

Website Grow Phase

- Julio Sandra (103062300004)
- Diaz Hylmi Lutfiazka (103062300030)
- Ahmad Fathi Yakan (103062300008)
- Miracle Yoel George Momongan (103062300018)

I. Latar Belakang

Perkembangan ekonomi digital di Indonesia terus mengalami pertumbuhan yang pesat, didukung oleh berbagai inovasi teknologi yang mempermudah akses ke sumber daya bisnis dan investasi. Digitalisasi telah membuka banyak peluang baru bagi para pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) untuk berkembang, mulai dari pemanfaatan e-commerce hingga layanan keuangan berbasis teknologi. Namun, di tengah besarnya peluang ini, banyak pelaku usaha menghadapi tantangan besar dalam mendapatkan pendanaan untuk ekspansi bisnis mereka. Keterbatasan akses terhadap modal menjadi penghalang utama bagi banyak wirausahawan yang memiliki ide inovatif tetapi kesulitan dalam merealisasikannya.

Banyak UKM di Indonesia masih bergantung pada pinjaman perbankan sebagai sumber pendanaan utama, tetapi proses mendapatkan pinjaman sering kali kompleks dan memiliki persyaratan yang sulit dipenuhi, seperti jaminan aset atau riwayat kredit yang baik. Di sisi lain, mencari investor besar tidak selalu mudah, terutama bagi usaha kecil yang belum memiliki rekam jejak yang kuat. Akibatnya, banyak usaha yang berpotensi tumbuh dan memberikan manfaat ekonomi lebih luas harus tertunda atau bahkan gagal berkembang karena tidak adanya modal yang cukup. Kondisi ini menunjukkan adanya kebutuhan mendesak akan solusi yang lebih fleksibel dan aksesibel dalam membantu pelaku usaha mendapatkan pendanaan yang mereka butuhkan.

Selain itu, masyarakat saat ini semakin sadar akan pentingnya investasi sebagai strategi untuk meningkatkan kesejahteraan finansial mereka. Namun, banyak calon investor individu yang belum memiliki akses ke peluang investasi yang sesuai dengan modal mereka. Investasi di sektor bisnis sering kali dianggap hanya bisa dilakukan oleh pemodal besar, sementara investor kecil sering tidak memiliki platform yang memungkinkan mereka mendukung usaha kecil yang mereka yakini memiliki prospek cerah. Dengan demikian, muncul kebutuhan akan sistem yang dapat menghubungkan para wirausahawan dengan calon investor secara langsung, sehingga kedua belah pihak dapat memperoleh manfaat yang optimal.

Untuk menjawab tantangan ini, diperlukan sebuah platform digital inovatif yang memungkinkan para pengusaha untuk mempresentasikan rencana ekspansi bisnis mereka kepada publik secara transparan dan profesional. Platform ini harus menyediakan fitur yang memungkinkan investor untuk meninjau ide bisnis, menganalisis proyeksi keuntungan, serta berinteraksi langsung dengan pelaku usaha sebelum mengambil keputusan investasi. Dengan pendekatan ini, para pengusaha tidak hanya mendapatkan akses ke pendanaan yang lebih mudah dan fleksibel, tetapi juga memiliki kesempatan untuk membangun komunitas pendukung yang dapat membantu mereka dalam mengembangkan bisnis lebih jauh.

II. Tujuan Desain:

1. **Menyediakan Akses Pendanaan yang Fleksibel:** Menciptakan platform digital yang memungkinkan pengusaha UKM untuk mendapatkan pendanaan secara lebih fleksibel melalui investor individu, tanpa harus mengandalkan pinjaman perbankan yang berisiko dan berbiaya tinggi.
2. **Memfasilitasi Koneksi antara Pengusaha dan Investor:** Mengembangkan sistem yang dapat menghubungkan pengusaha dengan calon investor secara online, sehingga investor dapat meninjau peluang usaha yang prospektif dan berinteraksi langsung dengan melihat usaha yang ingin diinvestasikannya.
3. **Mendorong Transparansi dalam Presentasi Rencana Bisnis:** Menyediakan fitur presentasi bisnis agar dapat menyampaikan ide usaha dan proyeksi keuntungan secara jelas kepada calon investor.
4. **Membangun Ekosistem Komunitas Pendukung:** Mendorong pengusaha untuk membangun komunitas pendukung yang dapat berfungsi sebagai investor, mitra, atau mentor, sehingga ekosistem usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.

III. Urgensi Desain

1. **Keterbatasan Akses Modal:** Banyak pengusaha kecil yang kesulitan mendapatkan pendanaan melalui jalur perbankan atau investor besar, sehingga diperlukan platform alternatif yang lebih mudah diakses dan tidak terlalu berisiko.
2. **Minimnya Kesempatan bagi Investor Kecil untuk Berinvestasi:** Saat ini, banyak investor kecil tidak memiliki akses ke peluang investasi bisnis yang sesuai dengan modal mereka, sehingga mereka kehilangan potensi keuntungan dari usaha-usaha yang sedang berkembang.

3. **Kesenjangan Informasi antara Pengusaha dan Investor:** Tidak adanya sistem yang efektif untuk mempertemukan pengusaha dan investor mengakibatkan banyak peluang investasi potensial tidak terekspos secara optimal.
4. **Kebutuhan akan Transparansi dan Akuntabilitas dalam Pendanaan:** Untuk membangun kepercayaan investor, diperlukan platform yang memastikan transparansi dalam penyajian informasi bisnis, sehingga keputusan investasi dapat dilakukan secara lebih terukur dan akuntabel.