

ABSTRAK

PT. Tokopedia dengan model bisnisnya *online marketplace C2C (consumer to consumer)* merupakan salah satu perusahaan internet terbesar dan yang tumbuh tercepat di Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab beberapa fenomena yang terjadi dalam perusahaan diantaranya untuk mengetahui peluang yang dimiliki Tokopedia yang mendapatkan investasi dari pihak asing melalui perspektif internal, efek investasi asing yang diterima terhadap visinya, rencana penghasilan serta untuk mengevaluasi model bisnis guna merekomendasikan penyempurnaan model bisnis sebelumnya.

Pembahasan fenomena akan dijawab melalui proses wawancara internal serta studi pustaka sebagai pendukung. Sedangkan untuk evaluasi model bisnis akan dilakukan dengan menggunakan metode *business model canvas* melalui wawancara untuk memetakan kesembilan *building block*, serta penyebaran kuisioner SWOT pada internal dan eksternal perusahaan yang akan dipetakan pada IPA matrix guna mengevaluasi kinerja dan mengeksekusi peluang yang ada untuk penyempurnaan model bisnis selanjutnya.

Berdasarkan hasil wawancara, pertumbuhan dan peluang pasar yang baik merupakan peluang yang dilihat oleh investor asing dalam menanamkan dananya di Tokopedia, sedangkan efek investasi asing menyebabkan Tokopedia harus bekerja lebih keras dalam mengedukasi masyarakat dalam membangun ekosistem Tokopedia dan rencana penghasilan akan dilakukan melalui upaya monetisasi fitur berbayar dan Top Ads, sedangkan pada evaluasi SWOT model bisnis, IPA matrix menunjukkan tujuh atribut yang memiliki performansi negatif terkait dimensi pendapatan/biaya dan juga pemasaran (*channel*) yang memang tengah menjadi permasalahan yang dihadapi Tokopedia selain sumber daya manusia. Berdasarkan hal tersebut, penyempurnaan model bisnis yang baru menghasilkan rekomendasi pada 5 blok bangunan diantaranya *key partner*, *key resources*, *customer relationship* dan *channel*. Penelitian selanjutnya mungkin bisa dilakukan analisis yang lebih mendalam mengenai *value co-creation* yang mungkin diterapkan oleh Tokopedia dengan melibatkan penjual *online*.

Kata Kunci : *Business Model Canvas*, IPA Matrix, *Online Marketplace C2C*, PT. Tokopedia, SWOT.