

BISNIS ISI ULANG P R I N T E R

Teknologi informasi sedang melanda dunia. Hampir setiap orang sekarang memiliki komputer baik untuk keperluan bisnis atau pribadi. Mereka merupakan potensi besar bagi bisnis refill ini. Setiap pemilik komputer tentu membutuhkan printer untuk mencetak hasil kerjanya. Semakin sering mereka mencetak, maka semakin besar potensi bagi bisnis refill ini karena tinta akan habis secara berkala.



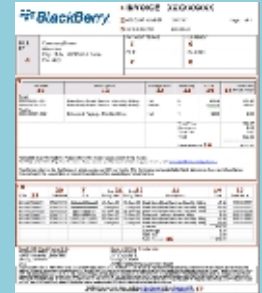
OUTLET REFILL

MARKET :

1. Perusahaan Mencetak Tagihan
Contoh : PDAM, PLN, Telkom, Seluler, Dll.
2. Perusahaan Yang Mencetak Surat Perjanjian
Contoh : Bank, Finance, Notaris, Dll.
3. Perusahaan Yang Mencetak Barcode
Contoh : Pabrik
4. Sekolah / Kampus.
5. Kantor-Kantor baik swasta maupun pemerintah
6. Mahasiswa dan Umum.



Cetak Barcode



Cetak Tagihan

Contoh OMZET TIAP BULAN :

No.	Klien	Jumlah Printer
1	PDAM Kota	Laser 20 unit Inkjet 10 unit
2	PLN Area	Laser 30 unit Inkjet 10 unit
3	Telkom	Laser 30 unit Inkjet 10 unit
4	Bank A	Laser 5 unit Inkjet 5 unit
5	Bank B	Laser 5 unit Inkjet 5 unit
6	Pabrik A	Laser 5 unit Inkjet 5 unit
7	Kampus A	Laser 1 unit Inkjet 2 unit
8	UMUM	Laser 20 unit Inkjet 20 unit
		Laser Printer : 116 Inkjet Printer : 67

ANALISA KEUNTUNGAN :

REFILL LASER

No.	Nama Bahan	Harga
1	Toner (140 gram)	Rp. 17.500,-
2	Ongkos Kerja	Rp. 5.000,-
TOTAL		Rp. 22.500,-

HARGA JUAL REFILL : Rp. 125.000,-

KEUNTUNGAN : Rp. 102.500,-

REFILLINKJET

No.	Nama Bahan	Harga
1	Tinta (20ml)	Rp. 3.000,-
2	Ongkos Kerja	Rp. 5.000,-
TOTAL		Rp. 8.000,-

HARGA JUAL REFILL : Rp. 25.000,-

KEUNTUNGAN : Rp. 17.000,-



1. Keuntungan Dari Refill Printer Laser
116 x Rp. 102.500,- = Rp. 11.890.000,-
2. Keuntungan Dari Refill Printer Inkjet
67 x Rp. 17.000,- = Rp. 1.139.000,-

PROFIT PER BULAN Rp. 13.029.000,-

PENJELASAN LEBIH LANJUT

Hubungi :

www.printermurah.com

Contact Person : arief (08113432519)

J. Bung Tomo 15 Surabaya

Telp : 031-70322908