

INTISARI

Percetakan merupakan salah satu bisnis yang berkembang pesat di Indonesia. Pertumbuhan pasar percetakan di Indonesia mengalami peningkatan hingga mencapai 11,2%, menjadikan Indonesia sebagai negara dengan pertumbuhan industri percetakan terbesar kedua di dunia setelah Slovenia (Nappi, 2014). Perkembangan bisnis percetakan yang saat ini mengarah ke tren digital menyebabkan para pelaku bisnis percetakan mulai mengubah proses bisnisnya menjadi percetakan digital, salah satunya yaitu dengan menyediakan pelayanan daring. Adanya tren industri jasa percetakan yang mulai beralih menjadi digital ini tentunya dapat membuka peluang untuk mengembangkan sebuah platform jasa percetakan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk merancang model bisnis platform jasa percetakan berbasis *mobile application* dan *website* PT. Paperio Indonesia (Paperio) yang menghubungkan jasa percetakan dengan konsumen. Metode penelitian yang digunakan meliputi survei, wawancara, observasi dan kajian literatur. Penulis menggunakan data yang dikumpulkan untuk menganalisis peta empati calon konsumen serta merancang model bisnis yang tepat. Perancangan model bisnis dilakukan berdasarkan konsep sembilan blok model bisnis oleh Osterwalder dan Pigneur (2010).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa model bisnis platform jasa percetakan Paperio dapat menjadi sebuah konsep bisnis inovatif yang diterima oleh jasa percetakan maupun konsumen. Paperio memudahkan kedua segmen pelanggan tersebut serta dapat mengatasi berbagai masalah terkait jasa percetakan. Hasil analisis keuangan menunjukkan bahwa bisnis ini memiliki modal awal sebesar Rp1.417.320.000,-, nilai *Internal Rate of Return (IRR)* sebesar 26,73%, *Net Present Value (NPV)* sebesar Rp766.231.000,-, dan *Payback Period (PP)* selama 3,48 tahun. Hasil analisis keuangan tersebut menunjukkan bahwa bisnis Paperio ini layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: model bisnis, platform, percetakan, peta empati, *mobile application*, *website*.

ABSTRACT

Printing is one of the fastest-growing businesses in Indonesia. Printing market growth in Indonesia has increased to 11.2%, making Indonesia the country with the second largest printing industry growth in the world after Slovenia (Nappi, 2014). Due to the current digital nature of printing, printing businesses have begun to turn their businesses toward the digital printing processes such as providing online services. The trend of the printing services industry becoming more digital certainly can open up opportunities to develop a platform for the printing services.

The aim of this research is to design a business model of the mobile application and website-based printing services platform of PT. Papero Indonesia (Papero) that connects printing services with customers. Research methods used include surveys, interviews, observation and study of literature. The author used the collected data to analyze the empathy map of prospective customers as well as designing the right business model. The design of business models is carried out based on the concept of the nine blocks of business models by Osterwalder and Pigneur (2010).

The results showed that the business model of printing service platform Papero can become an innovative business concept accepted by both the printing services and the customers. Papero can also make it easier for both the customer segments and be able to overcome various printing services related issues. The results of the financial analysis show that this business has Rp1.417.320.000,- of the initial capital, 26,73% of the value of the Internal Rate of Return (IRR), Rp766.231.000,- of the Net Present Value (NPV), and 3,48 years of the Payback Period (PP). The financial analysis result shows that the business is feasible to run.

Keywords: business model, platform, printing, empathy map, mobile application, website.