



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah Monchichi Photography. Monchichi photography merupakan salah satu vendor fotografi yang berlokasi di kelapa gading permai Jakarta, Indonesia. Monchichi Photography merupakan vendor yang menyajikan konsep yang baru dan unik. Monchichi Photography didirikan pada 20 Januari 2012. Walaupun tergolong masih baru dalam industri fotografi, namun dapat dipastikan Monchichi Photography akan memberikan kepuasan akan produk dan jasa. Pada mulanya Monchichi Photography hanya melakukan dokumentasi sebelum pernikahan (*Pre-Wedding*) dan Pernikahan, tetapi banyaknya permintaan dari konsumen untuk memberikan konsep yang lebih banyak, akhirnya pada saat ini Monchichi Photography mempunyai konsep-konsep baru seperti foto masa kehamilan, anak-anak dan bayi, ulang tahun, keluarga, dan semua foto tentang kehidupan.

Filosofi dari Monchichi Photography itu sendiri diambil dari sebuah boneka bernama Monchhchhis, seekor monyet kecil yang tidak dapat tumbuh dewasa. Namun itu bukan berarti Monchichi Photography tidak dapat menjadi besar, tetapi jauh daripada itu dilihat dari arti pada saat Monchichi Photography mencapai tujuan untuk menjadi fotografi

yang terbaik di Indonesia dan dapat memberikan pelayanan yang ramah dan baik.

Keunikan dari fotografi Monchichi Photography adalah Monchichi Photography tidak hanya memberikan jasa fotografi, tetapi Monchichi Photography juga bisa menjadi teman untuk berdiskusi tentang konsep yang ingin konsumen bangun dalam momen spesial agar menjadi lebih spesial.

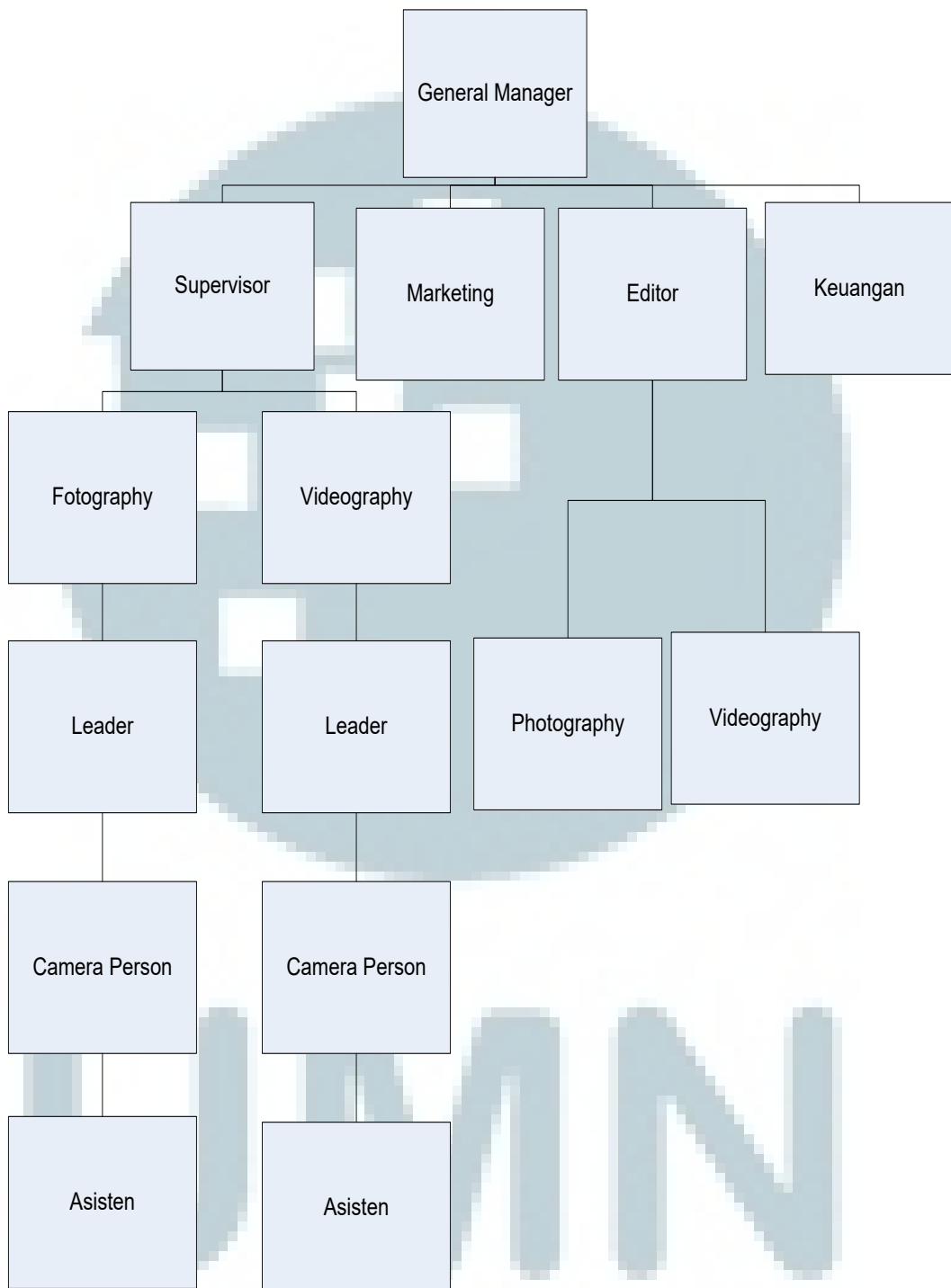
Visi Monchichi Photography adalah untuk menjadi jasa fotografi yang terbaik di Indonesia, dan menjadi 10 besar terbaik dunia dalam foto pernikahan di industri foto pernikahan.

