

Juxtapose

Joint Venture models for SME's with AI platform

[Accelerating SDGs by Utilizing Smart Apps Solution]



Oleh Tim:

Juxtapose

I Made Anggar Dwi Adnyana

Ni Made Hridayani Karuna

Audrey Tilanov Pramasa

I. Latar Belakang Masalah

Ekonomi digital merupakan sektor kritis yang sedang digencarkan untuk memasok permintaan konsumen dan memainkan peran besar dalam peran ekonomi, sebagai komponen untuk meningkatkan ekonomi inklusif. Contohnya, memungkinkan orang untuk lebih memahami proyek ekonomi berbasis digital lainnya seperti *e-market*, *e-money*, serta memajukan taraf hidup yang layak kepada masyarakat di era masyarakat digital 5.0. Selama pandemi coronavirus, ekonomi konvensional mengalami resesi yang parah, tidak hanya menyebabkan orang kehilangan pekerjaan, hal ini juga ditinjau berimbas parah pada stagnannya pertumbuhan ekonomi inklusif (Muslim, 2020). Terlebih lagi beberapa upaya untuk mengatasi permasalahan ini mengalami hasil yang nihil serta berelasi linier terhadap program SDGs 8 yang berfokus pada berkembangannya ekonomi kemasyarakatan. Sebagai kelayakan pembandingan kegiatan perekonomian mengalami penurunan yang tinggi dalam ketidakstabilan dalam suatu kondisi (Safitri et al., 2021). Berorientasi pada kondisi di Indonesia pengaruh terhadap ekonomi ini terlihat pada beberapa komponen. Pertumbuhan ekonomi di Indonesia pada kuartal I tahun 2020 melambat dengan presentase 2,97% dengan pembandingan kuartal IV pada 2019 sebesar 4,38% (Indayani & Hartono, 2020). Sementara dalam situasi pandemi, ekonomi digital menjadi lebih sejahtera. Sejak revolusi industri 4.0 penggunaan internet telah menyebar secara luas terutama untuk perusahaan kecil atau besar (Jiang, 2020). Ekonomi digital adalah suatu metode penerapan internet dalam suatu bisnis yang dimulai dari evaluasi pasar, disiapkan untuk dijual hingga mengevaluasi keuntungan dengan penggunaan digital yang signifikan komputasi.

Di Indonesia usaha mikro dan kecil merupakan aspek yang cukup besar untuk melakukan digitalisasi dalam perekonomian. Usaha mikro, kecil dan menengah yang merupakan stand bagi usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan merupakan cabang dari perusahaan yang dimiliki, dikendalikan atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau besar bisnis dengan kriteria tertentu (Hamza & Agustien, 2019). UMKM merupakan usaha paling bergengsi karena mereka menjual semua jenis kebutuhan utama. Mereka memiliki jumlah yang besar di Indonesia, pada tahun 2019 hal ini ditunjukkan dengan data 98% usaha adalah UMKM (BPS, 2019). Tidak hanya masif dalam hal kuantitas namun juga memberikan tujuh kuadriliun Rupiah pada tahun 2019 di istilah harga konstan.

UMKM umumnya memiliki ketahanan yang lebih baik terhadap krisis dan kondisi yang tidak stabil meskipun produktivitasnya rendah. Ini karena struktur organisasi dan tenaga kerja UMKM lebih fleksibel dalam beradaptasi dengan perubahan pasar. Ketahanan dan fleksibilitas ini menjadikannya digunakan oleh kebanyakan orang sebagai sumber utama kehidupan (Henley & Song, 2020). Terlepas dari kenyataan bahwa usaha mikro dan kecil memiliki sejumlah hak istimewa, wirausaha pemula memiliki kendala, pendanaan adalah bagian tersulit dari mendirikan UMKM.

