

TUGAS TECHNOPRENEUR

**InvesTani: Aplikasi Platform Online untuk Memudahkan
Investasi Bidang Pertanian**



ANGGOTA KELOMPOK

05111540000057	Naufal Pranasetyo Fodensi
05111540000117	Muhammad Illham Hanafi
08111540000013	Galuh Indah Purbolaras
08111540000104	Nadhirah Dinda Andriany R.
06211540000111	Farizah Rizka Rahmaniar

Kelas: 20

DOSEN:

Gogor Arif Handiwibowo, S.T., M.MT.

**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER (ITS)
SURABAYA
2018**

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR ISI.....	i
DAFTAR TABEL	ii
DAFTAR GAMBAR.....	iii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan	2
1.4 Manfaat.....	2
BAB II METODOLOGI PENELITIAN.....	3
2.1 Jenis Penelitian.....	3
2.2 Objek Penelitian	3
2.1 Definisi Produk	3
2.2 <i>Prototype</i> dan Bentuk Produk	3
BAB III ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	5
3.1 Analisis SWOT	5
3.2 Strategi Pemasaran	6
3.3 Analisis Tantangan.....	7
3.4 Analisis Kompetitor	8
3.5 Analisis Hasil Survey	8
BAB IV KESIMPULAN.....	10
4.1 Kesimpulan	10

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Tantangan dan Pencegahan Pembuatan Produk.....	7
Tabel 3.2 Jumlah Peminat Investasi di Bidang Pertanian	8

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Tampilan Daftar Ide Produk	4
Gambar 3.1 Analisis SWOT	5
Gambar 3.2 Strategi Mengatasi SWOT	6
Gambar 3.3 Pie Chart Kecenderungan Platform Online yang Digunakan	9
Gambar 3.4 Pie Chart Media Iklan	9

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bursa Efek Indonesia menyatakan sebuah berita mengenai adanya peningkatan investor domestik di pasar modal Indonesia. Sejak tahun 2017 hingga saat ini jumlah investor domestik terus mengalami peningkatan dengan persentase 60%, sedangkan investor asing 40%. Terdapat fenomena yang patut disoroti pada peningkatan angka investor domestik ini, yaitu bahwa 30% dari investor pasar modal merupakan investor muda dengan rentang umur 18-30 tahun. Direktur Jendral PT. BEI, Nicky Hogan, mengatakan bahwa untuk menambah basis investor, BEI mulai mengencangkan pembukaan Galeri Saham di dalam maupun di luar kampus.

Meningkatnya jumlah investor ini tentu merupakan kabar baik bagi perekonomian di Indonesia. Adanya penanaman modal dapat mendukung berputarnya roda perindustrian dalam memenuhi kebutuhan masyarakat, salah satunya kebutuhan pangan. Kebutuhan pangan ini sangat erat kaitannya dengan sektor pertanian dan peternakan. Namun, meski jumlah investor meningkat, nyatanya sektor pertanian mengalami defisit. Surplus sektor pertanian terjadi karena aspek perkebunan lebih diminati oleh para investor. Menurut data Sensus Pertanian, rumah tangga pertanian di Indonesia menurun hingga 16,3% dari tahun 2003-2013 dan tidak membaik hingga tahun 2016. Berdasarkan data Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM), selama tahun 2012-2016 pangsa PMDN sektor pertanian sekitar 5,4% (tahun 2013) hingga 10,7% (tahun 2012). Sedangkan sisanya diinvestasikan ke sektor perkebunan buah dan sawit.

Sebagai negara agraris, seharusnya Indonesia menjadi negara dengan sektor pertanian yang kuat. Selain dari segi modal, sektor pertanian semakin melemah karena terjadinya penurunan jumlah petani diakibatkan menurunnya pendapatan dalam profesi tersebut. Pada Maret 2018, Wakil Presiden Jusuf Kalla mengatakan bahwa jumlah profesi pada bidang pangan termasuk petani menurun dari angka 42% menjadi 31%.

Selain itu, alih fungsi lahan pertanian menjadi kawasan industri serta perumahan juga menjadi faktor utama mengapa petani mulai kehilangan mata pencahariannya. Tidak menjanjikannya pertanian, serta terlihat kurang modern juga membuat para generasi muda enggan terjun ke sektor pertanian.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis menginovasikan sebuah media untuk menghubungkan petani dengan orang-orang yang memiliki modal, terutama generasi muda, sehingga laju produksi rumah tangga pertanian bisa berjalan. Pemilik modal ini nantinya dapat menginvestasikan uangnya menjadi lahan pertanian yang nantinya akan digarap oleh para petani.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, permasalahan yang muncul sebagai acuan makalah ini adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana deskripsi dan cara kerja aplikasi *platform online* InvesTani ?
2. Bagaimana analisis SWOT pada aplikasi *platform online* InvesTani ?
3. Bagaimana strategi pemasaran yang akan dijalankan pada aplikasi *platform online* InvesTani ?

