

PELATIHAN STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA FOTOCOPY HAFIS PROGRAM MBKM MAHASISWA UIGM

Anis Anggreq Ani¹, Lesi Hertati^{2*}, Asmawati Asharie³

¹ Mahasiswa Jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indo Global Mandiri

^{2,3} Dosen Akuntansi, Universitas Indo Global Mandiri Palembang

E-mail: ¹⁾ anisanggreqani@gmail.com, ²⁾ lesihertati@uigm.ac.id,

³⁾ asmawati@uigm.ac.id

Abstract

The photocopying business is a small business whose implementation does not require a high level of education, so it can help open up employment opportunities for human resources with low education and will reduce the unemployment rate. will later boost people's purchasing power and in time can contribute to the regional economy. Therefore, this implementation aims to determine the feasibility of the "Hafis" photocopying business. In this implementation, all of them are photocopy service businesses around the school. The HAFIS photocopy business feasibility study training is an initiative to improve the entrepreneurial skills of students in the Master's Program in Business Management and Entrepreneurship (MBKM). The aim of this training is to equip students with knowledge and skills in analyzing business feasibility, especially in micro, small and medium enterprises (MSMEs) in the photocopying sector. This training consists of a series of sessions covering the basic concepts of business feasibility studies, risk analysis methodology, marketing strategies, financial analysis, as well as legal and regulatory aspects related to photocopy businesses. Apart from that, the training also provides insight into the development of MSMEs in the photocopy sector, market potential and opportunities that can be exploited. The training method involves a combination of theory sessions, case studies, group discussions, and business feasibility analysis simulations. The training participants are MBKM Program students who have the interest and potential to be involved in the world of entrepreneurship, especially in the photocopy sector.

Keywords: Training, Business Feasibility Study, MSME businesses, Photocopy, Student MBKM Program

Abstrak

Usaha fotokopi merupakan usaha kecil-kecilan yang pelaksanaannya tidak begitu memerlukan tingkat pendidikan yang tinggi, sehingga dapat membantu membuka lapangan kerja bagi manusia sumber daya yang berpendidikan rendah dan akan mengurangi angka pengangguran. akan nanti mendorong daya beli masyarakat dan pada saatnya dapat memberikan kontribusi bagi daerah ekonomi. Oleh karena itu, pelaksanaan ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha fotokopi "Hafis". Dalam pelaksanaan ini semuanya adalah usaha jasa fotocopy di sekitar sekolah. Pelatihan studi kelayakan bisnis usaha fotocopy HAFIS merupakan inisiatif dalam rangka meningkatkan keterampilan wirausaha mahasiswa Program Magister Bidang Keahlian Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan (MBKM). Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk membekali mahasiswa dengan pengetahuan dan keterampilan dalam menganalisis kelayakan bisnis, khususnya pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di bidang fotocopy. Pelatihan ini terdiri dari serangkaian sesi yang mencakup konsep dasar studi kelayakan bisnis, metodologi analisis risiko, strategi pemasaran, analisis finansial, serta aspek

hukum dan regulasi yang terkait dengan usaha fotocopy. Selain itu, pelatihan juga memberikan wawasan mengenai perkembangan UMKM di sektor fotocopy, potensi pasar, dan peluang-peluang yang dapat dimanfaatkan. Metode pelatihan melibatkan kombinasi antara sesi teori, studi kasus, diskusi kelompok, dan simulasi analisis kelayakan bisnis. Peserta pelatihan adalah mahasiswa Program MBKM yang memiliki minat dan potensi untuk terlibat dalam dunia kewirausahaan, khususnya di sektor fotocopy

Kata kunci: Pelatihan, Studi Kelayakan Bisnis, Usaha UMKM, Fotocopy, Program MBKM Mahasiswa.

