Teguh Tri Sasongko

NIM: 1807421005 (Ketua Tim)

Fikrullailly Uly Yachsyi

NIM: 1807412024 (Anggota)

Irma Nisvita

NIM: 1807421007 (Anggota)

ITECHNO CUP 2021

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

2021





## Executive Summary

FIT Mobile Studio merupakan sebuah bisnis yang melayani pelanggan dengan metode *Home Service*. Bisnis ini bergerak pada dunia fotografi, tidak hanya foto kami juga menyediakan beberapa kostum, tema, dan make up sesuai dengan keinginan pelanggan. Dengan maraknya pandemi Covid-19 kami bergerak untuk door to door dengan memberikan pelayanan home service. Selain untuk mengurangi kerumunan di studio dan melakukan hal diluar rumah, hal ini juga agar pelanggan bisa berekspresi dengan bebas dirumah sendiri. Hal positif lainnya, berharap bahwa pelanggan dan keluarganya menjadi lebih harmonis menciptakan kenangan pada rumah sebagai tempat untuk foto secara langsung. Kegiatan ini akan membuat para fotografi membawa beberapa peralatan kemana saja sesuai dengan pelanggan, namun ini juga akan menjadi positif bagi karyawan agar dapat bekerja dengan refreshing dan tidak hanya dikantor atau studio saja. Tentunya dengan protocol Kesehatan yang selalu kami siapkan dan dibuktikan dengan surat keterangan sehat atau surat bebas covid.

## Daftar Isi

Executive Summary .....	2
Daftar Isi .....	3
Pendahuluan .....	4
Analisis Pasar .....	6
Competitor 1: .....	7
Analisis produksi atau operasi .....	7
Analisis Keuangan .....	8
Kebutuhan Inventaris .....	8
Peralatan yang di sewa .....	9
Pembiayaan bulanan .....	9
Rekapitulasi Dana .....	9
Biaya Pengeluaran .....	10
Proyeksi keuntungan .....	10
Total Pendapatan Per Bulan .....	10
Total Pendapatan Per Tahun .....	10
Laba Bersih .....	10
Titik Impas (Break Even Analyst) .....	10
BEP dalam Unit .....	10
BEP dalam Rupiah .....	11
Analisis sumber daya manusia .....	12
Skills dan Experience .....	12
Target customer .....	12
Susunan Organisasi .....	12
Proses Bisnis .....	13
Short term planning pertama .....	13
Middle term 1-2 tahun .....	13
Long term 3-lebih .....	14
Lampiran .....	16
Lampiran 1 – BMC (Business Model Canvas) .....	16
Lampiran 2 – Hasil survey .....	16




## Pendahuluan

Perkembangan dunia digital saat ini memberikan banyak dampak khususnya untuk bidang fotografi. Saat ini jasa fotografi tidak hanya digunakan untuk kebutuhan personal, akan tetapi banyak bidang lain yang juga membutuhkan jasa ini seperti bidang bisnis maupun bidang industri. Paling tidak fotografi dibutuhkan dalam bidang pemasaran khususnya untuk masa pandemik covid-19 saat ini yang hampir segala sesuatunya dilakukan secara online. Sehingga dengan adanya fotografi dapat meningkatkan branding perusahaan tersebut melalui foto-foto yang menarik dan estetik. Lain halnya disisi personal, kebutuhan fotografi juga tak kalah besarnya. Sekarang ini hampir semua orang berlomba-lomba untuk mengabadikan momen istimewa mereka. Mulai dari foto pernikahan, foto kelulusan, foto keluarga dan masih banyak peristiwa lainnya. Bisnis fotografi merupakan salah satu bisnis yang memerlukan keahlian khusus untuk menghasilkan suatu foto yang menarik dan estetik. Dengan hasil memuaskan tersebut bisa memberikan rasa kepercayaan kepada konsumen untuk mengabadikan momen-momen khusus mereka kembali. Melihat peluang pasar yang besar serta menjanjikan maka jasa fotografi ini dapat dijadikan salah satu opsi sebagai bidang usaha yang dapat dijalankan.

Berdasarkan dari penjelasan di atas, permintaan terhadap jasa fotografi ini masih besar serta mempunyai peluang yang cukup besar juga sehingga dapat dijadikan sebagai usaha yang mampu menyerap beberapa tenaga kerja. Meskipun sekarang jasa fotografi telah ada dimana-mana, tapi dengan inovasi yang terbaru dengan layanan yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan diharapkan dapat memberikan peluang bisnis yang baru, seperti pada saat pandemi covid-19 ini, banyak aktivitas yang harus dilakukan dirumah maka dari itu dihadirkan layanan home service. Dengan adanya layanan home service ini, pelanggan tidak perlu khawatir dengan suasana foto studio yang ditawarkan, karena pada home service ini akan menghadirkan pengalaman foto yang sama ketika melakukan foto studio langsung pada studionya. Begitupun dengan pemesanan layanan jasa, pengguna tidak perlu repot lagi karena layanan jasa fotografi yang ditawarkan telah mempunyai website sendiri dengan salah satu fitur live chat sehingga akan sangat membantu dan memudahkan pengguna.

Dengan adanya pandemi ini seluruh manusia dituntut untuk mengenal dengan teknologi. Selain untuk mengikuti zaman yang ada, teknologi sekarang juga sangat memudahkan segala aktivitas. Dengan begitu pelayanan home service ini diharapkan orang bisa belajar dengan teknologi dan mengurangi kerumunan dan kegiatan diluar rumah.



Terjaminnya kesehatan pegawai yang melakukan home service akan dibuktikan dengan surat bebas covid-19. Lalu dengan adanya pelayanan di rumah, pelanggan pun akan dengan bebas bergaya untuk pengambilan foto juga memiliki waktu yang panjang dan tidak terburu-buru. Tema yang kami tawarkan akan menyesuaikan dengan rumah para pelanggan. Bukan hanya tema, namun dari pencahayaan atau operasional lainnya akan kami sediakan sesuai dengan pesan pelanggan saat booking online.

## **Analisis Produk**

FIT Mobile Studio menawarkan berbagai pilihan paket yang dapat dipilih sehingga dapat menyesuaikan kebutuhan dan kepentingan. Namun salah satu teknik kami untuk memikat para pelanggan tetap selalu menggunakan jasa dari kami yaitu mengadakan diskon terhadap pelanggan setia atau pada sebuah event tertentu, seperti potongan harga sebesar 10%. Memberikan diskon atau promo terhadap pelanggan merupakan sebuah usaha agar para pelanggan baik baru maupun lama, tetap menggunakan jasa dari FIT Mobile Studio.