Misi Monchichi Photography adalah mengatur segala hal dan menjadi tim yang terbaik di Jakarta, sehingga dapat tumbuh dalam industri di dalam negeri maupun di luar negeri.

3.2. Struktur Organisasi Monchichi Photography

Monchichi Photography merupakan vendor photography yang masih kecil sehingga ada beberapa jabatan yang merangkap dengan jabatan lainnya. Hal ini dikarenakan masih mencari orang yang berkompeten dibidangnya.

Struktur Organisasi Monchichi Photography



Gambar 3.1 Struktur Organisasi Monchichi Photography

Sumber : Monchichi Photography

3.3. Tanggung jawab dan Wewenang

General Manager

1) Tugas dan tanggung jawab :

- a) Sebagai pemimpin tertinggi yang merencanakan dan menetapkan strategi serta kebijakan dalam mencapai tujuan perusahaan.
- b) Memperkenalkan dan memberikan pengarahan mengenai strategi kebijakan tersebut.
- c) Mengawasi dan mengevaluasi seluruh kegiatan operasional saat dilapangan
- d) Mengembangkan Monchichi Photography sesuai dengan visi yang ada.

2) Wewenang

- a) Mewakili dalam meeting dengan pelanggan
- b) Memutuskan dan menandatangani kontrak dengan pelanggan
- c) Memiliki wewenang untuk menetapkan dan menyetujui pengangkatan dan pemberhentian karyawan.

Supervisor

1. Tugas dan tanggung jawab :

- a) Bertanggung jawab pada event hari itu, baik dari divisi foto dan video.
- b) Bertanggung jawab pada setiap alat yang digunakan pada event hari itu.

- c) Menjaga data pada event hari itu aman sampai ke kantor.

2. **Wewenang**

- a) Mengikuti meeting proyek yang akan diselenggarakan
- b) Sebagai saksi penandatanganan MOU.
- c) Berhak memberikan sanksi kepada karyawan yang tidak bisa menyelesaikan tugasnya dengan baik

Marketing

Tugas dan tanggung jawab

- a) Menjalin kerjasama yang baik dengan vendor photography yang lain, Wedding Organizer (WO), rental mobil wedding, dekorasi, catering, dsb.
- b) Melakukan program perusahaan *after service* kepada pelanggan.
- c) Membuat dan mengupdate event-event 1 tahun kedepan.
- d) Menjadi saksi penandatanganan kontrak.

Editor

Tugas dan tanggung jawab

- 1. Hasil editan minimal sudah jadi 1 minggu sebelum hari pemberian output kepada pelanggan.
- 2. Hasil editan harus mengikuti layout, konsep, warna yang sudah ada.
- 3. Bertanggung jawab pada semua hasil editan yang telah dibuat.
- 4. Menguasailah lebih dari 1 aplikasi edit foto dan video

Keuangan

1. Tugas dan tanggung jawab

2. Mengelolai keuangan dan menyusun anggaran keuangan
3. Menganalisa rencana penerimaan / pengeluaran kas / bank serta membandingkannya dengan realisasi
4. Mengadakan pengawasan atas saldo kas secara periodik.
5. Bertanggung jawab secara langsung kepada general manager
6. Membantu general manager dalam melakukan tugas

2. Wewenang

Memiliki wewenang untuk menyetujui penerimaan dan pengeluaran uang sesuai kebijakan yang berlaku.

