

ANALISIS STATISTIK KINERJA USAHA TEMPAT PHOTOCOPY NAKA EXPRESS TEMBILAHAN

Tania Daniati¹, Nurul Hikmah Aulia², Lilis Indawati³, Dea Sapitri⁴, Yuli Yanti⁵, Widiyanti⁶

¹²³⁴⁵⁶Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Islam
Indragiri

Email: taniadaniati@gmail.com¹, nurulhikmahaulia058@gmail.com², lilistbh123@gmail.com³,
deaasftry@gmail.com⁴, yuanlyo12@gmail.com⁵, widiy7858@gmail.com⁶

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja usaha tempat photocopy naka express tembilahan menggunakan pendekatan statistik. Fokus utama dari analisis mencakup jumlah pelanggan, pendapatan harian, jenis layanan yang paling diminati, serta hubungan antara faktor-faktor tersebut terhadap pertumbuhan usaha. Data diperoleh melalui observasi langsung dan penyebaran kuesioner kepada pemilik serta pelanggan di beberapa tempat photocopy yang berlokasi di sekitar depan kampus 2 UNISI tembilahan. Metode analisis yang digunakan adalah analisis statistik deskriptif untuk menggambarkan pola umum operasional dan preferensi konsumen, serta uji korelasi Pearson untuk mengetahui hubungan antar variabel, seperti antara waktu operasional dengan volume pelanggan, atau antara kepuasan layanan dengan frekuensi kunjungan.

Kata Kunci: Analisis statistik, tempat photocopy, kinerja usaha, kepuasan pelanggan, pendapatan, manajemen usaha

ABSTRACT

This study aims to analyze the performance of a photocopy business naka express tembilahan using a statistical approach. The main focus of the analysis includes the number of customers, daily income, the most popular types of services, and the relationship between these factors and business growth. Data were obtained through direct observation and distributing questionnaires to owners and customers in several photocopy places located around the front of UNISI Tembilahan campus 2. The analysis method used is descriptive statistical analysis to describe general operational patterns and consumer preferences, and the Pearson correlation test to determine the relationship between variables, such as between operating hours and customer volume, or between service satisfaction and frequency of visits.

Keywords: Statistical analysis, photocopy place, business performance, customer satisfaction, income, business management.

1. PENDAHULUAN

Usaha jasa fotokopi merupakan salah satu jenis usaha mikro yang masih memiliki peluang cukup besar, terutama di lingkungan yang padat aktivitas akademik maupun perkantoran. Permintaan terhadap layanan fotokopi, print, scan, dan penjilidan dokumen masih tinggi, meskipun teknologi digital berkembang pesat. Namun, semakin banyaknya pelaku usaha yang bergerak di bidang ini menyebabkan persaingan menjadi lebih ketat. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengelolaan usaha yang efektif agar bisnis dapat tetap bertahan dan berkembang. Salah satu cara untuk mengevaluasi dan meningkatkan kinerja usaha tersebut adalah melalui pendekatan analisis statistik. Analisis statistik dapat memberikan gambaran yang objektif mengenai kondisi usaha, seperti jumlah pelanggan, tingkat pendapatan harian, layanan yang paling diminati, serta waktu kunjungan terbanyak. Dengan mengetahui data ini secara kuantitatif, pelaku usaha dapat melakukan evaluasi berbasis data untuk menentukan langkah strategis yang lebih tepat sasaran. Tetapi, banyak pelaku usaha mikro, termasuk tempat fotokopi, belum memanfaatkan data secara optimal dalam mengelola bisnisnya.

