

RINGKASAN

LAPORAN TUGAS AKHIR PROYEK KEWIRAUSAHAAN

PENGEMBANGAN BISNIS *SELF PHOTO STUDIO* PADA SNAP O'SNAP



Oleh:

BIANCA CHRISTIANA BAYU PUTRI

1119 31124

**PROGRAM STUDY JURUSAN AKUNTANSI SEKOLAH TINGGI ILMU
EKONOMI YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA**

YOGYAKARTA

2023/2024

TUGAS AKHIR

KEHADIRAN SELF PHOTO STUDIO DI DALAM COMPOUND SPACE

Dipersiapkan dan disusun oleh:

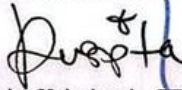
BIANCA CHRISTIANA BAYU PUTRI

No Induk Mahasiswa: 111931124

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Selasa tanggal 16 Januari 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing



Ika Puspita Kristianti, SE., M.Acc., Ak., CA.

Penguji



Prima Rosita Arini S., SE., M.Si., Ak., CA.



Yogyakarta, 16 Januari 2024
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Studio foto merupakan ruangan yang telah disusun secara khusus dengan mempertimbangkan berbagai macam aspek seperti lampu, latar belakang, serta berbagai macam setting yang berfungsi untuk mendukung proses pemotretan. Studio foto yang saat ini berkembang menjadi *self photo studio* pengambilan objek pada tugas akhir yaitu *self photo studio* Snapotrait yang terdiri dari Snap O'Snap dan Snap O'Box. Tujuan proyek kewirausahaan ini adalah untuk mengidentifikasi pengembangan bisnis pada *self photo studio* Snap O'Snap dan Snap O'Box.

Hasil analisa dari proyek pengembangan bisnis *self photo studio* Snap O'Snap dan Snap O'Box, yaitu terdiri dari pertama inovasi produk di mana *self photo studio* Snap O'Snap dan Snap O'Box praktis, terdiri dari dua penawaran yaitu basic dan konsep, serta bebas dalam berekspresi. Kedua berdasarkan dari manajemen pemasaran menggunakan iklan melalui media sosial. Ketiga berdasarkan dari manajemen produksi setiap konsumen wajib melakukan pemesanan terlebih dahulu melalui website yang telah disediakan dari media sosial instagram setelah itu konsumen dapat memilih paket foto dan menentukan jadwal foto. Keempat berdasarkan manajemen sumber daya manusia yang terdiri dari 20 orang dengan masing-masing 2 orang, *marketing and sales* terdiri dari 2 orang, operasional terdiri dari 2 orang, dan *visual designer* terdiri dari 2 orang, serta operator terdiri dari 10 orang, dan *frontliner* 2, serta seluruh sumber daya manusia telah berjalan dengan baik. Kelima berdasarkan manajemen keuangan dengan omset harian lebih dari Rp 1.000.000 dengan laba yang diperoleh berkisar Rp 20.000.000 dan omset per bulan mulai dari Rp 50.000.000. Dan yang terakhir berdasarkan dari manajemen perubahan dan inovasi yaitu mengubah studio foto menjadi *self photo studio* konsep tersebut berubah mengikuti dengan perkembangan tren yang ada saat ini.

Kesimpulan yang dapat diambil dari tugas akhir ini adalah pengembangan unit usaha *self photo studio* Snapotrait yang bermula dari studio foto, dilihat dari minat konsumen yang sedikit, kurang bebas dalam berekspresi, harga yang mahal, waktu yang terbatas bila melakukan proses foto di studio foto. Hal tersebut membuat adanya pergeseran dari studio foto menjadi *self photo studio*, pergeseran tersebut yang memberikan banyak manfaat bagi para konsumen dan yang paling utama manajemen pada *self photo studio* Snap O'Snap dan Snap O'Box telah berjalan dengan baik. Adapun saran yaitu melakukan pengecekan sistem secara berkala, menyediakan ruang tunggu yang memadai, dan menambah sumber daya manusia pada bagian *frontliner*

