



## EBISNIS (Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis)

p-ISSN : 1979-0155 (print) e-ISSN : 2614-8870 (online)

Vol. 19, No. 1, Juli 2026

<https://journal.stekom.ac.id/index.php/Bisnis>

### Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Fotocopy NULIS STORE.ID

Dilli Salsa Fira<sup>1</sup>, Diana Puspita Ayu<sup>2</sup>, Dwi Susanti<sup>3</sup>, Putri Kemala Dewi<sup>4</sup>, Irma Siagian<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Universitas Negeri Medan, Indonesia

Email author: [dllisalsafr@gmail.com](mailto:dllisalsafr@gmail.com)<sup>1</sup>, [dianapuspitaayu2804@gmail.com](mailto:dianapuspitaayu2804@gmail.com)<sup>2</sup>, [dwi811315@gmail.com](mailto:dwi811315@gmail.com)<sup>3</sup>, [putrikemala@unimed.ac.id](mailto:putrikemala@unimed.ac.id)<sup>4</sup>, [irmasiagian@unimed.ac.id](mailto:irmasiagian@unimed.ac.id)<sup>5</sup>

#### Article Info

##### Article history:

Masuk: 29 Juni 2026

Revisi: 18 April 2026

Diterima: 29 Juni 2029

Tersedia: 01 Juli 2026

Terbit: 30 Juli 2026

#### Kata Kunci:

*Business feasibility study;*

*Photocopy business;*

*Printing services;*

*Office stationery (ATK);*

*Business feasibility analysis*

#### ABSTRAK

This study aims to analyze the feasibility of a photocopy, printing, and office stationery (ATK) business using a comprehensive business feasibility approach. The research employs a descriptive method with data collected through field observations, interviews, and documentation, covering several aspects including market and marketing, human resources, operations, finance, legal, and environmental factors. The object of this study is an integrated service business that caters to students, employees, and the general public. The results indicate that demand for photocopying and printing services remains relatively stable due to ongoing educational and administrative needs. From a marketing perspective, the business benefits from a broad market segment and a strategic location near educational institutions and residential areas. Operationally, it is supported by adequate human resources and technology that enhances service quality. Financial analysis shows stable revenue with a fast payback period of approximately two months, indicating high profitability. However, challenges such as increasing competition, rising raw material costs, and digitalization trends remain. Overall, the business is considered feasible and has strong potential for further development, provided that improvements are made in service quality, operational efficiency, and digital marketing strategies to maintain long-term competitiveness.

#### Corresponding Author:

Dilli Salsa Fira,

Universitas Negeri Medan

Jl. Willem Iskandar, Pasar V Medan Estate, Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara

Email: [dllisalsafr@gmail.com](mailto:dllisalsafr@gmail.com)



#### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha jasa fotokopi, percetakan, dan penjualan alat tulis kantor (ATK) melalui pendekatan studi kelayakan bisnis yang komprehensif. Penelitian dilakukan menggunakan metode deskriptif dengan teknik observasi lapangan dan analisis terhadap berbagai aspek, meliputi lingkungan makro, pemasaran, sumber daya manusia, operasional, keuangan, serta lingkungan usaha. Objek penelitian merupakan usaha jasa yang melayani kebutuhan pelajar, mahasiswa, pegawai, dan masyarakat umum dengan konsep layanan terpadu dalam satu lokasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa permintaan terhadap layanan fotokopi dan percetakan masih tergolong

stabil karena berkaitan dengan kebutuhan pendidikan dan administrasi yang bersifat rutin dan berulang. Dari aspek pemasaran, usaha memiliki segmentasi pasar yang luas serta didukung lokasi strategis yang dekat dengan pusat aktivitas pendidikan dan permukiman. Dari sisi operasional dan sumber daya manusia, usaha didukung tenaga kerja yang memadai serta penggunaan teknologi yang menunjang kualitas layanan. Secara finansial, usaha menunjukkan potensi pendapatan yang stabil meskipun menghadapi tantangan berupa persaingan, kenaikan harga bahan baku, dan perkembangan digitalisasi. Berdasarkan hasil analisis menyeluruh, usaha dinilai layak untuk dilanjutkan dan dikembangkan dengan meningkatkan kualitas pelayanan, efisiensi operasional, serta inovasi strategi pemasaran agar mampu mempertahankan daya saing dalam jangka panjang.