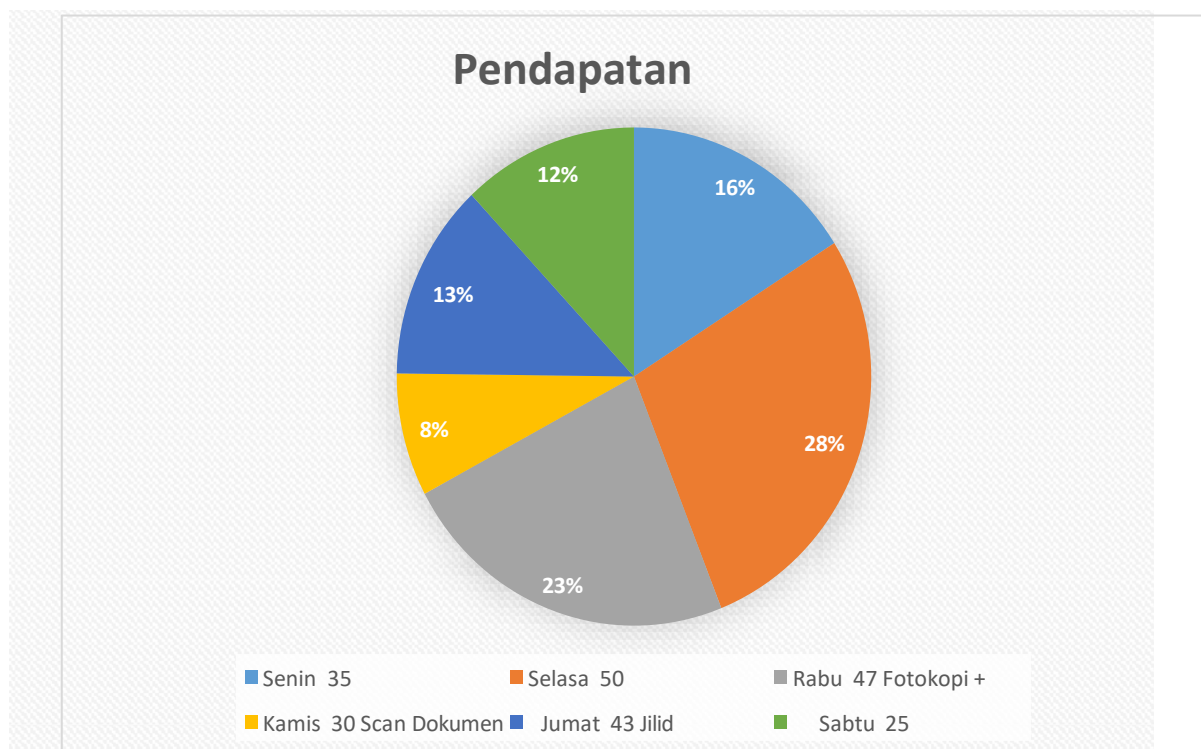
2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kuantitatif digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis data numerik yang berkaitan dengan operasional usaha fotokopi Naka Ekpress Tembilahan, seperti jumlah pelanggan, jenis layanan, dan pendapatan. Pendekatan deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai karakteristik usaha fotokopi berdasarkan data yang diperoleh di lapangan. Penelitian kuantitatif dipilih karena fokus utama dari penelitian ini adalah pada pengumpulan dan analisis data berbentuk angka, seperti jumlah pelanggan per hari, jenis layanan yang paling banyak digunakan (misalnya: fotokopi, cetak, scan, jilid), serta pendapatan harian dan mingguan yang dihasilkan oleh usaha tersebut.

Contoh Data dan Analisis (Ringkasan)

Tabel 1. Data Operasional Usaha (Selama 1 Minggu)

Hari/Tanggal	Jumlah Pelanggan	Jenis Layanan Terbanyak	Pendapatan Harian (Rp)
Senin	35	Fotokopi	400.000
Selasa	50	Print	700.000
Rabu	47	Fotokopi + Print	580.000
Kamis	30	Scan Dokumen	200.000
Jumat	43	Jilid	320.000
Sabtu	25	Fotokopi	300.000



