



UNIVERSITAS INDONESIA

**Transformasi Ide Menjadi Peluang Bisnis yang Berkelanjutan di Era
Digital: Teman Simpan, Layanan Digitalisasi Arsip Keluarga
Berkas Keamanan dan Kemudahan Akses**

Disusun untuk Memenuhi Ujian Tengah Semester Mata Kuliah Kewirausahaan

Dosen Pengampu : Sandra Amelia, M.M

Disusun Oleh:

Gea Marsha Aurel

2406446323

**PROGRAM PENDIDIKAN VOKASI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN REKOD DAN ARSIP
UNIVERSITAS INDONESIA
2025**

Transformasi Ide Menjadi Peluang Bisnis yang Berkelanjutan di Era Digital: Teman Simpan, Layanan Digitalisasi Arsip Keluarga Berbasis Keamanan dan Kemudahan Akses

Gea Marsha Aurel

Jurusan Manajemen Rekod dan Arsip, Program Pendidikan Vokasi, Universitas Indonesia. Jalan Raya margonda, Pondok cina, Depok, Jawa Barat 16424, Indonesia.

E-mail : gea.marsha@ui.ac.id

Abstrak

Perkembangan teknologi informasi membuka peluang baru dalam pengelolaan arsip, tidak hanya di tingkat lembaga tetapi juga di tingkat keluarga. Namun, pada kenyataannya masih banyak keluarga yang menyimpan dokumen penting secara tidak terorganisir sehingga rentan terhadap kerusakan dan kehilangan. Makalah ini membahas transformasi ide menjadi peluang bisnis melalui pengembangan Teman Simpan, sebuah layanan digitalisasi arsip keluarga berbasis keamanan dan kemudahan akses. Dengan menggunakan pendekatan konsep kewirausahaan, identifikasi peluang, analisis SWOT, model bisnis kanvas, serta kajian etika bisnis, makalah ini menunjukkan bahwa layanan digitalisasi arsip keluarga memiliki potensi besar sebagai usaha rintisan yang berkelanjutan di era ekonomi digital. Teman Simpan menawarkan layanan mobile dengan operator yang mendatangi klien, proses digitalisasi berstandar kearsipan, serta jaminan kerahasiaan data melalui penerapan NDA. Hasil kajian menunjukkan bahwa bisnis ini tidak hanya menjawab kebutuhan nyata masyarakat, tetapi juga selaras dengan tren transformasi digital dan regulasi kearsipan yang berlaku di Indonesia.

Kata Kunci : Digitalisasi arsip, arsip keluarga, kewirausahaan digital, keamanan informasi, layanan mobile

Transforming Ideas into Sustainable Business Opportunities in the Digital Era: Teman Simpan as a Family Archive Digitalization Service Based on Security and Accessibility

Abstract

The advancement of information technology has opened new opportunities in records management, not only at the institutional level but also within households. In practice, however, many families still store important documents in a disorganized manner, making them vulnerable to damage and loss. This paper discusses the transformation of an idea into a business opportunity through the development of Teman Simpan, a family archive digitalization service centered on security and accessibility. Drawing on concepts of entrepreneurship, opportunity identification, SWOT analysis, business model canvas, and business ethics, this paper demonstrates that family archive digitalization holds significant potential as a sustainable startup in the digital economy era. Teman Simpan offers a mobile service in which operators visit clients directly, applies archival standards throughout the digitalization process, and ensures data confidentiality through Non-Disclosure Agreements. The findings indicate that this business not only addresses a genuine societal need but is also aligned with digital transformation trends and existing archival regulations in Indonesia.

Keywords : Archive digitalization, family records, digital entrepreneurship, information security, mobile service

Pendahuluan

Perkembangan teknologi informasi telah membawa perubahan besar dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam pengelolaan arsip. Arsip tidak hanya dimiliki oleh lembaga, tetapi juga oleh individu dalam bentuk arsip keluarga yang memiliki nilai penting sebagai sumber informasi, bukti autentik, serta memori sejarah keluarga. Selain itu, arsip keluarga juga memiliki nilai guna informasional, karena memuat berbagai data penting yang dapat dimanfaatkan untuk keperluan administrasi,

hukum, maupun kepentingan pribadi lainnya. (Kartikasari dkk., 2024) Hal ini sejalan dengan Undang-Undang Nomor 43 Tahun 2009 tentang Kearsipan yang menegaskan bahwa masyarakat memiliki tanggung jawab dalam menjaga arsip perseorangan dan keluarga. Namun, pada kenyataannya, masih banyak masyarakat yang menyimpan arsip keluarga secara sembarangan, seperti diletakkan di lemari, laci, atau bercampur dengan barang lain tanpa sistem yang terorganisir. Kondisi tersebut menyebabkan arsip rentan mengalami kerusakan, kehilangan, serta menyulitkan proses pencarian ketika dibutuhkan.

