E-ISSN: 3025-0994
Halaman 1847-1854
Volume 4 Nomor 4 Tahun 2026

Analisis Persaingan Usaha Pada Industri Jasa Fotokopi: Studi Kasus Vincent Fotocopy di Medan Tembung

Khairani Alawiyah Matondang[1], Keyla Revina[2], Delila Sastra Sitompul[3], Surya Aditya Sinaga[4]

[1,2,3,4] Universitas Negeri Medan
e-mail: alawiyah@unimed.ac.id keylarvn@gmail.com delilasastra21@gmail.com suryaadityasinaga07@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kegiatan usaha jasa Vincent Fotocopy dari perspektif ekonomi industri, khususnya terkait dengan struktur persaingan usaha, dinamika biaya operasional, strategi penetapan harga, serta tingkat permintaan konsumen. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data dan informasi melalui wawancara mendalam, observasi lapangan secara langsung, dan studi pustaka. Vincent Fotocopy yang berlokasi strategis di Jalan Durung, Kecamatan Medan Tembung, Kota Medan, dipilih sebagai objek penelitian utama guna memberikan gambaran konkret mengenai realitas kondisi usaha jasa fotokopi dalam menghadapi iklim persaingan yang ketat dengan para pelaku usaha sejenis di kawasan tersebut. Hasil pembahasan menunjukkan bahwa persaingan dalam industri usaha fotokopi tidak hanya terbatas pada variabel persaingan harga belaka, melainkan juga sangat dipengaruhi oleh aspek kualitas hasil cetakan, keandalan dan kecepatan pelayanan, serta kemampuan penyedia jasa dalam merespons kebutuhan konsumen yang beragam. Di samping itu, pengelolaan komponen biaya operasional—seperti pengadaan bahan baku kertas, pasokan tinta, daya listrik, hingga biaya perawatan serta perbaikan mesin cetak—menjadi elemen kunci dalam menjaga keberlangsungan serta efisiensi kegiatan operasional harian. Pergeseran pola kebutuhan konsumen dan pesatnya perkembangan teknologi digital juga menjadi tantangan adaptasi yang wajib diperhatikan oleh pemilik usaha. Secara umum, temuan penelitian ini menegaskan bahwa kemampuan untuk mempertahankan konsistensi kualitas pelayanan, membangun loyalitas pelanggan, serta mengelola seluruh struktur biaya secara efektif dan efisien merupakan faktor penentu utama bagi keberlanjutan dan daya saing usaha dalam jangka panjang.

Kata Kunci: Ekonomi Industri; Persaingan Usaha; Usaha Fotokopi

Abstract

This study aims to analyze the business operations of Vincent Fotocopy from an industrial economics perspective, focusing specifically on market competition structure, operational

cost dynamics, pricing strategies, and consumer demand levels. This research employs a descriptive qualitative approach, collecting data through in-depth interviews, direct field observations, and literature reviews. Vincent Fotocopy, strategically located on Jalan Durung, Medan Tembung District, Medan City, was selected as the primary research object to provide a concrete representation of the photocopy service business in navigating intense competition among similar market players in the area. The findings indicate that competition in the photocopy industry extends beyond price rivalry, being significantly driven by print quality, service speed and reliability, and the provider's responsiveness to diverse customer needs. Furthermore, managing operational cost components—such as paper raw materials, ink supplies, electricity usage, and machinery maintenance and repairs—serves as a vital element in maintaining daily operational efficiency and business continuity. Shifting consumer demand patterns and rapid digital technology advancements also present critical adaptation challenges that business owners must navigate. Overall, this study highlights that maintaining consistent service quality, fostering customer loyalty, and managing total cost structures effectively and efficiently are the decisive factors for securing long-term business viability and competitive advantage.