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi merupakan salah satu indikator keberhasilan pembangunan dalam suatu perekonomian. Kemajuan suatu perekonomian ditentukan oleh besarnya pertumbuhan yang ditunjukkan oleh perubahan output nasional (Hasibuan et al. 2023). Adanya perubahan output dalam perekonomian merupakan analisis ekonomi jangka pendek. Secara umum teori tentang pertumbuhan ekonomi dapat di kelompokkan menjadi dua, yaitu teori pertumbuhan ekonomi klasik dan teori pertumbuhan ekonomi modern (Rachmat et al. 2023). Pada teori pertumbuhan ekonomi klasik, analisis di dasarkan pada kepercayaan dan efektivitas mekanisme pasar bebas (Awalia, 2022). Teori ini merupakan teori yang dicetuskan oleh para ahli ekonom klasik antara lain Adam Smith, David Ricardo. Teori lain yang menjelaskan pertumbuhan ekonomi adalah teori ekonomi modern (Samahudin, 2011). Teori pertumbuhan Harrod-Domar merupakan salah satu teori pertumbuhan ekonomi modern, teori ini menekankan arti pentingnya pembentukan investasi bagi pertumbuhan ekonomi. Semakin tinggi investasi maka akan semakin baik perekonomian, investasi tidak hanya memiliki pengaruh terhadap permintaan agregat tetapi juga terhadap penawaran agregat melalui pengaruhnya terhadap kapasitas produksi (Harahap, 2011). Dalam perspektif yang lebih Perubahan terhadap tatanan ekonomi dunia dengan semakin bertumbuhnya kekuatan-kekuatan ekonomi baru dan semakin pudarnya kekuatan-kekuatan ekonomi lama memberikan pengaruh terhadap perekonomian Indonesia. Di samping itu tekanan-tekanan yang terjadi terhadap perekonomian dunia seperti naiknya harga komoditas-komoditas utama dunia perlu untuk mengambil kebijakan yang tepat.

Pada sisi yang lain, perekonomian Indonesia rupanya menampakkan kemajuan yang membanggakan beberapa saat sebelum krisis yang lalu. Lihat saja, pembangunan infrastruktur yang fenomenal, ekspor sektor non migas yang meningkat tajam dan pertumbuhan ekonomi

yang tinggi adalah beberapa contoh kemajuan yang patut mendapat pujian. Berbagai kemajuan ini telah membuat negara maju membuka mata kepada Indonesia sebagai negara raksasa yang siap bangun dan menjadi peta kekuatan baru dalam perekonomian dunia (Azmi et al. 2023). Semakin maraknya usaha bisnis UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di kalangan masyarakat, salah satu yang berkembang pesat adalah usaha bisnis bidang jasa yaitu fotocopy. Meninggi dan meningkatnya jumlah bisnis bidang jasa fotocopy akan meningkatkan persaingan usaha (Nugraha et al. 2023).

Salah satu strategi memenangkan persaingan adalah dengan menyediakan dan menetapkan produk dan harga yang dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan segmen pasar dan target pasar yang dituju (Syafitri et al., 2021). Pemahaman terhadap bauran pemasaran (Marketing Mix), perilaku konsumen (Costumer behavior), serta keputusan pembelian konsumen harus dimiliki oleh pengusaha bidang jasa fotocopy untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan segmen pasar dan target pasar yang dituju, sehingga pengusaha fotocopy dapat menarik banyak konsumen potensial dan bahkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan (Permata et al., 2021). Pada dasarnya percetakan merupakan sebuah industri yang diperuntukkan untuk memproduksi tulisan maupun gambar dalam jumlah yang sangat banyak. Media yang digunakan pun berbagai macam, namun yang sering kita jumpai yakni dalam media kertas, plastik, PVC dan sebagainya (Puspitawati, Cahyani, et al., 2022).

METODE PENELITIAN

Peserta pelatihan akan dibekali dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk menganalisis kelayakan bisnis di bidang fotocopy, terutama pada UMKM. Materi pelatihan mencakup konsep dasar studi kelayakan bisnis, analisis risiko, strategi pemasaran, analisis keuangan, serta aspek hukum dan regulasi yang relevan dengan usaha fotocopy.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek rencana bisnis yang perlu kita kaji kelayakannya adalah aspek pasar dan pemasaran. Jika dalam pasar yang kita tuju tidak jelas, maka resiko kegagalan dalam bisnis juga akan semakin besar (Syabitha et al., 2022). Maka dari itu, sebelum kita memulai bisnis hendaknya dilakukan analisis terhadap pasar potensial yang akan kalian masuki oleh produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Saya memilih untuk melakukan pelaksanaan tugas umkm usaha fotokopi Hafis sebagai salah satu usaha yang memenuhi standart kelayakan bisnis yang dianggap cukup untuk menjanjikan di kalangan anak sekolah dan mahasiswa

membutuhkan jasa fotokopi untuk aktivitasnya(Hartati, Hendarmin, et al., 2021). Penjelasan mengenai aspek pasar dan pemasaran sebagai berikut:

1. Peluang Pasar

- a. Pada umumnya lokasi usaha fotocopy “Hafis” ini masih sedikit usahanya sehingga usaha tersebut mempunyai peluang dan kesempatan lebih luas dalam menarik pelanggan(Anon 2022).
- b. Fotocopy “Hafis” terletak di jalan Srijaya, Kec. Alang-Alang Lebar, Kota Palembang, Sumatera Selatan 3015 yang terletak berdekatan dengan SMPN 19 Palembang. Sehingga fotocopy ini mudah dikenali dan terjangkau dalam transportasi.
- c. Fotocopy “Hafis” merupakan fotocopy yang dekat dengan aktivitas siswa dan masyarakat untuk membantu aktivitasnya(Widiya et al., 2021a).

