



Pengembangan Usaha Jasa Pengecekan Plagiarisme Soltin ID dalam Mendukung Kebutuhan Akademik Mahasiswa

Akbar¹, Muh Risandy M², Febriani Putri Lena Bengu³,
Salsa Bila Azzahra⁴, Andi Nur Wahyuningsih⁵

^{1,2,3,4,5}Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Negeri Makassar

E-mail: akbar.230906501005@student.unm.ac.id¹, sandynobb17@gmail.com², febriput28.02@gmail.com³,
bina3891@gmail.com⁴, andi.nur.wahyuningsih@unm.ac.id⁵

Article Info

Article history:

Received March 10, 2026

Revised March 16, 2026

Accepted March 18, 2026

Keywords:

Service Business, Plagiarism,
Social Media, Students

ABSTRACT

This research is motivated by the increasing demand for originality in students' scientific work and limited access to plagiarism checking services, which has led to the emergence of the Soltin ID service business as an alternative solution. This study aims to analyze the development of this service business and its role in supporting students' academic needs. The method used is a qualitative case study approach through interviews, observation, and documentation. The results show that Soltin ID has a simple, fast, and digital-based service mechanism, and utilizes social media as an effective promotional tool. In addition to providing practical benefits in helping students ensure the originality of their scientific work, this business also faces obstacles such as competition, customer trust, and technical network factors. Thus, Soltin ID has the potential to grow, but requires a sustainable development strategy.

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



Article Info

Article history:

Received March 10, 2026

Revised March 16, 2026

Accepted March 18, 2026

Keywords:

Usaha Jasa, Plagiarisme, Media
Sosial, Mahasiswa

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh meningkatnya tuntutan terhadap orisinalitas karya ilmiah mahasiswa serta keterbatasan akses terhadap layanan pengecekan plagiarisme, sehingga mendorong munculnya usaha jasa Soltin ID sebagai alternatif solusi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengembangan usaha jasa tersebut serta perannya dalam mendukung kebutuhan akademik mahasiswa. Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus melalui teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Soltin ID memiliki mekanisme layanan yang sederhana, cepat, dan berbasis digital, serta memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi yang efektif. Selain memberikan manfaat praktis dalam membantu mahasiswa memastikan orisinalitas karya ilmiah, usaha ini juga menghadapi kendala berupa persaingan, kepercayaan pelanggan, dan faktor teknis jaringan. Dengan demikian, Soltin ID memiliki potensi untuk berkembang, namun memerlukan strategi pengembangan yang berkelanjutan.

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



Corresponding Author:

Akbar

Universitas Negeri Makassar

E-mail: akbar.230906501005@student.unm.ac.id



PENDAHULUAN

Di era pendidikan tinggi yang semakin kompetitif, tuntutan terhadap kualitas dan integritas akademik menjadi semakin tinggi. Salah satu indikator utama dari kualitas tersebut adalah orisinalitas karya ilmiah yang dihasilkan oleh mahasiswa (Falinda *et al.*, 2025). Setiap karya akademik, baik berupa makalah, skripsi, maupun tesis, dituntut untuk bebas dari plagiarisme sebagai bentuk tanggung jawab ilmiah (Shah *et al.*, 2021; Mehta & Mukherjee, 2022). Menurut Khaled & Al-tamimi (2021), plagiarisme merupakan tindakan menggunakan ide atau karya orang lain tanpa memberikan pengakuan yang semestinya, yang dalam dunia akademik dikategorikan sebagai pelanggaran etika yang serius.

Seiring dengan meningkatnya standar akademik, berbagai institusi pendidikan tinggi telah menerapkan kebijakan terkait batas maksimal tingkat kemiripan (*similarity index*) dalam karya ilmiah (Awasthi *et al.*, 2024; Bloompott *et al.*, 2025). Hal ini mendorong mahasiswa untuk melakukan pengecekan plagiarisme sebelum mengumpulkan tugas akademik mereka (Ismail & Jabri, 2023). Namun demikian, dalam praktiknya, tidak semua mahasiswa memiliki akses terhadap perangkat lunak pengecekan plagiarisme yang resmi (Subaveerapandiyan & Sakthivel, 2022). Keterbatasan akses tersebut umumnya disebabkan oleh biaya yang relatif tinggi serta kebijakan institusi yang membatasi penggunaan hanya pada pihak tertentu (Mireku *et al.*, 2024).

Kondisi tersebut menimbulkan kesenjangan antara kebutuhan mahasiswa akan layanan pengecekan plagiarisme dengan ketersediaan akses yang dapat dijangkau secara luas. Dalam perspektif kewirausahaan, kesenjangan ini dapat menjadi peluang usaha yang potensial. Sebagaimana dikemukakan oleh Peter F. Drucker (1985 dalam Gumanti *et al.*, 2024), peluang usaha sering kali muncul dari adanya kebutuhan yang belum terpenuhi secara optimal dalam masyarakat. Dengan demikian, meningkatnya kebutuhan mahasiswa terhadap layanan pengecekan plagiarisme membuka ruang bagi berkembangnya usaha jasa berbasis kebutuhan akademik (Mulenga & Shilongo, 2024).

