

Analisis kelayakan bisnis: Meliora pictures sebagai industri jasa fotografi

Fica Afria Windiasari^{1*}, Nihayatu Aslamatis Solekah²

^{1,2}Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
e-mail: *210503110024@student.uin-malang.ac.id

Kata Kunci:

meliora pictures; jasa fotografi; strategi pemasaran; digital marketing; kota Malang

Keywords:

meliora pictures; photography service; marketing strategy; digital marketing; Malang city

ABSTRAK

Meliora Pictures adalah bisnis jasa fotografi yang beroperasi di Kota Malang dengan target pasar utama mahasiswa. Meskipun menghadapi persaingan yang ketat, bisnis ini memiliki peluang besar untuk berkembang dengan memanfaatkan lokasi strategis dan permintaan untuk dokumentasi momen penting. Strategi pemasaran yang diterapkan, seperti mulut ke mulut dan media sosial, dapat diperkuat dengan optimalisasi digital marketing, diversifikasi layanan, dan fokus pada kualitas layanan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan. Penelitian ini memberikan rekomendasi untuk meningkatkan branding, efisiensi operasional, dan strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran.

ABSTRACT

Meliora Pictures is a photography service business based in Malang, targeting mainly students. Despite facing intense competition, the business has great potential to grow by leveraging its strategic location and demand for documentation of important moments. Marketing strategies, such as word-of-mouth and social media, can be enhanced by optimizing digital marketing, diversifying services, and focusing on service quality to increase customer loyalty. This study provides recommendations to improve branding, operational efficiency, and more targeted marketing strategies.

Pendahuluan

Industri jasa fotografi terus menunjukkan pertumbuhan yang signifikan seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan dokumentasi visual, baik untuk keperluan pribadi, bisnis, maupun pemasaran. Dalam konteks ini, bisnis fotografi memiliki peluang yang besar untuk berkembang, terutama jika didukung oleh strategi bisnis yang matang dan analisis kelayakan yang komprehensif. Analisis kelayakan bisnis menjadi salah satu langkah awal yang penting untuk menentukan apakah suatu bisnis memiliki potensi keuntungan yang cukup besar dibandingkan risiko yang dihadapinya (Sutrisno, 2020).

Meliora pictures merupakan salah satu usaha yang direncanakan untuk beroperasi di sektor jasa fotografi. Dengan fokus pada layanan fotografi berkualitas tinggi dan segmentasi pasar yang spesifik penting untuk mengkaji berbagai aspek kelayakan bisnis meliputi aspek pasar, teknis, finansial, dan manajemen (Nugraha & Sari, 2018).



This is an open access article under the [CC BY-NC-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/) license.

Copyright © 2023 by Author. Published by Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Gap riset dalam penelitian ini diantaranya yaitu penelitian oleh Wahyuni (2020) yang berfokus pada strategi bersaing pemain besar dengan sumber daya melimpah, sehingga kurang membahas efektivitas strategi branding sederhana, seperti memanfaatkan media sosial atau mulut ke mulut, yang relevan untuk bisnis kecil seperti Meliora Pictures. Selain itu, Prasetyo (2021) menyoroti pentingnya lokasi strategis, tetapi belum secara spesifik mengkaji bagaimana kota pelajar seperti Malang, dengan dominasi segmen mahasiswa, memengaruhi peluang pasar bisnis jasa kreatif. Penelitian oleh Santoso dan Yulia (2022) yang menyoroti peran transparansi informasi dalam pemasaran, namun tidak mendalami bagaimana strategi digital marketing yang optimal dapat diterapkan pada bisnis baru dengan keterbatasan waktu dan tenaga. Terakhir, penelitian Wahyuni (2020) yang juga belum mengeksplorasi secara spesifik hubungan antara profesionalitas layanan dan loyalitas pelanggan dalam bisnis jasa fotografi, sehingga diperlukan kajian lebih lanjut untuk memahami bagaimana faktor-faktor tersebut dapat memengaruhi keberhasilan bisnis kreatif seperti Meliora Pictures.

