

# **MATERI** Memulai Bisnis Fotografi

nadidasmita@uny.ac.id

photo: oje



**EYEESEEPHOTOCLASS**  
**18 WEEKS OF CLASS**  
**ADVANCED # 14**

---

photo: agus





EYEESEEPHOTOCLASS



Menjalankan bisnis fotografi tampaknya merupakan pekerjaan ideal bila Anda suka memotret manusia dan peristiwa, tetapi memulai bisnis sendiri itu tak pernah sederhana. Namun, selama Anda memiliki selera kreatif dan naluri bisnis, memulai bisnis fotografi sangat bisa dilakukan. Berikut adalah beberapa hal yang perlu Anda ketahui untuk memulai.

## Pendidikan dan Pelatihan

### **Pelajari semua dasarnya.**

Untuk menjadi fotografer profesional, Anda harus mengetahui fotografi jauh lebih banyak dari rata-rata orang yang memiliki kamera. Pelajari aspek teknis fotografi, termasuk topik seperti shutter speed dan pencahayaan. Akrabkan diri dengan semua istilah teknis dasar dan pahami cara kerjanya. Ini termasuk aperture, shutter speed dan ISO.

### **Temukan spesialisasi Anda.**

Kebanyakan fotografer memiliki semacam spesialisasi. Sebagai contoh, Anda mungkin berspesialisasi dalam fotografi keluarga, binatang, atau pernikahan. Setiap spesialisasi mempunyai keunikan dan kerumitan sendiri, jadi Anda harus memilih satu spesialisasi dan pelajari lebih banyak secara mendetail. Bila Anda belum mempunyai spesialisasi atau minat spesifik, pelajari sedikit tentang berbagai pilihan yang ada untuk menentukan mana yang paling sesuai dengan keterampilan dan ketertarikan Anda.





photo: agus

### **Ikuti kursus dan lokakarya.**

Secara teknis Anda bisa memulai bisnis fotografi meskipun sepenuhnya belajar secara autodidak, tetapi kursus dan lokakarya fotografi sebenarnya dapat meningkatkan kualitas foto dan memberi Anda keunggulan di atas bisnis fotografi pemula lainnya.

Sebelum Anda mendaftar suatu kursus, lakukan riset tentang pengajarnya. Pastikan tenaga pengajarnya merupakan profesional di industri fotografi yang berniat mengajarkan informasi yang relevan dengan kebutuhan perusahaan Anda. Lihat apakah ada peserta kursus sebelumnya yang sudah sukses. Jika Anda sekarang bekerja penuh waktu atau paruh waktu, carilah lokakarya akhir pekan.

### **Mintalah bantuan mentor.**

Apabila memungkinkan, carilah mentor fotografi yang bisa bicara dengan Anda secara reguler. Mentor ini harus merupakan profesional yang karyanya Anda kagumi. Seorang mentor tidak harus orang yang Anda temui secara pribadi, meskipun itu sangat membantu. Namun, pilihlah seseorang yang bisa Anda temui dalam beberapa bentuk komunikasi paling tidak sebulan sekali, meskipun komunikasi itu dilakukan lewat komputer. Sebenarnya disarankan untuk mencari mentor di luar daerah karena kebanyakan fotografer mungkin tidak senang dengan prospek melatih seseorang yang akan menjadi saingan langsung dalam waktu dekat.

### **Magang dengan profesional.**

Ini adalah langkah opsional lain, tetapi bila Anda bisa menemukan pekerjaan magang dengan seorang fotografer profesional, Anda bisa mendapatkan pengalaman bisnis sebenarnya yang nanti bisa Anda gunakan untuk bisnis fotografi Anda sendiri. Pekerjaan magang idealnya harus berkaitan dengan jenis fotografi yang rencananya ingin Anda kuasai sebagai spesialisasi, tetapi bila magang tersebut tidak berkaitan secara langsung, Anda tetap bisa mendapat pengalaman. Anda mungkin perlu menawarkan servis secara kasual dan dalam jangka pendek sebelum bisa meyakinkan siapa pun untuk menerima Anda sebagai pekerja magang untuk jangka panjang. Ini penting terutama bila Anda belum memiliki pengalaman atau pendidikan formal.

### **Kuasai pekerjaannya.**

Mungkin ini tampak seperti persyaratan jelas, tetapi tetap penting untuk disebutkan. Keterampilan Anda dengan kamera harus jauh lebih baik dari keterampilan orang rata-rata. Dibutuhkan banyak jam-jam latihan sebelum Anda bisa memulai bisnis sendiri. Diperlukan sekitar 10.000 jam latihan untuk "menguasai" fotografi. Semakin banyak waktu yang Anda tanamkan sejak awal, semakin cepat Anda akan mengembangkan keterampilan itu.