Fenomena ekonomi terkini ditandai dengan percepatan transformasi digital yang memengaruhi cara masyarakat dalam mengelola informasi. World Bank dalam laporan *Indonesia Digital Economy Prospects* menjelaskan bahwa perkembangan teknologi digital telah mengubah pola penyimpanan dan pengelolaan data menjadi lebih berbasis elektronik, termasuk dalam kehidupan sehari-hari di tingkat rumah tangga. Perubahan ini mendorong masyarakat untuk beralih dari metode konvensional ke sistem digital yang dinilai lebih efisien, praktis, serta memiliki tingkat keamanan yang lebih baik. Selain itu, meningkatnya ketergantungan terhadap teknologi juga menciptakan kebutuhan baru akan layanan berbasis digital yang mampu membantu pengelolaan data secara lebih terstruktur dan berkelanjutan.

Seiring dengan meningkatnya literasi digital, kebutuhan akan solusi praktis dalam menyimpan dan mengelola dokumen penting semakin tinggi. Meskipun telah terdapat beberapa inovasi, sebagian besar masih terbatas pada proses digitalisasi sederhana tanpa memperhatikan aspek keamanan, autentikasi, dan keberlanjutan arsip. (Ekantari dkk., 2022) Kondisi ini menunjukkan adanya celah yang dapat dikembangkan menjadi peluang usaha di bidang layanan digitalisasi arsip keluarga. Oleh karena itu, digitalisasi arsip keluarga menjadi topik yang relevan untuk dikembangkan sebagai ide bisnis karena tidak hanya menjawab permasalahan nyata di masyarakat, tetapi juga selaras dengan tren ekonomi digital yang terus berkembang. Dengan demikian, pengembangan layanan digitalisasi arsip keluarga tidak hanya menjadi solusi atas pengelolaan arsip yang masih tidak teratur, tetapi juga

merupakan peluang kewirausahaan yang strategis dan berpotensi besar di era ekonomi digital saat ini.

Kajian Teori

Konsep dan Karakteristik Wirausaha

Berdasarkan buku kewirausahaan yang ditulis oleh Eko Putra, kewirausahaan dapat dipahami sebagai suatu proses dalam mengenali peluang, mengembangkan gagasan inovatif, serta berani mengambil risiko untuk menciptakan usaha baru maupun mengembangkan usaha yang telah ada. (Eko Putra, 2025) Kewirausahaan tidak hanya berkaitan dengan kemampuan mendirikan bisnis, tetapi juga mencakup kepekaan dalam melihat peluang yang seringkali tidak disadari oleh orang lain. Adapun tujuan dari kegiatan kewirausahaan meliputi penciptaan lapangan kerja, pengembangan inovasi dan teknologi, peningkatan kesejahteraan ekonomi, pemanfaatan sumber daya secara optimal, serta mendorong pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

Dalam buku tersebut juga dijelaskan bahwa tidak setiap individu memiliki karakter untuk menjadi wirausaha. Hanya sebagian orang yang memiliki ciri-ciri tertentu, seperti kemampuan dalam mengenali peluang dan menciptakan solusi inovatif, keberanian dalam menghadapi risiko, serta inisiatif untuk terus mencari dan memanfaatkan peluang yang ada di sekitarnya. Selain itu, seorang wirausaha juga dituntut memiliki kemandirian, keteguhan dalam menjalankan usaha, serta orientasi pada penciptaan nilai tambah, baik bagi pelanggan maupun masyarakat secara luas.

Identifikasi Peluang dan Kreativitas

Peluang usaha merupakan kondisi yang memungkinkan seseorang untuk memulai atau mengembangkan bisnis dengan potensi keberhasilan yang baik.

Peluang ini muncul ketika terdapat kebutuhan atau masalah yang belum terpenuhi dan dapat diubah menjadi nilai ekonomi melalui produk, jasa, atau inovasi tertentu. Sumber peluang usaha dapat berasal dari perubahan tren pasar, perkembangan teknologi, kebijakan pemerintah, maupun kebutuhan masyarakat yang terus berkembang. (Nurjaman dkk., 2024) Identifikasi peluang usaha menjadi langkah penting dalam pengembangan bisnis karena membantu pelaku usaha memahami perubahan lingkungan dan kebutuhan konsumen. Melalui proses ini, wirausaha dapat menemukan celah pasar, menciptakan solusi inovatif, bahkan membuka pasar baru. Selain itu, kemajuan teknologi dan perubahan perilaku konsumen juga semakin memperluas kemungkinan terciptanya peluang usaha yang lebih efisien, inovatif, dan berkelanjutan.

