

**TUGAS 3 TECHNOPRENEURSHIP –
STRATEGI DAN KHUSUS ASPEK KEUANGAN**
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.....	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR TABEL	ii
DAFTAR GAMBAR.....	iii
BAB I.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Ide Bisnis.....	2
1.3 <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	2
BAB II.....	5
2.1 Strategi Pemasaran	5
2.2 Metode STP	5
2.2.1 Segmentasi (<i>Segmentation</i>).....	5
2.2.2 Targeting.....	6
2.2.3 Positioning	7
2.3 Metode 4P	7
2.3.1 <i>Product</i>	7
2.3.2 <i>Price</i>.....	7
2.3.3 <i>Place</i>	8
2.3.4 <i>Promotion</i>	8
2.4 Metode 4C	8
2.4.1 <i>Customer Value</i>.....	8
2.4.2 <i>Cost</i>	8
2.4.3 <i>Communication</i>	9
2.4.4 <i>Convenience</i>	9
2.5 Analisis Kompetitor	9
BAB III.....	10
3.1 Analisis Operasi.....	10
3.2 Analisis Sumber Daya Manusia.....	11
BAB IV	12
BAB V	15
DAFTAR PUSTAKA.....	16

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Luas Lahan di Kecamatan Ngantang dan Pujon	5
Tabel 2.2 Peringkat Prioritas Pasar	6
Tabel 4.1 Perhitungan BEP Bulan 1-12	12
Tabel 4.2 Perhitungan BEP Bulan 12-24	13
Tabel 4.3 Uraian Rencana Biaya Perbulan.....	134

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 <i>Business Model Canvas</i>	4
Gambar 4.1 BEP	14