### **Kenali kamera Anda lebih baik daripada Anda mengenali diri sendiri.**

Anda harus memilih kamera sebelum memulai bisnis dan pelajari semua cara terbaik untuk menggunakannya. Semua merek dan model memiliki kekhasan sendiri, jadi semakin Anda bisa mengakrabkan diri dengan kamera, semakin baik kemampuan Anda menangani kekhasan tersebut. Minimal, Anda harus tahu cara menggunakan pengaturan manual di kamera, bagaimana menyesuaikan pengaturan cahaya, dan cara mengarahkan gaya sehingga semua orang masuk dalam jangkauan kamera dengan nyaman. Selain keharusan mengenal kamera seperti mengenal telapak tangan sendiri, Anda juga harus mengetahui pengubah cahaya, lensa, dan perangkat lunak untuk mengedit foto.

# Mempersiapkan Bisnis

## **Berinvestasilah dalam alat dan perlengkapan yang tepat.**

Anda harus memiliki lebih dari kamera memadai bila ingin memulai bisnis fotografi profesional. Terlebih lagi, Anda juga harus memiliki persediaan cadangan untuk peralatan yang penting.

Alat dan perlengkapan dasar yang Anda butuhkan antara lain:

- Kamera profesional
- Berbagai lensa, lampu kilat, dan baterai
- Perangkat lunak untuk mengedit foto
- Akses ke lab profesional
- Persediaan kemasan
- Daftar harga
- Perangkat lunak akuntansi
- Formulir informasi klien
- CD dan tempat CD
- Penyimpan data eksternal

Paling minim, Anda perlu kamera, lensa, lampu kilat, baterai, dan kartu memori cadangan. Pastikan semua peralatan cadangan Anda dibawa ke lokasi, untuk berjaga-jaga bila satu peralatan mati selama pengambilan foto.

## **Kerjakan kekuatan Anda dan pekerjakan orang lain untuk kelemahan Anda.**

Untuk bisnis fotografi kecil, kemungkinan Anda akan mengerjakan semua pengambilan gambar, mengedit foto, dan sebagian besar pemasaran. Namun untuk masalah hukum dan keuangan, Anda mungkin harus mempekerjakan profesional di bidang tersebut supaya segala sesuatunya berjalan lancar. Buat ruang dalam anggaran untuk konsultasi dengan pengacara dan ahli hukum, dan juga akuntan dari ahli keuangan lain. Konsultasi dengan penasihat hukum kemungkinan akan berakhir ketika bisnis Anda sudah berdiri, tetapi Anda harus bertemu dengan akuntan sekali atau dua kali setahun untuk membereskan urusan pajak bisnis Anda.





### **Tentukan berapa harga yang Anda bebankan.**

Bukan tidak biasa bagi fotografer pemula untuk membebankan biaya yang lebih rendah dari biaya yang dibebankan setelah mereka memperoleh lebih banyak pengalaman. Ini bisa menjaga posisi Anda dalam persaingan, tetapi Anda juga harus memastikan bahwa Anda tidak membebankan biaya yang terlalu rendah sehingga tidak lagi terlihat profesional. Jumlah persis uang yang dibebankan tergantung pada tingkat keterampilan Anda, dan juga harga dari pesaing langsung. Ketika menghitung biaya, Anda harus mempertimbangkan waktu yang dihabiskan untuk mempersiapkan sesi foto, waktu transportasi ke dan dari lokasi, waktu memotret, mengedit foto, membuat galeri untuk melihat foto, jadwal mengambil dan mengantar, mengemas pesanan. Selain pertimbangan waktu, perhitungkan juga uang yang Anda habiskan untuk mengemudi ke lokasi, dan mengemas foto.