**Kata Kunci:** Studi kelayakan bisnis; Usaha Fotocopy; Percetakan; ATK; Analisis kelayakan usaha

## 1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah memberikan dampak perubahan yang cukup mendasar dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk pada sektor pendidikan dan administrasi. Proses digitalisasi memungkinkan kegiatan pengolahan, penyimpanan, serta penyebaran informasi dilakukan secara lebih efisien dan cepat. Meskipun demikian, keberadaan dokumen dalam bentuk fisik masih tetap diperlukan dan belum sepenuhnya dapat digantikan oleh format digital. Berbagai kegiatan akademik, seperti penyusunan tugas, laporan, maupun dokumen administratif lainnya, masih membutuhkan media cetak sebagai bentuk legalitas dan arsip resmi (Ramadhani dkk., 2025).

Fenomena tersebut mendorong tumbuh dan berkembangnya usaha jasa percetakan, khususnya layanan fotocopy, printing, serta penjualan alat tulis kantor (ATK), yang memiliki peran strategis dalam mendukung aktivitas masyarakat. Usaha ini tidak hanya menyediakan layanan reproduksi dokumen, tetapi juga menjadi bagian integral dalam mendukung kegiatan pendidikan dan administrasi. Penerapan konsep layanan terpadu (*one stop service*) menjadi salah satu pendekatan yang efektif dalam meningkatkan nilai tambah sekaligus memperkuat daya saing usaha di tengah kebutuhan konsumen yang semakin mengutamakan kecepatan dan kemudahan akses layanan (Hasan & Rohman, 2024).

Secara faktual, usaha fotocopy dan ATK cenderung berkembang pada lokasi-lokasi yang memiliki tingkat aktivitas tinggi, seperti di sekitar institusi pendidikan maupun kawasan pemukiman yang padat. Kondisi tersebut menciptakan permintaan yang bersifat kontinu dan berulang. Namun demikian, perkembangan teknologi digital turut memengaruhi pola perilaku konsumen, di mana sebagian kebutuhan yang sebelumnya berbasis dokumen cetak mulai beralih ke bentuk digital. Di sisi lain, bertambahnya jumlah pelaku usaha sejenis juga meningkatkan tingkat persaingan, sehingga menuntut pelaku usaha untuk mampu beradaptasi agar tetap bertahan dan berkembang (Firdauzi dkk., 2024).

Ditinjau dari aspek keuangan, usaha fotocopy, printing, dan ATK memiliki prospek yang cukup menjanjikan. Berdasarkan data operasional pada objek penelitian, usaha ini mampu menghasilkan tingkat pendapatan yang relatif tinggi dengan permintaan yang cenderung stabil setiap bulan. Sumber pendapatan berasal dari berbagai jenis layanan, seperti fotocopy, printing, penjiilidan, laminating, serta penjualan ATK, sehingga menciptakan diversifikasi pendapatan yang mendukung kestabilan usaha. Selain itu, pengelolaan biaya operasional yang efisien memungkinkan tercapainya laba bersih yang cukup signifikan serta periode pengembalian modal (*payback period*) yang relatif singkat. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha memiliki tingkat profitabilitas yang baik dan layak untuk dikembangkan lebih lanjut.

Meskipun kajian mengenai studi kelayakan bisnis pada usaha mikro telah banyak dilakukan, sebagian besar penelitian masih berfokus pada analisis yang bersifat umum dan belum mengkaji secara komprehensif integrasi berbagai aspek kelayakan, khususnya pada usaha jasa percetakan yang telah beroperasi. Selain itu, penelitian yang secara khusus mengkaji hubungan antara perkembangan digitalisasi dengan keberlanjutan usaha fotocopy dan ATK masih relatif terbatas (Bate'e dkk., 2023). Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan penelitian yang perlu diteliti lebih lanjut, terutama dalam konteks analisis kelayakan usaha secara menyeluruh dengan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal secara simultan.

Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini menawarkan kebaruan berupa analisis studi kelayakan bisnis yang tidak hanya berfokus pada aspek internal usaha, tetapi juga memperhatikan faktor eksternal, seperti perkembangan teknologi digital, perubahan perilaku konsumen, serta tingkat persaingan usaha. Dengan pendekatan tersebut, penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran yang lebih komprehensif terkait keberlanjutan usaha jasa fotocopy, printing, dan ATK.

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu metode analisis yang digunakan untuk menilai apakah suatu usaha layak untuk dijalankan maupun dikembangkan dengan mempertimbangkan berbagai aspek penting, seperti aspek pasar, operasional, keuangan, hukum, dan lingkungan (Bate'e dkk., 2023). Melalui analisis ini, pelaku usaha dapat mengidentifikasi potensi, peluang, serta risiko yang mungkin dihadapi, sehingga dapat meminimalkan ketidakpastian dalam pengambilan keputusan bisnis.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan jenis penelitian studi kasus yang bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha fotocopy, printing, dan penjualan alat tulis kantor (ATK) yang telah beroperasi. Pendekatan ini digunakan untuk menggambarkan kondisi usaha secara sistematis dan faktual berdasarkan data yang diperoleh di lapangan. Objek penelitian merupakan usaha yang melayani kebutuhan masyarakat, khususnya pelajar, mahasiswa, dan masyarakat umum, dengan pertimbangan bahwa usaha tersebut memiliki karakteristik yang sesuai untuk dikaji dalam studi kelayakan bisnis pada usaha yang telah berjalan (*existing business*).

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi langsung terhadap kegiatan operasional usaha dan wawancara semi-terstruktur dengan pemilik serta karyawan untuk memperoleh informasi terkait aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional dan produksi, serta aspek sumber daya manusia. Data sekunder diperoleh melalui dokumentasi berupa laporan keuangan, catatan penjualan, struktur organisasi, serta dokumen pendukung lainnya yang digunakan untuk menganalisis aspek keuangan, aspek hukum, dan aspek lingkungan. Teknik pengumpulan data dilakukan secara terintegrasi pada setiap aspek, yaitu observasi untuk mengidentifikasi kondisi nyata usaha (aspek operasional dan lingkungan), wawancara untuk menggali informasi mendalam (aspek pemasaran, sumber daya manusia, dan strategi usaha), serta dokumentasi untuk memperoleh data kuantitatif dan administratif (aspek keuangan dan legalitas usaha).

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kelayakan bisnis yang mencakup aspek pasar dan pemasaran, operasional dan produksi, sumber daya manusia, keuangan, hukum, serta lingkungan. Analisis pada aspek keuangan dilakukan secara kuantitatif sederhana melalui perhitungan kebutuhan investasi, biaya operasional, proyeksi pendapatan, laba bersih, *payback period*, dan *break-even point (BEP)* untuk menilai tingkat profitabilitas dan kelayakan usaha. Hasil analisis dari seluruh aspek tersebut digunakan sebagai dasar dalam menarik kesimpulan mengenai tingkat kelayakan usaha serta prospek pengembangannya di masa yang akan datang.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1. Aspek Pemasaran

Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha fotocopy, printing, dan ATK memiliki potensi pasar yang cukup besar dengan segmentasi utama pelajar, mahasiswa, tenaga pendidik, serta masyarakat umum. Target pasar didominasi oleh konsumen dengan kebutuhan rutin, khususnya di lingkungan pendidikan. Dari sisi bauran pemasaran, produk yang ditawarkan cukup beragam, harga relatif terjangkau, lokasi strategis, serta promosi dilakukan melalui pelayanan dan rekomendasi pelanggan (*word of mouth*). Kondisi ini menunjukkan bahwa secara pemasaran usaha memiliki daya tarik yang cukup baik, meskipun masih perlu pengembangan dalam aspek promosi digital.

