

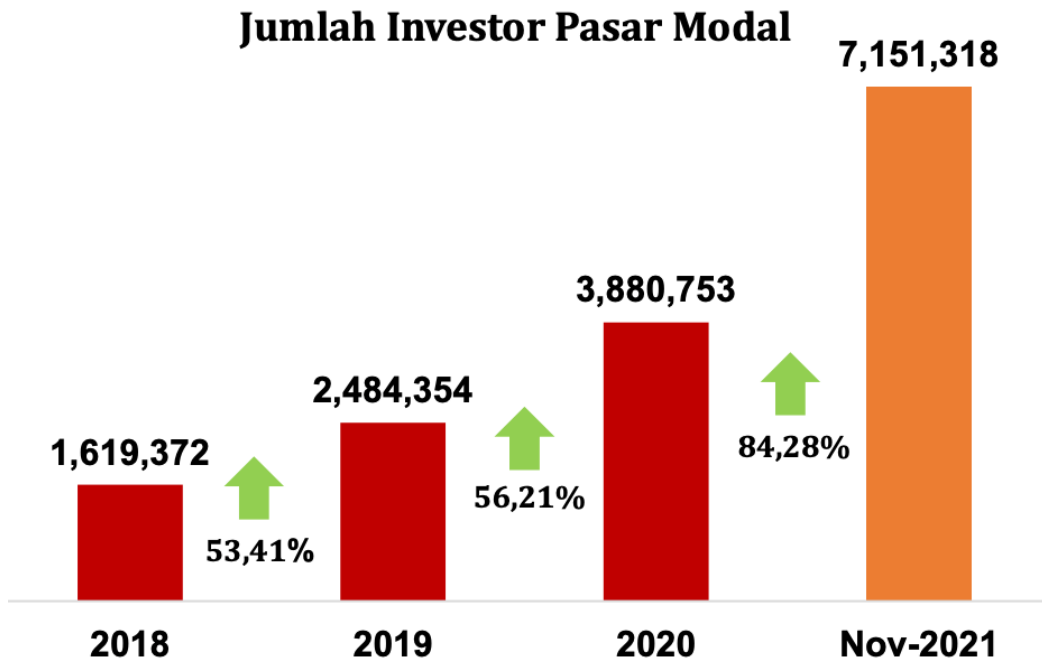
BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