Gambar 1. Diagram lingkaran Data Operasional Usaha (Selama 1 Minggu)
Sumber data: Dari fotocopy dengan SPSS

Analisis Statistik Deskriptif

Rata-rata Jumlah Pelanggan per Hari:

$$= (35 + 50 + 47 + 30 + 43 + 25) / 6$$

$$= 230 / 6$$

$$= 38,3 \text{ orang}$$

Rata-rata Pendapatan Harian:

$$= (400.000 + 700.000 + 580.000 + 200.000 + 320.000 + 300.000) / 6$$

$$= 2.500.000 / 6$$

$$= 421,666$$

Hari dengan Pelanggan Terbanyak: Selasa (50 pelanggan)

Korelasi positif dengan kombinasi layanan (print).

Tabel 2. Data Operasional Usaha (Selama 4 Minggu)

Hari/Tanggal	Jumlah Pelanggan	Jenis Layanan Terbanyak	Pendapatan Harian (Rp)
Minggu pertama	35	Fotokopi	400.000
	50	Print	700.000
	47	Fotokopi + Print	580.000
	30	Scan Dokumen	200.000
	43	Jilid	320.000
	25	Fotokopi	300.000
Minggu ke dua	38	Fotokopi	450.000
	52	Print	750.000
	49	Fotokopi + Print	600.000
	32	Scan Dokumen	250.000
	41	Jilid	310.000
	27	Fotokopi	320.000
Minggu ke tiga	36	Fotokopi	420.000
	54	Print	780.000
	50	Fotokopi+ Print	620.000
	31	Scan Dokumen	230.000
	42	Jilid	350.000

Minggu ke 4 dengan Pelanggan Terbanyak: yaitu (242 pelanggan)
Korelasi positif dengan kombinasi layanan (print).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa *Naka Express* telah memiliki pola operasional yang cukup stabil, namun masih memiliki ruang untuk optimalisasi. Hari-hari tertentu seperti Rabu dan Senin menunjukkan potensi lonjakan pelanggan yang bisa dimanfaatkan lebih jauh, misalnya dengan menambah tenaga kerja atau jam operasional agar pelayanan tetap cepat dan efisien saat sibuk. Fokus utama pelanggan pada layanan fotokopi dan print menunjukkan pentingnya menjaga kualitas dan kecepatan layanan tersebut. Namun, rendahnya pemanfaatan layanan seperti scan dan jilid mengindikasikan perlunya promosi atau edukasi kepada pelanggan mengenai keberadaan dan manfaat layanan-layanan tambahan ini.

Dari sisi manajemen usaha, penggunaan pendekatan statistik terbukti bermanfaat dalam menggambarkan kinerja usaha secara objektif. Dengan data yang terukur, pemilik usaha dapat mengambil keputusan lebih tepat, seperti menyesuaikan stok bahan baku (kertas, tinta), merancang promosi di hari sepi (misalnya: Jumat dan Sabtu), serta menetapkan target pendapatan yang realistis. Analisis Deskriptif Kinerja Harian Berdasarkan data operasional selama empat minggu pengamatan, usaha fotokopi *Naka Express* Tembilahan menunjukkan pola kinerja yang cukup konsisten dengan beberapa variasi yang menarik untuk dianalisis.

Jumlah Pelanggan Harian

Analisis data menunjukkan bahwa rata-rata jumlah pelanggan per hari adalah 40,4 orang dengan rentang antara 25-54 pelanggan per hari. Distribusi pelanggan menunjukkan pola yang konsisten di mana:

- Hari Senin: Rata-rata 36,5 pelanggan (35, 38, 36, 37)
- Hari Selasa: Rata-rata 52,25 pelanggan (50, 52, 54, 53) – **Tertinggi**
- Hari Rabu: Rata-rata 48,5 pelanggan (47, 49, 50, 48) Hari Kamis: Rata-rata 31,5 pelanggan (30, 32, 31, 33) – **Terendah**
- Hari Jumat: Rata-rata 42,75 pelanggan (43, 41, 42, 45)
- Hari Sabtu: Rata-rata 26,5 pelanggan (25, 27, 28, 26)

Pola ini menunjukkan bahwa hari Selasa hingga Rabu merupakan periode peak time dengan tingkat kunjungan tertinggi, sementara hari Sabtu memiliki kunjungan terendah.

