

**TUGAS OBSERVASI  
KEWIRAUSAHAAN  
"JAVA MEDIA Foto Copy & Warnet"**

Jenis Usaha : Jasa  
Alamat Usaha : Jl Kenduruan No 2 RT 04 RW 01 Bobotsari  
Nama Pemilik : Bpk Dedy Ananto Pratikno SE  
Hari/Tanggal Observasi : 16 November 2011



**DISUSUN OLEH :**

**NAMA : FERI DWI UTOMO**  
**KELAS : XII TKJ 1**  
**NIS : TI 0106**

---

YAYASAN PENDIDIKAN TEKNOLOGI (YPT) PURBALINGGA

**SMK YPT 2 PURBALINGGA**

TERAKREDITASI "A"

Jl.May.jend.Sungkono Telp/Fax (0281) 892407

**PURBALINGGA 53371**

## LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Observasi di "**JAVA MEDIA Foto Copy & Warnet**" telah di periksa dan di sahkan oleh :

Nama : Bpk Dedy Ananto Pratikno SE  
Tanggal : 16 November 2011  
Tempat : "JAVA MEDIA Foto Copy & Warnet"  
Alamat : Jl Kenduruan No 2 RT 04 RW 01 Bobotsari

Pemilik

**(Dedy Ananto Pratikno SE)**

## **KATA PENGANTAR**

Pertama – tama Penulis memanjatkan puji syukur kehadirat Alloh SWT, yang telah memberikan rahmat-Nya sehingga Penulis dapat menyelesaikan,melaksanakan Observasi di JAVA MEDIA Foto Copy & Warnet yang ada di Bobotsari, Purbalingga

Laporan Observasi ini dilaksanakan di JAVA MEDIA Foto Copy & Warnet dengan maksud dan tujuan untuk memenuhi Tugas Mata Pelajaran Kewirausahaan

Oleh karena itu tersusunnya laporan ini berkat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak dan, atas semua itu Penulis mengucapkan terimakasih kepada yang terhormat :

1. Ayahanda dan Ibunda yang telah member dorongan dan doa.
2. Ibu Siti Salamah S Pd Selaku Guru Kewirausahaan
3. Bapak Dedy Ananto Pratikno SE Selaku Pemilik Usaha JAVA MEDIA Foto Copy & Warnet
4. Sahabat – sahabat yang selalu memberiku Saran
5. Semua pihak yang telah membantu dalam menyusun laporan Observasi

Penulis menyadari bahwa Laporan Observasi ini adalah jauh dari sempurna oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik dari berbagai pihak demi lebih sempurnanya laporan ini

Akhir kata semoga laporan ini bermanfaat bagi kita bersama serta mendapat Ridho dari Alloh SWT

Penulis

**DAFTAR ISI**  
**LAPORAN OBSERVASI**

<b>SAMPUL</b> .....	<b>1</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>2</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>3</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>4</b>
<b>BAB I ISI</b>	
A. Isi.....	5
<b>BAB II DOKUMENTASI</b>	
A. Foto - Foto.....	8
<b>BAB III KESIMPULAN</b>	
A. Saran.....	11
B. Kesimpulan.....	11
C. Penutup.....	11

## BAB I

### ISI

#### A. Pertanyaan

1. Siapa Pemilik Usaha Ini ?

**Jawab: Bpk Dedy Ananto Pratikno SE**

2. Sejak kapan Anda mulai membangun Usaha Ini ?

**Jawab: Sejak Tahun 2005**

3. Ada berapa Usaha yang anda miliki ?

**Jawab: Usaha yang saya miliki yaitu usaha Jasa Foto Copy, Warnet dan Studio Photo**

4. Mengapa Anda Memilih Usaha Ini ?

**Jawab: Saya memilih usaha ini Karena pangsa pasar yang masih terbuka luas dan dapat membuka lapangan pekerjaan**

5. Mengapa Anda memilih Tempat usaha di sini ?

**Jawab: Saya memilih tempat usaha di sini Karena letaknya strategis dekat dengan sekolah, institusi Pemerintahan dan yang lebih penting adalah mudah di jangkau oleh konsumen**

