

FINDANZIARE SEBAGAI MEDIA INTERAKSI ANTARA PENGGIAT BISNIS DAN INVESTOR

PROPOSAL MILESTONE

Disusun untuk Memenuhi Tugas Milestone 01 SPARTA



Oleh :

Kelompok Findanziare (Kelompok 11)

Reza Pahlevi Ubaidillah	16521048
Louis Caesa Kesuma	16521099
Clara Alrosa Fernanda Sinaga	16521202
Ferdinand Refrandt	16521246
Adding Munawar Yusuf	16521280
Wilson Tansil	16521295
Muhammad Fadhil Amri	16521336
Felisa Aidadora Darmawan	16521375
Razzan Daksana Yoni	16521378
Muhammad Mumtaz	16521488
Khairunnisa Hurun 'lin	16521521
Syasya Umaira	16521537

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	2
BAB I	3
PENDAHULUAN	3
1.1 Latar Belakang	3
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Batasan Masalah	4
1.4 Tujuan dan Sasaran Produk	4
BAB II	5
DESIGN THINKING	5
2.1 Empathy	5
2.2 Define	6
2.3 Ideate	6
BAB III	7
SOLUSI	7
3.1 Mock Up Solusi	7
3.2 Butir-butir masalah	14
BAB IV	15
SWOT	15
4.1 Strength	15
4.2 Weakness	15
4.3 Opportunity	15
4.4 Threat	15
BAB V	16
KESIMPULAN	16
5.1 Rangkuman	16
5.2 Kesimpulan	16
BAB VI	17
PEMBAGIAN TUGAS	17
6.1 Pembagian Tugas	17
LAMPIRAN	18
DAFTAR PUSTAKA	20

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada akhir-akhir ini, perkembangan industri kreatif sedang meningkat pesat. Adanya program pemerintah untuk mengembangkan industri kreatif melalui Badan Ekonomi Kreatif (BEKRAF) tentu mendorong para penggiat ekonomi kreatif di tanah air. Salah satu wujud dalam ekonomi kreatif ini adalah dengan mengadakan pentas seni.

Pentas seni atau pensi adalah sebuah pagelaran seni baik menampilkan musik, tarian maupun lainnya. Pensi sekarang tidak hanya menggelar penampilan yang sederhana saja, akan tetapi menggelar penampilan yang luar biasa sehingga menggelontorkan dana yang bisa terbilang besar. Pentas seni ini biasanya diselenggarakan oleh perusahaan event organizer maupun oleh siswa sekolah. Biasanya pentas seni yang diadakan oleh event organizer lebih mudah untuk mendapatkan sponsor. Lalu bagaimana dengan pensi sekolah untuk mendapatkan sponsor? Untuk beberapa sekolah yang sudah memiliki kiprah dalam mengadakan pensi tentu saja mudah untuk mendapatkan sponsorship. Namun untuk sekolah yang belum memiliki rekam jejak dalam mengadakan pensi tentu sulit untuk mendapatkan sponsorship.

Dalam kasus yang kami angkat, terdapat panitia sekolah yang sulit menemukan sponsorship untuk kegiatan sekolah mereka sehingga menimbulkan kerugian bagi panitia tersebut sehingga kami berkeinginan membantu mereka yang memiliki masalah yang sama untuk mendapatkan sponsor. Selain itu kami juga berkeinginan mempermudah para investor untuk mencari suatu proyek yang akan mereka danai. Oleh karena itu kami menghadirkan sebuah aplikasi yang bernama Findanziare. Aplikasi ini bersifat B2B dengan tujuan untuk mempermudah sebuah proyek mendapatkan sponsor maupun sebaliknya.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat dirumuskan permasalahan yang dihadapi, yaitu :

Bagaimana merancang sebuah aplikasi Findanziare sebagai salah satu media bantu bagi penggiat bisnis untuk mendapatkan sponsorship maupun investasi

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Perancangan tidak melakukan perbandingan kualitas produk.
2. Tidak dilakukannya perhitungan ekonomis.
3. Pendekatan ergonomis ke user tentang fitur dan kenyamanan penggunaan aplikasi

1.4 Tujuan dan Sasaran Produk

1. Mengetahui proses ide terbentuknya pembuatan aplikasi Findanziare.
2. Menjelaskan proses perancangan desain dan penggunaan aplikasi Findanziare.
3. Sasaran ataupun target pasar yakni penggiat bisnis yang ingin mendapatkan sponsorship maupun investasi maupun investor yang ingin menginvestasikan di suatu kegiatan bisnis.