3.4 Jasa Monchichi Photography

Monchichi photography lebih memfokuskan pada event wedding dan prewedding, permintaan dokumentasi di luar itu sebenarnya hanya sebagai tuntutan pelanggan. Sehingga yang penulis tekankan disini hanya jasa prewedding dan wedding.

1. Prewedding

Paket indoor

- a) 1 fotografer
- b) Make up artis
- c) 1 album standar (20x30) – 22 halaman
- d) 1 canvas (60x40) & 2 Printed Photo (60x40)

- e) DVD all file + edit

Paket *outdoor* 1

- a) 2 Fotografi *Included Make up + Touch up*
- b) 1 Album Standar (20x30cm) - 22 halaman
- c) 1 *Canvas* (60x40cm) & 2 Printed Photo (60x40cm)
- d) Dvd all file + edit

Paket *Outdoor* 2

- a) 2 Fotografi *Included Make up + Touch up*
- b) 1 Album Koper exclusive (20x30cm) - 22 halaman
- c) 2 *Canvas* (60x90cm) &
- d) 2 Printed Photo (60x40cm)
- e) Dvd all file + edit

2. **Wedding**

Paket 1

- a) 2 fotografer
- b) 2 album standar (20x30) – 20 halaman
- c) DVD all + edit

Paket 2

- a) 3 fotografer
- b) 2 album koper Exclusive (20x30) – 20 halaman
- c) DVD all file + edit

Paket 3

- a) 2 fotografer
- b) 2 videografer – wedding clip
- c) 2 album koper exclusive (20x30) – 22 halaman
- d) 1 canvas (60x40)
- e) DVD all file + edit

3. Prewedding & Wedding Full Packages

Paket 1

Prewedding

- a) Fotografi Included Make up + Touch up
- b) 1 Album Standard (20x30) - 22 halaman
- c) 1 Canvas (60x40cm) & 2 Printed Photo (60x40cm)
- d) Dvd all file + edit

Wedding

- a) 2 Fotografi
- b) 2 Album Standard (20x30cm) – 22 halaman
- c) Dvd all file + edit

Paket 2

Prewedding

- a) 2 Fotografi Included Make up + Touch Up
- b) 1 Album Exclusive (20x30cm) - 22 halaman
- c) 2 Printed Photo (60x40cm)
- d) 2 Canvas (60x90cm)

- e) Dvd all file + edit

Wedding

- a) 3 Fotografi
- b) 2 Album Koper Exclusive (20x30cm) – 22 halaman
- c) 1 Canvas (60x40cm)
- d) Dvd all file + edit

3.5 Proses Bisnis Monchichi Photography

Proses bisnis Monchichi Photography dimulai ketika *general manager*, *supervisor*, atau *marketing* melakukan *meeting* dengan pelanggan beserta *Wedding Organizer* (WO) yang sudah dipilihnya. Kemudian WO akan menyampaikan rundown acara, tempat dimana akan dilaksanakan pernikahan, apa saja yang diperlukan disana, serta apa saja yang menjadi konsep pernikahan hari itu. Setelah *supervisor* itu akan dilakukan *meeting* lagi tapi kali ini hanya bersama pelanggan. Disitu kita membicarakan konsep pernikahan mau dibuat seperti apa, kemudian musik apa yang ingin dipakai.