Penawaran ini tidak hanya sekedar diskon atau promo, FIT Mobile Studio juga menawarkan produk berupa paket foto agar memudahkan pelanggan dalam pemilihan menentukan pesannya. Paket yang kami tawarkan adalah sebagai berikut:

- Paket Zoom : 12 foto + Album Digital + 1 macam tema
- Paket Fixed : 1 Album foto terdiri 12 foto + Album Digital + 1 macam tema
- Paket Tele : 3 Album foto terdiri 24 foto + Album Digital + 3 macam tema

FIT Mobile Studio tentunya memiliki keunggulan yang kami siapkan. Namun dibalik keunggulan itu juga ada kekurangan yang mengikutinya, berikut adalah penjelasannya

Strengths	Weaknesses
Menawarkan home service berupa dapat foto di rumah sendiri menjadi studio foto Menggunakan kamera yang high-end user sehingga foto yang dihasilkan sangat bagus	Pelanggan harus mempersiapkan ruangan yang akan digunakan untuk melakukan sesi pemotretan
Current or Future Opportunities	Current or Future Threats
Membantu masyarakat yang ingin melakukan foto studio tanpa harus mendatangi studio foto	Banyaknya pesaing baru yang sama mengikuti usaha yang dijalankan

## Analisis Pasar

FIT Mobile Studio menghadirkan inovasi terbaru yaitu menawarkan jasa berupa sesi pemotretan di rumah sendiri yang seperti ada didalam studio foto dengan lengkap berbagai alat-alat dan set layaknya studio foto aslinya. Menurut survey yang telah dilaksanakan banyak orang yang berminat dan akan mencobanya tentunya dengan beberapa saran yang mereka berikan. Hal tersebut juga sudah ada pada fitur FIT Mobile Studio seperti properti foto, Make up, Tema, atau Background yang tersedia dari kami.

Selain fasilitas, kami juga telah survey range harga yang akan kami tawarkan. Berdasarkan hasilnya hal harga yang kami tawarkan tidak keberatan dan hal tersebut alasan yang membuat mereka akan mencoba untuk pelayanan dirumah ini. Kami juga telah menentukan target pelanggan selama satu tahun agar bisa mencapai pemasukan yang di targetkan juga.

Jika kami tidak mencapai target, kami akan mengadakan promosi yang berupa potongan harga dan juga meningkatkan promosi-promosi di media sosial. Kami juga akan memberikan potongan harga 10% untuk pelanggan setia jika menggunakan jasa kami lagi.



### Competitor 1:

Nama Usaha	Average Range
Studio Foto Langsung	Rp.300.000 - Rp. 7.500.000

### Nilai Pemasaran (Marketing Value)

#### ➤ Awareness

- Iklan Sosial Media
- Website
- Melakukan promosi secara langsung

#### ➤ Direct

- Mendatangi vendor bingkai untuk kerjasama dan branding
- Salon & Make-up Artist

#### ➤ Indirect

- Investor
- Partnership

#### ➤ After Sales

- Testimoni Pelanggan
- Branding Hasil Foto

**Iklan sosial media,** Pengguna teknologi yang semakin banyak itu juga pengaruh pada banyaknya pengguna sosial media seperti Instagram, Tiktok, Youtube dan lain sebagainya. Maka dari itu Iklan sosial media menjadi platform yang tepat untuk menjangkau seluruh target pasar dan menjadi mudah untuk mengenalkan FIT Mobile Studio.

**Branding hasil foto,** Dalam situs web akan menyajikan beberapa hasil foto dari pelanggan sebelumnya agar pelanggan baru dapat melihat hasil foto yang ditawarkan.

### Analisis produksi atau operasi

Dalam operasi FIT Mobile Studio akan bergerak pada beberapa wilayah saja yaitu Jakarta, Depok, dan Bekasi. Hal ini merupakan uji coba pada pertama dengan waktu 1-2 tahun pertama. Untuk future plan kami akan menambah wilayah untuk pelayanan home service. Selain menambah wilayah juga berencana memiliki transportasi pribadi untuk FIT Mobile

Studio. Maka dari itu kami sudah membuat rencana pelayanan untuk perbulan sampai pertahun dari target pelanggan FIT Mobile studi. Berikut rancangannya:

**Perbulan:**

Pelanggan sebanyak 30 dari 3 kota tersebut dengan rincian paket yang diambil sebagai berikut:

- Paket Zoom sebanyak 5 kali dengan rincian pendapatan sebesar  
 $\text{Rp. } 350.000 \times 5 = \text{Rp. } 1.750.000$
- Paket Fixed sebanyak 22 kali dengan rincian pendapatan sebesar  
 $\text{Rp. } 700.000 \times 22 = \text{Rp. } 15.400.000$
- Paket Tele sebanyak 3 kali dengan rincian pendapatan sebesar  
 $\text{Rp. } 1.200.000 \times 3 = \text{Rp. } 3.600.000$

Jadi total pendapatan target perbulan sebesar Rp. 20.750.000

**Pertahun:**

Jadi untuk target pendapatan per tahunnya kami memiliki target sebesar

$\text{Rp. } 20.750.000 \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp. } 249.000.000$

(Dua Ratus Empat Puluh Sembilan Juta Rupiah).

## Analisis Keuangan

**Kebutuhan Inventaris**

No	Barang	Kuantitas	Biaya	
			Fixed Cost	Variable Cost
1	Kamera Sony A7s	1 unit	Rp25.000.000	
2	Backdrop	5 Tema (Custom)	Rp1.000.000	
3	Full set lighting	1 unit	Rp1.700.000	
4	Lensa	2 unit	Rp5.000.000	
5	Memory Card 32gb	4 buah	Rp500.000	
6	DVD 1.2gb	50 buah	Rp85.000	
7	Laptop MacBook Pro MPTR2	1 unit	Rp15.000.000	
8	Stand backdrop	1 unit	Rp150.000	
9	Canon PIXMA TS5370	1 unit	Rp3.499.000	
Jumlah			Rp51.934.000	



