

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1 Lingkungan kampus STAIN Kudus

Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kudus atau STAIN Kudus adalah Perguruan Tinggi Keagamaan Islam Negeri di Kudus Provinsi Jawa Tengah, Indonesia. STAIN Kudus didirikan berdasarkan pada Surat Keputusan Presiden Nomor 11 Tanggal 21 Maret 1997 bertepatan dengan Tanggal 12 Dzulqaidah 1417 H.¹Eksistensi STAIN Kudus tidak dapat terlepas dari sejarah berdirinya Perguruan Tinggi Agama Islam Negeri di Indonesia yaitu Institute Agama islam negeri. Di samping itu, keberadaan IAIN sendiri tidak terlepas dari pasang surutnya perjuangan Islam di Indonesia terutama dalam bidang Dakwah Islamiyah.²

Sejarah telah mencatat bahwa kerajaan Islam yang pertama dipulau Jawa berada di Demak, yang dikenal dengan Kerajaan Islam Demak. Bersamaan dengan kejayaan Kerajaan Islam tersebut hidup sejumlah Wali yang cukup tersohor dan sangat berjasa pada dalam penyiaran dan pengembangan agama Islam di Nusantara, khususnya di Pulau Jawa, lebih khusus lagi di kawasan timur pantai utara Jawa Tengah. Di antara sejumlah Wali tersebut ada 9 (sembilan) orang yang terkenal dan dua diantaranya mereka ada di Kudus yaitu Ja'far Shodiq (Sunan Kudus) dan Raden Umar Said (Sunan Muria). Dengan demikian maka Jawa Tengah bagian utara dulu pernah menjadi pusat pengkajian dan penyebaran agama Islam.³

Pada waktu pemerintahan republik Indonesia berpusat di Yogyakarta (1949), Pemerintah mendirikan perguruan Tinggi yang diberi nama Universitas Gajah Mada yang semula adalah perguruan tinggi

¹ www.STAINkudus.ac.id

² *Ibid*

³ *Ibid*

swasta, yang diperuntukkan untuk golongan nasional. Sedangkan untuk golongan Islam didirikan Perguruan Tinggi Agama Islam Negeri (PTAIN) yang diambilkan dari Fakultas Agama Universitas Islam Indonesia yang nota bene adalah perguruan tinggi swasta.

Dalam proses selanjutnya, pada tahun 1960 PTAIN di Yogyakarta dan Akademi Dinas Ilmu Agama (ADIA) di Jakarta digabung menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN), dengan nama Al-Jami'ah Al-Islamiyah Al-Hukumiyah. IAIN yang semula hanya ada di Yogyakarta, kemudian berkembang menjadi 14 IAIN yang tersebar di seluruh Indonesia.⁴

Pada tahun 1963 Yayasan Kesejahteraan Daerah (YKD) Kudus mendirikan Perguruan Tinggi Ilmu Ekonomi yang sekarang menjadi Universitas Muria Kudus, dan Perguruan Tinggi Agama Islam yang kemudian menjadi Fakultas Tarbiyah yang secara operasional menginduk kepada IAIN Sunan Kalijaga. Kemudian pada tahun 1969 berdiri juga Fakultas Ushulhuddin. Dalam perkembangannya, pada tanggal 6 April 1970 berdasarkan Surat Keputusan Menteri Agama Nomor 30 Tahun 1970 Fakultas Ushulhuddin dinegerikan. Bersamaan dengan itu pula Fakultas Tarbiyah ditarik ke IAIN Walisongo Semarang dan Fakultas Ushulhuddin tetap di Kudus sebagai Fakultas Daerah dari IAIN Walisongo Semarang. Kemudian para dermawan, seperti BAPENI, Pemerintah Daerah, tokoh agama dan masyarakat serta industri rokok memberikan tanah wakaf untuk fakultas Ushuluddin IAIN Walisongo yang berada di Kudus.⁵

Pada bulan Maret 1997 keluar Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 1997 tentang Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri. Dengan berdasarkan Keputusan Presiden tersebut, maka Fakultas Ushuluddin IAIN Walisongo Semarang yang berada di Kudus beralih

⁴*Ibid*

⁵*Ibid*

status dan berdiri sendiri menjadi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus atau yang sekarang lebih dikenal sebagai STAIN Kudus.⁶

Setelah berdiri sendiri menjadi STAIN Kudus, Fakultas Ushuluddin menjadi Jurusan Ushuluddin dan kemudian STAIN Kudus berhasil mengembangkan menjadi beberapa jurusan. STAIN Kudus sampai saat ini (tahun 2016) mempunyai empat jurusan yaitu; Jurusan Ushuluddin, Jurusan Tarbiyah, Jurusan Syari'ah & Ekonomi Islam, dan Jurusan Dakwah & Komunikasi, dengan jumlah Program Studi STAIN sebanyak 18 program studi. Dengan rincian 16 (enam belas) program studi pada strata satu/sarjana (S1), dan 2 (dua) program studi pada strata dua/pascasarjana (S2).

2. Wilayah jasa fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus

Dalam persaingan usaha bisnis bidang jasa fotocopy di lingkungan kampus STAIN berikut merupakan gambaran usaha foto copy yang ada di lingkungan kampus STAIN Kudus :⁷

Pertama, Fotocopy Creative Printing, bisnis ini mempunyai jumlah karyawan sebanyak 7 orang dan luas toko 3 x 5m², bisnis fotocopy di Creative Printing terletak agak jauh dari kampus STAIN Kudus lebih tepatnya di bagian selatan kampus. dari jalan raya Kudus Pati ke utara sekitar 200m barat jalan sebelah selatan Waroeng Orange dan depan kost Green House barat jalan. Modal awal bisnis ini 39 juta dan berkembang hingga sekarang. Pelanggannya sangat banyak dan mayoritas mahasiswa. Kelebihan fotocopy ini adalah dekat dengan kost-kost an. Kelemahan lokasi terlalu jauh dari kampus.⁸

Kedua, Fotocopy Amin, bisnis ini mempunyai jumlah karyawan sebanyak 8 orang dan luas toko 3 x 2m², bisnis fotocopy ini sudah berjalan 4 tahun lebih dan pengelola bisnis ini masih berstatus mahasiswa. Dia belajar

⁶ Ibid

⁷ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus tanggal 28 November 2016 pukul 10.00 wib

⁸ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Creative Printing pada tanggal 28 November 2016 pukul 10.15 wib

bisnis fotocopy di UKM Kopma STAIN Kudus yang waktu itu masih berbentuk saham karena sistem koperasi. Dengan adanya modal dan ilmu yang cukup Faizal Amin memberanikan diri untuk membuka usahanya sendiri dengan bermodal awal 60 juta. Pelanggan mahasiswa dan umum dan bisnis ini berkategori sangat ramai dibanding bisnis fotocopy lainya di lingkungan STAIN. Kini amin menyiapkan untuk membuka cabang bisnis fotocopy lagi yang di beri nama Fotocopy Amin II.⁹

Ketiga, Kopma Printing, jumlah karyawan sebanyak 5 orang dan luas toko $6 \times 8 \text{ m}^2$, bisnis fotocopy ini berdiri dari ide-ide anggota Koperasi mahasiswa STAIN Kudus dengan sistem saham. Nilai saham itu sendiri yaitu Rp 1.200.000,- per saham dan total saham ada 24. Bisnis ini sudah berjalan 5 tahun lebih dan aset maupun pemasukan bertambah. Pelanggan di khususnya mahasiswa STAIN karena lokasi di dalam kampus.¹⁰

Keempat, Fotocopy Harmoni, jumlah karyawan sebanyak 2 orang dan luas toko $= 4 \times 4 \text{ m}^2$, bisnis fotocopy ini di jalankan oleh pegawai bank BRI. Dan untuk pengelolaan toko di percayakan ke karyawannya yang merupakan saudaranya sendiri. Untuk modal awal sekitar 50 Juta. Lokasi depan fotocopy ungu STAIN kudus. Dari jalan raya Ngembalrejo ke utara sekitar 250m kanan jalan.¹¹

Kelima, Fotocopy Ungu.Com, jumlah karyawan sebanyak 4 orang dan luas toko $4 \times 6 \text{ m}^2$, fotocopy Ungu.com merupakan buah karya dari mahasiswa UMK yang pertama kali membuka bisnis fotocopy di lingkungan kampus UMK dengan cara patungan modal. Setelah lulus sarjana mas Ayik Darmawan mempunyai cukup modal dan membuka bisnisnya sendiri di lingkungan STAIN Kudus dengan modal awal 33 juta. Bisnis ini sudah

⁹ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Amin pada tanggal 28 November 2016 pukul 10.10 wib

¹⁰ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Kopma Printing pada tanggal 28 November 2016 pukul 11.10 wib

¹¹ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Harmoni pada tanggal 28 November 2016 pukul 10.30 wib

berjalan kurang lebih 6 tahun dan hingga saat ini pelanggannya sangat banyak dari mahasiswa ataupun masyarakat umum.¹²

Keenam, Fotocopy Aska Jaya mempunyai karyawan sebanyak 2 orang dan luas toko 4 x 3 m², bisnis fotocopy ini terletak di utara fotocopy Ungu.Com. faroiz pemilik fotocopy Aska jaya ini sudah lama berdiri tapi mempunyai manajemen yang kurang bagus sehingga pelanggannya kurang banyak dibanding fotocopy Amin, Fotocopy Creative Printing dan Fotocopy Ungu.com yang merupakan tetangganya.¹³