BAB II

DESIGN THINKING

2.1 Empathy

Perkembangan teknologi secara pesat pada satu dekade terakhir seolah-olah telah menghapus penghalang terwujudnya suatu ide kreatif, misalnya penyelenggaraan suatu kegiatan atau proyek. Meski dengan kekuatan teknologi yang sangat besar, dana masih sering kali menjadi penghambat terwujudnya ide tersebut.

Tak dapat dipungkiri bahwa keberlangsungan suatu kegiatan atau proyek sangat bergantung pada dana yang tersedia. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, penyelenggara kegiatan atau manajer proyek dapat mengambil berbagai tindakan, di antaranya adalah mengajukan pinjaman kepada lembaga keuangan, iuran bersama pengurus, penggalangan dana melalui sponsorship, dan pembukaan donasi dari orang baik.

Kini tak jarang kita temui siswa-siswi sekolah menawarkan sponsorship kepada berbagai macam badan usaha. Sponsorship yang ditawarkan biasanya berupa jasa atau penyewaan fasilitas, kampanye promosi produk, dan ekshibisi logo lembaga yang bersangkutan. Kegiatan tersebut bisa memakan waktu berbulan-bulan dan tentu akan mengganggu kewajiban seorang pelajar di sekolah sebagaimana yang dialami oleh salah seorang penulis.

Selain itu, saat ini banyak pebisnis muda yang belum mampu mewujudkan ide kreatifnya akibat dari lemahnya permodalan finansial dan dukungan publik atas ide yang dianggap tidak lazim, padahal tak sedikit ide kreatif tersebut sangat berpotensi untuk menjadi besar. Sering kali mereka akan terinspirasi untuk mengambil risiko berbahaya sebagaimana yang dilakukan berbagai pengusaha muda sukses. Terkadang mereka juga khawatir dengan validasi publik karena kurangnya sumber daya yang cukup untuk mendapatkan umpan balik bermakna. Hal ini seringkali menyebabkan kegagalan, sebagaimana berdasarkan CBInsight, 29% startup gagal akibat kehabisan uang dan 41% gagal akibat tidak ada kebutuhan pasar (kurang validasi dari publik).

Jika dilihat dari sudut pandang UMKM, kesulitan dalam bidang pemasaran kerap dihadapi. Hampir tak mungkin bagi mereka untuk berkompetisi dengan pemain besar dalam hal pemasaran. Alternatif solusi terjangkau yang sering dijalani adalah pemasaran melalui sponsorship.

2.2 Define

Dua masalah besar yang dialami oleh para kreator ide bisnis/produk/kegiatan adalah kurangnya dana untuk pengembangan dan juga analisis pasar dan validasi publik yang kurang baik. Akar dari permasalahan ini adalah tidak terkoneksi para kreator ide-ide ini dengan publik. Karena, pada dasarnya, ide-ide tersebut bertujuan untuk membantu publik lagi, sehingga memang perlu adanya kepastian bahwa masalah tersebut memang ada dan dialami oleh masyarakat. Dengan tidak adanya koneksi antara kreator dengan publik, banyak ide-ide bisnis/produk/kegiatan yang berujung kegagalan. Jika permasalahan ini dapat diselesaikan, maka hal ini dapat membantu orang lain mendapatkan pekerjaan serta menghasilkan inovasi-inovasi baru.

2.3 Ideate

Solusi yang kami tawarkan untuk menyelesaikan dua permasalahan di atas adalah dengan membuat sebuah platform yang dapat menghubungkan para kreator ide bisnis/produk/kegiatan ini dengan publik, baik itu investor, sponsor, atau para donatur.

Pada platform ini, para kreator dapat mempublikasikan ide-ide mereka dan membuat target dana yang ingin dicapai agar ide tersebut dapat direalisasikan. Benefit yang didapatkan para penyedia dana dikembalikan lagi kepada pemilik ide, baik dapat berupa produk dari ide yang diusung, saham, eksposur, ataupun sukarela membantu.

