

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Saat ini, industri percetakan memasuki era 4.0. Teknologi dan manufaktur yang digunakan oleh setiap percetakan secara *digital*. Pada tahun 2020, pertumbuhan industri percetakan *printing* di Indonesia mengalami kenaikan. Pada industri penerbitan tumbuh menjadi 14,9 persen, industri *packaging* naik hingga 13,2 persen, dan industri periklanan 12,1 persen [1]. Dengan industri percetakan 4.0 akan mempengaruhi bisnis para pelaku usaha dalam melakukan penjualan secara *digital* atau *online*. Perkembangan bisnis percetakan secara *digital* atau *online* sudah semakin mempermudah konsumennya.

Pada zaman dahulu bisnis percetakan hanya menerap pada toko saja, artinya jika ingin melakukan cetak mencetak *customer* harus mendatangi toko percetakan. Adapun berbagai kendala yang dihadapi ketika datang ketoko percetakan, seperti kurang nya informasi mengenai toko percetakan, perbandingan harga toko percetakan dengan toko percetakan lainnya, akses yang sulit, antrian panjang yang membuat banyak waktu terbuang, tidak menyediakan layanan jasa design dan sebagainya [2].

Maka dari itu hadirlah Nyetakin sebagai solusi. Nyetakin merupakan aplikasi yang bergerak dalam bidang jasa percetakan *digital* sebagai perantara antara penyedia jasa percetakan, *freelancer design*, dan para penggunanya pada proses desain dan cetak-mencetak yang memiliki tujuan untuk mempermudah *customer* dalam melakukan kegiatan cetak-mencetak. Dengan menawarkan kemudahan yang tersedia pada aplikasi Nyetakin, Nyetakin menawarkan cara melakukan cetak-mencetak tanpa harus datang ke tempat percetakannya, aman dan terjamin kualitasnya. Nyetakin juga menyediakan kurir untuk mengantarkan pesanan *customer*.

1.2. Identifikasi Masalah

Dengan latar belakang sebagaimana diuraikan diatas, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yaitu:

1. Bagaimana jasa percetakan dapat memfasilitasi kebutuhan pelanggan secara praktis?
2. Bagaimana cara memfasilitasi mahasiswa jurusan desain kreatif untuk memasarkan jasa desain yang dimiliki sehingga dapat meningkatkan taraf ekonomi?

1.3. Solusi

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka dibangunlah Nyetakin sebagai *Platform* Desain dan *Digital Printing* dengan solusi yang ditawarkan sebagai berikut:

1. Dengan memberikan fasilitas pelayanan percetakan mulai dari pembuatan desain, pemilihan produk, percetakan produk, pembayaran hingga pengiriman hanya dari satu *website*.
2. Memberikan wadah dimana mahasiswa desain dapat menyalurkan hasil desain sebagai portofolio bagi *designer*, menawarkan pengalaman kerja nyata dan juga mendapatkan upah untuk setiap pemesanan desain.

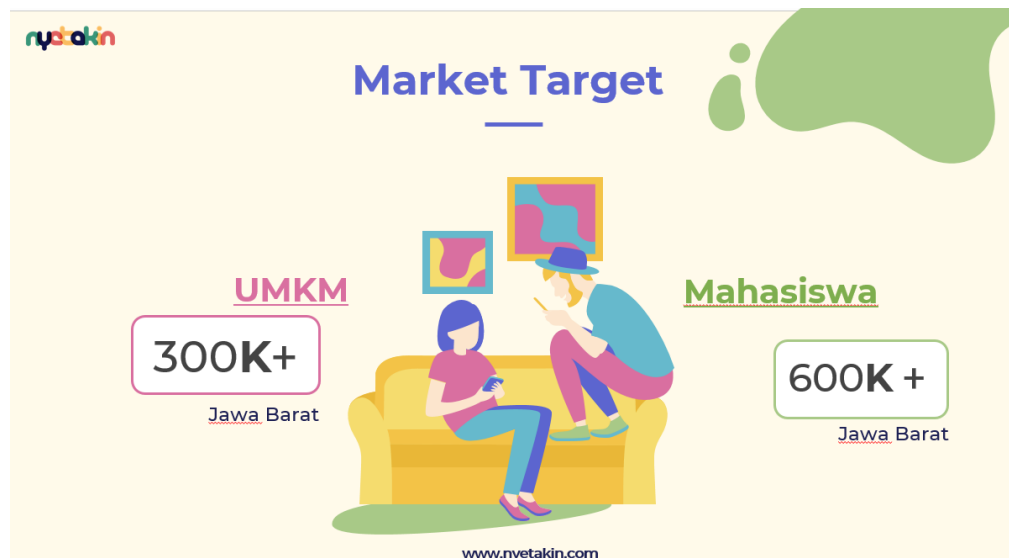
1.4. Target Pasar

Dengan data yang di dapat dari Badan Pusat Statistik dan Pangkalan Data Pendidikan Tinggi. Pada gambar 1.1 data *market size* Nyetakin menjelaskan data mahasiswa pada tahun 2015 sebanyak 5,9 juta penduduk dengan UMKM sebanyak 59,2 juta dengan hasil *market growth* sebanyak 0,9%. Pada tahun 2016 sebanyak 5,4 juta mahasiswa dengan UMKM sebanyak 61,2 juta dengan hasil *market growth* 0,9%. Dan pada tahun 2017 sebanyak 6,7 juta mahasiswa dengan UMKM sebanyak 62,9 juta dengan hasil *market growth* 0,8%. Sehingga dapat disimpulkan rata-rata *market growth* dari tahun 2015-2017 mencapai 0,2% pertahun nya [3].



