

Kelayakan Usaha Copy Center & Digital Printing Devie`s Print

Ajeng Ayu Arumsari¹, Ririn Eka Aryanindra², Siva Dwi Septiana³

Program Studi S1 Teknik Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bangsa Surakarta
Jl. Bhayangkara No.55, Tipes, Kec. Serengan, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57154
E-mail: 230103266@mhs.udb.ac.id

Abstrak

Dalam era perkembangan teknologi pada saat ini dan juga maraknya pembelian secara online, maka Copy Center & Digital Printing ini juga akan mengembangkan usahanya, dengan membuat fasilitas website. Sehingga nantinya bisa meningkatkan kualitas pelayanan dan produktifitasnya. Dimana dengan adanya website ini konsumen dapat melihat produk-produk beserta harganya dan juga agar bisa bertransaksi secara online. Website ini juga akan menjadi media promosi, dimana akan dibuat promo-promo menarik jika bertransaksi melalui website tersebut. Lalu dari sisi pelayanan offline akan dibuat fasilitas kasir untuk mempercepat pelayanan dan valid dalam proses pembayaran. Sistem kasir ini bisa mempercepat pelayanan karena akan di lengkapi dengan sistem scan barcode dan cetak stuk, jadi tidak perlu input data manual, ataupun menulis manual untuk membuat nota. Kemudian akan dilengkapi juga dengan sistem pencatatan keluar masuknya barang, yang berguna untuk menganalisa laba rugi setiap bulannya dan untuk pendataan stok barang.

Kata Kunci: Teknologi, Pelayanan, Website, Promosi, Kasir.

Abstract

In the current era of technological development and the rise of online purchasing, the Copy Center & Digital Printing will also develop its business, by creating website facilities. So that later it can improve service quality and productivity. With this website, consumers can see products and their prices and also make online transactions. This website will also be a promotional medium, where attractive promotions will be created if you make transactions through this website. Then, from the offline service side, cashier facilities will be created to speed up service and validate the payment process. This cashier system can speed up service because it will be equipped with a barcode scanning and receipt printing system, so there is no need to manually input data, or write manually to make notes. Then it will also be equipped with a system for recording the entry and exit of goods, which is useful for analyzing profit and loss every month and for collecting data on stock of goods.

Keywords: Technology, Service, Website, Promotions, Cashier.

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang

Copy Center & Digital Printing ini merupakan usaha keluarga, yang beralamat di Karangduren, RT 005 RW 001 Kec. Tenganan Kab. Semarang. Usaha ini didirikan pada tahun 2011 yang dijalankan oleh kakak saya. Berawal dari usaha sablon yang berada di rumah, yang dikerjakan oleh kakak saya dan di bantu oleh saya untuk proses produksinya, untuk promosinya baru melalui mulut ke mulut saja, jadi konsumennya baru dari lingkungan-lingkungan terdekat. Pada tahun 2014, bisa menyewa sebuah kios kecil dan digunakan untuk membuka jasa fotocopy dan print. Karena tempat yang kurang strategis, maka pada tahun 2015 memutuskan untuk pindah tempat ke tempat yang lebih strategis, yaitu yang dekat dengan lingkungan sekolah. Kemudian pada tahun 2021, karena banyaknya permintaan konsumen dan harus menambah jumlah mesin, maka membangun tempat usaha sendiri yang lebih luas, agar bisa menampung mesin yang lebih banyak dan dapat menjual lebih

banyak produk. Sehingga sampai pada tahun ini, masih terus memproduksi dan berkembang, karena mendapatkan tempat yang sangat strategis, yaitu di dekat SMK, SMP dan SD, dan terletak di dekat Pasar dan Pabrik, sehingga banyak yang lalu lalang dan bisa melihat tempat usaha ini, dan akhirnya bisa lebih banyak mendatangkan konsumen, bahkan dari tempat yang cukup jauh.

Rencana saya ingin mengembangkan usaha ini pada sisi servicenya, agar mempermudah konsumen dalam pemesanan dan mempercepat dalam pelayanannya juga, yaitu dengan membuat system untuk kasir dan membuat website untuk media promosi, sehingga konsumen bisa melihat sendiri harganya, bisa mendapatkan promo-promo menarik dan bisa pesan melalui website tersebut. Dan juga membuat sistem untuk pendataan laba ruginya guna untuk kebutuhan internal.

