



# GROWRELLA

PLATFORM EQUITY CROWDFUNDING



**BUSINESS PLAN PROPOSAL**

**TECHNOPRENEURSHIP - SI B**

**PROPOSAL BUSINESS PLAN**  
**GROWRELLA - PLATFORM EQUITY CROWDFUNDING**

**Dosen Pengampu:**  
Himawat Aryadita, S.T., M.Sc.



**Disusun oleh:**  
Nandana Rifqi Irfansyah

**Program Studi Sistem Informasi**  
**Departemen Sistem Informasi**  
**Fakultas Ilmu Komputer**  
**Universitas Brawijaya**  
**2023**



## DAFTAR ISI

<b>EXECUTIVE SUMMARY.....</b>	<b>4</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>5</b>
1.1 Latar Belakang.....	5
<b>BAB II ANALISIS INDUSTRI.....</b>	<b>6</b>
2.1 Skala Bisnis.....	6
2.2 Tingkat Pertumbuhan.....	6
2.3 Proyeksi Penjualan.....	7
2.4 Struktur Industri.....	7
2.4.1 Persaingan dalam Industri Sejenis (Rivalry of Competitors).....	7
2.4.2 Ancaman Pendatang Baru (Threat of New Entrants).....	8
2.4.3 Ancaman Produk atau Jasa Pengganti (Threat of Substitutes).....	8
2.4.4 Kekuatan Tawar Menawar Pembeli (Bargaining Power of Buyers).....	8
2.5 Budaya Pesaing.....	8
2.6 Key Success Factors (KSF).....	9
2.7 Tren Industri.....	10
2.8 Prospek Jangka Panjang.....	11
<b>BAB III MODEL BISNIS.....</b>	<b>12</b>
3.1 Business Model Canvas.....	12
<b>BAB IV ANALISIS PASAR.....</b>	<b>13</b>
4.1 Segmentasi dan Target Pasar.....	13
4.1.1 Segmentasi Demografis.....	13
4.1.2 Segmentasi Geografis.....	13
4.1.3 Segmentasi Psikografis.....	13
4.2 Perilaku Pembeli dan Penyedia Jasa.....	13
4.2.1 Pembeli (Pengguna Aplikasi).....	13
4.2.2 Penyedia Jasa.....	14
4.3 Analisis Pesaing.....	15
4.3.1 LandX / ICX.....	15
4.3.2 Santara.....	15
4.3.3 Tabel Analisis Perbandingan Kompetitor.....	16
<b>BAB V RENCANA PEMASARAN.....</b>	<b>17</b>
5.1 Strategi Pemasaran.....	17
5.2.1 Product.....	18
5.2.2 Place.....	18

5.2.3 Promotion.....	18
5.3 Proses atau Siklus Penjualan.....	18
5.4 Taktik Penjualan.....	19
<b>BAB VI RENCANA DESAIN PENGEMBANGAN.....</b>	<b>20</b>
6.1. Tahapan Pengembangan.....	20
6.2. Kendala dan Risiko.....	20
6.3. Peningkatan Produk dan Produk Baru.....	20
6.4. Biaya.....	20
6.5. Isu Proprietary.....	21
<b>BAB VII RENCANA OPERASIONAL.....</b>	<b>23</b>
7.1 Lokasi Bisnis.....	23
7.2 Fasilitas dan Peralatan.....	23
7.3 Proses Produksi.....	24
<b>BAB VIII JADWAL KESELURUHAN.....</b>	<b>25</b>
8. 1 Tabel Jadwal Keseluruhan.....	25
<b>BAB IX PROYEKSI FINANSIAL.....</b>	<b>26</b>
9.1 Strategi Keuangan.....	26
9.2 Prediksi Laba Rugi.....	27
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>29</b>
Mockup Growrella.....	29
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>33</b>



## EXECUTIVE SUMMARY

Semakin banyak UMKM yang mencari peluang untuk berkolaborasi dengan investor dan mengembangkan bisnis mereka. Namun, masih ada kesenjangan antara UMKM yang mencari modal dan investor yang mencari proyek yang sesuai dengan minat mereka. *Growrella* adalah platform inovatif yang mengatasi hambatan ini. *Growrella* sebagai Platform Equity Crowdfunding akan menghubungkan UMKM dengan investor yang memiliki minat dan latar belakang yang relevan. Melalui platform ini, UMKM dapat membangun profil dan membranding usahanya, sementara investor dapat mencari proyek yang sesuai dengan minat dan pengalaman mereka.

*Growrella* juga menyediakan fitur-fitur tambahan yang mendukung proses koneksi antara kedua pihak. UMKM dapat menampilkan portofolio bisnis mereka dan mengajukan proposal kepada investor. Proposal ini kemudian dapat melalui serangkaian tahap evaluasi dan revisi, memungkinkan dialog yang konstruktif dan saling pengertian sebelum mencapai kesepakatan kontrak investasi. Platform ini juga menyediakan sebuah fitur timeline yang membantu kedua belah pihak dalam mengikuti perkembangan proyek, mulai dari presentasi proposal hingga kontrak investasi. Dengan *Growrella*, diharapkan akan tercipta ekosistem bisnis yang lebih transparan dan efisien, memungkinkan pertumbuhan bisnis UMKM yang lebih cepat dan investasi yang lebih cerdas. Ide ini merangkul potensi besar yang dimiliki oleh teknologi digital dalam membawa UMKM dan investor bersama-sama, memfasilitasi pertemuan yang bermakna, dan menciptakan hubungan yang kuat. Dalam era di mana koneksi dan kolaborasi adalah kunci keberhasilan, *Growrella* merupakan solusi yang relevan dan berpotensi untuk membentuk masa depan ekonomi digital.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dalam era di mana inovasi teknologi terus mengubah cara bisnis dilakukan, platform koneksi antara UMKM dan investor menjadi semakin krusial. Perkembangan teknologi informasi telah mengubah lanskap bisnis, memungkinkan pemilik usaha untuk mengelola dan membranding usahanya secara efektif melalui platform digital, mirip dengan konsep yang ditemukan di LinkedIn. Namun, masih ada kekurangan dalam hal mempertemukan para pemilik usaha dengan investor potensial yang memiliki minat dan latar belakang yang sesuai. Seiring dengan itu, investor juga semakin menyadari potensi keuntungan yang dapat diperoleh dari berinvestasi dalam berbagai jenis bisnis. Oleh karena itu, ada kebutuhan mendesak untuk menciptakan platform yang memfasilitasi interaksi antara kedua pihak, memungkinkan pemilik usaha untuk mempresentasikan profil dan portofolio usahanya secara komprehensif, sementara investor dapat dengan mudah menemukan proyek yang sesuai dengan minat dan pengalaman mereka.

Paradigma ekonomi digital yang terus berkembang, keterlibatan investor dapat menjadi elemen kunci dalam pertumbuhan dan kesuksesan sebuah bisnis. Namun, masih terdapat kesenjangan informasi dan akses antara pemilik usaha yang membutuhkan modal dan investor yang mencari peluang investasi yang menarik. Oleh karena itu, ide untuk menciptakan platform koneksi ini memanfaatkan potensi besar yang dimiliki oleh teknologi dalam menghubungkan dua entitas ini. Dengan adanya platform ini, diharapkan akan ada pertukaran informasi yang lebih lancar dan transparan antara pemilik usaha dan investor.