II. Analisa Masalah

Bila meninjau dari kelebihan UMKM yang mampu bertahan dari beberapa masalah utama setiap usaha yaitu kegagalan dalam berwirausaha. Terlepas dari kelebihan yang dimiliki usaha tingkat ini biasanya mengalami hambatan yang ditinjau dari segi kesiapannya dalam menjalankan usaha seperti sumber daya manusia, permodalan, perizinan, pembukuan bahkan penentuan harga hingga proses promosi (Ardiansyah, 2019). Namun hal utama yang menjadi pertimbangan terbesar dalam memulai usaha adalah permodalan. Permodalan yang kurang terstandarisasi ataupun terorganisir dengan baik yang berangsur pada pertumbuhan usaha yang tidak baik (Suci et al., 2017).

Berdasarkan pendataan tingkat rasio kredit untuk UMKM mengalami peningkatan dari 2017 hingga 2019 yang berada pada angka 1107 triliun pada setiap jenjang lapangan usaha seperti pertanian, perikanan dan jasa lainnya (BPS, 2019). Melalui data tersebut juga didapatkan hasil bahwasanya 71,3% modal usaha didapatkan dari kredit perbankan dan sisanya melalui investor. Dalam hal ini timbul sebuah kesimpulan yang dimana investor enggan untuk memberi pendanaan langsung ke UMKM. Tentunya hal ini perlu menjadi pertimbangan demi keberlangsungan dari UMKM itu sendiri. Sedangkan disatu sisi orang awam yang belum memiliki keahlian atau kesiapan dalam memulai usaha namun memiliki modal tentu akan sangat memerlukan sumber ide berupa barang atau jasa yang hendak diperdagangkan.

III. Tujuan Solusi

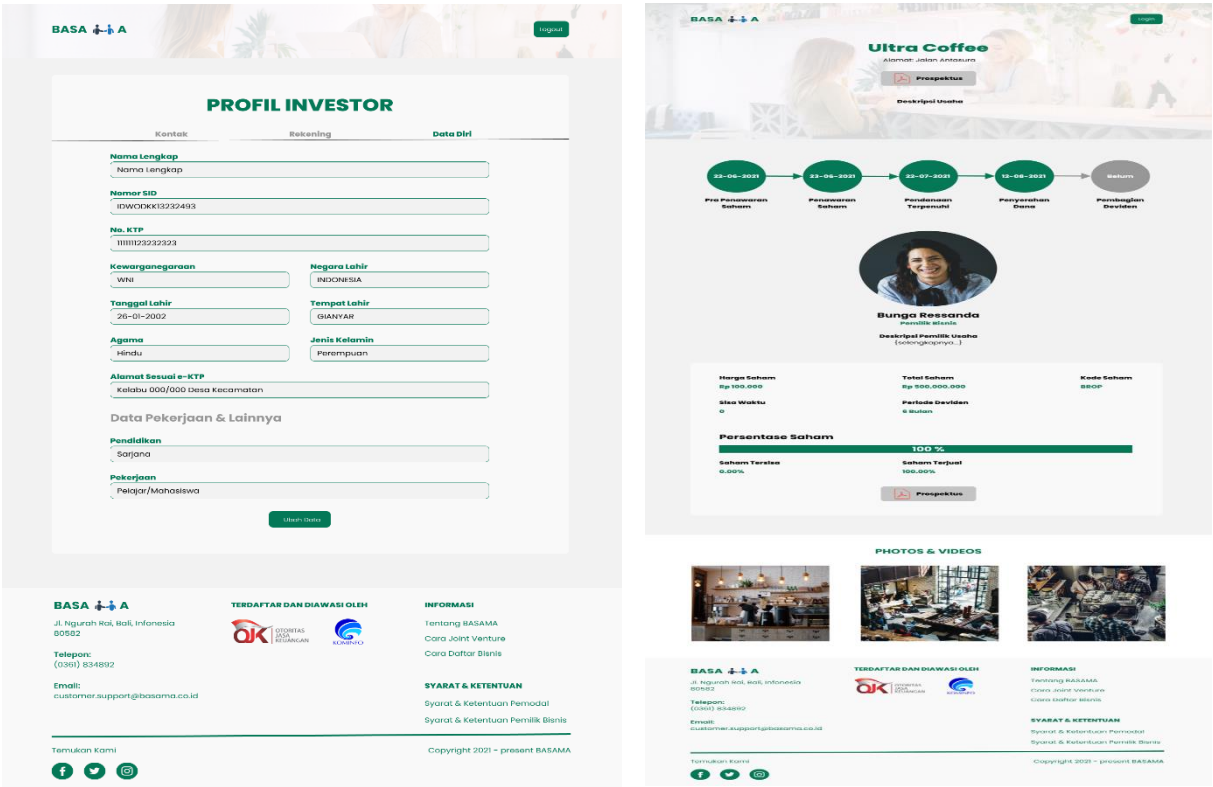
Pengembangan platform berbasis digital di bidang keuangan atau yang biasa disebut *fintech* terutama dalam basis pendanaan dan investasi. Berbagai bisnis yang mulai mengaplikasikan model atau basis digital mulai menemui peningkatan terhadap efisiensi dan nilai jualnya (Giudici, 2018). Perkembangan ekonomi digital merupakan bukanlah hal yang baru melainkan sudah meningkat cukup signifikan. Bertolak belakang dari keadaan tersebut terjadi sebuah kontrasi yang menunjukkan kurangnya sektor pendanaan yang berasal di luar perbankan. Meninjau hal ini kami menawarkan sebuah solusi pendanaan dan investasi yang dikemas dengan skema *joint venture* yang berbasis *artificial intelligence* untuk meninjau kesiapan dan kesempatan yang tepat untuk ditemukan dengan sesama pelaku usaha yaitu “BASAMA”. Platform ini bertujuan untuk memberi kemudahan bagi para wirausahawan dan pelaku investasi yang bertujuan untuk memberi media dan memediasi keduanya untuk dapat memulai suatu usaha bersama dengan sistem kuesioner dan tinjauan produk.

