



PROPOSAL

PROGRAM KOMPETISI BISNIS MAHASISWA INDONESIA

“Andespay Photography”

Diusulkan oleh :

Muhamad Febri Akbar Perkasa	1602025120 Angkatan 2016 (Ketua)
Nabila Rahmadanti	1702015182 Angkatan 2017 (Anggota 1)
Naufaly Sulthan	1702015174 Angkatan 2017 (Anggota 2)
Defvi Sugi Pratiwi Silih Pamungkas	1702015148 Angkatan 2017 (Anggota 3)
Cindera Kurnia Mahaputri	1702015181 Angkatan 2017 (Anggota 4)

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PROF. DR. HAMKA

JAKARTA

2020



**Lembar Pengesahan
Program Kegiatan Bisnis Manajemen Mahasiswa Indonesia**

1. Judul Bisnis : Andespay Photography
2. Ketua Pelaksana
 - a. Nama Lengkap : Muhamad Febri Akbar Perkasa
 - b. NIM : 1602025120
 - c. Program Studi : S1-Manajemen
 - d. Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Prof DR. HAMKA
 - e. Alamat : Perumahan Griya Bukit Jaya Blok H3 No.8, Kecamatan Gunung Puti, Kabupaten Bogor
 - f. No HP : 0822-9931-1434
 - g. Email : sutanakbarandespay@gmail.com
3. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 (empat) orang
4. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Nur Hadiyazid Rachman S.Si., M.M.
 - b. NIDN/NIDK/NUPN : 0319067802
 - c. Alamat : Jl. Batu Ampar I RT.001/006 Kel. Batu Ampar Kec.Kramat Jati, Jakarta Timur
 - d. No HP : 0813-8541-5484

Dosen Pendamping

Nur Hadiyazid Rachman S.Si., M.M.

NIDN. 0319067802

Jakarta, 26 Juni 2020

Ketua Tim Pelaksana

Muhammad Febri Akbar Perkasa

1602025120



Dr. Lelly Qodariah, M.Pd

NIDN. 0313026403

BIODATA KETUA DAN ANGGOTA TIM KBMI 2020

A. IDENTITAS DIRI

1	Nama Lengkap	Muhamad Febri Akbar Perkasa
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Manajemen
4	Perguruan Tinggi	Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA
5	NIM	1602025120
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Bogor, 13 Februari 1998
7	Email	<u>sutanakbarandespay@gmail.com</u>
8	No Telepon/HP	082-299-311-434
9	Status TIM KBMI 2020	Ketua

B. DESKRIPSI KEGIATAN 1 TAHUN TERAKHIR

Kegiatan apa saja yang anda lakukan diluar kuliah sejak September 2019 sd Juli 2020

1. Memiliki usaha bernama Andepsay Project dengan pecahan pada bidang konveksi/*clothing* dan jasa fotografi (*andespay photography*).
2. Mengikuti beberapa kali lomba fotografi dari tingkat Kota, nasional dan internasional. Dan Alhamdulillah beberapa kali juga mendapat 3 besar.
3. Mengikuti *workshop* dan diskusi mengenai teknik dan bisnis fotografi.

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian identitas diri dan deskripsi kegiatan 1 tahun terakhir ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Program KBMI 2020.

Jakarta, 26 Juni 2020



Muhamad Febri Akbar Perkasa
1602025120

A. IDENTITAS DIRI

1	Nama Lengkap	Nabila Rahmadanti
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Akuntansi
4	Perguruan Tinggi	Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA
5	NIM	1702015182
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 17-Desember-1999
7	Email	nabilarahmadanti11@gmail.com
8	No Telepon/HP	0895-1011-5360
9	Status TIM KBMI 2020	Anggota 1

B. DESKRIPSI KEGIATAN 1 TAHUN TERAKHIR

Kegiatan apa saja yang anda lakukan diluar kuliah sejak September 2019 sd Juli 2020

1. Membuat anggaran untuk Andespay Photography selama satu tahun.
2. Mengatur dan mencatat masuk keluarnya uang setiap terjadinya transaksi.
3. Membuat laporan keuangan per semester.
4. Mencari dana untuk kegiatan pengembangan usaha.

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian identitas diri dan deskripsi kegiatan 1 tahun terakhir ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Program KBMI 2020.

Jakarta, 26 Juni 2020



Nabila Rahmadanti
1702015182

A. IDENTITAS DIRI

1	Nama Lengkap	Naufaly Sulthan
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	S1 Akuntansi
4	Perguruan Tinggi	Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA
5	NIM	1702015174
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 19-Juli-1999
7	Email	naufalysulthan1999@gmail.com
8	No Telepon/HP	0878-8788-3029
9	Status TIM KBMI 2020	Anggota 2

B. DESKRIPSI KEGIATAN 1 TAHUN TERAKHIR

Kegiatan apa saja yang anda lakukan diluar kuliah sejak September 2019 sd Juli 2020

1. Membuat perencanaan/penjadwalan kegiatan produksi.
2. Menyiapkan kebutuhan produksi seperti perlengkapan dan peralatan yang dibutuhkan saat kegiatan foto berlangsung.
3. Mengawasi Kegiatan Produksi dari mulai perencanaan hingga evaluasi kegiatan.

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian identitas diri dan deskripsi kegiatan 1 tahun terakhir ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Program KBMI 2020.

Jakarta, 26 Juni 2020



Naufaly Sulthan
1702015174

A. IDENTITAS DIRI

1	Nama Lengkap	Defvi Sugi Pratiwi Silih Pamungkas
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Akuntansi
4	Perguruan Tinggi	Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA
5	NIM	1702015148
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 13-Juni-1999
7	Email	defvipratiwi21@gmail.com
8	No Telepon/HP	0858-6671-4008
9	Status TIM KBMI 2020	Anggota 3

A. DESKRIPSI KEGIATAN 1 TAHUN TERAKHIR

Kegiatan apa saja yang anda lakukan diluar kuliah sejak September 2019 sd Juli 2020

1. Membuat Target penjualan tahunan.
2. Melakukan promosi produk melalui instagram andespay_photograph, atau melalui media sosial lain seperti promosi instagram pribadi atau akun instagram @febuhamka.

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian identitas diri dan deskripsi kegiatan 1 tahun terakhir ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Program KBMI 2020.

Jakarta, 26 Juni 2020



Defvi Sugi Pratiwi Silih Pamungkas

1702015148

A. IDENTITAS DIRI

1	Nama Lengkap	Cindera Kurnia Mahaputri
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Akuntansi
4	Perguruan Tinggi	Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA
5	NIM	1702015181
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 14-September-1998
7	Email	<u>kcindera@gmail.com</u>
8	No Telepon/HP	0821-1213-2914
9	Status TIM KBMI 2020	Anggota 4

B. DESKRIPSI KEGIATAN 1 TAHUN TERAKHIR

Kegiatan apa saja yang anda lakukan diluar kuliah sejak September 2019 sd Juli 2020

1. Melakukan rekrutmen tenaga kerja.
2. Mengawasi tenaga kerja yang ada di Andespay Project.
3. Melakukan pemeliharaan terhadap perlengkapan dan peralatan.

