

# BAB I

## RINGKASAN EKSEKUTIF

### 1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

Berkembangnya minat pasar pada dunia investasi serta berkembangnya teknologi pada masa kini, memudahkan masyarakat untuk mengenal lebih jauh mengenai dunia bisnis investasi *online*. Sebagian besar orang memandang bisnis investasi *online* ini sebagai bisnis, namun ada juga yang memandang sebagai ladang perjudian. Berdasarkan perkembangan minat masyarakat dan kemajuan teknologi di bisnis investasi *online* membuat penulis tertarik untuk membentuk *usaha online trading* yang berbentuk *Hedge Funds Company* yang bekerja sama dengan rekan penulis yang berprofesi sebagai *Vice President* dan penasihat investasi di bank BNI *wealth management*.

*Hedge Funds* adalah suatu dana investasi yang dikumpulkan dari berbagai nasabah yang biasanya berasal dari lapisan atas (golongan masyarakat menengah ke atas), yang dikelola secara privat atau individu. Dana investasi tersebut dapat berupa *forex* (mata uang), *futures* (kontrak berjangka), *stocks* (reksadana saham), *options* (kontrak asuransi harga) ([http://www.kompasiana.com/doniebelva/hedge-fund-yang-kaya-makin-kaya\\_552c2c2f6ea83477048b4577](http://www.kompasiana.com/doniebelva/hedge-fund-yang-kaya-makin-kaya_552c2c2f6ea83477048b4577), 28 Oktober 2015).

*Forex* adalah kegiatan perdagangan yang melibatkan 2 mata uang dari negara berbeda sebagai obyek perdagangan. (<https://www.maxmanroe.com/>, 30 Oktober 2015). *Futures* adalah kontrak untuk membeli atau menjual suatu *underlying* (berupa indeks saham, obligasi, dan mata uang) di masa mendatang. (<http://www.idx.co.id/>, 30 Oktober 2015). *Stocks* adalah bentuk penyertaan modal

seseorang atau pihak dalam suatu perusahaan (badan usaha) atau perseroan terbatas. Penyertaan modal nasabah (badan usaha atau perorangan) dalam *stock* tersebut, nasabah dapat melakukan klaim atas pendapatan perusahaan yang diinvestasikan. (<http://www.idx.co.id/> , 30 Oktober 2015). *Options* adalah kontrak resmi yang memberikan hak (tanpa adanya kewajiban) untuk membeli atau menjual sebuah aset pada harga tertentu dalam jangka waktu tertentu. (<http://www.idx.co.id/> , 30 Oktober 2015).

*Hedge Funds Company* yang besar biasanya mengejar peluang pada Pasar *Forex*. Mereka merencanakan dan mengeksekusi transaksi berdasarkan Analisis Makro Ekonomi yang membahas tentang keadaan suatu negara dan mata uangnya. Alasan ini disebabkan jumlah volumenya yang besar serta strategi transaksi yang agresif, mereka merupakan kontribusi yang besar terhadap Pasar *Forex*. (<http://tanyajawabforex.com/2015/pelaku-pasar-forex.html>, 28 Oktober 2015). Pengelolaan *Futures* oleh *Hedge Funds Company* biasanya dapat dikelola dengan dana minim karena *volume* transaksi pada pasar *futures* tidak melibatkan makro ekonomi, sehingga bertransaksi *Futures* lebih efisien untuk transaksi jangka waktu kurang dari satu hari.

Untuk bertransaksi *forex*, satuan yang digunakan adalah satuan lot yang bernilai 100 lembar kontrak pada 1 lot, sedangkan *futures* menggunakan sistem kontrak individu. Kontrak *futures* adalah sebuah perjanjian atau komitmen dua pihak untuk mengirimkan atau menerima *instrument financial* atau komoditas pada tanggal tertentu di masa datang, dengan harga yang telah ditentukan pada waktu dinamakan pihak yang menjual kontrak atau “*go short*”. Sedangkan pihak lainnya yang setuju untuk menerima dinamakan pihak yang membeli kontrak atau

“go long”. (<http://blog.stie-mce.ac.id/sriati/2011/12/15/derivatif-hedging-part-i/>, 28 Oktober 2015).