2. Pesaing Pasar

- a. Dikarenakan di sekitarnya pesaing maka usaha yang akan didirikan akan mempengaruhi jumlah pendapatan dan menghasilkan keuntungan yang lebih besar bagi fotocopy “Hafis”. Dalam hal ini akan membatasi peluang bagi pesaing yang akan membuka usaha yang sama, oleh karena itu fotocopy “Hafis” menjadi pusat dalam memenuhi kebutuhan konsumen akan usaha fotocopy lainnya(Dia Nauli, et, all, 2022).
- b. Karena kurangnya jasa fotocopy di sekitaran tersebut sehingga pesaing dalam pasar tidak terlalu besar terhadap jalannya usaha(Hertati, Puspitawati, et al., 2021a).

3. Market Share

Jasa fotocopy dan berbagai kelengkapan yang ditawarkan oleh fotocopy “Hafis” merupakan modal utama dalam merebut pesaing pasar, salah satu keunggulan dalam fotocopy “Hafis” adalah dapat menitipkan dulu berkas yang ingin di fotocopy atau print melalui whatsapp dan juga bisa delivery service. Dengan adanya kelebihan yang dimiliki maka diharapkan bisa menyerap pangsa pasar para pesaing yang sudah dulu dan bisa menghasilkan market share yang menjanjikan ditahun-tahun berikutnya(Badan et al., 2021).

4. Permintaan Pasar

- a. Menyediakan tempat jasa fotocopy yang nyaman, aman, profesional dalam bidangnya. Sehingga bisa dipastikan para konsumen mendapatkan pelayanan yang maksimal dari jasa fotocopy ini(Nugraha et al. 2022).
- b. Fotocopy ini didirikan untuk memenuhi kebutuhan siswa dan mahasiswa dalam memerlukan jasa fotocopy(Hertati, Feri, et al., 2021).
- c. Menyediakan jasa yang berhubungan dengan fotocopy atau atk dengan harga yang terjangkau dengan standar harga yang lebih murah di bandingkan ditempat lain.

5. Variasi Harga dan Jasa (Safkaur et al., 2020)

Barang atau jasa-jasa yang ditawarkan oleh fotocopy “Hafis” terdiri dari berbagai macam spesifikasi(Pratami et al., 2021). Dengan itu dibutuhkan sistem harga yang sesuai dengan standar tarif pada jasa tersebut. Sehingga memudahkan para pelanggan dalam melakukan transaksi.

6. Segmentasi, Target Pasar

Dalam segmentasi pasar yang ditunjukan untuk kalangan masyarakat dan di sesuaikan dengan daya beli masyarakat. Fotocopy “Hafis bersigmen secara efektif dapat dicapai dan dilayani dengan maksimal. Fotocopy “Hafis” menempatkan usahanya dengan keunggulan komperatif dalam pelayanan, produk,image dan karyawan(Syafarudin & Hertati, 2020). Dengan cara memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Sehingga dapat mencapai kinerja yang puas dan maksiamal dalam kepuasan konsumen(Endarwati, 2021).

Hasil dari pelatihan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif dalam menciptakan mahasiswa yang memiliki pemahaman mendalam mengenai proses analisis kelayakan bisnis(Rachmat et al. 2023). Dengan demikian, mahasiswa diharapkan mampu mengembangkan dan menjalankan usaha fotocopy secara mandiri atau berkolaborasi dengan UMKM setempat(Hertati et al., 2023). Pelatihan studi kelayakan bisnis usaha fotocopy HAFIS diarahkan untuk meningkatkan kapasitas kewirausahaan mahasiswa Program MBKM(Nugraha et al. 2023). Dengan demikian, diharapkan mampu menciptakan calon-calon wirausaha yang tangguh dan berdaya saing di tingkat lokal maupun nasional. Bisnis

usaha fotocopy HAFIS pada Keahlian Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan (MBKM) bagi mahasiswa memiliki sejumlah manfaat, baik dari segi pembelajaran kewirausahaan maupun dampak positif pada lingkungan sekitar (Harahap, 2011). Berikut adalah beberapa manfaat bisnis usaha fotocopy HAFIS untuk mahasiswa Program MBKM Mahasiswa terlibat langsung dalam operasional bisnis fotocopy HAFIS, yang membantu mereka mengembangkan keterampilan kewirausahaan seperti perencanaan bisnis, manajemen operasional, dan strategi pemasaran (Nugraha et al. 2023).