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian identitas diri dan deskripsi kegiatan 1 tahun terakhir ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Program KBMI 2020.

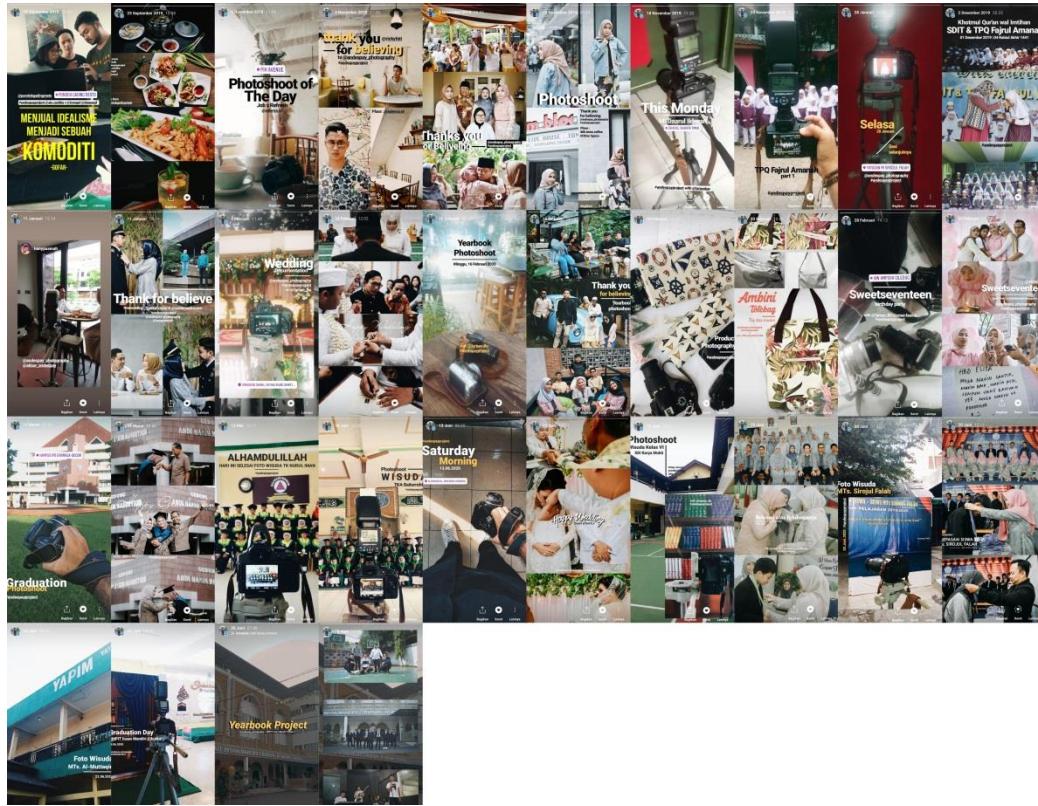
Jakarta, 26 Juni 2020



Cindera Kurnia Maha Putri
1702015181

Deskripsi kegiatan 1 tahun terakhir Andespay Photography

1. Melakukan pekerjaan/freelance di bidang fotografi bersama tim

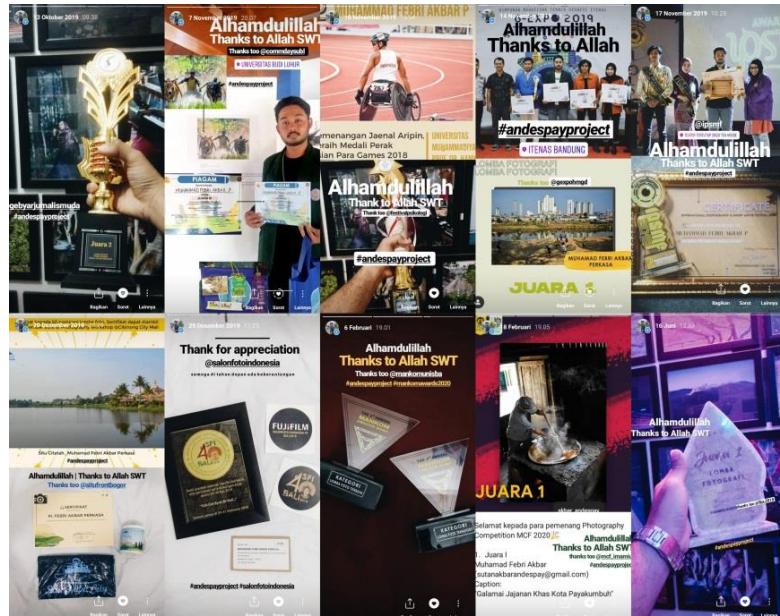


2. Melakukan *hunting* foto bersama fotografer lainnya dan saling *sharing* untuk meningkatkan kemampuan seperti:

- Hunting* foto bersama teman-teman Bogor di sekitar Pasar Bogor.
- Hunting* disekitaran Jakarta tepatnya *food photography* di Warung Demie.



3. Mengikuti beberapa lomba fotografi baik tingkat nasional maupun internasional, yaitu:
 - a. Juara 3 lomba fotografi Nasional di Universitas Budi Luhur.
 - b. Juara 1 lomba fotografi Nasional di ITENAS Bandung.
 - c. Juara 2 lomba fotografi Internasional di Univeristas Telkom Bandung.
 - d. 50 Besar lomba fotografi Nasional yang diadakan oleh pemda Kabupaten Bogor.
 - e. Foto terbaik dan foto terfavorit di Mankom Unisba Award.
 - f. Juara 1 Lomba fotografi di IMAMI UI.