Kreativitas merupakan kemampuan individu untuk menghasilkan dan menerapkan gagasan baru dalam kehidupan, termasuk berpikir dengan cara yang tidak biasa serta menemukan solusi dari sudut pandang yang berbeda. (Manilang dkk., 2025) Proses ini mendorong seseorang untuk keluar dari kebiasaan dan rutinitas, sehingga mampu mengeksplorasi berbagai kemungkinan yang sebelumnya belum terpikirkan. Dalam konteks kewirausahaan, kreativitas menjadi dasar utama lahirnya inovasi karena tanpa ide-ide baru, sulit bagi pelaku usaha untuk menciptakan atau mengembangkan produk dan layanan yang mampu memenuhi kebutuhan pasar secara lebih efektif. Kreativitas juga membantu wirausahawan melihat peluang di balik setiap tantangan serta menemukan cara baru dalam menyelesaikan masalah. Dengan demikian, kreativitas dan inovasi saling berkaitan dan melengkapi, di mana kreativitas melahirkan ide, sedangkan inovasi mewujudkannya menjadi sesuatu yang nyata dan bernilai, sehingga keduanya menjadi kunci penting bagi keberlangsungan dan daya saing usaha di tengah perkembangan bisnis yang dinamis.

Analisis Lingkungan Bisnis

Analisis lingkungan bisnis merupakan upaya untuk memahami berbagai faktor yang memengaruhi jalannya suatu usaha, baik yang berasal dari dalam maupun luar

organisasi. Dalam buku *Analisis Lingkungan Bisnis di Era Digital*, dijelaskan bahwa lingkungan bisnis terbagi menjadi dua, yaitu lingkungan internal dan eksternal. Lingkungan internal meliputi unsur-unsur yang masih dapat dikendalikan oleh pelaku usaha, seperti sumber daya manusia, modal, bahan baku, teknologi atau peralatan, serta metode manajemen yang digunakan. (Rizan, 2023) Faktor-faktor ini berperan penting dalam menentukan keberhasilan bisnis karena berada di bawah kendali langsung perusahaan. Sementara itu, lingkungan eksternal mencakup kondisi di luar organisasi yang tidak dapat dikontrol, sehingga pelaku usaha perlu menyesuaikan diri agar tetap mampu bertahan dan berkembang. Dengan memahami kedua aspek tersebut, pelaku usaha dapat menyusun strategi yang lebih tepat dan responsif terhadap perubahan lingkungan bisnis.

Model Bisnis

Model bisnis merupakan gambaran mengenai bagaimana suatu usaha dijalankan untuk menciptakan, menyampaikan, dan memperoleh nilai. Dalam buku *Memahami Makna Model Bisnis*, konsep ini dijelaskan sebagai kerangka yang digunakan untuk merancang, mengelola, serta menganalisis aktivitas bisnis secara menyeluruh, mulai dari produk atau layanan yang ditawarkan, target pasar, hingga struktur biaya dan sumber pendapatan. Model bisnis juga berfungsi sebagai alat strategis untuk menjelaskan cara perusahaan beroperasi, membangun keunggulan kompetitif, serta beradaptasi dengan perubahan lingkungan. Dengan memahami model bisnis secara tepat, pelaku usaha dapat menyusun strategi yang lebih terarah, mengoptimalkan sumber daya, serta meningkatkan peluang keberhasilan dalam persaingan pasar.

Strategi Pemasaran dan Target Pasar

Strategi pemasaran merupakan perencanaan yang digunakan untuk menciptakan nilai bagi konsumen sekaligus mencapai tujuan bisnis melalui pemahaman pasar, penentuan sasaran, serta pengelolaan bauran pemasaran seperti produk, harga, distribusi, dan promosi. Dalam perkembangan teknologi saat ini,

pemasaran digital menjadi pendekatan yang semakin penting karena memanfaatkan media internet untuk menjangkau konsumen secara lebih luas, efisien, dan interaktif. Melalui pemasaran digital, pelaku usaha dapat melakukan segmentasi pasar, menentukan target yang sesuai, serta membangun posisi produk di benak konsumen dengan berbagai teknik seperti media sosial, konten, dan optimasi mesin pencari. Pendekatan ini tidak hanya membantu meningkatkan penjualan, tetapi juga memperkuat hubungan dengan konsumen serta memperluas jangkauan pasar dengan biaya yang relatif lebih rendah dibandingkan metode konvensional. (Khairunnisa, 2022)

