

RINGKASAN EKSEKUTIF

Bookabuku adalah platform pinjam-meminjam buku antar sesama. Terdapat dua jenis pengguna di *Bookabuku* yaitu *Borrower* bagi yang meminjam buku dan *Lender* bagi yang meminjamkan buku. Dengan menggunakan model bisnis *subscription*, *Bookabuku* memiliki visi untuk menjadi pilihan pertama bagi masyarakat Indonesia untuk meminjam buku. *Bookabuku* memiliki misi untuk menyediakan *platform* pinjam-meminjam buku untuk mengurangi ketimpangan distribusi buku di Indonesia.

Menurut Joseph Stiglitz, edukasi merupakan salah satu kunci keberhasilan pemerataan ekonomi dalam jangka panjang. Pemerintahan Indonesia sedang menggalakkan upaya pemerataan dalam kebijakannya, salah satunya adalah pemerataan tingkat edukasi. Salah satu ketimpangan edukasi adalah permasalahan pada ketimpangan distribusi buku di Indonesia. Adapula suatu peluang dilihat dari meningkatnya bisnis *platform* di Indonesia. *Platform* adalah produk atau jasa yang menghubungkan kelompok pengguna dalam jaringan dua sisi (Eisenmann, Parker, & Alstytne, 2006). Melihat permasalahan dan mengambil peluang yang ada, *Bookabuku* menawarkan suatu solusi yang belum dilakukan sebelumnya, sebagai *online book renting platform* pertama di Indonesia. *Bookabuku* memberikan sarana bagi para *Borrower* dan *Lender* untuk saling berbagi buku melalui *website user friendly* yang menyediakan buku-buku yang tersegmentasi dengan harga terbaik.

Masyarakat yang menjadi target pengguna *Bookabuku* untuk kepentingan BP ini adalah Mahasiswa S1 yang berumur 18-24 tahun, berdomisili di Jakarta, Tangerang Selatan, atau Depok, memiliki pengeluaran bulanan untuk buku Rp 100,000 – Rp 300,000, dan memiliki minat dalam membaca buku. Adapula *partner Bookabuku* yaitu *Lender*, seseorang yang memiliki kebiasaan hanya membaca buku satu kali dan langsung menyimpannya setelah selesai dibaca.

Strategi bisnis yang diimplementasikan oleh *Bookabuku* adalah mengeksploitasi *strength* dan *opportunities* yang dimiliki. Faktor yang membedakan *Bookabuku* dengan pesaingnya yaitu *Bookabuku* sebagai *platform* pinjam-meminjam buku pertama di Indonesia, buku-buku yang dapat dipinjam adalah buku-buku *up-to-date* dan tersegmentasi sesuai dengan *genre* yang sesuai dengan toko buku pada umumnya, serta, *Bookabuku* memberikan *free shipping* langsung ke alamat pengguna bagi pelayanan di daerah Jabodetabek, sehingga pengguna tidak terbebani biaya pengiriman dan dengan mudah menunggu kiriman buku di tempat tinggal masing-masing.

Bookabuku menggunakan model bisnis *subscription* bagi para *Borrower* jika ingin meminjam buku. Dengan 3 paket di harga Rp 119,900 – Rp 159,900, *Borrower* dapat meminjam *unlimited books*. Dengan pertumbuhan yang terus meningkat, *Bookabuku* sudah memiliki lebih dari 1300 buku di *database*, lebih dari 200 pengguna, dan memiliki pertumbuhan 30% pada jumlah transaksi. *Bookabuku* mendapatkan penghargaan sebagai *Most Innovative* dan *Most Valuable Business* pada acara *Blidz 2017 (Investor Day)* berdasarkan pilihan investor. Dengan estimasi tingkat pertumbuhan 30% tiap bulannya, *Bookabuku* diproyeksikan akan mencapai valuasi sebesar Rp 1 Millyar pada akhir tahun pertama.

EXECUTIVE SUMMARY

Bookabuku is a platform where people can borrow and lend books with each other. There are two types of users in *Bookabuku*, the *Borrowers* who borrow books and the *Lenders* who lend their books. Using a subscription business model, *Bookabuku* envisions to be the go-to platform for Indonesian people to borrow books. *Bookabuku's* mission is to provide a book exchanging platform to reduce the book distribution inequality in Indonesia.

According to Joseph Stiglitz, education is the key success factor to an economic equality in the long term. Indonesia's central government has put an effort to reduce inequality through their programs, one of it is to reduce the education inequality. One of the education inequality problem can be seen through the book distribution inequality in Indonesia. Following the problems, there is also an opportunity in the rising of platform business in the country. Platform is a product or service which connects two sides of group of users (Eisenmann, Parker, & Alstyne, 2006). Looking at the problems and snatching the opportunity, *Bookabuku* offers a solution that has not been done before, to be the first online book renting platform in Indonesia. *Bookabuku* provides a platform where *Borrower* and *Lender* can exchange book with each other through a user-friendly website that provides segmented books with the best price.

Bookabuku's target market for the sake of the business project are Undergraduate students who are 18-24 years old, reside in Jakarta, Tangerang Selatan, or Depok, have Rp 100,000 – Rp 300,000 expense for books, and interested in reading books. There's also *Bookabuku's* partner which is the *Lenders*, whom are people who have the tendency to read a book only once and immediately store the books upon finishing them.

The business strategy that *Bookabuku* implements is to exploit its strength and opportunities. Differentiation factors that *Bookabuku* has compared to its competitors is that *Bookabuku* is the first book renting platform in Indonesia, the

books that are available to borrow are up-to-date and segmented books according to list of genres that a normal bookstore would have. Also, *Bookabuku* provides free shipping service for any transactions happening in Jabodetabek area, so that the users is not accountable for the shipping price and can easily wait at home for their books to arrive.

Bookabuku uses a subscription payment business model for the *Borrowers* to borrow books. With 3 packages starting from Rp 119,000 – Rp 159,900, *Borrowers* can borrow unlimited books. With an escalating growth, *Bookabuku* has over 1300 books registered on the database, more than 200 users, and have a 30% growth in number of transactions. *Bookabuku* was awarded the *Most Innovative* and *Most Valuable Business* at *Blidz 2017 (Investor Day)* based on the investors' selection. With an estimated growth of 30% every month, *Bookabuku* is projected to achieve a valuation of 1 Billion Rupiah by the end of its first year.

Kata Kunci / Keywords	:	Pinjam-meminjam, buku cetak, platform online, akses mudah, berbagi pengetahuan
Bidang Usaha	:	Online Platform / Technology / Service / Website / Education