Ketujuh, Wildan Graup, Jumlah Karyawan 4 orang dan Luas Toko 5 x 3 m², fotocopy Wildan Graup ini terletak di utara Fotocopy Aska Jaya. Paidi Pemilik fotocopy Wildan Graup merupakan alumni mahasiswa STAIN Kudus. Bisnis ini kategori lama sudah berdiri lebih dari 6 tahun dan sudah mempunyai cabang di Kota Pati.¹⁴

Kedelapan, Fotocopy Sabita, jumlah karyawan sebanyak 2 orang dan luas toko 2 x 2 m², lokasi bisnis ini terletak di utara fotocopy Wildan Graup. Bersebelahan dengan cukur rambut. Dengan ukuran ruko yang kecil hanya 2 x 2 m² bisnis ini mempunyai pelanggan yang sangat banyak hingga lahan parkir buat pelangganpun berserakan. Pemilik bisnis fotocopy ini dulunya merupakan Teknisi atau tukang servis mesin fotocopy yang kantornya terletak di jalan raya kudus Pati depan Bank BRI Ngetuk selatan jalan. Modal awal sekitar 30 Juta.¹⁵

Kesembilan, Fotocopy Helda, jumlah karyawan sebanyak 2 orang dan luas toko 2 x 3 m², lokasi terletak di depan kos Dafa yaitu sebelah selatan Koperasi mahasiswa STAIN Kudus gang ke barat sekitar 100m kiri jalan. Kelebihan bisnis fotocopy ini adalah dekat dengan lokasi kost-kostan

¹² Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Ungu.Com pada tanggal 28 November 2016 pukul 10.35 wib

¹³ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Aska Jaya pada tanggal 28 November 2016 pukul 10.45 wib

¹⁴ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Wildan Group pada tanggal 28 November 2016 pukul 10.55 wib

¹⁵ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Sabita pada tanggal 28 November 2016 pukul 11.10 wib

mahasiswa putra maupun putri tapi jika liburan semester bisnis fotocopy ini sepi karena lokasi yang masuk kampung.¹⁶

Kesepuluh, Fotocopy Laskar Cinta, Jumlah Karyawan sebanyak 2 Orang dan Luas Toko = $2 \times 3 \text{ m}^2$, lokasi sebelah baratnya fotocopy Helda kelebihan dan kekurangan hampir sama dengan fotocopy Helda karena lokasi usaha di bersebelahan.¹⁷

Kesebelas, Fotocopy Bintang, jumlah karyawan 4 orang dan luas toko $3 \times 4 \text{ m}^2$, Lokasi sangat strategis yaitu di depan kampus timur STAIN Kudus milik Heri dan dikelola oleh 4 orang karyawan. Karena lokasi yang sangat startegis fotocopy bintang mempunyai pelanggan yang banyak.¹⁸

kedua belas, Fotocopy Media Ilmu, Jumlah Karyawan 8 Orang dan Luas Toko $6 \times 10 \text{ m}^2$, bisnis fotocopy ini merupakan yang paling besar di lingkungan STAIN Kudus yang pemiliknya merupakan dosen di STAIN Kudus. Lokasi toko juga sangat strategis yaitu di depan kampus timur STAIN Kudus. Dan mempunyai cabang di lingkungan kampus UMK. Toko ini buka sampai sore dan hari minggu tutup. Untuk status bangunan merupakan hak milik.¹⁹

ketiga belas, Fotocopy Popo Duta Printing, jumlah karyawan 4 orang dan luas toko $2 \times 3 \text{ m}^2$, bisnis fotocopy ini di jalankan oleh alumni STAIN Kudus jurusan Al-Qur'an dan Ilmu Tafsir dan juga alumni ikhlas (ikatan keluarga alumni salafiyah). Lokasi bisnis ini sangat strategis yaitu di depan gerbang bagian selatan kampus timur STAIN Kudus.²⁰

keempat belas, Fotocopy Alenia.Com, jumlah karyawan 2 orang dan luas toko $3 \times 4 \text{ m}^2$, bisnis ini didirikan oleh mas Siswanto asal purwodadi grobogan yang dulu merupakan karyawan di fotocopy Mitra kampus. Dia juga

¹⁶ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Helda pada tanggal 28 November 2016 pukul 11.20 wib

¹⁷ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Laskar Cinta pada tanggal 28 November 2016 pukul 11.30 wib

¹⁸ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Bintang pada tanggal 28 November 2016 pukul 12.00 wib

¹⁹ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Media Ilmu pada tanggal 28 November 2016 pukul 12.10 wib

²⁰ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Popo Duta Printing pada tanggal 28 November 2016 pukul 12.30 wib

merupakan anggota PSHT cabang kudus. Dengan bermodal ilmu saat jadi karyawan di Mitra kampus Om Sis mencoba membuka Bisnis ini bermodal awal 20 juta. Saat ini fotocopy Alenia.Com baru berjalan 1 semester. Karena Om Sis panggilan akrabnya sudah mempunyai kenalan atau pelanggan saat dia bekerja difotocopy Mitra Kampus. Om Sis tidak terlalu susah untuk babat alas atau mencari konsumen. Tinggal *follow up* aja ujanya. Lokasi dari kampus timur STAIN Kudus ke selatan sekitar 100m barat jalan.²¹

kelima belas, Fotocopy Nora , jumlah karyawan 12 orang luas toko 3 x 6m², fotocopy Nora merupakan satu-satunya percetakan yang ada di lingkungan kampus STAIN Kudus. Jasa yang diberikan bukan hanya fotocopy melainkan percetakan buku, majalah, pamflet, brosur, undangan dll. Pihak pegawai Kampus STAIN kudus maupun dinas-dinas pendidikan sering mempercayakan untuk mencetak buku atau majalah di Nora. Status kepemilikan toko sudah milik sendiri. Karena pihak pertama yang dulu sistem sewa sekarang sudah menjualnya ke percetakan Nora.²²

keenam belas, Fotocopy Anissa, jumlah karyawan, 4 orang, luas toko 3 x 4m², lokasi fotocopy Anissa ini terletak di utara percetakan Nora. Dekat dengan kampus timur STAIN Kudus keselatan 50m barat jalan. Bersampingan dengan toko TH Komputer.²³

ketujuh belas, Garuda Fotocopy, jumlah karyawan 4 orang dan luas toko 2 x 3m², lokasi sangat strategis terletak didepan kampus timur STAIN Kudus. Tapi fotocopy Garuda ini buka hingga sore sampai pukul 17.00 wib dan sabtu minggu toko tutup. Pelanggan sangat banyak terutama mahasiswa STAIN Kudus.²⁴

kedelapan belas, Fotocopy Mitra Kampus, jumlah karyawan 4 orang dan luas toko 2 x 3m², Lokasi berdekatan dengan fotocopy Garuda yaitu di depan

²¹ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Alenia.Com pada tanggal 28 November 2016 pukul 12.40 wib

²² Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Nora pada tanggal 28 November 2016 pukul 13.00 wib

²³ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Anissa pada tanggal 28 November 2016 pukul 13.10 wib

²⁴ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Garuda pada tanggal 28 November 2016 pukul 13.30 wib

kampus timur STAIN Kudus. Toko ini juga buka mulai pagi pukul 07.00 wib – sore pukul 17.00 wib. Pada malam hari dan hari sabtu minggu toko tutup.²⁵

Kesembilan belas, Mannan Jaya Fotocopy, jumlah karyawan 2 orang dan luas toko 1,5m x 2m², toko fotocopy mannan Jaya ini baru berdiri 1 semester berlokasi di depan toko koperasi mahasiswa STAIN Kudus.²⁶

Kedua puluh, Yossa Fotocopy, jumlah karyawan 4 orang dan luas toko 3 x 4m², Yossa merupakan nama toko dan nama pemiliknya sebanyak 3 orang yaitu Yono atau Suyono, Saifur dan Amin. Bisnis ini pertama kali dirintis didalam Rumah Sakit Umum. Dan pangsa pasarnya mahasiswa Akbid dan umum yang berada di wilayah rumah sakit. Yossa hanya berjalan beberapa bulan saja dikarenakan jumlah mahasiswa Akbid dan umum kurang begitu banyak dalam menggunakan jasa fotocopy. Malah yang laku keras dilokasi tersebut makanan ringan. Kini Yossa berpindah haluan dan menyewa ruko di lingkungan STAIN Kudus dan berdiri baru 2 bulan yang lalu tepatnya bulan oktober 2016.²⁷

3. Lingkungan kampus Universitas Muria Kudus

Pendirian Universitas Muria Kudus dimulai pada bulan Maret 1980 dengan negosiasi antara Kopertis Wilayah V (sekarang kopertis VI) dengan Pemerintah Daerah Tingkat II Kudus. Hasil kesepakatan adalah persetujuan berdirinya sebuah Universitas oleh Koordinator Kopertis Wilayah V dengan didukung oleh kesanggupan Bupati Kudus (Bp. Wimpie Hardono) selaku Pimpinan Daerah untuk menyediakan lahan seluas 6 hektar yang terletak di Desa Gondangmanis, Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus. Upaya ini semakin nyata dengan berperan sertanya para pengusaha di Kudus dan sekitarnya. Sebagai badan penyelenggara adalah Yayasan Pembina Universitas Muria Kudus. Guna pelaksanaan

²⁵ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Mitra Kampus pada tanggal 28 November 2016 pukul 14.00 wib

²⁶ Observasi bisnis bidang jasa di fotocopy Mannan Jaya pada tanggal 28 November 2016 pukul 14.15 wib