Selain menggalang dana, para kreator juga bisa mendapatkan feedback dari publik berupa rating dan juga komentar (dapat berupa saran/masukan) terhadap ide mereka. Dengan demikian, para kreator ide bisnis/produk/kegiatan ini bisa memahami pandangan publik terlebih dahulu, sebelum commit lebih dalam terhadap ide yang telah dibuat.

BAB III

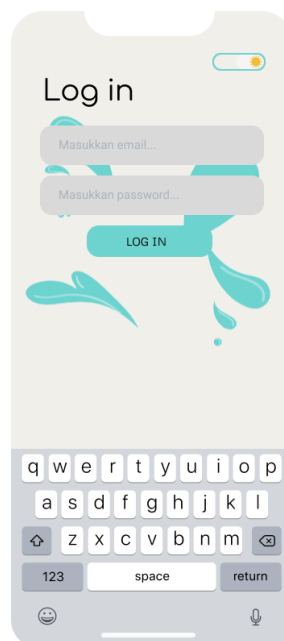
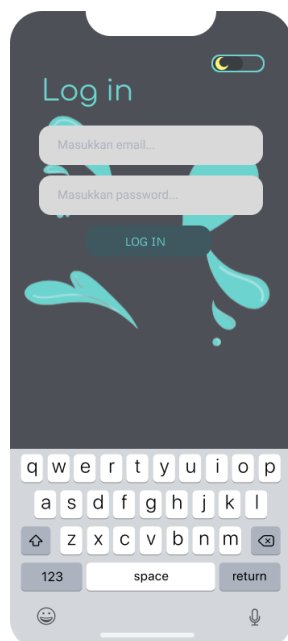
SOLUSI

3.1 Mock Up Solusi

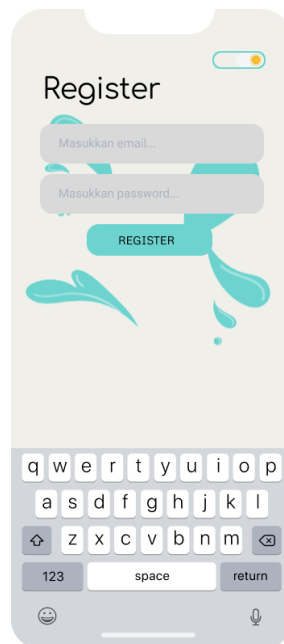
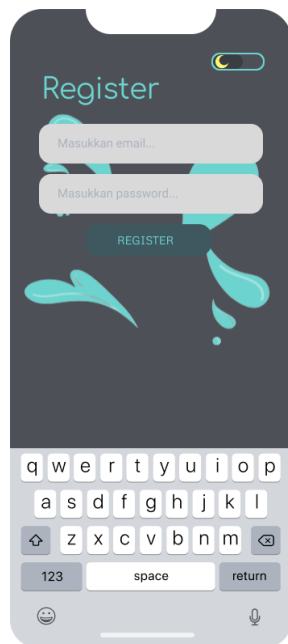
3.1.1 Sign Up



3.1.2 Log In



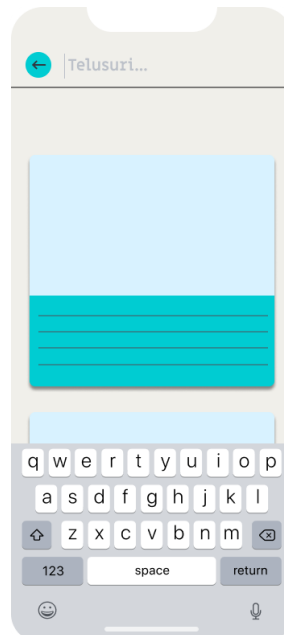
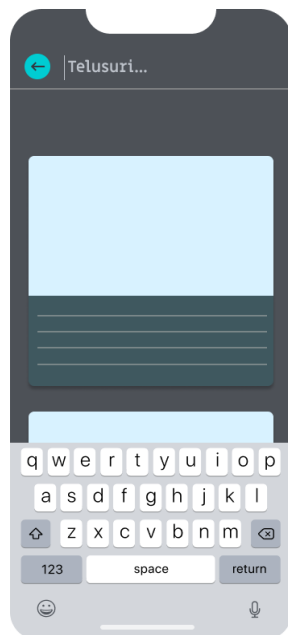
3.1.3 Register