### Peralatan yang di sewa

No	Barang	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Biaya	
				Fixed Cost	Variable Cost
1	Hosting	1 tahun	1	Rp2.305.000	
2	Domain	1 tahun	1	Rp50.000	
3	Google Adsense	1 minggu 1x	48 hari/tahun		Rp2.400.000
4	Ads pada Instagram	1 minggu 1x	48 hari / tahun		Rp480.000
5	Digital Marketing	1 minggu 1x	48 hari /tahun		Rp500.000
Jumlah				Rp2.355.000	Rp3.380.000

### Pembiayaan bulanan

No	Pembiayaan	Rentang waktu	Kuantitas	Biaya	
				Fixed Cost	Variabel Cost
1	Gaji Karyawan	1 bulan	3 karyawan	Rp6.000.000	
2	Gaji Freelance	1x projek	6 freelance		Rp3.000.000
3	Tes AntiGen	1 bulan	100 pcs		Rp1.000.000
4	Akses Internet	1 bulan	12 bulan	Rp2.400.000	
5	Listrik & Air	1 bulan	12 bulan	Rp2.400.000	
6	Transport	1 projek	1 bulan		Rp3.000.000
jumlah				Rp10.800.000	Rp7.000.000

### Rekapitulasi Dana

No	Rancangan Biaya	Jumlah
1	Kebutuhan inventaris	Rp51.934.000
2	Peralatan yang disewa	Rp5.735.000
3	Pembiayaan bulanan	Rp17.800.000
Biaya Total Pengeluaran		Rp75.469.000

### Biaya Pengeluaran

$$\begin{aligned}\text{Biaya total} &= \text{Biaya Peralatan} + \text{Biaya yang Disewa} + \text{Biaya Bulanan} \\ &= \text{Rp. 51.934.000} + \text{Rp. 5.735.000} + \text{Rp.17.800.000} \\ &= \text{Rp.75.469.000}\end{aligned}$$

### Proyeksi keuntungan

Jika dalam 1 bulan terdapat 30 pelanggan yang menggunakan jasa kami, berarti dalam 1 tahun maka sudah 360 pelanggan yang sudah menggunakan jasa studio foto langsung di rumahnya.

### Total Pendapatan Per Bulan

Keuntungan Perbulan = harga paket yang dipilih \* Jumlah pelanggan

$$\text{Paket Zoom} = \text{Rp.350.000} * 30 = \text{Rp.10.500.000}$$

$$\text{Paket Fixed} = \text{Rp.700.000} * 30 = \text{Rp.21.000.000}$$

$$\text{Paket Tele} = \text{Rp.1.200.000} * 30 = \text{Rp.36.000.000}$$

### Total Pendapatan Per Tahun

$$\begin{aligned}\text{Total Keuntungan} &= \text{Untung bulan ke 1} + \text{Untung bulan ke 2} + \dots + \text{Untung bulan ke 12} \\ \text{Total Keuntungan} &= \text{Rp.20.750.000} + \text{Rp.41.500.000} + \dots + \\ &= \text{Rp. 249.000.000}\end{aligned}$$

### Laba Bersih

$$\begin{aligned}\text{Laba Bersih} &= \text{Total Keuntungan} - \text{Total Biaya Pengeluaran} \\ &= \text{Rp.249.000.000} - \text{Rp.75.469.000} \\ &= \text{Rp. 173.531.000}\end{aligned}$$

### Titik Impas (Break Even Analyst)

#### BEP dalam Unit

$$\text{BEP} = \text{Fixed Cost} / (\text{Harga Paket yang dipilih} - \text{Variable Cost per Unit})$$

$$\begin{aligned}\text{BEP Paket Zoom} &= \text{Rp 65.089.000} / (\text{Rp.350.000} - \text{Rp.346.000}) \\ &= 16.272,255 \text{ (16 Unit per Tahun)}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP Paket Fixed} &= \text{Rp 65.089.000} / (\text{Rp.700.000} - \text{Rp.346.000}) \\ &= 183,86 \text{ (184 Unit per Tahun)}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP Paket Tele} &= \text{Rp 65.089.000} / (\text{Rp.1.200.000} - \text{Rp.346.000}) \\ &= 76.216 \text{ (76 Unit per Tahun)}\end{aligned}$$

### BEP dalam Rupiah

$BEP = \text{Fixed Cost} / (\text{Harga Paket yang dipilih} - \text{Variable Cost per Unit}) * \text{Harga Paket yang dipilih.}$

- BEP Paket Zoom =  $Rp\ 65.089.000 / (Rp.350.000 - Rp.346.000) * Rp.350.000$   
= Rp. 5.600.000
- Paket Fixed =  $Rp\ 65.089.000 / (Rp.700.000 - Rp.346.000) * Rp.700.000$   
=  $Rp.\ 65.089.000 / Rp.\ 354.000 * Rp.700.000$   
= Rp. 128.800.000
- BEP Paket Tele =  $Rp\ 65.089.000 / (Rp.1.200.000 - Rp.346.000) * Rp.$   
1.200.000  
=  $Rp.\ 65.089.000 / Rp.\ 854.000 * Rp.\ 1.200.000$   
= Rp. 91.000.000

Jadi jika tidak ada keuntungan maupun kerugian maka kami mendapatkan pemasukan sebesar Rp 225.400.000 per 1 Tahun.

### Rasio Laba Bersih (Return on Investment)

Perusahaan kami berinvestasi sebesar Rp. 70.000.000 dalam usaha ini. setelah itu bisnis berjalan di harapkan setiap bulannya target pelanggan sebanyak 30 kali. jadi setiap bulannya mendapatkan pemasukan sebesar Rp. 15.850.000 (Lima Belas Juta Delapan Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah) dengan catatan paket fixed yang lebih banyak dipilih oleh pelanggan. Dan pendapatan per tahun sebanyak Rp. 190.200.000 (Seratus Sembilan Puluh Juta Dua Ratus Ribu Rupiah). Maka perhitungan Return On Investment (ROI).