Penelitian (Arianto, 2020) dan (Nizar & Sholeh, 2021) menunjukkan hasil yang positif terhadap perkembangan digitalisasi ekonomi di era pandemi Covid-19. Melihat peluang dan potensi terhadap perkembangan sektor permodalan berbasis digital kami bertujuan mengangkat gagasan tersebut untuk menjangkau pasar dan tren investasi digital sehingga dapat memperoleh kesinambungan yang mampu bertahan saat dan sesudah masa pandemi yang terjadi. Oleh karena itu gagasan berupa transaksi atau penanaman modal terhadap suatu UMKM yang berkomitmen pada prinsip *joint venture* merupakan potensi baru yang memiliki relevansi kuat.

IV. Rancangan Solusi

Untuk mendapatkan kualitas yang baik atau dalam hal ini penyesuaian antara jenis usaha dan kepercayaan estimasi daripada investor perlu dilakukan pencocokan. Metode kuesioner memiliki tingkat validitas yang beragam yang bergantung terhadap kriteria penyusunan dan simpangan konvergensi (Taherdoost, 2018). Berikut adalah tampilan dari pada kuesioner yang dimuat pada pengisian data diri baik untuk pelaku wirausaha maupun investor sebagai pemberi modal dari pada bisnis yang tersedia.

Juxtapose



Gambar 1. Profil Investor dan Regulasi Pendaftaran

Untuk menunjang kemudahan baik dalam segi pendaftaran, pencarian dan juga penggunaan BASAMA menggunakan *User Interface* yang lebih mudah dipahami dan lebih ramah terhadap pengguna. Kemudahan dan tampilan pada *UI* sangat berpengaruh terhadap peningkatan pengguna dari suatu platform (A, 2020). Berikut adalah *UI* pada menu awal platform BASAMA.



Gambar 2. UI Menu BASAMA

V. Analisa Solusi/Luaran

Platform pendanaan UMKM dan investasi digital BASAMA memberikan dampak yang signifikan terhadap pengembangan sumber pendanaan di luar kredit perbankan yang serta merta menjadi tata cara mengatasi SDGs 8 di masa pandemi ataupun sesudahnya. Berlatar pada model *joint venture* dengan mediasi yang baik kepada pelaku usaha dan investor yang juga dapat disesuaikan sesuai lokasi tempat tinggal dari pengguna menjadi cara terbaik mengatasi solusi terhadap kedua pelaku tersebut.