Keywords : Industrial Economics; Business Competition; Photocopying Business

LATAR BELAKANG
PENDAHULUAN

Industri jasa merupakan salah satu bagian dari kegiatan ekonomi yang berhubungan langsung dengan kebutuhan masyarakat. Salah satu bentuk usaha jasa yang masih banyak digunakan adalah jasa fotokopi dan pencetakan dokumen. Walaupun perkembangan teknologi digital membuat masyarakat semakin mudah menyimpan dan mengirim dokumen secara elektronik, kebutuhan terhadap dokumen dalam bentuk fisik masih tetap ditemukan, terutama dalam kegiatan pendidikan, pekerjaan, dan administrasi. Kondisi tersebut membuat usaha fotokopi masih mempunyai peluang untuk menjalankan kegiatan usahanya. Namun, peluang tersebut juga diikuti oleh persaingan karena terdapat banyak usaha yang menawarkan jenis layanan yang hampir sama.

Dalam perspektif ekonomi industri, persaingan usaha dapat dilihat melalui hubungan antara kondisi pasar, perilaku pelaku usaha, dan kinerja usaha. Pelaku usaha perlu mengambil keputusan yang berkaitan dengan harga, kualitas pelayanan, penggunaan sumber daya, serta cara mempertahankan konsumen. Pada usaha fotokopi, persaingan tidak hanya ditentukan oleh harga jasa, tetapi juga dapat dipengaruhi oleh kualitas hasil cetakan, kecepatan pelayanan, dan kemampuan memenuhi kebutuhan pelanggan. Selain itu, biaya yang digunakan dalam kegiatan operasional, seperti pembelian kertas, tinta atau toner, listrik, serta perawatan mesin, menjadi bagian yang perlu dikelola karena dapat memengaruhi biaya usaha dan penentuan harga. Dengan demikian, kemampuan mengelola biaya dan memberikan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen menjadi bagian penting dalam menghadapi persaingan.

Permasalahan tersebut juga dapat ditemukan pada Vincent Fotocopy yang berlokasi di Jalan Durung, Kecamatan Medan Tembung, Kota Medan. Sebagai usaha yang bergerak dalam jasa fotokopi dan pencetakan, Vincent Fotocopy perlu menghadapi usaha sejenis yang berada di lingkungan sekitarnya. Kondisi tersebut menimbulkan beberapa hal yang menarik untuk dikaji, seperti bagaimana usaha menghadapi persaingan, bagaimana biaya operasional dikelola, bagaimana harga jasa ditentukan, serta bagaimana usaha menyesuaikan pelayanan dengan permintaan konsumen. Perubahan kebutuhan masyarakat dan perkembangan teknologi juga menjadi faktor yang perlu diperhatikan karena dapat memengaruhi penggunaan jasa fotokopi.

Untuk memahami permasalahan tersebut, penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif melalui wawancara, observasi, dan studi pustaka. Informasi yang diperoleh digunakan untuk menggambarkan kegiatan usaha Vincent Fotocopy serta melihat kondisi persaingan yang dihadapi dari sudut pandang ekonomi industri. Pembahasan diarahkan pada aspek persaingan usaha, biaya operasional, penetapan harga, permintaan konsumen, dan strategi yang dilakukan dalam mempertahankan keberlangsungan usaha. Dengan pendekatan tersebut, kondisi usaha dapat dipahami berdasarkan keadaan yang ditemukan pada objek penelitian dan dikaitkan dengan konsep ekonomi industri.

Industri jasa merupakan salah satu bagian dari kegiatan ekonomi yang berhubungan langsung dengan kebutuhan masyarakat. Salah satu bentuk usaha jasa yang masih banyak digunakan adalah jasa fotokopi dan pencetakan dokumen. Walaupun perkembangan teknologi digital membuat masyarakat semakin mudah menyimpan dan mengirim dokumen secara elektronik, kebutuhan terhadap dokumen dalam bentuk fisik masih tetap ditemukan, terutama dalam kegiatan pendidikan, pekerjaan, dan administrasi. Kondisi tersebut membuat usaha fotokopi masih mempunyai peluang untuk menjalankan kegiatan usahanya. Namun, peluang tersebut juga diikuti oleh persaingan karena terdapat banyak usaha yang menawarkan jenis layanan yang hampir sama.