Usaha jasa pengecekan plagiarisme merupakan bagian dari sektor jasa yang berfokus pada penyediaan solusi berbasis pengetahuan. Layanan ini tidak hanya berfungsi sebagai alat bantu teknis, tetapi juga berperan dalam meningkatkan kualitas karya ilmiah mahasiswa. Dalam hal ini, kecepatan layanan, kemudahan akses, serta kepercayaan pelanggan menjadi faktor penting dalam menentukan keberhasilan usaha jasa tersebut (Zimba & Gasparyan, 2021; Đurđević *et al.*, 2025).

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa kebutuhan terhadap layanan akademik berbasis digital terus mengalami peningkatan. Penelitian yang dilakukan oleh Isaeva *et al.* (2025) menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi berbasis website dalam mendukung pembelajaran mampu meningkatkan efektivitas dan kemudahan akses bagi pengguna. Selain itu, studi lain menemukan bahwa layanan digital yang berbasis kebutuhan spesifik pengguna memiliki peluang pasar yang besar, terutama di kalangan mahasiswa yang aktif menggunakan teknologi (Sibarani *et al.*, 2025; Putri *et al.*, 2025). Penelitian-penelitian tersebut menunjukkan bahwa integrasi teknologi dalam layanan pendidikan memiliki peran penting dalam menjawab kebutuhan akademik.

Salah satu usaha yang berkembang dalam bidang ini adalah Soltin ID, yang menyediakan jasa pengecekan plagiarisme dengan memanfaatkan media digital sebagai sarana operasional dan promosi. Usaha ini hadir sebagai solusi alternatif bagi mahasiswa yang membutuhkan layanan pengecekan plagiarisme secara cepat, mudah, dan terjangkau. Keberadaan Soltin ID mencerminkan bentuk adaptasi terhadap perkembangan teknologi sekaligus respons terhadap kebutuhan pasar yang terus berkembang.



Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini memiliki urgensi yang tinggi mengingat meningkatnya tuntutan terhadap orisinalitas karya ilmiah di kalangan mahasiswa, sementara akses terhadap layanan pengecekan plagiarisme masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk memberikan gambaran mengenai pengembangan usaha jasa pengecekan plagiarisme serta kontribusinya dalam mendukung kebutuhan akademik mahasiswa.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengembangan usaha jasa pengecekan plagiarisme pada Soltin ID serta mengkaji perannya dalam membantu mahasiswa memenuhi standar akademik, khususnya dalam memastikan keaslian karya ilmiah.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus untuk menganalisis pengembangan usaha jasa pengecekan plagiarisme pada Soltin ID. Pendekatan ini dipilih karena penelitian bertujuan untuk memahami fenomena secara mendalam dalam konteks nyata. Menurut Rukin (2019), metode penelitian kualitatif digunakan untuk meneliti kondisi objek yang bersifat alamiah, di mana peneliti berperan sebagai instrumen kunci dalam pengumpulan data. Objek penelitian adalah usaha Soltin ID, sedangkan subjek penelitian terdiri dari pemilik usaha dan pelanggan yang pernah menggunakan layanan tersebut.

Pemilihan informan dilakukan secara purposive, yaitu berdasarkan pertimbangan bahwa informan memiliki pengetahuan dan pengalaman yang relevan dengan penelitian. Informan dalam penelitian ini terdiri dari satu orang pemilik usaha dan tiga orang pelanggan yang pernah menggunakan jasa pengecekan plagiarisme pada Soltin ID. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam untuk menggali informasi terkait pengalaman dan persepsi pelanggan, observasi untuk memahami proses operasional layanan, serta dokumentasi sebagai data pendukung.

Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif kualitatif melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan memilah informasi yang relevan dengan fokus penelitian, kemudian disajikan dalam bentuk narasi yang sistematis. Untuk menjamin keabsahan data, digunakan teknik triangulasi sumber dengan membandingkan data yang diperoleh dari berbagai informan dan metode pengumpulan data.

HASIL

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengembangan usaha jasa pengecekan plagiarisme pada Soltin ID serta perannya dalam mendukung kebutuhan akademik mahasiswa. Berdasarkan hasil pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, diperoleh beberapa temuan sebagai berikut.

Profil Usaha

Soltin ID merupakan usaha yang bergerak di bidang jasa pengecekan plagiarisme yang menyasar mahasiswa sebagai target utama, khususnya mahasiswa tingkat akhir yang sedang menyusun skripsi, tesis, maupun tugas akademik lainnya. Kehadiran usaha ini tidak terlepas dari meningkatnya tuntutan terhadap orisinalitas karya ilmiah di lingkungan pendidikan tinggi, yang mengharuskan mahasiswa untuk memastikan bahwa karya yang dihasilkan bebas dari unsur plagiarisme.

Usaha ini muncul sebagai respons terhadap keterbatasan akses mahasiswa terhadap layanan pengecekan plagiarisme resmi yang umumnya memiliki biaya relatif tinggi atau hanya tersedia melalui institusi tertentu. Dalam konteks ini, Soltin ID berperan sebagai alternatif layanan yang lebih mudah diakses, baik dari segi biaya maupun proses penggunaan.

