

BUSINESS MODEL CANVAS DAN PROTOTYPE

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 <i>BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)</i>	1
BAB II ANALISIS STRATEGI DAN STRATEGI PEMASARAN	3
2.1 Strategi Pemasaran	3
BAB III ANALISIS RESIKO	4
3.1 Analisis Tantangan.....	4
3.2 Analisis Kompetitor	5
3.3 Analisis SWOT	5
BAB IV <i>PROTOTYPE</i>	8
4.1 Halaman Awal.....	8
4.2 Halaman Daftar	8
4.3 Halaman Cara Kerja.....	9
4.4 Halaman Memilih Program Pertanian.....	9
4.5 Halaman untuk Mencari Lahan Pertanian.....	10
4.6 Halaman Tentang Kami	10
4.7 Halaman Login untuk Monitoring	11
BAB V KESIMPULAN	11
DAFTAR PUSTAKA	11

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Tantangan dan Pencegahan Pembuatan Produk.....	4

DAFTAR GAMBAR

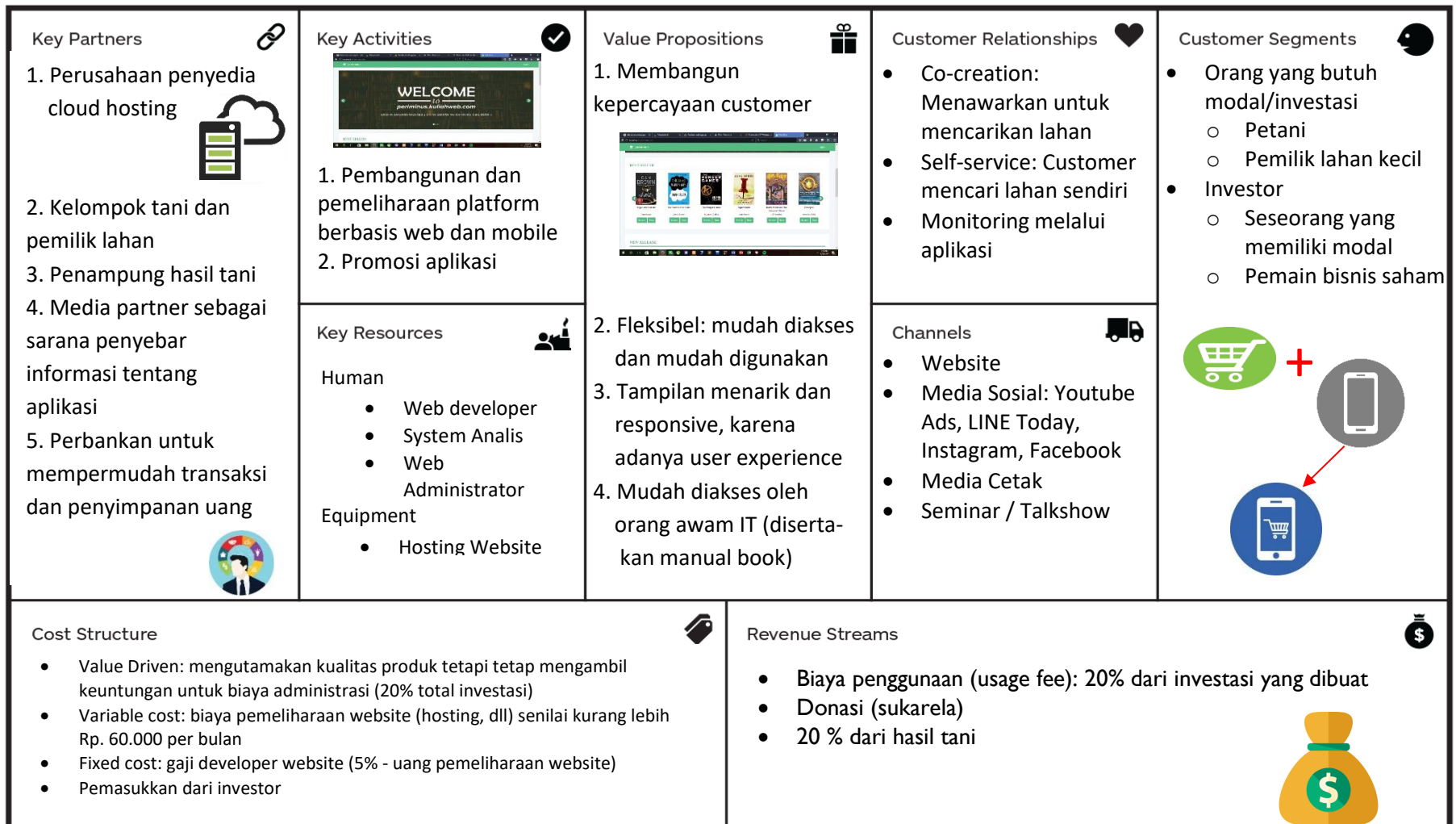
	Halaman
Gambar 1.1 <i>Business Model Canvas</i>	2
Gambar 3.1 Analisis SWOT	6
Gambar 3.2 Strategi Mengatasi SWOT	7