Kata kunci : studio foto, *self photo studio*, Snap O'Snap, Snap O'Box

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Pendahuluan

Latar Belakang Masalah

Kewirausahaan membutuhkan kreativitas yang tinggi dan perlu diterapkan oleh generasi muda, kewirausahaan sendiri telah diperkenalkan sejak sekolah dasar. Generasi muda saat ini banyak dibekali mengenai ilmu kewirausahaan mulai dari sekolah dasar sampai dengan sekolah menengah, namun dalam mendirikan sebuah usaha perlu adanya manajemen usaha yang baik guna menunjang bisnis tersebut agar menjadi bisnis yang berhasil

Manajemen usaha merupakan proses sebuah perusahaan dalam melakukan perencanaan, mengatur, mengendalikan, serta mengarahkan aktivitas serta sumber daya perusahaan guna tercapainya sebuah tujuan dengan efisien dan efektif, adapun manfaat dari manajemen usaha adalah meminimalisir biaya, meningkatkan efisiensi, mempertahankan usaha, menangani pesaing, serta bermanfaat bagi kesejahteraan masyarakat (Handoko, 2011). Berdasarkan penjelasan dari manajemen usaha tersebut, maka pada tugas akhir penulis menjelaskan mengenai pengembangan usaha yang bermula dari studio foto menjadi *self photo studio*. Studio foto merupakan ruangan yang telah disusun secara khusus dengan mempertimbangkan berbagai macam aspek seperti lampu, latar belakang, serta berbagai macam setting yang berfungsi untuk mendukung proses pemotretan

Berdasarkan pengertian tersebut sebagian orang merasa bosan dengan model foto yang terlalu monoton dikarenakan studio foto terdiri dari fotografer yang bertugas memberikan pengarahan untuk berganti gaya foto, hal tersebut membuat masyarakat sulit dalam berekspresi sehingga banyak yang enggan untuk melakukan foto jika tidak dalam memperingati hari-hari penting atau hari raya. Berlandaskan dari penjelasan tersebut maka menghadirkan studio foto dengan konsep yang lebih masa kini dengan fasilitas dan manfaat yang lebih banyak didapatkan oleh pengunjung. Pengembangan studio foto menjadi *self photo studio* menghadirkan banyak manfaat yaitu waktu yang lebih fleksibel, harga yang terjangkau, frame foto dengan menggunakan *background* masa kini, bebas dalam bergaya, tidak

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

memerlukan momen tertentu untuk foto, serta aksesoris gratis yang dapat digunakan secara gratis oleh pengunjung, manfaat yang ditawarkan tersebut menjadi daya tarik bagi konsumen untuk berdatangan dan mencoba sensasi baru dengan mencoba *self photo studio*.

Snap O'Snap merupakan *self photo studio* merupakan pengembangan bisnis dari Snapotrait, bermula dari melihat tayangan di youtube luar negeri apa yang sedang menjadi tren di sana di bidang bisnis *photography*/dunia foto. Luar negeri sebagai referensi karena ingin menciptakan sesuatu yang belum ada di Indonesia, banyak generasi muda saat ini menyukai produk luar negeri seperti produk Negara Korea. Maka dari itu inisiatif dalam membuat *self photo studio* dengan referensi negara Thailand dan Singapore karena di kedua negara tersebut telah memperkenalkan *self photo studio*. Seiring dengan perkembangan waktu tren tersebut sudah masuk ke dalam negeri, hal tersebut mengakibatkan banyak pengusaha yang memanfaatkan peluang dengan membangun unit bisnis yang sama. *Self photo studio* Snapotrait menghadirkan dua jenis studio foto yang berbeda yaitu konsep yang diberi nama Snap O'Snap dan basic yang diberi nama Snap O'Box. Kedua studio foto tersebut memiliki ciri yang kuat serta mengedepankan estetika

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan, maka rumusan masalah dari tugas akhir ini adalah bagaimana pengembangan bisnis pada *self photo studio* Snap O'Snap dan Snap O'Box?