Dalam operasionalnya, Soltin ID mengadopsi model bisnis berbasis digital dengan memanfaatkan platform komunikasi daring sebagai sarana utama pelayanan. Hal ini memungkinkan usaha untuk beroperasi secara fleksibel tanpa batasan ruang dan waktu, serta mampu menjangkau konsumen secara lebih luas. Selain itu, fokus pada segmen mahasiswa menjadikan usaha ini memiliki target pasar yang spesifik dan berpotensi berkembang seiring dengan meningkatnya kebutuhan akademik.

Identitas Visual Usaha

Identitas visual merupakan salah satu elemen penting dalam membangun citra dan kepercayaan dalam sebuah usaha jasa. Soltin ID memiliki logo sebagai representasi visual yang mencerminkan karakteristik serta nilai utama dari layanan yang ditawarkan. Keberadaan logo tidak hanya berfungsi sebagai simbol, tetapi juga sebagai alat komunikasi visual yang mampu membentuk persepsi pelanggan terhadap profesionalitas usaha.



Sumber: pemilik usaha
Gambar 1. Logo Soltin Id

Logo Soltin ID berbentuk lingkaran dengan dominasi warna biru yang memberikan kesan profesional, terpercaya, dan modern. Pada bagian tengah logo terdapat ikon dokumen yang dilengkapi dengan simbol centang sebagai representasi objek layanan. Ikon tersebut menggambarkan proses pengecekan dan validasi terhadap keaslian dokumen secara jelas dan sederhana.

Tulisan “Solusi Cek Turnitin” yang mengelilingi bagian atas logo menegaskan bidang layanan yang ditawarkan oleh usaha. Sementara itu, nama “Soltin ID” pada bagian bawah berfungsi untuk memperkuat identitas merek agar mudah dikenali. Kombinasi elemen visual dan teks ini membuat logo lebih informatif dan komunikatif. Secara keseluruhan, identitas visual ini dirancang untuk menciptakan kesan profesional dan terpercaya bagi pelanggan. Desain yang sederhana juga membantu logo agar mudah diingat dan dikenali. Dengan demikian, logo Soltin ID mampu meningkatkan kredibilitas serta memperkuat positioning usaha di tengah persaingan layanan sejenis.

Mekanisme Layanan

Mekanisme layanan pada Soltin ID dirancang secara sederhana, efisien, dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Proses layanan dimulai dari pelanggan yang mengirimkan dokumen melalui media komunikasi yang telah disediakan. Media tersebut dapat berupa platform digital yang mudah diakses oleh pengguna. Selanjutnya, dokumen yang diterima akan diproses untuk dilakukan pengecekan tingkat kemiripan menggunakan perangkat yang relevan.

Setelah proses pengecekan selesai, hasil berupa tingkat kemiripan (*similarity index*) akan dikirimkan kembali kepada pelanggan dalam waktu yang relatif singkat. Proses pengiriman hasil dilakukan melalui media yang sama agar memudahkan komunikasi. Sistem layanan ini tidak memerlukan interaksi tatap muka secara langsung sehingga lebih praktis dan fleksibel.

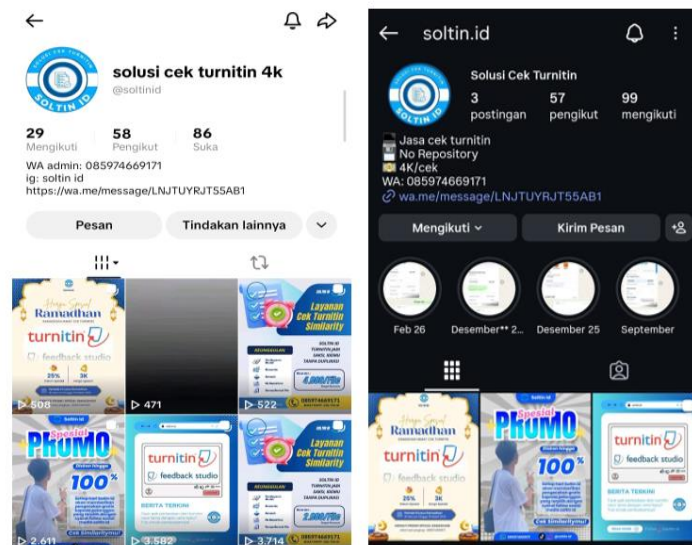
Hal tersebut menjadi keunggulan tersendiri, terutama bagi mahasiswa yang membutuhkan layanan cepat dan mudah diakses.

Selain itu, kecepatan dalam penyelesaian layanan menjadi salah satu faktor penting yang memengaruhi kepuasan pelanggan. Mekanisme yang sederhana juga memudahkan pelanggan dalam memahami alur penggunaan layanan tanpa kesulitan. Pelanggan tidak perlu melalui prosedur yang rumit untuk mendapatkan hasil pengecekan. Kondisi ini memberikan pengalaman layanan yang efisien dan nyaman bagi pengguna.

Mekanisme layanan yang berbasis digital ini turut meningkatkan kemudahan akses bagi pelanggan. Layanan dapat digunakan kapan saja tanpa terbatas oleh waktu dan lokasi. Kemudahan tersebut membuat pelanggan lebih tertarik untuk menggunakan layanan secara berulang. Hal ini mendorong peningkatan penggunaan ulang (*repeat usage*) karena layanan dinilai praktis dan dapat diandalkan.

