

Lead Magnet Bisnis: Jasa Kaca Digital Toko

Analisis HPP, Paket Harga, dan Strategi Marketing untuk Pasar Indonesia 2025–2026

Gambaran Model Bisnis

Bisnis ini bukan menjual kaca, tapi menjual media promosi visual yang dipasang di kaca toko agar etalase bisa tampil seperti layar digital. Solusi ini cocok untuk:

- Toko fashion
- Klinik kecantikan
- Barbershop
- Restoran dan cafe
- Dealer motor/mobil
- Toko HP dan elektronik
- Apotek
- Properti
- Gym dan studio
- Showroom furnitur

Model bisnis yang paling realistis di Indonesia ada 3:

1. Jasa pemasangan film display transparan di kaca toko
2. Paket bundling film + player konten + instalasi
3. Paket langganan bulanan untuk update konten/promosi

Jadi sumber cuan bukan hanya dari pemasangan awal, tapi juga dari:

- Margin hardware
 - Jasa instalasi
 - Jasa desain konten
 - Maintenance
 - Langganan update promo bulanan
-

Asumsi Produk yang Dijual

Karena pasar Indonesia masih berkembang, model paling masuk akal untuk UMKM adalah menjadi:

- Reseller/agen solusi

- Integrator lokal
- Jasa instalasi + jasa konten

Bukan memproduksi film sendiri.

Produk yang dipakai umumnya:

- Transparent display film / rear projection film / smart display film
- Media player Android / mini PC / casting device
- Kabel, adaptor, konektor
- Jasa pemasangan
- Jasa setting konten

Catatan penting: harga film sangat tergantung ukuran, tingkat transparansi, kualitas tampilan, impor atau distributor lokal, dan ada atau tidak garansi.

Target Pasar Paling Potensial

1. Toko dengan Lokasi Pinggir Jalan Ramai

Cocok karena butuh menarik perhatian pejalan kaki dan pengendara.

2. Bisnis yang Sering Ganti Promo

Cocok karena konten bisa diubah cepat tanpa cetak banner baru.

3. Bisnis dengan Margin Produk Tinggi

Contoh: klinik, salon, optik, fashion, gadget, properti, wedding, kursus.

Kenapa ini penting? Karena mereka lebih mudah bayar media promosi premium dibanding toko yang margin tipis.

Simulasi Paket Jual

Agar mudah closing, jangan jual "teknologi film". Jual paket hasil.

Paket 1: Starter

Untuk kaca kecil, promosi sederhana.

- Ukuran film: 0,8 m × 1,2 m
- Cocok untuk pintu kaca atau etalase kecil

- Tampil video promo looping
- Kontrol via smartphone / USB / cloud sederhana

Paket 2: Growth

Untuk etalase toko menengah.

- Ukuran film: 1 m × 1,5 m
- Cocok untuk toko fashion, klinik, cafe
- Konten lebih jelas dan lebih mencolok
- Bisa tampil promo berganti-ganti

Paket 3: Premium

Untuk frontage toko yang lebih besar.

- Ukuran film: 1,2 m × 2 m
- Cocok untuk showroom, restoran besar, dealer
- Efek visual lebih kuat
- Bisa dijual dengan kontrak maintenance

Analisis HPP Detail

Asumsi Harga Bahan dan Jasa Indonesia 2025–2026

Komponen	Estimasi Harga
Transparent/rear projection display film kualitas menengah	Rp1.350.000 – Rp2.300.000 per m ²
Media player Android signage	Rp850.000 – Rp1.500.000
Mini PC signage basic	Rp2.500.000 – Rp4.500.000
Kabel HDMI + power + konektor	Rp120.000 – Rp250.000
Adaptor dan terminal tambahan	Rp80.000 – Rp150.000
Bracket / holder / cable management	Rp75.000 – Rp200.000
Bahan instalasi	Rp100.000 – Rp250.000
Ongkos teknisi per kunjungan lokal	Rp250.000 – Rp500.000
Transport lokal dalam kota	Rp100.000 – Rp250.000