Untuk tujuan jangka panjangnya, ingin memperbesar tempat usahanya, agar bisa dibuat seperti mini market, konsumen bisa memilih sendiri barang-barang seperti ATK dan perlengkapan sekolah & kantor kemudian membayar di kasir yang sudah dilengkapi sistem scan barcode.

Saya ingin menjadikan sisi pelayanannya yang akan menjadi keunggulan di bandingkan dengan tempat lain, dengan jam operasional yang lebih panjang dan bisa pesan dengan cara online. Untuk sebaran konsumennya yaitu anak sekolah dari SD-SMA, Mahasiswa dan Pekerja, karena letak dari tempat usahanya juga berdekatan dengan Sekolah SD, SMP, SMK, SMA, Pasar dan Pabrik. Sehingga sangat memungkinkan untuk bisa mencakup semua konsumen tersebut.

Sekarang ini, di Kabupaten Semarang sudah banyak usaha yang menyediakan jasa fotocopy, namun, setelah saya amati di tempat fotocopy lain masih terdapat beberapa kekurangan. Diantaranya hasil fotocopyan kurang memuaskan, jam kerja terbatas, dan fasilitas lain yang ditawarkan kurang lengkap. Dari permasalahan di atas muncul keinginan dari kami untuk mengembangkan usaha ini menjadi lebih memuaskan pelanggan.

Visi : Menjadi Solusi Cepat dan Tepat Bagi Kebutuhan Percetakan dari Segala Lini

Misi :

- Memperpanjang jam operasional, agar bisa memenuhi kebutuhan segala macam konsumen
- Me-maintenance mesin secara berkala, sehingga selalu menghasilkan produk dengan kualitas terbaik
- Menerima pesanan secara offline maupun online dan akan dikerjakan oleh professional

1.2. Tinjauan Pustaka

Penelitian yang dilakukan oleh Martinus Maslim(2020), yang berjudul “Pembangunan Sistem Informasi Penjualan Pada Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah(Studi Kasus : Pahala Fotokopi dan Digital Printing)”. Pahala Fotokopi dan Digital Printing merupakan salah satu contoh UMKM yang bergerak di bidang fotokopi, cetak digital, dan penjualan alat tulis. Dalam proses pencatatan transaksi fotokopi, cetak digital, dan penjualan barang, masih menggunakan sistem manual. Transaksi ini masih dicatat menggunakan buku, dan kalkulator sebagai alat bantu perhitungan. Hal ini tentu saja menghabiskan banyak waktu serta tidak menjamin

keakuratan dan keamanan data. Masalah lain dari cara manual pada saat proses stok opname yang membutuhkan waktu yang sangat lama dan terkadang kegiatan stok opname ini juga tidak dilakukan dengan alasan tidak ada waktu. Proses pelaporan keuangan pun menjadi tertunda. Karena dengan menggunakan cara manual, pemilik harus meluangkan waktu sekitar 2-3 hari untuk membuat laporan keuangan. Selain dari sisi waktu, masalah lain yang muncul yaitu tidak konsistennya pemasukan dan pengeluaran. Masalah lain yang dapat menyebabkan kerugian yang cukup besar adalah tidak tersedianya stok barang ketika pelanggan membutuhkan barang tersebut. Hal ini diakibatkan karena proses perubahan stok barang yang masih manual.