Analisis studi kelayakan bisnis ini juga dapat memberikan wawasan mengenai strategi bisnis yang dapat diterapkan agar perusahaan mampu bersaing di pasar jasa fotografi yang kompetitif. Studi ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai potensi keberhasilan Meliora Pictures berdasarkan analisis kelayakan pada aspek pasar dan pemasaran. Dengan demikian, hasil analisis ini tidak hanya relevan bagi Meliora Pictures, tetapi juga bagi pelaku usaha lain di bidang yang sama (Rahman, 2021).

Pembahasan

Meliora Pictures memiliki potensi pasar yang menjanjikan, terutama dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap jasa fotografi profesional di era digital. Permintaan terhadap dokumentasi momen penting seperti wisuda, *prewedding*, hingga acara keluarga, semakin tinggi. Fenomena ini didorong oleh kebiasaan masyarakat berbagi momen di media sosial, yang meningkatkan kebutuhan akan hasil fotografi berkualitas tinggi (Pratama, 2023). Selain itu, fokus Meliora Pictures pada jasa editing dan pembuatan konten digital mencerminkan kemampuan adaptasi terhadap tren pasar yang mengutamakan kreativitas dan efisiensi. Layanan yang ditawarkan relevan dengan kebutuhan bisnis dan individu yang ingin menciptakan konten visual menarik untuk berbagai keperluan (Hidayat, 2022). Dengan pendekatan ini, Meliora Pictures mampu memposisikan dirinya sebagai penyedia jasa fotografi yang inovatif dan berdaya saing.

Pendekatan pemasaran berbasis mulut ke mulut yang selama ini diterapkan terbukti efektif dalam menjangkau pelanggan baru. Namun, untuk memperluas jangkauan pasar, strategi digital marketing perlu diterapkan, seperti optimalisasi media sosial dan kolaborasi dengan influencer. Strategi ini mampu memberikan dampak signifikan dalam menarik audiens yang lebih luas dan meningkatkan eksistensi Meliora Pictures di pasar jasa fotografi dan konten digital (Sari & Yulianto, 2021).

Meliora Pictures menghadapi persaingan yang cukup ketat di Kota Malang, yang telah menjadi rumah bagi berbagai bisnis jasa fotografi, seperti ZHRLRFK, Posh Pixel, Gawe Momen, Fine Graduation, Logika Graduation, dan Noora Grads. Menurut Wahyuni (2020), bisnis jasa di daerah dengan persaingan tinggi membutuhkan inovasi dalam

layanan dan pendekatan unik untuk menarik perhatian pelanggan. Hal ini dapat dilakukan melalui peningkatan kualitas hasil fotografi, penawaran layanan yang fleksibel, serta pengalaman pelanggan yang lebih personal. Strategi tersebut memungkinkan Meliora Pictures untuk membedakan diri dari para pesaing dan membangun keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Dari sisi market share, Meliora Pictures yang berdiri pada tahun 2023 memiliki potensi besar untuk berkembang karena terletak di Kota Malang, yang dikenal sebagai kota pelajar. Menurut Prasetyo (2021), keberadaan bisnis di lokasi strategis yang sesuai dengan karakteristik target pasar dapat memberikan keuntungan kompetitif yang signifikan. Kota Malang dengan mayoritas penduduk muda dan mahasiswa, menjadi pasar potensial bagi jasa fotografi untuk kebutuhan seperti wisuda, prewedding, dan momen-momen penting lainnya. Selain itu, melalui rekomendasi mulut ke mulut yang telah menjadi metode pemasaran utamanya, Meliora Pictures dapat memperkuat eksistensi bisnisnya di pasar lokal.

Dalam hal strategi pemasaran, Meliora Pictures telah memanfaatkan media sosial untuk membangun branding, meskipun penerapannya belum maksimal akibat keterbatasan waktu dari pemilik usaha. Menurut Santoso & Yulia (2022), kehadiran digital yang aktif di media sosial dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kepercayaan konsumen, terutama jika didukung oleh transparansi informasi seperti daftar harga, paket layanan, dan portofolio. Langkah Meliora Pictures yang menyediakan link berisi informasi ini menunjukkan komitmen untuk memberikan kemudahan akses kepada konsumen, sehingga memperkuat citra positif bisnis di mata publik.