Platform ini tentunya belum memiliki kesesuaian terutama dalam mediasi diantara pelaku usaha tersebut dikarenakan kurangnya sumber daya manusia terutama yang ahli pada bidang investasi dan rancangan usaha untuk menuntun wirausahawan. Sehingga dalam perkembangan kedepannya perlu ada program pendidikan dan pelatihan bagi pengguna yang ada pada platform tersebut. Sehingga dalam skala luas baik dalam perancangan dan penggunaannya platform kami lebih solutif terhadap pemberian pendanaan dan juga peningkatan sumber daya manusia dibidang ekonomi digital.

Refrensi

- A, S. G. (2020). *Pengaruh User Interface Aplikasi Shopee terhadap Minat Beli Masyarakat The Effect of User Interface of Shopee Application to People ' s Buying Interest*. 49–58.
- Ardiansyah, T. (2019). Model Financial Dan Teknologi (Fintech) Membantu Permasalahan Modal Wirausaha UMKM Di Indonesia. *Majalah Ilmiah Bijak*, 16(2), 158–166. <https://doi.org/10.31334/bijak.v16i2.518>
- Arianto, B. (2020). Pengembangan UMKM Digital di Masa Pandemi Covid-19. *ATRABIS: Jurnal Administrasi Bisnis (e-Journal)*, 6(2), 233–247. <https://www.jurnal.plb.ac.id/index.php/atrabis/article/view/512>
- Badan Pusat Statistik. (2019) *Statistik Kredi Perbankan Indonesia 2019*. BPS
- Giudici, P. (2018). Fintech Risk Management: A Research Challenge for Artificial Intelligence in Finance. *Frontiers in Artificial Intelligence*, 1(November), 1–6. <https://doi.org/10.3389/frai.2018.00001>
- Hamza, L. M., & Agustien, D. (2019). Pengaruh Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Terhadap Pendapatan Nasional Pada Sektor UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 8(2), 127–135. <https://doi.org/10.23960/jep.v8i2.45>
- Indayani, S., & Hartono, B. (2020). Analisis Pengangguran dan Pertumbuhan Ekonomi sebagai Akibat Pandemi Covid-19. *Jurnal Ekonomi & Manajemen Universitas Bina Sarana Informatika*, 18(2), 201–208. <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/perspektif/article/view/8581>
- Jiang, X. (2020). Digital economy in the post-pandemic era. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, 18(4), 333–339. <https://doi.org/10.1080/14765284.2020.1855066>
- Muslim, M. (2020). Moh . Muslim : “ PHK pada Masa Pandemi Covid-19 ” 358. *ESENSI: Jurnal Manajemen Bisnis*, 23(3), 357–370. <https://www.worldometers.info/coronavirus>
- Nizar, N. I., & Sholeh, A. N. (2021). Peran Ekonomi Digital Terhadap Ketahanan dan Pertumbuhan Ekonomi Selama Pandemi COVID-19. *Jurnal Madani: Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Humaniora*, 4(1), 87–99. <https://doi.org/10.33753/madani.v4i1.163>
- Safitri, Y., Ningsih, R. D., Agustianingsih, D. P., Sukhwani, V., Kato, A., & Shaw, R. (2021). Covid-19 impact on sdgs and the fiscal measures: Case of Indonesia. *International*

Journal of Environmental Research and Public Health, 18(6), 1–22.

<https://doi.org/10.3390/ijerph18062911>

Suci, Y. R., Tinggi, S., & Ekonomi, I. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Fakultas Ekonomi*.

Taherdoost, H. (2018). Validity and Reliability of the Research Instrument; How to Test the Validation of a Questionnaire/Survey in a Research. *SSRN Electronic Journal*, 5(3), 28–36. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3205040>