Dalam perspektif ekonomi industri, persaingan usaha dapat dilihat melalui hubungan antara kondisi pasar, perilaku pelaku usaha, dan kinerja usaha. Pelaku usaha perlu mengambil keputusan yang berkaitan dengan harga, kualitas pelayanan, penggunaan sumber daya, serta cara mempertahankan konsumen. Pada usaha fotokopi, persaingan tidak hanya ditentukan oleh harga jasa, tetapi juga dapat dipengaruhi oleh kualitas hasil cetakan, kecepatan pelayanan, dan kemampuan memenuhi kebutuhan pelanggan. Selain itu, biaya yang digunakan dalam kegiatan operasional, seperti pembelian kertas, tinta atau toner, listrik, serta perawatan mesin, menjadi bagian yang perlu dikelola karena dapat memengaruhi biaya usaha dan penentuan harga. Dengan demikian, kemampuan mengelola biaya dan memberikan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen menjadi bagian penting dalam menghadapi persaingan.

Permasalahan tersebut juga dapat ditemukan pada Vincent Fotocopy yang berlokasi di Jalan Durung, Kecamatan Medan Tembung, Kota Medan. Sebagai usaha yang bergerak dalam jasa fotokopi dan pencetakan, Vincent Fotocopy perlu menghadapi usaha sejenis yang berada di lingkungan sekitarnya. Kondisi tersebut menimbulkan beberapa hal yang menarik untuk dikaji, seperti bagaimana usaha menghadapi persaingan, bagaimana biaya operasional dikelola, bagaimana harga jasa ditentukan, serta bagaimana usaha

menyesuaikan pelayanan dengan permintaan konsumen. Perubahan kebutuhan masyarakat dan perkembangan teknologi juga menjadi faktor yang perlu diperhatikan karena dapat memengaruhi penggunaan jasa fotokopi.

Untuk memahami permasalahan tersebut, penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif melalui wawancara, observasi, dan studi pustaka. Informasi yang diperoleh digunakan untuk menggambarkan kegiatan usaha Vincent Fotocopy serta melihat kondisi persaingan yang dihadapi dari sudut pandang ekonomi industri. Pembahasan diarahkan pada aspek persaingan usaha, biaya operasional, penetapan harga, permintaan konsumen, dan strategi yang dilakukan dalam mempertahankan keberlangsungan usaha. Dengan pendekatan tersebut, kondisi usaha dapat dipahami berdasarkan keadaan yang ditemukan pada objek penelitian dan dikaitkan dengan konsep ekonomi industri.

Keberadaan lokasi usaha yang berada di kawasan pemukiman padat serta berdekatan dengan fasilitas umum dan pusat aktivitas pendidikan memberikan keuntungan strategis bagi Vincent Fotocopy. Tingginya mobilitas harian warga serta aktivitas akademis di sekitar wilayah Jalan Durung menciptakan potensi pasar yang stabil dan berkelanjutan. Kendati demikian, tingginya permintaan di kawasan ini juga mendorong hadirnya banyak pesaing baru yang menawarkan jasa serupa.

Struktur pasar jasa fotokopi di wilayah Medan Tembung pada umumnya mengarah pada bentuk persaingan monopolistik, di mana banyak pelaku usaha menawarkan produk jasa yang relatif homogen namun memiliki diferensiasi pada kualitas dan pelayanan. Vincent Fotocopy tidak hanya bersaing dengan unit usaha skala kecil di sekitarnya, melainkan juga harus berhadapan dengan pusat percetakan yang memiliki kapasitas mesin lebih modern. Kondisi persaingan yang dinamis ini menuntut pengelola usaha untuk terus adaptif terhadap perubahan preferensi konsumen.