Media Promosi Usaha

Dalam memasarkan layanannya, Soltin ID memanfaatkan media sosial sebagai sarana utama promosi dan komunikasi. Penggunaan media sosial merupakan strategi yang relevan dengan karakteristik target pasar, yaitu mahasiswa yang cenderung aktif dalam penggunaan teknologi digital. Melalui media sosial, informasi mengenai layanan dapat disampaikan dengan cepat dan menjangkau audiens yang lebih luas. Selain itu, media sosial juga memungkinkan interaksi dua arah antara penyedia jasa dan pelanggan.



Sumber: pemilik usaha
Gambar 2. Akun Media Sosial

Platform seperti Instagram digunakan untuk menampilkan informasi layanan, testimoni pelanggan, serta konten promosi yang menarik. Konten yang disajikan biasanya berupa desain visual yang informatif dan mudah dipahami. Selain itu, Instagram juga dimanfaatkan untuk membangun citra profesional dan meningkatkan kepercayaan pelanggan. Dengan tampilan yang konsisten, platform ini membantu memperkuat identitas usaha di mata audiens.

Sementara itu, WhatsApp dimanfaatkan sebagai media komunikasi langsung untuk menerima pesanan dan memberikan layanan kepada pelanggan. Melalui WhatsApp, pelanggan dapat dengan mudah mengirimkan dokumen serta melakukan konsultasi terkait layanan yang dibutuhkan. Respon yang cepat menjadi salah satu keunggulan dalam penggunaan platform ini.



Hal ini turut meningkatkan kenyamanan dan kepuasan pelanggan dalam menggunakan jasa Soltin ID.

Selain Instagram dan WhatsApp, Soltin ID juga memanfaatkan TikTok sebagai media promosi tambahan. TikTok digunakan untuk menyajikan konten singkat, kreatif, dan menarik yang mampu menjangkau audiens yang lebih luas. Konten yang dibuat dapat berupa edukasi singkat, tips penulisan, maupun informasi terkait pentingnya pengecekan plagiarisme. Pemanfaatan TikTok ini membantu meningkatkan visibilitas usaha serta menarik minat calon pelanggan baru.

Pemanfaatan berbagai media sosial ini tidak hanya meningkatkan jangkauan pasar, tetapi juga memperkuat interaksi antara penyedia jasa dan pelanggan (Tyagi, 2025). Strategi ini relatif efisien dari segi biaya sehingga cocok diterapkan pada usaha skala kecil hingga menengah (Gupta, 2025). Konsistensi dalam pembuatan konten juga menjadi faktor penting dalam keberhasilan promosi (Nursamawi & Nugrahaningsih, 2025). Dengan demikian, media sosial berperan penting dalam mendukung keberlangsungan dan pengembangan usaha Soltin ID.

Hasil Wawancara Informan

Hasil wawancara dengan tiga pelanggan menunjukkan bahwa penggunaan jasa Soltin ID didorong oleh beberapa faktor utama. Faktor-faktor tersebut meliputi keterbatasan akses terhadap layanan resmi, kebutuhan akan kecepatan dalam proses pengecekan, serta pertimbangan biaya yang lebih terjangkau. Selain itu, kemudahan dalam proses penggunaan layanan juga menjadi alasan penting dalam pengambilan keputusan pelanggan. Hal ini menunjukkan bahwa aspek praktis dan efisien sangat memengaruhi minat penggunaan jasa.

Berdasarkan hasil wawancara, setiap informan memberikan tanggapan yang mencerminkan pengalaman mereka dalam menggunakan layanan. Salah satu informan menyatakan, “*Saya menggunakan jasa ini karena tidak memiliki akses ke aplikasi pengecekan plagiarisme*” (Informan A). Informan lainnya menyebutkan, “*Layanannya cepat dan sangat membantu saat revisi skripsi*” (Informan B). Sementara itu, informan ketiga mengungkapkan, “*Harganya terjangkau dan prosesnya mudah*” (Informan C).

Selain faktor kebutuhan dan kemudahan, kepercayaan terhadap penyedia jasa juga menjadi aspek penting yang memengaruhi keputusan penggunaan layanan. Pelanggan cenderung memilih layanan yang dianggap aman dan dapat menjaga kerahasiaan dokumen. Hal ini menunjukkan bahwa dalam usaha jasa, kualitas layanan tidak hanya ditentukan oleh hasil yang diberikan. Persepsi pelanggan terhadap profesionalitas dan keamanan layanan juga memiliki peran yang sangat signifikan (Kanaan *et al.*, 2023; Nurfaizi & Marsasi, 2025).

Manfaat Usaha

Keberadaan Soltin ID memberikan manfaat yang signifikan bagi mahasiswa, terutama dalam membantu memastikan keaslian karya ilmiah sebelum dikumpulkan. Layanan ini memungkinkan mahasiswa untuk mengetahui tingkat kemiripan dokumen secara lebih cepat dan praktis. Dengan adanya informasi tersebut, mahasiswa dapat melakukan perbaikan terhadap bagian yang terindikasi memiliki kemiripan tinggi. Hal ini membantu meningkatkan kualitas karya ilmiah yang dihasilkan (Wulandari *et al.*, 2025; Oldham, 2025).