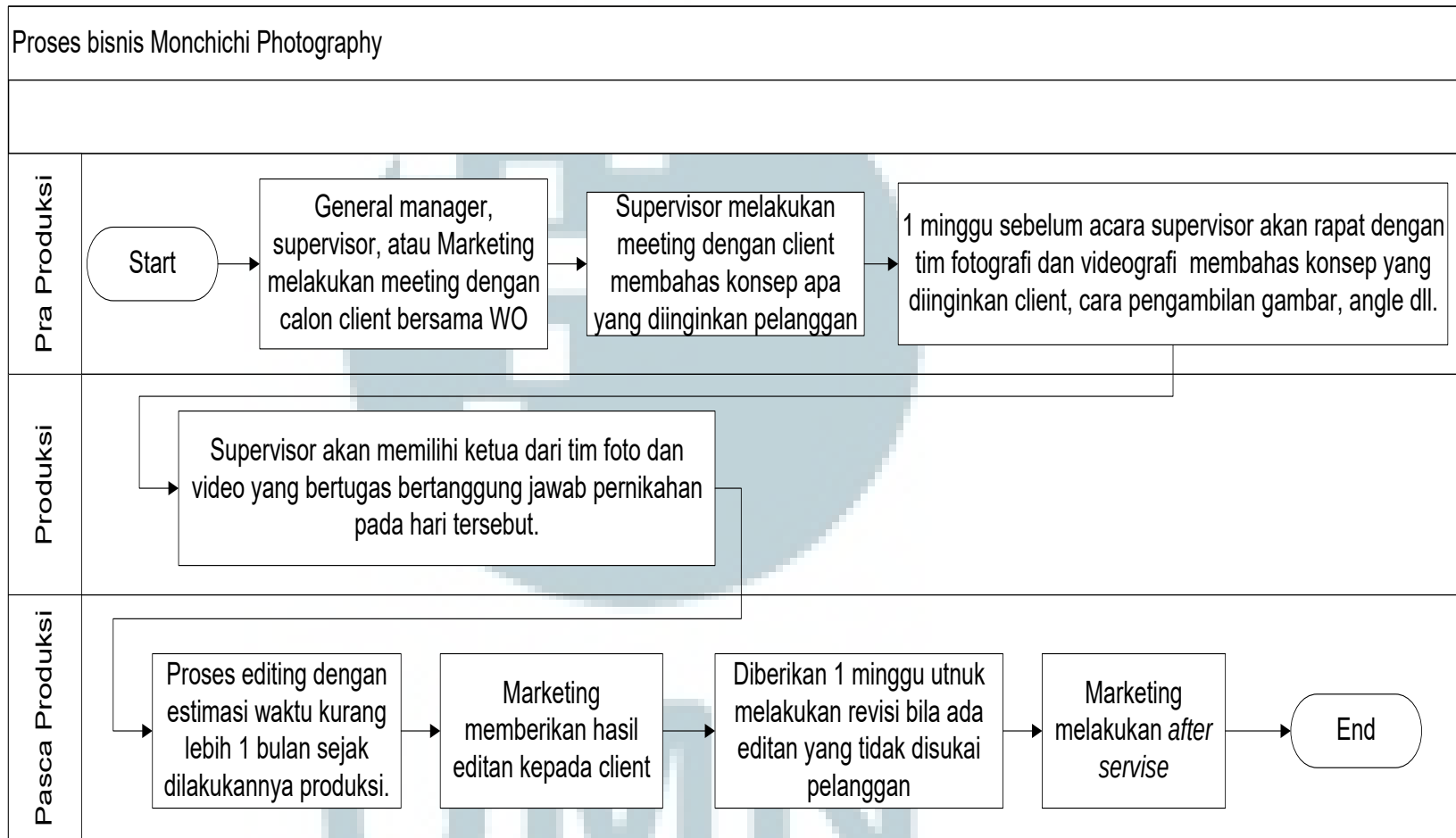
Satu minggu sebelum hari pernikahan berlangsung *general manger* akan melakukan rapat *internal*. Membahas mengenai hasil *meeting*, apa yang diinginkan oleh pelanggan tersebut, apa saja konsep yang diminta, setelah itu *supervisor* akan merapatkan kembali bersama dengan tim videografer dan fotografi. *Supervisor* membahas apa saja yang harus diambil, gambar apa saja yang paling banyak di pakai, *angel* apa yang diperlukan untuk mendukung terealisasikannya konsep, alat apa saja yang

akan dipakai dan siapa yang bertanggung jawab. Banyaknya orang yang turun akan dipengaruhi dari hasil paket yang dipilih oleh pelanggan tapi normalnya diperlukan 5 orang, diantaranya 2 fotografi dan 2 videografi dan 1 asisten.

Ketika hari pernikahan berlangsung, setiap tim akan dipilih 1 orang sebagai ketua, masing-masing tim foto dan video. Yang bertujuan bertanggung jawab dengan hasil foto dan video pada hari itu, koordinasi tim agar bekerja dengan baik, dan kelengkapan alat yang akan digunakan.