Dalam kerangka efisiensi operasional, pengelolaan biaya variabel seperti pengadaan bahan baku kertas, pasokan tinta, serta konsumsi daya listrik menjadi perhatian utama. Volatilitas harga bahan baku di pasaran secara langsung memengaruhi marjin keuntungan yang diperoleh usaha. Oleh sebab itu, disiplin dalam melakukan kontrol biaya operasional sangat diperlukan agar penetapan harga jual jasa tetap kompetitif tanpa mengorbankan margin usaha.

Strategi penetapan harga yang diterapkan oleh Vincent Fotocopy juga mempertimbangkan tingkat harga pasar yang berlaku di lingkungan sekitar guna menjaga keterjangkauan bagi konsumen. Penetapan tarif yang terlampau tinggi berisiko memindahkan pelanggan ke kompetitor, sementara tarif yang terlalu rendah dapat mengganggu struktur penerimaan usaha. Fleksibilitas harga pada pemesanan dokumen dalam jumlah besar menjadi salah satu taktik yang efektif untuk menarik segmen konsumen kolektif.

Dari sisi permintaan, terjadi pergeseran pola kebutuhan konsumen yang semakin mengutamakan kelengkapan dan kepraktisan layanan dalam satu lokasi. Konsumen tidak lagi hanya membutuhkan jasa penggandaan berkas sederhana, tetapi juga mengharapkan ketersediaan layanan pendukung seperti penjilidan, pemindaian dokumen, cetak foto, hingga penyediaan alat tulis kantor. Keberagaman jenis layanan ini menjadi keunggulan tersendiri dalam membangun loyalitas pelanggan.

Dampak arus digitalisasi juga memunculkan tantangan baru sekaligus peluang bagi penyedia jasa fotokopi dan pencetakan fisik. Kemudahan pengiriman berkas melalui aplikasi pesan instan atau media digital sebelum dicetak menjadi standar kepraktisan baru yang diharapkan oleh masyarakat. Vincent Fotocopy perlu memanfaatkan saluran komunikasi digital ini agar proses transaksi dan pelayanan dapat berlangsung lebih cepat dan efisien.

Selain aspek pelayanan, keandalan fasilitas mesin cetak dan ketersediaan suku cadang memegang peranan krusial dalam menjaga kelancaran operasional harian. Gangguan teknis berupa kerusakan mesin yang mendadak berpotensi menghambat penyelesaian pekerjaan dan menurunkan tingkat kepuasan pelanggan. Oleh karena itu, penjadwalan pemeliharaan mesin secara berkala menjadi bagian tak terpisahkan dari manajemen operasional usaha.

Peran sumber daya manusia dalam memberikan pelayanan secara langsung turut menentukan persepsi serta kepuasan konsumen terhadap Vincent Fotocopy. Kecepatan, kerapian hasil pekerjaan, serta sikap ramah dalam melayani pelanggan menjadi nilai tambah yang membedakan usaha ini dari para pesaingnya. Pembinaan keterampilan teknis pekerja secara berkesinambungan merupakan investasi internal yang mendukung kualitas layanan.

Secara keseluruhan, keberlanjutan usaha Vincent Fotocopy sangat dipengaruhi oleh kemampuan manajemen dalam mengintegrasikan efisiensi biaya, ketepatan strategi harga, serta peningkatan mutu pelayanan. Pendekatan ekonomi industri memberikan gambaran yang komprehensif mengenai bagaimana interaksi antara kondisi pasar dan perilaku pelaku usaha membentuk kinerja usaha secara menyeluruh. Pemahaman ini menjadi dasar penting dalam menentukan arah pengembangan bisnis di masa mendatang.