(ROI)

$$\begin{aligned} ROI &= \frac{(\text{Total Penjualan} - \text{Biaya Investasi})}{\text{Biaya Investasi}} * 100\% \\ &= \frac{(Rp\ 249.000.000 - Rp\ 70.000.000)}{Rp\ 70.000.000} * 100\% \\ &= 2.55\% \end{aligned}$$

## Analisis sumber daya manusia

### Skills dan Experience

- Teguh Tri Sasongko : Photography, Programming, UI/UX Designer, Bussiness and Digital Marketing.
- Fikrullaily Uly Yachsyi : Frontend Developer dan Administrator
- Irma Nisvita : Editor dan fashion stylist

### Target customer

- Individu yang ingin mengabadikan momen bersama keluarga
- Sekolah/Kampus yang ingin foto untuk buku tahunan.
- UMKM yang ingin mempromosikan dengan foto produk yang terbaik
- Target mencakup baru hanya Jakarta, Depok, dan Bekasi

### Susunan Organisasi

Keterlibatan anggota dalam penyedia sebagai jasa foto mobile studio “home service”:

- |                         |  |
|-------------------------|--|
| Teguh Tri Sasongko      | : Berperan sebagai CEO perusahaan sekaligus back-end dari web development dan mengkoneksikan database                                |
| Fikrullaily Uly Yachsyi | : Berperan sebagai Administrator dalam perusahaan ini berperan juga sebagai front-end web development                                |
| Irma Nisvita            | : Berperan sebagai Manager dalam perusahaan ini berperan juga sebagai business analyst dan menganalisa manajemen resiko dalam bisnis |

### Permasalahan SDM

#### Pelanggan

Dikarenakan dalam kondisi pandemi saat ini, membuat orang menjadi malas untuk keluar rumah hanya untuk pergi ke studio foto dan juga takut terkena virus covid-19 ini sehingga oleh karena itu pelanggan hanya tinggal mengatur waktu pertemuannya dengan tim kami dan kemudian hanya bersiap-siap hingga tim kami sampai ke rumah kediamannya.

#### Tim FIT Mobile Studio

Tim kami memiliki kendala ketika kami ingin melakukan pemotretan ke rumah pelanggan, kami sewaktu-waktu harus melakukan tes rapid, sehingga membutuhkan waktu lebih lama dan juga membuat harga sekali pemotretan terbilang cukup mahal.

# Strategi Bisnis

## Proses Bisnis

Pelaksanaan program usaha ini melewati beberapa tahapan, yaitu sebagai berikut:

1. Tahapan awal merupakan brainstorming terhadap FIT Mobile Studio. Mulai dari pencarian ide, observasi kebutuhan user, menganalisa hasil observasi
2. Tahapan inti, pada tahap ini mengembangkan ide dari brainstorming, menuangkan implementasi hasil observasi pada proses bisnis, membuat desain website, membuat database, dan membuat website sesuai fitur yang digunakan
3. Tahapan akhir, tahap ini merupakan soft launching dari FIT Mobile Studio disini akan dilakukan uji coba sistem agar tidak terjadi eror saat sudah launching pada banyak pelanggan.

Setelah dilakukan soft launching dan website siap untuk dikenal banyak orang. Maka lanjut dengan marketing untuk penggunaan situs web dan siap untuk mulai menerima pelanggan (projek). Marketing ini akan dimulai melalui iklan dalam sosial media (Instagram, Tiktok, Google, dan sosial media lainnya), kemudian mendatangi partnership seperti vendor bingkai, percetakan, atau salon make up. Target setelah promosi akan ada tahap pengembangan usaha agar website ini dapat berlaku pada beberapa kota selain Jabobek (Jakarta, Bogor, Bekasi). Hal ini juga merupakan future plan dari proses bisnis FIT Mobile Studio

## Short term planning pertama

- Melakukan branding jasa yang kami tawarkan, mengencarkan promosi dan juga door to door mengenalkan ke teman maupun keluarga terdekat.
- Membuat iklan di media sosial seperti facebook, instagram, tiktok, dsb serta digital ads lainnya.
- Melakukan monitoring dan evaluasi serta melihat tingkat kepuasan dan juga saran dari pelanggan.

## Middle term 1-2 tahun

- Mengurus pelegalan hukum perusahaan
- Mencari investor baru untuk peningkatan pelayanan
- memperbarui peralatan-peralatan seperti kamera, lensa, dsb
- Menambah cangkupan area seperti bogor dan tangerang selatan
- penambahan sumber daya manusia dalam perusahaan

### **Long term 3-lebih**

- Menambah cakupan wilayah lebih luas tidak hanya pada jabodetabek saja
- memiliki kantor operasional sendiri
- memiliki kendaraan operasional
- Evaluasi Tim Marketing

### **Analisis usaha**

Selama pandemi ini banyak masyarakat yang takut untuk keluar rumah, banyak orang yang kemudian untuk mengabadikan bareng keluarga hanya dengan kamera handphone sehingga mereka kurang puas dengan hasilnya. sehingga kami memiliki peluang untuk menghadirkan foto studio langsung dari rumahnya, kami mendatangi setiap pelanggan-pelanggan yang ingin menggunakan jasa kami. dan juga untuk memudahkan dalam pemesanan maupun melihat portofolio dari usaha kami, kami menggunakan website sehingga memudahkan calon pelanggan untuk memesannya dan juga bisa langsung menggunakan fitur live chat.



