

**STRATEGI PENGELOLAAN DAN PENGEMBANGAN MAZTED FOTOKOPI
SEBAGAI USAHA PERCETAKAN DI PASAR KOMERSIAL**

Shella Yolanda Lubis¹, Zuhaira Nabila Nasution², Wahyu Tri Atmojo³

^{1,2,3}Universitas Negeri Medan

shellayolanda2003@gmail.com¹, zuhairanabilanasution@gmail.com²,
wahyutriatmojo@unimed.ac.id³.

ABSTRACT; *In the rapidly evolving digital era, the printing industry continues to present significant business opportunities despite increasing competition. This study aims to analyze the management and development strategies of Mazted Fotocopy in navigating the challenges of the commercial printing market. The research employs a case study approach with a qualitative descriptive method, utilizing data collected through interviews, direct observations, and secondary data analysis from various sources. The findings indicate that Mazted Fotocopy implements various strategies to enhance its competitiveness, including service diversification, digital technology utilization in marketing, and improvements in product and service quality. Additionally, business management strategies, including planning, organizing, directing, and controlling, are applied to maintain operational stability. The use of social media as a promotional and customer communication tool plays a crucial role in expanding market reach. Through innovative approaches and adaptive business strategies, Mazted Fotocopy has successfully maintained its presence and growth in the increasingly competitive printing industry. The findings of this study are expected to serve as a reference for other printing business owners in managing and developing their enterprises in the digital age.*

Keywords: *Management Strategy, Business Development, Printing Industry, Digital Marketing, Mazted Fotocopy.*

ABSTRAK; *Dalam era digital yang semakin berkembang, industri percetakan tetap memiliki peluang bisnis yang besar meskipun dihadapkan pada persaingan yang ketat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengelolaan dan pengembangan usaha percetakan Mazted Fotocopy dalam menghadapi tantangan pasar komersial. Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan metode deskriptif kualitatif, di mana data diperoleh melalui wawancara, observasi langsung, serta analisis data sekunder dari berbagai sumber. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Mazted Fotocopy menerapkan berbagai strategi untuk meningkatkan daya saingnya, termasuk diversifikasi layanan, pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran, serta peningkatan kualitas produk dan layanan. Selain itu, strategi manajemen usaha yang diterapkan*

meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian guna menjaga stabilitas operasional. Pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi dan komunikasi dengan pelanggan menjadi salah satu kunci dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Dengan pendekatan inovatif dan strategi bisnis yang adaptif, Mazted Fotocopy mampu mempertahankan eksistensinya dan berkembang di tengah persaingan industri percetakan yang semakin kompetitif. Temuan penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha percetakan lainnya dalam mengelola dan mengembangkan bisnis mereka di era digital.

Kata Kunci: Strategi Pengelolaan, Pengembangan Usaha, Industri Percetakan, Pemasaran Digital, Mazted Fotocopy.

PENDAHULUAN

Dalam era digital yang semakin maju, kebutuhan akan layanan percetakan tetap tinggi, baik untuk keperluan akademik, bisnis, maupun administrasi. Industri percetakan di Indonesia terus mengalami pertumbuhan hingga akhir tahun 2012. Pada tahun 2010, jumlah perusahaan grafika di Indonesia diperkirakan mencapai 35.000 perusahaan. Peningkatan ini juga didukung oleh meningkatnya impor mesin cetak industri grafika, yang naik 40% pada tahun 2011, dari US\$280 juta pada 2010 menjadi US\$392 juta pada 2011 (Jati, 2011, dalam *Bisnis.com*). Pertumbuhan ini menunjukkan bahwa industri percetakan masih memiliki peluang besar, meskipun di sisi lain persaingan semakin ketat seiring dengan perkembangan teknologi digital.

Mazted Fotocopy merupakan salah satu usaha percetakan yang berkembang di pasar komersial dengan menawarkan berbagai layanan cetak dan fotokopi. Usaha ini didirikan dengan tujuan menyediakan layanan cetak yang cepat, berkualitas, dan terjangkau. Seiring perkembangannya, Mazted Fotocopy terus beradaptasi dengan menambah jumlah dan jenis mesin cetak, termasuk mesin fotokopi digital, printer laser, serta mesin cetak offset untuk kebutuhan cetak dalam skala besar. Operasional usaha ini didukung oleh karyawan yang memiliki peran di berbagai bidang, seperti operasional mesin cetak, layanan pelanggan, desain grafis, hingga administrasi dan keuangan.

Untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat, Mazted Fotokopi menerapkan berbagai strategi pengelolaan dan pengembangan. Beberapa di antaranya adalah memperluas

pemasaran melalui media sosial dan platform digital, menawarkan promosi dan diskon untuk menarik pelanggan, serta menghadirkan layanan inovatif seperti cetak undangan, brosur, dan merchandise kustom. Selain itu, strategi manajemen juga diterapkan untuk menjaga stabilitas usaha, terutama dalam menghadapi masa-masa sepi. Dalam konteks ini, manajemen mencakup perencanaan (planning), pengorganisasian (organizing), pengarahan (actuating), dan pengendalian (controlling) (Daft, 2008, p.6).