Sistem informasi penjualan yang dibangun untuk Pahala Fotokopi dan Digital Printing merupakan salah satu jenis sistem informasi yaitu Transaction Process Systems (TPS). TPS

adalah sistem informasi yang melakukan dan mencatat transaksi rutin harian yang diperlukan untuk menjalankan bisnis (Al-Mamary, dkk, 2014). TPS berfungsi di level operasional untuk memproses sejumlah besar data untuk transaksi bisnis rutin organisasi (Asemi, dkk, 2011). Sistem Point of Sale (POS), sebagai bagian dari TPS, mengacu pada lokasi transaksi yang juga dikenal sebagai kasir (Gillum & Rob, 2011). Saat ini, sistem POS sangat populer di negara-negara berkembang karena dapat menyediakan cara transaksi bisnis yang cepat dan mudah (Kabir & Kan, 2016). Sistem POS adalah sistem komputer yang digunakan oleh retailer untuk menangani transaksi pembelian pelanggan. Ada beberapa keunggulan sistem POS, yaitu menggunakan data penjualan dari sistem POS untuk tujuan pemasaran, menghemat waktu aktivitas administrasi seperti pemesanan, manajemen pelanggan, dan pengendalian stok (Plomp, dkk, 2012).

Beberapa penelitian tentang penerapan teknologi informasi pada UMKM di Indonesia juga telah dilakukan. Penelitian pada UMKM yang memproduksi dan menjual sepatu kulit telah dilakukan, dengan merancang sistem informasi yang menangani pemasaran, penjualan, pergudangan, dan keuangannya. Dengan diterapkannya sistem informasi ini, dapat mempercepat pemrosesan data, mengurangi biaya, dan menjamin keamanan data (Nuryanti & Supratiningrum, 2016). Penggunaan sistem informasi akuntansi berbasis computer diharapkan dapat membantu UMKM kelompok perajin kue di Surabaya dalam menyusun laporan keuangan. Laporan keuangan dapat dihasilkan dengan cepat sehingga akan mempermudah dalam memperoleh modal dari lembaga keuangan dan dapat meningkatkan kinerja keuangan (Aini & Rifani, 2015). Penerapan sistem informasi penjualan pada sebuah toko dilakukan untuk mencatat transaksi penjualan, memperoleh informasi stok terkini, riwayat transaksi pelanggan dan pemasok dan menghasilkan laporan penjualan. Informasi terkini yang dihasilkan sistem diperlukan bagi pihak manajemen untuk membantu pengambilan keputusan (Christopel, dkk, 2013). Dengan sistem informasi dapat membantu operasional toko alat tulis dan fotokopi Bengawan, sistem informasi ini membantu penyimpanan data, rekap data dalam waktu yang singkat, dan mengurangi kerugian akibat kesalahan akibat untuk kesalahan manusia (Wijaya & Nugroho, 2017). Sistem penjualan atau POS populer di negara-negara berkembang karena memberikan cara transaksi bisnis yang cepat dan nyaman.

Solusi bagi permasalahan Pahala Fotokopi dan Digital Printing ialah sebuah

Sistem Informasi Penjualan yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan maupun pengadaan barang serta mampu menghasilkan informasi-informasi yang dibutuhkan secara cepat dan akurat. Fungsi-fungsi yang ditangani mulai dari transaksi pengadaan dan penjualan barang, transaksi fotokopi dan cetak digital, dan pelaporan keuangan tiap bulan dan tahun. Sistem ini merupakan sistem yang berbasis web yang dapat diakses kapanpun dan dimanapun. Sistem ini juga diharapkan dapat menghasilkan informasi secara otomatis tanpa perlu perhitungan manual yang rawan kesalahan dan mengakibatkan kesalahan informasi.

2. Metodologi

2.1. Ruang Lingkup Usaha

Lokasi usaha ini yang terbilang cukup strategis, karena berada di sebelah SMK, dan di depan terdapat SD dan SMP, dimana orang-orang pada lingkungan tersebut sangat membutuhkan jasa fotocopy, print dan membeli barang-barang kebutuhan sekolah, dan juga tidak jauh dari lokasi ini terdapat pasar dan pabrik, yang juga banyak memerlukan jasa pembuatan dokumen, cetak foto, dan cetak sticker, poster untuk promosi dagangan, sehingga banyak peluang customer yang bisa kami dapatkan.