²⁷ Observasi bisnis bidang jasa di Yossa fotocopy pada tanggal 28 November 2016 pukul 21.00 wib

pengalihan dari STE menjadi Universitas, Bupati Kudus menugaskan pada Tim Pendirian Universitas Muria Kudus yang beranggotakan:

1. Soewarno, SH (almarhum)
2. Drs. Sardjono Hasri (almarhum)
3. D. Sunarjo, SH
4. Soegito MW, BSc (almarhum)
5. Drs. Edi Sardjono, MM²⁸

Tugas dari tim adalah menyiapkan segala sesuatu yang terdiri atas persyaratan dan administrasi sebagai syarat untuk berdirinya universitas. Dari hasil kerja tim yang ditugasi, maka pada tanggal 9 Juni 1980 Kopertis Wilayah V (sekarang Kopertis VI) Jawa Tengah mengukuhkan berdirinya Universitas Muria Kudus dengan Surat Keputusan No. 029/K/Kep/VI/1980 yang kemudian diresmikan pada tanggal 12 Juni 1980 dengan nama Universitas Muria Kudus.²⁹

4. Wilayah jasa fotocopy di lingkungan kampus UMK

Dalam persaingan usaha bisnis bidang jasa fotocopy di lingkungan kampus UMK berikut merupakan gambaran usaha foto copy yang ada di lingkungan kampus UMK³⁰

Pertama, Arkan Fotocopy, jumlah karyawan sebanyak 5 orang dan luas toko 6 x 3 m², toko ini bisa dibilang lokasi paling jauh dari kampus UMK yaitu terletak di jl Gondangmanis barat jalan dari perempatan lampu merah UMK ke selatam sekitar 500m. Utara SMA 2 Bae Kudus. Toko ini lebih besar dan komplit dibanding toko fotocopy lainnya disekitar jl Gondangmanis arah Desa Dersalam.³¹

²⁸ www.umk.ac.id

²⁹ *Ibid*

³⁰ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy di lingkungan kampus UMK pada tanggal 28 November 2016 pukul 15.10 wib

³¹ Observasi bisnis bidang jasa di Arkan fotocopy pada tanggal 28 November 2016 pukul 18.10 wib

Kedua, Oskar Fotocopy, jumlah karyawan 4 orang dan luas toko 2 x 3 m², fotocopy ini terletak di utara fotocopy Arkan berjarak 20m. Oskar fotocopy baru mempunyai 1 mesin fotocopy.³²

Ketiga, Fotocopy Studio, jumlah karyawan 2 orang dan luas toko 2 x 3 m², bisnis fotocopy ini bisa dibilang sebagai pelengkap karena bisnis utamanya yaitu studio foto dan penjualan pigura. Lokasi toko agak jauh dari lokasi kampus UMK yaitu jln Dersalam timur jalan.³³

Keempat, Fotocopy Cerah, jumlah karyawan 2 orang dan luas toko 4 x 3 m², fotocopy ini merupakan kalaborasi usaha bisnis toko kelontong di lingkungan kampus UMK. Yaitu di Jl. Gondangmanis Kudus³⁴ lokasi di utara fotocopy studio,

Kelima, Fotocopy Dewantara, jumlah karyawan 2 orang dan luas toko 2 x 3 m², bisnis fotocopy ini sebenarnya bisnis toko kelontong atau kebutuhan sehari-hari. Karena lokasi yang berdekatan dengan kampus UMK maka si pemilik menambahkan bisnis fotocopy di tokonya. Lokasi di jl Gondangmanis arah Desa dersalam.³⁵ lokasi di utaranya fotocopy cerah.

Keenam, S.H Fotocopy, jumlah karyawan 3 orang dan luas toko 4 x 5 m², bisnis ini baru berjalan 3 semester di lingkungan kampus UMK yaitu terletak di sebelah timur kampus atau barat jalan arah ke Desa Dersalam. Pelanggan mayoritas umum.³⁶

Ketujuh, Fotocopy Mandiri, jumlah karyawan 2 orang dan luas toko 2 x 3 m², lokasi bisnis ini terletak di ruko sebelah timur kampus UMK

³² Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Oskar pada tanggal 28 November 2016 pukul 18.30 wib

³³ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Studio di lingkungan kampus UMK pada tanggal 28 November 2016 pukul 15.20 wib

³⁴ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Cerah pada tanggal 28 November 2016 pukul 18.50 wib

³⁵ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Dewantara di lingkungan kampus UMK pada tanggal 28 November 2016 pukul 15.30 wib

³⁶ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy S.H di lingkungan kampus UMK pada tanggal 28 November 2016 pukul 15.40 wib

berdekatan dengan S.H Fotocopy. Lebih tepatnya di selatan lampu merah prapatan Kampus UMK barat jalan.³⁷

Kedelapan, Media Ilmu, jumlah karyawan 6 orang dan luas toko 6 x 4 m², Media ilmu merupakan satu kepemilikan dengan Media Ilmu di STAIN Kudus yaitu milik Bpk Masrukin salah satu dosen di STAIN Kudus. Lokasi sangat strategis yaitu di depan kampus UMK utara jalan berdekatan dengan fotocopy Ekayana.³⁸

Kesembilan, Ekayana, Jumlah Karyawan 5 Orang dan Luas Toko 2 x 3 m², fotocopy yang mempunyai 2 cabang sekaligus didepan kampus UMK ini merupakan milik Bpk Suyono pendiri CV Ekayana di Jl Dersalam Kudus lebih tepatnya dibelakang pengadilan Agama. Beliau selain melayani jasa fotocopy dan penjilidan juga melayani penjualan mesin fotocopy dan *Sparepart*. Banyak para pengusaha fotocopy yang membeli mesin fotocopy dari Bpk Yono mulai dalam kota maupun luar kota.³⁹

Kesepuluh, Konan Fotocopy, jumlah karyawan 2 orang dan luas toko 3 x 3 m², bisnis fotocopy ini terletak di depan kampus UMK bersebelahan dengan fotocopy Ekayana.⁴⁰

Kesebelas, Barokah Fotocopy, jumlah karyawan 2 orang dan luas toko 2 x 3 m², bisnis fotocopy ini sebenarnya bisnis toko kelontong atau kebutuhan sehari-hari. Karena lokasi yang berdekatan dengan kampus UMK maka si pemilik membuka jasa fotocopy.⁴¹

Kedua belas, Ekayana 2, jumlah karyawan 4 orang dan luas toko 2 x 3 m², Ekayana 2 merupakan cabang dari fotocopy Ekayana 1 dan lokasi

³⁷ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Mandiri di lingkungan kampus UMK pada tanggal 28 November 2016 pukul 16.00 wib

³⁸ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Media Ilmu di lingkungan kampus UMK pada tanggal 28 November 2016 pukul 16.20 wib

³⁹ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Ekayana di lingkungan kampus UMK pada tanggal 28 November 2016 pukul 16.30 wib

⁴⁰ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Konan di lingkungan kampus UMK pada tanggal 28 November 2016 pukul 16.40 wib

⁴¹ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Barokah pada tanggal 28 November 2016 pukul 16.50 wib

berdekatan selang beberapa toko saja. Lokasi sama-sama depan kampus UMK.⁴²

Ketiga belas, Prima Fotocopy, jumlah karyawan 3 orang dan luas toko $4 \times 3 \text{ m}^2$, mempunyai lokasi yang strategis yaitu di depan kampus UMK. Sebelah barat fotocopy ekayana 1. Pelanggan mayoritas mahasiswa UMK sendiri.⁴³

Keempat belas, Ungu.com, jumlah karyawan 4 orang dan luas toko $2 \times 3 \text{ m}^2$, fotocopy Ungu merupakan buah karya dari para mahasiswa UMK. Dengan cara patungan atau sistem bagi hasil terdiri dari 4 orang. Tapi dengan berjalannya waktu mereka membuka bisnisnya sendiri-sendiri bidang sejenis dan nama juga menggunakan nama Ungu tapi sesuai perjanjian jika membuka bisnis masalah lokasi harus jauh atau tidak terlalu berdekatan dengan bisnis awal. Kini fotocopy Ungu di UMK di kelola 1 orang dan mempunyai 4 karyawan.⁴⁴

Kelima belas, Fotocopy Lumintu, jumlah karyawan 3 orang dan luas toko $4 \times 3 \text{ m}^2$, bisnis fotocopy ini sebenarnya bisnis toko kelontong atau kebutuhan sehari-hari. Karena lokasi yang berdekatan dengan kampus UMK maka si pemilik membuka jasa fotocopy.

