

Pengembangan Usaha Fotocopy CV Grafika Melalui Inovasi Kualitas Layanan Dan Model Bisnis

Nimas Andini¹, Aries Kurniawan²

Program Studi Kewirausahaan, Universitas Muhammadiyah Gresik, Jawa Tmur, Indonesia

ariesaja@umg.ac.id

Abstrak

Ketatnya persaingan dalam usaha percetakan khususnya fotocopy menciptakan CV Grafika harus mampu bersaing supaya tetap bertahan tetapi juga wajib terus berinovasi dan berkembang. Penelitian ini bertujuan untuk memetakan contoh usaha dari CV Grafika dan menyusun strategi inovasi menggabungkan bisnis model canvas melalui customer relationship fokus inovasi kualitas pelayanan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, dimana pengumpulan data primer diperoleh dari kegiatan observasi dan wawancara terstruktur dan mendalam yang berpedoman pada Pemilik, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen internal perusahaan untuk menganalisis kondisi perusahaan saat ini.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa CV Grafika telah melakukan business model canvas dalam kategori termasuk dalam kriteria “layak” artinya organisasi dalam kondisi prima sehingga benar-benar dimungkinkan untuk terus menjalankan usaha, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal. Meskipun demikian CV Grafika tetap harus melakukan pengembangan usaha yaitu melalui inovasi-inovasi terlebih, inovasi pelayanan sehingga dapat dijadikan pengembangan usaha yang belum pernah digunakan sebelumnya. Hasil analisis menunjukkan masih perlu dilakukannya inovasi pengembangan usaha pada Business Model Canvas yaitu pada semua komponen, pentingnya menambahkan website untuk memasarkan produk agar lebih dikenal masyarakat luas.

Kata Kunci: Pengembangan Usaha, Usaha Fotocopy, Model Bisnis Canvas, Inovasi Layanan