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 Ide Bisnis

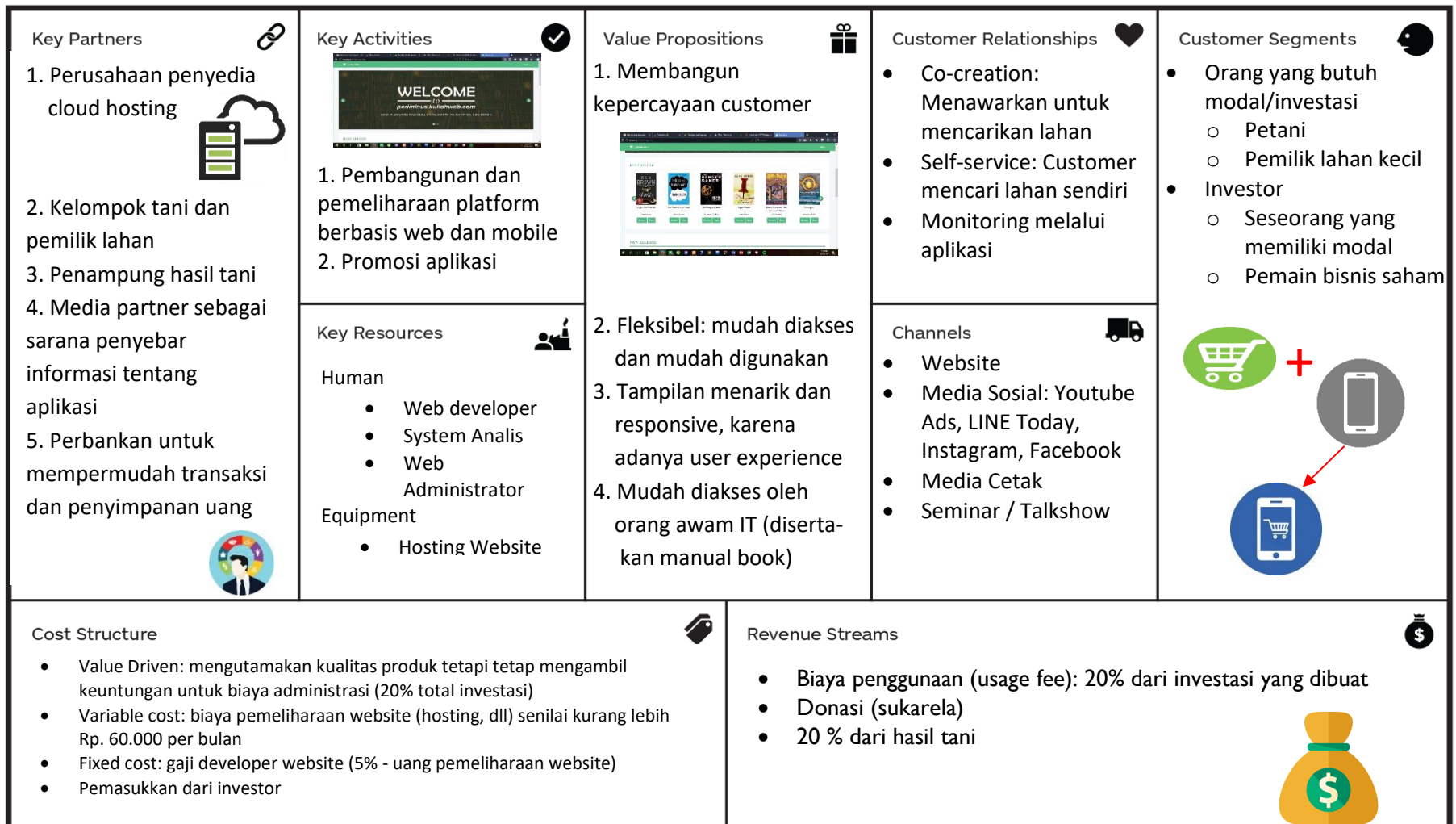
Produk yang ingin kami kembangkan bernama InvesTani, berupa sebuah website yang ditujukan sebagai wadah untuk mempertemukan antar investor dan pemilik lahan. Investor akan memilih lahan mana yang nantinya akan diberikan investasi untuk dikelola, dana investor disalurkan untuk perawatan maupun pengolahan lahan pertanian. Website juga akan memberikan opsi tanah yang berpotensi untuk diolah dari beberapa daerah dan tawaran harga yang berbeda. Investor dapat melakukan pemantauan terhadap lahan yang telah dipilih sebelumnya. Tiap lahan sudah panen, investor dapat menikmati hasil investasinya.

1.3 Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas (BMC) adalah salah satu alat strategi yang digunakan untuk mendeskripsikan sebuah model bisnis dan menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, menangkap nilai. Selain itu, BMC juga merupakan sebuah alat untuk membantu kami melihat lebih akurat rupa usaha uang sedang atau akan kami jalani. Mengubah konsep bisnis dengan sembilan elemen kunci yang terintegrasi dengan baik yang didalamnya mencakup analisis strategi secara internal maupun eksternal perusahaan (Osterwalder & Pigneur, 2012).

Produk yang ingin kami 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. Berikut merupakan BMC pada usaha yang akan kami kembangkan



Gambar 1.1 *Business Model Canvas*

BAB II

STRATEGI PEMASARAN DAN ANALISIS RESIKO

2.1 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

2.2 Metode STP

2.2.1 Segmentasi (*Segmentation*)

1. Segmentasi Geografis

Kami akan melakukan segmentasi geografis pada 2 kecamatan di kabupaten Malang. Daerah tersebut adalah kecamatan Ngantang dan kecamatan Pujon. Dua daerah ini dipilih karena memiliki lahan pertanian yang banyak dengan lahan yang cukup luas untuk diinvestasikan.

Tabel 2.1 Luas Lahan di Kecamatan Ngantang dan Pujon

Kecamatan	Luas Lahan Tahun 2016	Luas Lahan Tahun 2017
Ngantang	936 hektar	981 hektar
Pujon	865 hektar	1285 hektar

2. Segmentasi Demografi

Segmen demografi InvesTani adalah pria dan wanita berumur 18 tahun ke atas yang sudah memiliki pendapatan maupun yang ingin menyisakan uangnya tiap bulan untuk menanamkan investasi tiap bulan. Sedangkan InvesTani untuk para pemilik lahan adalah suatu individu yang lahannya butuh modal maupun untuk didanai biaya perawatannya.