BAB I

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

ANALISIS STRATEGI DAN STRATEGI PEMASARAN

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

BAB III

ANALISIS RESIKO

3.1 Analisis Tantangan

Berikut Dalam pembuatan produk ini, kami tidak mengharapkan adanya tantangan yang akan menjadi penghalang dalam mensukseskan produk ini. Namun, karena 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. Tetapi kami menawarkan kualitas produk dan sistem keanggotaan yang berintegritas sehingga keamanan dan kenyamanan dapat terjamin. 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 penggunaan website yang diambil dari investasi	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	Bekerja sama dengan bank untuk membuat transaksi pembayaran otomatis
---	-------------------------------------	--

3.2 Analisis Kompetitor

Bisnis serupa dengan produk kami antara lain:

- iGrow

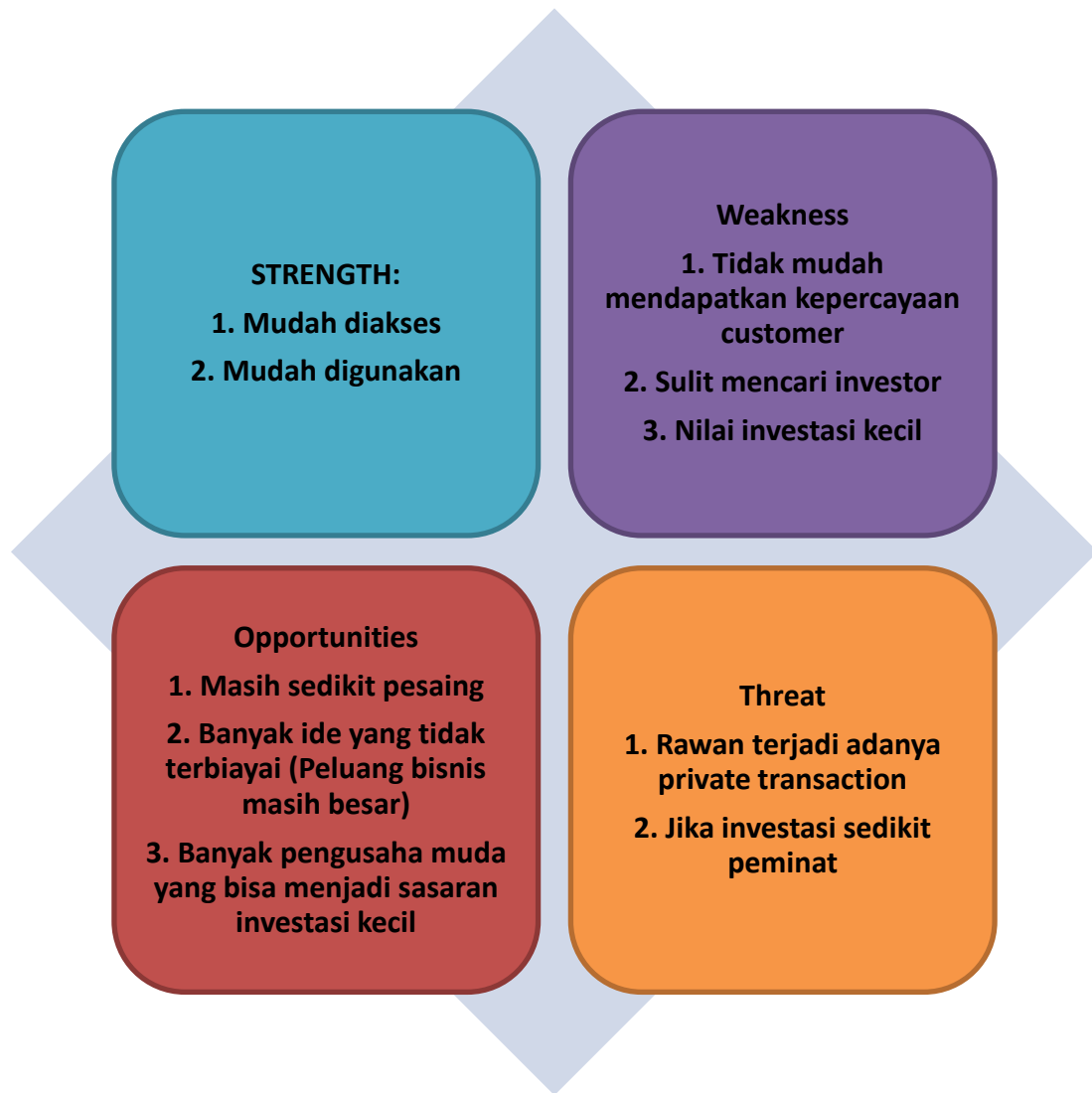
iGrow memungkinkan orang-orang untuk dapat bertani tanpa harus memiliki lahan ataupun kemampuan dalam bercocok tanam. Melalui dashbord yang dikembangkan, tersaji pilihan benih dan lahan yang dapat dijadikan investasi untuk ditanam. iGrow bekerja sama langsung dengan para petani dan pemilik lahan.

