

PROPOSAL BUSINESS PLAN
JASA MENGETIK



Disusun Oleh :

Nama : Dewi Ria Latifah

NPM : 2113025005

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG

2023

RINGKASAN

Dikalangan banyaknya fenomena-fenomena mahasiswa dan pelajar Bandar lampung masuk jadwal perkuliahan yang padat, sehingga mahasiswa terkadang kesulitan dalam mengerjakan tugas seperti membuat makalah, membuat PPT, dan lain sebagainya. Jika hal itu berlangsung lama maka hal itu akan berpengaruh terhadap kondisi kejiwaan mahasiswa tersebut, misalnya stress.

Pemilik usaha kecil Menengah ini adalah berstatus milik individu, karena modal yang digunakan untuk mendirikan Jasa Usaha ini tidak terlalu banyak.

Nama : Jasa Pengetikan “De.Er”

Alamat: Kosan Kampung Baru, Jalan Bumi Manti II belakang FKIP Universitas Lampung

Jasa Pengetikan “De.Er” merupakan jasa pengetikan yang didirikan secara mandiri. Tujuan mendirikan Jasa Pengetikan “De.Er” ini adalah membantu meringankan beban mahasiswa dalam membuat makalah dan PPT, dimana semakin meningkatnya kebutuhan jasa pengetikan dalam memenuhi tugas kuliah.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di zaman modern saat ini kita dituntut agar dapat mengoperasikan komputer atau laptop. Dengan zaman yang semakin canggih seseorang tidak perlu mengerjakan tugas dengan menggunakan tulisan tangan dan mengetik menggunakan mesin tik. Karena sekarang sudah ada Komputer atau laptop yang dapat memudahkan pekerjaan tersebut.

Karena banyaknya mahasiswa di kampus dan pelajar sekolah yang memiliki tugas mengetik, seperti membuat makalah dan power point. Sehingga para mahasiswa dalam mengerjakan tugasnya memerlukan laptop atau komputer untuk mengerjakannya

Oleh sebab itu penulis memanfaatkan peluang tersebut dengan membuka bisnis berupa jasa pengetikan. Bisnis ini akan memberikan jasa untuk para konsumen agar dapat mempermudah dalam menyelesaikan tugasnya.

1.2 Visi dan Misi

1.2.1 Visi Usaha

Menjadi Jasa Pengetikan yang dapat memenuhi permintaan pelanggan dengan produk yang berkualitas dan senantiasa meningkatkan produktivitas

1.2.2 Misi Usaha

Misi usaha ini adalah sebagai berikut :

- a. Kepuasan Pelanggan
- b. Cetakan Berkualitas dan Tepat Waktu
- c. Meningkatkan kemampuan karyawan
- d. Mengikuti perkembangan teknologi.

1.3 Tujuan

Berdasarkan latar belakang, tujuan usaha ini adalah sebagai berikut :

- a. Memudahkan mahasiswa dan pelajar dalam mengerjakan tugas

- b. Mencoba mengaplikasikan yang telah penulis pelajari dengan menggabungkan pemikiran dan kemampuan penulis dalam melihat peluang usaha jasa pengetikan di Bandar Lampung

1.4 Manfaat

Berdasarkan latar belakang, manfaat dari bisnis ini adalah sebagai berikut :

- a. Memberikan layanan yang bisa dijangkau jarak jauh
- b. Menghemat waktu karena calon pemesan tidak perlu mendatangi lokasi langsung

BAB II

INFORMASI USAHA

2.1 Data Usaha

Merk atau brand adalah suatu tanda atau simbol suatu usaha, ciri khas suatu usaha untuk memberikan identitas usaha tersebut. merk ini sangat penting karena menjadi pembeda dari produk barang atau jasa yang dibuat. Dan disini usaha yang akan saya rancang adalah usaha Jasa Pengetikan, yang dipasarkan melalui pamflet dan secara online melalui media sosial. Untuk nama Brand usaha yang akan penulis rancang adalah Jasa Pengetikan “De.Er”. Jasa Pengetikan “De.Er” sendiri diambil dari unsur nama penulis.

Usaha jasa ini berlokasi di sekitar kampus Universitas Lampung, tepatnya kosan di belakang FKIP Universitas lampung. Jalan Bumi manti II, Kampung Baru.