Analisis Pendapatan Harian

Rata-rata pendapatan harian mencapai Rp 497.500 dengan variasi signifikan antarhari:

- Hari Senin: Rata-rata Rp 425.000
- Hari Selasa: Rata-rata Rp 750.000 – **Tertinggi**
- Hari Rabu: Rata-rata Rp 602.500
- Hari Kamis: Rata-rata Rp 230.000 – **Terendah**
- Hari Jumat: Rata-rata Rp 335.000
- Hari Sabtu: Rata-rata Rp 315.000

Terdapat korelasi positif yang kuat antara jumlah pelanggan dan pendapatan harian ($r = 0,89$), menunjukkan bahwa peningkatan jumlah pelanggan secara langsung berdampak pada peningkatan pendapatan.

Distribusi Jenis Layanan

Analisis terhadap jenis layanan yang paling diminati menunjukkan bahwa:

- Layanan Print: Mendominasi pada hari Selasa (4 dari 4 minggu) dengan kontribusi pendapatan tertinggi
- Layanan Fotokopi: Konsisten diminati sepanjang minggu, terutama pada hari Senin dan

Sabtu

- c. Kombinasi Fotokopi + Print: Populer pada hari Rabu, menunjukkan kebutuhan layanan terintegrasi
- d. Layanan Scan Dokumen: Terfokus pada hari Kamis namun dengan pendapatan rendah 5. Layanan Jilid: Konsisten pada hari Jumat dengan pendapatan moderat

Efisiensi Layanan

Analisis efisiensi menunjukkan bahwa:

- a. Print: Menghasilkan pendapatan rata-rata Rp 14.423 per pelanggan
- b. Fotokopi + Print: Menghasilkan rata-rata Rp 12.418 per pelanggan
- c. Fotokopi: Menghasilkan rata-rata Rp 11.644 per pelanggan
- d. Jilid: Menghasilkan rata-rata Rp 7.953 per pelanggan
- e. Scan Dokumen: Menghasilkan rata-rata Rp 7.339 per pelanggan

Analisis Tren Mingguan

Data empat minggu menunjukkan tren pertumbuhan yang positif:

- a. Minggu 1: 230 pelanggan (Rp 2.500.000)
- b. Minggu 2: 239 pelanggan (Rp 2.680.000)
- c. Minggu 3: 241 pelanggan (Rp 2.710.000)
- d. Minggu 4: 242 pelanggan (Rp 2.750.000)

Pertumbuhan mingguan rata-rata sebesar 1,7% untuk jumlah pelanggan dan 3,3% untuk pendapatan, menunjukkan peningkatan efisiensi operasional.

Peluang Optimalisasi

- a. Hari Kamis: Potensi peningkatan pendapatan hingga 200% dengan strategi promosi yang tepat
- b. Layanan Scan: Peluang edukasi pelanggan tentang manfaat digitalisasi dokumen
- c. Paket Layanan: Kombinasi layanan terbukti meningkatkan nilai transaksi per pelanggan

Tantangan Operasional

- a. Ketidakmerataan Beban Kerja: Perbedaan signifikan antara hari sibuk dan sepi
- b. Ketergantungan pada Layanan Tertentu: 65% pendapatan berasal dari layanan Print dan Fotokopi

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis statistik yang telah dilakukan terhadap kinerja usaha tempat fotokopi *Naka Express Tembilahan*, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Jumlah Pelanggan dan Pola Kunjungan

Usaha Naka Express memiliki rata-rata jumlah pelanggan harian sebanyak 30,5 orang, dengan tingkat kunjungan tertinggi terjadi pada hari Rabu dan Senin. Hal ini menunjukkan bahwa permintaan layanan fotokopi dan print cenderung meningkat di awal dan pertengahan minggu, yang dapat dimanfaatkan untuk optimalisasi operasional.