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi digital, semakin banyak inovasi dan start-up yang bermunculan di berbagai sektor. Namun, untuk dapat berkembang dan menghasilkan dampak yang signifikan, mereka membutuhkan investasi yang memadai. Inilah mengapa platform ini dapat menjadi kunci dalam mempertemukan pemilik usaha yang memiliki visi dan potensi besar dengan investor yang memiliki sumber daya finansial yang memadai. Dengan cara ini, platform koneksi ini dapat memainkan peran penting dalam memajukan ekosistem bisnis dan investasi, membantu mewujudkan potensi pertumbuhan dan inovasi yang belum tergali sepenuhnya.



## **BAB II**

### **ANALISIS INDUSTRI**

#### **2.1 Skala Bisnis**

Skala bisnis untuk platform Growrella memiliki potensi untuk berkembang di tingkat nasional. Meskipun awalnya akan berfokus pada koneksi antara UMKM dan investor di wilayah tertentu, platform ini dirancang untuk menjangkau lebih dari sekadar pasar lokal di tingkat nasional. Pengguna potensial dan investor dari berbagai daerah di dalam negara dapat bergabung dalam platform ini. Hal ini dapat memungkinkan akses yang lebih luas terhadap sumber daya finansial dan peluang investasi bagi UMKM, serta memungkinkan investor dari berbagai wilayah di dalam negara untuk menemukan proyek-proyek bisnis yang menarik. Dengan dukungan teknologi digital dan konektivitas di tingkat nasional, skala nasional untuk Growrella adalah langkah logis dalam mendukung pertumbuhan bisnis UMKM dan investasi di dalam negeri.

#### **2.2 Tingkat Pertumbuhan**

Growrella diharapkan dapat tumbuh secara berkelanjutan dengan menggunakan metode pertumbuhan strategis. Metode ini berfokus pada pertumbuhan jangka panjang dengan menargetkan audiens pasar baru yang spesifik. Pasar yang ditargetkan oleh Growrella adalah perusahaan dan UMKM yang membutuhkan modal untuk mereka bisa mengembangkan bisnis mereka ke tingkat yang lebih tinggi. Pasar ini diperkirakan akan terus tumbuh seiring dengan perkembangan media digital. Potensi user Growrella sangat besar, yaitu mahasiswa dan lulusan perguruan tinggi di Indonesia. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2022, jumlah penduduk Indonesia pada tahun tersebut adalah 277,7 juta jiwa. Dari jumlah tersebut, 65,5% merupakan penduduk usia produktif (15-64 tahun) Serta spesifiknya, Jumlah mahasiswa di Indonesia pada tahun 2022 adalah 6,3 juta jiwa. Jumlah ini setara dengan 2,3% dari total penduduk Indonesia, dan 9,7% dari penduduk usia produktif.

Mahasiswa dan lulusan perguruan tinggi merupakan sumber talent yang potensial untuk menjadi investor Mereka memiliki wawasan yang terbuka dalam berbagai bidang industri dan juga perjuangan UMKM dalam merintis usaha hingga sukses. Selain itu, mahasiswa dan lulusan perguruan tinggi juga memiliki akses yang luas ke internet dan media sosial. Hal ini membuat mereka dapat

menjangkau lebih banyak audiens dan memiliki pemikiran dan pengetahuan yang lebih terbuka. Dengan menargetkan pasar yang tepat dan memanfaatkan potensi user yang besar, Growrella diharapkan dapat tumbuh secara berkelanjutan

### 2.3 Proyeksi Penjualan

Proyeksi Penjualan untuk Growrella sangat penting dalam merencanakan pertumbuhan bisnis jangka panjang kami. Kami memperkirakan bahwa dalam tiga tahun pertama operasi, platform ini akan mengalami pertumbuhan pesat seiring dengan kesadaran yang semakin meningkat dalam masyarakat tentang pentingnya investasi dalam bisnis yang dikembangkan oleh para talenta muda berbakat.

Dalam tahun pertama, kami memperkirakan jumlah pengguna dan investasi awal akan tumbuh dengan cukup konsisten seiring dengan pemahaman yang lebih baik tentang model bisnis kami. Kami memperkirakan pertumbuhan ini akan mencapai sekitar 30% - 40% dari tahun ke tahun. Pada tahun ketiga, kami berharap akan memiliki pangsa pasar yang cukup besar dalam industri investasi antara UMKM dan investor. Selain itu, kami juga berencana untuk memperluas jangkauan kami ke berbagai wilayah, menggandeng universitas, dan bekerja sama dengan institusi pendidikan dan bisnis untuk memastikan bahwa platform kami dapat mencapai sebanyak mungkin talenta muda dan investor potensial.

Namun, proyeksi penjualan ini juga mengambil kira adanya risiko dan tantangan dalam menghadapi pesaing dan perubahan tren industri. Kami akan terus memantau perkembangan industri dan menyesuaikan strategi kami agar tetap kompetitif dan relevan. Secara keseluruhan, proyeksi penjualan kami mencerminkan keyakinan kami dalam potensi Growrella sebagai platform investasi yang inovatif dan bermanfaat bagi pemilik usaha dan investor di era digital. Dengan pertumbuhan yang stabil dan strategi yang matang, kami berharap dapat mencapai kesuksesan jangka panjang dan memberikan kontribusi positif pada pengembangan ekosistem bisnis dan investasi di masa depan.

### 2.4 Struktur Industri

Analisis Model Porter's 5 Forces menjelaskan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan hidup suatu usaha, yaitu :



#### 2.4.1 Persaingan dalam Industri Sejenis (*Rivalry of Competitors*)

Growrella akan menghadapi persaingan dalam industri yang sama dengan sejumlah kompetitor potensial. Ini mencakup platform-platform sejenis yang menawarkan koneksi antara pemilik usaha dan investor. Persaingan ini akan menjadi faktor penting dalam menentukan keberhasilan Growrella. Kompetitor potensial dapat mencakup platform investasi seperti AngelList, Crowdfunder, atau bahkan platform jejaring sosial seperti LinkedIn yang digunakan untuk tujuan bisnis. Persaingan ini menandakan adanya ancaman yang kuat dalam industri ini.

#### 2.4.2 Ancaman Pendatang Baru (*Threat of New Entrants*)

Ancaman pendatang baru dalam industri ini bisa menjadi signifikan, terutama jika platform ini terbukti sukses. Baru-baru ini, banyak startup telah muncul di berbagai sektor yang berkaitan dengan inovasi dalam bisnis dan investasi. Ini termasuk platform-platform yang memfasilitasi koneksi antara pemilik usaha dan investor. Ancaman masuknya pendatang baru dapat meningkatkan tingkat persaingan dalam industri ini.

#### 2.4.3 Ancaman Produk atau Jasa Pengganti (*Threat of Substitutes*)

Untuk saat ini, ancaman dari produk atau jasa pengganti dalam industri ini mungkin relatif rendah, karena platform-platform yang sangat fokus pada menghubungkan pemilik usaha dengan investor masih cukup langka. Namun, dengan pertumbuhan pesat dalam inovasi digital, ada potensi untuk munculnya solusi pengganti atau alternatif yang dapat mengganggu model bisnis Growrella.

