

ABSTRAK

The Investor merupakan perusahaan rintisan yang didirikan di kota Solo pada tahun 2018. Bisnis dari The Investor adalah *platform* edukasi investasi saham yang bergerak melalui *website* dan *social media* seperti youtube, instagram dan telegram. Produk yang dijual The Investor merupakan produk digital belajar saham seperti, *e-book*, *mini course*, kelas *webinar*, *online course* dan *The Investor's Portfolio*. Dalam menjalankan bisnis, pendapatan The Investor belum optimal dan belum memenuhi target pemilik bisnis, adapun beberapa penyebab permasalahannya, seperti pada blok *channels*, *key resources*, *key partnership*, *customer relationship*, *key activities* dan *revenue stream*. Untuk itu pada penelitian kali ini penulis melakukan Perancangan Model Bisnis dengan kerangka Business Model Canvas yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja bisnis perusahaan. Dalam melakukan penelitian kali ini, penulis memetakan model bisnis eksisting yang didapatkan dari hasil wawancara terhadap *founder*, kemudian penulis melakukan *customer profile* yang didapatkan dari kuesioner kepada konsumen The Investor sebanyak 30 orang, dilakukan juga *value map* untuk menggambarkan model bisnis secara terstruktur dan terperinci, penulis melakukan analisis lingkungan bisnis dengan menggunakan studi literatur, kemudian melakukan analisis *strength*, *weakness*, *opportunity* dan *threat* dari setiap blok yang bertujuan sebagai pertimbangan serta usulan untuk model bisnis yang baru. Setelah itu pada tahap terakhir penulis merancang usulan model bisnis The Investor sesuai hasil yang didapatkan. Seperti pada blok *customer segment* menambahkan segmen pelajar, pada blok *customer relationship* ditingkatkan dan ditambahkan peningkatan kualitas pelayanan, kemudian pada blok *value proposition* perlu ditingkatkan metode investasi yang sederhana dan ditambahkan funneling serta memberikan saham pilihan yang valid, dan menciptakan program affiliate marketing, pada blok *key activities* untuk produksi konten ditingkatkan lagi, kemudian perlu ditambahkan pemasaran melalui *google ads* dan SEO Website, pada blok *key partner* ditambahkan kolaborasi dengan content creator investor saham dan bekerjasama dengan server website, pada blok *key resources* sumber daya manusia dan website perlu ditingkatkan lagi, pada blok cost structure ada penambahan biaya iklan dan biaya sdm, kemudian di blok revenue stream ada penambahan dari hasil program affiliate marketing. Hasil rancangan tersebut dapat dipertimbangkan The Investor untuk meningkatkan pertumbuhan bisnis pelayanan edukasi belajar investasi saham.

Kata kunci : *Startup The Investor, Business Model Canvas, Customer Profile, Value Proposition, Analisis Lingkungan Bisins, Analisis SWOT*