### 3.2. Analisis SWOT (IFAS dan EFAS)

Tabel 1. IFA (Internal Factor Analysis)

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
	<b>Kekuatan</b>			

1	Lokasi strategis	0,15	4	0,60
2	Pelayanan cepat dan berkualitas	0,15	4	0,60
3	Harga kompetitif	0,10	3	0,30
4	Layanan lengkap	0,10	3	0,30
<b>Kelemahan</b>				
5	Promosi terbatas	0,15	2	0,30
6	Ketergantungan pada mesin	0,20	2	0,40
7	Minim pemasaran digital	0,15	2	0,30
<b>Total</b>		<b>1,00</b>		<b>2,80</b>

Tabel 2. EFA (Eksternal Factor Analysis)

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<b>Peluang</b>				
1	Tingginya kebutuhan cetak	0,20	4	0,80
2	Lokasi dekat sekolah/kampus	0,15	4	0,60
3	Pengembangan layanan digital	0,15	3	0,45
<b>Kelemahan</b>				
4	Persaingan usaha sejenis	0,20	2	0,40
5	Perkembangan digitalisasi	0,15	2	0,30
6	Kenaikan harga bahan baku	0,15	2	0,30
<b>Total</b>		<b>1,00</b>		<b>2,85</b>

Berdasarkan hasil perhitungan IFA diperoleh skor sebesar 2,80, sedangkan EFA sebesar 2,85. Nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha berada pada posisi cukup kuat dan memiliki peluang yang baik untuk berkembang, meskipun masih terdapat beberapa kelemahan dan ancaman yang perlu diantisipasi.

Jika dipetakan dalam matriks SWOT, posisi ini berada pada kuadran I (*Growth Strategy*), yang menunjukkan bahwa usaha memiliki kekuatan internal yang mampu dimanfaatkan untuk menangkap peluang eksternal. Dengan demikian, strategi yang direkomendasikan adalah strategi agresif (*growth oriented strategy*).

Tabel 3. Matriks SWOT

Faktor Internal/Eksternal	Peluang (O)	Ancaman (T)
<b>Kekuatan (S)</b>	<b>Strategi SO:</b> Memanfaatkan lokasi strategis dan kualitas layanan untuk meningkatkan jumlah pelanggan	<b>Strategi ST:</b> Meningkatkan kualitas dan inovasi layanan untuk menghadapi persaingan
<b>Kelemahan (W)</b>	<b>Strategi WO:</b> Mengembangkan promosi digital untuk memperluas pasar	<b>Strategi WT:</b> Efisiensi biaya dan perawatan mesin untuk mengurangi resiko

### 3.3 Aspek keuangan

Table 4. biaya investasi awal

No	Komponen	jumlah	harga	total
1	Mesin fotokopi	2	Rp 25.000.000	Rp 50.000.000
2	Printer	2	Rp 3.000.000	Rp 6.000.000
3	Meja & rak	1	Rp 4.000.000	Rp 4.000.000

4	Peralatan lain	-	-	Rp 5.000.000
Total				Rp 65.000.000

Table 5. penerimaan dan pengeluaran rata-rata

Uraian	Jumlah
Pendapatan	Rp 65.000.000
Biaya operasional	Rp 30.000.000
Laba kotor	Rp 35.000.000
Pajak ( 5% )	Rp 1.750.000
Laba bersih	Rp 33.250.000

**Payback Period (PP)**

Perhitungan:

Investasi Awal = Rp65.000.000

Cash Flow per bulan = Rp33.250.000

$PP = 65.000.000 / 33.250.000 = 1,95$  bulan ( $\pm 2$  bulan)

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa usaha fotokopi memiliki tingkat pengembalian investasi yang sangat cepat, yaitu sekitar 2 bulan. Hal ini menunjukkan bahwa usaha sangat layak untuk dijalankan dan memiliki risiko yang relatif rendah.