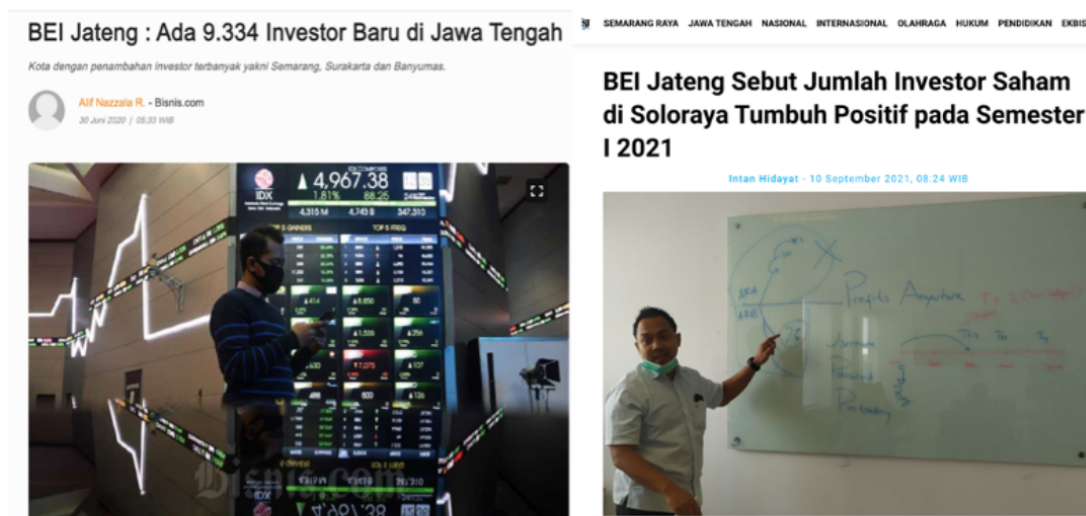
Saat ini banyak orang yang tertarik untuk berinvestasi saham di pasar modal karena berinvestasi saham bersifat fleksibel. Pasar modal sendiri menurut Husman (2015) merupakan pasar keuangan untuk instrumen keuangan jangka panjang yang diterbitkan pemerintah, public authorities, maupun perusahaan swasta. Bagi investor sendiri, pasar modal berfungsi sebagai alternatif berinvestasi yaitu dengan memberikan keuntungan dengan sejumlah risiko tertentu. Keberadaan pasar modal memiliki peran peningkatan aktivitas ekonomi nasional, karena dengan adanya pasar modal, perusahaan akan lebih mudah memperoleh dana sehingga mendorong perekonomian nasional lebih maju. Hal ini terbukti selama masa pandemi Covid-19 yang lalu, jumlah investor di Bursa Efek Indonesia justru meningkat secara signifikan. Laporan dari *Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI)* menunjukkan bahwa jumlah investor pasar modal mencapai 7,15 juta investor per November 2021. Jumlah ini naik 84,28% dibandingkan periode tahun lalu yang sebanyak 3,88 juta investor. Mayoritas investor pasar modal berada di pulau Jawa yakni sebanyak 69,87% dari total investor tanah air. Sisanya, investor pasar modal berasal dari Sumatera sebanyak 16,53%, Kalimantan 5,39%, Sulawesi 3,93%, Bali Nusa Tenggara Timur dan Nusa Tenggara Barat 3,33%, dan Maluku Papua 0,95%. Dari segi usia, jumlah investor pasar modal di dominasi oleh milenial alias berusia 30 tahun ke bawah. Lalu, investor pasar modal pada kelompok usia 41-50 tahun sebanyak 10,51%. Sebanyak 5,23% investor pasar modal berasal dari usia 51- 60 tahun. Sisanya yakni 2,97% investor pasar modal berasal dari usia 60 tahun ke atas. Dari sisi jenis kelamin, mayoritas investor pasar modal adalah laki-laki yakni 62,45%. Sisanya, 37,55% adalah perempuan.

Gambar 1 Pertumbuhan Investor di Indonesia
(Sumber : Kustodian Sentral Efek Indonesia)



Dari data tersebut, dapat diketahui bahwa saat ini sudah banyak orang yang sadar akan pentingnya investasi saham. Selama empat tahun terakhir ini jumlah investor pasar modal tercatat terus bertambah, pertumbuhan jumlah investor di tanah air terjadi karena pemerataan infrastruktur dan transformasi teknologi seperti, fasilitas pembukaan *Rekening Dana Nasabah (RDN)* dengan proses yang lebih cepat dan mudah melalui perangkat yang terkoneksi internet. Di provinsi Jawa Tengah tercatat sedikitnya ada 9.334 investor baru di Jawa Tengah selama periode Januari-Mei 2020. Disamping itu jumlah investor di kota Solo sangat meningkat secara signifikan, jumlah investor saham di Soloraya tumbuh positif selama Semester I 2021. M.Wira (2021). Hal tersebut disebabkan karena semakin banyaknya orang yang tertarik untuk mempelajari investasi di sektor pasar modal. Salah satu faktor pemicunya adalah saat pandemi ini banyak orang yang memiliki waktu luang sehingga banyak yang belajar investasi.

Gambar 2 Pertumbuhan Investor di Jateng & Solo
(Sumber : Semarang Raya dan Bisnis.com)