Gambar 1. 1 Data Market Size Nyetakin

Data tersebut dapat berubah-ubah setiap tahun nya, tingkat pertumbuhan menjadi salah faktor, seperti tingkat pertumbuhan, populasi penduduk dan UMKM, pertumbuhan ekonomi dan pendapatan konsumen.



Gambar 1. 2 Data Maket Nyetakin Pada UMKM dan Mahasiswa

Nyetakin menargetkan beberapa golongan sebagai target *market*, berikut penjelasannya:

a. *Segmenting*

Target pasar pada *startup* Nyetakin yaitu masyarakat berumur 12 tahun keatas dan laki-laki atau perempuan. Untuk saat ini target pasar dimulai dari kota Bandung.

b. *Targeting*

Untuk *targeting*, *startup* Nyetakin menargetkan mahasiswa atau pelajar, komunitas, *corporate*, dan *business*.

1.5. Model Bisnis



Gambar 1. 3 Business Model Nyetakin

Pada gambar 1.4 *Business Model* Nyetakin menjelaskan model bisnis yang dimiliki Nyetakin mengambil keuntungan yang dibagi menjadi 15-18% untuk setiap mencetak *print* atau dokumen. Sedangkan untuk desain, Nyetakin mengambil keuntungan yang dibagi menjadi 10-15% untuk setiap desain yang dibuat.

Business to Business(B2B)

Gambar 1. 4 Metode Model Business To Business Pada Nyetakin

Nyetakin menerapkan model *Business to Business* (B2B). Dikarenakan Nyetakin belum memiliki alat percetakan sendiri sehingga Nyetakin belum dapat memproduksi produk nya sendiri. Untuk sekarang Nyetakin masih menjadi perantara antara *customer* dan jasa percetakan yang sebelumnya telah bekerja sama dengan Nyetakin.

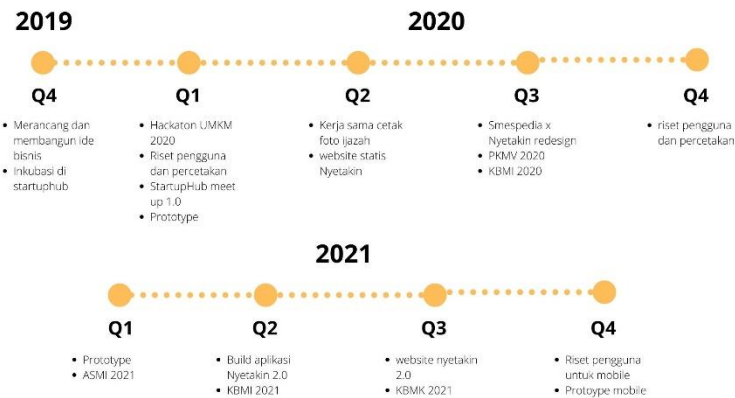
Business to Customer(B2C)

Gambar 1. 5 Metode Model Business To Customer Pada Nyetakin

Nyetakin juga menerapkan model *Business to Customer* (B2C). Selama Nyetakin berjalan sudah memiliki beberapa *customer* tetap dalam beberapa transaksi, Nyetakin memfasilitasi *customer* dalam bertransaksi mudah dengan macam-macam fasilitas yang telah tersedia.

1.6. Peta Jalan Startup

Nyetakin dimulia pada kuartal keempat tahun 2019 dengan mengikuti inkubasi dan merancang ide bisnis yang diselenggarakan oleh StartUpHub.id. Pada tahun 2020 kuartal satu, Nyetakin mengikuti *pitching* Hackthon UMKM 2020 dan menjadi *startup* dan mendapatkan penghargaan 10 ide terbaik. Pada kuartal dua tahun 2020, Nyetakin bekerja sama dengan beberapa fakultas di Telkom University dalam melakukan cetak foto ijazah sebagai syarat sidang dan *launching website* statis Nyetakin. Pada kuartal ketiga tahun 2020, Nyetakin bekerja sama dengan smespedia dalam project re-packaging UMKM dan mengikuti lomba PKMV dan ASMI. Pada kuartal keempat tahun 2020, Nyetakin melakukan riset pengguna dan percetakan untuk membuat *prototype* yang lebih *user friendly* sesuai dengan kebutuhan *customer* sebagai pengguna.



Gambar 1. 6 Peta Jalan StartUp Tahun 2019-2021

Pada kuartal satu tahun 2021 Nyetakin membuat *prototype* dan mengikuti lomba ASMI. Pada kuartal kedua tahun 2021, Nyetakin membuat aplikasi *website* versi dua dan kembali mengikuti KBMI 2021. Dan pada kuartal ketiga tahun 2021, Nyetakin merilis aplikasi berbasis *website* versi dua dan mengikuti lomba KBMK yang sekarang sedang di selenggarakan. Pada kuartal keempat tahun 2021, Nyetakin melakukan riset untuk mengembangkan aplikasi berbasis *mobile* dan membuat *prototype*.



Gambar 1. 7 Peta Jalan StartUp Tahun 2022-2024

Pada tahun 2022, Nyetakin berencana untuk me-*launching* aplikasi Nyetakin berbasis *mobile* dan menghadirkan fitur kurir. Pada tahun 2023, Nyetakin sudah dapat memproduksi sendiri produk-produk yang disediakan. Pada tahun 2024, Nyetakin sudah dapat tersebar diberbagai daerah.