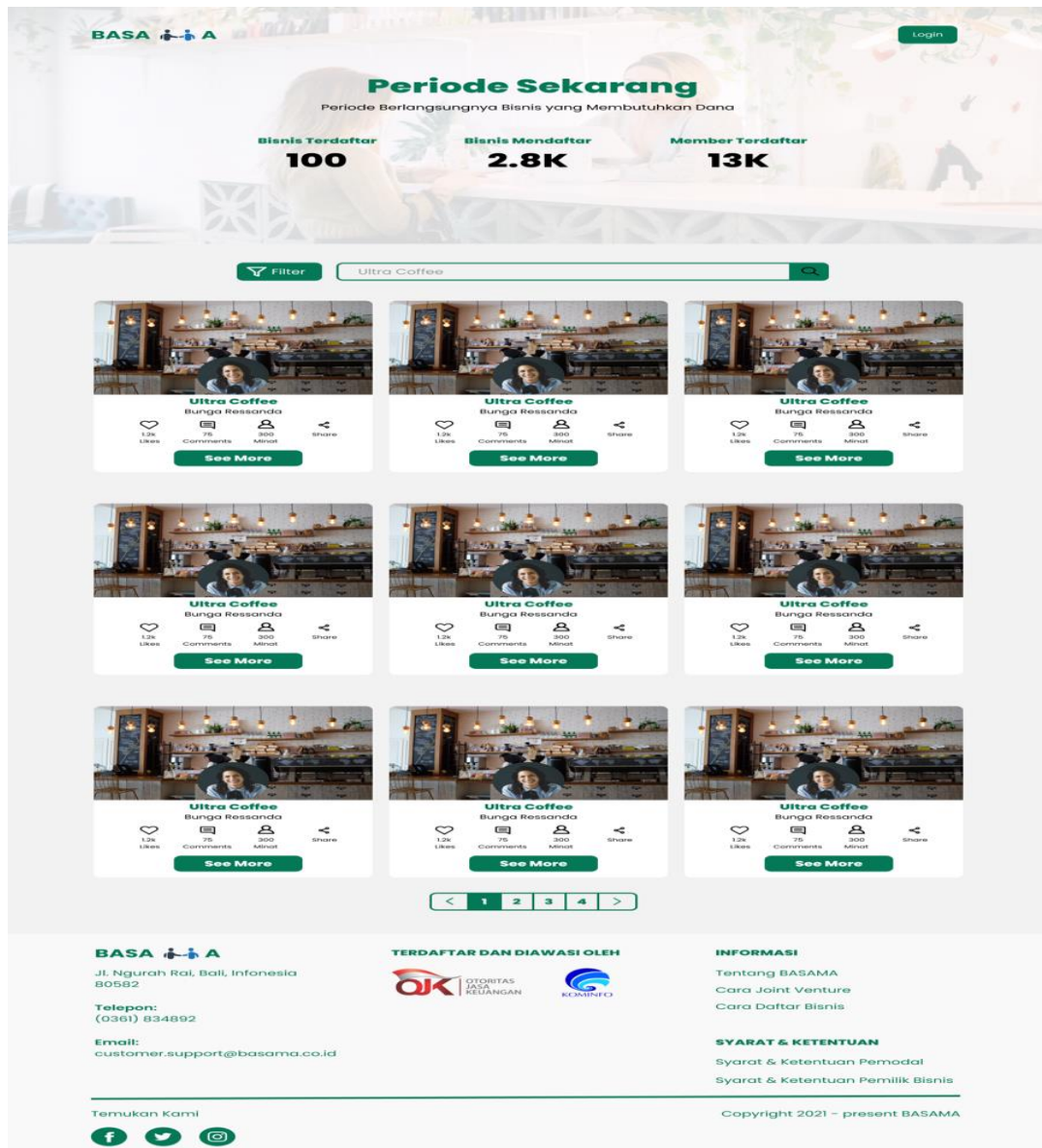
Juxtapose


Lampiran

Untuk mengakses desain website atau platform BASAMA dapat diakses dengan link berikut ini:


<https://www.figma.com/file/etfrbgcdFB7YwLV73MBRnz/mzp2022?node-id=0%3A1>


Berikut serangkaian desain web dari BASAMA:



BASA  **A**

LOGIN

 Log In with Google

 Log In with Facebook


username

password


☐ remember me [forgot password?](#)


LOGIN

Belum memiliki akun? **Daftar**

BASA  **A**

DAFTAR

 Sign Up with Google

 Sign Up with Facebook

nama lengkap

nomor telepon

email

password

konfirmasi password

Daftar Sebagai

☐ **Investor**

☐ **Pemilik Usaha**

DAFTAR

Sudah memiliki akun? **Login**