1.3 Tujuan

Tujuan yang akan dicapai dari perumusan masalah pada makalah ini adalah sebagai berikut.

1. Mendeskripsikan cara kerja aplikasi *platform online* InvesTani.
2. Menganalisis SWOT pada aplikasi *platform online* InvesTani.
3. Menganalisis strategi pemasaran yang akan dijalankan pada aplikasi *platform online* InvesTani.

1.4 Manfaat

Adapun Manfaat yang dapat diambil dari pembuatan makalah ini adalah dapat mengimplementasikan pembuatan *platform online* InvesTani untuk memudahkan investasi pada bidang pertanian.

BAB II

METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian dalam penelitian ini yaitu penelitian survey. Survey adalah metode riset dengan menggunakan kuesioner sebagai instrument pengumpulan datanya. Tujuannya untuk memperoleh informasi tentang sejumlah responden yang dianggap mewakili populasi tertentu.

2.2 Objek Penelitian

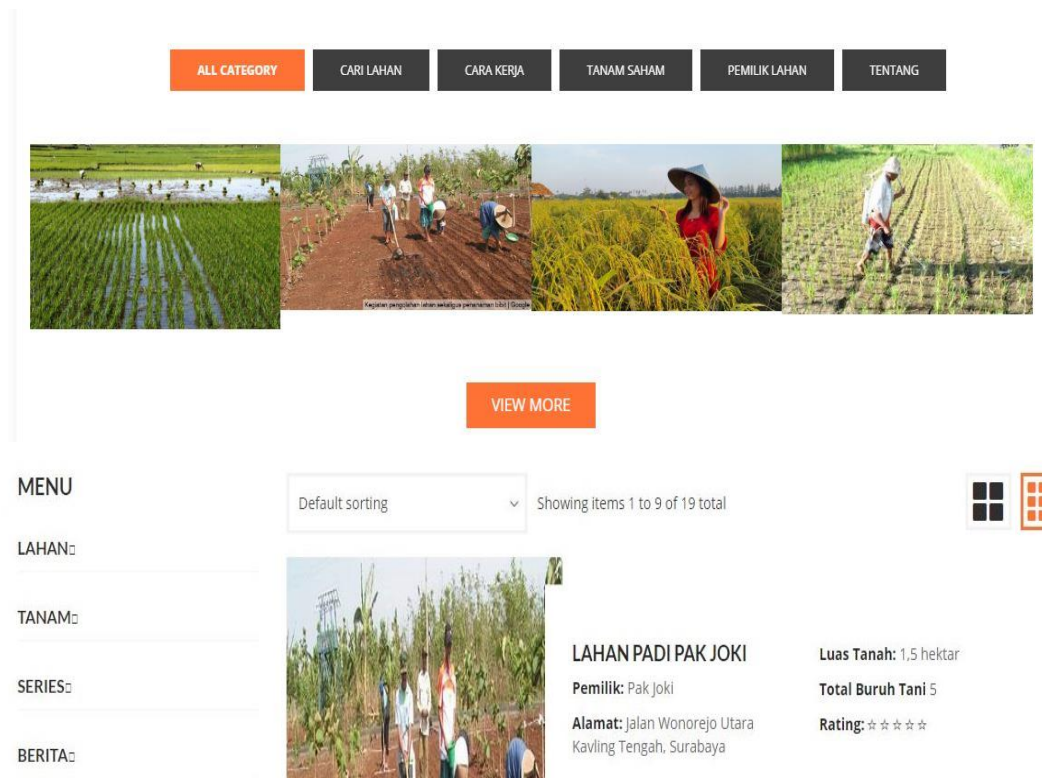
Objek pada penelitian ini adalah pada umumnya mahasiswa Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya, masyarakat umum yang ingin melakukan investasi dengan modal kecil dan pemilik lahan pertanian.

2.3 Definisi Produk

Produk yang kami ingin kembangkan bernama InvesTani, berupa sebuah website yang ditujukan sebagai wadah untuk mempertemukan antar investor untuk membeli tanah yang nantinya akan diperuntukkan dalam bidang pertanian. Website juga akan memberikan opsi tanah yang berpotensi untuk diolah dari beberapa daerah dan tawaran harga yang berbeda.