Keenam belas, Fotocopy Kidi, jumlah karyawan 2 orang dan luas toko $2 \times 4 \text{ m}^2$, fotocopy ini merupakan kalaborasi dengan bisnis toko kelontong atau toko kebutuhan sehari-hari.⁴⁵

Ketujuh belas, Cipta Desain, jumlah karyawan 2 orang dan luas toko $2 \times 3 \text{ m}^2$, fotocopy ini merupakan kalaborasi dengan bisnis toko kelontong atau toko kebutuhan sehari-hari.⁴⁶

⁴² Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Ekayana di lingkungan kampus UMK pada tanggal 28 November 2016 pukul 16.40 wib

⁴³ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Prima di lingkungan kampus UMK pada tanggal 28 November 2016 pukul 16.50 wib

⁴⁴ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Ungu.Com di lingkungan kampus UMK pada tanggal 28 November 2016 pukul 17.00 wib

⁴⁵ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Kidi pada tanggal 9 November 2016 pukul 09.00 wib

⁴⁶ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Cipta Desain pada tanggal 9 November 2016 pukul 10.00 wib

Kedelapan belas, Fiq Computer, jumlah karyawan 3 orang dan luas toko $3 \times 4\text{m}^2$, fotocopy yang berlokasi di depan kampus UMK ini tepatnya di sebelah timur fotocopy Ungu.Com merupakan sebuah toko komputer. Mulai dari perakitan, *service*, *speartpart* dll. Berhubung lokasi dekat dengan kampus pemilik berinisiatif menambahkan fotocopy untuk usahanya.⁴⁷

Kesembilan belas, Rama Fotocopy, jumlah karyawan 3 orang dan luas toko $2 \times 3\text{m}^2$, Rama fotocopy ini terletak di sebelah timur ekayana 1 dan sebelah barat ekayana 2. Fotocopy yang hanya menyewa 1 ruko ini di apit oleh 2 pengusaha fotocopy dengan besar yaitu ekayana milik Suyono dan Media Ilmu milik Masrukin.⁴⁸

B. Hasil Penelitian

1. Data Tentang Implementasi Strategi Bauran Pemasaran 7P (*Marketing Mix*) Bisnis Bidang Jasa Fotocopy di Lingkungan Kampus STAIN Kudus

a. Produk

Salah satu komponen dari variabel produk adalah nama merek dan nama merek untuk lembaga *profit* seperti usaha fotocopy adalah motto atau semboyan usaha tersebut dimana pelanggan melihat kesesuaian antara layanan yang diberikan kepada pelanggan dengan motto atau semboyan yang diterapkan untuk usaha tersebut. Masing-masing bisnis fotocopy mempunyai motto. Namun sebagian besar belum sesuai dengan layanan yang diberikan, hal tersebut dapat dilihat dengan tidak meratanya pelanggan di masing-masing bisnis fotocopy di STAIN Kudus,

⁴⁷ Observasi bisnis bidang jasa fiq Computer pada tanggal 9 November 2016 pukul 19.00 wib

⁴⁸ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy Rama pada tanggal 9 November 2016 pukul 21.10 wib

karena beberapa usaha fotocopy yang berada di STAIN Kudus mempunyai pelayanan yang berbeda.⁴⁹

Teori yang mendukung adalah dari Kotler (2001:357) tentang ekuitas merek (*Brand Equity*) yang mengatakan bahwa ekuitas merek merupakan nilai dari suatu merek, menurut sejauh mana merek itu mempunyai loyalitas merek yang tinggi, kesadaran nama, kualitas yang diterima, asosiasi merek yang kuat, serta aset lain seperti paten, merek dagang, dan hubungan saluran.

Hampir semua bisnis fotocopy di lingkungan kampus STAIN mempunyai produk sama yaitu menawarkan jasa fotocopy, print warna, penjiilidan, cetak foto, laminating, press mika dan ATK. yang membedakan adalah tingkat pelayanan dan strategi masing-masing usaha fotocopy tersebut.⁵⁰

b. Tempat

Lokasi dari STAIN Kudus dirasa pengguna sudah cukup strategis dan lokasi ini menurut pengguna cukup mudah diakses. Lokasi fisik dari usaha yang berada di lingkungan kampus STAIN Kudus ini terdapat di Jln. Ngembalrejo Bae Kudus. Berdasarkan pada tentang tingkat strategis lokasi fisik dari usaha fotocopy di lingkungan STAIN Kudus.

masalah tempat memang sangat berpengaruh terutama toko fotocopy amin sangat jauh dari kampus. Untuk itu Amin mempunyai strategi dengan memberikan potongan harga dan hadiah-hadiah menarik untuk konsumen agar menjadi pelanggan tetap.⁵¹

⁴⁹ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus pada tanggal 25 November 2016 pukul 10.00 wib

⁵⁰ Interview dengan Prisa Afif Ulinuha pemilik Fotocopy Creative dan Ahmad Syaifudin pengelola fotocopy Harmoni tanggal 8 oktober 2016 pukul 09.00 wib

⁵¹ Interview dengan Faisal Amin pemilik Fotocopy Creative tanggal 8 oktober 2016 pukul 08.00 wib

c. Harga (*Price*)

Berdasarkan dari wawancara dengan para narasumber di STAIN Kudus bahwa terdapat paguyuban yang terdiri dari usaha-usaha fotocopy di STAIN Kudus telah menetapkan harga dasar untuk pelayanan yang diberikan sebagai contoh jika print warna Rp. 500/lbr dan print laser 250/lbr.

Namun ada beberapa usaha fotocopy yang menawarkan harga yang lebih murah, dengan alasan lokasi usaha yang terletak jauh dari kampus sehingga hal tersebut dilakukan untuk menarik pelanggan. Ketidak seragaman harga jasa fotocopy dilingkungan STAIN menunjukkan bahwa terjadi perbedaan strategi yang digunakan untuk menarik konsumen bagi masing-masing usaha fotocopy.⁵²

memang dulu memang ada yang namanya paguyuban fotocopy yang didirikan oleh bapak Masrukin pemilik fotocopy Media Ilmu dengan alasan persamaan harga agar bisa bersaing dengan sehat. Tapi saya membuka bisnis ini sendiri dan tidak ikut paguyuban tersebut. Jika saya dituntut untuk menerapkan harga yang sama seperti paguyuban bisnis saya bisa hancur dong. Otomatis pelanggan milih fotocopy yang jaraknya dekat kalau semua harga fotocopy sama. Toko fotocopy saya paling jauh dari kampus dibanding toko-toko fotocopy lain.⁵³ Siswanto pemilik fotocopy Alenia.Com.

Harga sedang tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah. Paguyuban didirikan oleh dosen STAIN yaitu Bapak Masrukin dan saya sekretaris paguyuban tersebut.

⁵² Observasi bisnis bidang jasa fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus pada tanggal 7 oktober 2016 pukul 08.30 wib

⁵³ Interview dengan Faisal Amin pemilik Fotocopy Amin tanggal 8 oktober 2016 pukul 08.00 wib

memang dulu ada paguyuban fotocopy dan saya sendiri adalah sekertaris paguyuban tersebut. Tujuan pendirian paguyuban fotocopy ini tak lain adalah untuk mensejahterakan para pegusaha fotocopy agar mereka tidak bersaing secara tidak sehat dengan membuat harga lebih murah dibanding pegusaha sejenis. Tapi ada beberapa pegusaha fotocopy yang merasa keberatan tentang peraturan tersebut terutama mereka yang mempunyai toko jauh dari lokasi kampus. Untuk saat ini paguyuban sudah tidak berjalan lagi sekarang mereka sudah sibuk dengan manajemen mereka masing-masing.⁵⁴

d. Promosi (*Promotion*)

Sebagian besar promosi yang dilakukan oleh para pegusaha fotocopy di STAIN Kudus adalah dengan cara menyebarkan pamflet dan brosur di tempat-tempat strategis kampus. Sebagian lagi juga menggunakan media social. Meliputi facebook, twiter, instgram, bbm, wa dll untuk media promosi mereka.⁵⁵

masalah promosi hampir setiap pegusaha fotocopy melakukan hal yang sama tapi di lingkungan kampus ini. tapi ada beberapa pegusaha fotocopy yang kurang memanfaatkan promosi menggunakan media sosial. Mungkin karena mereka kurang gaul. .hehe. . di kopma ini promosi harus serba modern mas. Apalagi mahasiswa semakin pintar. Contohnya di fotocopy kopma ini melayani kirim file via facebook, bbm, wa dll. Malam hari pelanggan kirim file malamnya tinggal ambil. Disamping itu juga kopma printing merupakan fotocopy yang lokasinya paling dekat dengan mahasiswa karena lokasi Kopma Printing di dalam

⁵⁴ Interview dengan Siswanto pemilik Fotocopy Alenia.Com tanggal 8 oktober 2016 pukul 10.00 wib

⁵⁵ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus pada tanggal 7 oktober 2016 pukul 08.50 wib

kampus bersebelahan dengan toko koperasi mahasiswa. Jadi untuk melakukan promosi lebih mudah.⁵⁶

e. Partisipan (*People*)

Elemen *people* ini memiliki dua aspek, yaitu *service people* dan *costumer*. *Service people* dalam penelitian ini adalah para karyawan yang bekerja di masing-masing usaha fotocopy. Pelanggan menilai apakah para karyawan yang bekerja termasuk tenaga yang berkompeten atau tidak dan hasilnya para karyawan yang bekerja adalah tenaga yang kompeten, namun pelanggan menyayangkan ada beberapa usaha fotocopy yang mempunyai karyawan yang bersikap kurang ramah.