### **Bereskan semua urusan hukum.**

Seperti semua bisnis, ada beberapa aspek hukum yang harus Anda perhatikan. Minimal, Anda harus memperoleh nomor identifikasi pajak dan nama dagang. Anda juga harus mendapatkan asuransi, izin bisnis, dan izin penjualan. Setelah memperoleh nomor identifikasi pajak, Anda bisa membayar pajak penghasilan pribadi, pajak pendapatan, pajak penjualan, dan pajak penggunaan. Untungnya, tidak ada inspeksi atau izin karier spesifik yang diperlukan untuk bisnis fotografi, tetapi Anda tetap membutuhkan izin bisnis mendasar atau izin penggunaan tempat tinggal untuk bisnis sebagaimana izin penjualan. Anda membutuhkan asuransi untuk kewajiban, kesalahan dan kelalaian, dan peralatan. Sebagai pebisnis yang bekerja untuk diri sendiri, Anda juga harus membayar asuransi kesehatan sendiri. Pilih juga struktur bisnis. Ketika Anda mendirikan bisnis fotografi, Anda perlu memutuskan apakah Anda harus mendaftarkan sebagai kepemilikan tunggal, kemitraan, atau perseroan terbatas. Untuk bisnis fotografi kecil, biasanya Anda perlu mendaftarkan baik sebagai kepemilikan tunggal (artinya Anda adalah satu-satunya orang yang bertanggung jawab) atau kemitraan (artinya Anda adalah salah satu dari dua orang yang bertanggung jawab).

# Menemukan Klien

photo:ganra



## **Manfaatkan jaringan sosial**

Masyarakat sekarang berada di era digital, jadi bila ingin menarik perhatian, Anda harus menjadi bagian aktif dari dunia digital. Minimal Anda harus memiliki situs web atau blog, dan juga berbagai akun media sosial. Daftarkan diri di setiap jaringan sosial yang bisa Anda pikirkan, tetapi fokus pada yang utama seperti Facebook dan Twitter. LinkedIn bagus untuk tujuan profesional, dan Instagram adalah media luar biasa untuk membagi foto sampel Anda. Perbarui blog Anda dan akun media sosial lain secara teratur. Pastikan Anda mendukung dan berinteraksi dengan seniman lain yang karyanya Anda hargai.

## **Bangun jaringan dengan fotografer lain.**

Keuntungan membina hubungan dengan fotografer lain lebih besar dari kerugiannya. Orang-orang tersebut mungkin adalah saingan Anda, tetapi mereka dapat menginspirasi Anda, dan mengirim klien pada Anda bila mereka kekurangan waktu atau tidak memiliki pengetahuan khusus seperti spesialisasi Anda. Daripada mencari beberapa individu dalam industri ini, carilah komunitas fotografer daring. Bila Anda hanya mempunyai satu atau dua kontak, koneksi akan putus begitu kontak Anda terlalu sibuk untuk berhubungan.

## **Bangun portofolio.**

Sebelum orang mempekerjakan Anda untuk memotret suatu acara atau subjek, mereka ingin membuktikan bahwa Anda adalah fotografer yang bagus. Portofolio akan memberi bukti yang dibutuhkan calon klien tersebut.

Portofolio harus berisi sebagian besar foto yang mewakili karya yang ingin Anda jadikan keahlian. Sebagai contoh, bila Anda ingin berspesialisasi dalam foto keluarga dan pribadi, portofolio Anda seharusnya tidak berisi halaman demi halaman fotografi makanan.

## **Manfaatkan juga iklan cetak.**

Di samping iklan daring, Anda juga harus mempertimbangkan berbagai bentuk iklan cetak tradisional. Minimal, Anda harus mendesain dan mencetak kartu nama untuk diberikan pada calon klien yang Anda temui. Selain kartu nama, Anda juga bisa beriklan di koran atau selebaran.

## **Andalkan kata dari mulut ke mulut.**

Seperti kebanyakan bisnis kecil lain, salah satu cara terbaik untuk mempromosikan bisnis adalah dengan meminta orang-orang yang Anda kenal untuk membantu menyebarkannya. Bersiaplah untuk melakukan beberapa sesi foto gratis, hanya untuk membangun reputasi dan pengalaman untuk karya yang bagus. Kata dari mulut ke mulut dapat berpengaruh lebih besar bila seseorang yang tidak ada hubungan dengan Anda memuji karya Anda pada calon klien.



# Memotret

## **Carilah kritik yang membangun.**

Akan selalu ada ruang untuk perbaikan. Andalkanlah profesional lain untuk memberi kritik bermanfaat mengenai karya Anda sehingga Anda bisa tahu area yang perlu dilatih dengan fokus lebih. Jangan mengandalkan keluarga dan teman-teman untuk memberi kritik yang akurat mengenai karya Anda. Seseorang yang memiliki hubungan pribadi dengan Anda mungkin akan memuji keterampilan Anda secara otomatis, tetapi seseorang yang hanya memiliki hubungan profesional akan melihat dengan lebih objektif.

