

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Kondisi Umum Lingkungan

Dalam era percepatan digitalisasi saat ini, literasi keuangan menjadi salah satu kebutuhan mendesak di tengah meningkatnya minat masyarakat terhadap investasi[9]. Akses ke informasi investasi semakin terbuka lebar berkat kemajuan internet dan media sosial[12]. Namun, kenyataannya masih banyak individu—terutama dari kalangan pelajar dan mahasiswa—yang belum memiliki pemahaman yang memadai tentang risiko dan strategi investasi[17]. Banyak dari mereka belum memenuhi syarat hukum untuk membuka rekening di sekuritas atau *platform* kripto, namun tetap memiliki minat tinggi terhadap dunia keuangan[2].

Selain itu, terdapat pula kelompok masyarakat yang secara legal telah bisa membuka akun investasi, namun masih memiliki ketakutan atau keraguan untuk langsung menginvestasikan uang riil. Ketakutan ini umumnya disebabkan oleh kurangnya pengalaman, kekhawatiran akan kerugian, atau belum memiliki kepercayaan diri dalam mengambil keputusan finansial. Sayangnya, belum tersedia banyak *platform* yang menjembatani transisi dari belajar ke praktik secara aman dan terkontrol[15].

Lingkungan ini menciptakan peluang besar untuk menghadirkan platform edukasi investasi yang inklusif, menarik, dan relevan dengan generasi muda maupun pemula dewasa. Dalam konteks inilah, aplikasi Bloomvest dirancang sebagai solusi inovatif yang menyasar seluruh spektrum calon investor—baik yang belum bisa membuka akun riil maupun yang sudah bisa tapi belum siap secara mental dan pengalaman.

2.2 Gambaran Umum Produk

Bloomvest adalah sebuah aplikasi edukasi dan simulasi investasi yang memungkinkan pengguna belajar, berlatih, dan mengasah keterampilan investasi tanpa menggunakan uang sungguhan. Fitur utama dari aplikasi ini meliputi:

1. Simulasi Investasi *Real-Time*: Pengguna diberi modal virtual awal sebesar Rp10.000.000 Bloomvest *coin* untuk melakukan *trading* saham Indonesia, saham luar negeri, dan aset kripto menggunakan data pasar nyata.
2. *Top-Up* Saldo Virtual: Jika saldo habis, pengguna dapat melakukan *top-up* dengan nominal kecil (Contohnya Rp25.000 = Rp10.000.000 virtual *coin*), sebagai bentuk monetisasi dan keterikatan pengguna.
3. Kompetisi dan *Leaderboard*: Sistem peringkat dan kompetisi berbasis performa portofolio akan meningkatkan motivasi belajar serta interaksi sosial di dalam aplikasi.
4. *Marketplace Research* dan *Mentoring*: *Mentor* atau pengguna berpengalaman dapat menjual riset investasi mereka, dan Bloomvest mengambil komisi dari setiap transaksi.
5. Konten Edukatif dan Notifikasi Pintar: Sistem notifikasi yang kontekstual akan memberikan edukasi sesuai perilaku dan keputusan investasi pengguna.
6. Akses Inklusif dan Fleksibel: Bloomvest dapat digunakan oleh siapa saja—baik yang belum bisa membuka akun investasi resmi maupun yang sudah bisa tetapi ingin belajar terlebih dahulu sebelum menggunakan dana riil.

2.3 Analisis Kelayakan Usaha

Dalam menganalisis kelayakan jangka panjang atas ide bisnis Bloomvest, tim melakukan perhitungan BEP (*Break-Even Point*) dari penjualan produk digital yang dimiliki. BEP merupakan titik di mana pendapatan sama dengan total biaya, baik tetap maupun variabel. Perhitungan ini bertujuan untuk mengetahui berapa jumlah transaksi minimum yang diperlukan agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan dapat mulai memperoleh keuntungan. Sebelum menghitung BEP, tim

terlebih dahulu melakukan perincian biaya tetap dan biaya variabel, serta menentukan harga jual dari produk-produk yang ditawarkan.