Costumer merupakan factor lain yang mempengaruhi hubungan baik yang ada diantara para pelanggan. Pelanggan dapat memberikan persepsi kepada pelanggan lain, tentang kualitas jasa yang pernah didupatkannya dari perusahaan. Apabila pelanggan tersebut mengkonsumsi suatu produk, pasti memiliki suatu motivasi atau tujuan tersendiri agar pelanggan mengkonsumsi suatu produk tersebut.⁵⁷ Pelanggan yang datang biasanya adalah mahasiswa yang membutuhkan jasa fotocopy untuk menyelesaikan tugas perkuliahan.

promosi yang dilakukan oleh Saifur pemilik Yosa Fotocopy adalah dengan mendepankan pelayanan dan kualitas. di yosa fotocopy ini manajemen SDM sudah dibimbing secara baik..⁵⁸

⁵⁶ Interview dengan Mega Puspitasari pengelola Fotocopy Kopma Printing tanggal 11 oktober 2016 pukul 10.00 wib

⁵⁷ Putri Rokhmawati Analisis *Marketing Mix* Universitas Ciputra Library Surabaya

⁵⁸ Interview dengan Saifur pemilik Yosa Fotocopy tanggal 11 oktober 2016 pukul 11.00 wib

f. Proses (*Process*)

Mekanisme atau alur pelayanan yang ada di masing-masing usaha fotocopy juga teratur dan efisien, menurut sudut pandang pelanggan para karyawan yang bekerja rata-rata adalah orang yang telah berpengalaman dan paham dengan kebutuhan pelanggan.

melayani konsumen dan apa yang pelanggan butuhkan dengan baik.⁵⁹

Fotocopy Ungu.com dan fotocopy harmoni menerapkan strategi pelayanan yang baik. Mulai dari menyediakan produk atau jasa secara komplit, sering berinteraksi dengan karyawan maupun pelanggan agar kinerja maupun yang memakai jasa merasa puas dengan apa yang didapatkan.

g. Lingkungan (*Physical Evidence*)

Variabel sarana fisik (*physicalevidence*) di usaha fotocopy di STAIN Kudus ini dapat dikategorikan kedalam 3 cara, yaitu *an attention-creating medium*, *as a message-creating medium*, dan *an effect-creating medium*. *An Attention-Creating Medium* berdasarkan hasil dilapangan yang menemukan bahwa desain ruangan dari masing-masing usaha fotocopy di kampus STAIN Kudus didesain dengan gaya ruangan yang sederhana. Kemudian macam-macam fasilitas yang disediakan oleh pihak pemilik usaha yaitu beberapa unit komputer yang bisa digunakan pelanggan untuk mengedit atau mengatur file yang mereka inginkan.

As A Message-Creating Medium berdasarkan hasil dilapangan yang menemukan bahwa didalam ruangan masing-masing usaha fotocopy di kampus STAIN Kudus belum terdapat tanda atau petunjuk disetiap komputer yang boleh digunakan oleh pengunjung.

⁵⁹ Interview dengan Ayik darmawan pemilik Fotocopy Ungu.Com dan Muhammad Syaifudin S.H pengelola fotocopy Harmoni pada tanggal 8 oktober 2016 pukul 08.10 wib

An Effect-Creating Medium berdasarkan hasil dilapangan pada yang menemukan bahwa penilaian pelanggan tentang tingkat kerapian dari karyawan adalah cukup rapi.⁶⁰

menerapkan strategi dengan cara komunikasi yang ramah, baik dan mengajak bercenda gurau konsumen agar tercipta suasana yang enak, nyaman.⁶¹ aman, adem, dan tenang.⁶²

2. Data Tentang Implementasi Strategi Bauran Pemasaran 7P (*Marketing Mix*) Bisnis Bidang Jasa Fotocopy di Lingkungan Kampus UMK

a. Produk (*Product*)

Salah satu komponen dari variabel produk adalah nama merek dan nama merek untuk lembaga *profit* seperti usaha fotocopy adalah motto atau semboyan usaha tersebut dimana pelanggan melihat kesesuaian antara layanan yang diberikan kepada pelanggan dengan motto atau semboyan yang diterapkan untuk usaha tersebut. Masing-masing bisnis fotocopy mempunyai motto masing-masing. Namun sebagian besar belum sesuai dengan layanan yang diberikan, hal tersebut dapat dilihat dengan tidak meratanya pelanggan di masing-masing bisnis fotocopy di Universitas Muria Kudus.⁶³

Teori yang mendukung adalah dari Kotler (2001:357) tentang ekuitas merek (*brandequity*) yang mengatakan bahwa ekuitas merek merupakan nilai dari suatu merek, menurut sejauh mana merek itu mempunyai loyalitas merek yang tinggi, kesadaran

⁶⁰ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus pada tanggal 25 November 2016 pukul 11.00 wib

⁶¹ Interview dengan Siswanto pemilik Fotocopy Alenia.Com pada tanggal 8 oktober 2016 pukul 10.00 wib

⁶² Interview dengan Ayik darmawan pemilik Fotocopy Ungu.Com pada tanggal 8 oktober 2016 pukul 08.10 wib

⁶³ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy di lingkungan kampus UMK tgl 28 november 2016 pukul 08.20 wib

nama, kualitas yang diterima, asosiasi merek yang kuat, serta aset lain seperti paten, merek dagang, dan hubungan saluran.

Suyono atau lebih akrab di panggil pak yono yaitu pemilik fotocopy Ekayana 1 dan ekayana 2 juga pemilik CV Ekayana Graoup ini berpendapat, asal produk atau jasa komplit pasti laris manis. Contohnya melayani jasa fotocopy kertas hvs, kertas buram, kertas A3, print warna, jilid skripsi, jilid hard cover, jilid soft cover, jilid buku, jilid tinta emas, jilid spiral, jilid lakban, laminating, pres mika dan Atk. Jika produk sudah lengkap yono yakin para pelanggan pasti berbondong-bondong ke toko. Apalagi mahasiswa atau pegawai – pegawai pemerintahan maupun umum banyak yang dikejar waktu untuk menyelesaikan tugasnya. Kalau konsumen sudah ketoko untuk melakukan transaksi tinggal di *follow up* agar jadi pelanggan tetap.⁶⁴

b. Tempat (*Place*)

Lokasi dari usaha fotocopy di Universitas Muria Kudus dirasa pengguna sudah cukup strategis dan lokasi ini menurut pengguna cukup mudah diakses. Lokasi fisik dari usaha yang berada di lingkungan Universitas Muria Kudus ini terdapat didepan kampus UMK dan samping UMK arah Pom Bensin Dersalam. Berdasarkan pada tentang lokasi fisik dari usaha fotocopy di Universitas Muria Kudus ini menurut pelanggan (Nailul) mahasiswa semester 7 jurusan PGSD yang telah di wawancarai dan jawaban dari pelanggan tersebut adalah sudah strategis karena berada tidak jauh dari universitas sehingga memudahkan pengguna untuk mencapai lokasi.⁶⁵

⁶⁴ Interview dengan bapak Suyono pemilik fotocopy Ekayana 1 dan Ekayana 2 di lingkungan kampus UMK pada tanggal 12 desember 2016 pukul 11.00 wib

⁶⁵ Observasi bisnis bidang jasa fotocopy di lingkungan kampus UMK dan Interview Nailul mahasiswa jurusan PGSD UMK pada tanggal 12 desember 2016 pukul 10.00 wib

pemilihan tempat memang sangat berpengaruh sekali untuk kesuksesan sebuah bisnis. Dengan pertimbangan pertama untuk mempermudah perluasan usaha, kedua tingkat persaingan atau bisnis sejenis, ketiga bisa memproduksi secara maksimum. Keempat masalah harga. Kelima untuk pelayanan yang lebih cepat.⁶⁶

c. Harga (*Price*)

Berdasarkan hasil dari pengamatan diketahui bahwa semua pelaku usaha fotocopy di Universitas Muria Kudus menetapkan harga dasar untuk pelayanan yang diberikan sebagai contoh jika print warna Rp. 500/lbr dan print laser 250/lbr, fotocopy hvs 200/lbr, jilid hard cover 15.000/jilid, jilid soft cover 8.000/jilid dll.

ekayana 1 menuturkan, harga sangat berpengaruh dengan konsumen mas, selisih seribu saja konsumen rela pindah ke fotocopy yang lain walaupun dengan jarak yang lumayan jauh. Dilingkungan kampus UMK ini tidak ada yang namanya paguyuban. Yah hidup sendiri-sendiri mas. Kalau orang jawa mengatakan bisnismu-bisnismu bisnisku-bisnisku.⁶⁷

d. Promosi (*Promotion*)

Semua promosi yang digunakan oleh usaha fotocopy di Universitas Muria Kudus adalah dengan menyebarkan pamflet di lingkungan kampus dan tempat strategis.

hampir semua pengusaha fotocopy di lingkungan kampus UMK ini melakukan promosi. Menggunakan media pamflet, brosur, baleho, papan promosi dan media sosial facebook, BBM, WA dll. Tapi ada beberapa yang *Trimo Ing Pandung* atau nerima

⁶⁶ Interview dengan Bapak Edi pemilik fotocopy Arkan pada tanggal 12 desember 2016 pukul 10.10 wib

⁶⁷ Interview dengan Mas Andik karyawan fotocopy Ekayana 2 pada tanggal 12 desember 2016 pukul 10.20 wib

pemberian Allah SWT. Jika di kasih laris ya alhamdulillah jika sepi ya di syukuri.⁶⁸

e. Partisipan (*People*)

Elemen people ini memiliki dua aspek, yaitu *service people* dan *costumer*. *Service people* dalam penelitian ini adalah para karyawan yang bekerja di masing-masing usaha fotocopy. Pelanggan menilai apakah para karyawan yang bekerja termasuk tenaga yang berkompeten atau tidak dan hasilnya para karyawan yang bekerja adalah tenaga yang kompeten, namun pelanggan menyayangkan ada beberapa usaha fotocopy yang mempunyai karyawan yang bersikap kurang ramah.