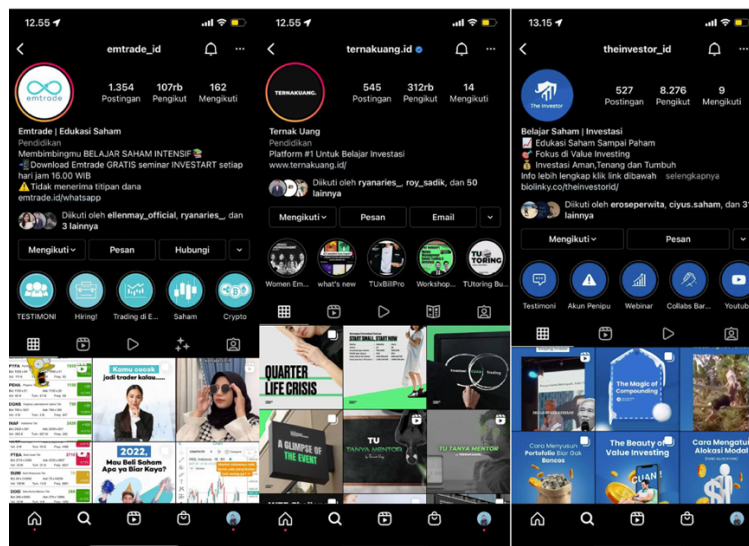
Berdasarkan pernyataan tersebut dapat dilihat bahwa adanya kenaikan secara bertahap yang terjadi sejak Januari 2021, di mana pada saat itu jumlah investor tercatat sebanyak 44.383 investor. Selanjutnya, pada bulan Februari angka tersebut mengalami kenaikan menjadi 47.045 orang. Sedangkan, pada bulan Maret sebanyak 50.131 investor, April menjadi sebanyak 52.070 investor. Pada bulan Mei 54.218 investor Juni 56.561 investor, dan Juli menjadi sebanyak 58.182 investor. Dengan terjadinya kenaikan jumlah investor yang cukup signifikan tersebut khususnya di Kota Solo, secara tidak langsung hal ini menghilangkan persepsi bahwa untuk memulai investasi saham harus memakai modal besar. Tetapi, jumlah pertumbuhan tersebut juga menjadi permasalahan terhadap investor baru, menurut Lukas Setia Atmaja dalam acara Capital Market Summit and Expo 2019 di Dyandra Convention Centre Surabaya, sekitar 85-90% investor saham di Indonesia merugi, karena tidak memiliki keterampilan dan pengetahuan yang memadai dalam berinvestasi saham. Dari 90% itu, mereka kurang pengetahuan yang memadai dalam berinvestasi. Banyak dari mereka membeli saham karena asal-asalan atau *FOMO*. Mereka semangat berinvestasi saham namun tidak diiringi dengan semangat belajar berinvestasi. Satu-satunya cara adalah investor di pasar modal harus memperbesar pengetahuan diri sendiri karena investasi terbaik yang tidak akan rugi adalah investasi ilmu ke diri sendiri. Skill dan pengetahuan yang dipelajari akan selalu diingat dan bisa digunakan seumur hidup atau diteruskan/diwariskan ke keluarga.

Seiring dengan adanya kenaikan jumlah investor di Indonesia dan di provinsi Jawa Tengah khususnya di Solo dan menjawab permasalahan yang dihadapi oleh investor baru, The Investor hadir untuk memberikan solusi terhadap permasalahan tersebut. The Investor Indonesia adalah platform layanan edukasi investasi saham yang berfokus di analisa fundamental dan hanya menganalisa saham yang masuk kategori *ISSI (Indeks Saham Syariah Indonesia)*. The Investor menjual beberapa produk digital yang berfungsi untuk membantu meningkatkan return investor dengan tujuan untuk investasi jangka panjang. Produk digital yang di jual oleh The Investor yaitu ; *e-book, mini course, kelas webinar, online course* dan *The Investor's Portfolio*.