Pada setiap transaksi yang dilakukan, kegiatan investasi dana terdapat risiko. Risiko yang dimaksud adalah pergerakan harga yang tidak sesuai dengan keputusan beli atau jual yang menyebabkan kerugian. Risiko pengelolaan dana investasi, diatur sesuai kesepakatan antara nasabah dan *fund manager* (pengelola dana investasi). Kesepakatan tersebut dibuat berdasarkan persetujuan besar kecilnya risiko antara nasabah dengan *fund manager* (pengelola dana investasi), sehingga kesepakatan tersebut tidak dibatasi oleh aturan-aturan investasi layaknya suatu reksadana. *Fund manager* (pengelola dana), memasang investasi minimal yang besar (dari beberapa ratus ribu US dollar ke beberapa juta US dollar), di mana dana tidak bisa ditarik setiap saat tapi berjangka sesuai perjanjian. Hal ini memberi keleluasaan bagi *fund manager* tentang cara menginvestasikan dananya termasuk menggunakan teknik-teknik mutahir, dan mengenakan *performance fee* (biaya kinerja). (<http://www.tv.kompasiana.com>, 30 Oktober 2015)

Pada umumnya, teknik-teknik yang digunakan *Hedge Funds* adalah indikator-indikator (rumus yang dibuat untuk memprediksi harga) yang diberikan secara gratis oleh *broker*. Antara lain, *Stochastic Oscillator*, *Bollinger Band*, *Parabolic SAR*, *Ichimoku Kinku Hyo*. Sedangkan *performance fee* dikenakan pada setiap kali transaksi dengan minimal 1 mini lot (10 lembar) dengan *performance fee* (komisi) sebesar Rp 30.000.

*Hedge Funds Company* pada umumnya dikelola oleh pihak swasta yang berspekulasi pada beberapa jenis aset atau investasi yang menggunakan *leverage*, yaitu yang memperbolehkan *trader* meningkatkan kemampuan *trading* dan

menggunakan *volume trading* yang besar untuk bertransaksi. Contohnya dengan *leverage* 1 banding 100 dan *trader* deposit 100 USD, ini bermakna kekuatan modal tersebut meningkat seolah-olah *trader* memulai *trading* dengan modal 10.000 USD. (<http://www.moshedfx.com>, 30 Oktober 2015).

Melihat pengelolaan dana investasi di mana keuntungan yang diperoleh dengan cepat yang dilakukan oleh *Hedge Funds Company*, membuat penulis tertarik untuk membuka bisnis dalam bidang *Hedge Funds* (pengelola keuangan). Penulis pernah menjadi *trader* (pengelola dana investasi) untuk beberapa jenis investasi dana di beberapa *broker* (pialang) yang berskala lokal maupun internasional. Namun penulis merasa memiliki keterbatasan dalam berpikir, yaitu pada saat bertransaksi penulis sebagai *trader* hanya berpikir melakukan investasi untuk dirinya sendiri. Jadi keuntungan setiap transaksi hanya diutamakan untuk keuntungan pribadi. Sementara beberapa masyarakat memiliki dana untuk diinvestasikan, namun mereka tidak tahu bagaimana caranya untuk menginvestasikan dananya tersebut. Maka dari itu, masyarakat melihat kondisi ini untuk menginvestasikan dananya dengan tepat dan benar, diperlukan seorang *professional trader*, yang memiliki keahlian khusus dalam bidang investasi.

Berdasarkan pertimbangan tersebut, penulis ingin menjadi seorang *professional trader*, yang melakukan investasi *online trading* menggunakan metode yang berbeda. Dalam melakukan investasi *online trading*, penulis menggunakan metode *Supply Demand technique*, dan *Fibonacci Technique*, di mana kedua teknik tersebut sudah teruji dan banyak digunakan oleh para *professional trader* di seluruh dunia. Metode *Supply Demand* merupakan metode untuk melihat *order* yang ditempatkan oleh bank dan institusi sebagai pemilik

dana terbesar dalam pasar. Sedangkan metode *Fibonacci Technique* merupakan metode yang digunakan sebagai alat konfirmasi *trend* yang terjadi di dalam pasar.

Selain itu, penulis memiliki sertifikat resmi yang diterbitkan oleh lembaga pendidikan *Online Trading Academy* yang berpusat di California, Amerika Serikat. Investasi saham di Indonesia mulai digemari. Keinginan investasi masyarakat Indonesia mulai bergeser, jika tahun lalu investasi mengarah pada properti, tahun ini minat masyarakat berubah, mereka memilih investasi ke saham sebagai pilihan utama. Data survei Manulife Investor Sentiment Index (MISI) mencatat, investasi yang mulai digemari masyarakat Indonesia adalah saham sebesar 70 persen, reksa dana 21,4 persen, properti 13,4 persen, dan rumah 10,6 persen.

(<http://ekbis.sindonews.com/read/849975/32/investasi-saham-mulai-digemari-masyarakat-1396439678>, 30 Oktober 2015). Melihat peluang pasar tersebut, penulis memutuskan untuk membangun atau membuka usaha *Hedge Funds*, karena pasar investasi saham masih terbuka lebar.

