

## **FICA *Fotocopy and Stationary*: Identifikasi Peluang Usaha Fotokopi di Desa Sumberurip Kecamatan Doko Kabupaten Blitar Jawa Timur**

Ferina Novelita<sup>1</sup>, Husnia Fitri Cahyani<sup>2</sup>, Ivan Febia Ananda Putra<sup>3\*</sup>, Tomy Rizky Izzalqurny<sup>4</sup>

Universitas Negeri Malang

[\\*ivan.febia.2104226@students.um.ac.id](mailto:ivan.febia.2104226@students.um.ac.id)

### **ABSTRACT**

*Photocopying and Stationary business opportunities in Sumberurip Village RT 02 RW 01 Doko District, Blitar Regency is a promising business, considering the very strategic location of the business and the high demand of the community for photocopying and stationery services. This study aims to find out how feasible the photocopying business "FICA Fotocopy and Stationary" will run. The research method used in this study is a qualitative and quantitative research method. Qualitative methods are used to analyze market and marketing aspects, technical and technological aspects, management aspects, legal aspects and environmental aspects. While the quantitative method is used to analyze the financial aspect which includes analysis of profit and loss projections, cash flow, NPV, Payback Period, Probability Index and IRR. The results of the study show that: photocopying and Stationary business opportunities are feasible to run. This is supported by calculations from the financial aspect which show that there is profit that can be obtained.*

**Keywords:** *Business opportunities, Photocopy, Stationary*

### **ABSTRAK**

Peluang usaha Fotocopy dan ATK di Desa Sumberurip RT 02 RW 01 Kecamatan Doko Kabupaten Blitar merupakan salah satu usaha yang menjanjikan, mengingat lokasi usaha yang sangat strategis dan kebutuhan masyarakat untuk jasa fotokopi dan *stationary* cukup tinggi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa layak usaha fotokopi "FICA Fotocopy and Stationary" akan berjalan. Metode penelitian yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi aspek manajemen, aspek hukum dan aspek lingkungan. Sedangkan metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek keuangan yang memuat analisis proyeksi laba rugi, arus kas, NPV, *Payback Period*, *Probability Indeks* dan IRR. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: peluang usaha fotokopi dan *stationary* layak untuk dijalankan. Hal ini didukung dengan perhitungan dari aspek keuangan yang menunjukkan adanya laba yang bisa didapatkan.

**Kata kunci:** Peluang usaha, Fotocopy, *Stationary*

### **PENDAHULUAN**

Perkembangan teknologi yang semakin pesat mengharuskan para pelaku usaha dan masyarakat untuk lebih cepat beradaptasi pada perkembangan teknologi tersebut. Hadirnya jasa fotocopy merupakan suatu bagian dari perkembangan teknologi tersebut yang sangat dirasakan manfaatnya. Jasa fotocopy ini sangat dibutuhkan bagi semua kalangan. Baik dari pelajar, mahasiswa, pegawai kantor, dan masyarakat umum.

Keberadaan jasa fotocopy ini sudah menyebar dimana – mana, namun di beberapa lokasi masih kesulitan untuk dijangkau, salah satunya di Desa Sumberurip. Selain itu, berangkat dari pengalaman pribadi kami, ada beberapa usaha fotokopi di daerah tersebut akan tetapi masih

memiliki banyak sekali kekurangan, mulai dari pelayanan yang buruk, kualitas produk atau jasa yang kurang baik dan harga yang terlalu mahal. Dari berbagai permasalahan tersebut, munculah keinginan kami untuk mendirikan usaha fotokopi di daerah tersebut, mengingat lokasi ini sangat potensial jika ingin mendirikan usaha ini, karena daerahnya tersebut juga memiliki banyak anak sekolah, para pekerja kantor dan masyarakat sekitar.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Identitas Usaha**

Usaha ini kami beri nama “FICA Fotocopy and *Stationary*” karena usaha ini tidak hanya berfokus pada jasa fotokopi namun juga alat tulis kantor dan kebutuhan umum masyarakat. Dengan ini kami berharap bisa memenuhi kebutuhan calon konsumen dengan maksimal.