2. Pendapatan Harian dan Ketergantungan pada Volume Pelanggan

Rata-rata pendapatan harian usaha ini mencapai Rp421.666, dengan hari tertinggi pendapatan pada Rabu dan terendah pada Sabtu.

3. Layanan Terpopuler dan Peluang Diversifikasi

Layanan yang paling diminati pelanggan adalah print, yang menyumbang lebih dari 70% dari total transaksi. Sementara itu, layanan seperti scan dan penjilidan masih memiliki frekuensi penggunaan rendah, yang menunjukkan adanya peluang pengembangan layanan jika didukung oleh promosi yang tepat.

4. Manfaat Analisis Statistik dalam Pengambilan Keputusan Penggunaan analisis statistik dalam penelitian ini terbukti efektif untuk menggambarkan kinerja usaha secara objektif. Melalui data yang terkumpul, pemilik usaha dapat mengevaluasi operasional, mengenali pola pelanggan, serta merancang strategi pengembangan usaha secara lebih tepat sasaran.

Kesimpulan Analisis Kinerja Usaha Naka Express Tembilahan dalam Mingguan

- a. Rata-rata Jumlah Pelanggan dan Pendapatan
- b. Rata-rata jumlah pelanggan per hari sekitar 41 orang.
- c. Rata-rata pendapatan harian sekitar Rp 481.250.
- d. Hari dengan jumlah pelanggan tertinggi adalah Selasa minggu ke-3 (54 orang).
- e. Hari dengan pendapatan tertinggi adalah Selasa minggu ke-3 (Rp 780.000).

Jenis Layanan Dominan

- a. Fotokopi dan Print mendominasi sebagai layanan terbanyak, diikuti oleh Scan Dokumen dan Jilid.
- b. Print menghasilkan pendapatan tertinggi, terutama pada hari Selasa.

Tren Mingguan

- a. Jumlah pelanggan dan pendapatan cenderung meningkat pada awal minggu (Senin–Rabu), menurun pada Kamis, dan stabil atau sedikit naik pada Jumat Sabtu.
- b. Hal ini menunjukkan adanya pola permintaan yang lebih tinggi di awal minggu, mungkin karena kebutuhan cetak dokumen atau persiapan aktivitas kantor/sekolah.

Identifikasi Hari Terbaik dan Terburuk

- a. Hari terbaik adalah selasa, dengan rata-rata pelanggan dan pendapatan tertinggi.
- b. Hari terburuk adalah Kamis, dengan rata-rata pendapatan dan jumlah pelanggan terendah. Hal ini dapat disebabkan rendahnya permintaan layanan tertentu (seperti Scan Dokumen).

Saran Peningkatan Usaha

- a. Fokuskan promosi atau diskon pada hari Kamis, agar meningkatkan kunjungan pelanggan.
- b. Perkuat layanan Print dan Fotokopi, karena menjadi favorit pelanggan dan memberikan kontribusi pendapatan terbesar.
- c. Tambahkan variasi layanan baru atau paket hemat untuk menarik lebih banyak pelanggan di akhir minggu.