Bisnis fotocopy HAFIS memberikan pengalaman praktis dalam menjalankan dan mengelola bisnis secara langsung (Hertati et al., 2020). Mahasiswa dapat mengaplikasikan teori-teori yang dipelajari di kelas ke dalam konteks nyata (Widiya et al., 2021b). Melalui operasional bisnis fotocopy, mahasiswa dapat memahami secara mendalam karakteristik pasar lokal, kebutuhan konsumen, dan tren bisnis di daerah tersebut. Mahasiswa dihadapkan pada tantangan untuk terus berinovasi dan mencari cara untuk meningkatkan kualitas layanan fotocopy HAFIS (Syafitri et al., 2021). Ini dapat merangsang perkembangan kreativitas dan inovasi di antara mahasiswa (Permata et al., 2021). Bisnis fotocopy HAFIS dapat menjadi jembatan untuk membangun jejaring dan koneksi di dunia bisnis lokal. Hubungan yang terjalin dapat bermanfaat untuk peluang kerja, kemitraan bisnis, atau dukungan dalam pengembangan usaha lainnya (Hartati, Asmawati, et al., 2021). Selain manfaat pendidikan, bisnis fotocopy HAFIS juga dapat memberikan sumber pendapatan tambahan bagi mahasiswa. Pendapatan ini dapat digunakan untuk biaya kuliah, proyek pribadi, atau investasi lainnya. Dengan membuka usaha fotocopy, mahasiswa juga dapat memberdayakan UMKM lokal dalam hal penyediaan layanan fotokopi (Puspitawati, Hertati, et al., 2022). Ini dapat mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan menciptakan sinergi antara mahasiswa dan komunitas sekitar. Bisnis fotocopy HAFIS dapat memberikan layanan yang sangat dibutuhkan di lingkungan kampus, seperti mencetak tugas, menyediakan materi kuliah, dan layanan fotokopi lainnya, memenuhi kebutuhan mahasiswa dan staf akademis (Rabiah et al., 2022).

Bisnis usaha fotocopy HAFIS pada Program MBKM tidak hanya memberikan manfaat langsung bagi mahasiswa secara individual, tetapi juga memberikan dampak positif pada pengembangan ekosistem kewirausahaan dan ekonomi di sekitar kampus (Fery, Irlan, Lesi Hertati, Gairah Sinulingga, 2020).



Gambar 1. Kegiatan Fotocopy

1. Teknologi yang digunakan

Peralatan yang digunakan oleh Fotocopy “Hafis” terdiri dari beberapa spesifikasi antara lain:

- a. Mesin Fotocopy 1 buah
- b. Mesin jilid 1 buah
- c. Komputer 3 buah
- d. Printer 3 buah
- e. Mesin potong kertas 1 buah
- f. Scaner 3 buah

Berbagai macam barang yang digunakan oleh fotocopy “hafis” sebagai berikut:

- a. Kertas warna soft cover dan hard cover
- b. Tinta hitam dan Tinta warna
- c. Spiral dan lakban
- d. Pengadaan material
- e. Kertas putih berbagai ukuran dan ketebalannya
- f. Kertas buram

2. Manajemen Persediaan

Usaha fotocopy “Hafis” mempunyai persediaan barang untuk waktu kedepannya jika sewaktu-waktu harga barang akan naik dan nantinya akan merugikan usaha tersebut. Dengan ini, fotocopy “Hafis” dapat mengantifasi jika mendapatkan orderan yang banyak tidak seperti biasanya dan menghindari akan kekurangan bahan baku yang digunakan.

3. Tenaga Kerja

Peluang bisnis usaha fotocopy HAFIS pada Program Bidang Keahlian Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan (MBKM) bagi mahasiswa dapat menjadi potensi pengembangan yang menjanjikan (Lesi Hertati 2015). Dengan adanya kampus dan kegiatan akademis, terdapat kebutuhan yang terus meningkat untuk layanan fotokopi. Mahasiswa, dosen, dan staf akademis membutuhkan layanan fotokopi untuk mencetak tugas, materi perkuliahan, dan dokumen-dokumen lainnya (Lesi Hertati, Puspitawati, et al. 2021). Mahasiswa Program MBKM dapat menghadirkan inovasi dalam layanan fotocopy, seperti peningkatan kualitas cetakan, pilihan media cetak, atau integrasi teknologi untuk mempermudah pemesanan dan pengambilan dokumen. Kerjasama dengan institusi pendidikan lain atau perusahaan di sekitar kampus dapat membuka peluang baru. Misalnya, menyediakan layanan fotokopi untuk seminar, workshop, atau acara khusus di kampus (Fery, Hertati, Sinulingga, Trismiyanto, et al. 2020).