2.4 *Prototype* dan Bentuk Produk

Produk memberikan wadah kepada investor dan pemilik lahan untuk saling bertemu dalam dunia maya (website) sehingga pencarian lahan dan modal dapat terfasilitasi dan berlangsung lebih cepat. Kedua belah pihak mendaftar dahulu ke dalam system sebelum bisa menggunakan website, lalu pihak pemilik lahan dapat memasukkan lahan pertaniannya semenarik mungkin sehingga dapat mendapatkan investasi dari pihak investor dan pihak investor bisa mencari lahan pertanian yang sudah dimasukkan oleh pencari modal.



Gambar 2.1 Tampilan Daftar Ide Produk

BAB III

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan analisis yang digunakan untuk menganalisa produk melalui Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Kesempatan (*Opportunity*), Ancaman (*Threat*) dalam perusahaan.



Gambar 3.1 Analisis SWOT

Pada Gambar 3.1, telah ditemukan SWOT dalam bisnis yang akan dijalankan. Dari analisis SWOT tersebut, akan dibuat beberapa strategi. Strategi tersebut, terbagi dalam 4 bagian, *Stength-Opportunity*, *Strength-Threat*, *Weakness-Opportunity*, *Weakness-Threat*.

IN \ EX	Opportunity	Threat
STRENGTH	<ul style="list-style-type: none"> Dengan mudahnya akses aplikasi, dapat mempermudah pemilik lahan untuk segera mendapatkan investor yang tepat, dan sebaliknya 	<ul style="list-style-type: none"> Rawan terjadinya private transaction karena kemudahan akses aplikasi
WEAKNESS	<ul style="list-style-type: none"> Lahan yang belum dibiayai masih banyak tetapi investor masih sedikit 	<ul style="list-style-type: none"> Karena sulitnya mencari investor maka peminat aplikasi akan berkurang.

Gambar 3.2 Strategi Mengatasi SWOT

3.2 Strategi Pemasaran

Variabel Untuk strategi pemasaran, kami akan fokus untuk memasarkan produk ini kepada investor muda, seperti mahasiswa, dan Pengusaha Usaha Kecil Menengah (UKM). Kami akan memasarkan produk ini dengan beberapa cara, antara lain:

- Memberikan sosialisasi ke jurusan-jurusan beberapa Universitas

- Mengajak teman mahasiswa untuk melihat lahan pertanian
- Membuat seminar atau talkshow tentang betapa pentingnya aplikasi kami ke mahasiswa
- Memposting di *media social* tentang siapa kami dan produk kami

3.3 Analisis Tantangan

Berikut Dalam pembuatan produk ini, kami tidak mengharapkan adanya tantangan yang akan menjadi penghalang dalam mensukseskan produk ini. Namun, dikarenakan produk ini masih baru, dan melibatkan banyak uang serta kepercayaan dan tanggung jawab yang tinggi, produk ini memiliki kemungkinan akan sulit untuk mendapatkan pelanggan pada awalnya. Berikut beberapa tantangan yang lain, yaitu

Tabel 3.1 Tantangan dan Pencegahan Pembuatan Produk

No	Tantangan	Pencegahan
1	Pada awal pengembangan, akan susah untuk mencari konsumen karena belum ada kepercayaan kepada pengembang, baik konsumen pencari modal atau investor	Menyediakan feedback dari investor yang bisa di- <i>publish</i> sebagai <i>benchmarking</i> dan mengajukan ke pemerintah daerah atau kota dengan ide inovasinya
2	Rawan terjadi transaksi <i>private</i> yang tidak diketahui sistem, sehingga konsumen hanya memanfaatkan website untuk mencari produk, tapi tidak mau terkena biaya dari aplikasi	Dilakukan penyaringan pada fitur message sehingga tidak ada kontak pribadi yang bisa diberikan dalam fitur chat tersebut
3	Akun atau pihak yang tidak bertanggung jawab	Dilakukan verifikasi akun setiap kali melakukan register dengan foto ktp dan foto diri
4	Ada kemungkinan investor atau pemilik lahan menyalahi perjanjian yang sudah dibuat.	Adanya jaminan jika melanggar perjanjian baik dari investor maupun pemilik lahan
5	Pengecekan pembayaran secara manual	Tiap transfer menggunakan format biaya yang ditentukan

3.4 Analisis Kompetitor

Bisnis serupa dengan produk kami antara lain:

- iGrow

iGrow memungkinkan orang-orang untuk dapat bertani tanpa harus memiliki lahan ataupun kemampuan dalam bercocok tanam. Melalui *dashbord* yang dikembangkan, tersaji pilihan benih dan lahan yang dapat dijadikan investasi untuk ditanam. iGrow bekerja sama langsung dengan para petani dan pemilik lahan.