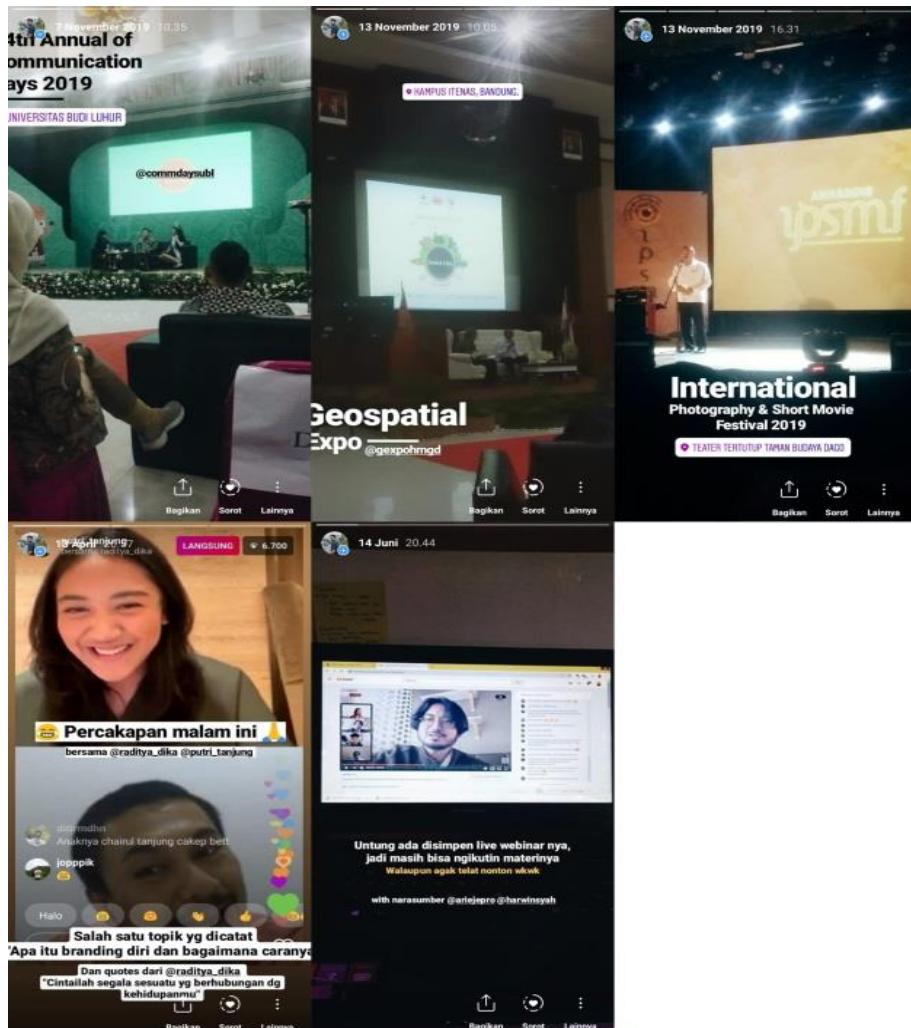


4. Mengikuti pameran foto

1. Mengikuti pameran foto dan mendapatkan penghargaan sebagai nominasi pemenang lomba foto yang diadakan oleh Bank Mandiri.
2. Mengikuti pameran dan mendapatkan penghargaan sebagai nominasi 50 besar lomba foto yang diadakan oleh pemda Kabupaten Bogor.



5. Mengikuti *workshop* mengenai bisnis dan fotografi
 1. "Workshop 4th Annual of communication a days" 2019 di Universitas Budi Luhur.
 2. "Workshop Geospatial expo" di ITENAS Bandung.
 3. *International Photography and Shortmovie Festival* 2019 oleh Universitas Telkom Bandung.
 4. #NgobrolSesudahSore dengan tema "Self Branding" bersama Putri Tanjung dan Raditya Dika melalui media *Live Instagram*.
 5. Webinar Disinfektan (Diskusi Santai Efektif nan Bermanfaat) dengan tema "bikin konten bermutu tak sekedar viral" bersama narasumber Arie Je "froyonion" dan Harwinskyah "froyonion" yang diadakan oleh University Udayana.



6. Membuat konten video untuk keperluan lomba dan youtube.



Lampiran 2. Kebutuhan Dana Pengembangan
KEBUTUHAN DANA PENGEMBANGAN

No	NAMA KEBUTUHAN		Ketersediaan (Rp.)		Kebutuhan (Rp.)			
1	PERALATAN		Rp 575.000		Rp 9.475.000			
2	ALAT BANTU		-		Rp 7.200.000			
3	PEMASARAN		Rp -		Rp 1.750.000			
4	TEMPAT USAHA		Rp -		Rp 1.100.000			
5	LAIN-LAIN		Rp -		Rp -			
TOTAL			Rp 575.000		Rp 19.525.000			
1. PERALATAN								
No	Nama Bahan Baku	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan			
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)		
1	Kamera Mirroless Canon M100	Unit	-	-	1	Rp6.500.000		
2	Lensa 70-300mm	Unit	-	-	1	Rp2.400.000		
3	Baground Polos	Unit	1	Rp 75.000	1	Rp 75.000		
4	Baterai Tambahan	Unit	1	Rp500.000	1	Rp 500.000		
Jumlah Nilai Bahan Baku			Rp575.000		4	Rp9.475.000		
2. ALAT BANTU								
No	Nama Alat Bantu	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan			
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)		
1	Laptop	Unit	-	-	1	Rp6.000.000		
2	Tripod	Unit	-	-	1	Rp 300.000		
3	Lighting	Unit	-	-	1	Rp 900.000		
Jumlah Nilai Alat Bantu			-		3	Rp7.200.000		
3. PEMASARAN								
No	Kegiatan Pemasaran	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan			
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)		
1	Biaya Promosi	Hari	-	-	70	Rp1.750.000		
Jumlah Nilai Pemasaran			-		90	Rp1.750.000		
5. TEMPAT USAHA								
No	Pengadaan Lokasi Usaha	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan			
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)		
1	Sewa Studio	bln	-	-	2	Rp1.100.000		
Jumlah Nilai Pengadaan Lokasi Usaha			-		2	Rp1.100.000		
6. LAIN-LAIN								
No	Lain-lain	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan			
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)		
1								
Jumlah Nilai lain-lain								

Jakarta, 26 Juni 2020



Muhamad Febri Akbar Perkasa

1602025120

Lampiran 3. Form Rekomendasi Konversi Mata Kuliah

FORM REKOMENDASI KONVERSI MATA KULIAH

Yang bertandatangan di bawah ini:

MAHASISWA

Nama / NIM /

No. HP

Nama Perguruan Tinggi :

Program Studi/Jurusan :

DOSEN PEMBIMBING :

Nama Lengkap

NIDN/NIDK

Menyatakan bahwa, saya telah mengikuti kegiatan Kampus Merdeka – Merdeka Belajar: Program Kewirausahaan Kampus Merdeka 2020 Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

Judul Proposal KBMI :

No. SK Penetapan :

Bedasarkan Buku Panduan Merdeka Belajar 2020 dan Permendikbud Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi, direkomendasikan kegiatan dan Ekivanlensi konversi Mata Kuliah sebagai berikut:

Demikian pernyataan konversi matakuliah Program Kegiatan Bisnis Manajemen Mahasiswa Indonesia Tahun 2020 dibuat dengan sebenar-benarnya.