3. Segmentasi Psikografis

Segmen psikografis InvesTani adalah para investor muda maupun seseorang yang belum pernah melakukan investasi namun ingin efisien dalam mencari informasi mengenai investasi ke lahan pertanian dalam bentuk investasi skala menengah ke bawah.

2.2.2 Targeting

Dari 2 daerah yang memungkinkan dapat dijadikan target bagi InvesTani yaitu Kecamatan Ngantang dan Kecamatan Pujon. Untuk memudahkan proses pemasaran yang lebih efektif dan efisien, InvesTani perlu menentukan daerah prioritas yang akan dijadikan target utama. Dalam pemilihan target utama tersebut, InvesTani menetapkan 5 kriteria yang dapat dijadikan dasar seleksi dengan urutan prioritas sebagai berikut:

- a. Kebutuhan info dan sistem investasi
- b. Investor
- c. Kondisi Ekonomi
- d. Pengguna *smartphone*
- e. Pengaruh Kompetitor

Targetnya adalah pemberian masa uji coba terhadap fitur melakukan investasi dan metode proses penarikan saldo hasil panen dari aplikasi ke bank pribadi yang telah bekerja sama dengan kami. Untuk target calon investor, target utamanya ialah seseorang yang ingin berinvestasi dalam modal sedikit seperti mahasiswa. Sehingga kami akan melakukan promosi ke daerah kampus yang berada di sekitar Surabaya dan Malang.

Tabel 2.2 Peringkat Prioritas Pasar

KRITERIA	PERINGKAT
Kebutuhan sistem investasi	1
Investor	2
Kondisi Ekonomi	3
Pengguna <i>smartphone</i>	4
Pengaruh Kompetitor	5

2.2.3 Positioning

Positioning InvesTani adalah sebagai mediator yang mempertemukan individu atau seseorang yang mencari tempat berupa lahan pertanian untuk diinvestasikan serta para pemilik lahan secara tidak langsung melalui platform aplikasi.

2.3 Metode 4P

Untuk memperjelas dan memperdalam persepsi pengguna, InvesTani dapat menerapkan *marketing mix* sebagai acuan *positioning*. *Marketing mix* InvesTani untuk target konsumen Surabaya adalah sebagai berikut:

2.3.1 Product

Berdasarkan nama dari usaha ini, maka produk yang dihasilkan adalah sistem untuk memudahkan investor untuk melakukan investasi dan pemantauan secara modern. Pada InvesTani, terdapat 3 paket produk yaitu Reguler, Premium, dan Pemilik Lahan. Setiap paket memiliki rincian produk yang berbeda. Paket Reguler cocok untuk seorang investor yang ingin menginvestasikan uangnya dalam jumlah yang sedikit. Paket Premium cocok untuk investor yang ingin berinvestasi dalam jumlah banyak dengan harga lahan yang lebih mahal dari Reguler. Dan paket Pemilik Lahan berarti sang pemilik lahan dapat mempromosikan lahan pertaniannya pada platform kami. Ketiga paket tersebut memiliki fitur monitoring untuk melakukan pemantauan terhadap masing-masing lahan pertanian dan paket yang dipilih.

2.3.2 Price

Penetapan harga yang dilakukan oleh InvesTani berbeda-beda karena paket yang ditawarkan pun berbeda-beda. Untuk paket Reguler, harga yang ditetapkan untuk berinvestasi adalah Rp 1.000.000 – Rp 4.000.000 serta memiliki rentang bagi hasil sekitar 4 bulan. Kemudian paket Premium, harga yang ditetapkan Rp 5.000.000 – Rp 10.000.000 dan memiliki rentang bagi hasil sekitar 6 bulan.