#### 2.4.4 Kekuatan Tawar Menawar Pembeli (*Bargaining Power of Buyers*).

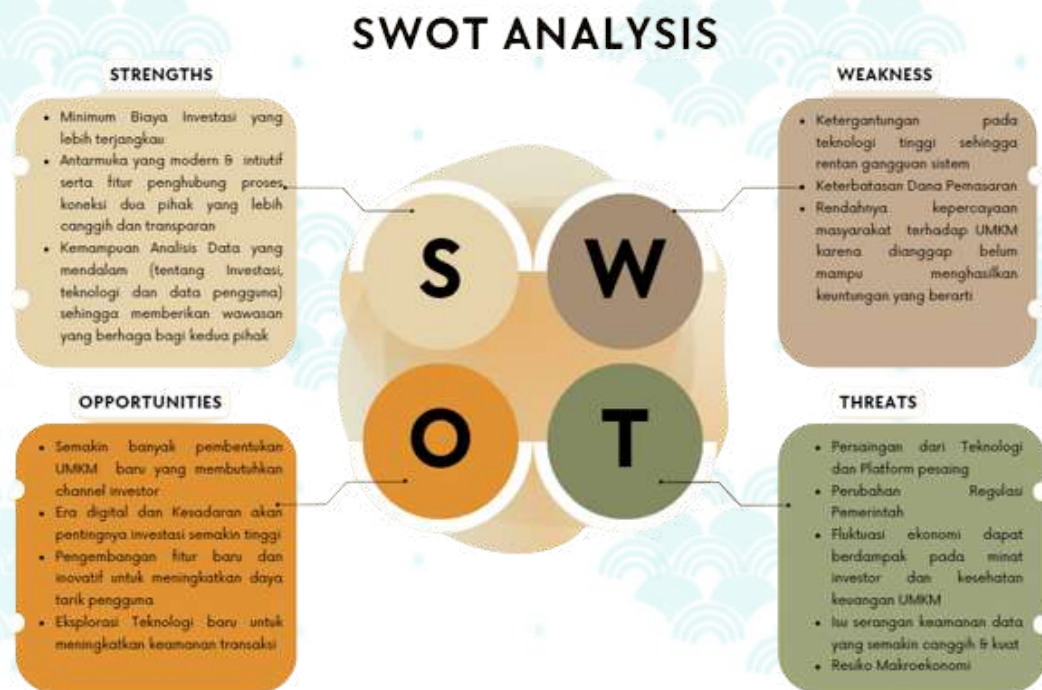
Kekuatan tawar-menawar dari pihak pembeli, baik pemilik usaha maupun investor, mungkin cukup tinggi. Mereka dapat mempengaruhi harga dan persyaratan dalam kesepakatan investasi. Oleh karena itu, Growrella perlu memberikan nilai tambah yang signifikan kepada kedua pihak ini untuk menjaga kepuasan pelanggan dan menjaga tingkat tawar-menawar tetap seimbang.

### 2.5 Budaya Pesaing

Pesaing terbesar Growrella adalah platform-platform yang memiliki nama besar di industri investasi antara UMKM dan investor. Namun, banyak dari

pesaing ini mungkin belum mengoptimalkan sepenuhnya potensi sumber daya yang mereka miliki dan cenderung bergantung pada pengetahuan ahli dalam industri. Selain itu, seringkali mereka belum memberikan banyak kesempatan bagi para mahasiswa dan calon investor untuk mendapatkan pengalaman praktis dalam lingkungan investasi. Growrella, di sisi lain, menawarkan serangkaian keunggulan yang membedakannya dari pesaing. Pertama, Growrella memberikan solusi yang lebih fleksibel dan memungkinkan pemilik usaha dan investor untuk menyesuaikan pilihan mereka sesuai dengan kebutuhan mereka. Kedua, Growrella menciptakan komunitas yang berfokus pada mahasiswa, memberikan mereka kesempatan untuk mendalami investasi dan mengakses peluang investasi yang lebih luas. Dengan demikian, Growrella dapat memberikan nilai tambah yang signifikan bagi para pemilik usaha dan investor yang mencari kesempatan untuk mendukung pengembangan bisnis dan investor muda sambil memenuhi kebutuhan investasi mereka.

## 2.6 Key Success Factors (KSF)



Berdasarkan analisis SWOT Growrella yang telah disajikan pada gambar diatas, maka, dapat diidentifikasi beberapa Key Success Factors (KSF) yang krusial untuk kesuksesan ide platform tersebut:



### Key Success Factors (KSF) untuk Growrella:

- Teknologi Platform yang Tangguh: KSF utama adalah menjaga dan terus meningkatkan teknologi platform agar tetap tangguh, stabil, dan dapat memberikan pengalaman pengguna yang unggul.
- Inovasi Berkelanjutan: Kemampuan untuk terus melakukan inovasi, terutama dalam fitur dan teknologi baru, untuk mempertahankan daya tarik pengguna dan menghadapi persaingan.
- Analisis Data yang Mendalam: meningkatkan kemampuan untuk terus melakukan analisis data yang mendalam, khususnya terkait investasi, teknologi, dan perilaku pengguna, untuk memberikan wawasan berharga kepada pengguna dan investor.
- Manajemen Keuangan yang Efisien: Perencanaan Efisiensi dalam manajemen keuangan untuk mengatasi keterbatasan dana pemasaran dan memastikan kelangsungan operasional platform.
- Keamanan dan Kepercayaan Pengguna: Fokus pada keamanan data yang tinggi dan upaya untuk membangun kepercayaan pengguna terhadap UMKM sebagai pilihan investasi yang menguntungkan.
- Strategi Pemasaran yang Efektif: Pengembangan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan kesadaran merek Growrella dan menjangkau lebih banyak pemilik UMKM dan investor potensial.
- Manajemen Risiko dan Kepatuhan Regulasi: Kemampuan untuk mengelola risiko dengan baik dan memastikan kepatuhan penuh terhadap regulasi pemerintah yang berlaku.

Dengan memprioritaskan dan mengelola faktor-faktor kunci (*Key Success Factors*) diatas, Growrella dapat meningkatkan peluangnya untuk berhasil dalam lingkungan bisnis yang dinamis dan kompetitif.

### 2.7 Tren Industri

Trend Industri yang mendasari Growrella adalah terkait dengan perubahan dramatis dalam paradigma bisnis dan investasi di era digital saat ini. Terdapat beberapa faktor kunci yang mempengaruhi tren industri ini. Pertama, trend kuat dalam masyarakat saat ini terkait dengan peran teknologi digital dalam membentuk cara kita berinteraksi, berkomunikasi, dan berinvestasi. Di era millennial dan generasi Z, penggunaan teknologi digital, khususnya dalam berbagai platform media sosial, telah menjadi norma. Masyarakat tidak hanya menggunakan teknologi ini untuk mengungkapkan emosi mereka, tetapi juga untuk berbagi ide, membangun merek pribadi, dan mengembangkan keterampilan mereka dalam membuat konten visual dan tulisan.

Kedua, ada tren yang signifikan di antara generasi muda untuk menjadi influencer, editor, dan content creator yang terkenal. Mereka ingin memanfaatkan kemampuan mereka dalam membuat konten video, tulisan, dan gambar untuk membangun karier dan merek pribadi. Namun, banyak dari mereka masih minim pengalaman dan butuh bimbingan untuk mengasah keterampilan mereka.


