## Pendahuluan

Perkembangan ekonomi digital di Indonesia terus mengalami pertumbuhan pesat, didukung inovasi teknologi finansial yang mempermudah akses bisnis dan investasi. Digitalisasi telah membuka peluang baru bagi pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk berkembang melalui e-commerce hingga fintech. Namun demikian, banyak wirausahawan UKM menghadapi tantangan besar dalam memperoleh pendanaan untuk ekspansi bisnis mereka. Keterbatasan akses terhadap modal usaha menjadi penghalang utama bagi ide-ide inovatif yang dimiliki UKM, terutama karena sebagian besar masih bergantung pada pinjaman perbankan yang prosesnya sulit, berisiko tinggi, dan kurang fleksibel. Situasi ini menciptakan urgensi akan solusi alternatif pendanaan yang lebih mudah diakses dan sesuai dengan kebutuhan UKM di era digital.

Sebagai jawaban atas masalah tersebut, diperlukan sebuah platform digital inovatif yang dapat mempertemukan wirausahawan dan investor secara langsung dalam ekosistem pendanaan bersama. Platform GrowPhase diusulkan sebagai sarana bagi pengusaha UKM mempresentasikan rencana bisnis atau ekspansi mereka kepada publik (calon investor) secara transparan dan profesional. Melalui platform ini, investor individual dapat meninjau ide bisnis UKM, menganalisis potensi keuntungan dan risiko, serta berinteraksi langsung dengan pemilik usaha sebelum mengambil keputusan investasi. Dengan pendekatan tersebut, pengusaha dapat memperoleh akses pendanaan yang lebih fleksibel tanpa sepenuhnya bergantung pada pinjaman konvensional, sekaligus membangun komunitas pendukung yang membantu pertumbuhan bisnis mereka. Di sisi lain, investor mendapatkan peluang berinvestasi pada bisnis UKM potensial dengan informasi yang lebih terbuka dan mekanisme interaksi yang membangun kepercayaan.

Ruang lingkup permasalahan yang hendak diatasi melalui platform GrowPhase meliputi beberapa poin berikut:

1. Terbatasnya akses pendanaan fleksibel bagi UKM: UKM membutuhkan alternatif pendanaan di luar pinjaman bank, sehingga platform ini bertujuan menyediakan skema pendanaan crowdfunding equity/peer-to-peer yang lebih mudah dan terjangkau bagi wirausahawan.
2. Minimnya koneksi langsung antara pengusaha dan investor: Saat ini belum ada sistem efektif yang mempertemukan wirausahawan dan investor ritel secara luas. Akibatnya, banyak peluang investasi potensial tidak terekspos optimal. GrowPhase berupaya menjembatani kesenjangan ini dengan menghubungkan kedua pihak secara langsung dalam satu platform.
3. Kesenjangan informasi dan kepercayaan: Kurangnya informasi terstruktur tentang usaha membuat investor ragu dalam menanam modal. Demikian pula, pengusaha kesulitan menunjukkan kredibilitas usaha mereka kepada investor. Platform ini harus memastikan seluruh informasi bisnis (proposal, progres, risiko) tersaji transparan untuk mengurangi asimetri informasi dan membangun trust antara pengguna.
4. Kebutuhan akan transparansi dan akuntabilitas: Agar investor bersedia berinvestasi, mereka menuntut transparansi tinggi dan jaminan akuntabilitas dari pihak pengusaha maupun penyedia platform. GrowPhase dirancang dengan fitur-fitur yang memastikan proses pendanaan berlangsung secara terbuka (misalnya verifikasi identitas, pelaporan rutin, kontrak jelas) sehingga keputusan investasi dapat dilakukan secara lebih terukur dan aman.

Dengan mengaddress keempat aspek di atas, diharapkan GrowPhase dapat menjadi solusi platform pendanaan berbasis komunitas yang urgensinya tinggi di tengah lanskap startup digital saat ini. Selanjutnya, makalah ini membahas pendekatan desain yang digunakan, temuan riset pengguna sebagai dasar perancangan, serta rencana kontribusi proyek GrowPhase bagi akademisi dan industri.

## Metodologi

Penelitian dan pengembangan platform GrowPhase dilakukan dengan kerangka desain berpusat pada pengguna (user-centered design). Pendekatan ini bertujuan memastikan bahwa fitur dan antarmuka platform sesuai dengan kebutuhan nyata serta preferensi pengguna sasaran, yakni wirausahawan UKM sebagai pencari modal dan investor ritel sebagai pemberi modal. Penelitian awal bersifat deskriptif eksploratif untuk memahami permasalahan dan ekspektasi kedua kelompok pengguna tersebut secara mendalam.