Dalam mengelola dana investasi, sering terjadi persaingan, khususnya antar *trader*. Persaingan yang terjadi disebabkan adanya persaingan *trader* dalam hal metode dan strategi yang dipakai. Keunggulan metode dan strategi yang penulis miliki menjadi tantangan untuk mendapatkan nasabah (*client*) yang loyal. Bisnis *Hedge Funds* yang akan dibangun bersama, menawarkan *forex* dan *futures*. *Forex* dan *Futures* cocok untuk masyarakat di Indonesia karena *trading* pasar ini dapat memperoleh keuntungan yang mudah dan cepat.

Hal ini, penulis lakukan karena di Indonesia masih sedikit pesaingnya. Padahal, di luar negeri, khususnya seperti Amerika Serikat dan Inggris, banyak

*trader* yang menawarkan jasa pengelola keuangan semacam ini.

Peluang di Indonesia mengenai investasi cukup menarik perhatian masyarakat Indonesia karena hasil keuntungan yang cepat dan relatif besar nominalnya. Penulis berencana untuk membuka kantor di Jakarta karena *awareness* masyarakat di Jakarta sudah tidak asing dengan investasi semacam ini. Penulis cukup optimis untuk kelancaran usaha di daerah Jakarta karena isu penipuan yang tidak signifikan. Di masyarakat, terdapat *trader* amatiran yang menyamar sebagai *marketing* di beberapa kantor *broker* lokal yang beredar. Kondisi ini membuat masyarakat menjadi cukup skeptis terhadap sosok *broker* lokal, yang membuat penulis harus memberikan edukasi terlebih dahulu mengenai *trading* sebelum memberikan penawaran untuk berinvestasi, agar masyarakat dapat mengerti bahwa *trading* bukan *gambling*, tapi bisnis yang dapat diprediksi secara *technical* maupun *fundamental*. Banyak *trader* amatiran yang telah menghabiskan banyak dana masyarakat. Masyarakat belum mengenal menemukan *trader* yang profesional dan terpercaya.

Pasar di bidang *Hedge Funds Company* masih relatif kecil tapi berpotensi, atau bisa disebut sebagai relung pasar. Kebanyakan orang yang telah mengenal *Hedge Funds Company* adalah orang yang sudah pernah melakukan investasi pada bidang saham, komoditi atau mata uang. Di Indonesia, kegiatan investasi hanya digemari kalangan tertentu karena masyarakat di Indonesia beranggapan bahwa kegiatan ini adalah berspekulasi dalam pasar yang dapat mengakibatkan keuntungan atau kerugian tanpa ada dasar sepengetahuan alasan tertentu. Jadi untuk kegiatan investasi *forex* dan *futures* untuk pasar Indonesia akan membutuhkan edukasi terlebih dahulu sebelum memulainya dengan uang

sesungguhnya, untuk menjelaskan apabila *trading* adalah bisnis yang dapat dikelola dan bukan alat untuk berspekulasi atau berjudi.

Target pasar *Hedge Funds Company* adalah orang-orang yang memiliki “uang dingin” untuk diinvestasikan, atau orang yang sudah pernah melakukan kegiatan investasi. Kriteria target pasar yang dimaksud adalah nasabah yang memiliki uang dingin dari bank umum, yaitu yang memiliki dana diam dengan nilai nominal minimal 500 juta rupiah.

Potensi pasar *Hedge Funds Company* di Indonesia cukup mendukung, dibuktikan oleh kegemaran masyarakat Indonesia dalam melakukan kegiatan spekulasi dalam pasar forex dan *futures*.

(<http://www.williamperkasa.com/search/label/trading%20forex%20online?&max-results=8>, 3 September 2015).

Masyarakat Indonesia berpikir bahwa kegiatan *trading* cukup menarik apalagi jika dikelola oleh seorang *fund manager* profesional. Jadi dengan dibekali edukasi yang menjanjikan, penulis akan memegang kepercayaan minat daripada calon *client* yang telah mempercayakan dananya kepada perusahaan penulis.

Strategi pemasaran untuk perusahaan *Hedge Funds* dilakukan dengan cara bekerjasama dengan beberapa *broker* lokal yang sudah penulis tetapkan sebagai *broker* yang direkomendasikan berdasarkan *broker* yang memiliki *spread* (selisih harga jual beli mata uang dan komoditi) mulai dari nol pertama di Indonesia.