Dengan strategi yang tepat, Mazted Fotocopy terus berupaya mempertahankan eksistensinya dan meningkatkan daya saing di industri percetakan. Artikel ini akan membahas lebih lanjut strategi pengelolaan dan pengembangan yang diterapkan, serta tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha percetakan di pasar komersial.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan metode deskriptif kualitatif. Metode ini bertujuan untuk memahami dan menggambarkan fenomena yang terjadi dalam pengelolaan dan pengembangan usaha percetakan Mazted Fotokopi secara mendalam. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk memperoleh pemahaman yang lebih luas mengenai bagaimana usaha ini beroperasi, bagaimana strategi diterapkan dalam menghadapi tantangan bisnis, serta bagaimana usaha ini berkembang di tengah persaingan industri percetakan yang semakin ketat.

Menurut Moleong (2011, p.6), penelitian deskriptif kualitatif berusaha memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian, termasuk perilaku, persepsi, motivasi, serta tindakan, secara holistik dan mendeskripsikannya dalam bentuk kata-kata serta bahasa yang sesuai dengan konteks alamiah. Dalam penelitian ini, pendekatan deskriptif kualitatif digunakan untuk mengamati secara langsung bagaimana strategi pengelolaan diterapkan dalam operasional sehari-hari di Mazted Fotokopi, bagaimana dinamika yang terjadi antara karyawan dan pelanggan, serta bagaimana inovasi dilakukan untuk mempertahankan eksistensi usaha percetakan ini.

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data primer diperoleh langsung dari sumber utama di lokasi penelitian. Dalam penelitian ini, data primer dikumpulkan melalui metode wawancara dan pengamatan langsung. Wawancara dilakukan dengan pemilik Mazted Fotocopy untuk mendapatkan informasi terkait sejarah pendirian usaha, jumlah dan jenis mesin cetak yang digunakan, strategi pemasaran yang diterapkan, serta tantangan yang dihadapi dalam menjalankan bisnis percetakan. Selain itu, wawancara juga dilakukan dengan beberapa karyawan yang bekerja di Mazted Fotocopy untuk memahami bagaimana sistem kerja yang diterapkan, bagaimana mereka menghadapi fluktuasi permintaan cetak, serta bagaimana peran mereka dalam meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan.

Selain wawancara, metode pengamatan langsung juga digunakan dalam penelitian ini. Pengamatan dilakukan dengan mengunjungi lokasi usaha secara langsung dan mengamati bagaimana operasional percetakan berlangsung sehari-hari. Dalam pengamatan ini, peneliti memperhatikan berbagai aspek, seperti proses kerja mesin cetak, interaksi antara karyawan dan pelanggan, serta strategi promosi yang diterapkan untuk menarik lebih banyak pelanggan. Pengamatan ini bertujuan untuk memahami secara lebih nyata bagaimana Mazted Fotocopy beroperasi dan bagaimana strategi bisnis yang diterapkan berdampak pada keberlangsungan usaha.

2. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber yang relevan untuk mendukung penelitian ini. Data tersebut mencakup buku, jurnal akademik, artikel bisnis, laporan industri percetakan, serta referensi terkait strategi manajemen usaha kecil dan menengah (UMKM). Data sekunder ini digunakan untuk memberikan gambaran lebih luas tentang perkembangan industri percetakan di Indonesia, tren yang sedang berkembang dalam bisnis percetakan, serta teori-teori manajemen yang dapat diterapkan dalam pengelolaan usaha percetakan.

Menurut Bungin (2009, p.122), data sekunder berperan penting dalam memperkaya analisis penelitian karena memberikan konteks yang lebih luas dan membantu dalam memahami berbagai aspek yang berkaitan dengan objek penelitian. Dengan menggunakan kombinasi data primer dan data sekunder, penelitian ini diharapkan mampu memberikan

pemahaman yang lebih komprehensif mengenai strategi pengelolaan dan pengembangan Mazted Fotocopy dalam menghadapi tantangan di pasar komersial.