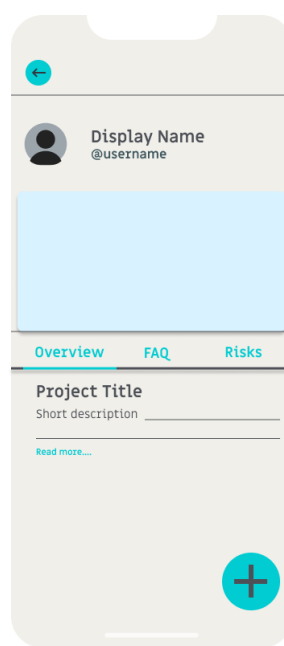
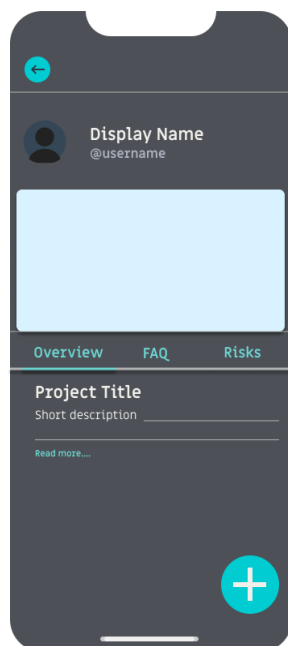
3.1.4 Beranda



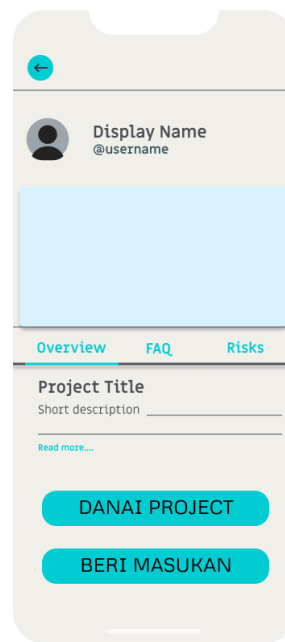
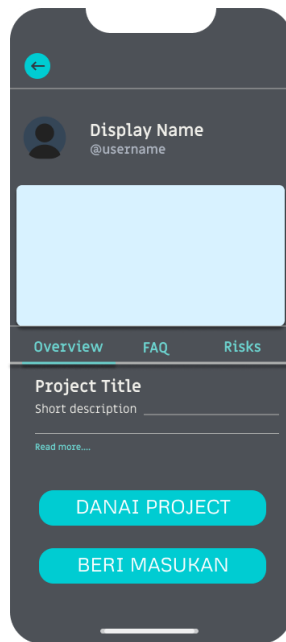
3.1.5 Search



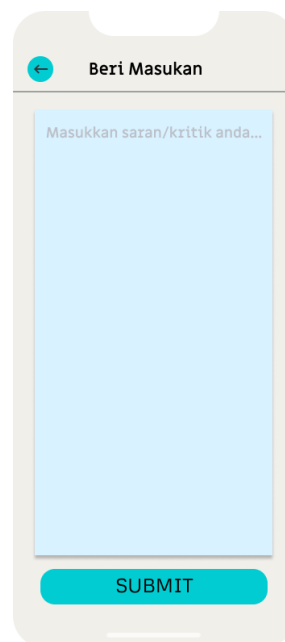
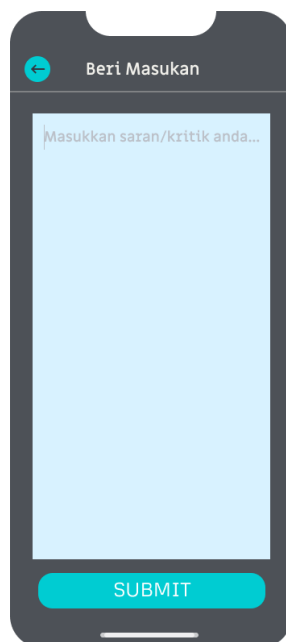
3.1.6 Project Detail