Tabel 2.1 Proyeksi Pendapatan Bloomvest

Produk/ Fitur	Harga	Komisi/ Keuntungan Bloomvest
<i>Top-Up Virtual Currency</i>	Rp25.000	Rp25.000
Penjualan <i>Research</i> (Komisi 25%)	Rp5.000	Rp1.250
Penjualan <i>Theme UI Premium</i>	Rp10.000	Rp10.000
Iklan dalam aplikasi (<i>Per View</i>)	Rp50	Rp50

Jika dalam satu transaksi pengguna melakukan 1x *top-up*, 1x *research*, dan 1 tema premium, maka total pendapatan Bloomvest dari satu pengguna adalah sebagai berikut: Rp25.000 (*top-up*) + Rp1.250 (komisi *research*) + Rp10.000 (tema) = Rp36.250

Tabel 2.2 Biaya Produksi Bloomvest

Biaya Tetap (per bulan)	Jumlah
Gaji <i>Developer</i>	Rp7.000.000

Biaya Tetap (per bulan)	Jumlah
Gaji <i>Marketing & Admin</i>	Rp4.000.000
Infrastruktur <i>Server & Hosting</i>	Rp2.000.000
Lisensi & <i>Tools</i>	Rp1.000.000
Promosi & <i>Event</i> Kampus	Rp3.000.000
Total Biaya Tetap	Rp17.000.000

Tabel 2.3 Biaya Produksi per transaksi Bloomvest

Biaya Variabel (per transaksi)	Jumlah
Biaya sistem <i>Top-Up & Payment Fee</i>	Rp1.000
Pengelolaan <i>Research & Moderasi</i>	Rp500
<i>Support System & Maintenance</i>	Rp500
Total Biaya Variabel	Rp2.000

Untuk mengetahui kapan bisnis mulai menghasilkan keuntungan, diperlukan analisis titik impas atau *Break-Even Point* (BEP). Perhitungan ini berguna untuk menentukan jumlah minimal transaksi yang harus dicapai agar pendapatan dapat menutupi seluruh biaya operasional. Berikut adalah rincian perhitungan BEP untuk

aplikasi Bloomvest, berdasarkan asumsi harga jual rata-rata per transaksi, biaya variabel, dan biaya tetap bulanan yang dikeluarkan:

Perhitungan *Break-Even Point*

- Harga Jual Rata-Rata per Transaksi: Rp36.250
- Biaya Variabel per Transaksi: Rp2.000
- Biaya Tetap Bulanan: Rp17.000.000

$$\text{BEP (unit)} = \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel})$$

$$= \text{Rp}17.000.000 / (\text{Rp}36.250 - \text{Rp}2.000)$$

$$= \text{Rp}17.000.000 / \text{Rp}34.250$$

$$\approx 497 \text{ transaksi}$$

$$\text{BEP (rupiah)} = \text{Harga Jual} \times \text{BEP Unit}$$

$$= \text{Rp}36.250 \times 497$$

$$\approx \text{Rp}18.021.250$$

Dengan demikian, Bloomvest akan mulai memperoleh keuntungan apabila mampu mencapai minimal 497 transaksi kombinasi (*top-up*, pembelian riset, *theme* UI) per bulan, atau sekitar Rp18 juta pendapatan bulanan.

Proyeksi Pendapatan 12 Bulan

Simulasi berikut menggunakan asumsi pertumbuhan transaksi 50 per bulan. Maka perhitungan pendapatan adalah seperti berikut:

Pendapatan Januari – Juni

Tabel 2.4 Pendapatan Januari – Juni

Bulan	Transaksi	Pendapatan per Transaksi	Total Pendapatan
Jan	100	Rp36.250	Rp3.625.000
Feb	150	Rp36.250	Rp5.437.500
Mar	200	Rp36.250	Rp7.250.000
Apr	250	Rp36.250	Rp9.062.500
Mei	300	Rp36.250	Rp10.875.000
Jun	350	Rp36.250	Rp12.687.500