6. Apakah Anda Memiliki SITU ?

**Jawab: Punya dengan Nomer 603/196/2008**

7. Dokumen apa saja yang di butuhkan untuk mendirikan usaha milik Anda ?

**Jawab: Ya dokumen seperti TDP,SIUP,SITU**

8. Berapa Jumlah modal awal untuk mendirikan usaha milik Anda ?

**Jawab: Modal awal sebesar ± Rp 35,000,000**

9. Dari mana modal Anda untuk mendirikan usaha milik anda ?

**Jawab: Modal dari Pribadi**

10. Apakah anda memiliki Karyawan di usaha anda kalau ada berapa jumlah karyawannya ?

**Jawab: Punya, Jumlah karyawannya 6 Orang**

11. Dalam Perekrutan Karyawan, apakah Anda mengutamakan Pendidikan dan Pengalaman Kerja dan apa alasannya ?

**Jawab: Dalam perekrutan Karyawan Saya tidak mengutamakan Pendidikan, Karena bagi saya yang penting bisa membuka lapangan pekerjaan bagi orang di sekitar lingkungan sini yang masih menganggur**

12. Berapa gaji Karyawan Anda Per Bulan ?

**Jawab: Gaji Karyawan Rp 600,000**

13. Berapa Rata – Rata jumlah pendapatan yang di peroleh dari usaha Anda Per Hari ?

**Jawab: Rata - rata jumlah pendapatan  $\pm$  Rp 1,000,000 Per hari**

14. Berapa Prosen Keuntungan yang di dapat Anda dalam Usaha Foto copy dan Warnet ?

**Jawab: Keuntungannya sekitar 50%**

15. Berapa Pengeluaran Rata – Rata usaha Anda untuk membayar tagihan Listrik dan tagihan Speedy ?

**Jawab: Rata - rata pengeluaran untuk membayar listrik Rp 3,000,000/Bulan dan Speedy Rp 2,500,000/Bulan**

16. Apa saja yang di jual selain Jasa Foto copy dan Warnet ?

**Jawab: Ya jasa printing,cetak foto, Peralatan sekolah dan kantor seperti Buku tulis,Pensil, Kertas**

17. Dari mana Anda mendapatkan Produk yang Anda Pasarkan/Jual ?

**Jawab: Dari supplier yang berasal dari Purbalingga dan Purwokerto**

18. Ada berapa Mesin Foto copy dan Komputer yang di gunakan dalam usaha Anda ?

**Jawab: Untuk mesin Foto Copy ada 3 sedangkan jumlah Komputer untuk Warnet ada 12**

19. Apakah usaha Anda buka setiap hari dan jam berapa buka tutupnya ?

**Jawab: Toko Untuk Foto Copy dan Peralatan sekolah buka dari jam 07,00 WIB - 21,00 WIB sedangkan Warnet buka dari jam 08,00 WIB - 01,00 WIB (Malam)**