Melalui metode penelitian yang diterapkan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang bermanfaat tidak hanya bagi pemilik usaha percetakan, tetapi juga bagi pelaku usaha lain yang ingin memahami strategi bisnis percetakan di era digital saat ini. Penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi akademisi dan peneliti yang ingin mengkaji lebih lanjut tentang strategi pengelolaan UMKM di sektor industri grafika dan percetakan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah dan Motivasi Pendirian Usaha

Usaha percetakan Mazted Fotocopy pertama kali didirikan pada tahun 2015 oleh Tedi Kurniadi. Motivasi utama dalam mendirikan usaha ini adalah untuk memanfaatkan peluang di bidang percetakan yang memiliki permintaan tinggi, baik dari individu maupun instansi. Dengan latar belakang pendidikan di bidang Informatika Komputer, pemilik usaha melihat potensi besar dalam industri percetakan yang dapat dikembangkan dengan dukungan teknologi digital. Selain itu, keinginan untuk memiliki usaha mandiri serta memberikan layanan percetakan yang berkualitas dan terjangkau bagi masyarakat juga menjadi faktor utama dalam pendirian usaha ini.

B. Peralatan dan Teknologi yang Digunakan

Untuk mendukung operasional bisnis, Percetakan Mazted memiliki tujuh mesin cetak yang digunakan untuk berbagai jenis produksi cetak, yaitu:

1. Mesin cetak offset, digunakan untuk mencetak dalam jumlah besar seperti brosur, pamflet, dan undangan.
2. Mesin digital printing, digunakan untuk mencetak dalam jumlah kecil atau satuan seperti kartu nama dan stiker.
3. Mesin cutting sticker, digunakan dalam pembuatan stiker dan sablon untuk kebutuhan branding.
4. Mesin cetak spanduk (large format printing), digunakan untuk mencetak banner, spanduk, dan backdrop.

5. Mesin laminasi dan finishing, digunakan untuk memberikan sentuhan akhir agar hasil cetakan terlihat lebih profesional.

C. Sumber Daya Manusia dan Pembagian Tugas

Saat ini, usaha Percetakan Mazted memiliki dua karyawan yang bekerja bersama pemilik usaha. Pembagian tugas dalam usaha ini adalah sebagai berikut:

- Tedi Kurniadi (Pemilik Usaha): Bertanggung jawab atas manajemen operasional, pelayanan pelanggan, desain grafis, serta pengawasan proses produksi dan finishing.
- Karyawan (Kurir dan Asisten Percetakan): Bertugas dalam pengantaran pesanan kepada pelanggan, membantu proses produksi cetak seperti pemotongan, laminasi, dan pengepakan.

D. Strategi Mengatasi Tantangan Bisnis

Dalam menghadapi masa-masa sepi dalam usaha percetakan, Mazted menerapkan beberapa strategi, antara lain:

- Diversifikasi layanan, tidak hanya berfokus pada percetakan, tetapi juga menyediakan layanan tambahan seperti pembayaran tagihan PDAM dan penyediaan WiFi, Paket Data, PLN, Dana, Shopeepay, Gopay, Dll.
- Menjaga relasi dengan pelanggan tetap, terutama instansi, sekolah, dan bisnis lokal yang sering membutuhkan jasa percetakan.
- Memberikan promo dan diskon, terutama pada saat permintaan cetak sedang menurun, guna menarik lebih banyak pelanggan.
- Mengoptimalkan pemasaran digital, dengan menggunakan media sosial dan WhatsApp untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.

E. Strategi Menarik Konsumen di Tengah Persaingan

Untuk bersaing dengan usaha percetakan lain yang semakin banyak, Mazted menerapkan berbagai strategi pemasaran dan peningkatan layanan, seperti:

- Pelayanan ramah dan penuh empati, dengan memberikan komunikasi yang baik serta memahami kebutuhan pelanggan.
- Harga kompetitif dengan layanan maksimal, di mana meskipun harga jual standar, kualitas cetak tetap dijaga agar pelanggan merasa puas.
- Peningkatan kualitas produk, dengan penggunaan bahan berkualitas serta teknologi cetak modern.
- Promosi melalui media sosial, seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp untuk menarik pelanggan baru.
- Layanan konsultasi, membantu pelanggan memilih desain, bahan, dan jenis cetakan yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

F. Pemanfaatan Teknologi Digital dalam Pengelolaan Usaha

Dengan latar belakang pendidikan di bidang Informatika Komputer, pemilik usaha memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi dan jangkauan bisnis, di antaranya:

- Menggunakan media sosial untuk promosi dan komunikasi dengan pelanggan.
- Menerapkan sistem digital dalam pencatatan transaksi dan manajemen pesanan.
- Memanfaatkan aplikasi desain untuk meningkatkan kualitas hasil percetakan.

G. Pengembangan Jaringan dan Relasi

Untuk memperluas skala bisnis, Mazted terus berupaya menjalin kerja sama dengan berbagai pihak, seperti:

- Instansi dan komunitas, yang membutuhkan layanan percetakan secara rutin.
- Mengikuti tren pasar, dengan menyesuaikan produk sesuai permintaan pelanggan.