Costumer merupakan factor lain yang mempengaruhi hubungan baik yang ada diantara para pelanggan. Pelanggan dapat memberikan persepsi kepada pelanggan lain, tentang kualitas jasa yang pernah didupatkannya dari perusahaan. Apabila pelanggan tersebut mengkonsumsi suatu produk, pasti memiliki suatu motivasi atau tujuan tersendiri agar pelanggan mengkonsumsi suatu produk tersebut.⁶⁹ Pelanggan yang datang biasanya adalah mahasiswa yang membutuhkan jasa fotocopy untuk menyelesaikan tugas perkuliahan.

jika pelayanan baik dan tepat waktu pasti pelanggan akan puas dan mau menjai pelanggan tetap.⁷⁰

fotocopy ekayana menerapkan manajemen sdm yang profesional. Jika ada kendala atau kritik, saran langsung segera kami tangani karena itu juga merupakan bentuk pelayanan.

⁶⁸ *Ibid*

⁶⁹ Putri Rokhmawati Analisis *Marketing Mix* Universitas Ciputra Library Surabaya

⁷⁰ Interview dengan Nor Hidayah karyawan fotocopy media ilmu pada tanggal 10 desember 2016 pukul 11.30 wib

Disiplin waktu dalam kerja dan murah senyum adalah yang kami terapkan di fotocopy ekayana 1 maupun ekayana 2.⁷¹

f. Proses (*Process*)

Mekanisme atau alur pelayanan yang ada di masing-masing usaha fotocopy juga teratur dan efisien, menurut sudut pandang pelanggan para karyawan yang bekerja rata-rata adalah orang yang telah berpengalaman dan paham dengan kebutuhan pelanggan.

manajemen sdm yang profesional. Sebelum karyawan terjun kelapangan, karyawan akan di training dulu selama 1 minggu. Setelah itu baru boleh melayani konsumen secara langsung atau menerima tender-tender besar⁷²

g. Lingkungan (*Physical Evidence*)

Variabel sarana fisik (*physical evidence*) di usaha fotocopy di Universitas Muria Kudus ini dapat dikategorikan kedalam 3 cara, yaitu *an attention-creating medium*, *as a message-creating medium*, dan *an effect-creating medium*. *An Attention-Creating Medium*.

Berdasarkan hasil dilapangan yang menemukan bahwa desain ruangan dari masing-masing usaha fotocopy di Universitas Muria Kudus didesain dengan gaya ruangan yang sederhana. Kemudian macam- macam fasilitas yang disediakan oleh pihak pemilik usaha yaitu beberapa unit komputer yang bisa digunakan pelanggan untuk mengedit atau mengatur file yang mereka inginkan.

As *A Message Creating Medium* berdasarkan hasil dilapangan yang menemukan bahwa didalam ruangan masing-

⁷¹ Interview dengan bapak Suyono pemilik fotocopy Ekayana 1 dan Ekayana 2 di lingkungan kampus UMK pada tanggal 12 desember 2016 pukul 11.00 wib

⁷² Interview dengan bapak Suyono pemilik fotocopy Ekayana 1 dan Ekayana 2 di lingkungan kampus UMK pada tanggal 12 desember 2016 pukul 11.00 wib

masing usaha fotocopy di Universitas Muria Kudus belum terdapat tanda atau petunjuk disetiap komputer yang boleh digunakan oleh pengunjung. *An Effect-Creating Medium* berdasarkan hasil dilapangan pada yang menemukan bahwa penilaian pelanggan tentang tingkat kerapian dari karyawan adalah cukup rapi.

untuk menciptakan suasana yang enak kepada pelanggan kita dalam melayani harus ramah tamah, penuhi *kebutuhan* konsumen secara cepat dan tepat, full musik karena sambil nunggu berkasnya jadi dengerin musik menciptakan suasana yang nyaman.⁷³

3. Data Komparasi Strategi Bauran Pemasaran 7P (*Marketing Mix*) Bisnis Bidang Jasa Fotocopy di Lingkungan Kampus STAIN Kudus dengan Lingkungan Kampus UMK

1. Produk (*Product*)

Dilihat dari produk (Jasa) yang ditawarkan semua pelaku bisnis usaha fotocopy di STAIN Kudus dan Universitas Muria Kudus adalah sama yaitu : Fotocopy, Print Warna, Penjilidan, Cetak Foto, Laminating dan ATK.

Keunggulan atau kelebihan produk fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus. Pertama yaitu tentang fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus secara umum memfokuskan bisnisnya dibidang percetakan dan ada juga yang melebar dengan menawarkan jasa *service laptop*, pulsa dll. Dari sekian produk atau jasa yang ditawarkan, ada beberapa produk jasa yang dijual dengan harga yang sangat murah biasanya dengan beberapa limitasi, seperti durasi jual yang singkat, stok terbatas, atau pembelian bersyarat.

Berdasarkan hasil observasi dari 20 toko fotocopy yang berada di lingkungan kampus STAIN Kudus 14 pengusaha fotocopy menawarkan jasa meliputi, fotocopy, print warna, penjilidan makalah, jilid skripsi, jilid

⁷³ Interview dengan Bapak Zainul Wafa fotocopy Ungu.Com pada tanggal 12 desember 2016 pukul 10.30 wib

hard cover, jilid soft cover, laminating, cetak foto dan atk. sedang 4 toko yang menambahkan jasa service laptop, install laptop yaitu fotocopy amin, kopma printing, fotocopy ungu, fotocopy anissa. 4 toko yang menambah jasa pembuatan kalender, undangan nikah, modul yaitu fotocopy popo duta printing, yossa fotocopy, anissa fotocopy dan fotocopy amin.⁷⁴

Keunggulan dan kelebihan produk fotocopy di lingkungan kampus UMK. Pertama yaitu tentang fotocopy di lingkungan kampus UMK secara umum belum semuanya fokus di percetakan jasa. Ada beberapa pengusaha fotocopy yang menambahkan produk sembako, studio foto dan perlengkapan komputer.

Berdasarkan hasil observasi peneliti dari 19 pengusaha fotocopy di lingkungan kampus UMK ada 1 toko yang menyediakan jasa fotocopy juga jasa studio foto dan penjualan pigura yaitu studio foto yang berlokasi sebelah timur kampus UMK, 2 toko fotocopy selain menyediakan jasa fotocopy juga menyediakan jasa service laptop, install laptop dan penjualan speartpart komputer yaitu fiq computer dan fotocopy ungu. 2 toko fotocopy yang menyediakan fotocopy warna yaitu ekayana 1 dan fotocopy media ilmu, sedang yang berkalaborasi dengan toko kelontong ada 5 pengusaha bisnis fotocopy yaitu fotocopy cerah, fotocopy barokah, fotocopy dewantara, fotocopy lamintu, cipta desain. Selebihnya fokus ke pelayanan jasa fotocopy yaitu fotocopy ekayana 1, ekayana 2, rama fotocopy, fotocopy mandiri, S.H fotocopy, arkan fotocopy, oskar fotocopy dan prima fotocopy.

Kesimpulan komparasi produk fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus dengan lingkungan kampus UMK lebih unggul di lingkungan kampus STAIN karena dari hasil observasi para pengusaha lebih fokus ke penjualan jasa fotocopy.⁷⁵

⁷⁴ Observasi bidang jasa fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus pada tanggal 14 Desember 2016

⁷⁵ Komparasi bisnis fotocopy di lingkungan kampus STAIN dengan lingkungan kampus Umk

2. Tempat (*Place*)

Lokasi dari pelaku bisnis usaha fotocopy di STAIN Kudus dan Universitas Muria Kudus dilihat dari pengamatan objek dan wawancara dengan para pelanggan adalah strategis, karena rata-rata hanya dibutuhkan waktu 5-10 menit dengan jalan kaki dari kampus untuk mencapai tempat.

Keunggulan bisnis fotocopy di lingkungan kampus STAIN kudus. Yang pertama yaitu lokasi kampus yang menggunakan 1 jalur dan jalur tersebut diapit oleh kampus timur dan kampus barat STAIN kudus. Dari 20 pengusaha fotocopy hanya 2 pengusaha fotocopy yang berlokasi usaha masuk kampung Desa Ngetuk Ngembalrejo yaitu jalan sebelah selatan toko koperasi mahasiswa gang arah ke Desa Dersalam yaitu fotocopy helda dan fotocopy lascar cinta. Sedangkan 17 fotocopy berada di jalan utama atau yang menjadi lalu lalang para mahasiswa maupun umum. 17 toko fotocopy yang berada di satu jalur yaitu fotocopy amin, fotocopy creative printing, fotocopy ungu, fotocopy harmoni, fotocopy yossa, fotocopy aska jaya, wildan graoup, fotocopy sabita, fotocopy alenia.com, fotocopy nora, fotocopy anisa, fotocopy bintang, fotocopy garuda, fotocopy mitra kampus, fotocopy mannan jaya. Dan 1 fotocopy yang berada di dalam kampus yaitu fotocopy kopma printing.

Keunggulan bisnis bidang jasa fotocopy di lingkungan kampus UMK yaitu beberapa fotocopy berada didepan kampus yaitu fotocopy ungu.com, fiq komputer, ekayana 1, ekayana 2, prima fotocopy, rama fotocopy dan media ilmu. Sedangkan yang berada di timur kampus yaitu fotocopy mandiri, S.H fotocopy, dewantara, cipta desain, cerah, lumintu, studio foto, arkan fotocopy, oskar fotocopy.

