

## ABSTRAK

Berbisnis di kota besar sangatlah sulit apalagi banyaknya persaingan dalam membuka usaha dalam bidang yang sama itu sulit untuk mempertahankan usahanya, tetapi bagi *Cameo Frame* itu semua tidak akan menggoyahkan dirinya. *Cameo Frame* merupakan usaha yang bergerak dalam bidang penyewaan atau pembelian Hantaran dan Mahar untuk acara pengantin yang berada di Jl. Ketintang Aspol blok E3. Surabaya dengan ruangan berbalut putih dihiasi dengan berbagai macam bahan Hantaran dan Mahar mulai dari : karton, kayu, kaca, akrilik, besi, dan macam-macam bahan lainnya dengan berbagai bentuk model seperti : lingkaran, kotak, segi enam, dan berbagai bentuk model lain serta produk yang dibuat dengan penuh keseriusan dan ketelitian sehingga dapat menghasilkan produk kreativitas yang unik dan menarik sesuai dengan keinginan konsumen. Berdasarkan strategi bisnis untuk mendapatkan hasil yang menguntungkan harus melalui aspek produksi dengan membuat bentuk yang sesuai dengan keinginan konsumen. Dari aspek pemasaran, usaha ini mempromosikannya melalui media sosial yaitu Instagram, Facebook, internet, serta mengikuti pameran-pameran yang diadakan di dalam mall juga dengan cara mulut ke mulut dan dengan pembeli lama membawa pembeli baru. Dari Aspek keuangan, modal awal Rp. 30.000.000,- dengan menggunakan tabungan pribadi dan dalam satu bulan dapat memperoleh keuntungan Rp. 50.000.000,- dengan pencatatan keuangan hanya pengeluaran dan pemasukan. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa didalam mengolah keuangan, pemasaran dan dari sisi strategi produksi, maka dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT yang meliputi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), ancaman (*threats*). Berdasarkan hasil diatas bahwa usaha *Cameo Frame* dinyatakan layak untuk dijalankan sebagai bisnis usaha yang menguntungkan dalam jangka panjang.

**Kata Kunci:** Strategi Bisnis, Hantaran dan Mahar Pengantin, Pemasaran, dan Produksi.