Dalam mengikuti tren ini, Growrella menciptakan platform yang memfasilitasi para talenta digital, terutama mahasiswa, untuk mengembangkan keterampilan mereka dan menjembatani kesenjangan antara minat mereka dalam dunia konten dan investasi yang ada. Growrella menciptakan peluang bagi talenta muda untuk menggali potensi mereka dan menjadi pemain kunci dalam industri investasi modern yang semakin bergantung pada kreativitas dan inovasi. Melalui platform ini, Growrella merespons tren masyarakat saat ini yang semakin memahami pentingnya investasi dalam bisnis yang dikembangkan oleh talenta muda berbakat.

## 2.8 Prospek Jangka Panjang

Prospek Jangka Panjang dari Growrella adalah sangat menjanjikan mengingat perubahan dinamis dalam perilaku dan tren investasi di era digital yang terus berkembang. Kami memahami bagaimana generasi muda saat ini mengungkapkan diri dan minat mereka melalui berbagai platform digital. Seperti yang terjadi dengan TikTok, di mana ribuan influencer dari berbagai kota besar di Indonesia telah muncul. Pertumbuhan terus berlanjut dengan munculnya influencer baru setiap tahun, seiring dengan permintaan beriklan yang semakin tinggi dalam ekosistem digital. Pentingnya influencer dalam dunia pemasaran dan branding telah menjadi jelas, terutama karena mereka memiliki daya tarik yang kuat terhadap audiens mereka melalui konten-konten kreatif di berbagai platform seperti Instagram, YouTube, dan lainnya. Growrella melihat masa depan yang cerah bagi industri investasi ini. Banyak influencer yang telah sukses menghasilkan pendapatan yang signifikan, dan kami bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada para talenta muda untuk mengasah keterampilan mereka dan mendapatkan pengalaman praktis di dunia investasi.

Dengan menjembatani kesenjangan antara minat para talenta muda dalam industri kreatif dan kebutuhan investasi yang ada, Growrella berperan dalam membentuk masa depan industri investasi modern. Para talenta muda ini dapat membawa wawasan yang berharga dan kemampuan branding diri mereka ke dalam proses investasi, memberikan dampak yang positif pada ekosistem bisnis





dan investasi yang semakin bergantung pada kreativitas dan inovasi. Sebagai platform yang mendukung kolaborasi antara pemilik usaha dan investor, Growrella memiliki prospek jangka panjang yang cerah dalam memajukan peran talenta muda dalam industri investasi dan bisnis yang semakin maju.

## BAB III MODEL BISNIS

### 3.1 Business Model Canvas

The Business Model Canvas		Designed for: Text	Designed by: Text	25 September 2023 <small>Source: Author</small>
<b>Key Partners</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Owner Startup/UMKM</li> <li>Investor</li> <li>Payment Gateway</li> </ul>	<b>Key Activities</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Portfolio</li> <li>Crowdfunding campaign</li> <li>Proposal Submission and Evaluation</li> <li>Monitoring</li> <li>Invest contract</li> </ul>	<b>Value Propositions</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Peluang ke Usaha yang Berkualitas</li> <li>Transparansi Investasi</li> <li>Pemberdayaan dan Edukasi UMKM</li> <li>Jaminan Investasi dan Pengembalian</li> </ul>	<b>Customer Relationships</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Admin Chat</li> <li>Feedback</li> <li>Community Building</li> </ul>	<b>Customer Segments</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Owner Startup / UMKM</li> <li>Investor (Mahasiswa)</li> </ul>
<b>Key Resources</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Teknologi Platform</li> <li>Jaringan UMKM dan Investor</li> <li>Hak Cipta</li> <li>Keamanan dan Privasi</li> </ul>			<b>Channels</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Website</li> <li>Mobile App</li> <li>Social Media</li> <li>Email Marketing</li> <li>Online Advertising</li> <li>Partnership</li> </ul>	
<b>Cost Structure</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Biaya Produksi</li> <li>Biaya Pemasaran</li> <li>Biaya Maintenance</li> </ul>			<b>Revenue Streams</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Penampilan Iklan</li> <li>Biaya Listing</li> <li>Fee Service tiap Transaksi</li> </ul>	



## **BAB IV**

### **ANALISIS PASAR**

#### **4.1 Segmentasi dan Target Pasar**

##### **4.1.1 Segmentasi Demografis**

Platform Growrella memiliki menargetkan dua kelompok utama, yaitu mahasiswa dan calon investor, serta pemilik usaha. Mahasiswa dan calon investor merupakan kelompok yang memiliki minat dalam pengembangan bisnis dan investasi. Kelompok ini umumnya berusia muda dan memiliki tingkat pendidikan yang tinggi. Pemilik usaha merupakan kelompok yang membutuhkan pendanaan untuk mengembangkan usahanya. Kelompok ini umumnya berusia muda dan memiliki status pekerjaan sebagai pengusaha.

##### **4.1.2 Segmentasi Geografis**

Platform Growrella pada awalnya akan berfokus pada koneksi antara UMKM dan investor sebatas Mahasiswa di beberapa daerah besar saja. Namun, Platform ini dirancang untuk menjangkau lebih dari sekadar pasar antar daerah, dengan harapan dapat mendapatkan dukungan dari pengguna potensial dan investor di seluruh Indonesia. Meskipun potensi pertumbuhan dan partisipasi dari wilayah lain tetap terbuka, fokus utama kami adalah memperkuat hubungan bisnis di tingkat nasional.

##### **4.1.3 Segmentasi Psikografis**

Platform Growrella dengan memiliki fokus pada mahasiswa dan membentuk komunitas. Mahasiswa merupakan kelompok yang memiliki minat dalam pembelajaran, pengembangan diri, dan investasi. Platform equity crowdfunding dapat menawarkan program edukasi investasi dan membentuk komunitas bagi mahasiswa untuk berbagi informasi dan pengalaman

#### **4.2 Perilaku Pembeli dan Penyedia Jasa**

##### **4.2.1 Pembeli (Pengguna Aplikasi)**

- Investor
  - Minat dalam Pengalaman Praktis: Investor yang mencari peluang investasi yang tidak hanya teoritis, tetapi juga memungkinkan

mereka mendapatkan pengalaman praktis dalam lingkungan investasi.

- **Fleksibilitas dan Penyesuaian:** Investor yang menghargai solusi investasi yang fleksibel dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan preferensi mereka.
- **Pemilik Usaha**
  - **Pencarian Dukungan Pengembangan Bisnis:** Pemilik usaha yang mencari dukungan untuk pengembangan bisnis mereka dan mencari peluang investasi yang mendukung pertumbuhan bisnis mereka.
  - **Keterbukaan Terhadap Inovasi:** Pemilik usaha yang terbuka terhadap inovasi dan mencari cara baru untuk mengembangkan bisnis mereka, termasuk melalui investasi.
- **Mahasiswa**
  - **Minat dalam Pembelajaran dan Pengembangan:** Mahasiswa yang memiliki minat dalam pembelajaran, pengembangan diri, dan investasi sebagai bentuk pengalaman praktis dalam dunia nyata.
  - **Cari Peluang Investasi:** Mahasiswa yang mencari peluang investasi yang relevan dengan minat dan pengetahuan mereka.