Metode yang digunakan dalam pengumpulan dan analisis data pengguna dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Kuesioner Online (Google Form): Tim menyebarkan kuesioner daring untuk menjaring insights dari calon pengguna dalam skala luas. Pertanyaan dirancang untuk menggali profil responden, rencana usaha atau investasi mereka, serta kendala yang dihadapi. Contohnya, bagi responden wirausahawan ditanyakan rencana membuka usaha baru, perkiraan modal awal dan sumber modal, serta pengalaman menggunakan platform pendanaan sebelumnya. Kuesioner ini membantu memetakan pola umum kebutuhan dan kekhawatiran pengguna, serta mengukur minat terhadap konsep platform crowdfunding.
2. Wawancara (Semi-terstruktur): Untuk mendapatkan pemahaman kualitatif yang lebih kaya, dilakukan wawancara semi-terstruktur dengan perwakilan dari masing-masing kelompok pengguna. Narasumber dipilih secara purposive sampling agar mewakili variasi latar belakang dan pengalaman: satu orang wirausahawan UKM yang pernah mencari pendanaan dan satu orang investor ritel yang berpengalaman dalam investasi alternatif. Wawancara dilakukan secara tatap muka atau via video call, dengan panduan daftar pertanyaan terbuka seputar pengalaman, motivasi, ekspektasi, dan kendala mereka dalam konteks pendanaan usaha digital. Teknik ini memungkinkan peneliti menggali insight mendalam, termasuk emosi, persepsi, hingga saran dari pengguna terhadap platform yang diusulkan. Sebagai contoh, salah satu wirausahawan mengungkapkan keraguannya: "Saya ragu investor online, takut tipu-tipu" — menyoroti isu kepercayaan terhadap skema pendanaan digital. Di sisi investor, muncul pernyataan seperti "UI-nya harus simpel" yang menekankan pentingnya antarmuka yang mudah digunakan.
3. Analisis & Sintesis Data Pengguna: Hasil kuesioner dan wawancara kemudian dianalisis secara kualitatif. Tim mengidentifikasi pola-pola kebutuhan, masalah, dan tujuan pengguna. Teknik persona dan empathy map digunakan untuk menyarikan karakteristik dan perspektif khas dari wirausahawan dan investor. Setiap persona mewakili segmen pengguna dengan ciri demografi, tujuan, motivasi, serta pain points tertentu. Empathy map membantu memetakan apa yang pengguna rasakan, pikirkan, katakan, dan lakukan terkait pengalaman mencari pendanaan atau berinvestasi, sehingga tim desain dapat lebih empati terhadap kondisi pengguna sesungguhnya. Selain itu, dilakukan pemetaan user journey untuk masing-masing persona guna memahami tahapan alur yang dilalui pengguna (dari fase awareness, consideration, hingga loyalty) beserta touchpoints dan hambatan di tiap tahap.
4. Perumusan Kebutuhan Sistem: Berdasarkan insight yang terkumpul, tim menyusun dokumen analisis kebutuhan yang mencakup kebutuhan fungsional (fitur-fitur yang harus ada dalam platform) dan kebutuhan non-fungsional (kriteria kualitas sistem seperti keamanan, kinerja, dan usability). Penyusunan kebutuhan ini memastikan bahwa desain konseptual GrowPhase nantinya mampu menjawab permasalahan pengguna yang teridentifikasi. Kebutuhan tersebut diprioritaskan (tinggi, sedang, rendah) untuk membantu fokus pada pengembangan fitur inti terlebih dahulu.

Pendekatan metodologi di atas memastikan bahwa rancangan GrowPhase benar-benar didasari oleh data dan perspektif pengguna nyata. Dengan kombinasi survei kuantitatif dan studi kualitatif, risiko desain yang tidak relevan dapat diminimalkan sejak awal. Seluruh temuan dari tahap metode ini kemudian menjadi landasan dalam merancang prototipe dan fitur platform GrowPhase, sebagaimana diuraikan pada bagian temuan awal berikut.

## Temuan Awal

Temuan awal riset pengguna memberikan gambaran mendalam mengenai profil kedua kelompok pengguna utama GrowPhase, pengalaman mereka saat ini dalam pendanaan, serta kebutuhan yang harus diakomodasi oleh platform. Berdasarkan sintesis data kuesioner, wawancara, persona, empathy map, dan user journey, berikut poin‐poin inti Temuan Awal GrowPhase:

### User Persona

* 1. Wirausahawan UMKM
     1. Usia 20–40 tahun, minim pengalaman crowdfunding.
     2. *Pain points*: sulit menjangkau investor, proses pengajuan panjang, kekhawatiran transparansi biaya.
     3. *Kebutuhan*: form proposal singkat, angka kunci (modal, proyeksi), testimoni sukses.
  2. Investor Ritel
     1. Usia 25–45 tahun, melek teknologi, familiar saham/crypto.
     2. *Pain points*: kurang jelas ROI & risiko, antarmuka data membingungkan, minimum investasi tinggi.
     3. *Kebutuhan*: kalkulator ROI, filter nominal kecil, grafik interaktif dengan penjelasan, testimoni investor lain.