Nama Usaha : FICA Fotocopy and *Stationary*

Jenis Usaha : Jasa dan Perdagangan

Nama Pemilik : Ferina Novelita, Husnia Fitri Cahyani dan Ivan Febia Ananda Putra

Lokasi Usaha : Desa Sumberurip RT 02 RW 01 – Doko – Blitar

### **Visi, Misi dan Tujuan Usaha**

FICA *Fotocopy and Stationary* memiliki visi menjadi toko penyedia alat – alat tulis kantor dan kebutuhan sehari – hari yang bermutu. Sejalan dengan visi yang dimiliki, misi dari FICA *Fotocopy and Stationary* antara lain:

1. Memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan
2. Memberikan kualitas yang terbaik dengan layanan prima dan terpercaya
3. Mengutamakan kepuasan pelanggan adalah motivasi kami.

Selain dari visi misi yang telah dipaparkan diatas, usaha ini memiliki tujuan tersendiri. Tujuan pertama, memperoleh keuntungan dan pendapatan dari usaha ini. Kedua, memperoleh kepercayaan yang optimal dari konsumen, harapannya dengan kepercayaan tersebut usaha ini akan semakin berkembang. Ketiga, kami mampu menguasai mangsa pasar dengan maksimal.

### **Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan bisnis dapat didefinisikan sebagai proses terkontrol untuk mengidentifikasi masalah, mendefinisikan hasil yang sukses dan menilai kisaran biaya dan manfaat yang terkait dengan beberapa alternatif untuk memecahkan masalah dan menentukan apakah ide proyek layak atau tidak. (United Nations, 2002). Tujuan dari studi kelayakan bisnis adalah untuk menghindari risiko kerugian, memudahkan perencanaan, memudahkan pelaksanaan pekerjaan, memudahkan pengawasan dan memudahkan pengendalian. Terdapat berbagai aspek yang dapat digunakan untuk melihat kelayakan suatu bisnis usaha, seperti aspek pasar pemasaran, aspek teknologi, aspek manajemen, aspek keuangan, aspek hukum, dan aspek lingkungan.

## **METODE PENELITIAN**

Artikel ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi aspek manajemen, aspek hukum dan aspek lingkungan. Sedangkan metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek keuangan yang memuat analisis proyeksi laba rugi, arus kas, NPV, *Payback Period*, *Probability Indeks* dan *Internal Rate of Return* pada bisnis ini.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Aspek Pasar dan Pemasaran

Dalam aspek ini, kami telah menentukan siapa saja yang menjadi *target market* kami. Sasaran utama untuk jasa dan produk yang kami tawarkan berasal dari warga setempat, siswa siswi yang berasal dari sekolah sekitar dan para pegawai kantor yang berada di lingkungan Desa Sumberurip, Kec. Doko, Kabupaten Blitar. Kami berencana untuk fokus pada wilayah setempat, karena kami ingin memudahkan sekaligus menjangkau seluruh masyarakat agar tidak perlu bepergian sejauh 8.6 kilo meter hanya untuk menggandakan dokumen atau membeli alat tulis kantor. Lokasi usaha kami sangatlah strategis karena dilalui jalan utama, berada di tepi jalan, tepat di seberang perkantoran desa dan di samping lingkungan sekolah.

Jasa yang kami tawarkan yaitu jasa *printing*, penggandaan dokumen, *editing*, dan lain sebagainya tentunya memiliki mutu yang baik, hal ini didukung oleh tenaga kerja kami yang berkualitas. Selain itu, untuk produk *stationary* tentunya juga memiliki kualitas produk yang baik, *packaing* yang menarik, harga yang cukup terjangkau dan variasi produk yang cukup banyak. Dalam usaha ini kami melakukan promosi melalui sosial media seperti *facebook*, Instagram dan *Whatsapp* dan dari mulut ke mulut. Kemudian kami juga akan memberikan promosi rutin kepada para pelanggan, seperti potongan harga atau bonus produk jika membeli dalam jumlah minimal yang telah kami tentukan.