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, usaha fotokopi memiliki prospek yang sangat baik ditinjau dari aspek pemasaran, operasional, dan finansial. Dengan pendapatan yang stabil serta strategi yang tepat, usaha ini berpotensi untuk terus berkembang di masa mendatang.

**PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil mini riset yang telah dilakukan, aspek pemasaran pada usaha jasa fotokopi menunjukkan kondisi yang relatif menguntungkan, terutama ditinjau dari karakteristik pasar dan lokasi usaha. Keberadaan usaha yang berlokasi di sekitar lingkungan kampus dan sekolah memberikan keunggulan kompetitif secara langsung karena berada pada pusat permintaan jasa. Mahasiswa dan pelajar merupakan segmen pasar utama yang memiliki kebutuhan rutin terhadap layanan fotokopi, print, scanning, hingga penjilidan dokumen akademik.

Secara empiris, tingginya aktivitas akademik seperti penggandaan materi perkuliahan, tugas, skripsi, serta dokumen administrasi menjadi faktor utama yang mendorong stabilitas permintaan. Hal ini diperkuat dengan data hasil observasi yang menunjukkan bahwa pendapatan kotor usaha berada pada kisaran Rp60.000.000 hingga Rp70.000.000 per bulan, yang mengindikasikan bahwa usaha ini memiliki tingkat perputaran transaksi yang tinggi dan konsisten.

Namun demikian, meskipun permintaan pasar tinggi, strategi pemasaran yang diterapkan masih tergolong konvensional dan belum memanfaatkan teknologi digital secara optimal. Minimnya

penggunaan media sosial, platform digital, serta kurangnya strategi branding menyebabkan potensi pasar yang ada belum dimanfaatkan secara maksimal. Dalam konteks persaingan usaha yang semakin ketat, khususnya pada sektor jasa fotokopi di lingkungan pendidikan, inovasi pemasaran berbasis digital menjadi suatu keharusan.

Selain itu, perilaku konsumen yang mulai beralih ke layanan yang lebih praktis dan cepat, seperti pemesanan online atau layanan antar dokumen, belum sepenuhnya diakomodasi oleh usaha ini. Oleh karena itu, pengembangan strategi pemasaran berbasis digital seperti penggunaan media sosial, marketplace jasa, serta layanan berbasis aplikasi menjadi peluang besar untuk meningkatkan daya saing usaha.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa dari sisi pemasaran, usaha fotokopi memiliki potensi yang sangat besar, namun masih memerlukan optimalisasi strategi pemasaran agar mampu bersaing secara berkelanjutan.

Hasil perhitungan Matriks IFE menunjukkan nilai sebesar 2,80, yang mengindikasikan bahwa kondisi internal usaha berada dalam kategori kuat. Nilai ini mencerminkan bahwa usaha memiliki kemampuan yang baik dalam memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk menutupi berbagai kelemahan yang ada.

Salah satu kekuatan utama terletak pada lokasi usaha yang strategis. Lokasi yang berada di sekitar kampus memberikan akses langsung kepada target pasar utama, sehingga meminimalkan biaya promosi dan meningkatkan peluang transaksi secara spontan. Selain itu, harga jasa yang relatif terjangkau menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen, khususnya mahasiswa yang memiliki keterbatasan daya beli.

Kekuatan lain yang cukup signifikan adalah adanya pelanggan tetap serta kestabilan pendapatan usaha. Pendapatan bulanan yang mencapai Rp60–70 juta menunjukkan bahwa usaha telah memiliki basis pelanggan yang loyal dan permintaan yang konsisten. Hal ini merupakan indikator penting dalam menilai keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Di sisi lain, kelemahan yang dimiliki usaha masih cukup relevan untuk diperhatikan. Kurangnya aktivitas promosi serta belum optimalnya penggunaan media sosial menjadi hambatan utama dalam pengembangan usaha. Dalam era digital saat ini, keberadaan media sosial bukan hanya sebagai alat promosi, tetapi juga sebagai sarana membangun citra usaha dan meningkatkan engagement dengan konsumen. Selain itu, keterbatasan tenaga kerja dan peralatan yang belum sepenuhnya modern juga dapat mempengaruhi kualitas dan kecepatan pelayanan. Jika tidak segera ditangani, hal ini berpotensi menurunkan kepuasan pelanggan dan mengurangi daya saing usaha. Dengan demikian, meskipun kondisi internal usaha tergolong kuat, tetap diperlukan perbaikan pada aspek kelemahan agar usaha dapat berkembang lebih optimal dan berkelanjutan.