#### 4.2.2 Penyedia Jasa

- **Fleksibilitas dan Penyesuaian:**

Platform Growrella menawarkan solusi yang fleksibel dan disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan investor dan pemilik usaha. Ini menunjukkan bahwa Growrella memahami pentingnya penyesuaian dan kebebasan dalam pilihan investasi.
- **Pembentukan Komunitas dan Pendekatan Pendidikan:**

Platform Growrella menciptakan komunitas yang berfokus pada mahasiswa, menunjukkan keinginan mereka untuk membangun lingkungan di mana pembelajaran, pertumbuhan, dan kolaborasi didorong. Growrella menekankan pengalaman praktis dan pendekatan pembelajaran, menarik mahasiswa yang mencari pengalaman pembelajaran praktis dalam lingkungan investasi.

- **Penekanan pada Pengalaman Praktis:**

Platform Growrella menyoroti pentingnya pengalaman praktis dalam investasi, menarik investor dan mahasiswa yang ingin mendapatkan



wawasan langsung dan pengalaman praktis dalam dunia investasi dan bisnis.

#### 4.3 Analisis Pesaing

##### 4.3.1 LandX / ICX

LandX adalah platform investasi equity crowdfunding yang terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK). LandX menghubungkan pemodal individu dengan pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) yang membutuhkan pendanaan. Pemodal dapat berinvestasi dalam bentuk saham biasa, dengan harapan mendapatkan keuntungan dari pertumbuhan usaha tersebut. LandX berdiri pada tahun 2019 dan telah berhasil mengumpulkan dana sebesar Rp 235 miliar. Hingga saat ini, LandX telah mempertemukan lebih dari 89.000 pemodal dengan lebih dari 40 pelaku usaha. LandX merupakan platform yang menawarkan berbagai keunggulan, seperti proses investasi yang mudah dan transparan, peluang untuk berinvestasi dalam usaha kecil dan menengah yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi, suku bunga yang kompetitif, pemantauan investasi yang mudah. Namun, LandX juga memiliki beberapa kekurangan, seperti pilihan proyek crowdfunding yang terbatas, batas investasi minimum yang tinggi, dan biaya investasi yang relatif tinggi.

##### 4.3.2 Santara

Santara adalah platform investasi equity crowdfunding yang terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Santara menghubungkan pemodal individu dengan pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) yang membutuhkan pendanaan. Santara berdiri pada tahun 2018 dan telah berhasil mengumpulkan dana sebesar Rp 375 miliar. Hingga saat ini, Santara telah mempertemukan lebih dari 60.000 pemodal dengan lebih dari 200 pelaku usaha. Santara merupakan platform yang menawarkan berbagai keunggulan, seperti proses investasi yang mudah dan transparan, peluang untuk berinvestasi dalam usaha kecil dan menengah yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi, batas investasi minimum yang rendah, biaya investasi yang relatif rendah, dan fitur "Suara Pemilik" yang unik. Namun, Santara juga memiliki beberapa kekurangan, seperti pilihan proyek crowdfunding yang terbatas dan risiko investasi yang tinggi.

#### 4.3.3 Tabel Analisis Perbandingan Kompetitor

Kriteria	LandX	Santara
Tujuan Platform	Membuka akses, baik untuk investor dalam berinvestasi maupun pelaku usaha untuk membangun bisnis.	Penghubung antara pelaku bisnis yang ingin mengembangkan usahanya dengan masyarakat yang ingin memiliki bisnis (investor)
Keunggulan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proses investasi yang mudah dan transparan</li> <li>2. Peluang untuk berinvestasi dalam usaha kecil dan menengah yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi</li> <li>3. Suku bunga yang kompetitif</li> <li>4. Pemantauan investasi yang mudah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proses investasi yang mudah dan transparan</li> <li>2. Peluang untuk berinvestasi dalam usaha kecil dan menengah yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi</li> <li>3. Batas investasi minimum yang rendah</li> </ol>
Kelemahan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pilihan proyek crowdfunding yang terbatas</li> <li>2. Batas investasi minimum yang tinggi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pilihan proyek crowdfunding yang terbatas</li> <li>2. Risiko investasi yang tinggi</li> </ol>



## BAB V

### RENCANA PEMASARAN

#### 5.1 Strategi Pemasaran

*Growrella* memilih untuk fokus pada strategi pemasaran yang terencana dengan matang guna meraih keberhasilan. Strategi utama yang diterapkan adalah “*Targeted Online Marketing*”, yang mencakup penggunaan media sosial, iklan digital, dan kampanye daring untuk menjangkau audiens target. Pemilihan ini didasarkan pada pertumbuhan pesat penggunaan internet, terutama di kalangan mahasiswa dan pemilik usaha. Kami yakin bahwa melalui pemasaran online yang terarah, kami dapat mencapai tingkat kesadaran merek yang tinggi, terutama di kalangan sasaran kami.

Selanjutnya, kami memilih untuk menggandeng influencer dalam industri bisnis, keuangan, dan pendidikan sebagai bagian dari strategi kolaborasi. Mahasiswa dan pemilik usaha sering mencari rekomendasi dari tokoh terkemuka, dan melalui kerjasama ini, kami berharap dapat memanfaatkan pengaruh positif *influencer* untuk meningkatkan eksposur merek dan membangun kredibilitas di kalangan komunitas target. Selain itu, *Growrella* merencanakan penyelenggaraan webinar dan workshop daring guna memberikan informasi lebih lanjut tentang platform kami dan memfasilitasi dialog langsung antara pemilik usaha dan investor potensial. Webinar dan workshop dipilih sebagai strategi untuk membangun kepercayaan melalui interaksi langsung dan menciptakan ruang untuk pertukaran ide di antara komunitas pengguna kami.

*Growrella* juga berencana untuk memperluas strategi pemasaran dengan menyelenggarakan event lomba *business case/plan* di kalangan mahasiswa dan masyarakat umum. Keputusan ini didasarkan pada keyakinan kami bahwa event semacam ini akan memperluas kesadaran tentang *Growrella* dan secara signifikan meningkatkan jumlah pengguna yang terdaftar dalam aplikasi. Dalam event ini, peserta diharapkan untuk memiliki akun yang terdaftar di *Growrella* sebelum mengirimkan karya mereka, menciptakan kesempatan untuk lebih banyak orang terlibat dan terlibat aktif dengan platform. Event lomba ini akan menjadi wadah bagi mahasiswa dan masyarakat umum untuk mengaplikasikan pemahaman mereka tentang *business case* dan *business plan* dalam konteks nyata. Hal ini tidak hanya mendukung pertumbuhan platform *Growrella* tetapi juga memberikan manfaat edukatif kepada peserta, menciptakan nilai tambah

yang positif untuk merek kami. Melalui strategi ini, kami berharap dapat menciptakan buzz positif di sekitar *Growrella*, menarik perhatian potensial pengguna, dan memotivasi mereka untuk bergabung dengan platform kami.

## 5.2 Bauran Pemasaran 4p (Product, Price, Place, dan Promotion)

### 5.2.1 Product

*Growrella* menawarkan platform inovatif yang menghubungkan pemilik usaha dengan investor melalui fitur-fitur yang mempermudah proses investasi. Fitur-fitur ini termasuk pembuatan profil bisnis, peninjauan portofolio, serta serangkaian tahapan evaluasi dan revisi pada proposal investasi. Kami juga menyediakan fitur timeline untuk memantau perkembangan proyek dari presentasi proposal hingga kontrak investasi.