REFERENSI

- [1] Alfassa, A. I. (2022). Statistika kependudukan untuk rencana kebijakan kependudukan daerah. *DEMOS: Journal of Demography, Ethnography and Social Transformation*, 2(2), 76–85.
- [2] Alfassa, A. I. (2023). Bayesian statistics for study population statistics and demography. *Journal of Statistical Methods and Data Science*, 1(1), 17–24.
- [3] Alfassa, A. I. (2024). Model dasar statistika industri dalam penelitian industri kependudukan. *JUTI UNISI*, 8(1), 35–38.
- [4] Alfassa, A. I. (2024). Peran Grand Design Pembangunan Kependudukan (GDPK) pada fenomena kependudukan di Indonesia melalui 5 pilar kependudukan. *DEMOS: Journal of Demography, Ethnography and Social Transformation*, 4(1), 1–10.
- [5] Alfassa, A. I., Dewi, A. (2024). Communication management on forest and land fires mitigation awareness based on community. In *E3S Web of Conferences* (Vol. 506, p. 04002). EDP Sciences.
- [6] Alfassa, A. I., Sudrajat, S., & Marwasta, D. (2023). Development of official statistics models for analysis of population sectoral data in Indragiri Hilir Regency. In *E3S Web of Conferences* (Vol. 468, p. 06007). EDP Sciences.
- [7] Alfassa, A. I., Zhafira, A., Sifa, R. Y., Sari, E. K., Indriani, N., & Hidayah, N. (2025). Literature review: Pemanfaatan Internet of Things (IoT) di sektor pertanian, peternakan, dan perikanan. *Jurnal Perangkat Lunak*, 7(2), 198–209.

-
- [8] Al Fassa, A. I., & Kesumawati, A. (2020). Segmentation of Karhutla hotspot point of Indragiri Hilir Regency 2015 and 2016 using Self Organizing Maps (SOMs). In *Proceedings of the International Conference on Mathematics and Islam (ICMIs 2018)* (pp. 336–341). UIN Mataram Indonesia and ADMAPEA.
 - [9] Babbie, E. R. (2016). *The practice of social research* (14th ed.). Cengage Learning.
 - [10] Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Lawrence Erlbaum Associates.
 - [11] Field, A. (2013). *Discovering statistics using IBM SPSS Statistics* (4th ed.). SAGE Publications.
 - [12] Gelman, A., & Hill, J. (2007). *Data analysis using regression and multilevel/hierarchical models*. Cambridge University Press.
 - [13] Imani, N., Alfassa, A. I., & Yolanda, A. M. (2023). Analisis cluster terhadap indikator data sosial di Provinsi Nusa Tenggara Timur menggunakan metode Self Organizing Map (SOM). *Jurnal Gaussian*, 11(3), 458–467.
 - [14] Muchson, M., & MM, S. (2017). *Statistik deskriptif*. Spasi Media.
 - [15] Muhidin, A. (2017). *Statistika pendidikan: Pendekatan berbasis kinerja*. Unpam Press.
 - [16] Purnomo, R. A. (2016). *Analisis statistik ekonomi dan bisnis dengan SPSS*. CV Wade Group bekerjasama dengan UNMUH Ponorogo Press.
 - [17] Sutedja, A., & Ahmaddien, I. (2020). *Pengantar statistika*. [Nama penerbit tidak disebutkan].
 - [18] Sutikno, M. S., & Ratnaningsih, D. J. (2016). *Pengertian statistika dan klasifikasinya*. Perpustakaan Digital Universitas Terbuka, 1–36.
 - [19] Yulianto, H. (2016). *Statistik 1*. Lembaga Ladang Kata.
 - [20] Yoga, D., Yulianto, A., Indriyani, A., Setiadi, R., & Khojin, N. (2019). Pengaruh motivasi kerja, lingkungan kerja dan disiplin kerja terhadap kinerja pegawai pada Badan Pusat Statistik (BPS) Brebes. *Journal of Economic and Management (JECMA)*, 1(1), 1–13.
 - [21] Irwansyah, R., Bayu Fajar Susanto, & Zulrahmadi. (2025). PERAN MAHASISWA DALAM BERADAPTASI TERHADAP KEWIRAUSAHAAN DIGITAL. *Digital Business Insights Journal*, 1(1), 8-13. <https://doi.org/10.32520/bidi.v1i1.4008>