Berdasarkan hasil perhitungan Matriks EFE, diperoleh nilai sebesar 2,85, yang menunjukkan bahwa usaha memiliki kemampuan yang baik dalam merespons peluang dan menghadapi ancaman dari lingkungan eksternal. Peluang terbesar yang dimiliki usaha berasal dari tingginya kebutuhan masyarakat, khususnya mahasiswa dan pelajar terhadap jasa fotokopi. Pertumbuhan jumlah mahasiswa setiap tahunnya secara tidak langsung akan meningkatkan permintaan terhadap layanan ini. Selain itu, meningkatnya kebutuhan terhadap layanan digital printing dan penjiplakan dokumen juga menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan untuk memperluas jenis layanan usaha.

Di sisi lain, ancaman utama yang dihadapi adalah semakin meningkatnya jumlah pesaing usaha sejenis di sekitar lokasi. Persaingan harga menjadi salah satu tantangan yang cukup signifikan, mengingat sebagian besar usaha fotokopi menawarkan layanan yang relatif homogen. Selain itu,

perkembangan teknologi digital yang memungkinkan penyimpanan dokumen secara elektronik juga dapat mengurangi kebutuhan akan layanan fotokopi dalam jangka panjang.

Kenaikan harga bahan baku seperti kertas dan tinta juga menjadi faktor eksternal yang dapat mempengaruhi biaya operasional usaha. Jika tidak diimbangi dengan strategi efisiensi yang tepat, hal ini dapat menurunkan margin keuntungan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa meskipun peluang yang dimiliki usaha cukup besar, tetap diperlukan strategi yang adaptif dan inovatif untuk menghadapi berbagai ancaman yang ada.

Berdasarkan hasil analisis SWOT, strategi yang paling sesuai untuk diterapkan adalah strategi SO (Strength-Opportunities), yaitu strategi yang memanfaatkan kekuatan internal untuk memaksimalkan peluang eksternal. Implementasi strategi ini dapat dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas layanan serta menambah variasi jasa seperti print warna, penjiplakan skripsi, laminating, dan layanan digital lainnya. Selain itu, pemanfaatan lokasi strategis dapat dioptimalkan dengan memperluas jaringan kerja sama dengan mahasiswa, organisasi kampus, maupun pihak sekolah.

Strategi WO juga perlu diterapkan untuk mengatasi kelemahan yang ada, seperti meningkatkan promosi melalui media sosial dan menyediakan layanan berbasis online. Strategi ST dan WT dapat digunakan sebagai langkah defensif dalam menghadapi persaingan dan meminimalkan risiko usaha. Dengan penerapan strategi yang tepat, usaha fotokopi memiliki potensi untuk berkembang secara signifikan dan mampu bersaing dalam jangka panjang.

Dari hasil analisis finansial, diketahui bahwa usaha fotokopi memiliki kinerja keuangan yang sangat baik. Dengan rata-rata pendapatan sebesar Rp65.000.000 per bulan dan laba bersih sekitar Rp33.250.000, usaha ini menunjukkan tingkat profitabilitas yang tinggi. Nilai Payback Period (PP) yang diperoleh sebesar  $\pm 2$  bulan menunjukkan bahwa investasi awal dapat kembali dalam waktu yang sangat singkat. Hal ini menjadi indikator utama bahwa usaha ini tergolong sangat layak untuk dijalankan. Selain itu, tingginya arus kas yang dihasilkan setiap bulan menunjukkan bahwa usaha memiliki likuiditas yang baik, sehingga mampu memenuhi kebutuhan operasional tanpa mengalami kesulitan keuangan.