(<http://www.economy.okezone.com>, 3 September 2015). Kerjasama dilakukan bertujuan untuk mendapatkan dana dari nasabah yang dikonversi menjadi akun *trading* atas nama nasabah tersebut. *Broker* lokal yang ditetapkan penulis harus memiliki latar belakang yang baik dinilai dari kelengkapan produk dan fasilitas

yang disediakan. Penulis menggunakan *marketer* dari pihak *broker* sebagai alternatif untuk mengurangi *fix cost* untuk saat ini, karena penulis sedang merintis usaha. Di masa yang akan datang, penulis akan merekrut *marketeer* secara pribadi, yang diberikan edukasi khusus mengenai jasa yang *Hedge Funds* yang ditawarkan. Selain strategi pemasaran melalui *marketeer* dari *Broker*, digunakan juga strategi pemasaran melalui *database* nasabah yang dapat dibeli dari bank, di mana nasabah tersebut memiliki tabungan diatas 500 juta rupiah. Tujuan pembelian *database* nasabah ini untuk menjangkau kriteria target pasar, penulis memutuskan untuk menggunakan *database* dari bank yang dapat dibeli. *Marketeer* yang sudah dilatih akan melakukan *sales call* menggunakan *database* tersebut sebagai referensi.

Penulis sudah melakukan kegiatan investasi ini selama satu tahun setengah. Namun pada awal pengenalan pada dunia investasi *forex* dan *futures* penulis mengalami kerugian. Hal ini terjadi karena harga mata uang, komoditi atau indeks bergerak tidak sesuai dengan ekspektasi penulis. Pembelajaran pada analisis harga memang membutuhkan proses, yang akhirnya penulis dapat memperoleh keuntungan yang stabil. Keuntungan yang stabil membuat penulis percaya diri dan ingin membuka usaha *Hedge Funds Company* untuk mengelola dana orang lain. Pengembangan diri dalam analisis memberikan hasil portofolio yang baik, sehingga dapat memancing minat calon *client* untuk mempercayakan dananya kepada penulis. Aktivitas investasi yang sudah dimulai sejak September 2015 sudah membawakan dua *client* yang mempercayakan dananya kepada penulis sebesar 7000 USD dan 10.000 USD. Dari hasil yang sudah dijalankan, penulis sudah memperoleh keuntungan sebesar sepuluh persen dari total dana



yang diinvestasikan. Dari total dana tersebut, penulis mendapatkan keuntungan bersih sebesar lima persen. Berdasarkan perolehan keuntungan ini, penulis merasa Bisnis *Hedge Funds Company* layak untuk dijalankan karena memiliki risiko yang kecil. Risiko yang dimaksud adalah rasio keuntungan berbanding kerugian adalah tiga banding satu (keuntungan lebih besar). Dari hal tersebut, manajemen risiko perlu dikelola dengan baik agar *trading* menjadi bisnis yang *risk free*. Keuntungan lain dari usaha *Hedge Funds Company* ini juga, apabila perusahaan belum memiliki *client*, perusahaan masih dapat hidup dengan cara mengelola dana pribadi penulis. Melihat kondisi ini, bisnis *Hedge Funds Company* layak untuk dijalankan

## 1.2 Deskripsi Bisnis

Nama usaha *Hedge Funds Company* yang dibangun penulis adalah “*Wolf Brothers Capital Management*”. Nama ini diambil dari julukan *trader* di Wall Street, Amerika Serikat yang memiliki kemampuan dan dana terbanyak untuk mengambil uang dari *trader* pemula. *Trader* pemula dianalogikan sebagai domba, sedangkan *trader* profesional dianalogikan sebagai serigala. Proses *Trading* adalah proses transaksi mata uang, komoditi atau saham, dalam bentuk pemindahan uang dari orang yang tidak mengerti mengenai *trading* kepada sekelompok orang yang mengerti mengenai *trading*. Dengan kata lain, kerugian di sisi *trader* pemula menjadi keuntungan bagi *trader* profesional.

Istilah “*Wolf Brothers*”, penulis dapatkan dari guru senior dari *Online Trading Academy* bernama Sean Kim. Sean merupakan *founder Market Maker* dari saham Amerika. *Market Maker* adalah kasta tertinggi trader, di mana Sean

mengelola dana keuangan pemerintahan Amerika Serikat. Sedangkan *Hedge funds* hanya mengelola beberapa sumber dana dari investor saja, bukan dari pemerintahan. *Market Maker* memiliki tenaga dana terbesar untuk menggerakkan pasar. Selain sebagai *Market Maker* pemerintahan Amerika Serikat, Sean juga adalah *Market Maker* untuk perusahaan Kanada yaitu *Research In Motion* (RIM) atau yang kita kenal sekarang dengan *Blackberry Smartphone*. Sean dulu adalah seorang yang miskin waktu masih di Korea Selatan, keluarga Sean pindah ke Amerika untuk mengadu nasib, orang tua Sean bekerja sebagai tukang bersih kamar kecil di Amerika. Saat itu Sean hanya dapat menjadi fotografer karena kendala finansial dalam pendidikan.