Selain fotokopi standar, mahasiswa dapat mempertimbangkan untuk menyediakan layanan terkait seperti print-on-demand, laminating, atau jasa desain grafis. Diversifikasi ini dapat menarik lebih banyak pelanggan (Hertati, Puspitawati, et al., 2021a). Menyediakan paket khusus untuk mahasiswa, kelompok studi, atau organisasi kampus dapat menjadi strategi pemasaran yang efektif. Diskon atau harga khusus untuk pemesanan dalam jumlah besar dapat meningkatkan daya tarik bisnis. Memanfaatkan media sosial dan platform online untuk memasarkan layanan fotocopy HAFIS dapat memperluas jangkauan dan meningkatkan visibilitas bisnis. Selain itu, pemanfaatan teknologi juga dapat digunakan untuk memberikan pelayanan pelanggan yang lebih efisien (Hertati.L, 2021). Menawarkan layanan edukasi kepada mahasiswa dan staf tentang teknologi fotokopi terbaru, teknik cetak yang efektif, dan cara optimal memanfaatkan layanan fotokopi HAFIS dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan. Menonjolkan aspek keberlanjutan dalam operasional bisnis, seperti penggunaan kertas daur ulang, tinta ramah lingkungan, atau program daur ulang dapat menarik pelanggan yang peduli lingkungan. Penting untuk terus memonitor tren pasar, mendengarkan umpan balik pelanggan, dan beradaptasi dengan perubahan kebutuhan konsumen. Dengan strategi yang tepat dan penerapan konsep kewirausahaan dari Program MBKM, bisnis fotocopy HAFIS dapat menjadi peluang yang sukses dan berkelanjutan (Hertati, Feri, et al., 2021).



Gambar 2. Pelayanan Fotocopy

Perkembangan dunia usaha, terutama di sektor mikro, kecil, dan menengah (UMKM), menjadi semakin dinamis seiring dengan pertumbuhan ekonomi dan perkembangan teknologi. Mahasiswa Bidang Keahlian Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan (MBKM) memiliki potensi untuk menjadi agen perubahan dan penggerak ekonomi melalui keterlibatan dalam dunia kewirausahaan (Hertati, Puspitawati, et al., 2021b). Salah satu bidang yang menarik untuk dieksplorasi adalah usaha fotocopy, yang masih menjadi kebutuhan utama di lingkungan kampus dan sekitarnya. Studi kelayakan bisnis menjadi langkah kritis sebelum memulai usaha baru (Paramita et al., 2021). Oleh karena itu, penting bagi mahasiswa Program MBKM untuk memahami secara mendalam aspek-aspek kelayakan bisnis, terutama dalam konteks usaha fotocopy (Safkaur et al., 2020). Hal ini didasarkan pada pertimbangan bahwa usaha fotocopy tidak hanya memberikan layanan penting dalam menyediakan salinan dokumen, tetapi juga memiliki potensi untuk memberikan kontribusi ekonomi yang signifikan (Pratami et al., 2021).

Faktor-faktor seperti lokasi usaha, peralatan yang digunakan, strategi pemasaran, analisis finansial, serta pemahaman terhadap peraturan dan regulasi yang berlaku menjadi krusial dalam menentukan keberlanjutan dan kesuksesan usaha fotocopy. Oleh karena itu, studi kelayakan bisnis ini bertujuan untuk memberikan pemahaman mendalam kepada mahasiswa Program MBKM mengenai aspek-aspek tersebut sehingga mereka dapat membuat keputusan yang tepat sebelum terjun ke dunia usaha fotocopy. Dengan melibatkan mahasiswa dalam studi kelayakan bisnis usaha fotocopy HAFIS, diharapkan mereka dapat mengembangkan keterampilan analisis dan pengambilan keputusan strategis. Selain itu, penekanan pada program ini juga diarahkan untuk memberikan kontribusi positif terhadap

pengembangan UMKM di sekitar kampus, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan daya saing ekonomi lokal (Anggraini et al., 2023).

Dengan demikian, latar belakang studi kelayakan bisnis usaha fotocopy HAFIS pada Program MBKM ini terletak pada potensi mahasiswa sebagai agen perubahan ekonomi melalui kewirausahaan, dengan fokus pada sektor fotocopy yang masih memiliki peluang pengembangan dan pertumbuhan yang besar (Hertati & Safkaur, 2021). Dalam usaha tentu kita membutuhkan tenaga kerja yang kompetensi dan profesional yang mampu memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen. Sementara ini. Karyawan yang dimiliki fotocopy “Hafis” sebanyak 2 orang. Dengan ini diharapkan dapat memenuhi standar permintaan pasar (Safkaur et al., 2021).