Kemudian, untuk melihat persaingan yang ada, kami menggunakan metode SWOT, yaitu menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman pada bisnis ini. *Strength* atau kekuatan pada bisnis FICA *Fotocopy and Stationary* antara lain: (1) Sumber daya yang kompeten, baik dari tenaga kerja ataupun peralatannya, (2) harga yang cukup terjangkau dan ATK yang dijual berkualitas baik, (3) memiliki relasi bisnis yang cukup luas sehingga bisa bekerja sama dengan berbagai pihak. Kelemahan atau *Weakness* yang kami miliki antara lain: (1) Modal terbatas, (2) peluang untuk inovasi kecil, karena bisnis ini jasa yang diberikan monoton, (3) perawatan mesin fotokopi yang membutuhkan biaya besar. Peluang atau *Opportunity* yang bisa kami lihat dari bisnis ini antara lain. (1) Lokasinya strategis, berada di dekat sekolah dan perkantoran, (2) kemungkinan untuk menguasai pangsa pasar, karena usaha fotokopi yang ada di daerah tidak memiliki branding yang baik, (3) usaha ini tidak membutuhkan suatu keahlian khusus, sehingga untuk pengoperasian mudah dilakukan. Kemudian ancaman yang akan kami hadapi antara lain: (1) Perkembangan dunia yang serba digital, jadi memungkinkan penurunan pendapatan karena semuanya bisa dikirim dan dikerjakan secara online, (2) harga air, listrik, barang dan jasa juga semakin mahal, (3) modal yang dikeluarkan ketika awal pendirian usaha juga tidak sedikit, (4) perawatan mesin yang harus di cek setiap periode tertentu, sehingga menambah biaya yang harus dikeluarkan.

### Aspek Teknik dan Teknologi

Strategi yang akan kita lakukan adalah dengan melihat dan menganalisis barang dan jasa apa yang paling dibutuhkan oleh calon konsumen, dengan cara itu kami bisa menentukan produk apa saja yang akan menjadi minat paling tinggi. Selain itu, kami melihat adanya suatu kondisi masyarakat yang membutuhkan jasa atau produk kami, sehingga kami menemukan berbagai alternatif produk atau jasa yang sesuai dengan kondisi masyarakat setempat. Kemudian untuk memastikan kualitas produk fotokopi dan produk yang baik kami akan menjalin kerja sama dengan pemasok atau *supplier* yang terpercaya serta memaksimalkan pengemasan dan juga penataan produk di dalam toko.

Teknologi yang akan kami gunakan untuk bisnis ini antara lain: (a) Mesin fotokopi, kami memilih menggunakan mesin fotokopi yang memiliki kualitas warna tajam, kecepatan cetak dan output cetak yang cukup tinggi. Mesin ini tidak hanya berfungsi untuk copy hitam putih, namun dapat digunakan untuk mencetak file warna layaknya printer pada umumnya. (b) Laptop, kami menggunakan laptop yang memiliki kapasitas penyimpanan besar sehingga mampu memuat data – data calon konsumen. (c) *Scanner*, (d) mesin laminating dan (e) alat pemotong kertas. Dengan menggunakan alat – alat tersebut harapannya kami dapat memaksimalkan produksi serta memberikan kepuasan terhadap hasil produk kami kepada pelanggan.

Terkait dengan tata letak toko, toko berukuran sedang dengan ukuran 5x7 meter yang di dalamnya terdapat rak display untuk meletakkan produk *stationary* kami. Lalu untuk alat fotokopi dan percetakan diletakkan didekat pintu agar memudahkan pekerjaan dan pelanggan dapat melihat langsung hasilnya. Lalu kami juga akan menempatkan kursi - kursi di luar untuk mengatasi jika terdapat antrian.