Sean menginginkan pekerjaan dengan bayaran terbesar di Amerika Serikat. Ketika Sean merasa kurang berpenghasilan sebagai fotografer, Sean beralih profesi menjadi seorang *trader*. Saat itu, jika diurutkan jenis pekerjaan dengan bayaran terbesar di Amerika Serikat, yaitu sebagai atlet olahraga, artis, *trader*, dan pengacara. Untuk menjadi seorang atlet, Sean tidak tinggi dan memiliki keahlian dalam bidang itu. Untuk menjadi artis di Amerika, dulu untuk menjadi seorang artis orang asia masih dianggap pendatang dan berbeda sekali dengan selera orang barat. Dan untuk pengacara juga sama, orang Asia di Amerika tidaklah hal yang mudah. Jadi, Sean bermaksud untuk mengikuti pendidikan khusus trader karena semua orang dapat trading dan kesempatan semua orang sama tidak memandang fisik atau ras. Semenjak di dunia *trading*, nasib Sean berubah total, sekarang Sean berpenghasilan satu juta USD per bulan.

Sean pernah memberikan inspirasi kepada penulis dengan cara menunjukkan akun *trading* miliknya dan berkata “*salary is only for rabbits, we are*

*wolf we eat other's people money*”, membuktikan bahwa legenda “*Wolf of Wall Street*” bernama Jordan Belfort yang terkenal di sekitar tahun 1990 di Wall Street, Amerika Serikat masih ada penerusnya hari ini, yaitu Sean Kim. Jadi Usaha *Hedge Funds Company* yang akan dibangun bersama, diberi nama “*Wolf Brothers Capital Management*”, penulis berharap dengan timnya dapat menjadi *trader* legendaris dan menjadi *Hedge Funds Company* yang berumur panjang.

Bentuk kepemilikan *hedge funds company* akan berbentuk persero yang berlokasi di Jakarta. Kepemilikan bentuk persero dalam usaha yang akan dibangun ini karena penulis bekerjasama dengan dua orang rekan (seorang sebagai *Vice President BNI Wealth Management* dan seorang lagi sebagai pengusaha). Usaha gabungan ini yang mendasari penulis untuk membangun usaha berbentuk PT (Perseroan Terbatas). Rekan-rekan yang bergabung dalam usaha ini turut berkontribusi modal awal guna mempersiapkan kantor, serta untuk melindungi aset pribadi.

Untuk masalah perizinan usaha yang akan dipakai adalah SIUP (Surat Izin Usaha Perorangan) namun masih dalam proses. Untuk izin operasi membuka *Hedge Funds Company* digunakan izin manajemen investasi atas nama seorang rekan yang disahkan oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan). Dalam hal izin sebagai *trader*, penulis sedang dalam proses memperoleh izin penasehat investasi berupa lisensi. Untuk mendapatkan lisensi ini penulis harus mengikuti ujian yang akan diselenggarakan pada bulan Januari 2016. Namun untuk izin pribadi sebagai *trader*, penulis sudah memperoleh sertifikasi resmi dari *Online Trading Academy*.

Visi “*Wolf Brothers Capital Management*” adalah menjadi *Hedge Funds Company* legendaris yang berumur panjang dan paling banyak membantu

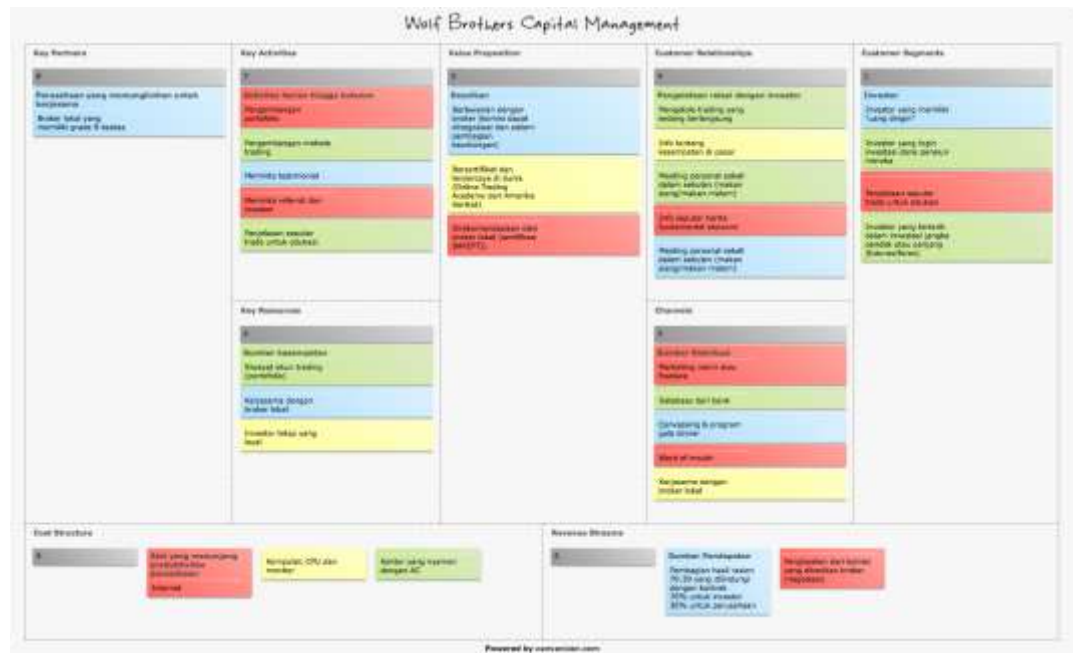
finansial keluarga di Indonesia pada tahun 2030. Misi “*Wolf Brothers Capital Management*” adalah memberikan keuntungan 5%-10% per bulan kepada investor yang telah mempercayakan dananya dan menjaga kepercayaan investor dengan cara melindungi dana nasabah agar tidak terjadi kerugian.