Desain konten awal sederhana	Rp150.000 – Rp400.000
Testing dan setting	Rp100.000 – Rp200.000
Overhead operasional per proyek	Rp150.000 – Rp350.000

HPP Paket 1: Starter

Ukuran film 0,8 m × 1,2 m = 0,96 m²

Komponen	Biaya
Film display transparan 0,96 m ² × Rp1.650.000	Rp1.584.000
Media player Android signage	Rp950.000
Kabel + konektor	Rp150.000
Adaptor + terminal	Rp100.000
Bracket / cable management	Rp100.000
Bahan instalasi	Rp125.000
Jasa teknisi pemasangan	Rp300.000
Transport lokal	Rp150.000
Setting sistem dan testing	Rp150.000
Desain konten awal 1 looping promo	Rp200.000
Overhead operasional	Rp200.000
Total HPP Paket 1	Rp4.009.000

Harga Jual yang Disarankan

Target Margin	Harga Jual
Minimum 40% margin	Rp6.700.000
Ideal	Rp7.500.000
Premium kota besar	Rp8.500.000

Simulasi margin jika dijual Rp7.500.000:

- Laba kotor = Rp3.490.000
 - Margin kotor = 46,5%
-

HPP Paket 2: Growth

Ukuran film 1 m × 1,5 m = 1,5 m²

Komponen	Biaya
Film display transparan 1,5 m ² × Rp1.650.000	Rp2.475.000
Media player Android signage	Rp1.100.000
Kabel + konektor	Rp175.000
Adaptor + terminal	Rp120.000
Bracket / cable management	Rp125.000
Bahan instalasi	Rp175.000
Jasa teknisi pemasangan	Rp400.000
Transport lokal	Rp175.000
Setting sistem dan testing	Rp175.000
Desain konten awal 2 materi promo	Rp300.000
Overhead operasional	Rp250.000
Total HPP Paket 2	Rp5.470.000

Harga Jual yang Disarankan

Target Margin	Harga Jual
Minimum	Rp8.900.000
Ideal	Rp10.500.000

Premium kota Rp11.900.000
besar

Simulasi margin jika dijual Rp10.500.000:

- Laba kotor = Rp5.000.000
- Margin kotor = 47,6%

HPP Paket 3: Premium

Ukuran film 1,2 m × 2 m = 2,4 m²

Komponen	Biaya
Film display transparan 2,4 m ² × Rp1.650.000	Rp3.960.000
Media player Android signage spek lebih bagus	Rp1.350.000
Kabel + konektor	Rp225.000
Adaptor + terminal	Rp150.000
Bracket / cable management	Rp175.000
Bahan instalasi	Rp225.000
Jasa teknisi pemasangan	Rp500.000
Transport lokal	Rp200.000
Setting sistem dan testing	Rp200.000
Desain konten awal 3 materi promo	Rp400.000
Overhead operasional	Rp300.000
Total HPP Paket 3	Rp7.685.000

Harga Jual yang Disarankan

Target Margin	Harga Jual
Minimum	Rp12.500.000
	0

Ideal	Rp14.900.000
-------	--------------

0

Premium kota besar	Rp16.500.000
-----------------------	--------------

0

Simulasi margin jika dijual Rp14.900.000:

- Laba kotor = Rp7.200.000
- Margin kotor = 48,3%

HPP Per Unit Jasa Tambahan

1. Jasa Desain Konten Bulanan

Isi: 4 materi promo per bulan, 2 revisi, format video/gambar looping.

Komponen	Biaya
Desainer freelance / internal	Rp500.000
Admin komunikasi klien	Rp100.000
Overhead software/internet	Rp75.000
Total HPP	Rp675.000

Harga jual ideal: **Rp1.500.000 per bulan** (margin $\pm 55\%$)

2. Jasa Maintenance Bulanan

Isi: pengecekan jarak jauh, update player, troubleshooting ringan, 1 kunjungan jika diperlukan dalam kota.