## Aliran Dana (Cash Flow)

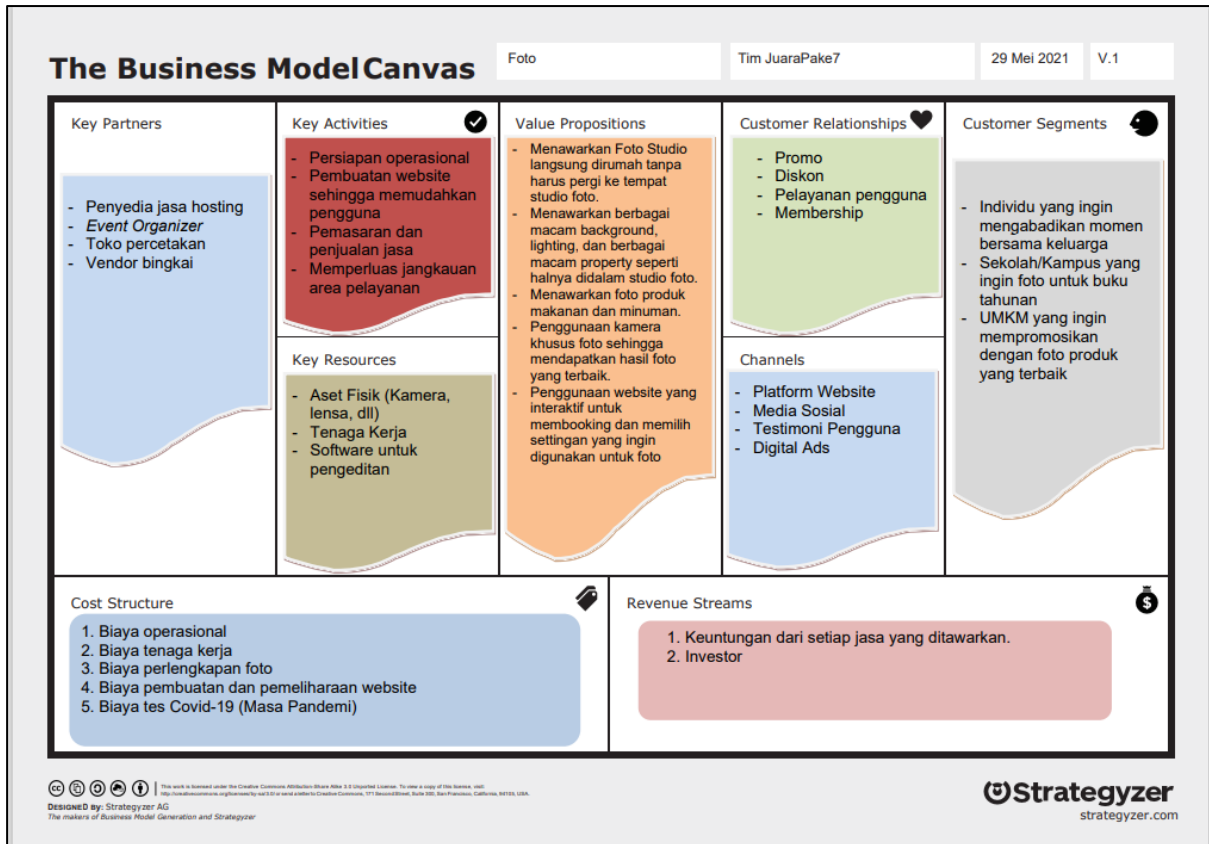
FIT Mobile Studio			
Nama Akun		Debit	Kredit
			Saldo
1.	Arus Kas dari Aktivitas Operasional		
	Penerimaan uang dari pelanggan	Rp249.000.000	
	Arus Kas Keluar:		
	Beban Pembelian Alat		Rp51.934.000
	Beban Sewa		Rp2.355.000
	Beban Pemasaran		Rp3.380.000
	Beban Administrasi dan Umum		Rp7.800.000
	Beban Gaji		Rp9.000.000
	Beban Lain-lain		Rp1.000.000
	Total Beban		Rp173.531.000
Arus Kas Masuk dari Aktivitas Operasi			
2.	Arus Kas dari Kegiatan		
Arus Kas Masuk dari Aktivitas Investasi			
	Penerimaan uang dari investor	Rp70.000.000	
	Pembagian hasil dengan investor		Rp63.495.000
	Total beban		Rp63.495.000
Arus Kas Masuk dari Aktivitas Investasi			
			Rp6.505.000
Arus Kas Masuk Bersih			
			Rp180.036.000
Saldo kas awal periode (1 Juli 2021)			
			Rp70.000.000
Peroleh Laba/Rugi			
			Rp173.531.000
Saldo kas akhir periode (30 Juni 2022)			
			Rp243.531.000

## Proyeksi Pendapatan

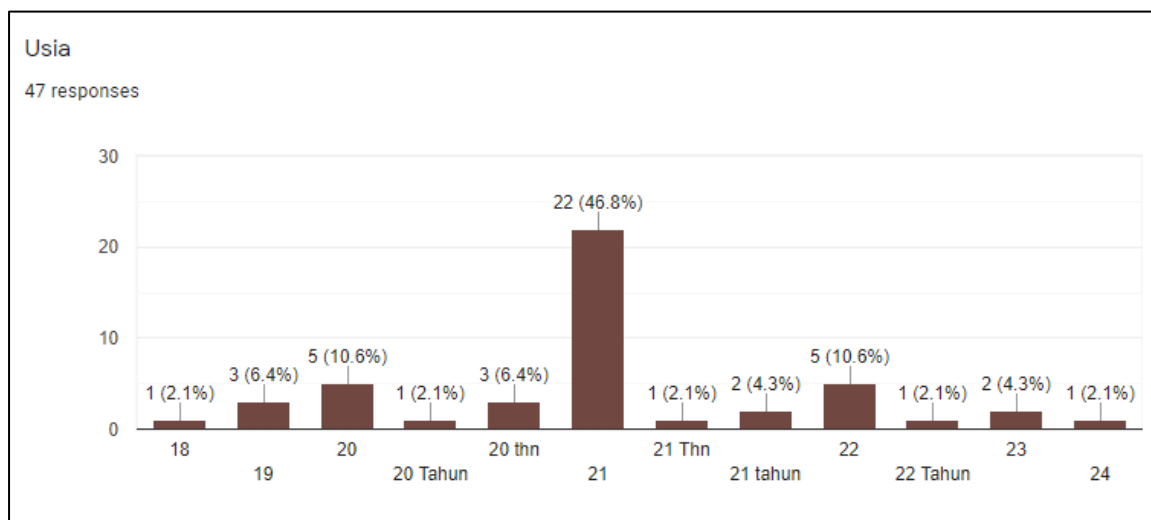
Proyeksi Pendapatan	
Pendapatan Per Bulan	Rp. 20.750.000
Pendapatan Per Tahun	Rp. 249.000.000
Pendapatan Per 10 tahun	Rp. 2.490.000.000