Selain itu, layanan yang diberikan juga mempermudah proses revisi, khususnya bagi mahasiswa yang sedang menyusun skripsi atau tugas akhir. Informasi mengenai tingkat kemiripan dapat dijadikan acuan dalam melakukan perbaikan secara lebih terarah. Proses ini membuat revisi menjadi lebih efisien dan tidak memakan waktu yang terlalu lama. Dengan demikian, mahasiswa dapat menyelesaikan tugas akademiknya dengan lebih optimal (Khaled & Al-tamimi, 2021).



Di sisi lain, usaha ini turut berkontribusi dalam meningkatkan kesadaran mahasiswa terhadap pentingnya orisinalitas dalam penulisan karya ilmiah. Mahasiswa menjadi lebih memahami pentingnya menghindari plagiarisme dalam setiap karya yang dibuat. Kesadaran tersebut dapat mendorong terbentuknya kebiasaan menulis yang lebih jujur dan bertanggung jawab. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat yang dihasilkan tidak hanya bersifat praktis, tetapi juga memiliki nilai edukatif dalam mendukung proses pembelajaran (Campbell & Waddington, 2024).

Kendala Usaha

Dalam pengembangannya, Soltin ID menghadapi beberapa kendala yang dapat memengaruhi keberlangsungan usaha. Salah satu kendala utama adalah meningkatnya persaingan usaha sejenis yang menawarkan layanan dengan harga dan fitur yang beragam. Kondisi ini menuntut usaha untuk terus meningkatkan kualitas layanan agar tetap kompetitif di pasar (Nguyen & Ngoc, 2024). Selain itu, diferensiasi layanan menjadi hal penting agar usaha memiliki keunggulan dibandingkan pesaing (Chaniago *et al.*, 2025).

Selain persaingan, tantangan dalam membangun dan menjaga kepercayaan pelanggan juga menjadi aspek yang krusial. Hal ini disebabkan layanan yang diberikan berkaitan dengan dokumen akademik yang bersifat penting dan sensitif. Pelanggan cenderung lebih selektif dalam memilih penyedia jasa yang dianggap aman dan profesional. Oleh karena itu, menjaga reputasi dan kredibilitas menjadi hal yang sangat penting bagi keberlangsungan usaha (Chaudhary *et al.*, 2021).

Kendala lainnya berkaitan dengan faktor teknis, khususnya jaringan internet yang digunakan dalam proses operasional. Gangguan jaringan dapat menghambat proses pengiriman maupun pengecekan dokumen sehingga memengaruhi kecepatan layanan. Ketergantungan terhadap sistem berbasis digital membuat stabilitas jaringan menjadi sangat penting. Kondisi ini dapat berdampak pada tingkat kepuasan pelanggan jika tidak dikelola dengan baik (Essien & Etuk, 2025).

Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan usaha yang berkelanjutan untuk menghadapi berbagai kendala tersebut. Upaya yang dapat dilakukan meliputi peningkatan kualitas layanan, inovasi dalam promosi, serta penguatan kepercayaan pelanggan. Selain itu, peningkatan infrastruktur pendukung seperti kestabilan jaringan juga perlu diperhatikan. Dengan langkah-langkah tersebut, Soltin ID diharapkan mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan usaha yang semakin ketat.

PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Soltin ID merupakan usaha jasa yang muncul sebagai respons terhadap kebutuhan mahasiswa dalam memastikan orisinalitas karya ilmiah. Kondisi ini sejalan dengan teori kewirausahaan yang menyatakan bahwa peluang usaha muncul dari adanya kesenjangan antara kebutuhan pasar dan ketersediaan layanan yang ada. Dalam konteks ini, meningkatnya tuntutan akademik terkait plagiarisme mendorong munculnya layanan alternatif yang lebih mudah diakses. Dengan demikian, Soltin ID dapat dikategorikan sebagai usaha yang memanfaatkan peluang berbasis kebutuhan spesifik pengguna (Lu *et al.*, 2021).

Dari aspek operasional, mekanisme layanan yang diterapkan oleh Soltin ID menunjukkan adanya efisiensi dan kemudahan akses berbasis digital. Proses layanan yang sederhana, mulai dari pengiriman dokumen hingga penerimaan hasil, mencerminkan model bisnis jasa yang adaptif terhadap perkembangan teknologi. Hal ini sejalan dengan konsep layanan digital yang menekankan kecepatan, kemudahan, dan fleksibilitas sebagai nilai utama (Chhetri & Aryal,



2025). Dengan mekanisme tersebut, Soltin ID mampu memberikan pengalaman layanan yang praktis dan sesuai dengan karakteristik mahasiswa sebagai pengguna utama.