H. Peningkatan Kualitas Layanan

Dalam rangka meningkatkan daya saing, Mazted selalu menjaga kualitas layanan dengan cara:

- Memastikan hasil cetakan memiliki kualitas terbaik.
- Menyediakan berbagai pilihan bahan cetak sesuai dengan kebutuhan pelanggan.
- Memberikan layanan konsultasi kepada pelanggan sebelum proses cetak dilakukan.

I. Strategi Produksi dan Operasi

1. Planning

Jadwal produksi disusun berdasarkan urutan pekerjaan dengan tenggat waktu tercepat. Karyawan diberikan instruksi mengenai prioritas pekerjaan agar pesanan dapat diselesaikan tepat waktu.

2. Organizing

Setiap karyawan diberikan tugas yang jelas sesuai dengan bidangnya, baik dalam proses cetak maupun finishing.

3. Actuating

- Untuk karyawan produksi, diberikan pengarahan mengenai cara penggunaan mesin cetak dan teknik kerja yang efisien.
- Untuk supir dan asistennya, diberikan instruksi mengenai rute pengiriman yang optimal guna menghemat waktu dan biaya operasional.

4. Controlling

Evaluasi karyawan produksi dilakukan berdasarkan kecepatan dan ketepatan dalam menyelesaikan pekerjaan. Sementara itu, untuk bagian pengiriman, evaluasi dilakukan berdasarkan ketepatan waktu dalam mengantarkan pesanan kepada pelanggan

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang menggunakan pendekatan studi kasus dengan metode deskriptif kualitatif, dapat disimpulkan bahwa Mazted Fotokopi telah mengembangkan strategi pengelolaan usaha yang adaptif dan inovatif dalam menghadapi tantangan industri percetakan. Dengan memanfaatkan teknologi digital, diversifikasi layanan, serta penerapan strategi pemasaran yang efektif, usaha ini mampu mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

Sejarah pendirian Mazted Fotokopi menunjukkan bahwa motivasi utama dalam memulai usaha ini adalah melihat peluang bisnis yang besar di industri percetakan serta keinginan untuk memberikan layanan berkualitas kepada pelanggan. Dukungan peralatan

dan teknologi modern, seperti mesin cetak offset, digital printing, dan cutting sticker, menjadi salah satu faktor utama yang mendukung kelancaran operasional bisnis. Selain itu, strategi pengelolaan sumber daya manusia yang efektif, meskipun hanya dengan jumlah karyawan yang terbatas, memungkinkan usaha ini tetap berjalan secara efisien.

Dalam menghadapi tantangan bisnis, Mazted Fotocopy menerapkan berbagai strategi, seperti diversifikasi layanan, menjaga relasi dengan pelanggan tetap, memberikan promosi dan diskon, serta mengoptimalkan pemasaran digital melalui media sosial dan WhatsApp. Strategi ini terbukti efektif dalam menarik pelanggan baru sekaligus mempertahankan loyalitas pelanggan lama.

Pemanfaatan teknologi digital juga menjadi keunggulan utama dalam operasional bisnis, mulai dari pencatatan transaksi, manajemen pesanan, hingga pemasaran produk. Dengan latar belakang pemilik usaha di bidang Informatika Komputer, teknologi digital digunakan secara optimal untuk meningkatkan efisiensi dan jangkauan bisnis.

Selain itu, strategi pengembangan jaringan dan relasi dengan berbagai instansi serta komunitas turut membantu dalam memperluas pasar dan meningkatkan skala usaha. Kualitas layanan yang terus ditingkatkan, baik dalam aspek pelayanan pelanggan maupun hasil cetakan, menjadi salah satu faktor utama yang membedakan Mazted Fotokopi dari kompetitor lain. Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengelolaan dan pengembangan usaha yang diterapkan oleh Mazted Fotokopi berperan penting dalam menjaga keberlanjutan bisnis di tengah persaingan industri percetakan yang semakin kompetitif. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha lain yang ingin mengembangkan bisnis percetakan serta bagi akademisi yang tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai strategi manajemen UMKM di sektor grafika dan percetakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Wiranata, B. (2013). Pengelolaan dan Pengembangan Bisnis Percetakan pada PT. Ubital Offset Printing. *Agora*, 1(1), 554-558.
- Bateman, Thomas S. and Scott A. Snell (2009). *Management* (8 th ed.). New York : Mc Graw Hill.
- Bungin, Burhan (2009). *Penelitian kualitatif*. Jakarta: Prenada Media Group.

Daft, R. L. (2008). *Management* (9th ed.). Cengage Learning.

Bungin, B. (2007). *Metodologi penelitian kualitatif: Aktualisasi metodologis ke arah ragam varian kontemporer*.

Jati, Yusuf Waluyo. (2011). *Industri Grafika Tumbuh 5,3%*, Retrieved from : <https://kemenperin.go.id/artikel/759/Industri-Grafika-Tumbuh-> diakses pada 28 Maret 2024