Setelah produksi selesai, akan dilakukan tahapan editing. *Output* yang diberikan kepada pelanggan tergantung paket yang sudah disepakati. Monchichi Photography meminta waktu 1 bulan untuk pengerjaan editan dari hari dilakukannya produksi. Setelah editan selesai *marketing* akan menemui pelanggan, kemudian melakukan aktifitas *after service*. *After service* yang dimaksud adalah meminta pesan dan kesan terhadap kinerja yang sudah dilakukan saat hari pernikahan berlangsung dan diberikan waktu 1 minggu untuk pelanggan memberikan revisi terhadap editan. Hal ini diabadikan dengan bentuk video dari masing – masing pelanggan. Monchichi akan memberikan memberikan penawaran yang menarik bagi mereka yang menggunakan jasa Monchichi kembali, mungkin dari keluarga atau saudara atau teman dari pelanggan. Selain itu perusahaan tetap menjaga hubungan dengan pelanggan dengan memberikan ucapan selamat bila melewati hari besar seperti Idul Adha, Natal, Tahun baru dan berbagai hari besar lainnya.

Tabel 3.1 Flowchart proses bisnis Monchichi Photograph



3.6 Metodologi

Metodologi yang digunakan untuk menyusun strategi pemasaran antara lain :

1. Metode Analisa dan Perancangan.

Untuk menganalisa dan merancang situs web pada Monchichi Photography yang akan digunakan 7 tahap analisa yaitu :

1. Membatasi peluang pasar

Kegiatan yang dilakukan adalah untuk melihat kebutuhan konsumen saat ini, kondisi kompetitor saat ini dan manfaat internet di Indonesia, khususnya di Jakarta bila digunakan sebagai peluang pasar.

a. Identifikasi Kebutuhan Konsumen yang belum terpenuhi

Kegiatan yang dilakukan adalah mengumpulkan data dari konsumen mengenai kebutuhan atau hal apa saja yang belum diterapkan oleh perusahaan.

b. Segmentasi Pasar

Kepada siapakah segmentasi pasar yang ditujukan oleh Monchichi Photography, dan apakah sudah tepat sasaran.

c. Mengidentifikasi sumber daya yang ada diperusahaan

Kegiatan yang dilakukan adalah melakukan riset mengenai hal kualitas sumber daya yang ada diperusahaan itu seperti apa.

d. Menilai Peluang dari segi Kompetitif, Teknologi, dan Potensi Keuangan.

Melakukan riset siapa saja yang menjadi kompetitor perusahaan yang dilihat dari segi harga yang diberikan, teknologi apa yang digunakan untuk berkomunikasi dengan pelanggan ataupun saat produksi, serta keuangan yang transparan atau tidak.

e. Menyatakan *Go / no Go*

Akan dilakukan riset dengan para kompetitor apakah perusahaan dinyatakan *GO / no Go* dengan para kompetitornya. Ada delapan segmen yang harus didapatkan yaitu tingkat persaingan, tingkat teknikal, tingkat kebutuhan yang tidak terpenuhi, interaksi antar segmen, tingkat pertumbuhan perusahaan, tingkat teknologi, ukuran pasar, dan tingkat laba. Dari kedepan hal ini penulis akan melakukan analisis dengan datang kepada setiap kompetitor sesuai dengan segmen yang akan diteliti.

2. Perumusan Strategi pasar.

Berisikan visi dan misi perusahaan, strategi perusahaan, dan bagaimana strategi pemasaran pada perusahaan.

3. Perancangan Pengalaman Pelanggan.

a. *Functionality*

Akan dilakukan riset mengenai Fitur yang ada pada website monchichi apakah sudah benar sesuai dengan keinginan konsumen, kecepatan akses web, kehandalan, dan mengakses platform yang berbeda.

b. *Intimacy*

Akan dilakukan riset pada website perusahaan fitur berhubungan dengan calon client seperti bagaimana, dan bagaimana membangun kepercayaan pelanggan kepada perusahaan.

c. *Evangelism*

Akan akan pengumpulan informasi *feedback* yang diberikan konsumen terhadap jasa yang sudah dilakukan oleh perusahaan.

4. Perancangan Tampilan Antar Muka

Akan dilakukan penelitian apa saja yang diperlukan agar website yang dimiliki perusahaan memiliki *context* yang *userfriendly*, *context* yang tepat sasaran, *community*,

customization, communication, connection dan *commerce* pada perusahaan.

5. Perancangan Program Pemasaran.

Akan dilakukan pengumpulan data tentang hubungan yang terjalin antara perusahaan dan pelanggan, yang terangkum dalam *marketspace matrix*.

6. Pemanfaatan informasi pelanggan dengan menggunakan teknologi.

Yang akan dilakukan adalah fitur apa yang digunakan untuk menyimpan data pelanggan dan apa yang akan dilakukan setelah produksi jasa yang dilakukan.

7. Evaluasi program kerja.

Akan dilakukan evaluasi terhadap website perusahaan setelah tahap – tahap telah dilakukan.

UMN