## Lampiran

### Lampiran 1 – BMC (Business Model Canvas)

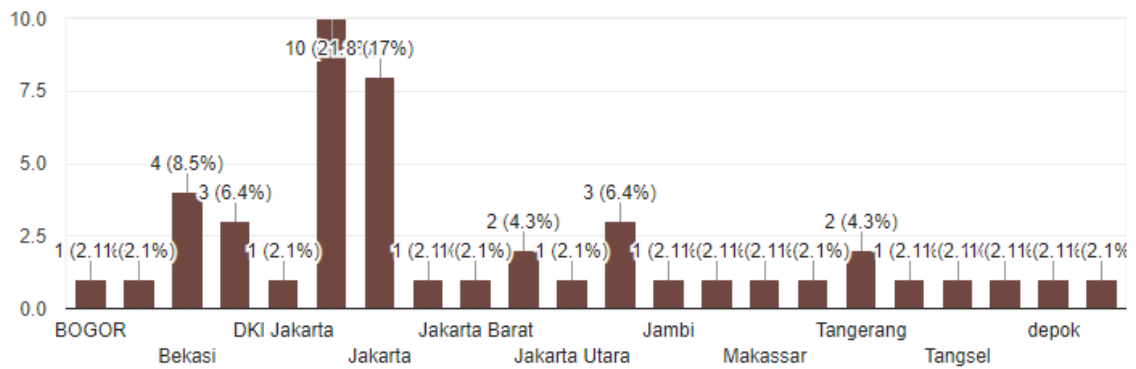


### Lampiran 2 – Hasil survey



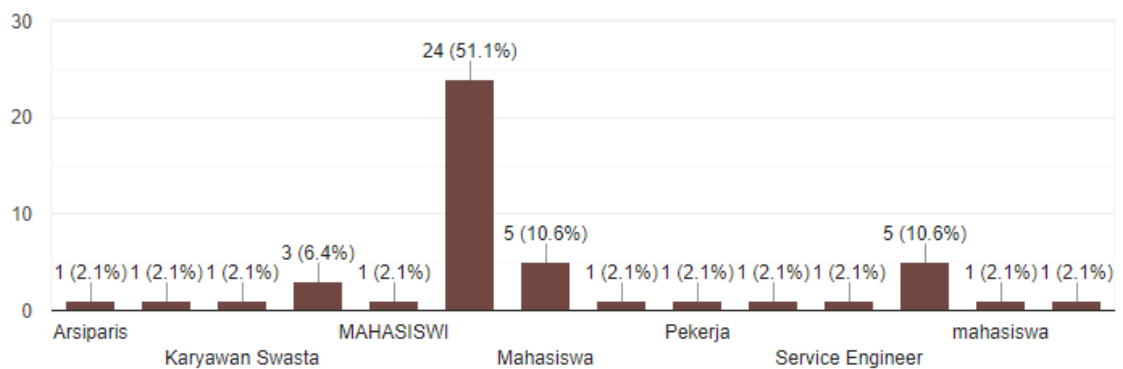
### Domisili

47 responses



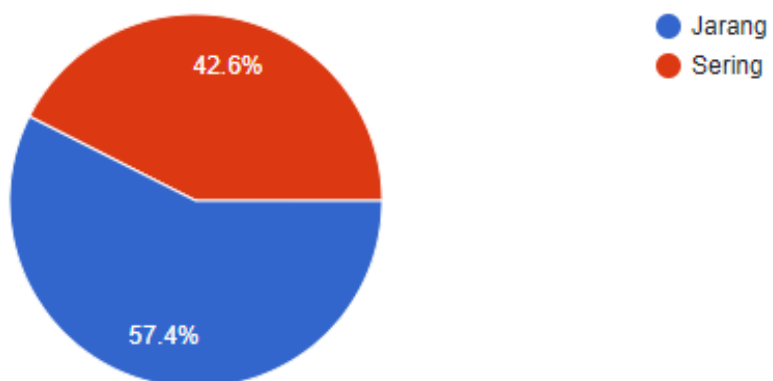
### Pekerjaan

47 responses



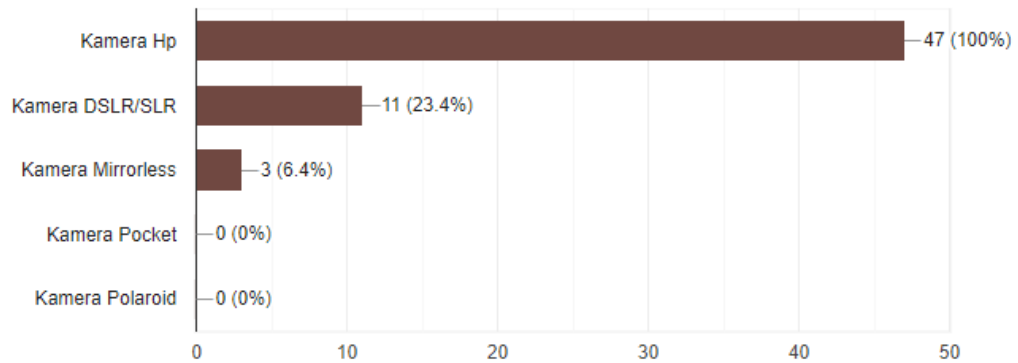
### Apakah anda sering mengabadikan momen bareng keluarga?

47 responses



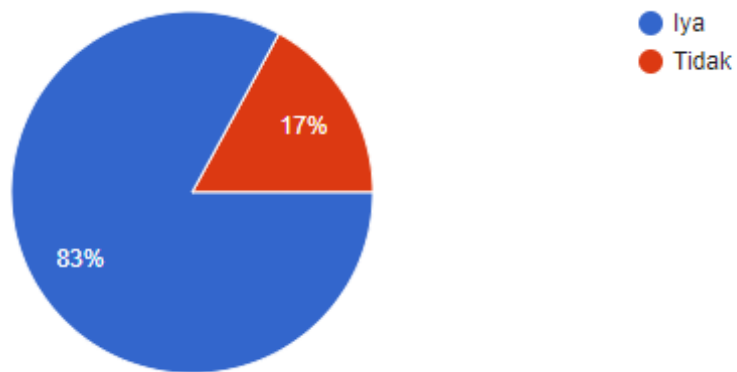
Dengan apa anda mengabadikan momen?

47 responses



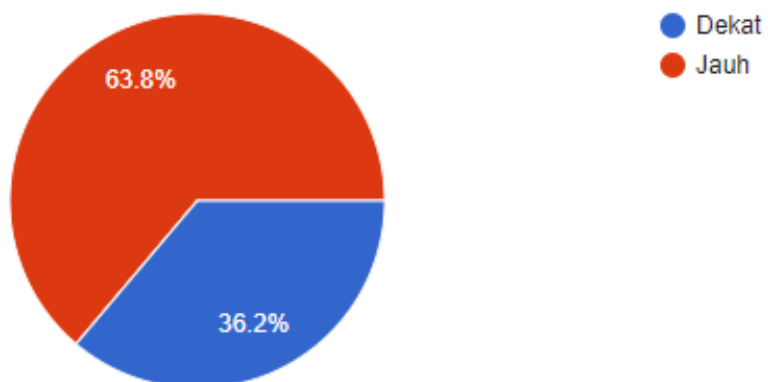
Apakah disekitar rumah anda terdapat studio foto?