....., 2020

Dosen Pembimbing,
ttd

Ketua TIM KBMI 2020,
ttd
(Nama Mahasiswa) NIM

(Nama) NIDN

Menyetujui,
Pimpinan Perguruan Tinggi
ttd, cap
(Nama) NIK

Dosen Pembina Akademik
ttd
(Nama) NIDN

Lampiran 4. Form Isian KBMI (online)

FORM ISIAN KBMI

1. Pengusul dan Merk Usaha

- a. Nama (calon) perusahaan Anda*

Andespay Photography

- b. Sejak kapan bisnis mulai berjalan

Sejak tahun 2017

- c. Nama Personel Bisnis (3-5) dimungkinkan merangkap

Ketua TIM : Muhamad Febri Akbar Perkasa / NIM :1602025120 /

HP : 082299311434

PIC Produksi : Naufaly Sulthan/ NIM : 1702015174/ HP : 0878-8788-3029

PIC Pemasaran : Defvi Sugi Pratiwi Silih Pamungkas/ NIM : 1702015148/

HP : 0858-6671-4008

PIC Sumber Daya : Cinder Kurnia Mahaputri/ NIM : 1702015181 /

HP : 0821-1213-2914

PIC Keuangan : Nabila Rahmadanti/ NIM : 1702015182/ HP : 0895-1011-5360

- d. Nama dosen pembimbing* (harus ada di PDPT)

Nur Hadiyazid Rachman S.Si., M.M.

2. Noble purpose

- a. Hal mulia apa yang tim Anda ingin wujudkan dalam membangun bisnis?*

Contoh:

- a) Noble purpose-nya Steve Jobs (Apple, Inc.) adalah memberikan kontribusi kepada dunia dengan menciptakan alat untuk pikiran demi kemajuan umat manusia.
- b) Noble purpose-nya Mursida Rambe (BMT Beringharjo Yogyakarta) membantu sebanyak mungkin kaum papa dari jeratan rentenir.

Dapat membantu seluruh lapisan masyarakat dalam mendokumentasikan setiap momen berharga yang dimiliki agar dapat dikenang dengan harga terjangkau.

- b. Apa atau siapa yang menjadi pemicu hal mulia yang ingin diwujudkan tersebut?
Contoh: Mursida Rambe menyaksikan seorang ibu-ibu tua dan anaknya diusir dari rumah gubuknya oleh rentenir karena tidak mampu membayar hutangnya.

Melihat beberapa masyarakat yang tidak memiliki foto yang dapat dikenang

- c. Apa jenis bisnis anda?
Contoh: Pendidikan bisnis untuk anak-anak.

Jasa fotografi

- d. Goal/target omset dan net profit usaha Anda 1 tahun
Contoh : Omset 500 juta per tahun dan net profit 100 juta

Omset : Rp. 27.174.000,-

Net profit : Rp. 13.570.430,-

- e. Realitas omset dan net profit usaha Anda di tahun ini?
Contoh : Omset 100 juta per tahun dan net profit 20 juta, dan bagi Anda yang belum memulai bisnis isi form bagian ini dengan tulisan "belum memulai bisnis".

Omset : Rp. 13.587.000,-

Net Profit : Rp. 9.520.000,-

3. Informasi Produk.

- a. Apa produk/jasa anda? Sebutkan dan jelaskan*

Jasa Fotografi.

1. *Prewedding dan Wedding*

2. Produk makanan; fotografi untuk keperluan kebutuhan usaha.
3. Foto keluarga; fotografi untuk mengabadikan momen
4. Khitanan; fotografi untuk mengabadikan momen
5. Wisuda; fotografi sebagai kenang-kenangan
6. Perpisahan sekolah; fotografi untuk keperluan buku tahunan sekolah.
7. Lamaran; fotografi untuk mengabadikan momen

b. Anda mendapatkan ide produk/jasa anda darimana?

Ide produk didapatkan saat Akbar (Ketua Tim) duduk di bangku SMA dan mempunyai hobi fotografi. Pada saat Akbar melihat beberapa orang tidak memiliki koleksi foto hatinya tergerak untuk memulai bisnis ini.

c. Jelaskan bagaimana produk/jasa Anda bisa menyelesaikan masalah dan memenuhi keinginan pelanggan anda?*

Andespay photography memberikan jasa layanan dokumentasi berdasarkan hasil diskusi dengan konsumen. Untuk memahami keinginan konsumen dan tarif disesuaikan dengan kualitas editing fotografi dan umlah pemesanan. Hampir sebagian besar keinginan konsumen menghendaki kualitas yang baik dari hasil foto dan harga yang terjangkau, maka kami menawarkan paket tarif dan kualitas editing foto yang dapat dipilih oleh konsumen.

d. Siapa kompetitor anda?

1. Rio Motret (*Profesional fotografi model*).
2. Froyonion (*Production house Creative*).
3. Crayoone production (*Yearbook Production*).
4. Mahira studio/artistpsyco (*Freelancer photography*).

e. Apa keunggulan produk/jasa dari kompetitor Anda?

1. Sudah memulai usaha lebih dahulu, sehingga jam terbang lebih banyak.
2. Telah dikenal masyarakat luas, salah satu faktor pendukungnya yaitu banyaknya *follower* di setiap media sosial.

3. Alat yang digunakan sudah lebih berkualitas dari sisi hasil fotografi dan kualitas.

f. Apa keunggulan produk/jasa anda dibanding competitor?

1. Dijalankan oleh mahasiswa, sehingga mudah menyebarluaskan alat-alat promosi dari Andespay *Photography*.
2. Pelayanan yang diberikan dengan sistem pendekatan kekeluargaan.
3. Proses penggerjaan (dari diskusi sebelum hari H) foto sampai *finishing* dikerjakan dengan cepat dan tepat waktu.

g. Jelaskan bagaimana Anda bisa mendapatkan keuntungan dari bisnis anda?

1. Konsumen memilih paket tarif dan kualitas editing foto
2. Negosiasi harga dengan konsumen/penetapan harga berdasarkan pilihan paket berdasarkan pilihan paket point 1.
3. Pembayaran pertama konsumen dibayarkan 40% dari harga kesepakatan (pembayaran awal/tanda jadi), untuk pembayaran kedua dibayarkan 30% dari harga kesepakatan (pada saat pelaksanaan pemotretan), dan pembayaran ketiga dibayarkan 30% dari harga kesepakatan (dibayarkan setelah semua hasil telah diterima konsumen).
4. Keuntungan diperoleh dari harga yang disepakati dikurangi dengan biaya operasional.

4. Sasaran Pelanggan (Beritahukan sasaran pelanggan produk/jasa yang akan Anda buat)

a. Pelanggan spesifik mana yang akan Anda sasar? (bisa berdasarkan usia, hobby,dll)
Contoh: Orang tua yang memiliki anak usia 10-15 tahun.