Tujuan membangun usaha *Hedge Funds Company* ini adalah untuk memberikan kehidupan yang bebas dari masalah keuangan (*financial freedom*) kepada investor yang telah mempercayakan dananya. Keluarga investor dapat memiliki kehidupan yang sejahtera, tidak terikat dengan masalah finansial, mengurangi kerja lembur dan dapat menjalani kehidupan yang investor inginkan untuk perencanaan kehidupan keluarga di masa mendatang.

Usaha “*Wolf Brothers Capital Management*” akan berlokasi di Ancol Boulevard, Jakarta Utara yang direncanakan akan dimulai pada Januari 2016. Alasan pemilihan lokasi di Ancol karena memiliki kesan tempat yang strategis dan merupakan kawasan perkantoran yang mewah yang akan meningkatkan *trust* nasabah akan perusahaan.

### **1.2.1 Bisnis Model Kanvas**

Untuk melengkapi deskripsi bisnis yang sudah diuraikan di atas, maka penulis akan membuat Bisnis Model Kanvas (*Business Model Canvas*) untuk perusahaan “*Wolf Brothers Capital Management*” yang telah didirikan oleh penulis. Bisnis Model Kanvas akan ditampilkan pada gambar di bawah ini.



**Gambar 1.1**  
**Bisnis Model Kanvas**

Elemen pertama dari Bisnis Model Kanvas, yaitu *Customer Segment*. Dalam menjalankan roda bisnisnya, pertama-tama organisasi harus menetapkan siapa yang harus dilayani. Organisasi dapat menetapkan untuk melayani satu atau lebih segmen. Penetapan segmen ini akan menentukan komponen-komponen lain dalam model bisnis.

(<http://ppm-manajemen.ac.id/business-model-canvas/>, 28 September 2015)

Penetapan *Customer Segment* perusahaan *Hedge Funds* adalah calon *client* yang memiliki dana tabungan minimal 500 juta rupiah, termasuk untuk *Client* yang ingin mempersiapkan dana pensiun. *Client* yang pensiun diharapkan dapat menikmati hasil investasi yang di regenerasikan sehingga *client* pensiunan dapat melanjutkan kehidupannya tanpa bekerja. Masyarakat menyukai menanamkan dananya disini karena dapat beregenerasi dengan cepat. Namun dana harus dilakukan secara bijaksana, karena memiliki risiko yang harus *client* mengerti terlebih dahulu.

Elemen kedua dari Bisnis Model Kanvas yaitu *Value Proposition*. *Value Proposition* adalah manfaat yang ditawarkan organisasi kepada segmen pasar yang dilayani. Tentu saja, *value proposition* akan menentukan segmen pelanggan yang dipilih atau sebaliknya. *Value proposition* juga akan mempengaruhi komponen lain seperti *Channel* dan *Customer Relationship*.

(<http://ppm-manajemen.ac.id/business-model-canvas/>, 28 September 2015)

Kelebihan dari *Hedge Funds Company* penulis adalah tidak seperti *broker* yang berfokus pada total jumlah dana yang masuk, namun berfokus pada jumlah *profit* yang dihasilkan.

Penulis bersertifikasi resmi dari badan pendidikan khusus *trading*, bernama *Online Trading Academy* yang berpusat di California, Amerika Serikat. *Hedge Funds Company* penulis sudah direkomendasikan oleh perusahaan *broker* lokal bernama Monex.