47 responses



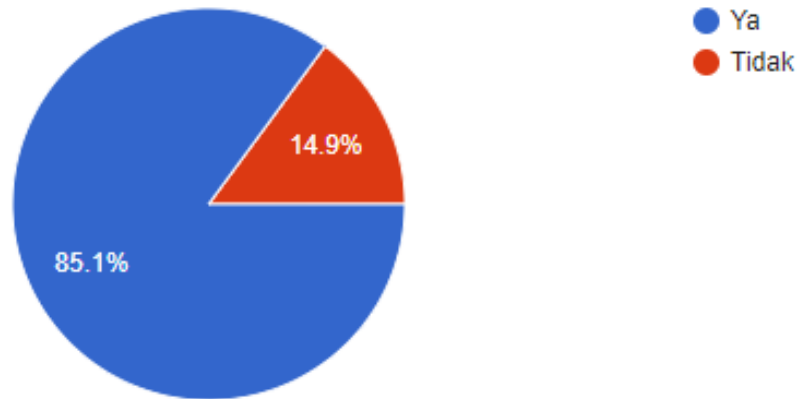
Jika iya, Apakah dekat dari rumah anda?

47 responses



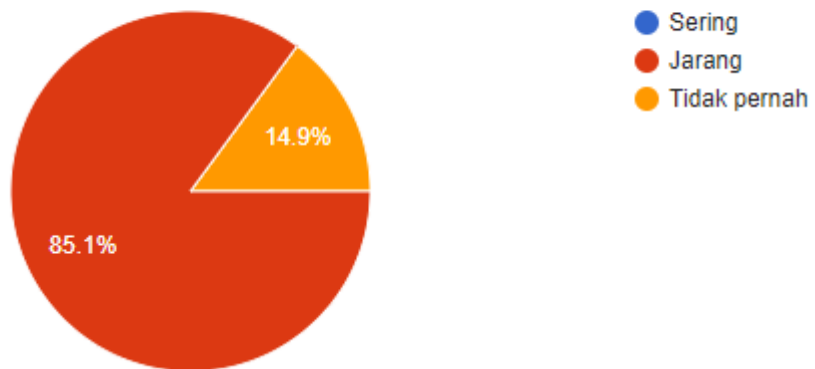
Apakah anda pernah mendatangi studi foto?

47 responses



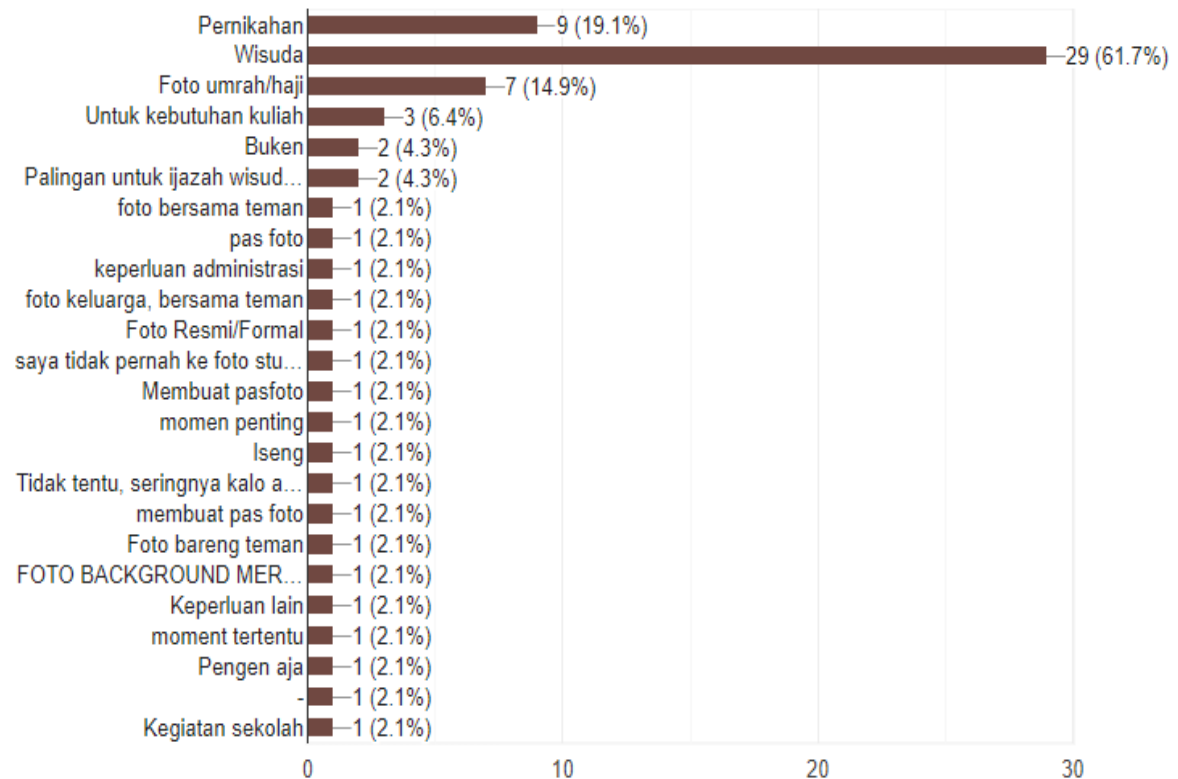
Seberapa sering anda mendatangi studio foto tersebut?

47 responses



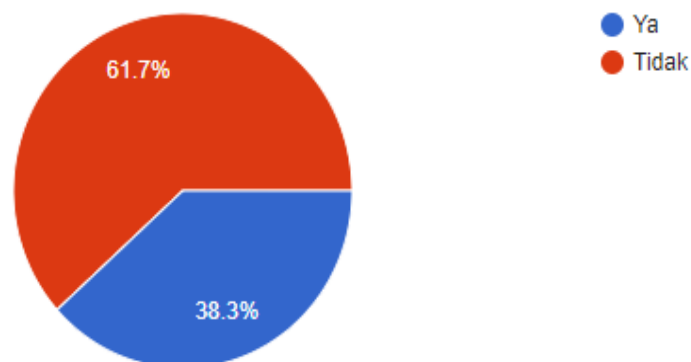
Biasanya, dalam kondisi apa anda menggunakan jasa studio foto

47 responses



Apakah dalam kondisi pandemi seperti ini anda mendatangi studio foto tersebut?