1. Orang yang ingin melaksanakan pernikahan (foto lamaran, *Pre-wedding* dan *wedding*).
2. Orang yang ingin mendokumentasikan momen berkumpul bersama keluarga (foto keluarga dan foto baby).
3. Para pengusaha yang bergerak dalam bidang makanan/produk lain yang ingin mempromosikan produknya melalui media buku menu/katalog, poster, dll (foto produk dan foto makanan).
4. Pihak sekolah (foto wisuda, buku tahunan sekolah, pasfoto untuk raport dan ijazah).

- b. Area mana yang akan menjadi target ideal jangkauan bisnis Anda?
Contoh: Indonesia

Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi (Jabodetabek).

- c. Dalam 4 bulan pertama bisnis Anda berjalan, daerah mana yang akan menjadi target pasar Anda?
Contoh: Kota Yogyakarta.

Sekitar Kabupaten Bogor.

UNTUK MENJAWAB NOMOR 4 SD 6 ANDA PERLU DISKUSI (BISA VIA WA/ONLINE) DENGAN CALON PELANGGAN YANG ANDA PILIH, SEBAIKNYA LEBIH DARI 1 CALON PELANGGAN

- d. Tanyakan kepada calon pelanggan anda: Biasanya bagaimana calon pelanggan anda mencari produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan? Temukan minimal 5 cara

1. Mencari melalui media online tidak berbayar seperti Media Sosial Instagram.
2. Bertanya kepada keluarga atau teman yang pernah memakai jasa fotografi.
3. Melihat poster dan spanduk di wilayah sekitar.
4. Mencari melalui media online berbayar seperti Facebook Ads, dll.
5. Melihat iklan di koran.

- e. Tanyakan kepada calon pelanggan anda: Apa yang membuat pelanggan anda kecewa/kesulitan/Masalah terhadap produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan dan sudah tersedia di pasar? Temukan minimal 5 hal

1. Belum optimalnya sumber daya manusia di Andespay Photography untuk proses pengambilan foto.
2. Belum optimalnya sumber daya di Andespay Photography untuk proses *editing* foto.
3. Belum optimalnya peralatan yang digunakan di Andespay Photography.
4. Belum maksimalnya perlengkapan yang digunakan di Andespay Photography.
5. Alat yang digunakan belum sesuai dengan perkembangan teknologi fotografi.

f. Tanyakan kepada calon pelanggan anda : Jika kekecewaan/kesulitan/masalah yang dialami calon pelanggan anda terhadap produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan dan sudah tersedia di pasar, anda bisa memastikan bahwa itu tidak akan terjadi jika membeli produk/jasa dari anda, apa yang masih diharapkan calon pelanggan anda? 5 Saja

1. Permasalahan yang dialami calon pelanggan adalah harga, sehingga kami menyediakan harga paket.
2. Permasalahan pelanggan adalah terhadap pelayanan, sehingga kami berikan dengan system kekeluargaan/*good service*.
3. Permasalahan pelanggan adalah dalam proses penggerjaan, sehingga kami melakukannya dengan cara terbaik/*good working*.
4. Permasalahan pelanggan adalah proses *finishing*, sehingga kami dapat mengerjakannya dengan cepat dan tepat waktu.
5. Permasalahan pelanggan adalah kualitas foto, sehingga kami menggunakan bahan yang terbaik.

g. Dari semua kekecewaan/kesulitan/masalah dan harapan calon pelanggan anda, produk/layanan anda akan menyelesaikan kesulitan dan memenuhi harapan yang mana?

Jika kita mendapatkan tambahan modal maka kita bisa menyelesaikan permasalahan :

1. Proses pengambilan foto.
2. Peralatan fotografi.
3. Perlengkapan fotografi.

5. Hubungan dengan Pelanggan, Berikan informasi cara Anda berhubungan dengan pelanggan.

a. Jelaskan bagaimana strategi marketing anda?

Strategi *marketing* yang dilakukan dengan cara melihat kebutuhan dokumentasi yang dibutuhkan oleh masyarakat. Karena perkembangan zaman maka promosi dilakukan melalui media *online* seperti media sosial dan *marketplace* lainnya

b. Bagaimana strategi Anda agar calon pelanggan anda membeli produk/jasa anda?

Saat pertama kali pelanggan menghubungi dan bertanya mengenai produk kami, maka kami akan langsung menjawab dengan respon dan komunikasi yang baik. Kita akan memberikan tawaran yang terbaik dan sesuai kebutuhan pelanggan. Jika masih kurang cocok, kami akan menawarkan paket yang lain dan berdiskusi

kembali sampai ditemukan kata sepakat.

c. Bagaimana caranya anda merespon pelanggan anda?

Bagaimana caranya jika ingin bertanya tentang produk/jasa anda? Jelaskan

Kami akan menjelaskan terlebih dahulu, produk dan jasa apa yang kami miliki secara terperinci. Kemudian akan bertanya kepada pelanggan, jasa fotografi apa yang dibutuhkan dan kami akan menawarkan paket dan *pricelist* yang sesuai.

Bagaimana caranya jika ingin membeli produk/jasa anda? Jelaskan

Setelah kami berikan paket dan *pricelist* yang dibutuhkan pelanggan, maka pelanggan bisa memilih yang sesuai dengan kebutuhan. Jika telah terjadi kesepakatan, maka konsumen melakukan pembayaran di awal sebagai tanda jadi dan penetapan jadwal pemotretan. Pelunasan dilaksanakan di akhir pekerjaan (cetakan foto dan lain-lain telah selesai).

Bagaimana caranya jika pelanggan anda complain? Jelaskan

Kami akan bertanya terlebih dahulu, permasalahan apa yang ada. Kami akan mencari solusi bagaimana untuk mengurangi permasalahan tersebut. Contoh, jika terdapat cetakan foto yang terlalu terang, tidak sengaja terpotong atau *blur* tidak jelas, kami mengecek kembali data file dan mencari foto yang lebih baik dari itu, memperbaiki *editing* kemudian dicetak kembali. Itu dilakukan agar pelanggan merasa puas dengan hasil dan sesuai

d. Strategi apa yang akan Anda lakukan untuk menjadikan pelanggan Anda loyal? Jelaskan

Awal penawaran kami akan kan paket hemat yang harganya terjangkau. Kemudian pada tahap akhir, saat pemberian hasil cetakan, pelanggan diberi kesempatan melihat hasil terlebih dahulu. Jika pelanggan tidak puas, maka kami akan melakukan proses editing kembali sesuai dengan harapan pelanggan.

e. Dimana calon pelanggan dapat memperoleh produk/jasa Anda? Sebutkan beberapa cara

1. Melalui media online tidak berbayar seperti Media Sosial Instagram.
2. Membuat poster.
3. *Word of Mouth* melalui keluarga, tetangga, dan teman-teman kampus.