Etika Bisnis

Etika bisnis merupakan prinsip yang mengatur bagaimana kegiatan usaha dijalankan dengan memperhatikan hubungan antara individu, perusahaan, dan masyarakat. Dalam buku *Analisis Lingkungan Bisnis di Era Digital*, etika bisnis dijelaskan sebagai landasan dalam membentuk nilai, norma, dan perilaku, baik bagi karyawan maupun pimpinan, sehingga tercipta hubungan yang adil, sehat, dan profesional dengan pelanggan, mitra kerja, pemegang saham, serta masyarakat. (Rizan, 2023) Penerapan etika bisnis juga menjadi pedoman dalam menjalankan aktivitas usaha secara jujur, transparan, dan sesuai dengan hukum yang berlaku, sehingga mampu mendorong kinerja perusahaan yang berkelanjutan. Selain itu, etika bisnis menuntut adanya pengendalian diri, tanggung jawab sosial, persaingan yang sehat, serta konsistensi terhadap aturan yang telah disepakati. Sikap seperti menjaga integritas, membangun kepercayaan, dan menghindari praktik-praktik tidak etis menjadi hal penting agar perusahaan tetap relevan dan dipercaya dalam lingkungan bisnis yang terus berkembang.

Pembahasan

Karakter Wirausaha

Lahirnya Teman Simpan dimulai ketika penulis menyadari masalah yang kerap disepelekan di lingkungan sekitar tetapi ternyata memiliki risiko yang besar, yaitu pengelolaan arsip keluarga yang dilakukan dengan sembarangan. Seperti yang dituliskan oleh Eko Saputra, Ide ini muncul dari kepekaan dalam melihat peluang yang seringkali tidak disadari oleh orang lain, disertai keberanian untuk mengambil risiko dengan mewujudkannya menjadi usaha nyata. Karakter inilah yang menjadi dasar lahirnya Teman Simpan; Layanan Digitalisasi arsip Keluarga Berbasis Keamanan dan Kemudahan Akses.

Dalam menjalankan bisnis ini, karakter wirausaha yang paling menonjol adalah kemampuan mengenali masalah nyata di masyarakat. Fakta bahwa banyak keluarga menyimpan dokumen penting secara tidak terorganisir menjadi titik awal identifikasi peluang. Wirausaha Teman Simpan tidak menunggu pasar meminta solusi, tetapi aktif hadir dengan solusi sebelum masyarakat menyadari kebutuhannya. Selain itu, karakter kemandirian dan orientasi pada nilai tambah juga tercermin dalam konsep layanan Teman Simpan. Bisnis ini tidak sekadar menawarkan jasa pemindaian dokumen, melainkan memberikan nilai lebih berupa sistem penyimpanan digital yang terorganisir, aman, dan mudah ditemukan kembali saat dibutuhkan. Orientasi ini sejalan dengan karakter wirausaha yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga pada manfaat nyata bagi pelanggan dan masyarakat luas.

Identifikasi Peluang dan Kreativitas

Ide bisnis Teman Simpan berawal dari pengamatan terhadap kebiasaan masyarakat dalam mengelola arsip keluarga yang masih jauh dari ideal. Sebagian besar keluarga menyimpan dokumen penting seperti akta kelahiran, ijazah, dan sertifikat tanah secara tidak terorganisir. Bahkan, tidak sedikit yang melaminating dokumen tersebut dengan keyakinan dapat melindunginya, padahal tindakan ini bersifat ireversibel dan berpotensi merusak arsip secara permanen. Kondisi tersebut

menunjukkan adanya celah nyata antara kebutuhan masyarakat akan pengelolaan arsip yang aman dengan minimnya kesadaran serta solusi yang tersedia.

Sebagaimana dijelaskan dalam kajian teori, peluang usaha muncul ketika terdapat kebutuhan atau masalah yang belum terpenuhi dan dapat diubah menjadi nilai ekonomi melalui produk atau jasa tertentu. Permasalahan kearsipan keluarga ini memenuhi kriteria tersebut, yaitu bersifat nyata, dialami banyak orang, namun belum banyak layanan yang secara spesifik menjawabnya dengan memperhatikan aspek keamanan, autentikasi, dan keberlanjutan arsip. Celah inilah yang menjadi dasar pengembangan Teman Simpan.

Kreativitas dalam gagasan ini tidak terletak pada penciptaan teknologi baru, melainkan pada pengombinasian layanan yang sudah ada, seperti digitalisasi dokumen dan penyimpanan cloud dengan pendekatan yang lebih personal dan edukatif. Disadari bahwa tantangan terbesar bukan pada teknologi, melainkan pada rendahnya kesadaran masyarakat. Oleh karena itu, Teman Simpan hadir tidak hanya sebagai penyedia jasa, tetapi juga sebagai mitra edukasi yang membantu keluarga memahami pentingnya pengelolaan arsip yang benar sejak dini. Pendekatan ini menjadi nilai kreatif sekaligus pembeda utama dibandingkan layanan digitalisasi lainnya.