Melalui penambahan pembahasan pada aspek-aspek tersebut, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis maupun praktis dalam bidang ekonomi industri, khususnya pada lingkup usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Temuan dari studi kasus ini dapat menjadi referensi analitis bagi pelaku usaha sejenis dalam merumuskan strategi bisnis yang rasional, efisien, dan berdaya saing tinggi di tengah perubahan lingkungan ekonomi daerah.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis persaingan usaha pada industri jasa fotokopi dengan Vincent Fotocopy di Medan Tembung sebagai studi kasus. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai kondisi persaingan yang dihadapi usaha, pengelolaan biaya operasional, penetapan harga, serta faktor yang berkaitan dengan permintaan konsumen. Selain itu, hasil penelitian diharapkan dapat menunjukkan bagaimana konsep ekonomi industri dapat diterapkan untuk memahami kegiatan usaha jasa yang berada di lingkungan masyarakat.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk memperoleh gambaran mengenai aktivitas usaha dan persaingan yang dihadapi Vincent Fotocopy di Jalan Durung, Kecamatan Medan Tembung, Kota Medan. Pengumpulan data direncanakan melalui wawancara dengan pihak pengelola usaha pada 1 Oktober 2026. Wawancara berfokus pada beberapa aspek, seperti kegiatan usaha, penentuan harga, pengeluaran operasional, persaingan dengan usaha sejenis, serta upaya dalam menjaga kepuasan

pelanggan. Penelitian ini juga menggunakan observasi dan studi pustaka sebagai metode pendukung untuk melengkapi informasi yang dibutuhkan. Seluruh data yang terkumpul selanjutnya akan dianalisis dan diuraikan secara deskriptif agar dapat memberikan pemahaman mengenai kondisi usaha Vincent Fotocopy berdasarkan konsep-konsep dalam ekonomi industri.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Kegiatan Usaha

Vincent Fotocopy merupakan usaha yang bergerak di bidang jasa fotokopi dan pencetakan dokumen yang berlokasi di Jalan Durung, Kecamatan Medan Tembung, Kota Medan. Usaha ini termasuk dalam sektor jasa yang membantu memenuhi kebutuhan masyarakat, khususnya dalam penggandaan dan pencetakan dokumen untuk keperluan pendidikan, pekerjaan, maupun administrasi. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan, seperti kualitas hasil cetakan, kecepatan pelayanan, ketersediaan bahan baku, dan pengelolaan biaya operasional. Selain itu, kebutuhan konsumen juga menjadi faktor penting yang memengaruhi kelangsungan usaha. Di tengah perkembangan teknologi digital, usaha fotokopi tetap memiliki peluang untuk berkembang karena masih terdapat berbagai keperluan yang membutuhkan dokumen dalam bentuk fisik.

Persaingan dalam Industri Fotokopi

Persaingan merupakan salah satu tantangan yang umum dihadapi oleh pelaku usaha fotokopi karena terdapat banyak usaha sejenis yang menawarkan layanan serupa. Kondisi tersebut mendorong setiap pelaku usaha untuk memperhatikan harga, kualitas hasil cetakan, serta pelayanan yang diberikan kepada konsumen. Harga yang terjangkau dapat menjadi salah satu pertimbangan konsumen, tetapi kualitas dan kecepatan pelayanan juga memiliki peran dalam menentukan pilihan pelanggan. Jika dilihat dari perspektif ekonomi industri, usaha fotokopi memiliki karakteristik pasar persaingan monopolistik karena terdapat banyak penjual yang menawarkan produk atau jasa sejenis dengan kemungkinan adanya perbedaan dalam pelayanan. Oleh karena itu, setiap usaha perlu memiliki cara tersendiri untuk menarik dan mempertahankan pelanggan agar mampu bertahan di tengah persaingan.