Namun demikian, pengelolaan keuangan tetap harus dilakukan secara optimal, terutama dalam hal pengendalian biaya operasional dan perencanaan investasi jangka panjang. Hal ini penting untuk menjaga stabilitas usaha dan meningkatkan daya saing di masa mendatang. Secara keseluruhan, hasil analisis menunjukkan bahwa usaha jasa fotokopi memiliki tingkat kelayakan yang sangat tinggi untuk dijalankan. Hal ini didukung oleh kondisi internal yang kuat, peluang pasar yang besar, serta kinerja finansial yang sangat baik. Meskipun terdapat beberapa kelemahan dan ancaman, namun dengan strategi yang tepat, usaha ini tetap memiliki prospek yang cerah dan berkelanjutan.

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa usaha jasa fotokopi, percetakan, dan penjualan alat tulis kantor (ATK) memiliki prospek yang baik untuk dipertahankan dan dikembangkan. Dari sisi lingkungan makro, kebutuhan masyarakat terhadap layanan pencetakan dokumen masih relatif stabil karena didukung oleh aktivitas pendidikan dan administrasi yang berlangsung secara berkelanjutan. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha memiliki peluang pasar yang tetap terbuka meskipun dihadapkan pada perkembangan digitalisasi.

Ditinjau dari aspek pemasaran, usaha memiliki segmentasi pasar yang luas dengan target utama pelajar, mahasiswa, pekerja, dan masyarakat umum. Lokasi yang strategis serta konsep layanan terpadu menjadi keunggulan yang mampu meningkatkan daya tarik konsumen. Dari aspek sumber daya manusia dan operasional, usaha didukung tenaga kerja yang memadai, alur kerja yang jelas, serta penggunaan teknologi yang membantu menjaga kualitas layanan.

Secara finansial, usaha menunjukkan potensi pendapatan yang stabil, meskipun tetap menghadapi tantangan seperti meningkatnya persaingan dan fluktuasi harga bahan baku. Oleh karena itu, diperlukan upaya peningkatan efisiensi operasional, inovasi layanan, dan penguatan strategi pemasaran agar usaha mampu bertahan dan berkembang secara berkelanjutan di masa depan.

## 5. REFERENCES

- Hasan, A. A., & Rohman, A. (2024). Studi kelayakan bisnis dalam pengembangan UMKM di Indonesia. *Jurnal Media Akademik*.
- Bate'e, A. T., dkk. (2023). Analisis studi kelayakan bisnis pada UMKM ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran. *Jurnal Masharif Al-Syariah*.
- Firdauzi, M., dkk. (2024). Analisis studi kelayakan bisnis UMKM ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran. *Jurnal Sains, Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Hukum*.
- Ramadhani, D., dkk. (2025). Analisis adopsi teknologi digital dalam studi kelayakan bisnis UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*.
- Efendi, R. P., dkk. (2024). Studi kelayakan bisnis sebagai instrumen penentu keberhasilan UMKM dan startup. *Journal of MSMEs*.
- Amelia, C. A., dkk. (2024). Analisis kelayakan bisnis pada UMKM untuk mendukung keberlanjutan usaha. *Jurnal Rumpun Manajemen dan Ekonomi*.
- Sari, W. P., & Obadja, N. N. (2023). Analisis studi kelayakan bisnis UMKM ditinjau dari aspek pemasaran dan manajemen. *Jurnal Ekonomika*45.
- Faziani, M., & Rohman, A. (2023). Analisis studi kelayakan bisnis dari aspek legalitas hukum pada UMKM. *Jurnal Media Akademik*.
- Oktavia, R. (2022). Studi kelayakan bisnis dalam perspektif ekonomi Islam pada UMKM. *Iqtisadie Journal*.
- Putri, E. N., dkk. (2024). Analisis studi kelayakan bisnis UMKM ditinjau dari aspek hukum, pemasaran, operasional, ekonomi dan sosial. *Jurnal Ekonomi Revolusioner*.