### Gambaran Alur Pengguna

1. Fase Awareness → Loyalty untuk kedua persona:
   * 1. *Awareness*: tertarik tapi skeptis—butuh social proof dan edukasi risiko.
     2. *Consideration*: ragu ketika form terlalu kompleks atau info tidak ringkas.
     3. *Decision*: frustrasi oleh verifikasi lama (24–48 jam) atau minimum investasi tinggi.
     4. *Service*: memantau progres lewat dashboard—senang jika update jelas, bingung bila data tidak terstruktur.
     5. *Loyalty*: puas jika investasi/pendanaan sukses—cenderung membagikan cerita, tetapi hambatan teknis (tautan referral panjang, sistem bug) menurunkan retensi.
2. Prioritas Kebutuhan Fungsional
   1. Registrasi & KYC cepat dan sederhana
   2. Pembuatan Proyek dengan template ringkas dan verifikasi ekspres
   3. Investasi & Pembayaran multi‐metode dengan batas minimum fleksibel
   4. Dashboard: real‐time progres dan ROI dalam format yang mudah dipahami
   5. Komunitas & Komunikasi: kolom tanya‐jawab dan live support
   6. Notifikasi & Referral: reminder status dan share link singkat
3. Prioritas Kebutuhan Non-Fungsional
   1. Keamanan: enkripsi data & protokol SSL/TLS, KYC ganda
   2. Kinerja & Uptime: responsif (<3 detik) dan tersedia 24/7
   3. Usability: antarmuka konsisten, panduan onboarding, mobile‐friendly
   4. Transparansi: biaya, risiko, dan syarat dipaparkan terbuka tanpa “biaya tersembunyi”

Ringkasan ini menjadi dasar desain prototipe GrowPhase agar lebih user-friendly, tepercaya, dan efisien bagi wirausahawan maupun investor ritel.

Semua kebutuhan di atas diprioritaskan untuk fase pengembangan selanjutnya. Fitur-fitur seperti registrasi, verifikasi, investasi, dashboard, dan keamanan jelas menjadi prioritas tinggi karena langsung mendukung fungsi inti dan kepercayaan. Temuan awal ini memberikan fondasi yang solid bagi tim dalam merancang solusi platform GrowPhase yang user-friendly dan tepat sasaran.

## Rencana Kontribusi Publikasi

Proyek GrowPhase diharapkan memberikan kontribusi berharga baik dalam lingkup akademik maupun industri startup digital. Dalam ranah akademik, penelitian dan pengembangan GrowPhase akan menambah khazanah studi di bidang financial technology (fintech) dan desain sistem berpusat pengguna. Pertama, proses user research yang dilakukan (melalui kuesioner dan wawancara) menghasilkan data empiris mengenai perilaku dan preferensi pelaku UKM dan investor ritel dalam konteks crowdfunding di Indonesia. Kedua, pendekatan perancangan yang menekankan empathy map, persona, dan journey mapping dapat menjadi referensi metodologis bagi peneliti atau praktisi HCI (Human-Computer Interaction) dalam mengembangkan aplikasi serupa. Temuan terkait pentingnya faktor trust dan transparansi misalnya, dapat mendorong penelitian lanjutan tentang fitur keamanan dan reputasi di platform crowdfunding.

Sedangkan kontribusi untuk industri startup digital juga signifikan. GrowPhase sebagai konsep platform menghadirkan model alternatif pendanaan yang dapat membantu menyelesaikan permasalahan real pendanaan UKM di lapangan. Apabila diwujudkan dan diimplementasikan, platform ini berpotensi mendorong pertumbuhan bisnis-bisnis kecil dengan menyediakan akses ke investor yang sebelumnya sulit dijangkau. Bagi komunitas startup, GrowPhase menawarkan sebuah ekosistem kolaboratif antara entrepreneur dan investor yang memanfaatkan teknologi untuk efisiensi dan transparansi. Konsep-konsep fitur yang dihasilkan (misalnya sistem verifikasi ganda, dashboard investor edukatif, forum tanya-jawab, dsb.) dapat diadopsi oleh startup lain atau dikolaborasikan dengan platform existing untuk meningkatkan kualitas layanan pendanaan digital.

Sebagai penutup, GrowPhase berpotensi memberikan dampak di dua sisi: keilmuan dan praktik. Kontribusi akademisnya berupa tambahan pengetahuan dan metode dalam desain platform crowdfunding, sementara kontribusi industrinya berupa solusi inovatif bagi permasalahan pendanaan UKM serta peningkatan standar layanan fintech melalui fokus pada pengalaman pengguna. Proyek ini merupakan langkah awal, dan dengan publikasi ilmiah yang direncanakan, diharapkan dapat menginspirasi penelitian lanjutan maupun implementasi nyata sehingga visi GrowPhase sebagai jembatan pertumbuhan startup digital dapat terwujud.