### 5.2.2 Place

*Growrella* awalnya akan fokus pada pasar Indonesia, tetapi dirancang untuk menjangkau skala internasional. Kami akan bekerja sama dengan lembaga pendidikan, komunitas bisnis, dan mitra strategis untuk memperluas jangkauan kami. Platform kami akan mudah diakses melalui aplikasi seluler dan situs web, memastikan keterjangkauan bagi semua pengguna potensial di berbagai wilayah.

### 5.2.3 Promotion

Strategi promosi *Growrella* akan mencakup kampanye online yang intensif melalui media sosial, blog, dan iklan digital. Kolaborasi dengan influencer di bidang bisnis, keuangan, dan pendidikan akan menjadi bagian integral dari promosi kami. Kami juga akan menyelenggarakan kontes seperti *business plan competition* dan acara daring berupa webinar dan workshop untuk meningkatkan interaksi dengan pengguna serta sebagai upaya dalam membangun komunitas bisnis yang kuat.

## 5.3 Proses atau Siklus Penjualan

*Growrella* merancang proses penjualan yang efisien dan terintegrasi untuk memastikan pengalaman pengguna yang mulus. Proses dimulai dengan pendaftaran gratis bagi pemilik usaha dan investor. Setelah mendaftar, pengguna dapat membuat profil bisnis atau investor mereka



dengan mudah. Pemilik usaha dapat mempromosikan bisnis mereka dengan mengunggah portofolio, sedangkan investor dapat menjelajahi proyek-proyek yang sesuai dengan kriteria mereka. Langkah berikutnya melibatkan verifikasi akun untuk meningkatkan keamanan dan kepercayaan di antara pengguna. Setelah akun diverifikasi, pengguna dapat mengakses fitur-fitur premium dengan berlangganan, yang mencakup peningkatan eksposur bisnis, rekomendasi proyek berdasarkan preferensi, dan dukungan pelanggan yang disesuaikan. Dalam siklus penjualan ini, *Growrella* berkomitmen untuk menyediakan layanan pelanggan yang responsif untuk membantu pengguna dengan pertanyaan atau masalah teknis. Proses penjualan ini berfokus pada kejelasan, kecepatan, dan pengalaman pengguna yang positif, memastikan bahwa setiap langkah memberikan nilai tambah bagi pemilik usaha dan investor.

#### 5.4 Taktik Penjualan

*Growrella* akan menerapkan beberapa taktik penjualan yang inovatif untuk meningkatkan akuisisi pengguna dan retensi. Pertama, kami akan meluncurkan program referensi yang memberikan insentif kepada pengguna yang berhasil mereferensikan pemilik usaha atau investor baru ke platform. Ini akan memperluas jaringan pengguna dan membangun efek viral positif. Selanjutnya, kami akan mengintegrasikan strategi penjualan lintas kanal, menggunakan kampanye iklan online, media sosial, dan email marketing untuk menjangkau dan menarik pemilik usaha dan investor potensial. Kampanye iklan akan menyoroti manfaat unik *Growrella*, seperti koneksi yang kuat antara UMKM dan investor, dan kemudahan penggunaan platform. Selain itu, untuk meningkatkan retensi pengguna, *Growrella* akan menyelenggarakan webinar dan pelatihan online secara berkala untuk memberikan pembaruan industri, strategi bisnis, dan tips investasi. Ini akan menciptakan komunitas yang terlibat dan terhubung di dalam platform, meningkatkan nilai jangka panjang bagi pengguna. *Growrella* juga berencana menyelenggarakan event-event kompetitif yang terkait dengan *business case/plan* di kalangan mahasiswa dan masyarakat umum, ini menjadi salah satu strategi yang sangat efektif dalam meningkatkan jumlah pengguna yang terdaftar dalam aplikasi *Growrella*. Dengan menggabungkan proses penjualan yang efisien dan taktik penjualan yang kreatif, *Growrella* bertujuan untuk menciptakan ekosistem yang berkelanjutan dan memberikan nilai maksimal bagi semua pemangku kepentingan.

## **BAB VI**

### **RENCANA DESAIN PENGEMBANGAN**

#### **6.1. Tahapan Pengembangan**

Tahapan pengembangan Growrella dimulai dengan serangkaian survei dan riset mendalam untuk memahami kebutuhan pasar, menganalisis pesaing, dan mengeksplorasi fitur yang diharapkan memenuhi harapan calon konsumen. Proses ini melibatkan interaksi dengan pelaku usaha, dan investor yang terlibat dalam aplikasi. Tujuan utama adalah menciptakan antarmuka yang intuitif dan memudahkan penggunaan bagi semua pihak. Evaluasi dilakukan melalui penilaian dan review pengguna setelah mereka melakukan transaksi di aplikasi.

#### **6.2. Kendala dan Risiko**

Perencanaan ini mencakup langkah-langkah manajemen risiko, termasuk identifikasi potensi hambatan dan risiko dalam pengembangan desain. Pembuatan project risk management, project scope, project schedule, dan project budget menjadi langkah penting dalam memitigasi risiko. Kendala yang mungkin timbul termasuk ketidaksesuaian mockup fitur, keterbatasan sumber daya, dan ketidaksesuaian desain dengan harapan pengguna. Pengelolaan efisien dan efektifitas dalam menghadapi risiko seperti ketidaksesuaian ekspektasi pengguna menjadi fokus utama.

#### **6.3. Peningkatan Produk dan Produk Baru**

Pengembangan produk terbagi menjadi pengelolaan operasional aplikasi dan pengembangan layanan. Pengelolaan operasional aplikasi mencakup penanganan bug, pembersihan cache, dan manajemen server untuk menjaga stabilitas dan kinerja aplikasi. Sementara itu, pengembangan layanan berfokus pada peningkatan tingkat keahlian, penambahan fitur seperti harga default, dan integrasi fitur dalam pemilihan harga. Pengembangan produk juga termasuk peluncuran layanan baru dengan talent khusus dalam periode tertentu, yang diharapkan dapat menjaga ketertarikan pengguna.

#### **6.4. Biaya**

Perencanaan biaya Growrella mencakup segala aspek keuangan yang terlibat dalam pengembangan dan operasional. Proyeksi pendapatan, proyeksi pengeluaran, analisis titik impas, periode pengembalian modal, dan tingkat pengembalian investasi menjadi fokus perencanaan biaya. Pemasukan utama



diperoleh dari biaya layanan yang dibebankan kepada pengguna selama proses transaksi.

#### 6.5. Isu Proprietary

Perlindungan aset intelektual dilakukan melalui hak cipta untuk melawan duplikasi atau pencurian ide dan inovasi. Hak cipta diaplikasikan untuk melindungi ide dan inovasi perusahaan. Setiap konten yang diperdagangkan dijamin dengan lisensi dari pembuat konten untuk mengamankan hak cipta. Perlindungan aset intelektual dianggap sebagai keunggulan kompetitif dan langkah pencegahan terhadap pencurian ide di industri yang kompetitif.