Untuk lokasi fotocopy “Hafis” ini cukup potensial di jalan Srijaya, Kec. Alang-Alang Lebar, Kota Palembang, Sumatera Selatan 3015 tepatnya dipinggir jalan berdekatan dengan kantor dan sekolah. Dengan hal ini lokasi yang dipilih fotocopy “Hafis” sangat strategis dan mudan untuk dijangkau (Hertati et al., 2020). Fotocopy “Hafis” hanya mengutamakan kenyamanan konsumen dan dirancang dengan bersih dan rapih sehingga memberikan ketertarikan kepada konsumen untuk membutuhkan jasa fotocopy tersebut. Sangat kita sadari bahwa usaha membutuhkan layout yang baik sebagai pendukung suatu usaha. Dengan ini, pelanggan akan merasa puas atas pelayanan yang diberikan fotocopy “Hafis” Luas produksi “Fotocopy Hafis” meliputi sebuah bangunan yang lahannya tidak terlalu luas namun dinilai tetap representatif, yaitu berukuran yang lumayan (Syafitri et al., 2023).

Dikarenakan usaha ini merupakan jenis usaha kecil maka tidak diperlukan lahan produksi yang terlalu luas, namun diusahakan / dicoba untuk digunakan / ditata dengan sebaik-baiknya (Hertati & Safkaur, 2020). Tetapi dengan luas produksi yang bisa dibilang tidak cukup luas ini, “Fotocopy Hafis” mengusahakan untuk mengoptimalkan manfaat dari bangunan tersebut (Anggraini et al., 2023). Hal itu dikarenakan bangunan yang digunakan ini memberlakukan sistem sewa / kontrak tahunan dan dilakukan dengan tujuan untuk mendukung penjualan jasa yang ditawarkan dan sebagai salah satu investasi tetap usaha tersebut (Susanti et al., 2023).

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis dan pengkajian yang telah dijelaskan dalam bab-bab sebelumnya, maka dapat diberikan suatu kesimpulan mengenai usaha yang dijadikan obyek analisis Studi Kelayakan Bisnis oleh penulis yaitu “Fotocopy Mantab Jaya. Usaha “Fotocopy Mantab

Jaya”memiliki peluang untuk memenuhi standar kelayakan bisnis dan dianggap cukup menjanjikan. Hal ini dikarenakan kalangan mahasiswa membutuhkan jasa fotokopi untuk menunjang aktivitas perkuliahannya. Melihat dan menyadari betapa pentingnya usaha fotokopi ini, maka didirikanlah “Fotocopy Mantab Jaya” yang terletak di dekat kampus UIN Maliki Malang dan daerah kos-kosan para mahasiswa, yang menjadi target konsumen utama dari usaha ini. Berdasarkan aspek pasar dan pemasaran tersebut, maka usaha “Fotocopy Mantab Jaya” dapat dikatakan layak / feasible. Usaha “Fotocopy Mantab Jaya” mempunyai lokasi strategis, luas bangunan yang representatif, dan lay out yang terencana. Hal ini dapat menunjang / mendukung kinerja operasional. “Fotocopy Mantab Jaya” juga mempunyai persediaan bahan baku yang efektif, penjadwalan yang efisien, dan tenaga kerja yang berkompeten. Berdasarkan aspek produksi / operasional tersebut, maka usaha “Fotocopy Mantab Jaya” dapat dikatakan layak dan fleksibel. “Fotocopy Hafis” melaksanakan perencanaan SDM dan analisis pekerjaan yang telah ditetapkan terlebih dahulu. Program keselamatan kerja diterapkan dalam usaha ini, untuk mencegah kecelakaan yang terjadi sewaktu-waktu. Selanjutnya, berlaku aturan “tambahan kompensasi (bonus)” bagi para karyawan yang mampu memberikan prestasi kerja yang maksimal bagi kinerja usaha ini. Berdasarkan aspek sumber daya manusia tersebut, maka usaha “Fotocopy Hafis” dapat dikatakan layak dan fleksibel.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, Y., Hertati, L., & Meiriasari, V. (2023). Effect of Information Technology and E-Commerce on The Quality of Accounting Information Systems. *ProBisnis: Jurnal Manajemen*, 14(3), 253–261.
- Awalia, S. & dkk. (2022). Sistem Informasi Manajemen: Tujuan Sistem Informasi Manajemen. In *CV. Pena Persada* (Issue April).
- Azmi, Z., Hertati, L., Ilyas, M., Pakpahan, Y. E., Hakim, M. Z., Rarawahyuni, I., Asmana, Y., & Evianti, D. (n.d.). *Akuntansi internasional*.
- Badan, P., Milik, U., Terhadap, D., Perkemb, P., & Maju, E. D. (2021). *Paramita, dkk_ Pengaruh Badan Usaha Milik Desa Terhadap Pusat Perkembangan Ekonomi Desa Maju....* 02(01), 61–72.
- Dia Naully, et, all, 2022. (2022). *Dan Digital Marketing Mbkm Program Kkn Tematik*. 1(4), 121–132.