Komponen	Biaya
Waktu teknisi	Rp200.000

Transport cadangan rata-rata	Rp100.000
Admin follow up	Rp50.000
Overhead	Rp50.000
Total HPP	Rp400.000

Harga jual ideal: **Rp950.000 per bulan** (margin $\pm 57,9\%$)

3. Jasa Update Konten Satuan

Untuk klien yang tidak ambil paket bulanan.

Komponen	Biaya
Desain 1 materi	Rp125.000
Upload dan setting	Rp50.000
Admin	Rp25.000
Total HPP	Rp200.000

Harga jual ideal: **Rp450.000 per materi** (margin $\pm 55,6\%$)

Simulasi Keuntungan per 10 Klien

Misal dalam 1 bulan closing:

- 4 klien Paket 1
- 4 klien Paket 2
- 2 klien Paket 3

Omzet Instalasi

Paket	Jumlah	Harga Jual	Total
Paket 1	4 klien	Rp7.500.000	Rp30.000.000

Paket 2	4 klien	Rp10.500.000	Rp42.000.000
---------	---------	--------------	--------------

Paket 3	2 klien	Rp14.900.000	Rp29.800.000
---------	---------	--------------	--------------

Total Omzet			Rp101.800.000
--------------------	--	--	----------------------

Total HPP

Paket	Jumlah	HPP	Total
Paket 1	4 klien	Rp4.010.000	Rp16.040.000
Paket 2	4 klien	Rp5.500.000	Rp22.000.000
Paket 3	2 klien	Rp7.700.000	Rp15.400.000
Total HPP			Rp53.440.000

Laba kotor: Rp48.360.000 (margin 47,5%)

Potensi Recurring Revenue Tambahan

Layanan	Klien	Harga	Total/Bulan
Maintenance bulanan	5 klien	Rp950.000	Rp4.750.000
Desain konten bulanan	3 klien	Rp1.500.000	Rp4.500.000
Total Recurring			Rp9.250.000/bulan

Ini recurring yang terus masuk setiap bulan tanpa perlu closing baru — dan nilainya makin besar seiring bertambahnya klien aktif.

Strategi Penentuan Harga yang Paling Aman

Jangan pakai strategi "murah". Pakai strategi "hemat biaya promosi cetak + terlihat premium".

Cara Framing ke Calon Klien

Jangan bilang:

- "Ini film kaca digital"
- "Ini teknologi baru"
- "Ini layar kaca"

Tapi bilang:

- "Ini media promosi etalase yang bikin orang berhenti lihat toko Anda"
- "Promo di kaca toko bisa ganti kapan saja tanpa cetak banner"
- "Etalase toko Anda jadi alat tarik pelanggan, bukan cuma pajangan"

Value yang Dijual

1. Menarik perhatian orang lewat
 2. Promo bisa diganti real-time
 3. Toko terlihat lebih modern
 4. Hemat cetak banner berkala
 5. Cocok untuk launching, diskon, event, dan promo musiman
-

Strategi Marketing yang Actionable untuk Indonesia

1. Target Pasar Berdasarkan Kemudahan Closing

Prioritas	Target
1	Klinik kecantikan
2	Barbershop premium
3	Toko fashion
4	Cafe dan restoran
5	Dealer motor
6	Toko HP
7	Optik
8	Apotek modern
9	Gym / studio

Kenapa mereka? Karena butuh tampil menarik, sering promo, peduli branding, dan lebih mudah paham value visual.

2. Strategi Akuisisi Awal Paling Efektif

A. Door to Door B2B Lokal

Langkah:

- Pilih 1 area komersial ramai
- Datangi 20–30 toko per hari
- Bawa video demo sebelum-sesudah
- Tawarkan audit gratis etalase toko

Script pembuka:

"Pak/Bu, saya bantu toko-toko bikin kaca depan jadi media promo digital, jadi promo bisa ganti kapan saja tanpa cetak banner lagi. Boleh saya tunjukkan contoh 30 detik?"

Tujuan awal bukan closing langsung. Tujuannya: bikin mereka penasaran, minta nomor WA, kirim proposal singkat, follow up demo.