2.3.3 Place

Tempat yang digunakan untuk menerapkan bisnis InvesTani adalah lahan pertanian yang berada di Kecamatan Ngantang, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Kemudian untuk lahan pertanian yang akan diinvestasikan dan dilakukan Premium antara lain ialah lahan jaung, lahan padi, lahan kelapa sawit, lahan sawi, dan lahan cabai. Selain itu, InvesTani tidak menerapkan kepada investor untuk datang langsung melihat lahan pertanian. Cukup melakukan pemantauan pada aplikasi.

2.3.4 Promotion

InvesTani dapat mempromosikan layanannya melalui media online, pamflet, koran brosur, dan website. Cara lain dengan membeli AdSense pada mesin pencari seperti Google, sehingga pengguna akan mendapatkan rekomendasi untuk menggunakan produk.

2.4 Metode 4C

2.4.1 Customer Value

Produk yang akan ditawarkan ini hendaknya merupakan solusi yang dibutuhkan oleh para investor maupun seseorang yang belum pernah berinvestasi. Pada hal ini adalah kemudahan dalam melakukan investasi pada lahan pertanian dan dapat diakses secara *online* sehingga memudahkan para investor untuk melakukan pemantauan terhadap lahan yang dia pilih untuk diinvestasikan dan keuntungan yang diperoleh.

2.4.2 Cost

Dalam hal ini, sang investor maupun siapapun yang mengakses tidak perlu mengeluarkan biaya yang lebih untuk menggunakan aplikasi ini karena aplikasi ini didapatkan dengan gratis di Google PlayStore. Setelah berhasil mendaftarkan akun, calon investor dapat mempelajari info mengenai investasi dan lahan yang perlu diinvestasikan tanpa dipungut biaya. Biaya yang dikeluarkan adalah saat sang investor mulai melakukan transaksi untuk berinvestasi dan dikenakan biaya administrasi.

2.4.3 Communication

Pada konsep ini, komunikasi berhubungan erat dengan promosi yang dilakukan oleh perusahaan. Di dalam hal ini kami akan memberikan info-info mengenai investasi dan selalu komunikasi dengan mengirim notifikasi ke akun pendaftar aplikasi ini seperti informasi-informasi lokasi lahan yang butuh dana investasi dengan nominal investasi sedikit.

2.4.4 Convenience

Pada konsep ini, ditekankan tentang pentingnya jaringan distribusi yang akan berkolerasi dengan kemudahan calon investor mendapatkan info mengenai investasi dan ketersediaan lahan untuk diinvestasikan. Penyebaran *booth/stand* di berbagai tempat strategis termasuk kampus merupakan salah satu upaya untuk memenuhi kenyamanan ini.

2.5 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.

BAB III

ANALISIS OPERASI SERTA KEBUTUHAN SDM

3.1 Analisis Operasi

- Sistem yang fleksibel (berupa website yang bisa dibuka di berbagai macam platform)
- Sistem hanya berfungsi menyimpan uang investasi untuk diatur antara investor dan pemilik lahan
- Sistem menjembatani antara investor dan pemilik lahan sehingga perjanjian dilakukan oleh investor dan pemilik lahan saja tetapi tetap memenuhi syarat dan ketentuan yang ditetapkan *InvesTani*
- Sistem membatasi terjadinya transaksi pribadi

Syarat dan ketentuan:

1. Umum:

- Setiap investasi yang berhasil akan dikenakan biaya sebesar 20% dari total investasi
- Komunikasi hanya boleh dilakukan melalui sistem message yang ada pada website *InvesTani*
- Demi kenyamanan bersama, diharapkan untuk tidak untuk mengirimkan kontak pribadi melalui fitur message

2. Pemilik Lahan

- Segala jenis penipuan akan ditindak lanjutan kepada pihak yang berwajib.
- Uang yang sudah diterima pemilik lahan harus digunakan sesuai dengan deskripsi pengelolaan uang yang sudah ditulis oleh pemilik lahan.
- Jika tidak sesuai dengan kesepakatan, maka seluruh uang dan keuntungan yang sudah diterima pemilik lahan harus dikembalikan dengan nominal yang sama pada kesepakatan diawal.