2.2. Metode Pelaksanaan

Berikut adalah produk serta jasa yang kami buat dan kami jual:

1. Jasa Fotocopy
2. Print Hitam Putih/Warna
3. Cetak & Desain Sticker
4. Cetak & Desain Undangan
5. Cetak & Desain Kalender
6. Cetak & Desain Nota
7. Pembuatan Co Card
8. Jasa Laminating
9. Cetak Photo
10. Cetak & Desain Poster
11. Pembuatan MMT
12. Jual ATK
13. Jual Perlengkapan Sekolah

Untuk cara memasarkannya, kami melakukan promosi menggunakan media social dan juga membuat desain MMT yang besar dan menarik yang diletakkan pada depan toko, agar setiap orang yang lewat bisa mengetahui produk dan jasa yang kami buat.

Untuk menggunakan jasa kami, bisa dengan datang langsung atau mengirimkan file melalui media social, dan setelah selesai proses produksi akan diinformasikan melalui media social tersebut juga.

Untuk proses produksi MMT, jika belum ada desainnya, kami akan desainkan dan akan kami cetak di mitra kami, karena masih belum memiliki mesin untuk cetaknya, untuk produk yang lainnya sudah bisa di kerjakan sendiri.

Berikut peralatan dan perlengkapan yang digunakan:

- Terdapat 5 Etalase untuk menampung bahan produksi dan barang-barang ATK yang dijual
- 5 Printer, terdiri dari 4 printer ukuran folio dan 1 printer ukuran A3
- 2 Mesin Fotocopy Canon
- 1 Mesin Fotocopy Warna Merk Xerox
- 2 Komputer
- 1 Mesin Potong
- 1 Alat Laminating
- 1 Alat Press
- 1 Mesin Thermal Printer

Demi menjaga kualitas produksi, maka kami selalu melakukan perawatan mesin fotocopy dan mesin printer secara berkala, agar mampu menghasilkan hasil cetak yang bagus. Dan untuk mesin fotocopy dan printer selalu kami service ke tempat yang terpercaya sehingga untuk kualitas tidak di ragukan lagi.

3. Hasil dan Pembahasan

Berikut Modal Investasi pada bisnis ini:

Tabel 3.1 Modal Investasi

No	Nama	Qty	Harga Per Unit Rp.	Total Harga Rp.	Umur Ekonomis (Bulan)	Penyusutan Per Bulan
1	Etalase	5	300.000	1.500.000	60	25.000
2	Printer	5	3.200.000	16.000.000	60	266.667
3	Mesin Fotocopy	3	13.000.000	39.000.000	60	650.000
4	Komputer	2	4.000.000	8.000.000	60	133.333
5	Mesin Potong	1	200.000	200.000	36	5.556
6	Alat Laminating	1	200.000	200.000	36	5.556
7	Alat Press	1	90.000	90.000	36	2.500
8	Thermal Printer	1	300.000	300.000	60	5.000
Jumlah			21.290.000	65.290.000		1.093.611

Modal Kerja

1. Biaya Tidak Tetap (BTT)
 - a. Pembelian ATK 700.000
 - b. Pembelian Bahan Pendukung Produksi 900.000
 - c. Pembelian Perlengkapan Sekolah & Kantor 6.500.000
 - Jumlah BTT 8.100.000
2. Biaya Tetap (BT)
 - a. Pembayaran Gaji Sendiri (Per Bulan) 1.500.000
 - b. Pembayaran Gaji Karyawan (Per Bulan) 1.500.000
 - c. Biaya Transportasi(Per Bulan) 50.000
 - d. Biaya Listrik(Per Bulan) 200.000

e. Biaya Internet(Per Bulan)	70.000
f. Penyusutan (Per Bulan)	1.093.611
g. Lain-Lain (Per Bulan)	200.000
Jumlah BT	4.613.611
Jumlah Modal Kerja	12.713.611

Perhitungan Kelayakan usaha, BEP dan ROI

a. Modal Investasi (MI)	65.290.000
b. Modal Kerja (MK)	
1. Biaya Tidak Tetap (BTT)	8.100.000
2. Biaya Tetap (BT)	4.613.611
c. Modal Usaha (MU)	78.003.611
d. Asumsi Penjualan Barang (S)	28.000.000
e. Laba Usaha= S-MK	15.286.389
$Presentase(X\%) = \text{Laba Usaha} / \text{MU} \times 100\% = 19.6\%$	
f. BEP (Break Event Point)	
$BEP = \text{BT} \times S / S - \text{BTT} = 6,491,513$	
g. Kelayakan Usaha	
1. Ditinjau Dari BEP, Hasil Penjualan (S) > BEP	
2. (X%) > Bunga Deposito Bank + Resiko (2%+5%)	