Selanjutnya untuk menjaga kualitas barang dan jasa yang kami akan melakukan pengawasan dan pengendalian terkait hal tersebut. Bisnis ini memiliki pengawasan kualitas yang berbeda untuk barang dan jasa. Beberapa pengawasan dan pengendalian kualitas untuk aktivitas jasa diantaranya, yaitu:

- a) melakukan seleksi karyawan dengan tepat dan memiliki performa yang sesuai dengan visi dan misi bisnis,
- b) memberikan pelatihan terhadap karyawan agar bisnis ini memiliki kualitas jasa yang konsisten,
- c) melakukan evaluasi bulanan untuk membandingkan performa aktual dengan sasaran dari bisnis apakah sudah sesuai dengan sasaran yang direncanakan,
- d) mengambil tindakan apabila performa dari karyawan tidak sesuai dengan yang diharapkan,
- e) memasang CCTV untuk mengawasi karyawan sekaligus sebagai bentuk layanan keamanan bisnis dan konsumen.

Sedangkan pengawasan dan pengendalian kualitas untuk produk diantaranya, yaitu:

- a) menentukan *supplier* yang sesuai baik dari segi harga dan kualitas;
- b) melakukan pengecekan persediaan produk sebagai bentuk *quality control*;
- c) menentukan tempat penyimpanan produk yang sesuai agar terhindarkan dari kerusakan produk;
- d) melakukan *service* terhadap alat yang mendukung proses aktivitas jasa agar terhindarkan dari kerusakan produk yang lebih parah. Hal ini juga mendukung adanya proses pengendalian yang lebih baik;
- e) memperhatikan kebutuhan dan permintaan konsumen, apakah produk yang tersedia sudah mencukupi kebutuhan yang sesuai dengan harapan.

### **Aspek Manajemen**

Dalam aspek manajemen, pada bagian perencanaan kami melakukan perencanaan untuk jangka panjang agar usaha ini mampu bertahan di tengah perkembangan teknologi yang tak terbendung. Selain itu, kami juga merencanakan berbagai kreativitas dan inovasi yang bisa kami berikan untuk terus meningkatkan kualitas dan layanan terhadap barang dan jasa kami. Selanjutnya, kami juga merencanakan hal yang bisa dilakukan dalam waktu dekat, hal ini berpaku kepada laporan keuangan terutama setelah bisnis ini mulai berjalan.

Untuk menjalankan bisnis ini dibutuhkan sumber daya manusia yang memadai agar mampu mencapai visi, misi serta tujuan dari bisnis ini. Oleh karena itu, dibuatlah suatu prosedur dalam menjalankan usaha ini agar memudahkan kami dalam melaksanakan kegiatan pada bisnis ini. Prosedur ini terkait dengan proses rekrutmen, seleksi, pembagian kerja, evaluasi kerja, kompensasi hingga pemberhentian yang akan kami berikan kepada para tenaga kerja. Hal ini kami

maksudkan agar tercipta suatu kondisi yang maksimal ketika bekerja, agar para tenaga kerja mampu memaksimalkan kinerja mereka.

### **Aspek Keuangan**

Dalam menjalankan usaha ini perlu dilakukan adanya analisis aspek keuangan, untuk modal awal terdapat Rp 10.000.000 dengan rincian pengeluaran yang dialokasikan kedalam berbagai kegiatan operasional. Untuk melakukan analisis kelayakan pada aspek keuangan telah dilakukan beberapa metode perhitungan, yaitu Profitability Index adalah metode penilaian investasi yang dihitung dengan membandingkan nilai arus kas masa mendatang dengan nilai pengeluaran investasi masa sekarang. Metode ini membandingkan present value (PV) kas masuk dengan PV kas keluar. Berdasarkan table proyeksi keuangan pada tahun kelima, yaitu tahun 2025, diperoleh pendapatan sebesar Rp. 181.647.960 dan dibandingkan dengan investasi awal sebesar Rp. 10.000.000. Maka akan diperoleh Profitability Index sebesar 18,16, berdasarkan hasil tersebut diperoleh bahwa nilai PI lebih dari 1, dapat disimpulkan bahwa usaha FICA Fotocopy layak untuk dijalankan. Kemudian Net Present Value, Berdasarkan perhitungan, dapat diketahui bahwa NPV (Net Present Value) usaha FICA adalah Rp 132.228.272,04 yaitu (=) atau (>) 0, yang berarti bahwa usaha FICA ini menguntungkan sehingga layak untuk dijalankan. Selain itu terdapat internal rate of return, Internal rate of return (IRR) adalah besarnya tingkat pengembalian modal sendiri yang digunakan dalam menjalankan suatu usaha. Internal rate of return mengukur pemanfaatan modal sendiri untuk menghasilkan laba. Berdasarkan perhitungan di atas, dapat diketahui bahwa IRR (Internal Rate of Return) usaha FICA Fotocopy adalah 80% yang mana nilai IRR tersebut ( $\geq$ ) nilai diskon yaitu 10%, yang berarti bahwa usaha Fotocopy ini menguntungkan sehingga layak untuk dijalankan.