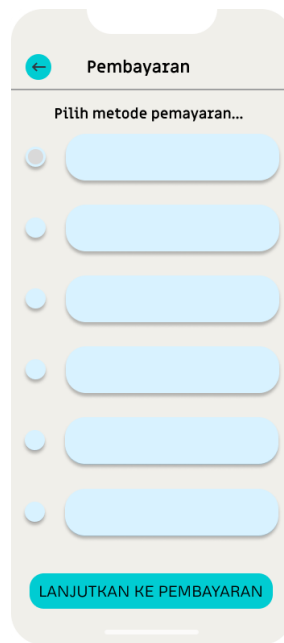
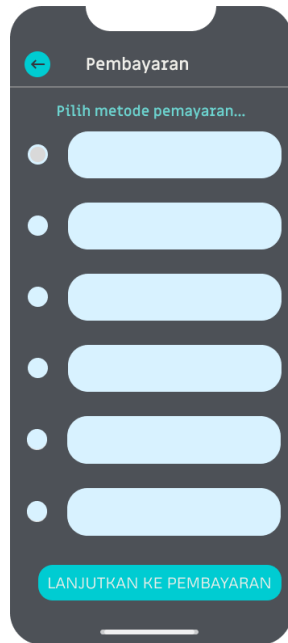
3.1.7 Project Backing



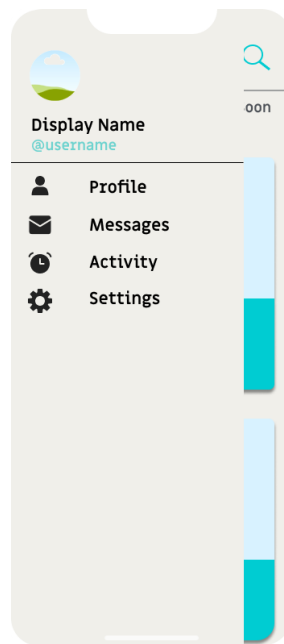
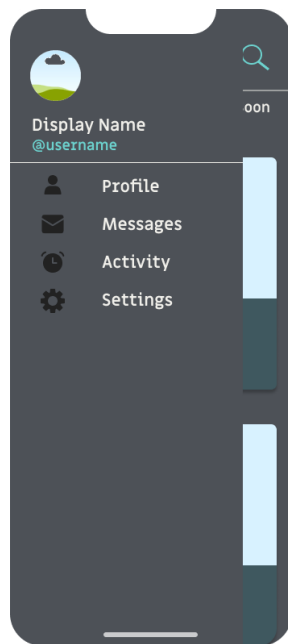
3.1.8 Masukan



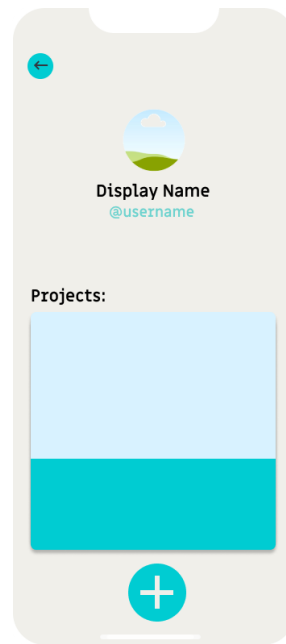
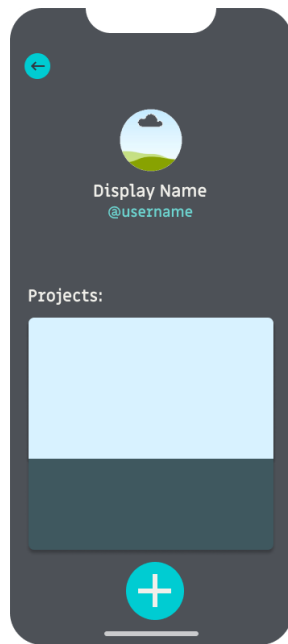
3.1.9 Pembayaran