Dalam hal pemasaran, pemanfaatan media sosial seperti Instagram, WhatsApp, dan TikTok menunjukkan bahwa Soltin ID telah mengadopsi strategi pemasaran digital yang efektif. Penggunaan platform tersebut tidak hanya memperluas jangkauan pasar, tetapi juga meningkatkan interaksi dengan pelanggan secara langsung. Strategi ini sesuai dengan karakteristik generasi muda yang cenderung aktif dalam penggunaan media sosial (Almarzoqi *et al.*, 2025). Selain itu, konsistensi dalam penyajian konten juga berperan dalam membangun citra usaha yang profesional dan terpercaya (Habsi *et al.*, 2025).

Dari sisi identitas usaha, penggunaan logo sebagai identitas visual menunjukkan pentingnya branding dalam mendukung keberhasilan usaha jasa. Logo yang dirancang secara sederhana namun informatif mampu merepresentasikan layanan yang ditawarkan sekaligus membangun kepercayaan pelanggan. Hal ini menunjukkan bahwa elemen visual memiliki peran strategis dalam membentuk persepsi pelanggan terhadap kualitas dan profesionalitas usaha (Ajiva *et al.*, 2024). Dengan identitas visual yang kuat, Soltin ID dapat lebih mudah dikenali di tengah persaingan usaha sejenis.

Berdasarkan hasil wawancara, keputusan pelanggan dalam menggunakan jasa Soltin ID dipengaruhi oleh beberapa faktor utama, seperti kecepatan layanan, kemudahan proses, dan harga yang terjangkau. Faktor-faktor tersebut menunjukkan bahwa pelanggan cenderung memilih layanan yang memberikan nilai praktis dan efisiensi. Selain itu, kepercayaan terhadap penyedia jasa juga menjadi pertimbangan penting, terutama karena layanan berkaitan dengan dokumen akademik yang bersifat sensitif. Hal ini menegaskan bahwa kualitas layanan tidak hanya ditentukan oleh hasil, tetapi juga oleh persepsi pelanggan terhadap keamanan dan profesionalitas (Almaiah *et al.*, 2023; Lestari *et al.*, 2025).

Dari segi manfaat, Soltin ID tidak hanya memberikan keuntungan secara ekonomi bagi pelaku usaha, tetapi juga memberikan kontribusi nyata dalam mendukung proses akademik mahasiswa. Layanan ini membantu mahasiswa dalam memastikan keaslian karya ilmiah serta mempermudah proses revisi secara lebih terarah. Selain itu, keberadaan layanan ini juga meningkatkan kesadaran mahasiswa terhadap pentingnya menghindari plagiarisme. Dengan demikian, usaha ini memiliki nilai tambah tidak hanya secara praktis, tetapi juga secara edukatif.

Namun demikian, dalam pengembangannya, Soltin ID juga menghadapi berbagai kendala yang dapat memengaruhi keberlangsungan usaha. Persaingan usaha yang semakin meningkat menuntut adanya inovasi dan peningkatan kualitas layanan secara berkelanjutan. Selain itu, faktor kepercayaan pelanggan dan kestabilan jaringan juga menjadi tantangan yang perlu diperhatikan. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan yang tepat agar usaha dapat terus bertahan dan berkembang di tengah dinamika pasar yang kompetitif.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa Soltin ID merupakan usaha jasa pengecekan plagiarisme yang muncul sebagai respons terhadap kebutuhan mahasiswa dalam memastikan orisinalitas karya ilmiah. Usaha ini memanfaatkan peluang dari adanya kesenjangan antara kebutuhan layanan pengecekan plagiarisme dengan akses yang tersedia. Dengan demikian, Soltin ID mampu menjadi alternatif solusi yang praktis, cepat, dan terjangkau bagi mahasiswa.

Mekanisme layanan yang diterapkan oleh Soltin ID tergolong sederhana, efisien, dan berbasis digital, sehingga memudahkan pelanggan dalam mengakses layanan tanpa batasan ruang dan waktu. Selain itu, pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi terbukti efektif dalam menjangkau target pasar serta meningkatkan interaksi dengan pelanggan. Identitas visual



usaha juga berperan dalam membangun citra profesional dan meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap layanan yang diberikan.