6. Sumber Daya

- a. Keahlian masing-masing tim?

Nama Ketua TIM : Muhamad Febri Akbar Perkasa

Keahlian : Fotografi, berkoordinasi terhadap anggotanya, dan *leadership*..

Nama PIC Produksi : Naufaly Sulthan

Keahlian : Mengatur jadwal, manajemen pekerjaan.

Nama PIC Pemasaran : Defvi Sugi Pratiwi Silih Pamungkas

Keahlian : Negosiasi harga, membuat konten media sosial

Nama PIC Sumber Daya : Cinderia Kurnia Mahaputri

Keahlian : optimalisasi dan manajemen aset

Nama PIC Keuangan : Nabila Rahmadanti

Keahlian : Akuntansi dan pembuatan laporan keuangan

- b. Apa saja tanggung jawab masing-masing tim Anda?

Tanggung Jawab Ketua TIM : Memastikan keamanan, kenyamanan dan keselamatan para anggotanya, mengambil keputusan.

Tanggung Jawab PIC Produksi : Menyusun skala waktu penggerjaan, memperkirakan biaya produksi dan menetapkan standar kualitas, mengawasi dan memotivasi tim produksi

Tanggung Jawab PIC Pemasaran : Memastikan agar pendapatan perusahaan telah mencapai target, Memasarkan produk, merancang berbagai jenis layanan

Tanggung Jawab PIC Sumber Daya : Memastikan setiap karyawan mendapatkan hak yang sama, merekrut karyawan baru, meninjau kinerja pekerja, bertanggung jawab untuk pemilihan dan pemeliharaan peralatan, penghubung antara ketua dan anggota

Tanggung Jawab PIC Keuangan : Membuat Anggaran, Mengatur masuk keluarnya uang, membuat laporan keuangan, memaksimalkan laba, memaksimalkan

kesejahteraan para pekerja, mencari dana

c. Tim anda berhasil jika? Indikator keberhasilan masing-masing

Indikator Keberhasilan Ketua TIM : project dapat berjalan dengan lancar, kinerja perusahaan meningkat, tujuan perusahaan tercapai

Indikator Keberhasilan PIC Produksi : Pekerjaan dikerjakan dalam jangka waktu yang telah ditentukan,

Indikator Keberhasilan PIC Pemasaran : Omzet yang di peroleh sesuai dengan target tahunan yang ingin dicapai.

Indikator Keberhasilan PIC Sumber Daya : Kinerja Karyawan meningkat

Indikator Keberhasilan PIC Keuangan : Memastikan anggaran yang terealisasi sesuai dengan apa yang sudah dianggarkan, dana operasional terpakai efektif, mampu memanfaatkan sumber-sumber keuangan, Indikator manajemen keuangan telah efektif dan efisien

d. Peralatan dan bahan yang dibutuhkan untuk membuat produk/jasa tersebut?

Perlengkapan:

1. Beberapa kartu memori tambahan
2. Batrei tambahan
3. hardisk
4. background (tiap background berbeda fungsi)
5. tripod
6. lighting
7. Kertas foto

Peralatan:

1. Kamera
2. Beberapa jenis lensa (tiap jenis beda fungsi)
3. laptop (display jika di studio atau indoor)
4. Printer

- e. Jika Anda harus bermitra dalam menyediakan produk/jasa Anda, siapa mitra anda dan menyediakan/melakukan apa mitra anda?

Mitra 1 : Percetakan foto profesional

Kewajiban : melakukan mencetak foto-foto yang ingin diberikan kepada pelanggan dengan ukuran-ukuran sesuai permintaan pelanggan dan high quality

Mitra 2 : Event organizer/Wedding Organizer/Tim dekorasi

Kewajiban : Bekerjasama dengan membuat paket jasa lengkap yang didalam nya ada jasa fotografi, sehingga pelanggan tidak sulit untuk mencari-cari lagi jasa yang dibuthkan. Contoh ingin mengadakan pernikahan, maka pelanggan akan mebuthkan tim dekor, tim makeup, tim panggugn dan hiburan, tim dokumentasi

Mitra 3 : Organisasi perkumpulan UMKM

Kewajiban : Bisa memberikan info mengenai UMKM baru atau lama yang ingin melakukan pemotretan dari produk nya tersebut

7. Keuangan

- a. Biaya apa saja yang anda butuhkan dalam menyediakan, menjual, dan mengantarkan produk/jasa kepada pelanggan?

Biaya Produksi:

1. Biaya Cetak Foto
2. Biaya beli bingkai
3. Biaya Service

Biaya Pemasaran:

1. Iklan
2. Fee

Biaya Lain-Lain:

1. Transportasi

- b. Laporan Keuangan 6 bulan sampai dengan 1 tahun

ANDESPAY PHOTOGRAPHY LAPORAN LABA RUGI Per Desember 2019			
Pendapatan			
Pendapatan Jasa		Rp 13.587.000	
Total Pendapatan			Rp 13.587.000
Biaya-biaya :			
Biaya Cetak Foto		Rp 1.466.000	
Biaya Beli Bingkai		Rp 2.463.000	
Biaya Service Tripod		Rp 138.000	
Biaya Transportasi		Rp 200.000	
Total Biaya			Rp 4.067.000
Gross Profit			Rp 9.520.000
Beban Pajak		Rp -	
Net Profit			Rp 9.520.000

ANDESPAY PHOTOGRAPHY LAPORAN PERUBAHAN MODAL Per Desember 2019					
Mdal Awal				Rp 7.375.000	
Penambahan :					
Net profit		Rp 9.520.000			
Modal Akhir, Desember 2019				Rp 16.895.000	