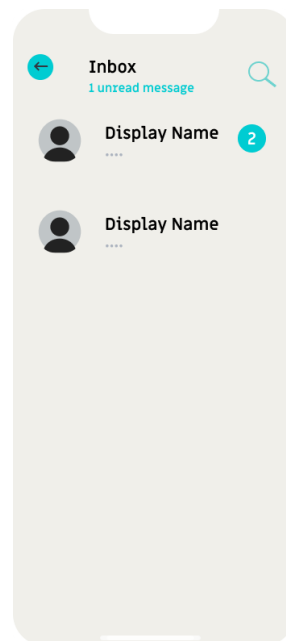
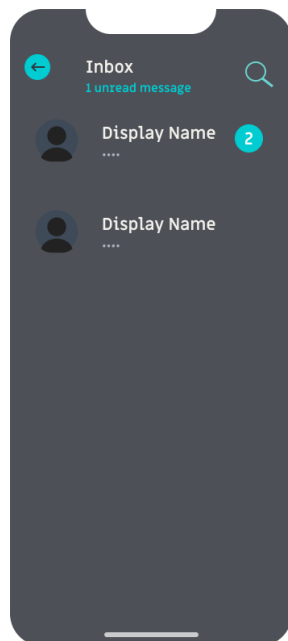
3.1.10 Features



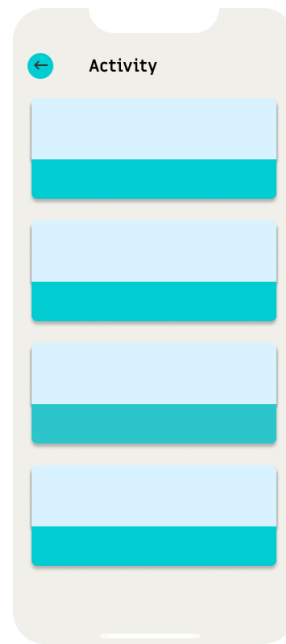
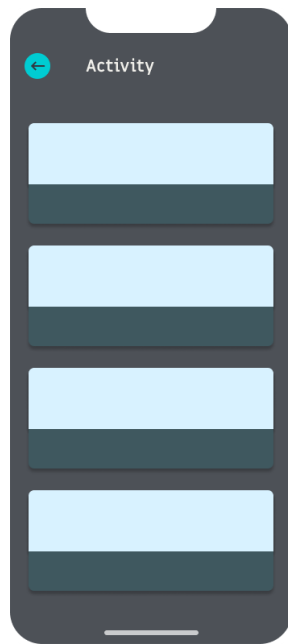
3.1.11 Profile



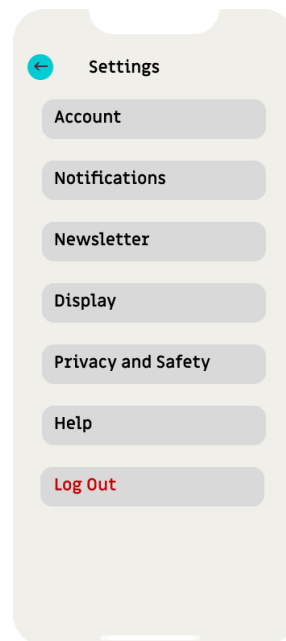
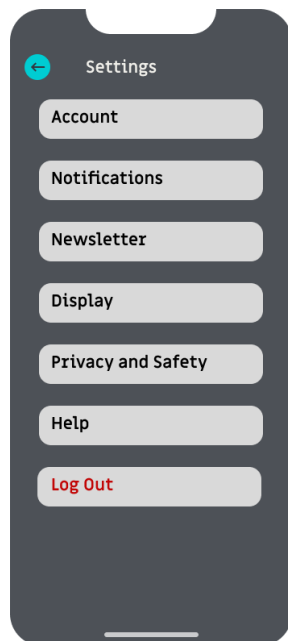
3.1.12 Messages



3.1.13 Activity



3.1.14 Settings



3.1.15 Upload

The image displays two mobile application screens for uploading a project. Both screens feature a back arrow in the top left corner. The left screen has a dark grey background, while the right screen has a light beige background. Both screens contain the following elements:

- A light blue button labeled "Masukkan Gambar..."
- A dark grey input field labeled "Masukkan nama project..."
- A label "Kategori :" followed by a light blue input field labeled "Masukkan kategori..."
- A label "Target pendanaan :" followed by a light blue input field labeled "Masukkan target pendanaan..."
- A label "Deskripsi project :" followed by a light blue input field labeled "Masukkan deskripsi project..."
- A teal "SUBMIT" button at the bottom.

3.2 Butir-butir Masalah

3.2.1 Mencari Investor

Pengguna bisa mengupload project mereka ke Findanziare beserta dengan deskripsi project mereka, pengguna juga bisa menentukan target penggalangan dana yang diinginkan.