2.2 Data Pemilik

Pemilik usaha kecil menengah adalah berstatus milik individu, karena modal yang digunakan milik pribadi. Tetapi tidak menutup kemungkinan untuk berstatus kelompok, jika keinginan pasar meningkat, dan kekurangan sumber daya manusia pada usaha. Dengan modal yang digunakan adalah hasil iuran kelompok.

2.3 Data Produk

Jasa Pengetikan “De.Er” adalah sebuah usaha yang menggunakan laptop atau Komputer sebagai alat produksi. Untuk output dari usaha yang kami jalankan adalah berupa paper dan juga berupa file (ppt, doc, xls). Tak hanya menerima jasa pengetikan kami juga menerima jasa desain seperti pembuatan power point. Dalam usaha ini pemilik usaha memanfaatkan laptop atau komputer milik pribadi sehingga tidak memerlukan pengeluaran biaya yang banyak.

2.4 Lokasi Usaha

Lokasi usaha berada di kosan belakang FKIP Universitas Lampung, tepatnya di Jalan Bumi Manti II, Kampung Baru samping MI Al-Khairiyah

2.5 Waktu Operasional

Waktu operasional usaha yang didirikan yaitu beroperasi pada pukul 08.00 - 20.00 WIB

BAB III

ASPEK PASAR

3.1 Sasaran dan Potensi Pasar

Sasaran besar pemilik dalam menjalankan usaha ini adalah lingkungan pendidikan seperti (SMP, SMA, KAMPUS) Bandar Lampung. Namun tidak menutup kemungkinan jika ada mahasiswa ataupun masyarakat selain di daerah tersebut yang membutuhkan jasa ini, pemilik akan dengan senang hati menerima pesanan tersebut. Dan untuk potensi pasar dengan banyaknya tugas mahasiswa dan pelajar maka jasa ini sangat diperlukan

3.2 Analisis Persaingan

Secara persaingan jasa printing, foto copy dan lain-lain disekitar Bandar Lampung terutama didekat Universitas Lampung sudah mulai banyak, tetapi untuk jasa pengetikan seperti membuat makalah dan power point masih jarang. Disini terlihat bawasannya ada peluang sukses untuk membuka jasa pengetikan. Sehingga penulis berani akan membuka usaha Jasa Pengetikandan guna mendapatkan keuntungan dari usaha yang dijalankan.

3.2.1 Identifikasi menggunakan analisis SWOT:

3.2.1.1 Strength/ Kekuatan

- a. Harga lebih terjangkau dibanding jasa pengetikan yang lain
- b. Dalam pengerjaan lebih cepat dan tepat waktu
- d. Jasa dapat diakses melalui online dengan cara menghubungi nomor yang tertera

3.2.1.2 Weakness/ kelemahan :

Kurangnya mempromosikan. Sehingga konsumen masih terbilang sedikit

3.2.1.3 Opportunities/ kesempatan :

- a. Lokasi kami terbilang cukup strategis

b. Jasa untuk pengetikan masih terbilang minim adanya

3.2.1.4 Threat/ ancaman :

a. Pesaing yang sama dengan jasa kami

b. Padatnya waktu

3.3 Marketing Mix (Bauran Pasar)

Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Jasa kami, yaitu 7P.

- a. Produk (Product) yang ditawarkan yaitu produk writing
 - b. Harga (Price) yang ditawarkan sesuai dengan spesifikasi barang dan jumlah banyaknya barang., namun harganya tetap bersaing dalam bisnis percetakan.
 - c. Tempat (Place) yang kami pilih sangat strategis, yaitu berada di antara beberapa kampus dan beberapa sekolah menengah
 - d. Dalam hal promosi (Promotion), dilakukan dua hal yaitu advertising dan personal selling.
 - e. Orang (People) atau pemilik sesuai dengan kemampuan
 - f. Memiliki sarana fisik (Physical Evidence) yang baik.
 - g. Dan yang terakhir adalah proses (Process) yang dilakukan dengan bertahap sehingga dapat menghasilkan kualitas yang baik dan memuaskan konsumen.
- Untuk saat ini, strategi bauran pemasaran yang dilakukan cukup berhasil.