Tujuan Proyek Kewirausahaan

Berdasarkan dari rumusan masalah yang telah dipaparkan, maka tujuan dari proyek kewirausahaan ini adalah untuk mengidentifikasi pengembangan bisnis pada *self photo studio* Snap O'Snap dan Snap O'Box

Kontribusi Proyek Kewirausahaan

Kontribusi proyek kewirausahaan ini untuk meningkatkan penjualan *self photo studio* Snap O'Snap dan Snap O'Box

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Bahasan dan Analisis SWOT

Studio Foto

Studio foto merupakan ruangan yang telah disusun secara khusus dengan mempertimbangkan berbagai macam aspek seperti lampu, latar belakang, serta berbagai macam setting yang berfungsi untuk mendukung proses pemotretan, studio foto biasanya digunakan untuk acara formal seperti pernikahan, wisuda, foto keluarga, dan acara penting lainnya.

Self Photo Studio

Fenomena pengembangan ini berawal dari studio foto menjadi *self photo studio* yang di mana seluruh pengarahannya berasal dari individual. Beranjak dari studio foto menghasilkan inovasi baru yang mudah diterima oleh khalayak umum, *self photo studio* ini sendiri memiliki konsep foto yang digemari oleh generasi muda saat ini. Kebanyakan *self photo studio* memiliki waktu yang terbatas dengan minimal pengambilan foto 20 menit, begitu pula dengan Snap O'Snap. Snap O'Snap sendiri merupakan konsep foto yang banyak digemari, karena foto di Snap O'Snap ini dapat dilakukan secara berkelompok maupun perorangan hal ini menjadi hal yang menarik karena tidak ada ketentuan minimal dan maksimal dari jumlah pengunjung yang ingin melakukan sesi foto, properti yang sesuai dengan hari-hari raya atau hari kebesaran tertentu, properti tersebut digunakan untuk menunjang penarikan pengunjung pada Snap O'Snap, selain itu memaksimalkan pelayanan Snap O'Snap, harga yang ditawarkan lebih terjangkau dengan durasi waktu yang tidak terbatas hanya menggunakan antrean, mendapatkan target pasar baru. Selain Snap O'Snap adapula Snap O'Box yang lebih efisien dan fleksibel, karena untuk foto di Snap O'Box tidak perlu melakukan pemesanan, konsumen hanya perlu datang ke Snap O'Box dan langsung dapat melakukan sesi foto dengan harga yang lebih terjangkau hanya Rp 30.000 konsumen telah mendapatkan prin foto dengan jumlah dua strip

Analisa SWOT

Kekuatan	Kelemahan
-----------------	------------------

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

<ol style="list-style-type: none">1. Harga terjangkau2. Konsep foto yang menarik3. Lokasi strategis4. Pelayanan yang baik5. Program serta promo yang menarik	<ol style="list-style-type: none">1. Ruang tunggu yang kurang memadai2. Banyaknya konsumen terkadang membuat sistem kerja komputer menjadi lamban
Peluang <ol style="list-style-type: none">1. Adanya event yang dilakukan setiap bulan untuk menambah pendapatan2. Melakukan pemasaran di media sosial secara aktif untuk meningkatkan visibilitas	Ancaman <ol style="list-style-type: none">1. Adanya pesaing di bidang yang sama dengan memanfaatkan teknologi seperti operator yang telah terintegrasi dengan teknologi2. Penawaran harga yang lebih murah

Berdasarkan analisa SWOT yang telah diidentifikasi, maka strategi yang dapat dilakukan adalah berdasarkan kekuatan yang menjadi nilai tambah Snap O'Snap didukung dengan adanya faktor eksternal yaitu peluang adanya kerja sama dengan pihak luar seperti pengadaan event berpengaruh terhadap penjualan produk, pihak eksternal memberikan penawaran ke pihak Snap O'Snap dan Snap O'Box dikarenakan kualitas dari Snap O'Snap dan Snap O'Box yang baik. Kelemahan dari Snap O'Snap yaitu permintaan konsumen yang meningkat menyebabkan adanya permasalahan pada ruang tunggu konsumen, yang di mana bangunan dari Snap O'Snap sendiri tergolong sempit sehingga ketika permintaan pelanggan meningkat menyebabkan banyak konsumen yang menunggu antrean di luar ruang tunggu. Ruang tunggu yang kurang memadai, dikarenakan banyak konsumen yang melakukan sesi foto berkelompok yang menyebabkan antrean ketika menunggu hasil foto, maka dari itu dari pihak operator Snap O'Snap melakukan penawaran bagi yang sedang menunggu hasil cetak foto dapat menunggu di Saji yang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