Analisis Lingkungan

Analisis lingkungan bisnis Teman Simpan dilakukan dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal melalui pendekatan SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat). Pendekatan ini membantu dalam memahami posisi usaha serta menyusun strategi yang tepat dalam menghadapi dinamika lingkungan bisnis.

Dari sisi strength (kekuatan), Teman Simpan memiliki keunggulan pada relevansi layanan dengan kebutuhan masyarakat serta kesesuaiannya dengan prinsip dalam Undang-Undang Kearsipan yang menekankan pentingnya pengelolaan arsip secara baik dan benar. Selain itu, usaha ini tidak memerlukan modal awal yang besar

karena memanfaatkan teknologi yang relatif sederhana seperti perangkat digitalisasi dan penyimpanan cloud. Fleksibilitas layanan yang dapat dilakukan secara mobile juga menjadi nilai tambah, karena memungkinkan penjangkauan konsumen secara lebih luas dan praktis. Keunggulan lainnya terletak pada pendekatan berbasis kearsipan yang tidak hanya fokus pada digitalisasi, tetapi juga pada aspek keamanan, autentikasi, dan keberlanjutan arsip.

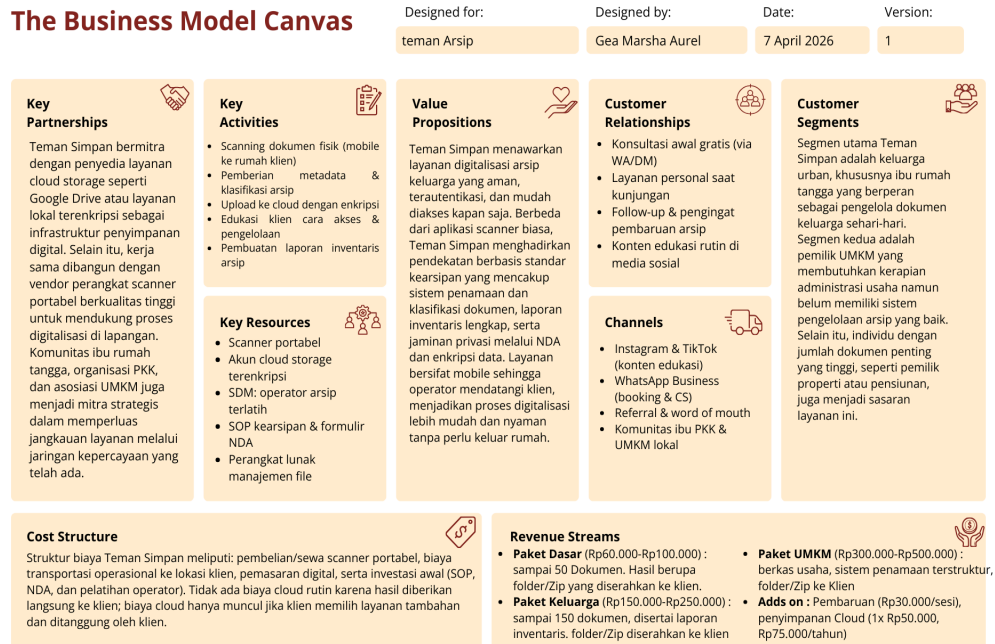
Namun, terdapat beberapa weakness (kelemahan) yang perlu diperhatikan, terutama rendahnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya pengelolaan arsip keluarga secara benar. Banyak masyarakat yang masih menganggap penyimpanan konvensional sudah cukup, sehingga belum melihat urgensi untuk menggunakan layanan digitalisasi. Selain itu, tingkat kepercayaan terhadap penyimpanan berbasis cloud juga masih menjadi tantangan, karena adanya kekhawatiran terkait keamanan dan privasi data.

Dari sisi opportunity (peluang), perkembangan teknologi digital yang semakin pesat menjadi faktor pendukung utama bagi Teman Simpan. Meningkatnya literasi digital masyarakat serta kebutuhan akan akses data yang cepat dan praktis membuka peluang besar bagi layanan digitalisasi arsip. Selain itu, belum banyaknya layanan yang secara spesifik berfokus pada pengelolaan arsip keluarga menjadi celah pasar yang dapat dimanfaatkan. Kondisi ini memberikan peluang bagi Teman Simpan untuk menjadi pelopor layanan yang mengintegrasikan digitalisasi dengan pendekatan kearsipan yang lebih komprehensif.

Di sisi lain, terdapat beberapa threat (ancaman) yang dapat memengaruhi keberlangsungan usaha. Salah satunya adalah keberadaan berbagai aplikasi pemindai dokumen gratis yang mudah diakses oleh masyarakat, sehingga dapat mengurangi minat penggunaan jasa berbayar. Selain itu, kekhawatiran masyarakat terhadap kebocoran data dan penyalahgunaan informasi pribadi juga menjadi ancaman yang serius, terutama dalam layanan yang berbasis digital.