3.4 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran dalam mempromosikan bisnis jasa usaha ini yaitu dengan cara promosi iklan di media sosial, promosi melalui individu ke individu lain, dan promosi dengan menyebar brosur atau poster, karena hal tersebut adalah cara yang efektif

BAB IV

ASPEK PRODUKSI

4.1 Design Produk

Untuk design produk pada jasa pengetikan “De.Er” ini, penulis lebih mengutamakan keinginan konsumen, tetapi pada dasarnya tidak memiliki desain produk karena jasa pengetikan disini membuka Jasa Pengetikan sehingga untuk Desain produk dirasa tidak perlu.

4.2 Proses Produksi

Berikut beberapa tahapan produksi dari Jasa Pengetikan “De.Er” :

a. Tahap Negosiasi

Pada tahap ini, konsumen meminta dan memberikan tugas yang akan di ketik, serta bernegosiasi harga. Karena harga tergantung dengan banyaknya ketikan dan kesulitan tulisan.

b. Tahap Pengetikan

Tahap ini masuk ke tahap pembuatan atau eksekusi daripada ketikan, sesuai dengan perintah dan kebutuhan pelanggan

c. Tahap Finishing

Pada tahap ini adalah tahapan terakhir dimana hasil ketikan akan diserahkan ke pelanggan dan proses pembayaran

4.3 Kapasitas Produksi

Untuk kapasitas produksi dalam hitungan perhari tidak menentu tergantung dari banyaknya orderan atau pemesanan pada saat hari tersebut

BAB V

ASPEK KEUANGAN

5.1 Proyeksi Biaya

Proyeksi biaya yang digunakan untuk mendirikan usaha ini adalah sebesar Rp0.00 dengan berikut perinciannya :

No.	Bahan/ Alat	Jumlah	Biaya
1.	Laptop	1 buah	- (pribadi)
2.	Kuota	-	- (pribadi)
Total			Rp 0.000,-

5.2 Sumber Dana

Dalam membangun bisnis usaha jasa kami ini, keseluruhan biaya menggunakan dana pribadi. Dari total biaya awal yang dibutuhkan keseluruhan adalah Rp 0.00-

5.3 Proyeksi Penjualan

Harga yang kami buat adalah harga dari seluruh kebutuhan yang diperlukan dalam bisnis mulai dari jasa pengetikannya, alat dan bahan untuk mengetik yang dirinci dengan seksama dan mematok harga pasaran yang sesuai dengan harga yang sudah ada di lingkungan masyarakat sekitar.

No.	Jenis Jasa	Harga
1.	Ketik per lembar	Rp. 1000
2.	PPT per 4 slide	Rp. 1000

BAB VI

ASPEK PRODUKSI

6.1 Tahap Persiapan

Sebelum melakukan Jasa Pengetikan dan Printiung ini ada beberapa hal yang perlu kami perispakan yaitu :

- a. Mengecek persedian perlengkapan
- b. Melakukan pengecekan pada computer atau laptop sebelum digunakan apakah bisa berfungsi dengan baik atau ada kerusakan

6.2 Tahap Operasi

Adapun tahap operasi pada jasa pengetikan dan printing kami yaitu :

- a. Menunggu Orderan/pemesanan konsumen yang meminta jasa pengetikan
- b. Jika sudah ada orderan maka akan dikerjakan apa yang diminta oleh konsumen
- c. Jika jasa pengetikan yang diinginkan oleh konsumen telah selesai, maka konsumen akan dihubungi dan melakukan transaksi pembayaran

BAB VII

PENUTUP

7.1 Kesimpulan

Dengan berjalannya bisnis tersebut diharapkan mampu membantu kesulitan dari Mahasiswa dan pelajar dalam hal jasa pengetikan. Dimana jasa pengetikan sekarang ini merupakan minoritas, tetapi penulis percaya bahwa ada yang akan menggunakan jasa ini. Karena penulis sudah menganalisis target pasar dan juga pesaing dalam konteks bisnis yang sama di wilayah tersebut. Untuk ide jangka panjang, rencananya penulis juga akan membuka foto copy dan jasa prin jika usaha ini sudah berjalan sesuai target yang direncanakan.

7.2 Saran

Untuk lebih memajukan usaha perlu beberapa inovasi, inovasi yang diperlukan adalah sistem pemasaran, kreatifitas