### **Aspek Hukum**

Legalitas merupakan unsur penting yang harus dipenuhi, karena legalitas merupakan syarat bagi suatu usaha agar dapat diakui oleh masyarakat dan pemerintah serta untuk melindungi usaha itu sendiri. Untuk menjalankan usaha ini, kami akan meminta surat izin kepada pemerintah daerah setempat dimulai dari Desa atau Dusun dan kelurahan sebagai lembaga yang berwenang. Mengenai pengurusan NPWP akan kami proses setelah usaha berjalan. Hal ini dimaksudkan agar usaha yang kami dirikan ini memiliki nilai kekuatan hukum sebagai suatu badan usaha. Adapun surat surat yang kami butuhkan antara lain: (1) Pengurusan NPWP, (2) Nomor Induk Berusaha (NIB) atau Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), dan (3) Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU).

### **Aspek Lingkungan**

Usaha kami termasuk usaha yang baru di masyarakat setempat. Banyak masyarakat yang belum mempunyai usaha ini dan hal tersebut menjadi peluang yang besar di lingkungan masyarakat setempat. Akan tetapi, tidak menutup kemungkinan akan ada pendatang baru yang menawarkan produk dan jasa yang sama dengan kami, sehingga kita harus tetap berinovasi dari segala aspek.

Dalam hal ini *supplier* memiliki peran yang sangat penting, *supplier* berperan sebagai penyedia bahan baku, tenaga kerja, keuangan dan sumber informasi lainnya. Produk yang diberikan oleh *supplier* akan mempengaruhi kualitas serta harga produk yang bisa kami berikan

kepada customer. Selain itu, produk - produk yang disediakan oleh *supplier* akan berdampak pada lingkungan dan masyarakat setempat. Maka dari itu perlunya bagi perusahaan untuk tepat dalam memilih pemasok agar dapat meningkatkan keunggulan bersaing.

## **KESIMPULAN**

FICA *Fotocopy and Stationary* merupakan usaha yang menawarkan jasa fotokopi dan menjual produk ATK dimana usaha ini masih jarang ditemukan di lokasi pendirian usaha, yaitu Desa Sumberurip RT 02 RW 01 Kecamatan Doko Kabupaten Blitar. Usaha ini merupakan salah satu bisnis yang potensial untuk dikembangkan di lokasi tersebut, mengingat bahwasanya jasa ini akan tetap dicari oleh masyarakat sekitar. Usaha fotokopi akan tetap ada dan bisa mengikuti perkembangan zaman.

Berbekal dari pengalaman pemilik yang harus menempuh jarak yang cukup jauh serta pelayanan dan kualitas produk yang buruk dari usaha sejenis yang ada di lokasi tersebut membuat kami ingin mendirikan usaha ini, selain itu diharapkan pula dengan adanya usaha ini masyarakat setempat, anak sekolah dan yang lainnya akan sangat terbantu dengan keberadaan kami. Lokasi pendirian usaha juga sangat strategis, terletak di pemukiman warga, dekat dengan sekolah dan masih minim pesaing. Oleh karena itu, kami yakin FICA *Fotocopy and Stationary* akan berkembang dengan cukup pesat.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Sulasih, S., Manullang, S. O., Purba, B., Mardia, M., Purba, P. B., Mistriani, N., ... & Rahmadana, M. F. (2021). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yayasan Kita Menulis.

OESMAN, M. (2010). *STUDI KELAYAKAN USAHA JASA FOTOKOPI DAN PRINTING X DI WILAYAH UNIVERSITAS CIPUTRA* (Doctoral dissertation, Universitas Ciputra Surabaya).