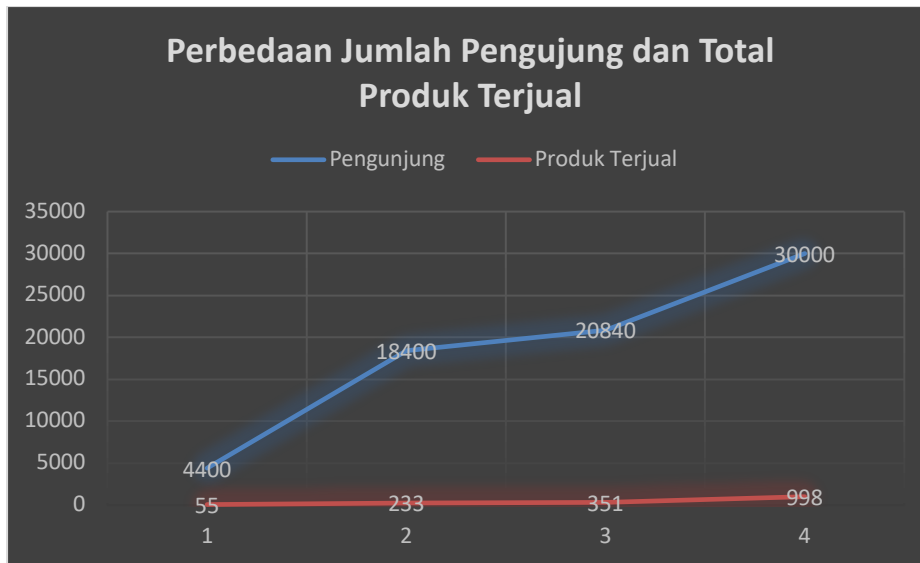
Dalam menjalankan bisnisnya, The Investor mempunyai beberapa permasalahan, permasalahan utama yaitu tidak tercapainya target penjualan yang diinginkan oleh pemilik bisnis yang mengakibatkan pendapatan The Investor tidak optimal, menurut pemilik bisnis terdapat 6 blok yang ada pada *Business Model Canvas* yang menjadi permasalahan pada The Investor. Permasalahan pertama terletak pada blok *key resources* The Investor hanya memiliki 5 team yang didalamnya termasuk founder, co-founder, design graphic, content marketer dan hrd. Team tersebut juga terpisah dimana foundernya di Jogja dan team marketing & hrdnya tinggal di Solo.

Permasalahan kedua terletak pada blok *channels* The Investor masih belum dikenal banyak orang dan followers instagram masih sedikit jika dibandingkan dengan kompetitornya yang sudah mencapai ratusan ribu followers, sehingga nilai atau manfaat dari produk The Investor belum dapat dirasakan oleh banyak orang.

Gambar 3 Perbandingan Followers Instagram The Investor
(Sumber : Instagram The Investor)



Gambar 4 Perbedaan Jumlah Pengunjung dan Penjualan di Instagram



Berdasarkan gambar tabel scatter plot tersebut dapat diketahui bahwa jumlah pengunjung yang banyak sangat berbeda dengan total jumlah penjualan produk The Investor. Dimana pada tahun 2018 jumlah pengunjung instagram sebanyak 4.400 dengan total produk yang terjual 55, kemudian pada tahun 2019 jumlah pengunjung di instagram sebanyak 18.400 dengan total produk yang terjual 233, dan di tahun 2020 jumlah pengunjung instagram theinvestor_id sebanyak 20.840 dengan total produk yang terjual 351 dan di tahun 2021 total pengunjung di instagram sebanyak 30.000 orang dengan total penjualan 998 produk.

Gambar 5 Perhitungan Conversion Rate The Investor

Keterangan	Pengunjung	Penjualan	Total Terjual	Total Terjual (*persen)
2018	4400	55	0,013	1%
2019	18400	233	0,013	1%
2020	20840	351	0,017	2%
2021	30000	998	0,033	3%
Total	73640	1637	0,075	7%
Presentase			0,019	2%

Berdasarkan tabel tersebut, persentase penjualan dari keempat periode dimulai dari tahun 2018-2021 hanya sebesar 0.019 atau 2% artinya nilai tersebut dibawah persentase *conversion rate*. Berdasarkan riset WordStream, rata-rata conversion rate di semua jenis industri adalah 2,35 persen. Sebanyak 25 persen pelaku bisnis online bisa mencapai conversion rate di angka 5,31 persen. Bahkan 10 persen lainnya bisa memperoleh angka conversion rate yang mengagumkan, yaitu 11,45 persen.