Tabel 2.5 Pendapatan Juli - Desember

Bulan	Transaksi	Pendapatan per Transaksi	Total Pendapatan
Jul	400	Rp36.250	Rp14.500.000
Agu	450	Rp36.250	Rp16.312.500
Sep	500	Rp36.250	Rp18.125.000
Okt	550	Rp36.250	Rp19.937.500
Nov	600	Rp36.250	Rp21.750.000
Des	650	Rp36.250	Rp23.562.500

Dari hasil simulasi dan perhitungan BEP, dapat disimpulkan bahwa bisnis Bloomvest layak untuk dijalankan. Dengan target minimum 497 transaksi per bulan, usaha ini sudah dapat mencapai titik impas. Adanya fitur *bundling*, *top-up* *virtual currency*, serta komisi dari riset dan tema UI memberikan potensi pendapatan yang cukup besar untuk berkembang dalam jangka panjang.

2.4 Business Model Canvas

Business Model Canvas digunakan bersama tim untuk membantu mengeksekusi ide bisnis yang telah dirancang. Business Model Canvas penting digunakan dalam bisnis karena memberikan gambaran menyeluruh tentang cara kerja sebuah bisnis secara visual dan terstruktur.



Gambar 2.1 Business Model Canvas

Business Model Canvas berisikan 9 elemen penting. Dibawah ini adalah deskripsi dari *business model canvas* Bloomvest

1. Customer Segment

Bloomvest menasar beberapa segmen pengguna utama. Pertama, remaja dan pelajar di bawah 17 tahun yang secara legal belum bisa membuka akun investasi saham atau kripto. Kedua, investor pemula yang ingin belajar berinvestasi tanpa resiko uang riil. Ketiga, individu yang merasa takut rugi dan belum percaya diri untuk langsung terjun ke investasi dengan uang asli. Selain itu, Bloomvest juga menargetkan individu yang ingin menjual hasil riset saham atau kripto mereka kepada publik, serta komunitas pendidikan keuangan seperti sekolah dan universitas yang ingin mengedukasi siswanya dengan cara yang menarik dan aman.

2. *Value Propositions*

Bloomvest menawarkan sejumlah nilai tambah yang relevan dengan kebutuhan target penggunanya. Aplikasi ini menghadirkan simulasi investasi *real-time* yang tidak menggunakan uang asli, sehingga pengguna bisa belajar tanpa rasa takut kehilangan. Ada juga fitur kompetisi dan *duel* investasi yang membuat proses belajar lebih seru dan interaktif. Pengguna dapat dibimbing oleh mentor atau analis pasar yang berpengalaman. *Marketplace research* memungkinkan pengguna untuk menjual dan membeli riset investasi. Bloomvest juga menyediakan *platform* edukasi investasi yang aman dan aplikatif, serta menawarkan kustomisasi *theme* UI untuk mempercantik tampilan aplikasi sesuai selera pengguna.

3. *Channels*

Dalam menjangkau dan berinteraksi dengan penggunanya, Bloomvest menggunakan beberapa saluran utama. Aplikasi *mobile* menjadi media utama yang bisa diakses melalui Android dan iOS. Untuk promosi dan edukasi, Bloomvest memanfaatkan media sosial seperti Instagram, TikTok, dan YouTube. Komunitas di sekolah dan kampus juga menjadi sarana penting dalam memperluas basis pengguna. Selain itu, Bloomvest memiliki *website* resmi sebagai pusat informasi, dan membuka peluang kerja sama dengan *platform* seperti *TradingView* untuk menyediakan fitur *charting* yang lebih profesional.

4. *Customer Relationships*

Bloomvest membangun hubungan erat dengan penggunanya melalui pendekatan komunitas. Pengguna dapat bergabung dalam *leaderboard*, forum diskusi, dan berbagai *event* yang diselenggarakan untuk meningkatkan keterlibatan. Selain itu, tersedia layanan pelanggan melalui *chatbot*, WhatsApp, dan *customer service*. Sistem *reward* dan *badge* digunakan untuk memberikan apresiasi terhadap aktivitas pengguna.

