

EXECUTIVE SUMMARY

Education is one of the focal points that caught the attention of government, this is a result of the evolution of time and globalization. Seeing the need for this, education institution in Indonesia keep on developing both in quantity and quality especially in the university section. Based on the research DocBox has conducted, consumers need document printing services in order to support the ever-growing world of education especially in student districts. DocBox came to be as a provider of printing services that adds value to its services as well as to ease and to answer all consumer needs in the printing services.

DocBox provides delivery service to its printing services right to its consumers. DocBox offers a solution, which is efficiency to its consumers. The differentiation strategy is used, to win competition amongst rivals in the same industry, this is done by offering services through the internet and using a website as a media between consumers and DocBox. Consumers can upload their file of choice to docboxid.com, then it will be delivered to their address of choosing.

DocBox has a Net Present Value (NPV) of Rp5,063,766,704 and an Interest Rate of Return (IRR) of 182%. DocBox's Total Revenue from the first through the fifth year is Rp11,119,262,995 , with a profit of Rp4,733,027,019. This indicates that DocBox is a potential business for the future.

RINGKASAN EKSEKUTIF

Pendidikan merupakan salah satu faktor yang menjadi fokus pemerintah seiring dengan berkembangnya zaman dan globalisasi. Melihat kebutuhan akan pendidikan ini, lembaga pendidikan di Indonesia terus bertambah khususnya di tingkat universitas. Dari riset yang DocBox lakukan, konsumen menginginkan hadirnya sebuah jasa percetakan dokumen yang mendukung berlangsungnya dunia pendidikan khususnya di daerah sentra mahasiswa. DocBox hadir sebagai penyedia jasa percetakan yang menawarkan nilai tambah yang mempermudah konsumen dan bertujuan menjawab semua kebutuhan konsumen.

DocBox adalah jasa percetakan dokumen di kawasan sentra mahasiswa dengan menawarkan jasa delivery dokumen langsung kepada konsumen. DocBox menawarkan solusi, yaitu efisiensi kepada konsumen dalam melakukan pencetakan dokumen. Demi memenangkan persaingan dengan para kompetitor, maka strategi diferensiasi pun digunakan, DocBox menawarkan layanan melalui internet dengan menggunakan situs sebagai media perantara antara konsumen dan DocBox. Konsumen dapat mengunggah dokumen pada situs docboxid.com, lalu hasil pencetakan dokumen akan dikirimkan langsung ke alamat yang diinginkan.

DocBox memiliki Net Present Value (NPV) sebesar Rp5,063,766,704. Dan Interest Rate of Return (IRR) sebesar 182%. Kedua hal diatas menunjukkan bahwa DocBox adalah bisnis yang berpotensi. Total revenue DocBox dari tahun pertama hingga tahun kelima adalah sebesar Rp11.119.262.995,- dengan laba bersih sebesar Rp4.733.027.019,-. Berdasarkan perhitungan nilai diatas dapat disimpulkan bahwa DocBox merupakan sebuah bisnis yang memiliki potensi yang tinggi.