Permasalahan ketiga terletak pada blok *revenue stream* menurut Erore Perwita, rata-rata pendapatan tahun 2018-2020 di angka 30 hingga 50 Juta per bulan, kemudian di tahun 2021 rata-rata pendapatan The Investor di angka 80 Juta per bulan. Hal tersebut belum memenuhi target pemilik bisnis, untuk saat ini target yang dimiliki founder belum tercapai, founder memiliki target di angka 350 Juta perbulan karena melihat jumlah subscriber youtube sebanyak 52.000, followers instagram sebanyak 8.276, subscriber *channels* telegram sebanyak 5.000 dan database email sebanyak 8.245 kemudian pelanggan yang mendaftar masih 450 orang. Artinya potensi pendapatan The Investor bisa dilakukan *scale-up* hingga mencapai target pemilik bisnis bahkan melebihi target jika memiliki model bisnis yang bagus.

Permasalahan keempat terletak pada blok *key activities* The Investor tidak memiliki variasi materi investasi saham khususnya analisa fundamental, sehingga masih terdapat beberapa pengulangan materi untuk member lama. Dan video pembelajaran masih menggunakan video tahun 2018.

Permasalahan kelima terletak pada blok *customer relationship* The Investor seringkali terlambat dalam memberikan informasi mengenai update produk, sehingga hal ini dapat mempengaruhi kualitas pelayanan The Investor.

Permasalahan keenam terletak pada blok *key partnership* kerjasama *partnership* dari The Investor dirasa kurang maksimal sehingga hal ini menghambat pertumbuhan bisnis The Investor untuk dikenal oleh customer baru. Hal tersebut mempengaruhi suksesnya bisnis The Investor. Bisnis yang baik tidak hanya mampu menjalin hubungan dengan para pelanggan saja, tapi juga dengan pihak external yang dapat memberikan keuntungan.

Dari penyajian data-data diatas, dapat dilakukan analisis permasalahan pada bisnis The Investor. Berikut beberapa permasalahan yang dapat diidentifikasi berdasarkan sistem rancangan terintegrasi.

1. Man/People

Dalam menjalankan bisnisnya, The Investor hanya memiliki 5 team yang didalamnya termasuk founder, co-founder, design graphic, content marketer dan hrd. Team tersebut juga terpisah dimana foundernya di Jogja dan team marketing & hrdnya tinggal di Solo. Keterbatasan sumber daya manusia ini akan membuat kinerja perusahaan tidak optimal dan tidak bisa bersaing dengan kompetitornya

karena setiap orang memiliki tanggung jawab pekerjaan yang tinggi.

2. Material

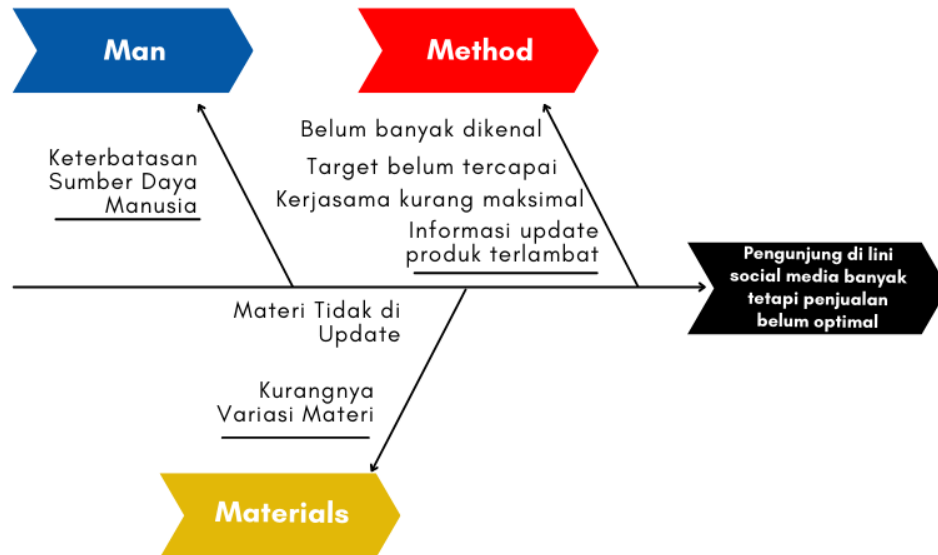
Masalah terkait materi belajar juga perlu diperhatikan oleh The Investor, karena menurut keterangan pemilik bisnis materi belajar masih menggunakan materi rekaman tahun 2018 jika materi tersebut tidak diperbarui maka hal ini dapat mengganggu pertumbuhan bisnis The Investor dan akan tertinggal dengan kompetitornya kemudian masalah kurangnya variasi materi belajar khususnya analisa fundamental, juga harus diperhatikan oleh The Investor agar tidak terjadi pengulangan materi untuk member lama.