- TaniFund

TaniFund adalah sebuah perusahaan finansial yang fokus pada pertanian, peternakan, dan perikanan. Anda dapat mendanai para petani terbaik dengan imbal hasil menarik. Misi utama kami untuk memberikan akses keuangan alternatif kepada petani, peternak dan nelayan Indonesia sehingga mereka dapat mengembangkan usahanya dan hidup lebih baik.

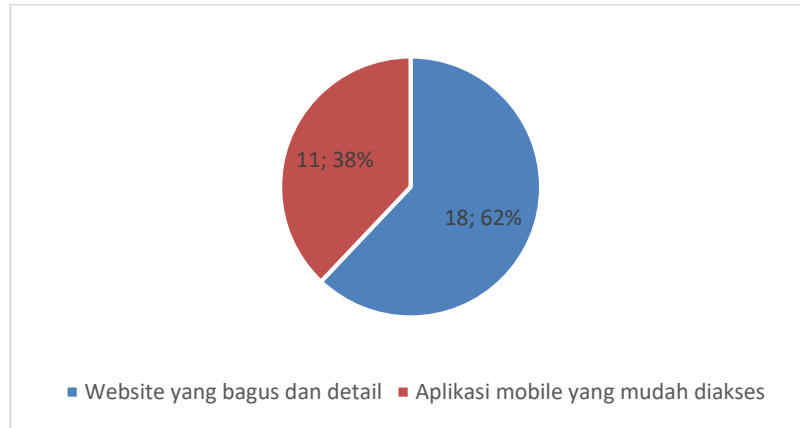
3.5 Analisis Hasil Survey

Dari hasil survey yang telah dilakukan terhadap 29 responden yang tertarik untuk menanam saham di bidang pertanian adalah sebagai berikut.

Tabel 3.2 Jumlah Peminat Investasi di Bidang Pertanian

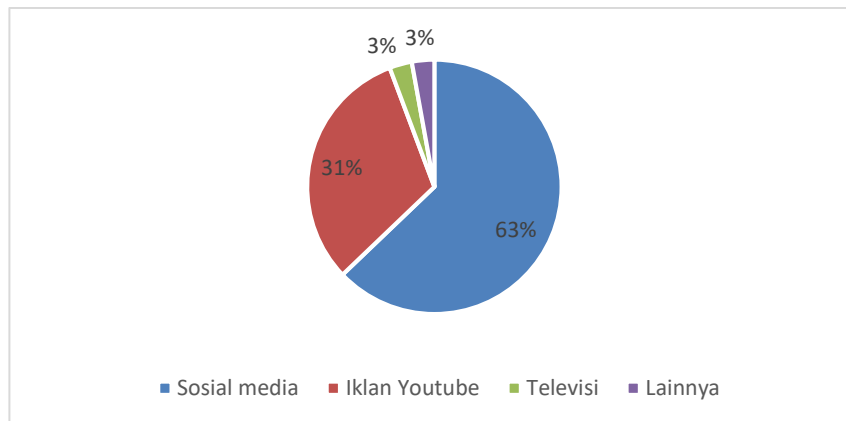
Respon	Jumlah
Ya	16
Mungkin	11
Tidak	2

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa terdapat lebih dari setengah responden tertarik menanam saham pada bidang pertanian. Selain itu, kecenderungan responden memilih *platform online* yang akan digunakan untuk berinvestasi adalah sebagai berikut.



Gambar 3.3 *Pie Chart* Kecenderungan *Platform Online* yang Digunakan

Dari Gambar 3.3 dapat dilihat bahwa responden cenderung memilih sebuah platform online website yang bagus dan detail. Selain itu responden juga lebih sering melihat media iklan sosial media dibanding media lainnya.



Gambar 3.4 *Pie Chart* Media Iklan

BAB IV

KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Menurut kami, aplikasi yang kami buat ini akan menghasilkan hasil yang baik karena kami dapat membantu pemilik lahan yang membutuhkan modal sehingga mereka bisa mengembangkan produknya. Kami juga dapat menyalurkan modal pihak-pihak yang membutuhkan jasa semacam ini. Aplikasi sejenis ini juga masih sedikit di pasaran sehingga peluang masih sangat besar. Namun dibutuhkan kerja keras untuk memasarkan aplikasi ini karena dibutuhkan kepercayaan yang besar dari para Investor. Nantinya, jika keuntungan sudah banyak terkumpul sebagai modal, kami akan mulai membeli lahan pertanian sendiri dan biayanya akan didapat dari Investor tanpa harus menjadi perantara lagi.