Dengan memahami keempat aspek tersebut, Teman Simpan dapat menyusun strategi yang lebih tepat, seperti memperkuat edukasi kepada masyarakat, menekankan aspek keamanan data sebagai nilai utama, serta membangun kepercayaan pelanggan melalui layanan yang profesional dan transparan. Pendekatan ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing sekaligus memastikan keberlanjutan usaha di tengah perkembangan lingkungan bisnis yang dinamis.

Model Bisnis Canva



Gambar 01. The Business Model Canvas of Teman Arsip

Strategi Pemasaran dan Target Pasar

Strategi pemasaran Teman Simpan disusun dengan mengacu pada konsep pemasaran yang menekankan pemahaman terhadap kebutuhan pasar serta penciptaan nilai bagi konsumen. Dalam konteks ini, pasar dipahami sebagai kelompok masyarakat yang memiliki kebutuhan terhadap pengelolaan dokumen secara aman,

praktis, dan efisien di tengah perkembangan teknologi digital. Oleh karena itu, layanan Teman Simpan diarahkan pada keluarga urban, pelaku UMKM, serta individu dengan jumlah dokumen penting yang tinggi. Kelompok ini dipilih karena memiliki karakteristik kebutuhan yang serupa, yaitu memerlukan sistem penyimpanan arsip yang mudah diakses, terorganisir, serta mampu menjamin keamanan informasi.

Dari segmen tersebut, fokus utama diarahkan pada ibu rumah tangga yang berperan sebagai pengelola dokumen keluarga serta pemilik UMKM yang bertanggung jawab terhadap administrasi usaha. Penentuan sasaran ini didasarkan pada peran mereka sebagai pihak yang paling sering berinteraksi dengan dokumen dan merasakan langsung dampak dari pengelolaan arsip yang tidak tertib. Dengan memahami karakteristik target pasar, Teman Simpan dapat menyesuaikan layanan dan pendekatan komunikasi agar lebih relevan, sehingga mampu menjawab kebutuhan secara tepat dan meningkatkan efektivitas pemasaran.

Dalam membangun posisi di pasar, Teman Simpan menempatkan diri sebagai solusi digitalisasi arsip yang aman, terautentikasi, dan mudah diakses kapan saja. Penekanan pada aspek keamanan dan keandalan menjadi pembeda utama dibandingkan layanan sejenis yang umumnya hanya berfokus pada proses pemindaian dokumen. Nilai yang ditawarkan tidak hanya bersifat fungsional, tetapi juga memberikan jaminan perlindungan dan keberlanjutan arsip, sehingga mampu membangun kepercayaan konsumen dalam jangka panjang.

Implementasi strategi pemasaran dilakukan melalui pengelolaan bauran pemasaran yang mencakup produk, harga, distribusi, dan promosi. Layanan yang ditawarkan berupa digitalisasi arsip yang terintegrasi dengan sistem penyimpanan yang aman dan terorganisir, dengan penetapan harga yang fleksibel sesuai kebutuhan konsumen. Distribusi dilakukan secara digital dan didukung layanan mobile untuk meningkatkan aksesibilitas. Sementara itu, promosi difokuskan pada pemasaran digital melalui media sosial dengan penyampaian konten edukatif mengenai

pentingnya pengelolaan arsip, risiko penyimpanan yang tidak tepat, serta manfaat digitalisasi yang aman. Pendekatan ini tidak hanya bertujuan untuk menarik minat, tetapi juga membangun kesadaran dan kepercayaan masyarakat, sehingga Teman Simpan dapat berkembang secara berkelanjutan di tengah persaingan bisnis berbasis teknologi.

Etika Bisnis

Etika bisnis dalam Teman Simpan menjadi aspek yang sangat krusial mengingat layanan ini berhubungan langsung dengan pengelolaan dokumen pribadi dan sensitif milik klien. Berdasarkan kajian teori, etika bisnis menekankan pada prinsip tanggung jawab, kejujuran, integritas, serta penghormatan terhadap hak konsumen dalam setiap aktivitas usaha. Dalam konteks ini, Teman Simpan tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga pada upaya menjaga kepercayaan klien melalui pengelolaan arsip yang aman, profesional, dan sesuai dengan prinsip etis. Hal ini sejalan dengan karakteristik bisnis jasa yang sangat bergantung pada tingkat kepercayaan antara penyedia layanan dan pengguna.