Hasilnya LAYAK, untuk dilanjutkan

h. ROI (Return Of Investation)	
$ROI = \text{Laba} + \text{Penyusutan} / \text{Total Investasi} \times 100\% = 25\%$	
Waktu Balik Modal= $1 / ROI = 4$ Tahun	

4. Kesimpulan dan Saran

Pada era sekarang ini, bisnis juga harus mengikuti perkembangan teknologi, dengan mengikuti perkembangan teknologi, kita jadi tidak akan ditinggalkan oleh konsumen, dengan menerapkan sistem pembelanjaan secara online, maka kita dapat mencakup lebih banyak konsumen. Dengan adanya website pada bisnis ini, maka dapat memudahkan juga bagi konsumen untuk cek harga dan memperkirakan besar uang yang akan dikeluarkan dan juga konsumen dapat melihat produk maupun jasa apa saja yang tersedia.

Namun, walaupun sudah ada berbasis online, kita juga perlu meningkatkan pelayanan pada sisi offline, karena belum semua kalangan bisa memanfaatkan gadget dengan baik. Jadi dengan sistem kasir juga akan mempercepat di dalam pelayanan dan jika ada pembayaran dengan DP, bisa terorganisir dengan baik, dengan adanya cetak struk dari sistem.

Untuk kedepannya, akan lebih baik jika bisa bekerjasama dengan jasa pengiriman, sehingga bisa pesan online dan langsung dikirimkan ke alamat penerima, tanpa perlu mengambil sendiri setelah produk selesai di kerjakan.

Daftar Pustaka

- Aini, N., & Rifani, L. (2015). Pengembangan Desain Sistem Informasi Akuntansi Pada Usaha Kecil Dan Menengah Kampung Roti Surabaya. SESINDO 2015, 2015.
- Al-Mamary, Y. H., Shamsuddin, A., Hamid, A., & Aziati, N. (2014). The role of different types of information systems in business organizations: a review. *International Journal of Research (IJR)*, 1(7), 333-339.
- Asemi, A., Safari, A., & Zavareh, A. A. (2011). The role of management information system (MIS) and Decision support system (DSS) for manager's decision making process. *International Journal of Business and Management*, 6(7), 164-173.
- Christopel, S., Wuriyanto, T., & Sutanto, T. (2013). Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Berbasis Cloud bagi Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia (Studi Kasus: Toko "Toko Besar"). *Jurnal Sistem Informasi*, 2, 52-59.
- Gillum, A., & Rob, M. A. (2011). IT project management: class project of a point of sale (POS) system implementation in a restaurant. *International Association for Computer Information Systems-Issues in Information Systems*, ISSN, 1529-7314.
- Kabir, M. A., & Han, B. (2016). An Improved Usability Evaluation Model for Point-of-Sale Systems. *International Journal of Smart Home*, 10(7), 269-282.
- Maslim, M., Stephanie, P. A., & Andreas, H. T. N. (2020) Pembangunan Sistem Informasi Penjualan Pada Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Studi Kasus : Pahala Fotokopi dan Digital Printing). *DINAMISIA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4, 96-97.
- Nuryanti, D., & Supratinigrum, R. (2016). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Piutang Dan Penerimaan Kas (Studi Kasus pada UD. Praktis di Magetan). *Jurnal Ilmiah UNTAG Semarang*, 5(2), 100-112.
- Plomp, M. G., Van Rijn, G., & Batenburg, R. S. (2012). Chain digitisation support by point-of-sale systems: an analysis of the Dutch product software market. *International Journal of Information Technology and Management*, 11(4), 257-272.
- Wijaya, G. G. W. A., & Nugroho, E. C. (2017). Sistem Informasi Toko Alat Tulis dan Fotocopy Bengawan. *Go Infotech: Jurnal Ilmiah STMIK AUB*, 19(1).