3. Method

Terdapat juga masalah metode yang digunakan oleh The Investor dalam menjalankan beberapa aktivitasnya.

- The Investor masih belum dikenal banyak orang dan *followers* instagram masih sedikit jika dibandingkan dengan kompetitornya yang sudah mencapai ratusan ribu *followers*. Jika melihat potensi pertumbuhan jumlah investor saham di Indonesia yang mencapai 7,15 Juta dan tingkat kerugian investasi saham yang ada, seharusnya The Investor dapat dikenal banyak orang jika memiliki *value proposition* yang bagus untuk memberikan edukasi belajar investasi saham.
- Target pemilik bisnis yang belum pernah dicapai, melihat jumlah subscriber youtube sebanyak 52.000, *followers* instagram sebanyak 8.276, subscriber *channels* telegram sebanyak 5.000 dan database email sebanyak 8.245 kemudian pelanggan yang mendaftar masih 450 orang. Artinya potensi pendapatan The Investor bisa mencapai target pemilik bisnis bahkan melebihi target jika memiliki model bisnis yang bagus.
- The Investor seringkali terlambat dalam memberikan informasi mengenai update produk, sehingga hal ini dapat mempengaruhi kualitas pelayanan
- Kerjasama partnership dari The Investor dirasa kurang maksimal sehingga hal ini menghambat pertumbuhan bisnis The Investor untuk dikenal oleh customer baru. Dengan adanya mitra partnership yang bagus tentu hal ini dapat menguntungkan The Investor untuk mengenalkan produknya kepada pelanggan.

Gambar 6 Fishbone Diagram



Dapat disimpulkan bahwa peluang bisnis The Investor ini memiliki market yang bagus, tetapi melihat permasalahan startup The Investor tersebut membuat model bisnisnya akan stagnan atau hanya di situ-situ saja. Hal tersebut dikhawatirkan nantinya jika tidak melakukan pengembangan model bisnis, perusahaan rintisan ini akan mengalami ketertinggalan dengan kompetitornya.

Dari beberapa permasalahan yang dialami oleh The Investor dan latar belakang pendukung pertumbuhannya jumlah investor di Indonesia serta kurangnya edukasi investasi terhadap investor di Bursa Efek Indonesia maka hal ini perlu dilakukannya perancangan model bisnis usulan yang bertujuan untuk memecahkan permasalahan proses bisnis. Sehingga dalam hal ini akan mempermudah untuk mendapatkan solusi dari permasalahan tersebut. Dengan menggunakan pendekatan Business Model Canvas dan memperhatikan 9 blok penting yaitu *customer segments*, *value proposition*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partners* dan *cost structure*. Pendekatan Business Model Canvas memberikan gambaran singkat tentang model bisnis dan mudah dipahami serta menjelaskan berbagai aspek bisnis satu sama lain.

Fungsi dari business model canvas ini yaitu dapat memberikan gambaran besar secara visual sehingga membantu untuk memahami bagaimana perubahan pada satu bagian

model bisnis dapat mempengaruhi komponen lainnya. Sehingga dari analisis tersebut akan menghasilkan value baru serta strategi pengembangan bisnis yang lebih sesuai dengan keadaan pasar saat ini yang akan dirangkum pada kerangka business model canvas. Untuk menentukan strategi bisnis yang sesuai dengan permasalahan yang di alami pada The Investor perlu dilakukan pengembangan strategi model bisnis dengan identifikasi customer profile, analisis lingkungan dan SWOT.