## **Tampil sesuai dengan kesan Anda sebagai fotografer profesional.**

Ketika Anda muncul untuk memotret seseorang, Anda harus terlihat rapi dan profesional. Ini penting khususnya bila Anda datang ke acara besar, seperti pernikahan.

## **Kerjakan proyek pribadi.**

Jangan berpikir bahwa foto yang boleh Anda ambil setelah memulai bisnis ini hanyalah yang terkait dengan bisnis. Memotret hal lain di luar bisnis dapat membantu Anda menyegarkan keterampilan dan untuk terus menghidupkan minat fotografi. Proyek pribadi adalah waktu paling baik untuk mencoba gaya pencahayaan, lensa, lokasi, dan teknik-teknik baru. Proyek pribadi juga merupakan kesempatan hebat untuk membangun portofolio.

**Buat cadangan semua foto yang Anda ambil.**

Selain media penyimpanan utama, Anda harus membuat cadangan semua foto yang Anda ambil untuk bisnis dalam satu atau dua perangkat lain. Perangkat cadangan yang layak dipertimbangkan antara lain media penyimpanan eksternal dan DVD kosong.

**Percaya pada selera artistik anda.**

Ketika semua sudah dikatakan dan dilakukan, Anda harus memotret menurut selera artistik Anda sendiri supaya bisa menonjol dari yang lain. Jika Anda hanya mencoba yang sama dengan fotografer profesional lain, hanya akan ada sedikit atau bahkan tidak ada kehidupan dalam pekerjaan Anda.





“Dalam dunia bisnis, setiap orang dibayar dalam dua koin; koin pertama itu adalah uang tunai, dan koin kedua adalah pengalaman. Ambillah pengalaman terlebih dahulu; uang tunai akan datang menyusul.”  
(Harold Geneen)

# SIFAT YANG DIPERLUKAN UNTUK MENJADI FOTOGRAFER YANG SUKSES

[www.infofotografi.com](http://www.infofotografi.com)



Sebelum lanjut, saya perlu menyampaikan definisi sukses versi saya. Kesuksesan seorang fotografer bukan karena fotografernya terkenal, atau kaya, tapi bagaimana karya-karyanya mampu membuat orang banyak terinspirasi dan bahkan bisa mengubah dunia.

About the author: Enche Tjin adalah pendiri Infofotografi, seorang fotografer, instruktur fotografi, penulis buku dan tour photography organizer. Saat ini, ia bertempat tinggal di Jakarta. Temui Enche di Google+ dan Instagram: enchetjin

Saat saya membaca kisah fotografer sukses, saya sering bertanya kepada diri sendiri, apakah ada sifat-sifat tertentu yang dimiliki seseorang yang bisa membuat mereka menjadi sukses? Setelah berpikir beberapa minggu terakhir ini, saya merasa ada tiga sifat utama yang menentukan kesuksesan seorang fotografer.

### **Sifat pertama adalah keberanian**

Keberanian penting sekali dan membedakan antara foto yang biasa-biasa saja dengan foto yang luar biasa. Keberanian bukan cuma berarti keberanian mengambil foto di daerah konflik / perang, demonstrasi dan tempat-tempat yang membahayakan jiwa. Tapi juga keberanian terhadap banyak hal yang lain.

Misalnya, keberanian untuk foto dari jarak dekat. Robert Capa, seorang fotojurnalis perang mengatakan bila foto Anda kurang bagus, berarti Anda kurang dekat. Misalnya banyak fotografer pemula malu-malu (terutama foto manusia) dan hanya mengambil foto dengan telephoto zoom dari jarak jauh.

Lalu, fotografer yang sukses juga harus berani mencoba sesuatu yang belum pernah dilakukan oleh fotografer lainnya, seperti mengambil sudut pandang dari berbeda, mencoba komposisi dan eksposur yang baru, dan sebagainya. Karena takut akan hasil yang buruk, maka banyak fotografer meniru teknik foto fotografer lainnya, sehingga pemirsa menjadi bosan karena telah melihat foto semacam itu berulang kali.

Bila tertarik dengan subjek manusia, maka kita juga harus berani untuk meminta ijin orang untuk difoto. Sebagian besar fotografer pemula malu-malu untuk mendekati orang yang menarik untuk difoto karena takut ditolak. Karena itu banyak kesempatan foto bagus yang terlewatkan.

Terakhir, berani untuk melawan kepercayaan konvensional tentang profesi fotografer tidak bisa kaya dan dianggap kelas bawah dibanding dengan profesi lainnya seperti dokter, pengacara, bankir dan lain lain. Untuk menjadi fotografer yang sukses, memang awalnya dibutuhkan pengorbanan waktu dan tenaga yang tidak sedikit.

