

Referensi

1. Pesatnya Ekonomi Digital Indonesia: Laporan Google, Temasek, Bain (2023) menyatakan bahwa ekonomi digital Indonesia merupakan yang terbesar di Asia Tenggara dengan nilai GMV USD 82 miliar pada 2023, dan diproyeksikan naik ~15% menjadi USD 109 miliar pada 2025^{[indef.or.id](https://www.indef.or.id)}. Sumber: *Laporan INDEF “Peran Platform Digital Terhadap Pengembangan UMKM di Indonesia” (2024)*. Kesesuaian: Mendukung pernyataan *Latar Belakang* bahwa pertumbuhan ekonomi digital di Indonesia sangat pesat (Bab I, paragraf 1 dokumen).
2. UKM Sulit Akses Kredit Bank: Di Indonesia, lebih dari 50 juta UMKM dinilai tidak bankable, sehingga akses pendanaan formal sangat rendah. Dari total Rp 4.505 triliun kredit perbankan tahun tertentu, kurang dari 20% (\pm Rp 900 triliun saja) disalurkan kepada UMKM^{blog.mekar.id}. Sumber: *Artikel “Kenapa UMKM Indonesia Kesulitan Mengakses Pinjaman Bank?” – blog Mekar (2019)*. Kesesuaian: Mendukung *Urgensi no.1 (Keterbatasan Akses Modal)*, bahwa banyak pengusaha kecil kesulitan memperoleh pendanaan melalui perbankan. Data ini menunjukkan dominannya kredit untuk usaha besar dibanding UKM (dokumen hal.2 baris 57-65).
3. Kendala Pendanaan UKM (Bank & Investor): *“Banyak pelaku UMKM menghadapi tantangan besar dalam mendapatkan pendanaan: akses ke perbankan sering kali terbatas karena persyaratan yang ketat, jaminan yang sulit dipenuhi, serta suku bunga yang memberatkan. Sementara itu, mencari investor pribadi pun tidak selalu mudah, terutama bagi UMKM yang masih dalam tahap awal atau belum memiliki rekam jejak finansial yang kuat.”* Sumber: *Artikel “Auto Naik Kelas! Ini Cara Securities Crowdfunding Menjadi Solusi Pendanaan bagi UMKM” – LBS Urun Dana (2025)*. Kesesuaian: Memperkuat *Urgensi no.1*, bahwa pinjaman bank berprosedur sulit (butuh agunan, dll.) dan menemukan investor besar pun sulit bagi usaha kecil (dokumen hal.2 baris 57-65).
4. Investor Kecil Minim Akses Investasi: *“Salah satu keunggulan securities crowdfunding adalah kemudahannya bagi investor kecil untuk berpartisipasi. Skema ini membuka akses investasi yang sebelumnya lebih terbatas pada pemodal besar, sehingga memungkinkan lebih banyak individu untuk berinvestasi dalam bisnis yang potensial tanpa harus memiliki modal besar.”* Sumber: *Artikel “Auto Naik Kelas! ... Solusi Pendanaan bagi UMKM” – LBS Urun Dana (2025)*. Kesesuaian: Mendukung *Urgensi*

no.2, bahwa banyak investor ritel (bermodal kecil) selama ini tidak memiliki akses ke peluang investasi bisnis – platform urun dana memberi mereka kesempatan berinvestasi sesuai kemampuannya (dokumen hal.2 baris 66-74).

5. Perlu Platform Penghubung Pengusaha-Investor: Riset menunjukkan crowdfunding merupakan upaya untuk mempertemukan investor dan pengusaha melalui platform digital sebagai perantara dalam membangun bisnis baru. Sumber: *Makalah “Crowdfunding in Indonesia: A Systematic Literature Review” – Proceedings EAI (2025)*. Kesesuaian: Mendukung *Urgensi* no.3, bahwa sebelumnya belum ada sistem efektif yang mempertemukan wirausahawan dan calon investor, sehingga banyak peluang investasi UKM tidak terekspos optimal. Crowdfunding diidentifikasi sebagai mekanisme yang menjembatani kesenjangan informasi tersebut (dokumen hal.2 baris 76-84).
6. Transparansi Meningkatkan Kepercayaan Investor: *“UMKM yang tidak transparan dalam pelaporan keuangan dapat kehilangan kesempatan bisnis yang berharga. Pelanggan, mitra bisnis potensial, atau investor akan ragu untuk bekerja sama dengan UMKM yang tidak memberikan transparansi dalam laporan keuangannya.”* simpleaccounting.co.id Sumber: Artikel *“Pentingnya Transparansi Keuangan Bisnis Bagi UMKM” – SimpleAccounting.co.id (2023)*. Kesesuaian: Mendukung *Urgensi* no.5, bahwa diperlukan transparansi dan akuntabilitas dalam penyajian informasi bisnis untuk membangun kepercayaan investor. Tanpa transparansi, investor enggan menanamkan dana (dokumen hal.2-3 baris 90-98).
7. Crowdfunding sebagai Solusi Pendanaan UKM: *“Di sinilah Securities Crowdfunding (SCF) menjadi solusi inovatif yang membuka akses pendanaan bagi UMKM secara lebih inklusif dan transparan. Melalui skema ini, bisnis dapat memperoleh modal dari banyak investor dengan sistem yang terstruktur dan sesuai regulasi.”* Sumber: Artikel *“Auto Naik Kelas! Ini Cara SCF Menjadi Solusi Pendanaan bagi UMKM” – LBS Urun Dana (2025)*. Kesesuaian: Mendukung pernyataan *Latar Belakang & Urgensi* bahwa crowdfunding/urun dana memiliki potensi besar sebagai solusi alternatif pendanaan – memberikan akses modal bagi UKM sekaligus membuka peluang investasi bagi investor kecil, dengan transparansi terjamin (dokumen hal.3 baris 83-92).