Identifikasi customer profile dilakukan agar The Investor lebih tau karakter dari segmen pelanggannya yang dibagi menjadi tiga bagian diantaranya *customer jobs, pains and gains*, untuk analisis lingkungan dilakukan agar dapat mengetahui kekuatan serta kelemahan yang di miliki perusahaan serta mengantisipasi peluang dan hambatan yang datang di luar perusahaan yang terdiri dari *market forces, industry forces, key trends dan macro economi forces*, analisis SWOT ini digunakan karena strategi bisnis yang baik merupakan penentu masa depan keberlangsungan bisnis dengan memperhatikan aspek-aspek penting yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman di dalam perusahaan sehingga dapat menentukan strategi bisnis yang paling sesuai untuk The Investor, kemudian membuat Value Proposition Canvas sesuai dengan customer profile dilakukannya perancangan model bisnis usulan terbaik pada perusahaan rintisan The Investor.

I.2 Alternatif Solusi

Tabel 1 Alternatif Solusi

No	Akar Masalah	Potensi Solusi
1.	Kurangnya Team atau Karyawan di The Investor	Perancangan Model Bisnis Usulan dengan Model Bisnis Canvas
2.	Tidak ada variasi materi belajar saham selain Analisa Fundamental	
3.	Tidak tercapainya target penjualan yang diharapkan pemilik bisnis	
4.	Strategi penjualan dan pengelolaan social media belum optimal	
5.	Belum ada fasilitas kantor yang cukup dan sesuai standar	Perancangan Fasilitas Kerja dan Tata letak

Setelah dilakukan proses analisis permasalahan pada startup The Investor, didapatkan 5 akar masalah yang memiliki potensi solusi untuk perkembangan bisnis The Investor kedepan. Dari kelima potensi solusi tersebut diperoleh satu potensi solusi yang layak dan sesuai dengan permasalahan bisnis The Investor yaitu dengan Perancangan Model Bisnis Usulan dengan Pendekatan Model Bisnis Canvas.

I.3 Rumusan Masalah

The Investor dapat meningkatkan bisnis tersebut, namun hal itu juga menandakan bahwa akan ada banyak pesaing dari The Investor yang melihat peluang yang sama. Persoalan tersebut membuat The Investor harus mempertahankan bisnisnya dengan segala jenis ancaman dan memanfaatkan peluang yang ada.

1. Bagaimana peta *Business Model Canvas existing* pada The Investor ?
2. Bagaimana *customer profile* dan SWOT pada model bisnis The Investor?
3. Bagaimana usulan model bisnis pada The Investor yang dipetakan ke dalam *Business Model Canvas*?

I.4 Tujuan Tugas Akhir

Berikut ini adalah tujuan dari Tugas Akhir, antara lain adalah:

1. Memetakan kondisi eksisting *Business Model Canvas* pada The Investor
2. Merancang strategi bisnis, *customer profile* dan SWOT pada The Investor
3. Merancang pengembangan *Business Model Canvas* yang diusulkan pada The Investor

I.5 Manfaat Tugas Akhir

1. Dari penelitian ini, diharapkan dapat berguna bagi The Investor sebagai strategi bisnis untuk meningkatkan kinerja bisnis.
2. Menjadikan penelitian ini sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

I.6 Sistematika Penulisan

Berikut ini merupakan sistematika penulisan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini membahas tentang pendahuluan dari penelitian ini yang berisi uraian tentang latar belakang penelitian, alternatif solusi, perumusan masalah, tujuan

penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini membahas tentang landasan teori dari berbagai literatur yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti yang memuat teori-teori yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini merupakan bagian yang dijelaskan mengenai langkah-langkah penyelesaian masalah yang digunakan untuk menyelesaikan penelitian.

BAB IV PERANCANGAN SISTEM TERINTEGRASI

Pada bab ini berisi seluruh kegiatan dalam perancangan sistem terintegrasi untuk menyelesaikan permasalahan yang telah dirumuskan, setelah itu dilakukan verifikasi terhadap hasil perancangan.

BAB V VALIDASI HASIL RANCANGAN

Pada bab ini berisi proses validasi hasil rancangan pada bab sebelumnya, proses validasi dilakukan untuk mendapatkan umpan balik dari pihak pemilik bisnis terhadap hasil rancangan.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Merupakan bagian dimana dijelaskan mengenai kesimpulan dari penelitian yang telah dilaksanakan, serta saran yang diberikan berdasarkan penelitian ini.