3.2.2 Mendanai *Project*

Pengguna yang memiliki dana bisa membantu project-project yang dipost di Findanziare dengan berbagai metode pembayaran.

BAB IV

SWOT

4.1 Strength

1. Dapat membantu para pembuat proyek untuk dapat merealisasikan idenya melalui pendanaan, baik secara sukarela, maupun dengan *return* tertentu
2. Dapat membantu para pembuat proyek untuk mendapatkan validasi dari publik mengenai idenya, baik berupa *rating* ataupun masukan secara langsung
3. Para investor akan memiliki alternatif yang lebih memudahkan mereka untuk mendapatkan proyek yang menarik untuk mereka danai

4.2 Weakness

1. Perlindungan atas hak cipta dari ide proyek yang dipublikasikan tidak dapat terjamin
2. Para pembuat proyek belum tentu mendapatkan dana yang diperlukan
3. Minat pasar yang sedikit akibat tidak semua orang membutuhkan layanan ini

4.3 Opportunity

1. Solusi yang kami tawarkan dapat mendorong masyarakat, khususnya anak muda untuk berkreasi di dunia digital
2. Meningkatkan kreativitas pada anak muda untuk semakin kreatif membuat proyek yang akan ditampilkan
3. Membuka dan memperluas pasar dalam “pameran” proyek secara digital, khususnya di Indonesia dimana platform yang serupa masih belum terlalu banyak, sekaligus meningkatkan ekonomi di Indonesia melalui platform ini
4. Makin berkembangnya industri kreatif digital di Indonesia

4.4 *Threat*

1. Terdapatnya aplikasi kompetitor berskala internasional seperti Kickstarter yang memiliki konsep mirip dengan Findanziare. Hal tersebut dapat menjadi ancaman karena kedua perusahaan akan bersaing
2. Pemilik proyek kabur dengan dana yang terkumpul jika kurang ketat penjagaannya

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Rangkuman

Di era modern yang semakin maju ini, penggalangan dana untuk menggapai atau merealisasikan mimpi mereka baik sebagai seorang pengusaha atau developer project juga semakin susah untuk didapatkan. Faktor-faktor utama yang menyebabkan terjadinya peristiwa ini adalah project atau usaha yang ingin dijalankan tidak dikenal atau tidak memiliki kesempatan untuk menjalani proses pengenalan kepada investor-investor, sponsor, atau penyedia dana lainnya. Maka dari itu, solusi yang bisa diterapkan adalah membuat sebuah jembatan dalam kasus ini sebuah aplikasi untuk menjembatani antara penyedia dana dan pengguna aplikasi. Aplikasi ini bersifat universal dan dapat diakses semua orang tanpa terkecuali. Keamanan informasi identitas pengguna juga akan dijaga dan hanya dapat dilihat oleh penyedia dana yang diinginkan dan administrasi aplikasi.

5.2 Kesimpulan

Masalah penggalangan dana yang semakin meningkat ini sering kali dianggap sebagai sebuah hambatan oleh kaum muda yang baru ingin merealisasikan ide-ide mereka dalam dunia masyarakat. Hal ini diakibatkan kurangnya media untuk menampilkan ide dan prototype ide tersebut sehingga kurang mendapatkan sorotan dari para investor. Dengan Findanziare yang kami persembahkan merupakan salah satu solusi untuk menyelesaikan masalah ini. Findanziare dibuat untuk menjadi penghubung antar penyedia dana yang terdaftar dengan pengguna aplikasi ini. Keamanan data di Findanziare juga terjamin dan hanya dapat dilihat oleh individu atau kelompok yang bersangkutan. Tujuan pembuatan dari Findanziare juga menjadi pendorong untuk kaum muda untuk terus berkreasi di dunia digital dan meningkatkan teknologi digital di Indonesia.