Nilai tambah yang *Hedge Funds Company* miliki menjadikan elemen *Channels* untuk pemasaran menjadi mudah, karena memperoleh dukungan dari *Online Trading Academy* dan *broker* lokal.

Relasi dengan client harus dijaga untuk melindungi elemen *customer relationship*, karena *client* sudah mempercayakan dananya. Sebagai bentuk kepercayaan, maka perusahaan membuat laporan setiap sebulan sekali kepada *client*.

Elemen ketiga dalam Bisnis Model Kanvas, yaitu *Channels*. *Channels* merupakan sarana bagi organisasi untuk menyampaikan *Value Proposition* kepada *Customer Segment* yang dilayani. *Channels* berfungsi dalam beberapa tahapan mulai dari kesadaran pelanggan sampai ke pelayanan purna jual. Dua elemen lain

yang harus diperhitungkan secara cermat dalam membuat model *Channels* adalah *Value Proposition* dan *Customer Segment*.

(<http://ppm-manajemen.ac.id/business-model-canvas/>, 28 September 2015)

Saluran distribusi yang akan dilakukan saat ini adalah dari kesepakatan kerja sama dengan *Broker* dengan memberikan instruksi kepada *marketeer* (dari perusahaan *Broker*) tersebut. *Broker* bertugas sebagai pialang dalam transaksi *trading*. Tugas dari *Marketeer* adalah untuk mempromosikan jasa dan portofolio *Hedge Funds Company* untuk mempermudah proses *Closing* nasabah. Proses *Closing* adalah proses di mana nasabah sudah menyetujui semua perjanjian dan mentransferkan dananya ke rekening *Broker*, selain itu *Marketeer* bertugas untuk mencari nasabah untuk perusahaan *Broker* yang dananya akan dialihkan kepada *Hedge Funds Company* untuk ditransaksikan.

Alasan penggunaan *marketeer* dari *broker* karena untuk menghindari biaya operasional pada perusahaan penulis. Saluran distribusi ini bertujuan untuk memperluas jaringan pemasaran (*networking*). Umumnya *broker* menyediakan *database* untuk mempermudah proses *sales call*. *Sales Call* adalah proses penelponan kepada calon nasabah berpotensi dalam guna menawarkan investasi *Online Trading*. Jika tidak tersedia, perusahaan penulis dapat mensubsidi *database* calon nasabah untuk *marketeer broker*, yang bertujuan untuk mempermudah pemilahan pasar pada investasi *Online Trading*. *Database* calon Nasabah yang perusahaan penulis dapatkan, dibeli dari karyawan bank swasta bagian *database* tabungan atau kartu kredit.

Untuk menjangkau calon nasabah yang tidak ada dalam *database*. Perusahaan *broker* dapat menggunakan teknik *canvassing*, yaitu *door to door*

*marketing*. *Canvassing* adalah salah satu cara menjangkau calon *client* yang tidak terdaftar di *database*. Penjangkauan dilakukan dan diarahkan ke acara *gala dinner* untuk pengenalan *Hedge Funds Company*. Nilai tambah sebagai *value proposition* yang terdapat pada perusahaan akan membantu proses distribusi semakin mudah. Relasi dari elemen *customer relationship* yang terus dijaga sebulan sekali memberikan tanggung jawab sebuah *Hedge Funds Company* yang profesional.

Elemen keempat Bisnis Model Kanvas yaitu *Revenue Stream*. *Revenue Stream* merupakan komponen yang dianggap paling vital. Umumnya organisasi memperoleh pendapatan dari pelanggan. Meskipun demikian banyak organisasi bisa membuka aliran masuk pendapatan dari kantong bukan pelanggan langsung.

(<http://ppm-manajemen.ac.id/business-model-canvas/>, 28 September 2015)

Sumber pendapatan utama *Hedge Funds Company* berasal dari pembagian *profit sharing* 50% banding 50%, yang dilindungi dengan kontrak. 50% untuk *client*, 50% untuk perusahaan. Pembagian *profit sharing* ditentukan oleh termin waktu yang disepakati, antara mingguan hingga bulanan. Selain pendapatan utama dari *profit sharing* dari *client*, pendapatan lainnya juga didapat dari pemberian komisi oleh *broker* yang dapat dinegosiasikan lebih lanjut.

Elemen kelima dari Bisnis Model Kanvas yaitu *Customer Relationship*, yaitu cara organisasi menjalin ikatan dengan pelanggannya. *Customer Relationship* menyajikan sebuah contoh perusahaan infrastruktur, jasa transportasi darat, dan jasa hotel untuk menunjukkan bahwa model hubungan dengan pelanggan perlu didesain secara kreatif.