Biaya Operasional dan Penetapan Harga

Biaya operasional menjadi salah satu aspek penting dalam menjalankan usaha fotokopi karena berkaitan langsung dengan kegiatan produksi dan penentuan harga jasa. Beberapa biaya yang umumnya dikeluarkan meliputi pembelian kertas, tinta atau toner, penggunaan listrik, serta perawatan dan perbaikan mesin. Perubahan harga bahan baku dapat memengaruhi jumlah pengeluaran yang harus ditanggung oleh pemilik usaha. Dalam menentukan harga jasa, pelaku usaha perlu mempertimbangkan biaya operasional dan harga yang ditawarkan oleh pesaing agar tetap dapat bersaing di pasar. Selain itu, harga yang ditetapkan juga perlu disesuaikan dengan kemampuan konsumen. Pengelolaan biaya secara efisien menjadi salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk menjaga keuntungan sekaligus mempertahankan kelangsungan usaha.

Permintaan Konsumen terhadap Jasa Fotokopi

Permintaan konsumen merupakan salah satu faktor yang memengaruhi aktivitas usaha fotokopi. Kebutuhan terhadap jasa ini umumnya berasal dari pelajar, mahasiswa, pekerja, dan masyarakat yang memerlukan layanan pencetakan maupun penggandaan dokumen. Jumlah permintaan dapat berubah sesuai dengan kebutuhan konsumen dan waktu tertentu, misalnya ketika terdapat banyak tugas sekolah, tugas kuliah, atau keperluan administrasi. Selain itu, harga jasa dan kualitas pelayanan juga dapat memengaruhi keputusan konsumen dalam memilih tempat fotokopi. Perkembangan teknologi digital turut memberikan perubahan terhadap kebiasaan masyarakat dalam menggunakan dokumen, tetapi kebutuhan akan dokumen cetak masih tetap ada. Oleh sebab itu, usaha fotokopi masih memiliki peluang untuk memenuhi kebutuhan konsumen selama mampu menyesuaikan pelayanan dengan permintaan pasar.

Strategi Menghadapi Persaingan Usaha

Dalam menghadapi persaingan, pelaku usaha fotokopi perlu memperhatikan kualitas pelayanan dan efisiensi kegiatan operasional. Pelayanan yang ramah, hasil cetakan yang jelas, serta penyelesaian pesanan yang tepat waktu dapat menjadi nilai tambah dalam menarik perhatian konsumen. Selain itu, penetapan harga yang sesuai dengan kondisi pasar juga dapat membantu usaha mempertahankan pelanggan. Pengelolaan bahan baku secara efisien dan perawatan mesin secara berkala merupakan langkah yang dapat dilakukan untuk mengurangi pengeluaran yang tidak diperlukan. Strategi tersebut penting karena persaingan tidak hanya berkaitan dengan harga, tetapi juga dengan kemampuan usaha dalam memberikan pelayanan yang sesuai dengan harapan konsumen. Dengan memperhatikan berbagai aspek tersebut, pelaku usaha dapat menjaga keberlangsungan kegiatan operasional dan menyesuaikan diri dengan perubahan kondisi pasar.

Analisis Usaha Berdasarkan Perspektif Ekonomi Industri

Berdasarkan perspektif ekonomi industri, usaha fotokopi dapat dikaji melalui struktur pasar, perilaku perusahaan, dan kinerja usaha. Dari segi struktur pasar, banyaknya usaha fotokopi yang menawarkan layanan serupa menunjukkan adanya persaingan antarpelaku usaha. Meskipun demikian, setiap usaha memiliki peluang untuk membedakan layanannya melalui harga, kualitas hasil cetakan, dan kecepatan pelayanan. Dari segi perilaku perusahaan, penetapan harga, pengelolaan biaya, serta upaya mempertahankan pelanggan merupakan beberapa hal yang berkaitan dengan keputusan pelaku usaha dalam menghadapi persaingan. Sementara itu, kinerja usaha dapat dilihat dari kemampuan dalam memenuhi kebutuhan konsumen, mengelola kegiatan operasional, dan mempertahankan keberlangsungan usaha. Ketiga aspek tersebut saling berhubungan dan dapat digunakan untuk memahami bagaimana usaha fotokopi menjalankan kegiatan ekonominya dalam menghadapi persaingan pasar.