20. Berapa Tarif Warnet milik Anda di hitung per jamnya ?

**Jawab: Tarifnya Rp 3000/Jam**

21. Berapa Tarif Foto copy Untuk Per Satu lembar kertasnya ?

**Jawab: Untuk Kertas buram Rp 100 dan Kertas HVS Putih Rp 125**

22. Apa saja kendala yang sering Anda alami di usaha Anda ?

**Jawab: Kendalanya seperti mati lampu, mesin Trouble/Rusak, Warnet tidak konek ke internet**

23. Bagaimana cara merawat Alat – alat mesin Foto copy dan Komputer Milik Anda ?

**Jawab: Dengan cara di bersihkan dan di cek secara rutin apabila ada komponen yang rusak di ganti komponen yang rusak**

24. Berapa Biaya untuk Merawat Mesin Foto copy dan Komputer milik usaha Anda ?

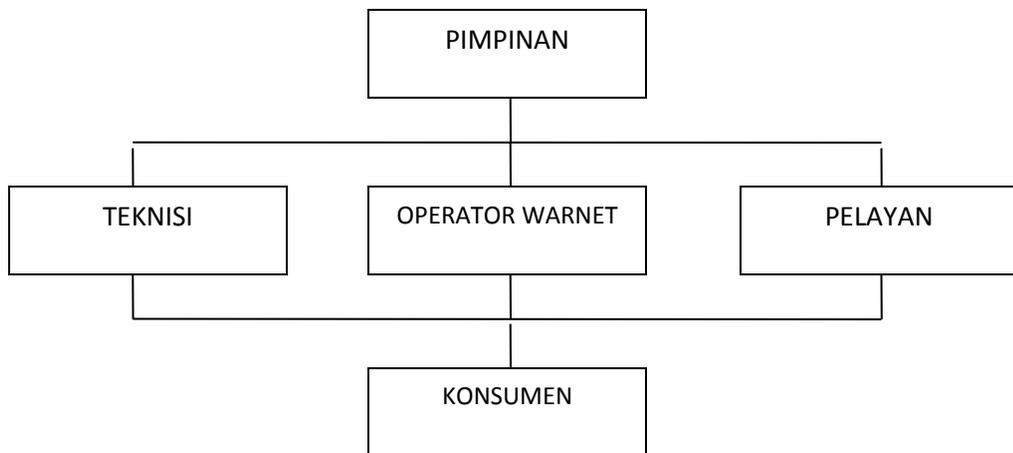
**Jawab: Biayanya sekitar ± Rp 500,000**

25. Bagaimana langkah – langkah yang di lakukan Anda supaya usaha Anda tidak rugi ?

**Jawab: Mengutamakan pelayanan, menjaga kualitas produk, menjalin hubungan baik dengan konsumen dan membuat suasana ruangan yang nyaman bagi konsumen dan Karyawan**

26. Apakah di usaha milik Anda ada Struktur Organisasi Kerjanya ?

**Jawab: Ada Contohnya seperti ini**



27. Bagaimana cara Anda mengatasi Persaingan di dunia usaha yang semakin ketat ini ?

**Jawab: Melakukan pelayanan semaksimal mungkin, mengadakan Promo dan memberikan Bingkisan hari lebaran bagi Konsumen**

28. Bagaimana cara Anda mempromosikan Usaha Anda ?

**Jawab: Promosinya dari mulut ke mulut, memasang spanduk/banner**

29. Apa harapan Anda untuk usaha ini ke depannya ?

**Jawab: Ingin mengembangkan usaha ini lebih besar lagi**

30. Bagaimana Kiat – Kiat sukses menjadi Wirausahawan seperti Anda ?

**Jawab: Disiplin dalam manajemen keuangan dan selalu belajar dari pengalaman orang lain yang sudah sukses**

## **BAB II**

### **DOKUMENTASI**



Gambar : 1.0 Tempat Observasi "JAVA MEDIA Foto copy & Warnet"(Tampak Depan)



Gambar : 1.1 Penulis Sedang Mewawancarai Pemilik Usaha Foto copy & Warnet  
"JAVA MEDIA"



Gambar : 1.2 Mesin Foto Copy Milik "JAVA MEDIA"



Gambar : 1.3 Etalase Toko Foto Copy "JAVA MEDIA"



Gambar : 1.4 Ruang Warnet "JAVA MEDIA Net"



Gambar : 1.5 Pemilik Usaha Foto Copy & Warnet "JAVA MEDIA"

## **BAB III**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Saran**

##### **1. Untuk "JAVA MEDIA Foto Copy dan Warnet"**

- a. Lebih giat melakukan Promo sehingga Konsumen bisa tertarik untuk ke JAVA MEDIA Foto Copy & Warnet
- b. Ruangan untuk studio Photo dan Warnet di jaga kebersihan dan kerapiannya.

#### **B. Kesimpulan**

Dari hasil observasi yang di lakukan oleh Penulis dapat di simpulkan Tempat usaha JAVA MEDIA Foto Copy & Warnet sangat strategis karena dekat dengan sekolahan dan instansi Pemerintahan sehingga Mayoritas Konsumennya adalah Anak - anak sekolah dan Pegawai Pemerintahan Tingkat Kecamatan dan di simpulkan juga bahwa untuk membuat usaha Jasa Foto Copy dan Warnet membutuhkan modal yang lumayan besar.

#### **C. Penutup**

Saya berharap apa yang saya sajiakan (Laporan Observasi kepada pemilik tepat usaha Jasa Foto copy dan Warnet "JAVA MEDIA")ini dapat berguna dan bermanfaat bagi para Pembaca dan sebagai sumber Informasi atau sebagai acuan dalam membuat Laporan yang akan datang dan Saya juga berterimakasih kepada Para Pembaca karena mau meluangkan sedikit waktu untuk membaca Laporan Observasi Saya dan akhir kata saya ucapkan Terima Kasih kepada semua orang yang telah mendukung terselesainya Laporan Observasi ini.