ANDESPAY PHOTOGRAPHY			
LAPORAN POSISI KEUANGAN			
Per Desember 2019			
AKTIVA			
Current Asset			
- Cash		Rp 7.020.000	
- Perlengkapan		Rp 2.675.000	
Total Current Asset			Rp 9.695.000
Fixed Asset			
- Kamera Nikon D3400 + Lensa 18-55m		Rp 5.600.000	
- Akumulasi Penyusutan Kamera Nikon		-Rp 560.000	
- Lensa 70-300mm		Rp 2.400.000	
- Akumulasi Penyusutan Lensa 70-300mm		-Rp 240.000	
Total Fixed Asset			Rp 7.200.000
Total Aktiva			Rp 16.895.000
PASIVA			
Modal			Rp 16.895.000
Total Modal			Rp 16.895.000
Total Pasiva			Rp 16.895.000

c. Buatlah Proyeksi Keuangan anda untuk 3 tahun kedepan

Pendapatan Jasa	Rp27.174.000	Rp33.967.500	Rp40.761.000
Biaya Pengiriman	Rp230.000	Rp241.500	Rp253.575
Total Pendapatan	Rp26.944.000	Rp33.726.000	Rp40.507.425
Gross Margin	Rp230.000	Rp241.500	Rp253.575
Percentase Gross Margin	0,85%	0,71%	0,62%
Biaya Promosi			
Biaya iklan	Rp1.200.000	Rp1.260.000	Rp1.323.000
Biaya Gaji	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000
Total Biaya Promosi	Rp3.200.000	Rp3.260.000	Rp3.323.000
Percentase Biaya Promosi	12%	10%	8%
Biaya Administrasi dan Umum			
Biaya Gaji	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000
Total Biaya Administrasi	Rp2.000.000	Rp2.000.000	Rp2.000.000
Percentase Biaya Administrasi	7%	6%	5%
Ebit	Rp21.744.000	Rp28.466.000	Rp35.184.425
Bunga Jangka Pendek	Rp1.193.746	Rp1.562.783	Rp1.931.625
Bunga Jangka Panjang	Rp1.543.824	Rp2.021.086	Rp2.498.094
Pajak	Rp5.436.000	Rp7.116.500	Rp8.796.106
Net Profit	Rp13.570.430	Rp17.765.631	Rp21.958.600
Net Profit/Penjualan	50%	52%	54%

d. Kebutuhan dana pengembangan

No	NAMA KEBUTUHAN	Ketersediaan	Kebutuhan (Rp.)
1	PERALATAN	Rp 575.000	Rp 9.475.000
2	ALAT BANTU	-	Rp 7.200.000
3	PEMASARAN	Rp -	Rp 1.750.000
4	TEMPAT USAHA	Rp -	Rp 1.100.000
5	LAIN-LAIN	Rp -	Rp -
TOTAL		Rp 575.000	Rp 19.525.000

Lampiran Pendukung

- a. Bukti Usaha (Foto Produk/Jasa, Produksi, Alamat dan Lokasi Usaha (maps), Foto Gerai/Gudang/Pameran, Legalitas (jika ada) , website (jika ada)
 1. Hasil Foto Andespay Photography



Foto Keluarga



Baby Photo



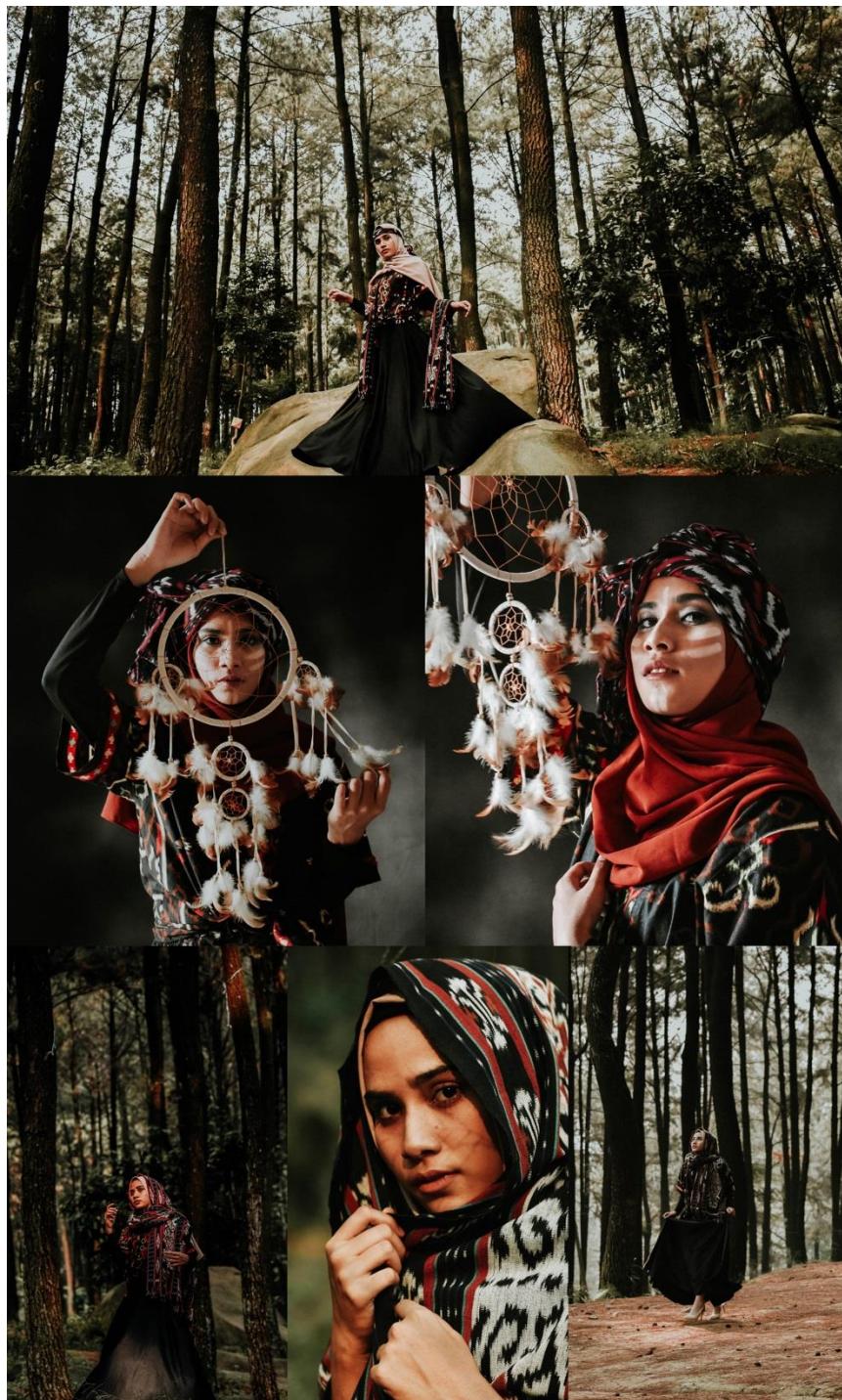
Foto Produk/Makanan/Minuman



Foto Event/acara



Photoshoot graduation



Model Photoshoot



Foto Proses Pernikahan (Prewedding, Akad/lamaran, Resepsi)



adespay_photography

•



•





andespay_photography

•



• • • •





andespay_photography



41

211

398

Postingan

Pengikut

Mengikuti

Frame of Andespay

Fotografer

Jasa fotografi & Videografi

#ShootYourImagination

Portfolio... lainnya

bit.ly/andespayproject

Gunung Putri, Bogor, Indonesia

Diikuti oleh **cayadii, auliarachmae, dan 125 lainnya**

Mengi... ▾

Kirim Pes...