Kesimpulan bisnis fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus dengan UMK adalah lebih strategi fotocopy di lingkungan kampus STAIN karena lokasi berada di satu jalur dan dari 20 pengusaha hanya 2 pengusaha fotocopy yang mempunyai lokasi berada

di kampung Desa Ngetuk. Sedang di lingkungan kampus UMK hanya 7 pengusaha fotocopy yang berada di lokasi strategis yaitu di depan kampus UMK. Sedangkan 12 toko fotocopy berada di timur kampus UMK yang berarti melewati rambu-rambu lalu lintas dan tidak menjadi 1 (satu) jalur seperti STAIN.⁷⁶

3. Harga (*Price*)

Perbandingan harga bisnis usaha fotocopy di STAIN Kudus dan Universitas Muria Kudus adalah lebih terjangkau harga yang ditawarkan oleh usaha fotocopy di STAIN Kudus. Semua harga mempunyai selisih Rp. 50,- dan print warna selisih Rp 200,- di setiap jasa yang ditawarkan.

Kesimpulan harga lebih murah di lingkungan kampus STAIN kudus dibandingkan dengan lingkungan kampus UMK.

4. Promosi (*Promotion*)

Dari hasil observasi bisnis fotocopy yang berada di lingkungan kampus STAIN kudus ada beberapa yang menggalakan betapa pentingnya sebuah promosi. mulai dari menyebar pamflet, dan memanfaatkan media sosial facebook, BBM, WA, twitter dan instgram. Ada 5 pengusaha fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus yang memanfaatkan media promosi tersebut yaitu fotocopy amin, fotocopy creative printing, fotocopy yossa, fotocopy popo duta printing dan fotocopy kopma printing. Sedangkan 15 toko fotocopy lainnya di lingkungan kampus STAIN Kudus menggunakan media promosi mulut ke mulut.

Sedangkan bisnis fotocopy yang berada di lingkungan kampus UMK kebanyakan menggunakan media promosi dengan cara mulut kemulut. Ada juga pengusaha fotocopy yang *trimo ing pandum* atau menerima apa adanya, jika dikasih ramai pelanggan alhamdulillah, jika sepi pelanggan bersyukur.

⁷⁶ Komparasi bisnis fotocopy di lingkungan kampus STAIN dengan lingkungan kampus Umk

Kesimpulan komparasi bisnis fotocopy mengenai promosi yang dilakukan oleh pelaku bisnis usaha fotocopy di STAIN Kudus dan Universitas Muria Kudus, pelaku bisnis fotocopy di STAIN Kudus ternyata lebih inovatif karena juga memanfaatkan media sosial untuk promosi. Dibandingkan dengan pengusaha bisnis fotocopy di lingkungan kampus UMK.⁷⁷

5. Partisipan (*People*)

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pelanggan bahwa para karyawan yang bekerja di usaha fotocopy di STAIN Kudus dan Universitas Muria Kudus rata-rata telah terampil dan kompeten.

Kesimpulan dari komparasi bisnis fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus dengan lingkungan kampus UMK ternyata sama-sama mempunyai tingkat karyawan yang berkompeten. Karena sebelum mereka siap bekerja secara nyata, mereka akan di latih terlebih dahulu hingga mampu melayani konsumen dengan baik.

6. Proses (*Process*)

Proses yang terjadi dalam usaha fotocopy di STAIN Kudus dan Universitas Muria Kudus adalah sama, namun beberapa pelanggan mengeluhkan adanya diskriminasi di usaha fotocopy di Universitas Muria Kudus dimana pelanggan yang menjilid ataupun mencetak lebih banyak maka akan lebih diutamakan .

Kesimpulan bisnis fotocopy yang berada di lingkungan kampus STAIN Kudus unggul dalam melayani pelanggan dengan baik di banding lingkungan kampus UMK Seperti di ekayana 1, ekayana 2, media ilmu, prima fotocopy dan arkan fotocopy yang sudah mempunyai jaringan-jaringan bisnis dari pemerintahan maupun lembaga-lembaga dengan mudah mendapatkan orderan.

⁷⁷ Komparasi bisnis fotocopy di lingkungan kampus STAIN dengan lingkungan kampus Umk

Berdasarkan *interview* dengan Nailul salah satu mahasiswa UMK menyatakan hal seperti itu. Kini dia menjadi pelanggan fotocopy di lingkungan kampus STAIN.

7. Lingkungan (*Physical Evidence*)

Kondisi dari tempat usaha fotocopy di STAIN Kudus dan Universitas Muria Kudus adalah sederhana karena terbatasnya lahan sehingga jika banyak pelanggan yang datang maka dapat dipastikan akan penuh sesak.

Kesimpulan dari bisnis fotocopy bidang jasa di lingkungan kampus STAIN Kudus dengan lingkungan kampus UMK memiliki masalah yang sama yaitu keterbatasan lahan.⁷⁸

C. Analisis Data /Pembahasan

1. Analisis Data Tentang Implementasi Strategi Bauran Pemasaran 7P (*Marketing Mix*) Bisnis Bidang Jasa Fotocopy di Lingkungan Kampus STAIN Kudus.

Berdasarkan *interview* dengan Prisa Afif Ulinuha dan Muhammad Syaifudin implementasi bauran pemasaran 7P yang pertama mengenai produk. Pada umumnya semua toko menawarkan jasa yang sama meliputi, fotocopy, print warna, penjilidan, jilid skripsi, jilid hard cover, jilid soft cover, laminating, pres mika dan Atk. Ada juga beberapa toko yang mempunyai strategi pemasaran dengan cara melengkapi produk pelayanan jasa seperti toko fotocopy amin menerima *service* laptop, jilid spiral, instal laptop, modul bimtes dll. Fotocopy yossa melengkapi tokonya dengan menawarkan jasa pembuatan kalender, pembuatan pin, pembuatan plakat dan makanan ringan. Fotocopy ungu melengkapi dengan *service* laptop dan install laptop. Media ilmu melengkapi tokonya dengan menyediakan jasa fotocopy warna, fotocopy nora selain melayani fotocopy juga ditambah dengan percetakan majalah, modul,

⁷⁸ Komparasi bisnis fotocopy di lingkungan kampus STAIN dengan lingkungan kampus Umk

buku, kalender, pamflet, fotocopy warna dll. *Customer* akan terlibat dalam perilaku pembelian yang rumit saat mereka sangat terlibat dalam sebuah pembelian dan menyadari adanya perbedaan signifikan di antara berbagai merk. Hal ini berkaitan dengan produk mahal, jarang dibeli, beresiko dan sangat mengekspresikan pribadi. Biasanya *customer* tidak banyak tahu tentang kategori produk tersebut dan harus belajar banyak.

Perilaku pembelian yang rumit terdiri dari tiga langkah yaitu:

- 1) Pembeli mengembangkan keyakinan tentang produk tersebut.
- 2) Membangun pendirian tentang produk tersebut.⁷⁹
- 3) Membuat pilihan pembelian yang cermat.

Kesan kualitas yang tinggi tidak identik dengan harapan-harapan yang tinggi. Sama halnya dengan sikap, suatu sikap positif bisa timbul karena suatu produk dengan kualitas rendah yang sangat murah. Sebaliknya, seseorang mungkin mempunyai sikap negatif terhadap produk berkualitas tinggi yang terlalu mahal. Sedangkan menurut faisal amin tempat usaha merupakan faktor penting dalam pengembangan sebuah usaha. Banyak sekali pertimbangan dalam menentukan lokasi tempat usaha mikro antara lain, mudah di jangkau, terlihat dari jalan, ada lahan parkir, dekat dengan jalan raya, dekat dengan kampus.

Seperti fotocopy kopma printing yang mempunyai lokasi dalam kampus, mannan fotocopy didepan kampus barat, media ilmu didepan kampus timur barat jalan, mitra kampus depan kampus timur barat jalan, popo duta printing depan kampus timur barat jalan, anissa fotocopy depan kampus timur barat jalan, fotocopy bintang depan kampus timur barat jalan. Semua usaha tersebut mempunyai lokasi yang strategis yang sangat mudah di jangkau oleh konsumen

⁷⁹Produk adalah semua yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan pemakainya. Lihat: Irvandy Tamaka, Citra Merek, Ekuitas Merek, dan Kualitas Produk Pengaruhnya Terhadap Sikap *Customer* Pada Produk Daihatsu di PT. Astra Internasional Daihatsu Manado, "Jurnal EMBA, Vol.1 No.3 September 2013", hlm. 1320.

khususnya mahasiswa STAIN kudus sebagai target utama mereka. Berbeda dengan halnya fotocopy yang berada di lokasi yang jauh dari kampus contohnya fotocopy amin, fotocopy creative printing, fotocopy harmoni, fotocopy yossa, fotocopy ungu.com, fotocopy aska jaya, fotocopy wildan group, fotocopy sabita dan fotocopy alenia.com yang mempunyai lokasi lebih jauh dari kampus STAIN.

Mengenai harga memang berpengaruh penting dengan lokasi dan kesuksesan sebuah usaha. Amin menuturkan jika lokasi yang berada jauh dari kampus menerapkan harga yang sama otomatis pelanggan akan memilih jasa yang berlokasi dekat dengan aktifitasnya. Fotocopy yang berada di wilayah jauh dari kampus menerapkan strategi dengan cara memberi potongan harga atau diskon. Sedangkan promosi yang dilakukan beberapa fotocopy yang memanfaatkan media sosial seperti facebook, BBM, WA, Intragram hanya di fotocopy creative printing, fotocopy amin, fotocopy yossa dan fotocopy popo duta printing. Sedangkan cara menyebar pamflet alenia.com, popo duta printing, fotocopy bintang, fotocopy yossa.