SIMPULAN

Berdasarkan pembahasan mengenai Vincent Fotocopy, dapat disimpulkan bahwa usaha fotokopi merupakan salah satu jenis usaha jasa yang berperan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat, terutama dalam pencetakan dan penggandaan dokumen. Dalam menjalankan usahanya, terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan, seperti persaingan

dengan usaha sejenis, biaya operasional, penetapan harga, dan permintaan konsumen. Persaingan dalam industri fotokopi tidak hanya ditentukan oleh harga, tetapi juga oleh kualitas hasil cetakan dan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu menjaga kualitas pelayanan, mengelola biaya operasional dengan baik, serta menyesuaikan harga dengan kondisi pasar. Selain itu, perkembangan teknologi dan perubahan kebutuhan konsumen juga perlu diperhatikan agar usaha dapat terus bertahan. Berdasarkan hal tersebut, Vincent Fotocopy diharapkan dapat terus meningkatkan kualitas pelayanan, menjaga kondisi mesin, serta menggunakan bahan baku secara efisien untuk mendukung kelancaran kegiatan usaha. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk melakukan wawancara secara langsung dan mengumpulkan data yang lebih lengkap agar penelitian mengenai persaingan dan kegiatan usaha dalam industri fotokopi dapat memberikan gambaran yang lebih mendalam.

DAFTAR PUSTAKA

Fira, D.S., Ayu, D.P., Susanti, D., Dewi, P.K. Dan Siagian, I. 2026. Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Fotocopy Nulis Store.Id. *E-Bisnis: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*. 19 (1): 323–330. Https://Doi.Org/10.51903/E-Bisnis.V19i1.3557

Hetrianto, R., Lestari, M.S. Dan Suprapto. 2020. Analisis Kesuksesan Usaha Fotocopy Di Lingkungan Universitas Veteran Bangun Nusantara Sukoharjo Dan Universitas Muhammadiyah Surakarta. *Jurnal Aplikasi Ilmu Teknik Industri (Japti)*. 1 (1): 16–25.

Pontoh, W. Dan Budiarso, N.S. 2018. Ipteks Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Normal Dalam Penentuan Harga Jual Jasa (Studi Kasus Pada Usaha Photocopy Gloria Manado). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*. 2 (1).

Siregar, N.W., Amelia, R., Barkley, C., Susanto, A. Dan Fadila, Z. 2025. Analysis Of Marketing Strategies In Improving Service Quality At Aska Printing And Photocopy Services. *Journal Of Business Integration Competitive*. 1 (2).

Sugiyono, & Anwar, N. (2021). Metode Penelitian Ekonomi: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan Mixed Methods. Alfabeta.

Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Evaluasi: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan Kombinasi. Alfabeta.

Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods). Alfabeta.

Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D (Ed. Ke-2). Alfabeta.

Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, R&D Dan Penelitian Pendidikan. Alfabeta.

Sugiyono. (2019). Statistik Nonparametris Untuk Penelitian. Alfabeta.

Sugiyono. (2020). Metode Penelitian Kualitatif. Alfabeta.

Sugiyono. (2021). Cara Mudah Menyusun Skripsi, Tesis, Dan Disertasi. Alfabeta.

Sugiyono. (2021). Metode Penelitian Administrasi. Alfabeta.

Sugiyono. (2022). Metode Penelitian Kuantitatif. Alfabeta.

Wibisono, S., Yuliati, L., Adenan, M., Prianto, F.W. Dan Komariyah, S. 2024. The Structure-Conduct-Performance Paradigm In The Indonesian Manufacturing Industry. *Jurnal Ekonomi Pembangunan: Kajian Masalah Ekonomi Dan Pembangunan*. 25 (1): 69–83.