## **BAB VII**

### **RENCANA OPERASIONAL**

#### **7.1 Lokasi Bisnis**

Lokasi bisnis yang menjadi pilihan kami untuk operasional *startup* ini berada di tengah kota Malang dengan kondisi jaringan internet baik dan cukup stabil sebagai syarat pengembangan aplikasi ini. Selain itu, dengan terdapatnya berbagai *coworking space* di kota Malang akan menjadi sarana yang cukup bagi kami untuk berkoordinasi serta menemui klien dalam rangka membahas sesuatu terkait bisnis ini. Karena *startup* ini dikembangkan oleh sekelompok mahasiswa Universitas Brawijaya, maka aplikasi akan dikelola dan dikembangkan dengan lokasi yang dibebaskan selama dapat memenuhi keinginan *customer*. Namun demikian, kami tidak menutup kemungkinan untuk melakukan komunikasi secara *online* baik antar staf maupun dengan klien terkait agar dapat menghemat biaya operasional.

#### **7.2 Fasilitas dan Peralatan**

Fasilitas yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan pengembangan startup Growrella adalah sebagai berikut:

- a. Fasilitas Fisik
  - Kantor (*coworking space*)
  - Hardware (komputer, laptop, router, switch, server)
  - Perangkat Komunikasi (telepon, headset, webcam)
- b. Infrastruktur Teknologi
  - Server dan cloud services
  - Software dan aplikasi
  - Keamanan teknologi
- c. Layanan Pendukung
  - Layanan internet (wifi, ethernet)
  - Layanan keuangan (perbankan)
  - Layanan pelanggan (CRM)
- d. Peralatan Kantor
  - Perabotan kantor (meja, kursi, lemari arsip, rak buku)
  - Peralatan konferensi (proyektor, layar, perangkat konferensi video, peralatan presentasi)
  - Peralatan kreatif (printer, scanner, kamera, peralatan desain grafis)
  - Peralatan teknologi (blueprint, peralatan pemrograman)



### 7.3 Proses Produksi

Keberlangsungan proses produksi aplikasi ini melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

- a. Melakukan riset menyeluruh terkait pasar dan tren investasi. Mengidentifikasi segmen pasar yang akan dilayani oleh platform, mengevaluasi kebutuhan pengguna, dan memahami keinginan pemilik bisnis dan investor. Kemudian, kami akan membuat strategi bisnis yang jelas, mencakup model penghasilan, fitur utama, penjadwalan pengembangan, dan proyeksi keuangan.
- b. Mengatur infrastruktur IT yang diperlukan untuk menyokong platform, termasuk server, keamanan data, dan platform pengembangan. Selanjutnya tim desain akan membuat prototipe dan wireframe platform untuk memvisualisasikan fitur-fitur utama. Tim pengembangan akan mulai membangun platform berdasarkan prototipe yang sudah dirancang.
- c. Sebelum dirilis ke khalayak umum, akan dilakukan uji coba platform secara internal untuk mengidentifikasi bug, kesalahan, dan aspek yang perlu diperbaiki. Selanjutnya, mengundang sekelompok pengguna terbatas untuk mencoba platform, mengumpulkan umpan balik, dan melakukan iterasi berdasarkan tanggapan mereka.
- d. Untuk mengenalkan aplikasi Growrella, kami akan membangun kemitraan dengan asosiasi bisnis, lembaga keuangan, komunitas startup, dan lembaga investasi. Selain itu, dengan menghadiri acara dan konferensi terkait industri ini untuk memperluas jaringan dan meningkatkan eksposur aplikasi.
- e. Terakhir, dilakukan peluncuran platform ke publik secara luas dengan kampanye pemasaran yang kuat. Sembari melakukan maintenance, akan dikembangkan perencanaan strategi pertumbuhan untuk menjangkau lebih banyak pemilik bisnis dan investor serta memperluas fitur platform.

## BAB VIII

### JADWAL KESELURUHAN

8. 1 Tabel Jadwal Keseluruhan

Kegiatan	Tahun 1				Tahun 2				Tahun 3				Tahun 4			
	Kuartal ke-															
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Persiapan, Observasi & Studi Literatur																
Pembuatan Perencanaan Bisnis																
Development Aplikasi																
Testing, Monitoring dan Evaluasi																
Webinar tentang Peluncuran Aplikasi di Kampus																
Marketing Aplikasi secara Masif di Platform Digital																
Promosi Berkelanjutan, Pencarian serta Menjalin Kerjasama dengan Mitra																
Maintenance																



## BAB IX

### PROYEKSI FINANSIAL

#### 9.1 Strategi Keuangan

##### a. Proyeksi Pengeluaran

##### **Direct Cost**

No	Jenis	Harga Satuan (Rp)	Biaya (Rp)
1	Pendaftaran Hak Cipta	600.000	600.000
2	Google Play Console	395.000	395.000
3	Kerjasama Pembayaran melalui E-Wallet (ShopeePay, Gopay, Dana, Ovo)	50.000	200.000
4	Instalasi Wifi	500.000	1.000.000
5	Pembuatan Perangkat Lunak Aplikasi (Full Stack Developer, Design, QA Testingt)	80.000.000	80.000.000
6	Komputer	7.000.000	7.000.000
Total Biaya			89.695.000

##### **Fixed Cost**

No	Jenis	Biaya Per Bulan (Rp)	Biaya (Rp)
1	Sewa Server (Domain,Cloud VPS, SSL)	416.000	5.000.000
2	Sewa Kantor	3.000.000	36.000.000
3	Langganan Wifi	300.000	3.600.000

4	Biaya Marketing	1.000.000	12.000.000
5	Gaji Karyawan 4 Orang	12.000.000	144.000.000
6	Peralatan Kantor dan Perawatan Kantor	200.000	2.400.000
Total Biaya		<b>16.916.000</b>	203.000.000

#### Total Cost Ownership (TCO)

No	Jenis Biaya	Biaya
1	Biaya Langsung (Investment Cost)	89.695.000
2	Fixed Cost	203.000.000
Total		Rp292.695.000

#### b. Proyeksi Pendapatan

**Omset Per Bulan** = Administrasi Transaksi + Iklan + Biaya Listing + Biaya Edukasi

Omset Per Bulan = Rp5.250.000 + Rp400.000 + Rp25.000.000 + Rp400.000  
= Rp31.050.000

**Laba Bersih** = Omset Perbulan - HPP  
= Rp31.050.000 - Rp24.391.000  
= Rp6.659.000 Per Bulan  
= Rp79.908.000 Per Tahun

#### 9.2 Prediksi Laba Rugi

- Break Event Point (BEP)**

Harga Pokok Produksi (HPP) Per Bulan = Rp24.391.000

Harga Jual Produk (HJP) = Rp2.500 (Biaya Transaksi

Beli & Jual Rp.50.000 dan Biaya Per Transaksi sebesar 5%)

Break Even Point (BEP) = HPP : HJP

= Rp24.391.000 : Rp2.500

= 9.756

Bisnis ini akan mencapai BEP setelah melayani 9.756 transaksi.



