

**Chilwin & Co.**  
Fotografi Wedding

**Chilwin Theodoroes**

Program Studi Magister Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika  
[chilwintheodoroes@gmail.com](mailto:chilwintheodoroes@gmail.com)

**Abstrak** – Chilwin & Co. merupakan perusahaan yang bergerak di bidang fotografi seni dengan spesialisasi pernikahan gaya *Chinese-Western*. Untuk menghindari persaingan langsung dan menyiasati modal yang terbatas, Chilwin & Co. menggabungkan *Blue Ocean Strategy* (Kim & Mauborgne) dan *Lean Startup* (Soeherman). Analisa pesaing dilakukan terlebih dahulu untuk menentukan apa yang menjadi celah perusahaan agar dapat membuka *market* baru untuk menghindari persaingan. Penulis menemukan celah yang menurut penulis mampu diandalkan untuk menarik perhatian *market*. Inovasi yang digagas merupakan pembuatan hasil akhir berbentuk fisik maupun elektronik yang unik dan juga dapat menjadi suatu *memento*, yaitu *pop-up album* dan *digital album* yang juga telah melalui tahap validasi melalui proses wawancara terhadap sampel *market* yang dituju yaitu pasangan yang akan menikah dan juga teman dan kerabat dekat yang memiliki kemampuan ekonomi kelas atas di Indonesia terutama Surabaya. Efisiensi dana dan juga karyawan juga menjadi hal yang utama dalam penerapan strategi *Lean*. Karya tulis ini juga mengikut-sertakan perhitungan-perhitungan proyeksi keuangan kedepan untuk mengetahui kelayakan dan prospek bisnis kedepannya.

**Kata Kunci** : Fotografi, Pernikahan, Blue Ocean, Lean, Surabaya, Chilwin.

**Abstract** – Chilwin & Co. are a photography business that specialized in Chinese-Western styled wedding. Because there are tons of competitor and lack of starting funds, this company combine Blue Ocean Strategy (Kim & Mauborgne) and Lean Startup (Soeherman). First of all, competitive analysis is done to find some factor that can be exploited to thrive and get market's attention. This particular innovation is a end product, physically and electronic, aims to be a memento for clients. Through a validation process from interviewing the market targets sample, which is a couple that will be marrying and also their friends and families with high economy class that live in Indonesia especially Surabaya, found that pop-up album and digital album is able to be a special memento for clients and unique from other photography company. Lean concept is achieved by reducing and maximizing employees and funds potential. In order to know the prospect and proper of the business, a detailed financial projection is included.

**Keywords** : Photography, Wedding, Blue Ocean, Lean, Surabaya, Chilwin.

## **RINGKASAN EKSEKUTIF**

Persaingan didalam usaha fotografi pernikahan sangatlah ketat dan 'berdarah-darah'. Chilwin & Co. ingin hadir dan meraih sebagian pasar tersebut, tetapi tidak ingin bersaing secara langsung dengan perusahaan yang telah lama hadir. Modal terbatas juga menjadi salah satu permasalahan yang akan dihadapi.