3. Investor

- Dilarang melakukan transaksi pribadi, jika terbukti melakukan transaksi pribadi maka akun akan diblokir dan uang yang sudah terinvestasi akan menjadi hak milik *InvesTani*.
- Dilarang mengirimkan kontak selain akun InvesTani kepada penyedia ide maupun sebaliknya. Semua komunikasi akan dipantau oleh admin.

3.2 Analisis Sumber Daya Manusia

Adapun pembagian sumber daya manusia untuk menjalankan bisnis ini, sebagai berikut:

- Sistem Administrator: 1 orang
Tugas:
 - Memverifikasi user dan mengecek kredibilitas user
 - Memverifikasi lahan dan mengecek kredibilitas lahan yang diinput pemilik lahan
- Customer Service: 1 orang
Tugas:
 - Menghubungi sponsor, menerima feedback, dan inisiasi workshop
 - Melayani konsumen secara online dan mengumpulkan data dari konsumen terkait aplikasi
- Pengembang dan Maintenance Sistem: 2 orang
Tugas:
 - Melakukan update (pembaruan) dan menjaga sistem agar tetap bekerja maksimal dengan melakukan *maintenance* secara berkala
- Manager Keuangan: 1 orang
Tugas:
 - Mengatur dan mencatat pemasukan maupun pengeluaran keuangan
 - Merencanakan periklanan serta promosi bisnis

BAB IV

ANALISIS PROYEKSI KEUANGAN DAN KEBUTUHAN

Demi menjalankan bisnis InvesTani ini, kami memperkirakan kebutuhan dana start-up sebagai berikut

Aset tetap

Website yang sudah jadi	Rp. 0
-------------------------	-------

Modal Usaha

Hosting	Rp. 700.000
Gaji Pegawai	Rp. 10.500.000
Promosi dan workshop	Rp. 2.000.000
Biaya Utilitas	Rp. 500.000
Total	Rp. 13.700.000

Kami juga telah membuat rancangan pemasukan yang akan kami alami sebelum menjalankan bisnis ini:

1. Pemasukan

Dana Start-up

- Potongan dari tiap hasil panen : Rp. $X * 20\%$
- Potongan dari Administrasi setiap transaksi : Rp. $X * 20\%$
- Modal uang iuran awal masing-masing anggota : Rp. 1.000.000

X = total investasi semua transaksi

Adapun *summary* untuk perhitungan BEP adalah sebagai berikut,

Tabel 4.1 Perhitungan BEP Bulan 1-12

Uraian (dalam ribu rupiah)	BULAN											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Biaya-biaya												
Biaya Hosting	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Biaya Promosi	2.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Biaya Tenaga Kerja perbulan	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500
Biaya Overhead perbulan	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Total Biaya	13.058	24.058	35.058	46.058	57.058	68.058	79.058	90.058	101.058	112.058	123.058	134.058
Keuntungan Bersih												
Keuntungan Per 4 Bulan	-	-	-	53.200	-	-	-	53.200	-	-	-	53.200
Total Penjualan	-	-	-	53.200	53.200	53.200	53.200	106.400	106.400	106.400	106.400	159.600
Kas	(13.058)	(24.058)	(35.058)	7.142	(3.858)	(14.858)	(25.858)	16.342	5.342	(5.658)	(16.658)	25.542