Salah satu bentuk penerapan etika bisnis dalam Teman Simpan adalah menjaga kerahasiaan data klien. Mengingat dokumen yang dikelola mencakup KTP, akta kelahiran, ijazah, dan sertifikat, maka diperlukan komitmen yang kuat untuk melindungi informasi tersebut dari penyalahgunaan. Oleh karena itu, Teman Simpan menerapkan perjanjian kerahasiaan (non-disclosure agreement/NDA) sebagai bentuk perlindungan hukum dan etis terhadap data klien. Selain itu, akses terhadap dokumen digital dibatasi hanya kepada pihak yang berwenang, dengan sistem pengamanan tertentu untuk mencegah kebocoran data. Penerapan ini mencerminkan prinsip tanggung jawab dan perlindungan hak konsumen sebagaimana dijelaskan dalam teori etika bisnis.

Selain kerahasiaan, transparansi juga menjadi prinsip penting yang diterapkan dalam operasional Teman Simpan. Klien diberikan informasi yang jelas mengenai proses digitalisasi, sistem penyimpanan, serta pihak-pihak yang memiliki akses

terhadap arsip mereka. Transparansi ini bertujuan untuk menghindari kesalahpahaman sekaligus meningkatkan rasa aman bagi pengguna layanan. Prinsip ini juga sejalan dengan ketentuan dalam Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2008 tentang Keterbukaan Informasi Publik yang menekankan pentingnya keterbukaan informasi secara proporsional, tanpa mengabaikan perlindungan terhadap informasi yang bersifat pribadi dan dikecualikan.

Lebih lanjut, integritas dan kepercayaan menjadi pondasi utama dalam menjalankan bisnis Teman Simpan. Dalam praktiknya, hal ini diwujudkan melalui komitmen untuk tidak menyalahgunakan arsip, menjaga keaslian dokumen, serta memastikan proses pengelolaan dilakukan sesuai dengan standar kearsipan. Hal ini juga berkaitan dengan ketentuan dalam Undang-Undang Nomor 43 Tahun 2009 tentang Kearsipan, khususnya Pasal 83 yang mengatur sanksi bagi pihak yang tidak melaksanakan penjagaan dan pelestarian arsip, serta Pasal 87 yang melarang praktik jual beli arsip secara ilegal. Dengan berpedoman pada prinsip etika dan regulasi yang berlaku, Teman Simpan berupaya membangun kepercayaan jangka panjang dengan klien sekaligus memastikan bahwa pengelolaan arsip dilakukan secara bertanggung jawab, aman, dan sesuai hukum.

Alur Layanan dan Pengalaman Klien

Teman Simpan dirancang dengan alur layanan yang sederhana, personal, dan mudah diikuti oleh siapa pun, termasuk mereka yang belum terbiasa dengan layanan berbasis digital. Terdapat lima tahapan utama dalam pengalaman klien menggunakan layanan ini.

Tahap pertama adalah konsultasi awal yang dilakukan secara daring melalui WhatsApp Business atau direct message Instagram. Pada tahap ini, klien menyampaikan kebutuhan mereka, seperti jumlah dokumen yang ingin didigitalisasi dan jenis arsip yang dimiliki. Tim Teman Simpan kemudian memberikan rekomendasi paket yang paling sesuai beserta estimasi waktu pengerjaan dan biaya

yang harus dikeluarkan. Konsultasi ini tidak dipungut biaya dan bertujuan untuk membangun kepercayaan sejak awal.

Tahap kedua adalah penjadwalan kunjungan. Setelah klien menyepakati paket layanan, jadwal kunjungan ditentukan sesuai waktu yang nyaman bagi klien. Pada tahap ini pula klien diminta menandatangani formulir Non-Disclosure Agreement (NDA) secara digital sebagai bentuk jaminan kerahasiaan data sebelum proses digitalisasi dimulai.

Tahap ketiga adalah kunjungan dan proses pemindaian dokumen. Operator Teman Simpan mendatangi kediaman atau lokasi usaha klien membawa perangkat scanner portabel. Proses pemindaian dilakukan langsung di hadapan klien sehingga klien dapat memantau dan memastikan seluruh dokumen ditangani dengan baik. Durasi kunjungan berkisar antara satu hingga tiga jam tergantung jumlah dokumen, dengan estimasi sekitar 30–40 dokumen per jam.

Tahap keempat adalah pengolahan dan penyusunan arsip digital. Setelah proses pemindaian selesai, file hasil scan diolah dengan memberikan penamaan yang sistematis sesuai standar kearsipan, disertai klasifikasi berdasarkan jenis dan tahun dokumen. Seluruh file kemudian dikemas dalam struktur folder yang rapi dan mudah ditelusuri. Apabila klien memilih layanan tambahan penyimpanan cloud, file diunggah ke akun cloud yang telah disiapkan dan klien diberikan akses penuh ke folder tersebut.