B. Demo Portable

Wajib punya alat demo kecil:

- Film demo di kaca akrilik
- Video looping promo
- Before-after toko

Dengan demo fisik, closing rate jauh lebih tinggi daripada cuma jelasin.

C. Konten Lokal di Instagram dan TikTok

Angle konten:

- "Toko sepi bukan karena produk jelek, tapi karena etalasenya nggak bikin orang berhenti"
- "Banner biasa vs kaca digital, mana yang lebih bikin orang nengok?"
- "Promo Ramadan / Back to School / Tahun Baru pakai kaca digital"
- "Transformasi kaca toko 1 jam jadi media promosi"

Format konten:

- Video 15–30 detik
- Before-after
- Reaksi orang lewat
- Testimoni pemilik toko
- Simulasi promo bergerak

D. Iklan Meta Ads Lokal Radius Kota

Target audience:

- Pemilik bisnis, admin bisnis, owner toko, manager outlet

Area: radius 10–25 km dari kota target

Objective: WhatsApp leads / form leads / booking survey gratis

Budget awal: Rp100.000 – Rp300.000 per hari

Offer iklan:

- "Survey gratis etalase toko Anda"
- "Gratis mockup promo di kaca toko"
- "Promo pemasangan perdana bulan ini"
- "Gratis desain konten awal untuk 10 toko pertama"

3. Strategi Penawaran agar Cepat Closing

Penawaran 1: Gratis Survey + Mockup

Calon klien kirim foto kaca tokonya. Lalu Anda edit mockup bagaimana tampilannya jika dipasang kaca digital.

Ini sangat powerful karena calon klien bisa langsung membayangkan hasil.

Penawaran 2: Paket Launching Terbatas

- Gratis desain 2 konten promo
- Gratis instalasi
- Gratis maintenance 1 bulan

Jangan diskon harga terlalu dalam. Lebih baik bonus value.

Penawaran 3: Cicilan DP Bertahap

Karena harga di atas Rp7.000.000, banyak UMKM lebih nyaman dengan skema:

Opsi A:

- DP 50% saat deal
- 40% saat barang datang / sebelum pasang
- 10% setelah instalasi selesai

Opsi B:

- DP 60%
- Pelunasan setelah live

Ini membantu closing tanpa menggerus margin.

4. Strategi Follow Up WhatsApp

Banyak closing terjadi di follow up, bukan saat presentasi pertama.

Template Follow Up 1:

"Pak/Bu, ini saya kirim contoh tampilan promo yang bisa muncul di kaca toko. Kalau promo seperti diskon, menu baru, atau layanan unggulan tampil langsung di depan toko, peluang orang berhenti lihat biasanya jauh lebih besar."

Template Follow Up 2:

"Kalau berkenan, saya bisa bantu buat mockup gratis sesuai foto kaca toko Bapak/Ibu. Jadi bisa kebayang hasilnya sebelum pasang."

Template Follow Up 3:

"Untuk bulan ini kami buka slot pemasangan terbatas karena instalasi per titik perlu penjadwalan teknisi. Kalau Bapak/Ibu mau, saya bisa amankan jadwal survey dulu tanpa biaya."

5. Strategi Bundling agar Omzet Naik

Jangan jual 1 kali putus. Buat bundling:

Bundling Basic

- Pemasangan
- 1 konten promo
- Training penggunaan

Bundling Growth

- Pemasangan
- 3 konten promo
- Maintenance 1 bulan
- Update promo 2 kali

Bundling Premium

- Pemasangan
- 6 konten promo
- Maintenance 3 bulan
- Prioritas support
- Revisi konten berkala

Bundling bikin average order value naik tanpa perlu closing lebih banyak klien baru. Klien yang ambil bundling juga cenderung lebih loyal karena mereka sudah "terikat" dengan layanan rutin.

Yang jualan kaca digital satuan bersaing di harga. Yang jualan bundling bersaing di value — dan yang menang di value jarang perlu perang harga.