- 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.

3.3 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 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

BAB IV

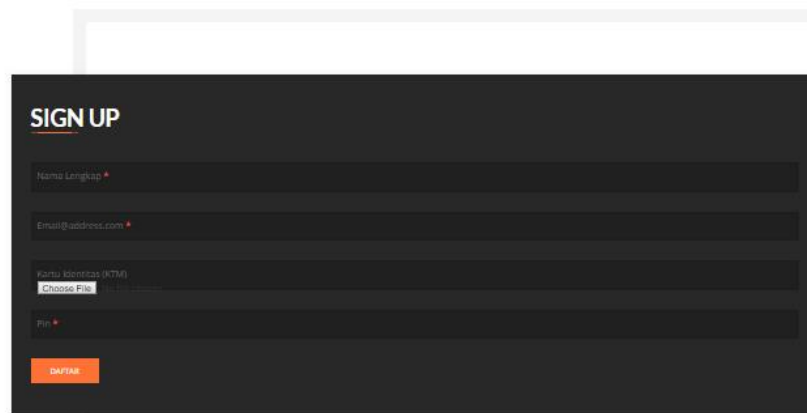
PROTOTYPE

4.1 Halaman Awal



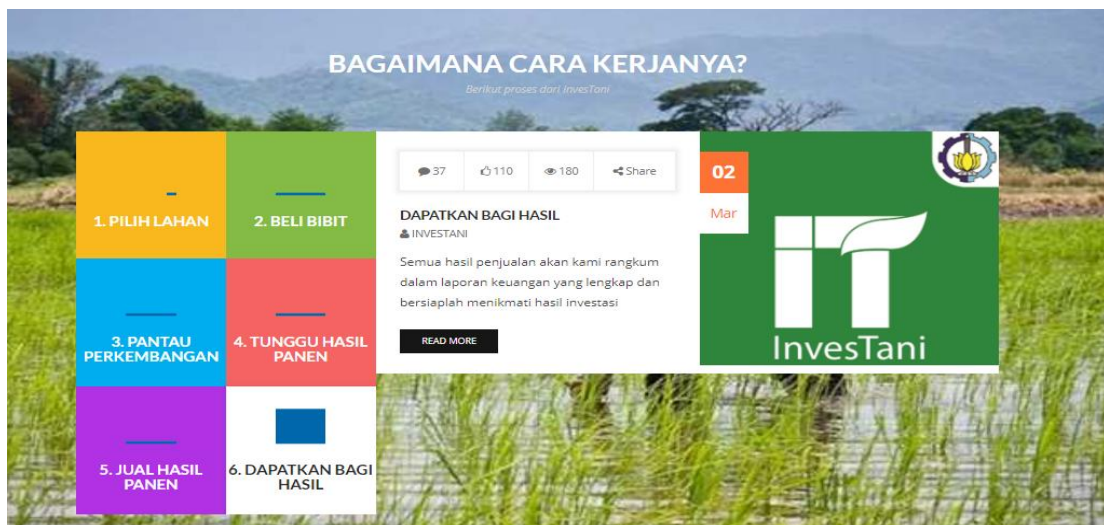
4.2 Halaman Daftar

Halaman daftar digunakan untuk membuat akun bagi para investor guna memulai investasi. Berikut merupakan tampilannya,



4.3 Halaman Cara Kerja

Halaman cara kerja ini berupa gambaran penjelasan untuk *user* baru. Hal tersebut bertujuan agar pengguna dapat memahami alur bisnis investasi ini. Berikut merupakan tampilannya,



4.4 Halaman Memilih Program Pertanian

Halaman ini berguna untuk memilih program pertanian yang akan diinvestasi. Ketika salah satu gambar dipilih, akan keluar informasi dari lahan tersebut. Berikut merupakan tampilannya



4.5 Halaman untuk Mencari Lahan Pertanian

Halaman untuk mencari lahan pertanian ini menyajikan daftar lahan-lahan yang dapat dijadikan pilihan untuk investasi. Berikut merupakan tampilannya

Cari Lahan Pertanian yang akan anda investasikan

Lahan Padi

Cari Kebun

Semua Kategori

SEARCH

PERSEMPIT Pencarian

Default sorting

S

LOKASI

Desa Ngantang (12)

Malang (04)

Sidoarjo (03)

Gresik (02)

JENIS LAHAN

Default sorting

S

LAHAN PADI NGANTANG SELATAN

Harga: Rp 4.000.000

Lokasi: Desa Jombok, Ngantang, Malang

Periode Bagi Hasil: 1 Tahun

Tenaga Kerja: 50 orang

Return: 40% per tahun