- Ekonomi, F. (2020). *R a t r i*. 1(2).
- Endarwati, T. (2021). Prediction of Market Attraction Due To Covid-19, on the Life Cycle of the Company'S Business Financial Performance. *Osfi*, 09, 232–252. <https://doi.org/10.17605/OSF.IO/FHQW7>
- Fery, Irlan, Lesi Hertati, Gairah Sinulingga, and G. W. (2020). *How the Role of Work Stress Accounting in an Organization*.
- Harahap, S. (2011). Teori Akuntansi. In *Teori Akuntansi*.
- Hartati, L., Asmawati, A., Hendarmin, R., & Syafitri, L. (2021). Pelatihan Limbah Nanas Pewarna Alami Kain Jumputan Masyarakat Prabumulih Era Covid-19. *Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(2), 36–45.
- Hartati, L., Hendarmin, R., & Syafitri, L. (2021). Pelatihan Pemberdayaan Jus Sirsak Sebagai Minuman Kesehatan Olahan Alami Pencegah Kanker. *Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 37–46.
- Hasibuan, R., Ilyas, M., Hertati, L., Saputra, E., Anggun, B., Lestari, H., Kustina, K. T., & Ristiyana, R. (n.d.). *Sistem akuntansi*.
- Hertati, L. (2021). The Effect of Total Quality Management, Application of Competitive Strategies on the Quality of Management Accounting Systems. *Indo-Asian Journal of Finance and Accounting* 2, 2(1), 151–171.
- Hertati, L., Feri, I., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2021). Pengembangan UMKM Unggulan Gambo Muba Produk Lokal Guna Menopang Perekonomian Rakyat Akibat COVID-19. *Indonesia Berdaya*, 2(1), 55–68. <https://doi.org/10.47679/ib.202170>
- Hertati, L., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2021a). Industri Kreatif Kearifan Lokal Kerajinan Limbah Pelepah Pinang Masyarakat Pinggiran. *Indonesia Berdaya*, 2(2), 103–111. <https://doi.org/10.47679/ib.202199>
- Hertati, L., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2021b). MSMEs Waste Pineapple Natural Dyes Jumputan Fabric Local Wisdom Outskirts of the Era Covid-19. *Download.Garuda.Kemdikbud.Go.Id*, 2(1).
- Hertati, L., & Safkaur, O. (2020). Pengaruh Sistem Informasi Manajemen Lingkungan Terhadap Good Government Governance. *Jurnal Ilmu Keuangan Dan Perbankan (JIKA)*, 10(1), 39–64.
- Hertati, L., & Safkaur, O. (2021). The Influence of Human Resource Competencies to Improve the Internal Control System for Patients in the COVID-19 Era Hospital.

- International Journal of Economic and Business Applied*, 2(1), 57–71.
- Hertati, L., Syafitri, L., & Tripermata, L. (2023). *Digitalisasi Industri Kreatif Bisnis Plan Limbah Alam Era Pandemi Covid-19 mendatangkan laba cukup besar apabila dikelola dengan baik (Dia Nauli , ekonomi , namun kadang kalah tidak terpikirkan oleh mereka yang tidak manfaat besar disebut kreatif (Syafi. 7(1), 1–2.*
- Hertati, L., Zarkasy, W., Adam, M., Umar, H., & Suharman, H. (2020). Decrease in Labor Levels in the Covid-19 Government Budget. *Ilomata International Journal of Tax and Accounting*, 1(4), 193–209. <https://doi.org/10.52728/ijtc.v1i4.131>
- Nugraha, D. B., Azmi, Z., Defitri, S. Y., Pasaribu, J. S., Hertati, L., Saputra, E., Fauzan, R., Ilyas, M., Alfian, A., & Fau, S. H. (2023). *Sistem informasi akuntansi*. Global Eksekutif Teknologi.
- Paramita, L., Hertati, L., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2021). Pengaruh Badan Usaha Milik Desa Terhadap Pusat Perkembangan Ekonomi Desa, Desa Maju Indonesia Sejahtera Bumdes Tanjung Mayan (Danau Teloko). *Janaka: Jurnal Pengabdian Masyarakat Kewirausahaan Indonesia*, 2(1), 61–72.
- Permata, I., Hartati, L., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2021). Pelatihan Adat Melayu Kearifan Lokal Pakaian Adat Daerah Musi Banyuasin Mengandung Nilai Sejarah Peninggalan Pangeran. *Abditeknika Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 39–44. <https://doi.org/10.31294/abditeknika.v1i1.429>
- Pratami, S., Hertati, L., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2021). Teknologi Inovasi Pengolahan Limbah Plastik Menjadi Produk UMKM Guna Menopang Ekonomi Keluarga Dalam Mencerdaskan Keterampilan Masyarakat. *GLOBAL ABDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 1–11. <https://doi.org/10.51577/globalabdimas.v1i1.59>
- Puspitawati, L., Cahyani, N., & Hertati, L. (2022). *Peningkatan tata kelola keuangan agrowisata desa cimande melalui digitalisasi bisnis*. 6(3), 171–179.
- Puspitawati, L., Hertati, L., Zarkasyi, W., Suharman, H., & Umar, H. (2022). the Environmental Uncertainty, Manager Competency and Its Impact on Successful Use of Financial Applications in the Covid-19 Pandemic Era. *Journal of Eastern European and Central Asian Research*, 9(1), 10–20. <https://doi.org/10.15549/jeeccar.v9i1.882>
- Rabiah, S., Hertati, L., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2022). Pengaruh Basis Pemberdayaan Masyarakat Desa Terhadap Kreativitas Kelompok Masyarakat Desa