(<http://ppm-manajemen.ac.id/business-model-canvas/>, 28 September 2015)

Hubungan pelanggan di *Hedge Funds Company* saat ini dikelola dengan



cara pemberian edukasi mengenai harga jual beli yang dipilih, risiko dan target *profit* yang ditentukan. Pengelolaan *trade* dilakukan secara transparan. Akun *Online Trading* milik nasabah terkoneksi dengan *gadget* nasabah agar dapat dikontrol setiap hari. Aktivitas memberikan informasi setiap hari mengenai pasar dan berita apa yang akan diumumkan setiap hari.

Aktivitas hubungan dengan pelanggan lainnya adalah *meeting* setiap sebulan sekali yang bertujuan untuk memberikan laporan bulanan, dan diskusi bersama mengenai berita *fundamental* dan *technical* yang terjadi di pasar internasional sebagai edukasi.

Elemen keenam dari Bisnis Model Kanvas, yaitu *Key Activities*. *Key Activities* adalah kegiatan utama organisasi untuk dapat menciptakan proposisi nilai. (<http://ppm-manajemen.ac.id/business-model-canvas/>, 28 September 2015)

Kegiatan sehari-hari yang dilakukan perusahaan meliputi pengembangan portofolio dan metode analisis pasar untuk mempertajam akurasi dalam *trading*. Aktivitas kegiatan sehari-hari dibuat bertujuan untuk memperluas pemasaran, menyadarkan akan *awareness* terhadap investasi yang benar. Adanya penjelasan seputar *trading* untuk edukasi kepada masyarakat bahwa *trading* adalah bisnis. Kemudian, terdapat kegiatan membuat *event* kerjasama dengan *broker* untuk kegiatan promosi, dalam bentuk *booth* pada pameran dan *gala dinner* yang diadakan setiap sebulan sekali. Selain itu, terdapat kegiatan meminta *testimonial* dari *client* yang telah terbukti menerima *profit* dari pengelolaan yang dilakukan perusahaan, lalu meminta referensi calon *client* yang baru untuk diprospek.

Elemen ketujuh dari Bisnis Model Kanvas, yaitu *Key Resources*. *Key Resources* adalah sumber daya milik organisasi yang digunakan untuk

mewujudkan proposisi nilai. Sumber daya umumnya berwujud manusia, teknologi, peralatan, *channel* maupun *brand*.

(<http://ppm-manajemen.ac.id/business-model-canvas/>, 28 September 2015)

Sumber daya yang dimiliki oleh *Hedge Funds Company* adalah nasabah yang telah mempercayakan dananya kepada perusahaan. Riwayat akun *trading* yang terbukti *profit*, menjadikan senjata untuk mengambil kepercayaan calon *client*.

Kerjasama dengan *broker* lokal menjadikan kesempatan semakin besar untuk memperoleh calon nasabah yang berpotensi. *Client* yang sudah loyal menjadi sumber kesempatan dengan cara *word of mouth* secara tidak langsung kepada komunitasnya. Selain dari *client*, sumber penghasilan lainnya bisa didapatkan dari *broker* dari pemberian komisi.

Elemen kedelapan yaitu *Key Partnership*. *Key Partnership* merupakan sumber daya yang diperlukan oleh organisasi untuk mewujudkan proposisi nilai, tetapi tidak dimiliki oleh organisasi tersebut. Pemanfaatan *Key Partnership* oleh perusahaan dapat berbentuk *outsourcing*, *joint venture*, *joint operation*, atau aliansi strategis.

(<http://ppm-manajemen.ac.id/business-model-canvas/>, 28 September 2015)

Kerjasama yang dilakukan oleh *Hedge Funds Company* dan *broker* adalah *joint operation* yang dapat dilakukan bersama-sama dengan satu tujuan yang sama, yaitu memperoleh *client* dan membuat *client profit*. Kerjasama lainnya yang sudah terjalin adalah dengan *Online Trading Academy* dengan cara memberi penawaran kepada *student* yang berminat untuk mempercayakan dananya kepada penulis.

*Cost Structure*, adalah elemen kesembilan dari Bisnis Model Kanvas. *Cost*

*Structure* adalah komposisi biaya untuk mengoperasikan organisasi mewujudkan proposisi nilai yang diberikan kepada pelanggan. Struktur biaya yang efisien, menjadi kunci besarnya laba yang diperoleh organisasi.

(<http://ppm-manajemen.ac.id/business-model-canvas/>, 28 September 2015)

Kegiatan dalam perusahaan yang dapat menekan biaya menjadi efisien yaitu dengan cara melakukan *scalping trade*. *Scalping trade*, yaitu kegiatan *trading* dalam jangka waktu kecil, lima sampai dengan sepuluh menit untuk mengambil keuntungan kecil.

