

ABSTRAK

Penelitian ini fokus pada dampak serius penurunan penjualan Al Quran dan pendapatan yang dirasakan oleh Syaamil Group pada tahun 2022, akibat pandemi COVID-19. Syaamil Group sebagai industri penerbitan mengalami dampak dengan menurunnya penjualan eksemplar mushaf.

Faktor-faktor eksternal seperti kondisi industri penerbitan di Indonesia serta penurunan pendapatan penjualan di Syaamil Group menjadi dasar Syaamil Group dalam melakukan *shifting* ke industri digital. Tujuan penelitian adalah melakukan identifikasi permasalahan dan kondisi pasar serta menentukan langkah taktis dalam mengembangkan sebuah industri digital.

Metode *Platform Innovation Kit* edisi 5.0 *Loop#1 Discover and Launch* digunakan dalam menganalisis data relevan. Ekosistem platform melibatkan pihak *supply side* (Syaamil Group) dan *demand side* (muslim pria atau wanita Indonesia berusia 13-45 tahun), dengan platform berperan sebagai penghubung antara semua stakeholder. Pendekatan ini diharapkan memberikan solusi yang mendukung kebutuhan masyarakat terkait *Platform Al Quran* digital.

Hasil penelitian menyoroti empat elemen utama dalam *platform business model*, yaitu *problem & solution*, *market behaviour*, *business concept*, serta *platform team*. Perancangan *platform business model* menggunakan empat elemen itu, dimana Platform Al Quran Digital Syaamil menyoroti tiga segmen pengguna, yaitu *consumer*, *producer*, dan *partner*. *Market behaviour* menyoroti ekosistem yang ada di dalam *platform* yang mengacu kepada *emerging needs*, dimana platform Al Quran Digital Syaamil saat ini berfokus pada konten islami, kelas mengaji dan membaca Al Quran *online*, serta mushaf yang dapat dibawa kemana-mana. Secara *business concept*, platform Al Quran Digital menyoroti potensi pasar yang besar dengan menggunakan teknik monetisasi dengan menerapkan sistem subskripsi untuk biaya konten-konten premium. Dalam hal MVP, diharapkan *value proposition* dari Platform Al Quran Digital Syaamil mampu menjadi *unique selling point* dari platform dan menjadikan platform mampu bersaing dengan kompetitor yang lain.

Berdasarkan hasil pengolahan data di atas, penerapan *platform business model* untuk perancangan Platform Al Quran Digital Syaamil Group diharapkan mampu membawa dampak yang signifikan untuk mempercepat pertumbuhan Syaamil dalam menerapkan Platform Business Model di dalam implementasi bisnis platformnya.

Kata Kunci: Penurunan Penjualan Al Quran, *Platform Business Model*, *Platform Innovation Kit 5.0th Edition Loop#1 Discovery and Launch*, Syaamil Group.