BAB VI

PEMBAGIAN TUGAS

6.1 Pembagian Tugas

No.	NIM TPB	Nama	Tugas
1.	16521280	Addin Munawwar Yusuf	BAB II
2.	16521202	Clara Alrosa Fernanda Sinaga	BAB V
3.	16521375	Felisa Aidadora Darmawan	BAB IV
4.	16521246	Ferdinand Refrandt	BAB II
5.	16521521	Khairunnisa Hurun 'lin	BAB III
6.	16521099	Louis Caesa Kesuma	BAB III
7.	16521336	Muhammad Fadhil Amri	BAB III
8.	16521488	Muhammad Mumtaz	BAB I
9.	16521378	Razzan Daksana Yoni	BAB I
10.	16521048	Reza Pahlevi Ubaidillah	BAB II
11.	16521537	Syasya Umaira	BAB IV
12.	16521295	Wilson Tansil	BAB V

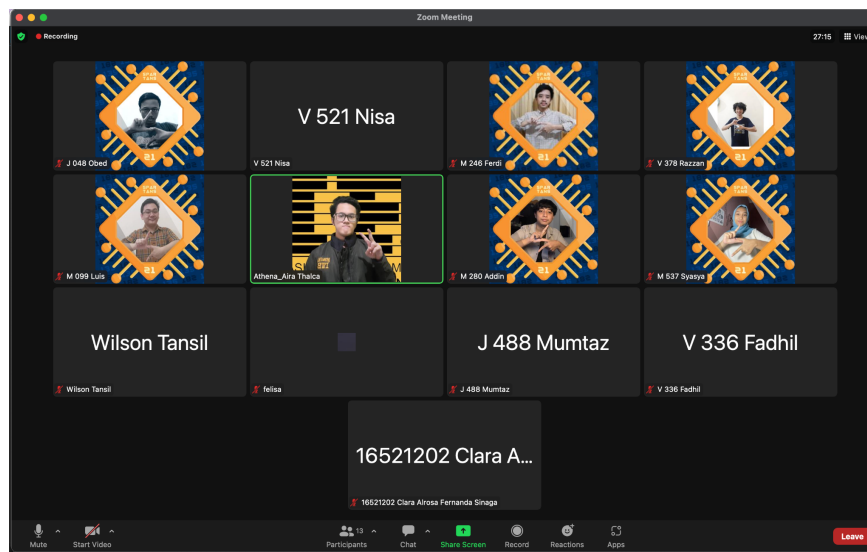
LAMPIRAN

1. Diskusi Kelompok Tanggal 31 Juli 2022

Diskusi dilakukan melalui platform Zoom untuk membahas topik serta pembagian tugas untuk tugas milestone 1. Setiap anggota memberikan ide topik masalah beserta solusi yang tepat dalam sesi diskusi, lalu anggota lain berkesempatan untuk memberikan pendapat mengenai ide tersebut. Setelah semua anggota selesai menyampaikan ide dan pendapat, dilakukan voting dengan memanfaatkan fitur reaksi pada Zoom, dengan hasil topik masalah berupa “Sulitnya mencari sponsorship atau investor bagi para penyelenggara kegiatan/bisnis” mendapatkan suara terbanyak.

Selanjutnya dilakukan pembagian tugas dengan menggunakan fitur *ladder shuffle* pada Line. anggota dapat meminta pertukaran bagian tugas dengan syarat persetujuan kedua belah pihak.

2. Asistensi Tanggal 31 Juli 2022



Dengan Kak Aira Thalca Avila Putra selaku mentor kami dalam tugas milestone, kami diberi beberapa pendapat dan masukan seperti :

- a. Ide dan topik yang diangkat sudah baik dan diminta untuk terus mengembangkannya.

- b. Diberi penjelasan mengenai butir permasalahan, yang mana merupakan masalah-masalah yang mau diselesaikan. Contohnya, jika kita mau membuat website donasi buku, kita bisa membahas dari sudut pandang yang menerima buku, serta sudut pandang dari yang memberi buku.
- c. Untuk empati, boleh dilihat contoh permasalahan dari internet. Namun, sebaiknya mencari dan menanyakan mereka yang berpengalaman langsung.
- d. Untuk pembuatan *mock up*, disarankan memanfaatkan figma sebagai media visualisasi.

DAFTAR PUSTAKA

Novina, P. (2022, Juni 2). Kenapa Banyak Startup Besar Gagal di RI? Ini Alasannya.

CNBC Indonesia. Diakses pada 5 Agustus 2022 melalui

<https://www.cnbcindonesia.com/tech/20220602072033-37-343573/kenapa-banyak-startup-besar-gagal-di-ri-ini-alasannya>