Dari sisi manfaat, Soltin ID tidak hanya memberikan keuntungan secara ekonomi, tetapi juga berkontribusi dalam mendukung proses akademik mahasiswa, khususnya dalam meningkatkan kualitas dan orisinalitas karya ilmiah. Meskipun demikian, usaha ini masih menghadapi beberapa kendala, seperti persaingan usaha, tantangan dalam menjaga kepercayaan pelanggan, serta faktor teknis seperti kestabilan jaringan. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan yang berkelanjutan agar usaha dapat terus berkembang dan memiliki daya saing yang kuat di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajiva, O. A., Ejike, O. G., & Abhulimen, A. O. (2024). The critical role of professional photography in digital marketing for SMEs : Strategies and best practices for success. *International Journal of Management & Entrepreneurship Research*, 6(8), 2626–2636. <https://doi.org/10.51594/ijmer.v6i8.1410>
- Almaiah, M. A., Al-otaibi, S., Shishakly, R., Hassan, L., Lutfi, A., Alrawad, M., Qatawneh, M., & Alghanam, O. A. (2023). Investigating the Role of Perceived Risk , Perceived Security and Perceived Trust on Smart m-Banking Application Using SEM. *Sustainability Science*, 15(13), 1–17. <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/su15139908>
- Almarzoqi, S. A., Ajmal, M., & Alshurideh, M. (2025). The Impact of Social Media Marketing (Twitter) on the UAE Youth ' s Engagement and E-Word of Mouth: A Practical Study. *International Review of Management and Marketing*, 15(2), 356–364. <https://doi.org/https://doi.org/10.32479/irmm.18525>
- Awasthi, S., Kumar, S., & Tripathi, M. (2024). Plagiarism and text - matching software: awareness, attitude and knowledge of research students in India. *International Journal for Educational Integrity*, 20(23), 1–20. <https://doi.org/10.1007/s40979-024-00168-1>
- Bloompott, K., Grugan, A., Borton, R., & Smith, K. (2025). Evolution of plagiarism processes in online graduate nursing programs. *Journal of Professional Nursing*, 58, 93–96. <https://doi.org/10.1016/j.profnurs.2025.03.007>
- Campbell, C., & Waddington, L. (2024). Academic Integrity Strategies : Student Insights. *Journal of Academic Ethics*, 22, 33–50. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s10805-024-09510-1> Academic
- Chaniago, Y. M. Z., Nugroho, A., & Darmansyah. (2025). Competitive Advantage and Business Performance of Forwarding Companies in Jakarta. *Journal of Information Systems Engineering and Management* 2025, 10(18), 462–471. <https://doi.org/https://doi.org/10.52783/jisem.v10i18s.2932>
- Chaudhary, S., Dhir, A., Ferraris, A., & Bertoldi, B. (2021). Trust and reputation in family businesses : A systematic literature review of past achievements and future promises. *Journal of Business Research*, 137, 143–161. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.07.052>
- Chhetri, A. D., & Aryal, K. (2025). Effect of Digital Transformation in Customers ' Experience in Banking. *Jana Adarsha Research Journal*, 2(1), 9–14.
- Đurđević, A., Stipić, D., & Softić, K. (2025). Use of plagiarism detection software in higher education : A case study of Croatia. *Ubiquity Proceedings*, 6. <https://doi.org/https://doi.org/10.5334/uproc.213>



- Essien, M. O., & Etuk, A. J. (2025). Digital Service in Global Marketing and Customer Satisfaction of Temu Online Shop in Akwa Ibom State, Nigeria. *AKSU JOURNAL OF MANAGEMENT SCIENCES (AKSUJOMAS)*, 10(3), 135–143.
- Falinda, N. S., Daud, R. F., Irawan, R. R., Fatchuriz, M., & Arianto. (2025). Penguatan Integritas Ilmiah di Era Transformasi Digital: Implementasi Reposisi Peran Universitas Swasta melalui Kuliah Umum Internasional sebagai Bentuk Pengabdian kepada Masyarakat. *Juragan: Jurna Ragam Pengabdian*, 2(2), 399–412. <https://doi.org/doi.org/10.62710/83w98639>
- Gumanti, M., Suyono, Augistia, A. Z., & Widiawati. (2024). *Kewirausahaan Modern*. CV. Adanu Abimata.
- Gupta, A. (2025). Examining the Results of Social Media Advertising. *International Journal of Scientific Research in Engineering and Management (IJSREM)*, 9(6), 1–5. <https://doi.org/doi.org/10.55041/IJSREM50608>
- Habsi, M., Hefniy, & Munawaroh, M. (2025). Optimization of Social Media Management in Enhancing the Brand Image of Islamic Boarding Schools. *Journal of Educational Management Research*, 04(05), 1934–1946. <https://doi.org/https://doi.org/10.61987/jemr.v4i5.1160>
- Isaeva, R., Karasartova, N., Dznunusnalieva, K., Mirzoeva, K., & Mokliuk, M. (2025). Enhancing Learning Effectiveness Through Adaptive Learning Platforms And Emerging Computer Technologies In Education. *Jurnal Ilmiah Ilmu Terapan Universitas Jambi*, 9(1), 144–160. <https://doi.org/doi.org/10.22437/jiituj.v9i1.37967>
- Ismail, & Jabri, U. (2023). Academic Integrity: Preventing Students' Plagiarism with TURNITIN. *EDUMASPUL: Jurnal Pendidikan*, 7(1), 22–30. <https://doi.org/https://doi.org/10.33487/edumaspul.v7i1.5392>
- Kanaan, A., Al-hawamleh, A., Abulfaraj, A., Al-kaseasbeh, H. M., & Alorfi, A. (2023). International Journal of Data and Network Science The effect of quality , security and privacy factors on trust and intention to use e-government ser- vices. *International Journal of Data and Network Science*, 7, 185–198. <https://doi.org/doi.org/10.5267/j.ijdns.2022.11.004>
- Khaled, F., & Al-tamimi, M. S. H. (2021). Plagiarism Detection Methods and Tools: An Overview Farah. *Iraqi Journal of Science*, 62(8), 2771–2783. <https://doi.org/doi.org/10.24996/ijjs.2021.62.8.30>
- Lestari, R. A., Wuryan, S., & Muniroh. (2025). Pengaruh Security, Reliability, Assurance Dan Service Quality Terhadap Customer Satisfaction Pada Platform E-Commerce Shopee. *Media Riset Bisnis Ekonomi Sains Dan Terapan*, 4(1), 115–129. <https://doi.org/https://doi.org/10.71312/mrbest.v4i1.543>
- Lu, G., Song, Y., & Pan, B. (2021). How University Entrepreneurship Support Affects College Students ' Entrepreneurial Intentions : An Empirical Analysis from China. *Sustainability*, 13(6), 1–25. <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/su13063224>
- Mehta, P., & Mukherjee, S. (2022). Plagiarism And Its Repercussions: A Primer On Responsible Scientific Writing. *Central Asian Journal of Medical Hypotheses and Ethics*, 3(1), 52–62. <https://doi.org/https://doi.org/10.47316/cajmhe.2022.3.1.05>
- Mireku, D. O., Dzamesi, P. D., & Bervell, B. (2024). Plagiarism in Higher Education (PLAGiHE) within Sub-Saharan Africa : A systematic review of a literature. *Research Etichs*, 20(2), 156–186. <https://doi.org/doi.org/10.1177/17470161231189646>