Bagi hasil akan diberikan setiap tahun sekali selama masa green house produktif yaitu 10 tahun. Selama periode ini diperkirakan hasil rata-ratanya

REKOMENDASI LOKASI

REKOMENDASI LOKASI

4.6 Halaman Tentang Kami

Halaman tentang kami ini menyajikan informasi *contact person* dan penjelasan tentang bisnis InvesTani. Berikut merupakan tampilannya

TENTANG INVESTANI

InvesTani, berupa sebuah website yang ditujukan sebagai wadah untuk mempertemukan antar investor untuk menanamkan investasinya ke tanah yang nadinya akan diperuntukkan dalam bidang pertanian.

Jalan Teknik Kimia, Jurusan Teknik Informatika

csinvestasi@itf.its.ac.id

+62 812 6626-8097

QUICK LINKS

> Home

> Lahan Pertanian

> Berita

> Cara Kerja

> Pelayanan

> Tentang Kami

> FAQ

JAM BUKA

Senin - Jumat: 10.00 - 20.00

Sabtu & Minggu: 13.00 - 20.00

Hari Libur: 13.00 - 18.00

Codinga | Branches

LATEST TWEETS

@naufalpf InvesTani adalah terobosan bagi dunia pertanian Indonesia [naufalpf.com](#)

@ilhamhanafi Menyambut tantangan dan kesempatan Revolusi Industri 4.0 [ilang.in](#)

Copyright 2018 © InvesTani Indonesia

HOME

LAHAN PERTANIAN

BERITA

CARA KERJA

PELAYANAN

TENTANG KAMI

FAQ

4.7 Halaman Login untuk Monitoring

Halaman ini dapat menyajikan penjelasan tentang *progress* pertanian yang diinvestasikan. Berupa informasi juga tentang keuntungan yang diperoleh.



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.

DAFTAR PUSTAKA

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