Kontak



2. Ringkasan dan Lokasi Andespay Photography



jasa foto dan video (Andespay Photography (Jasa Foto dan Video))



Jasa fotografi di Gunung Putri, Jawa Barat

[Tutup](#)

 Anda mengelola Profil Bisnis ini 

[RINGKASAN](#)

[YANG](#)

[PRODUK](#)

[LAYANAN](#)



[TELEPON](#)



[RUTE](#)



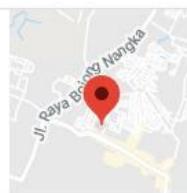
[SIMPAN](#)



[SITUS](#)



Perumahan Griya Bukit Jaya
Blok H3 no.8, Tlajung Udk,
Kec. Gn. Putri, Bogor, Jawa
Barat 16962



Melayani wilayah Gunung Putri dan area di
sekitarnya



[Anda sedang berada di sini?](#)



[Tutup](#) · Buka pukul 07.00



Layanan: Paket Photoshoot, Paket
Foto Keluarga, Paket Liputan Event...



0822-9931-1434



Andespay Photography (Jasa Foto dan Video)

Jasa fotografi

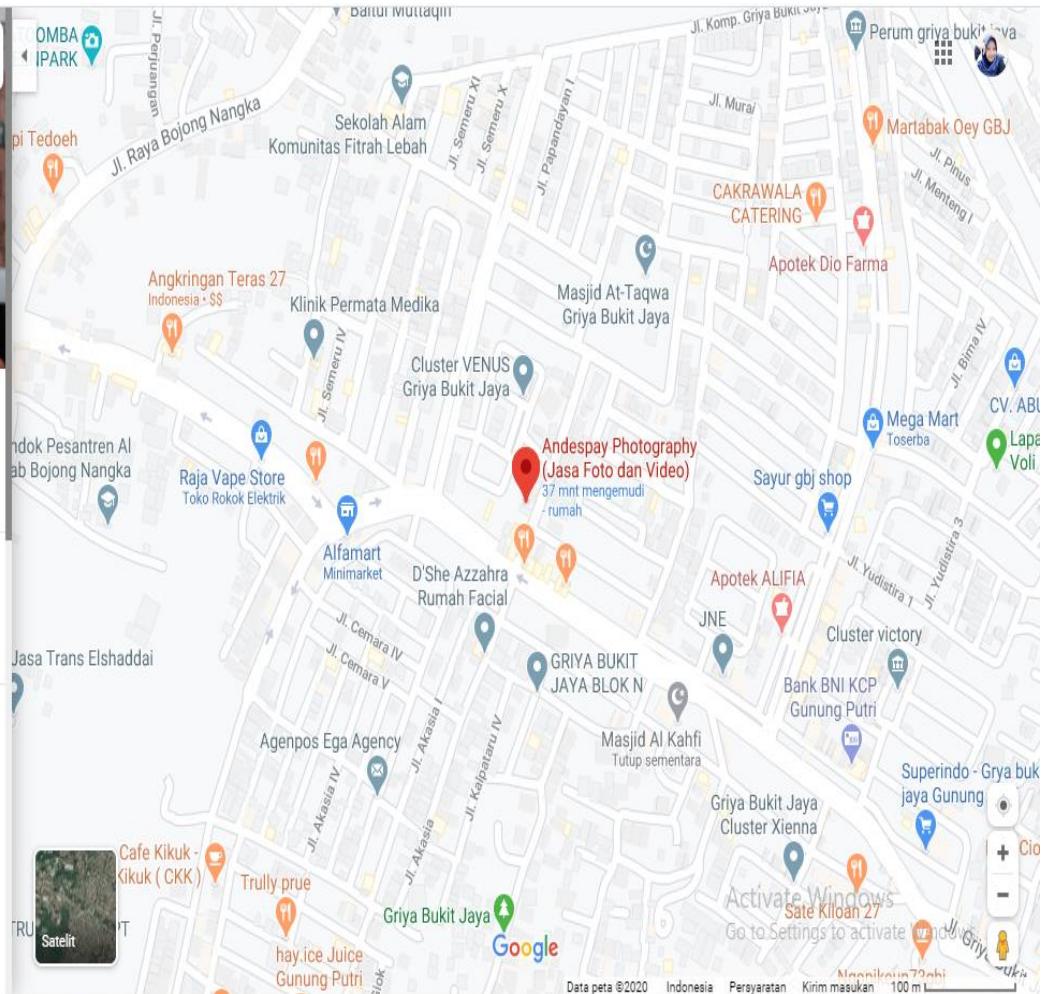
Rute Simpan Di Sekitar Kirim ke ponsel Anda Bagikan

Perumahan Griya Bukit Jaya Blok H3 no.8,
Tlajung Udk, Kec. Gn. Putri, Bogor, Jawa Barat
16962

Buka sekarang: 07.00-22.00

[instagram.com](https://www.instagram.com/)

0822-9931-1434



b. Biodata Ketua dan Anggota TIM

1	Nama Lengkap	Muhamad Febri Akbar Perkasa
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	Manajemen
4	Perguruan Tinggi	Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA
5	NIM	1602025120
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Bogor, 13 februari 1998
7	Email	<u>sutanakbarandespay@gmail.com</u>
8	No Telepon/HP	082299311434
9	Status TIM KBMI 2020	Ketua

1	Nama Lengkap	Nabila Rahmadanti
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Akuntansi
4	Perguruan Tinggi	Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA
5	NIM	1702015182
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 17-Desember-1999
7	Email	<u>Nabilarahmadanti11@gmail.com</u>
8	No Telepon/HP	0895-1011-5360
9	Status TIM KBMI 2020	Anggota 1

1	Nama Lengkap	Naufaly Sulthan
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Program Studi	S1 Akuntansi
4	Perguruan Tinggi	Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA
5	NIM	1702015174
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 19-Juli-1999
7	Email	<u>Naufalysulthan1999@gmail.com</u>
8	No Telepon/HP	0878-8788-3029
9	Status TIM KBMI 2020	Anggota 2

1	Nama Lengkap	Defvi Sugi Pratiwi Silih Pamungkas
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Akuntansi
4	Perguruan Tinggi	Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA
5	NIM	1702015148
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 13-Juni-1999
7	Email	<u>Defvipratiwi21@gmail.com</u>
8	No Telepon/HP	0858-6671-4008
9	Status TIM KBMI 2020	Anggota 3

1	Nama Lengkap	Cindera Kurnia Mahaputri
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Program Studi	S1 Akuntansi
4	Perguruan Tinggi	Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA
5	NIM	1702015181
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 14-September-1998
7	Email	kcindera@gmail.com
8	No Telepon/HP	0821-1213-2914
9	Status TIM KBMI 2020	Anggota 4