- Mulenga, R., & Shilongo, H. (2024). Academic Integrity in Higher Education : Understanding and Addressing Plagiarism. *Acta Pedagogica Asiana*, 3(1), 30–43. <https://doi.org/https://doi.org/10.53623/apga.v3i1.337> Academic
- Nguyen, N. Van, & Ngoc, T. T. B. (2024). Service Quality as a Catalyst for Competitive Advantage and Business Performance in Hotel Industry: An Empirical Analysis by PLS-SEM Algorithm. *International Journal of Analysis and Applications*, 12, 1–23. <https://doi.org/https://doi.org/10.28924/2291-8639-22-2024-141>
- Nurfaizi, M. I., & Marsasi, E. G. (2025). How Service Quality And Perceived Privacy Can Affect The Customer Satisfaction In Generations Y And Z? *Media Ekonomi Dan Manajemen*, 40(1), 165–191.
- Nursamawi, & Nugrahaningsih, H. (2025). Content Marketing Analysis of Bank Syariah Indonesia: A Literature Study on Successful and Effective Content Marketing Strategies. *Ekonomi Keuangan Syariah Dan Akuntansi Pajak*, 2(2), 52–62. <https://doi.org/https://doi.org/10.61132/eksap.v2i2.1503>
- Oldham, C. (2025). Reframing Turnitin : From Plagiarism Detector To Formative Tool For Academic Writing And Integrity Chelle. *European Journal of Open Education and E-Learning Studies*, 10(3), 75–83. <https://doi.org/10.46827/ejoe.v10i3.6210>
- Putri, F. B., Aiman, & Purnamasari, P. (2025). Penguatan Jiwa Kewirausahaan dan Strategi Pemasaran Digital Kreatif bagi Siswa SMK di Era Industri 4.0(Studi Kasus Pengabdian kepada Masyarakat di SMK Bina Nasional Informatika). *Jurnal Bhakti Karya Dan Inovatif*, 5(2), 84–94. <https://doi.org/https://doi.org/10.37278/bhaktikaryadaninovatif.v5i2.1287>
- Rukin. (2019). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia.
- Shah, J. N., Shah, J., Baral, G., Baral, R., & Shah, J. (2021). Types of plagiarism and how to avoid misconduct : Pros and cons of plagiarism detection tools in research writing and publication. *Nepal Journal of Obstetrics and Gynaecology*, 16(2), 3–18. <https://www.nepjol.info/index.php/NJOG/article/view/42085>
- Sibarani, B. B., Juhaeti, Afrianda, R., Willy, I. G. N., Hermawan, Permatasari, R. I., Wijayanti, D., Salim, F. J., Fallah, R. A., & Ardini, S. (2025). Digital Marketing Developing Online Business for Students of SMKN 48 Jakarta. *JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT BHINNEKA*, 4(1), 757–765. <https://doi.org/https://doi.org/10.58266/jpmb.v4i1.519>
- Subaveerapandiyan, A., & Sakthivel, N. (2022). A Study of Obstacles in Plagiarism Software Subscribing by Colleges in Tamil Nadu. *DESIDOC Journal of Library & Information Technology*, 42(5), 318–324. <https://doi.org/DOI:10.14429/djlit.42.5.18273> © 2022, DESIDOC A
- Tyagi, P. (2025). The Influence of Social Media on Business Marketing. *International Journal of Scientific Research in Engineering and Management (IJSREM)*, 9(6), 6–11. <https://doi.org/10.55041/IJSREM50157>
- Wulandari, W., Sakti, N. C., Nurlaili, E. I., Irawan, N., & Saputra, M. D. (2025). Turnitin as a Dual-Function Tool : Detection and Education in Academic Writing Practices. *Educational Researcher Journal*, 2(01), 47–65. <https://doi.org/https://doi.org/10.71288/educationaIresearcherjournal.v2i1.24>
- Zimba, O., & Gasparyan, A. Y. (2021). Plagiarism detection and prevention : a primer for researchers. *Reumatologia*, 59(3), 132–137. <https://doi.org/https://doi.org/10.5114/reum.2021.105974>