Notifikasi dan *update* pasar juga dikirim secara berkala untuk edukasi berkelanjutan. Semua ini diperkuat oleh fitur kompetisi yang menciptakan rasa tantangan dan loyalitas dalam aplikasi.

5. ***Revenue Streams***

Sumber pendapatan Bloomvest berasal dari beberapa aliran. Pengguna dapat melakukan *top-up* untuk membeli *virtual currency* dengan harga *default* Rp25.000 untuk 10 juta *virtual currency*, dan tersedia *bundling* yang memberikan bonus hingga 25% untuk nominal lebih besar. Selain itu, pengguna dapat membeli riset analisis seharga Rp5.000 per item, di mana Bloomvest mengambil komisi sebesar 20–30%. Bloomvest juga menyisipkan iklan video non-intrusif untuk menambah pemasukan. Satu lagi sumber pendapatan adalah dari penjualan *theme* UI, di mana pengguna bisa membeli kustomisasi tampilan aplikasi sebagai fitur premium.

6. ***Key Resources***

Agar aplikasi dapat berjalan optimal, Bloomvest bergantung pada sejumlah sumber daya penting. Tim *developer* menjadi tulang punggung pengembangan dan pemeliharaan aplikasi. Tersedia juga *database* edukasi dan konten yang mendukung proses pembelajaran pengguna. Mentor dan analis pasar menjadi sumber daya manusia kunci dalam memberikan bimbingan. Bloomvest menjalin kerjasama dengan penyedia teknologi seperti *TradingView* untuk menyajikan *chart* yang akurat. Infrastruktur *server* dan keamanan data juga menjadi aspek penting yang mendukung keberlangsungan layanan.

7. ***Key Activities***

Kegiatan utama Bloomvest meliputi pengembangan dan pembaharuan aplikasi secara berkelanjutan. Selain itu, tim bertugas mengkurasi dan memoderasi konten riset agar kualitasnya tetap terjaga. Penyelenggaraan

event dan kompetisi juga menjadi agenda rutin untuk meningkatkan *engagement* pengguna. Edukasi pasar serta aktivitas *digital marketing* dilakukan untuk menjaring pengguna baru. Sistem *top-up* juga dikelola dengan baik, termasuk pengamanan data transaksi pengguna.

8. Key Partnerships

Bloomvest menjalin berbagai kemitraan strategis untuk memperkuat layanannya. Salah satunya adalah kerja sama dengan *TradingView* untuk penyediaan *real-time chart*. Bloomvest juga menggandeng pembuat konten edukasi keuangan untuk memperkaya materi pembelajaran. Institusi pendidikan seperti sekolah dan kampus menjadi mitra dalam ekspansi pengguna. Untuk sistem transaksi, Bloomvest bekerja sama dengan penyedia *payment gateway*. Selain itu, komunitas keuangan dan mentor menjadi bagian dari ekosistem pendukung aplikasi.

9. Cost Structure

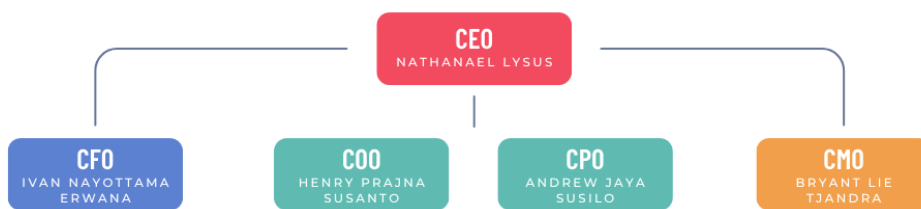
Dalam menjalankan bisnisnya, Bloomvest menanggung berbagai biaya operasional. Di antaranya adalah biaya pengembangan dan pemeliharaan aplikasi secara teknis. Tim internal yang terdiri dari *developer*, *marketing*, dan *customer service* juga menjadi bagian dari struktur biaya. Penggunaan *server* dan infrastruktur *cloud* memerlukan investasi rutin. Kemitraan, seperti lisensi *TradingView*, juga termasuk dalam pengeluaran. Selain itu, biaya promosi, *event*, dan strategi akuisisi pengguna baru menjadi bagian dari anggaran yang dikelola secara berkelanjutan.