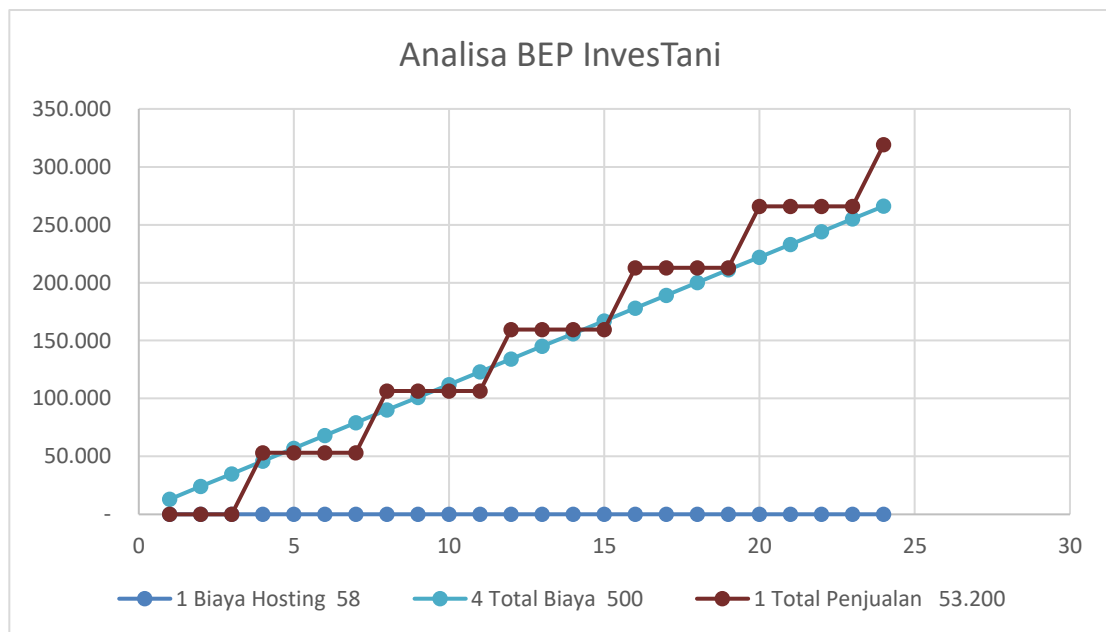
Tabel 4.2 Perhitungan BEP Bulan 12-24

Uraian (dalam ribu rupiah)	Bulan											
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Biaya-biaya												
Biaya Hosting	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58	58
Biaya Promosi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Biaya Tenaga Kerja perbulan	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500
Biaya Overhead perbulan	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Total Biaya	145.058	156.058	167.058	178.058	189.058	200.058	211.058	222.058	233.058	244.058	255.058	266.058
Keuntungan Bersih												
Keuntungan Per 4 Bulan	-	-	-	53.200	-	-	-	53.200	-	-	-	53.200
Total Penjualan	159.600	159.600	159.600	212.800	212.800	212.800	212.800	266.000	266.000	266.000	266.000	319.200
Kas	14.542	3.542	(7.458)	34.742	23.742	12.742	1.742	43.942	32.942	21.942	10.942	53.142

Tabel 4.3 Uraian Rencana Biaya Perbulan

Uraian	Per Bulan	Keterangan
Keuntungan Investani Per Ha	Rp 190.000	
B BB Langsung	Rp -	per Ha
B TK Langsung	Rp 10.500.000	Gaji Pegawai
Biaya Hosting	Rp 58.300	Hosting
Biaya Utilitas	Rp 500.000	

Contribution Margin Unit	Rp 40.000
Biaya Tetap	Rp 558.300
BEP	13,95



Gambar 4.1 BEP

BEP diproyeksikan akan terjadi pada antara bulan ke-15 dan 16, dengan asumsi sawah yang dimiliki sebesar 70 Ha

BAB V

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. BEP diproyeksikan akan terjadi pada antara bulan ke-15 dan 16, dengan asumsi sawah yang dimiliki sebesar 70 Ha dengan keuntungan yang dihitung secara kuartal (4 bulan).

DAFTAR PUSTAKA

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2012). *Business Model Generation: Membangun Model Bisnis*. (N. R. Sihandrini, Penerj.) Jakarta, Elex Media Komputindo.