merupakan *coffee shop* atau dapat melihat-lihat produk di *Gaca Store* produk yang dijual berupa kaos, celana, jersey, sampai dengan aksesoris. hal tersebut dapat mengurangi keramaian pada studio foto

Berdasarkan kelemahan tersebut dapat menimbulkan ancaman yang di mana saat ini sudah ada *self photo studio* dengan menggunakan sistem dimulai dari pemesanan sampai dengan percetakan, konsumen hanya tinggal datang untuk foto dan menunggu hasil foto saja, bilamana dari kelemahan tersebut tidak diperbaiki hal tersebut akan berdampak pada perkembangan usaha Snap O'Snap sendiri, selain itu saat ini telah banyak *self photo studio* yang menawarkan harga lebih rendah dibandingkan dengan Snap O'Snap kebanyakan konsumen dengan target pasar adalah pelajar maupun mahasiswa hanya melihat dari sisi harganya saja tanpa melihat dari sisi lain seperti kualitas, penawaran paket produk yang menarik, dan lain-lain, maka dari itu Snap O'Snap menarik konsumen dengan cara kolaborasi dengan brand-brand yang terkenal di Yogyakarta.

Metodologi Pengembangan Produk dan Manajemen Usaha

Eksplorasi Kreativitas

kreativitas dapat diartikan sebagai pola pikir baru yang menghasilkan pemecahan masalah yang baik, kreativitas juga merupakan kemampuan untuk memberikan saran dan diterapkan ke dalam solusi dari masalah yang terjadi. Pengembangan kreativitas ini merupakan kemampuan untuk menuangkan ide yang baru, menyusun solusi yang inovatif, serta menjadikan sekitar sebagai bahan pertimbangan. Hal tersebut bermula sebelum melakukan pengembangan produk, survey terhadap keadaan sekitar perlu dilakukan untuk mengetahui kebutuhan pasar serta apakah ide yang sudah terencanakan sampai kepada masyarakat. Ide pertama yang dimiliki bukan berarti menjadi tujuan akhir sebuah usaha dibangun, ide ini dijadikan sebagai acuan serta bahan pertimbangan untuk merealisasikan sebuah usaha.

Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran merupakan proses bertambahnya efektivitas dan efisien aktivitas pemasaran yang dilakukan oleh baik individu maupun perusahaan (Alma,

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2011). Manajemen pemasaran adalah merencanakan, mengarahkan, dan mengawasi seluruh aktivitas pemasaran perusahaan (Ngatno, 2017)

Manajemen Operasi

Dalam menjalankan bisnis harus mengenal terlebih dahulu manajemen operasional, yang di mana manajemen operasional itu sendiri berfungsi dalam mengontrol aktivitas produksi agar selama proses produksi berjalan dengan baik serta memastikan agar selama proses produksi sesuai dengan rencana. Manajemen operasi merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, serta pengendalian sumber daya agar tercapainya tujuan perusahaan.

Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM)

Manajemen Sumber Daya Manusia merupakan kumpulan dari aktivitas organisasi yang diarahkan untuk menarik, mengembangkan, dan mempertahankan tenaga kerja yang efektif dan efisien. Menurut Marwansyah (2014) menyatakan bahwa manajemen sumber daya manusia dapat diartikan sebagai pendayagunaan sumber daya manusia di dalam sebuah organisasi, yang dilakukan melalui fungsi dari perencanaan, proses seleksi, pengembangan sumber daya manusia, pengembangan kinerja, kompensasi, serta kesejahteraan dan keselamatan tenaga kerja

Manajemen Sumber Daya Manusia terdiri dari perencanaan, organisasi, pengarahan dan pengadaan, pengendalian, pengembangan, kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan, kedisiplinan, pemberhentian

Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan penting bagi sebuah organisasi guna mengendalikan keuangan perusahaan agar tetap stabil. Manajemen keuangan merupakan salah satu bidang yang berfokus pada penggunaan modal, uang pinjaman, serta dana bisnis yang digunakan untuk kepentingan perusahaan (Astuti, 2022)

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Manajemen perubahan merupakan pendekatan yang dilakukan secara terorganisir yang berguna dalam membantu setiap individu maupun kelompok dengan melakukan penerapan pada sarana, sumber daya, serta pengetahuan dalam merealisasikan perubahan. Manajemen perubahan merupakan alat yang digunakan sebagai acuan oleh manajer dalam melakukan perubahan yang baik, efektif, serta efisien (Nazirah, 2022)

Business Model Canvas (BMC)

Partner Kunci	Aktivitas Kunci	Proposisi Nilai	Hubungan Pelanggan	Segmen Pelanggan
<ul style="list-style-type: none"> - Toko printer - Toko komputer 	Marketin g: Iklan di media sosial Produk: <i>self photo studio</i> Snap O'Snap	<ul style="list-style-type: none"> - Terdapat <i>self photo studio</i> dengan dua pilihan paket yaitu basic dan konsep 	<ul style="list-style-type: none"> - Potongan harga dan promo 	<ul style="list-style-type: none"> - Event eksternal kolaborasi dengan brand - Mahasiswa dan pelajar
	Sumber Daya Utama Kerja sama dengan pihak ketiga		Saluran <ul style="list-style-type: none"> - WhatsApp - Instagram - TikTok - Email 	
Struktur Biaya <ul style="list-style-type: none"> - Keuntungan yang diperoleh bagi hasil dengan founder - <i>Frenchise</i> serta kolaborasi dengan brand 			Aliran Pendapatan <ul style="list-style-type: none"> - Seluruh konsumen Snap O'Snap - Pengisian pulsa 	

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

<ul style="list-style-type: none">- Gaji karyawan- Biaya pemeliharaan dan perbaikan sistem	
---	--

Pembahasan Manajemen Usaha

Inovasi Produk

Inovasi yang dimiliki oleh *self photo studio* Snap O'Snap merupakan *self photo studio* yang praktis karena dapat dipindahkan dan digunakan dimana pun, inovasi tersebut yang menimbulkan banyaknya permintaan dan bertambahnya jumlah pengunjung. *Self photo studio* juga menawarkan tiga paket foto yang terdiri dari group session yang terdiri dari enam orang dan mendapatkan tambahan waktu foto selama 10 menit, special snap terdiri dari tiga orang serta mendapatkan tiga lebar hasil foto dengan tambahan waktu 10 menit, dan basic snap yang terdiri dari dua orang serta memperoleh dua hasil foto dengan durasi waktu normal yaitu 20 menit tanpa ada tambahan waktu. Produk yang dimiliki oleh Snap O'Snap berupa print hasil foto dengan *background* yang bermacam, serta layout pada hasil print yang bervariasi. Inovasi produk tersebut menambah minat pengunjung pada Snap O'Snap, serta kepuasan pelanggan yang menjadi utama dan prioritas pada Snap O'Snap waktu yang dibutuhkan untuk menunggu hasil foto jadi kurang dari satu menit pengunjung dapat mengambil hasil gambar yang diinginkan

Manajemen Pemasaran

Strategi pemasaran yang dilakukan dalam menawarkan produk Snap O'Snap dan Snap O'Box dengan menggunakan iklan pada media sosial, serta aktif dalam penggunaan media sosial. Awal buka Snap O'Snap dan Snap O'Box melakukan dokumentasi untuk diunggah ke media sosial berupa video produk, setelah video masuk ke media sosial membuahkan hasil berupa Snap O'Snap dan Snap O'Box viral sehingga banyak dikenal oleh konsumen, selain itu produk dikenal melalui teman terdekat dengan diberikan kesempatan untuk mencoba produk. Penjualan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

produk melalui akun sosial media berupa Instagram dan TikTok yang di mana pengenalan produk dengan unggah foto dan video dan ketika konsumen membuka profil dari Snap O'Snap dan Snap O'Box, di profil tersebut terdapat link yang bisa dipilih oleh konsumen untuk melakukan pemesanan