2.5 Struktur Perusahaan

Bloomvest merupakan sebuah entitas yang berkomitmen untuk menghadirkan solusi inovatif di bidang edukasi dan simulasi investasi. Didirikan oleh sekelompok individu berbakat dan berdedikasi yang memiliki latar belakang yang kuat dalam bisnis, keuangan, teknologi, dan pemasaran digital, Bloomvest

hadir untuk menjawab kebutuhan generasi muda dalam memahami dunia investasi dengan cara yang mudah, menyenangkan, dan berbasis simulasi.

Struktur organisasi Bloomvest dirancang untuk mengoptimalkan fungsi manajerial, pengembangan produk, serta strategi pertumbuhan. Setiap anggota tim inti memegang peranan penting yang saling melengkapi. Berikut ini adalah penjabaran peran utama dari masing-masing pendiri Bloomvest:



Gambar 2.2 Struktur Perusahaan

1. **Nathanael Lysus, CEO (*Chief Executive Officer*)**
Sebagai CEO, Nathanael bertanggung jawab atas arah strategis perusahaan dan memastikan seluruh departemen bergerak selaras dengan visi Bloomvest. Ia juga memimpin proses pengambilan keputusan utama dan dengan kemampuan kepemimpinan yang kuat, Nathanael menjadi sumber inspirasi dan arah bagi seluruh tim dalam mewujudkan tujuan jangka panjang perusahaan.
2. **Ivan Nayottama Erwana, CFO (*Chief Financial Officer*)**
Ivan memegang tanggung jawab dalam pengelolaan keuangan dan perencanaan fiskal Bloomvest. Ia mengawasi arus kas, merancang strategi keuangan yang efisien, serta menganalisis kelayakan dan risiko dari berbagai inisiatif bisnis. Sebagai CFO, Ivan juga memastikan bahwa setiap keputusan bisnis yang diambil didasarkan pada analisis keuangan yang matang dan mendukung pertumbuhan berkelanjutan perusahaan.
3. **Bryant Lie Tjandra, CMO (*Chief Marketing Officer*)**
Sebagai CMO, Bryant bertanggung jawab atas strategi pemasaran dan

pertumbuhan pengguna Bloomvest. Ia memimpin pengembangan kampanye promosi, *branding*, serta riset pasar yang mendalam untuk memahami perilaku dan kebutuhan target audiens. Bryant juga memimpin tim pemasaran untuk membangun *awareness* serta memastikan adopsi pengguna secara optimal melalui pendekatan yang kreatif dan berbasis data.

4. **Andrew Jaya Susilo, CPO (Chief Product Officer)**

Andrew berperan sebagai pemimpin dalam pengembangan produk Bloomvest. Ia bertanggung jawab atas desain fitur, pengalaman pengguna (UX), serta *roadmap* teknologi yang akan diimplementasikan. Sebagai CPO, Andrew memastikan bahwa setiap inovasi produk yang diluncurkan sesuai dengan kebutuhan pengguna dan selaras dengan misi edukatif Bloomvest.

5. **Henry Prajna Susanto, COO (Chief Operating Officer)**

Henry mengelola operasional harian dan memastikan efisiensi proses di seluruh departemen. Ia juga bertugas dalam koordinasi lintas tim, mulai dari pengembangan produk, pemasaran, hingga layanan pengguna. Dengan fokus pada efisiensi dan pelaksanaan strategi bisnis, Henry memastikan Bloomvest beroperasi secara optimal dalam mencapai target jangka pendek maupun jangka panjang.