Tahap kelima adalah serah terima hasil layanan. Klien menerima seluruh file digital dalam format folder terkompresi (ZIP) yang dapat disimpan di perangkat pribadi. Selain itu, klien juga mendapatkan laporan inventaris arsip yang memuat daftar seluruh dokumen yang telah didigitalisasi beserta keterangan singkatnya, sehingga pencarian dokumen di kemudian hari menjadi jauh lebih mudah. Pada tahap ini, operator juga memberikan panduan singkat mengenai cara mengelola dan mengakses arsip digital secara mandiri. Teman Simpan kemudian melakukan

follow-up singkat beberapa hari setelah serah terima untuk memastikan kepuasan klien dan membuka ruang apabila ada pertanyaan lanjutan.

Kesimpulan

Teman Simpan merupakan gagasan bisnis yang lahir dari kepekaan terhadap permasalahan nyata yang dialami banyak keluarga di Indonesia, yaitu pengelolaan arsip keluarga yang masih dilakukan secara tidak terorganisir. Melalui pendekatan digitalisasi berbasis standar kearsipan, layanan ini hadir tidak sekadar sebagai jasa pemindaian dokumen biasa, melainkan sebagai solusi menyeluruh yang mengintegrasikan aspek keamanan, autentikasi, dan kemudahan akses arsip dalam satu paket layanan yang terjangkau dan personal.

Analisis lingkungan bisnis melalui pendekatan SWOT menunjukkan bahwa Teman Simpan memiliki peluang yang cukup besar di tengah perkembangan literasi digital masyarakat, meskipun tantangan berupa rendahnya kesadaran terhadap pentingnya pengelolaan arsip dan kekhawatiran terhadap privasi data masih perlu diatasi secara strategis melalui edukasi dan transparansi layanan. Model bisnis yang dirancang bersifat fleksibel dan tidak memerlukan modal awal yang besar, sehingga relevan untuk dikembangkan sebagai usaha rintisan oleh mahasiswa atau wirausahawan pemula sekalipun.

Bagi calon wirausahawan yang ingin mengembangkan ide serupa, terdapat beberapa saran penting. Pertama, mulailah dari masalah yang benar-benar ada di sekitar dan belum banyak dijawab oleh solusi yang tersedia. Kedua, bangun kepercayaan sejak awal melalui transparansi, profesionalisme, dan jaminan keamanan data, karena dalam bisnis jasa kepercayaan adalah aset paling berharga. Ketiga, jangan menunggu kondisi sempurna untuk memulai; model bisnis dapat terus disempurnakan seiring berjalannya usaha. Keempat, manfaatkan media sosial tidak hanya sebagai sarana promosi, tetapi juga sebagai platform edukasi yang membangun kesadaran pasar secara organik dan berkelanjutan.

Daftar Pustaka

- Ekantari, Rakhmawati, & Susanti. (2022). PERILAKU MASYARAKAT TERHADAPPENYIMPANAN ARSIP KELUARGA. *Shaut Al-Maktabah : Jurnal Perpustakaan, Arsip dan Dokumentas*, 14(2). <https://doi.org/10.37108/shaut.v13i2.667>
- Eko Putra. (2025). *Konsep Dasar dan Karakteristik Wirausaha* (1 ed.). CV. Gita Lentera. https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=Mc2fEQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=Konsep+dan+Karakteristik+Wirausaha&ots=SaLdPGGkfl&sig=IUycRfRI27yHCPQ1FEWZMyqQ64Y&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Kartikasari, Ibad, & Ni'mah. (2024). Digitasi Family Records sebagai Upaya Penyelamatan Arsip di Kelurahan Jebres, Kota Surakarta. *SEMAR; Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Seni bagi Masyarakat*, 13(2). <https://doi.org/10.20961/semar.v13i1>.
- Khairunnisa. (2022). Pemasaran Digital sebagai Strategi Pemasaran: Conceptual Pape. *JAMIN; Jurnal Aplikasi Manajemen dan Inovasi Bisnis*, 5(1). <https://www.jurnal.stiekma.ac.id/index.php/JAMIN/article/view/109/92>
- Manilang, Desi, & Belo. (2025). novasi dan Kreativitas: Pilar Utama dalam Kewirausahaan. *Nian Tana Sikka : Jurnal ilmiah Mahasiswa*, 3(1). <https://doi.org/10.59603/niantanasikka.v3i1.609>
- Nurjaman, Khoirunnisa, & Safitri. (2024). Identifikasi Peluang Usaha. *Journal on Education*, 7(1). <https://doi.org/10.31004/joe.v7i1.6482>
- Rizan. (2023). *Analisis Lingkungan Bisnis di Era Digital* (1 ed.). WIDINA BHAKTI PERSADA BANDUNG (Grup CV. Widina Media Utama). <https://repository.penerbitwidina.com/media/publications/563029-analisis-lingkungan-bisnis-di-era-digita-1ae92231.pdf>