Kendala yang dihadapi selama berdirinya usaha Snap O'Snap dan Snap O'Box adalah kurangnya jumlah pengunjung ketika mendekati liburan sekolah dan pergantian semester mahasiswa, karena jumlah pengunjung rata-rata berasal dari mahasiswa dan pelajar, sehingga ketika menjelang liburan sekolah dan pergantian semester mayoritas konsumen meluangkan waktunya untuk berlibur, dari kasus tersebut menjadi tugas dari pihak marketing Snap O'Snap dan Snap O'Box untuk meningkatkan pemasaran agar setiap harinya produk dari Snap O'Snap dan Snap O'Box dapat laku terjual.

Manajemen Produksi

Proses produksi Snap O'Snap sebelum melakukan sesi foto setiap konsumen wajib melakukan booking melalui media sosial Snap O'Snap yaitu instagram, terdapat beberapa pilihan paket setiap konsumen berhak memilih paket sesuai yang diinginkan, setelah memilih paket selanjutnya setiap konsumen wajib untuk menentukan waktu untuk memulai sesi foto. Setelah itu konsumen bisa datang ke booth Snap O'Snap untuk melakukan sesi foto. Sesi foto dilakukan selama 20 menit dan selama itu konsumen bebas dalam berekspresi, setelah waktu berakhir konsumen menunggu selama 5 menit untuk menunggu hasil cetak foto, konsumen yang telah berfoto mendapatkan seluruh *soft file* dan hasil cetak foto sesuai dengan paket yang telah dipilih

Proses produksi Snap O'Box sangat singkat, di mana konsumen yang datang dapat langsung melakukan sesi foto tanpa perlu melakukan pemesanan terlebih dahulu, konsumen dapat langsung masuk ke dalam bilik dan segera melakukan sesi foto, sebelum itu konsumen dapat memilih dari beberapa frame yang ditawarkan, ketika pemilihan selesai konsumen dapat mengatur *timer* terlebih dahulu agar tidak terlalu cepat atau terlalu lama dalam prosesi foto. Setelah itu konsumen dapat melakukan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

sesi foto dapat memilih filter terlebih dahulu sebelum foto dicetak, dan untuk proses cetak konsumen tidak perlu menunggu lama karena setelah sesi foto selesai maka hasil foto langsung tercetak

Manajemen Sumber Daya Manusia

Sistem kerja manajemen sumber daya manusia dibagi menjadi beberapa bagian terdiri dari 20 orang dengan bagian keuangan terdiri dari 2 orang, *marketing and sales* terdiri dari 2 orang, operasional terdiri dari 2 orang, dan *visual designer* terdiri dari 2 orang, serta operator terdiri dari 10 orang, dan *frontliner* 2 orang sebelum memasuki tanggung jawab masing-masing dibekali dengan pengetahuan kerja terkait dengan tugas dan tanggung jawab setiap divisi. Selama tahun berjalan sumber daya manusia bekerja sama dengan baik, jam buka dimulai dari jam 10.00 WIB – 21.00 WIB. Sebelum melakukan tugas dari masing-masing divisi dilakukan training terlebih dahulu pengenalan dengan lingkungan kerja serta tugas kerja. *Training* dilakukan selama tiga bulan yaitu masa percobaan untuk menjadi karyawan tetap.

Kendala yang dialami dalam mengelola sumber daya manusia adalah menghadapi masing-masing karyawan dengan emosional yang beragam, serta dari masing-masing karyawan memiliki hak suara yang wajib disampaikan hal tersebut yang sulit untuk dikendalikan, dari kendala tersebut maka dapat diambil solusi dengan memberikan beberapa pilihan terlebih dahulu lalu melakukan pengambilan keputusan dengan jumlah suara yang telah disepakati, dalam menyampaikan hak suaranya masing-masing karyawan perlu memberikan alasan yang logis sehingga bilamana keputusan tersebut telah disepakati secara bersamaan tidak menimbulkan adanya masalah lain dalam pengembangan usaha.

Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan pada *self photo studio* Snap O'Snap telah berjalan dengan baik dilihat dari omset harian, meskipun tidak selalu mengalami peningkatan setiap harinya namun omset harian yang didapat masih masuk ke dalam kategori yang stabil, omset harian yang didapat di atas angka Rp 1.000.000, yang di mana target

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dari penjualan produk itu sendiri telah tercapai, laba yang didapat setiap bulannya berkisar Rp 20.000.000 ke atas dan perolehan omset setiap bulannya mulai dari Rp 50.000.000. Modal ketika mendirikan usaha Snap O'Snap berasal dari modal disetor Rp 120.000.000 dengan modal yang awalnya berasal dari para *founder* Studio Kala (agensi *digital marketing* dan *branding*) dan Maha Finance (agensi keuangan) sehingga mereka menggabungkan modal mereka untuk mendirikan Snapotrait. Dua agensi tersebut bergerak dibidang yang berbeda namun menyatukan visi dan misi untuk mendirikan sebuah usaha *self photo studio* Snapotrait yang terdiri dari Snap O'Snap dan Snap O'Box. Modal tersebut dikelola dengan baik dapat dilihat dari konsep foto yang menarik, peralatan foto yang lengkap, desain yang menarik, serta Snap O'Snap telah membuka *franchise* di Veteran dan Snap O'Box kerjasama eksklusif di Cosan. Berikut lampiran data penjualan Snapotrait per harinya

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Perubahan dan inovasi terus dilakukan oleh perusahaan, dikarenakan perubahan terus terjadi setiap harinya. Sesuai dengan perkembangan teknologi, perkembangan zaman, tren yang setiap harinya berbeda. Hal-hal seperti itulah yang perlu diperhatikan oleh perusahaan agar perusahaan terus berjalan dan konsumennya setiap harinya semakin bertambah. Langkah awal yang dilakukan oleh perusahaan adalah mengubah studio foto menjadi *self photo studio* konsep tersebut berubah mengikuti dengan perkembangan tren yang ada saat ini. Pengunjung dapat berekspresi bebas tanpa ada batasan yang menjadi hambatan, selain itu konsep *self photo studio* mengikuti hari raya besar perusahaan melakukan inovasi dengan mengganti tema dari foto itu sendiri seperti kertas print hasil cetak yang diberi nuansa sesuai dengan *event*, latar belakang studio, serta tambahan ornamen

Simpulan dan Saran

Simpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari tugas akhir ini adalah pengembangan unit usaha *self photo studio* Snapotrait yang bermula dari studio foto, dilihat dari minat

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

konsumen yang sedikit, kurang bebas dalam berekspresi, harga yang mahal, waktu yang terbatas bila melakukan proses foto di studio foto. Hal tersebut membuat adanya pergeseran dari studio foto menjadi *self photo studio*, pergeseran tersebut yang memberikan banyak manfaat bagi para konsumen dan yang paling utama manajemen pada *self photo studio* Snap O'Snap dan Snap O'Box telah berjalan dengan baik.

Saran

1. Pengecekan sistem yang dilakukan secara berkala guna memberikan kenyamanan bagi para konsumen
2. Menyediakan ruang tunggu yang memadai.
3. Menambah sumber daya manusia pada bagian *frontliner*

DAFTAR PUSTAKA

Alma, B. (2011). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeth

Hamali, Y. (2018). *Pemahaman Manajemen Sumber Daya Manusia*.

Yogyakarta: CAPS

Handoko. (2011). *Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia*.

Yogyakarta: BPFE

Herjanto, E. (2008). *Manajemen Operasi*. Jakarta: Grasindo

Marwansyah. (2014). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Alfabeta

Munandar, U. (2009). *Pengembangan Kreativitas Anak Berbakat*.

Jakarta: Rineka Cipta

Musthafa. (2017). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: CV. Andi Ofset

Nazirah, A. (2022). *Manajemen Perubahan dan Inovasi*. PT Insan Cendekia Mandiri group