

RINGKASAN EKSEKUTIF

Dewasa ini, banyak tugas universitas sudah berbasis *paperless*. Namun, tidak dapat dipungkiri bahwa dokumen yang dicetak masih merupakan bagian besar dari keseluruhan tugas kuliah. Tugas-tugas tersebut menuntut mahasiswa untuk pergi ke tempat percetakan. Oleh karena itu, mahasiswa harus mengantre pada tempat percetakan, terutama ketika permintaan percetakan sedang tinggi. Mahasiswa memerlukan jasa percetakan yang praktis, terjangkau, dan cepat. Namun, jumlah penyedia layanan percetakan tersebut masih relatif sedikit dibanding kebutuhan mahasiswa terutama di BSD dan Gading Serpong.

DirectPrint.id merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang jasa dengan menawarkan kemudahan dalam mencetak tugas. Diharapkan bahwa jasa DirectPrint.id dapat menjawab permasalahan mahasiswa terkait antrean saat mencetak tugas. DirectPrint.id memberikan keleluasaan kepada mahasiswa untuk mengunggah tugas yang ingin dicetak tanpa batas waktu. Tugas tersebut kemudian akan dicetak dan diantarkan langsung ke universitas mereka.

Strategi yang dilakukan oleh DirectPrint.id adalah penetrasi pasar dan pengembangan produk. Penetrasi pasar dilakukan melalui *offline* dan *online marketing*. Pemasaran melalui media *offline* dilakukan dengan pemasangan stiker di universitas tujuan sedangkan pemasaran melalui media *online* menggunakan media sosial seperti Instagram dan juga LINE@. DirectPrint.id memiliki beberapa rancangan pengembangan produk yang dilakukan secara berkelanjutan, antara lain layanan cetak A3 dan jilid *hardcover*. Setelah berjalan 3 bulan, DirectPrint.id telah mencapai *breakeven point* yang ada pada angka 5.000 lembar per bulan. Usaha juga mempunyai *retained earnings* yang positif dengan pertumbuhan pendapatan (*Compound Growth Rate*) sebesar 42% per bulan.

Kata Kunci	:	Percetakan <i>online</i> , sistem pengantaran, percetakan, mahasiswa, tugas mahasiswa
Bidang Usaha	:	Jasa percetakan

EXECUTIVE SUMMARY

Recently, many university assignments are paperless. However, it is undeniable that printed assignments still make up a large part of them. These types of assignments require students to go to a print shop. This means that they have to queue at print shops, especially if demand is relatively high. Students need a printing service that is practical, affordable, and fast. However, the number of available service providers for that kind of service is still relatively low compared to the needs of BSD and Gading Serpong students.

DirectPrint.id is a business that operates in the service sector by providing convenience in printing assignments. It is hoped that DirectPrint.id's service will answer the problems students experience when printing assignments. DirectPrint.id gives students the freedom to upload their assignments at any hour. Those assignments will then be printed and delivered straight to their campuses.

The strategies employed by DirectPrint.id are market penetration and product development. Market penetration is done through offline and online marketing. Offline marketing is done by posting stickers in target universities while online marketing utilizes various social media channels such as Instagram and Line@. DirectPrint.id plans to continuously develop its product in several directions, such as providing A3 printing and hardcover binding services.

After 3 months of operations, DirectPrint.id has reached its breakeven point, which is calculated at 5.000 sheets of paper per month. The business also has positive retained earnings and a compound monthly growth rate of 42%.

Keywords	:	Online printing, delivery system, printing, university students, university assignments
Field of business	:	Printing service