

## Tugas Kelompok ke-4

### Week 9

#### Team 1

Nama	NIM
PAMKIN PANDAWAN	2702365612
FRANS SEBASTIAN	2502121162
RISQINA AZHARY	2702396265
WULAN APRIANINGSIH	2502126554

1. Ary berniat membuat bisnis restoran Padang bersama kelompok Bapak/Ibu. Apabila kelompok Anda berniat untuk mencari pendanaan dari investor, pendanaan dari sumber mana yang akan Anda ambil? Jelaskan alasannya dan hubungan dengan pengembangan bisnis ini.

Kelompok kami berencana untuk mencari pendanaan dari tiga sumber utama, yang masing-masing sesuai dengan tahap perkembangan bisnis restoran Padang kami:

#### **1. Personal Investor (Tahap Awal):**

Pada tahap awal, kami akan mengambil pendanaan dari personal investor. Alasannya adalah bahwa untuk mendirikan satu restoran Padang, modal yang dibutuhkan berkisar antara 1 Miliar hingga 2 Miliar. Dalam hal ini, pendanaan dari masing-masing individu dalam kelompok kami dan juga dari Ary sendiri akan lebih mudah didapat. Ini akan memberi kami kendali penuh atas bisnis, dan memungkinkan kami untuk membuktikan konsep dan mendemonstrasikan keberhasilan restoran pertama. Selain itu, dengan dukungan personal investor, kami dapat membangun dasar yang kuat untuk menarik investor berikutnya.

#### **2. Angel Investor (Tahap Franchise):**

Setelah berhasil membuka restoran pertama dan mencapai target yang diinginkan, kami akan memasuki tahap pengembangan waralaba. Pada tahap ini, kami akan mencari pendanaan dari angel investor. Alasan utama adalah bahwa angel investor yang bergerak di bidang franchise dapat memberikan dana sekaligus menjadi mentor dan investor strategis untuk pengembangan bisnis ini. Mereka dapat memberikan wawasan berharga tentang ekspansi waralaba, branding, dan operasional yang efisien.

### **3. Venture Capitalist (Tahap Pengembangan Massif):**

Di tahap akhir, kami akan mencari pendanaan dari Venture Capitalist. Alasan untuk ini adalah untuk mendukung pengembangan bisnis franchise restoran Padang kami ke wilayah yang lebih luas dan dalam jumlah yang besar. Venture Capitalists dapat menyediakan dana dalam jumlah yang cukup besar untuk menghadapi tantangan pertumbuhan massif, seperti memperluas ke wilayah yang luas. Mereka juga bisa membantu dalam mengelola pertumbuhan yang cepat dan mengakses jaringan yang diperlukan.

Dengan pendekatan ini, kami merencanakan pengumpulan dana sesuai dengan tahapan perkembangan bisnis kami, sehingga kami dapat memaksimalkan kesempatan kami untuk sukses dan memitigasi risiko yang terkait dengan pengembangan bisnis restoran Padang.