Selain fokus pada strategi digital, Meliora Pictures juga mengedepankan profesionalitas dan kualitas hasil fotografi untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Wahyuni (2020) menyatakan bahwa pengalaman positif pelanggan dalam jasa fotografi sangat memengaruhi tingkat loyalitas mereka. Meliora Pictures dapat memanfaatkan pendekatan ini dengan terus meningkatkan layanan dan memastikan setiap momen yang diabadikan sesuai dengan harapan konsumen. Loyalitas yang terbentuk dari pengalaman memuaskan ini berpotensi menjadi salah satu kunci keberhasilan bisnis di tengah persaingan yang ketat.

Dengan kombinasi strategi branding, pemasaran digital, dan pelayanan yang profesional, Meliora Pictures memiliki peluang besar untuk meningkatkan daya saingnya di pasar jasa fotografi. Seiring meningkatnya permintaan akan jasa kreatif di era digital, Meliora Pictures dapat memperkuat posisinya dengan mengadaptasi tren pasar dan memenuhi kebutuhan konsumennya secara efektif. Seperti yang diungkapkan oleh Prasetyo (2021), keberlanjutan bisnis sangat bergantung pada kemampuan untuk merespons perubahan pasar dengan cepat dan inovatif. Langkah-langkah strategis yang konsisten ini dapat menjadi modal utama bagi Meliora Pictures dalam mencapai pertumbuhan yang signifikan di masa depan.

Kesimpulan dan Saran

Meliora Pictures memiliki potensi besar untuk berkembang meskipun menghadapi persaingan ketat di Kota Malang. Lokasi strategis yang didominasi oleh mahasiswa, bisnis ini dapat memanfaatkan permintaan untuk dokumentasi momen-momen penting seperti wisuda dan *prewedding*. Strategi pemasaran yang telah dijalankan melalui rekomendasi mulut ke mulut dan media sosial bisa menjadi langkah awal yang baik, namun optimalisasi digital marketing masih perlu ditingkatkan. Fokus pada kualitas layanan dan pengalaman pelanggan akan menjadi kunci dalam meningkatkan loyalitas pelanggan dan memperkuat daya saing di pasar.

Meliora Pictures juga diharapkan untuk lebih aktif dalam melakukan branding di media sosial dengan memanfaatkan iklan berbayar dan kolaborasi dengan influencer lokal. Diversifikasi layanan seperti menawarkan video dokumentasi atau kelas fotografi, juga bisa menjadi pilihan yang tepat untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Selain itu, menggunakan platform manajemen pelanggan akan membantu meningkatkan efisiensi operasional, sementara pengumpulan umpan balik dari pelanggan akan berguna dalam meningkatkan kualitas layanan. Dengan memaksimalkan potensi lokasi di Kota Malang, Meliora Pictures dapat menyesuaikan strategi pemasaran, seperti menawarkan promo khusus bagi mahasiswa.

Daftar Pustaka

- Hidayat, R. (2022). *Tren pemasaran jasa kreatif di era digital*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Nugraha, A., & Sari, P. (2018). *Analisis Kelayakan Bisnis pada Usaha Jasa Kreatif di Era Digital*. Jakarta: Pustaka Media Nusantara.
- Prasetyo, D. (2021). Strategi penguasaan pasar pada bisnis jasa di kota besar. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 6(1), 45-56.
- Pratama, A. (2023). Peran media sosial dalam pengembangan bisnis fotografi. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 5(2), 89-102.
- Rahman, T. (2021). *Strategi Bisnis Pada Industri Jasa Fotografi: studi kasus di Indonesia*. Yogyakarta: Media Cipta Utama.
- Santoso, H., & Yulia, T. (2022). *Peran transparansi layanan dalam meningkatkan kepercayaan konsumen*. Yogyakarta: Deepublish.
- Sari, M., & Yulianto, T. (2021). Efektivitas kolaborasi dengan influencer dalam memperluas pasar jasa kreatif. *Jurnal Komunikasi Bisnis*, 4(3), 67-81.
- Sutrisno, E. (2020). *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah di Bidang Kreatif*. Surabaya: Citra Pustaka Mandiri.
- Wahyuni, S. (2020). Persaingan bisnis jasa kreatif: Studi kasus di Malang. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 4(3), 78-89.