
Photobox, apa ya?

Kalau kita jalan-jalan ke Mal, sering kita lihat banyak anak muda antri dan bergerombol untuk menggunakan jasa Photobox, berfoto rame-rame dengan ekspresi yang bermacam-macam. Biasanya mereka memilih frame atau variasi sebelum berfoto, kemudian juga meminta fotonya dicetak berbagai gaya dalam satu lembar ukuran kecil. Biasanya harga yang harus dibayar mereka antara Rp.10.000,-an. Biaya yang cukup terjangkau uang saku kaum muda. Sebenarnya apa yang membedakan Photobox dengan Studio photo tempo dulu sehingga para muda sangat menggandrungi system photo ini?

Karena mereka mencent remote photo sendiri, tentunya system ini sangat menjaga privacy mereka. Mau berpose atau action kaya apa aja oke. Trus variasi frame yang amat banyak bikin mereka lebih tertarik. Lainnya photo-photo tersebut bisa dicetak selembor berisi 2, 4, 5, 8, terserah pemakai saja. Mari kita berhitung keuntungan yang didapat. Peningkatan nilai jual dari kertas photo + tinta yang berkisar Rp.400,- menjadi Rp.10.000,- didapat selisih modal dan harga jual = Rp.9.600,-/lembar. Tentunya sangat fantastis. Jika sehari ada 20 klien berfoto, maka penghasilan pemiliknya adalah $20 \times \text{Rp.9600,-} = \text{Rp. 192.000,-}$ atau sekitar Rp. 5,7 juta / bulan. Ini menarik untuk dikaji kemungkinannya dalam hal peluang bisnis. Sebenarnya sistem Photobox adalah sebuah komputer, kamera, dan printernya yang terintegrasi dalam satu sistem yang digerakkan oleh sistem operasi dan software khusus photobox dengan cara penggunaan yang dibuat sangat mudah sehingga operator pemulapun dapat mengoperasikannya setelah training singkat. Di koran-koran sudah sering terlihat beberapa supplier menawarkan sistem photobox dengan harga di kisaran Rp.25-40juta. Dengan asumsi sewa tempat, biaya kertas dan tinta, serta gaji karyawan sekitar Rp 2 juta / bulan, maka masih ada keuntungan sekitar Rp. 3,7 juta /bulan atau balik modal dalam jangka waktu 6 - 12 bulan. Ingin Bisnis Photobox?