### **Sifat yang kedua adalah rasa keingintahuan (curiosity)**

Memiliki keberanian dalam menekuni bidang fotografi ini tidak cukup, tapi seorang fotografer sukses harus selalu dipenuhi dengan rasa ingin tahu. Misalnya selalu ingin tahu bagaimana bisa membuat hasil karya menjadi lebih baik lagi dengan membaca artikel baik di media cetak atau elektronik. Ingin mengetahui sepak terjang fotografer lainnya. Ingin mengetahui dan belajar dengan fitur-fitur baru kamera digital modern sehingga bisa memanfaatkan teknologi untuk mencetak hasil karya yang lebih baik lagi. Intinya sebagai fotografer yang sukses, kita tidak boleh ignorant (mengabaikan) perkembangan teknologi dan zaman.

### **Sifat yang ketiga adalah disiplin dan kegigihan**

Meskipun seorang fotografer memiliki keberanian dan rasa ingin tahu yang tinggi, tapi bila tidak memiliki disiplin dan kegigihan, maka semua menjadi sia-sia. Fotografer yang berdisiplin akan memacu dirinya untuk belajar, praktek foto secara rutin, sehingga bisa mencapai kemajuan yang berarti.

Bagaimanapun hebatnya seorang fotografer dalam berteori, tanpa praktek, maka fotografer tersebut tidak akan sukses menelurkan karya-karya yang luar biasa. Dengan praktek, maka fotografer akan menemukan banyak wawasan baru yang tidak dapat dipelajari dari membaca buku atau belajar dari fotografer lain. Misalnya dengan memakai kamera dan lensa tertentu dalam waktu lama, maka seorang fotografer mengetahui benar bagaimana karakteristik kamera tersebut dan bisa mengoperasikannya dengan efektif dan efisien.

Kegigihan seorang fotografer juga penting, terutama sifat pantang menyerah. Membuat karya foto yang baik terkadang memerlukan waktu yang banyak, kadang juga ada faktor luck (untung). Fotografer perlu di tempat yang tepat untuk mengeksekusi foto yang luar biasa. Maka dari itu, jangan cepat menyerah apabila setelah berusaha sekian lama, ternyata karya foto masih kurang diapresiasi oleh teman atau khalayak ramai.

Disiplin dan kegigihan merupakan sifat pelengkap yang bila digabungkan dengan sifat-sifat diatas dapat membuat fotografer menjadi sukses.

Tanpa salah satu sifat diatas, saya sulit membayangkan bagaimana seorang fotografer bisa sukses.

# TIPS SUKSES JADI FOTOGRAFER BERBAYARAN TINGGI

Seiring dengan perkembangan teknologi, kamera digital dan aksesoris yang berkualitas semakin bagus dan terjangkau, banyak fotografer semi-pro atau profesional bermunculan bagaikan jamur di musim hujan. Dengan banyaknya fotografer yang tersedia, maka rata-rata harga jasa foto tentunya semakin rendah sesuai dengan hukum ekonomi. Untuk bisa lepas dari jeratan ini, fotografer pro perlu memiliki strategi dan taktik yang bagus untuk memenangkan persaingan dan tidak terikat harga.

Perencanaan strategi berkaitan dengan rencana jangka panjang, seperti pencitraan/branding, sedangkan taktik berkaitan dengan rencana jangka pendek, seperti promosi, menawarkan foto dengan efek khusus, lokasi atau pakaian yang langka, dan taktik lainnya.

Yang banyak dilupakan oleh fotografer semi-pro atau pro adalah branding, padahal ini paling penting untuk bertahan di jangka panjang.

**Branding atau pencitraan adalah semua detail dari usaha fotografi Anda. Bagaimana pembawaan diri, packaging, gaya fotografi, keunikan olah digital, pelayanan dan sebagainya. Tujuan branding adalah supaya calon pengantin bisa membedakan antara jasa yang Anda tawarkan dengan saingan yang lain.** Dan yang paling penting adalah mengetahui kelebihan jasa fotografi Anda dan bersedia membayar lebih tinggi daripada pesaing.

A person wearing a grey cap and a blue and white striped shirt is crouching on a sandy beach, looking out at a rocky coastline with a small pool of water. The scene is captured from a rear perspective.

“Your first 10,000 photographs  
are your worst.”

Henri Cartier-Bresson

**EYEESEEPHOTOCLASS  
18 WEEKS OF CLASS**