Menurut Saifur SDM (sumber daya manusia) merupakan kegiatan yang harus dilaksanakan usaha agar pengetahuan (*knowledge*), kemampuan (*ability*), dan ketrampilan (*skill*) mereka sesuai dengan tuntutan pekerjaan yang mereka lakukan. Sesuatu harus dilakukan secara baik, handal dan profesional. Dan proses-prosesnya harus diikuti secara baik dan benar. Dengan seperti itu akan menciptakan suasana yang baik, ramah dan nyaman tentang pelayanan karyawan ke konsumen secara langsung.

2. Analisis Data Tentang Implementasi Strategi Bauran Pemasaran 7P (*Marketing Mix*) Bisnis Bidang Jasa Fotocopy di Lingkungan Kampus UMK

Berdasarkan dari *interview* dengan Suyono atau lebih akrab di panggil Pak Yono yaitu pemilik fotocopy Ekayana 1 dan Ekayana 2

juga pemilik CV Ekayana Graoup ini berpendapat, asal produk atau jasa komplit pasti laris manis. Contohnya melayani jasa fotocopy kertas hvs, kertas buram, kertas A3, print warna, jilid skripsi, jilid hard cover, jilid soft cover, jilid buku, jilid tinta emas, jilid spiral, jilid lakban, laminating, pres mika dan Atk. Jika produk sudah lengkap yono yakin para pelanggan pasti berbondong-bondong ke toko. Apalagi mahasiswa atau pegawai – pegawai pemerintahan maupun umum. Ada juga fotocopy yang hanya menyediakan fotocopy dan Atk karena pengusaha fotocopy tersebut sudah melengkapinya dengan toko kelontong atau toko sembako seperti fotocopy barokah, fotocopy dewantara, fotocopy cerah, fotocopy kidi, fotocopy lamintu. Mamang dalam segi pendapatan toko akan sangat tinggi dengan ditambahkan kebutuhan sehari-hari tapi dari sudut pandang konsumen atau pelanggan yang menggunakan jasa fotocopy akan berpendapat bahwa toko tersebut belum bisa dikatakan profesional karena tidak fokus dipercetakan jasa. Sisi lain juga ada fotocopy studio selain menyediakan jasa fotocopy pemilik juga menyediakan jasa foto dan penjualan pigura sebagai strategi penjualannya. Ada juga beberapa fotocopy yang menyediakan atau melayani instal laptop, servis laptop, *sprearpart* komputer antara lain fotocopy ungu dan fiq fotocopy.

Berdasarkan *interview* dengan edi pemilihan lokasi sangatlah berpengaruh besar dengan kesuksesan bisnis. Menurut Kotler (2002:596), saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk/jasa tersedia dan siap digunakan atau siap dikonsumsi. Ada beberapa bisnis fotocopy yang mempunyai sebuah kelemahan yaitu yang berlokasi jauh dengan kampus UMK seperti fotocopy arkan, fotocopy oskar, fotocopy barokah, fotocopy cerah, fotocopy studio, fotocopy dewantara, fotocopy mandiri, S.H fotocopy. Dengan kelemahan tersebut para pengusaha mempunyai strategi dengan melengkapi produk-produknya atau penambahan nilai jasa. Sedangkan

fotocopy yang berlokasi sangat strategis yaitu didepan kampus UMK meliputi fotocopy ungu, fiq computer, rama fotocopy, ekayana 2, prima fotocopy, ekayana 1, media ilmu. Dari penentuan harga hampir semua menyamakan harga pasar di lingkungan kampus mulai dari fotocopy, penjilidan, print warna, instal laptop dll. Berdasarkan pada temuan data promosi geyhot tular (*word of mouth*) dan periklanan. *word of mouth* merupakan suatu komunikasi dari mulut ke mulut yang dilakukan oleh pelanggan dengan bercerita pengalamannya tersebut kepada pelanggan potensial lainnya.

Dalam penelitian ini *People* seluruh staff atau karyawan fotocopy termasuk tenaga yang berkompeten. Beberapa bisnis fotocopy yang mempunyai tenaga atau karyawan yang berkompeten dan terampil yakni fotocopy ekayana, media ilmu, fotocopy ungu, prima fotocopy karena mereka memfokuskan diri untuk percetakan atau melayani jasa fotocopy. Dengan tata ruangan yang baik, penerangan cahaya yang cukup, kemudian menyediakan berbagai macam fasilitas seperti komputer dan print untuk pelanggan yang mau mengatur file, menyediakan *wifi*. Menurut Zeithaml dan Bitner dalam Hurriyati (2010:64) adalah semua prosedur *actual*, mekanisme, dan aliran aktivitas yang digunakan untuk menyampaikan jasa. Beberapa pengusaha fotocopy yang menerapkan *physical evidence* (sarana fisik) antara lain fotocopy ekayana, media ilmu, fotocopy ungu. Beberapa fotocopy masih belum menerapkan strategi tersebut dan itu merupakan suatu kelemahan dari bisnis tersebut.

3. Analisis Data Tentang Komparasi Strategi Bauran Pemasaran 7P (*Marketing Mix*) Bisnis Bidang Jasa Fotocopy di Lingkungan Kampus STAIN Kudus dengan Lingkungan Kampus UMK

Persaingan antar perusahaan saat ini semakin ketat, di mana merk memiliki peran penting dan menjadi aset perusahaan yang paling bernilai. Merk diduga dapat memberikan kontribusi dalam

menciptakan dan menjaga daya saing sebuah produk, di mana merk biasanya dihubungkan dengan citra khusus yang mampu memberikan asosiasi tertentu dalam benak konsumen.⁸⁰

Dari aspek-aspek bauran pemasaran 7P (*marketing mix*) yang diusulkan melalui studi komparasi terhadap bisnis bidang jasa fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus dengan lingkungan kampus UMK. Hasil komparasi disajikan pada tabel 4.1.

Tabel 4.2 merupakan ringkasan hasil komparasi yaitu perbedaan dan persamaan dari bisnis bidang jasa fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus dengan lingkungan kampus UMK. Dari 7 aspek atau bauran pemasaran 7P (*marketing mix*).

Dari 7 aspek atau bauran pemasaran 7P memiliki hasil yang sama antara lain mengenai SDM yang berkompeten dan terlatih, keterbatasan lahan dan lokasi. Sedang perbedaan meliputi, fokus produk/jasa yang ditawarkan, tingkat harga, pelayanan, dan media promosi.

Tabel 4.1 hasil komparasi bisnis fotocopy bidang jasa di lingkungan kampus STAIN Kudus dengan lingkungan kampus UMK

Bauran Pemasaran 7P	STAIN Kudus	Universitas Muria Kudus
1. Produk	Produk/jasa lebih lengkap karena pengusaha fotocopy di lingkungan kampus STAIN berfokus di percetakan dan jasa	Produk/jasa kurang lengkap karena ada beberapa pengusaha fotocopy yang fokus ke bisnis lain.
2. Tempat	Dari 20 pengusaha fotocopy 8 diantaranya mempunyai lokasi yang	Dari 19 fotocopy 7 diantaranya berada di depan kampus.

⁸⁰ Ekuitas Merek Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Produk *Donat J.Co Donuts & Coffee* di Manado Town Square, dalam : "*Jurnal EMBA Vol.1 No.3 Juni 2013*", hlm. 958.

	strategis yaitu di depan kampus. Sedangkan 12 fotocopy lainnya dekat jalan raya dan kost mahasiswa.	Sedangkan yang 12 lainnya berada di jln Gondangmanis.
3. Harga	Print warna Rp 300,- (lebih murah)	Print warna Rp 500
4. Promosi	Menggunakan media sosial, menyebar pamflet, brosur dll	promosi geyhot tular (<i>word of mouth</i>)
5. Orang	Terlatih dan berpotensi	Terlatih dan berpotensi
6. Proses	Cepat dan ramah dalam melayani konsumen	Beberapa ada yang cuek karena mendepankan omset besar atau tender
7. lingkungan fisik	terbatasnya lahan	terbatasnya lahan

Tabel 4.2 rekap hasil persamaan dan perbedaan fotocopy di lingkungan STAIN Kudus dengan UMK

Persamaan	Perbedaan
SDM yang terlatih dan berkompeten	Fokus usaha dan produk
Terbatasnya lahan	Harga
Beberapa bisnis fotocopy berlokasi dekat dengan kampus dan jauh dari kampus.	Media promosi yang digunakan
	Pelayanan

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa studi komparasi bisnis fotocopy di lingkungan kampus STAIN Kudus dengan lingkungan kampus UMK dalam analisis bauran pemasaran. Dengan dua lokasi bisnis yang berbeda ini, disimpulkan bahwa dalam hal sumber daya manusia (SDM) memiliki persamaan

yaitu sama-sama terlatih dan kompeten di bidangnya karena sebelum melayani konsumen secara langsung SDM akan di *training* terlebih dahulu. Terbatasnya lahan juga merupakan salah satu kelemahan bagi bisnis juga lokasi bisnis yang kurang strategis akan berdampak bagi kesuksesan bisnis dalam mencari pelanggan dan mengembangkan usahanya. Sedangkan perbedaanya terletak pada fokus usaha dan produk, estimasi harga, media promosi dan pelayanan.

Usaha bisnis bidang jasa fotocopy lingkungan kampus STAIN Kudus lebih unggul karena memiliki nilai lebih dibandingkan usaha bisnis fotocopy di lingkungan kampus UMK antara lain harga yang lebih murah, pelayanan yang ramah walaupun pelanggan menggunakan jasa dengan jumlah sedikit, media promosi mengikuti perkembangan zaman.

Sedangkan bisnis bidang jasa fotocopy lingkungan kampus UMK juga masih unggul dalam hal kelengkapan produk.