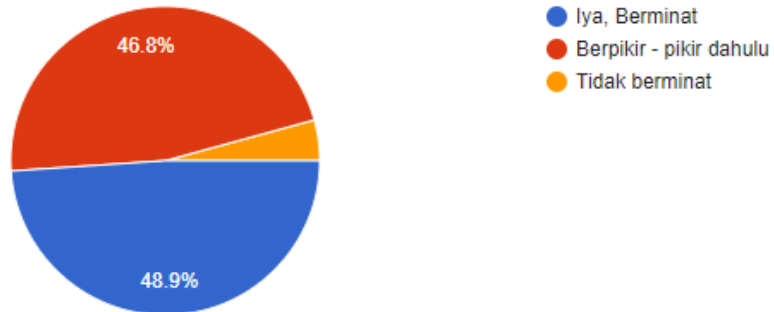
47 responses





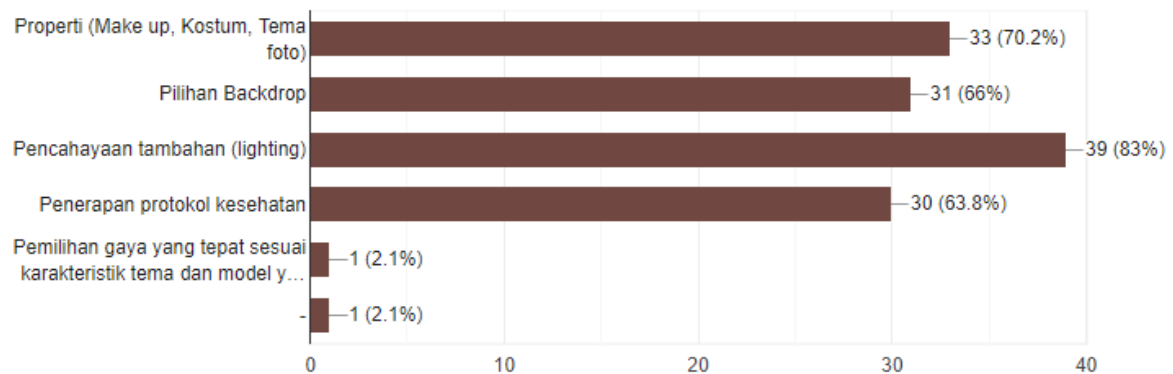
Jika kami menawarkan pengalaman studio foto langsung di rumah Anda "Home Service", Apakah Anda berminat?

47 responses



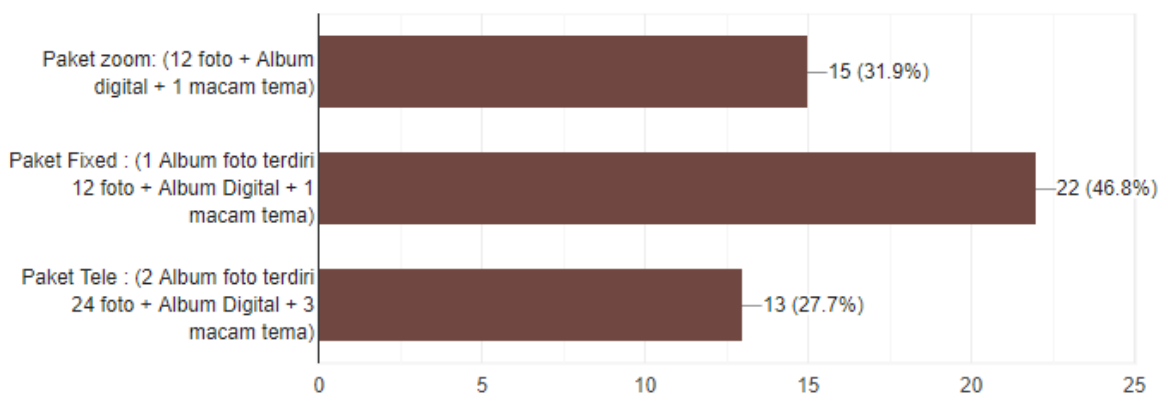
Pelayanan apa saja yang anda inginkan?

47 responses



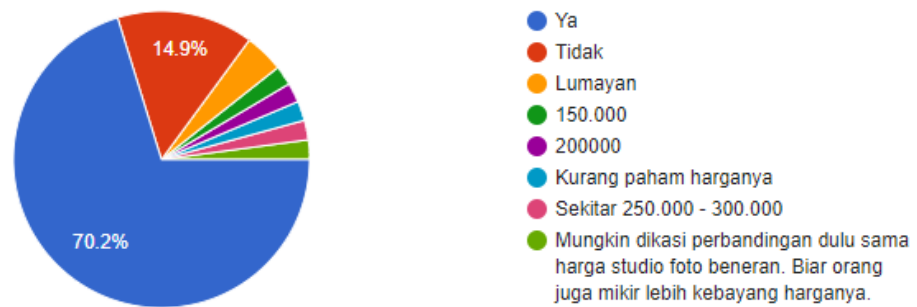
Kira-kira paket mana yang akan anda pilih?

47 responses



Apakah dengan harga Rp 350.000 untuk paket zoom terjangkau?

47 responses



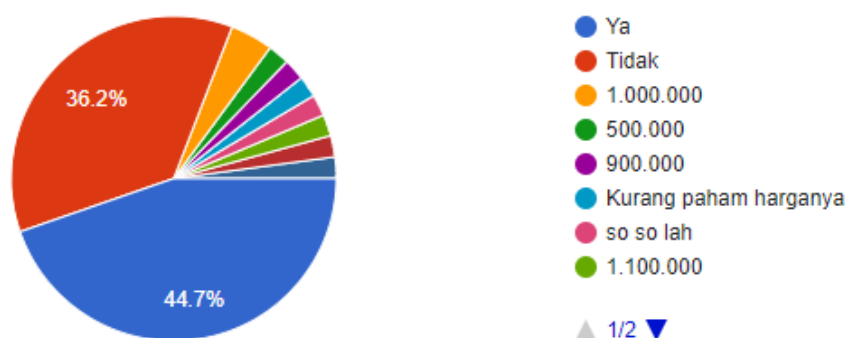
Apakah dengan harga Rp 700.000 untuk paket fixed terjangkau?

47 responses



Apakah dengan harga Rp 1.200.000 untuk paket tele terjangkau?

47 responses



▲ 1/2 ▼