- Guna Meningkatkan Taraf Hidup Masyarakat Desa Era Covid-19. *Indonesia Berdaya*, 3(1), 1–20.
- Rachmat, Z., Laratmase, P., Muniarty, P., Sudirjo, F., Ilyas, M., Purba, S., Pratiwi, A. A. M., Sinaga, H., Aguilika, D., & Hartati, L. (n.d.). *Sistem informasi manajemen*.
- Safkaur, O., Hertati, L., Puspitawati, L., & ... (2020). Peran Desa Wisata Noken Kerajinan Masyarakat Adat Raja Empat Papua Era Covid-19. *Jurnal Abdimas Sosek*, 1(1).
- Safkaur, O., Simanjuntak, A. M., & Hertati, L. (2021). To Align Company Environmental Strateg Y , Environmental M Anagement System on Environmental M Anagement Accounting and Environmental Product. *Journal of Tianjin University Science and Technology*, 54(10), 352–372. <https://doi.org/10.17605/OSF.IO/B4QU6>
- Samahudin, H. A. (2011). Akuntansi Sektor Publik. In *Akuntansi Sektor Publik* (Issue December 2007).
- Susanti, I. D., Hertati, L., & Putri, A. U. (2023). The Effect Of Green Accounting And Environmental Performance On Company Profitability. *Cashflow: Current Advanced Research On Sharia Finance And Economic Worldwide*, 2(2), 320–331.
- Syabitha, F. N., Tsabita, P., Hertati, L., & Heryati, A. (2022). *Indo Global Mandiri Kegiatan Pidal Kayu (Pinus Design Limbah Kayu) Pkm Kewirausahaan*. 2(2), 56–67.
- Syafarudin, A., & Hertati, L. (2020). Penerapan Human Capital serta dampaknya terhadap Kualitas Pelayanan Pada Sistem Informasi Manajemen. *@ Is The Best: Accounting Information Systems and Information Technology Business Enterprise*, 5(1), 31–45.
- Syafitri, L., Hendarmin, R., & Hartati, L. (2021). Metode Belajar Online Terhadap Tingkat Kecerdasan Anak Sd Era Pademi Covid-19. *Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 57–68.
- Syafitri, L., Puspitawati, L., Akuntansi, F. E., Indo, U., Mandiri, G., Akuntansi, F. E., Indonesia, U. K., Akuntansi, F. E., Tinggi, S., & Rahmанийah, E. (2023). *Reswara : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. November 2022.
- Widiya, A., Hartati, L., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2021a). Pelatihan Kepada Masyarakat dalam Menjaga Makna Kearifan Lokal, Nilai Sejarah, dan Adat Khas Tradisional Masyarakat Melayu Peninggalan Kerajaan Sriwijaya(Training to the Community in Maintaining the Meaning of Local Wisdom, Historical Values, and Traditi. *Yumari: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(4), 193–201.
- Widiya, A., Hartati, L., Puspitawati, L., Gantino, R., & Ilyas, M. (2021b). Pelatihan kepada

Masyarakat dalam Menjaga Makna Kearifan Lokal, Nilai Sejarah, dan Adat Khas Tradisional Masyarakat Melayu Peninggalan Kerajaan Sriwijaya. *Yumary: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(4), 193–201.
<https://doi.org/10.35912/yumary.v1i4.224>