- **Net Present Value (NPV)**

Investasi Awal = Rp292.695.000

Arus kas tiap tahun = Rp79.908.000

Present Value (PV) dengan tingkat diskonto 10%

PV Tahun 1 =  $Rp79.908.000 : (1 + 0,10)^1 = Rp72.643.636$

PV Tahun 2 =  $Rp79.908.000 : (1 + 0,10)^2 = Rp66.039.669$

PV Tahun 3 =  $Rp79.908.000 : (1 + 0,10)^3 = Rp60.036.036$

PV Tahun 4 =  $Rp79.908.000 : (1 + 0,10)^4 = Rp54.578.239$

PV Tahun 5 =  $Rp79.908.000 : (1 + 0,10)^5 = Rp49.616.581$

NPV = Total PV - Investasi Awal

=  $(Rp72.643.636 + Rp66.039.669 + Rp60.036.036 + Rp54.578.239 + Rp49.616.581) - Rp292.695.000$

=  $Rp302.914.161 - Rp292.695.000$

= Rp10.219.161

Jadi NPV perusahaan pada tahun ke-5 dengan tingkat diskonto 10% akan bersifat positif sehingga investasi akan menghasilkan keuntungan.

- **Payback Period (PP)**

Payback Period (PP) = Total Investasi Awal : Laba Bersih per Tahun

=  $Rp292.695.000 : Rp79.908.000$

= 3,66

Jadi, diperkirakan akan dibutuhkan waktu sekitar 3 tahun 8 bulan untuk mengembalikan modal awal investasi.

- **Return of Investment (ROI)**

$ROI = \frac{Total\ Penjualan - Investasi}{Investasi} \times 100\%$

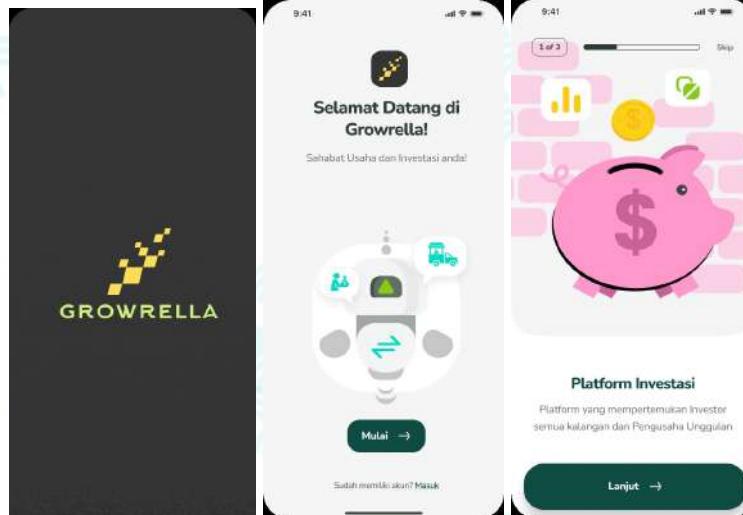
$ROI = \frac{Rp\ 79.908.000}{Rp\ 292.695.00} \times 100\% = 0.2733 \times 100\%$

ROI = 27.3%

Dengan hasil ROI sebesar 27% dimana ROI tersebut cukup tinggi dibanding dengan rata-rata ROI Indonesia sekitar 15%, maka ide ini dianggap sebagai investasi yang layak karena dapat memberikan pengembalian yang lebih besar daripada investasi lain yang memiliki ROI rata-rata.

## LAMPIRAN

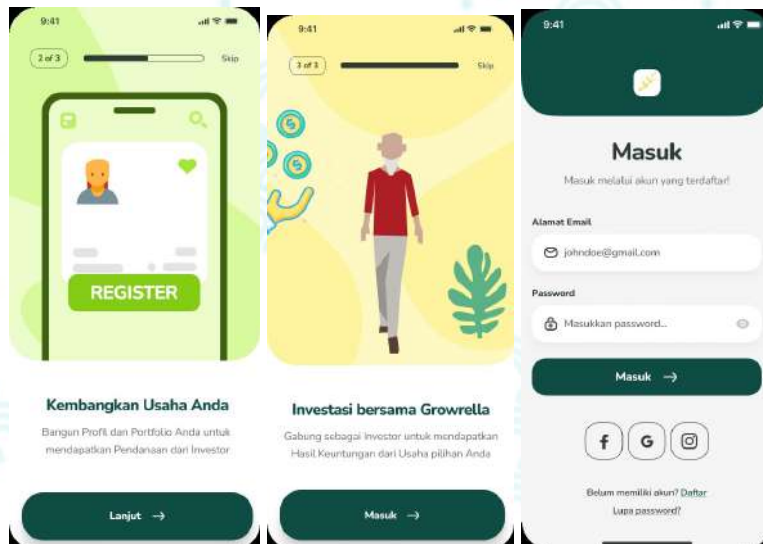
### Mockup Growrella



Splash Screen

Start Page

Onboarding 1

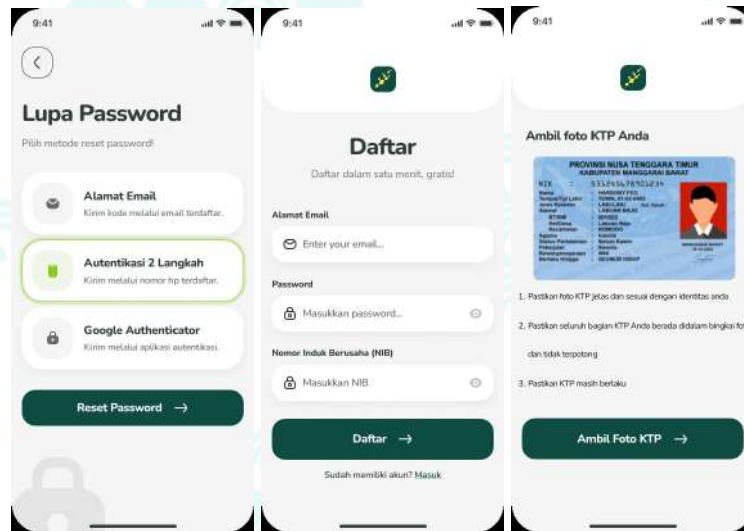


Onboarding 2

Onboarding 3

Login

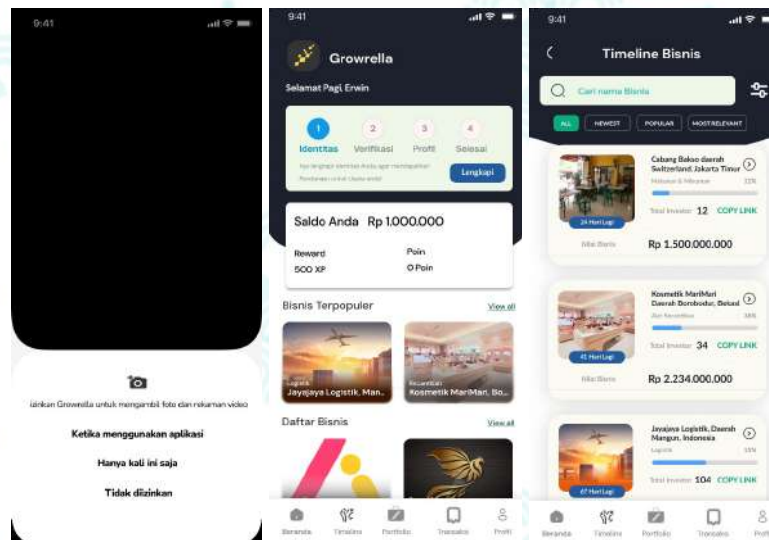




Forgot Password

Register

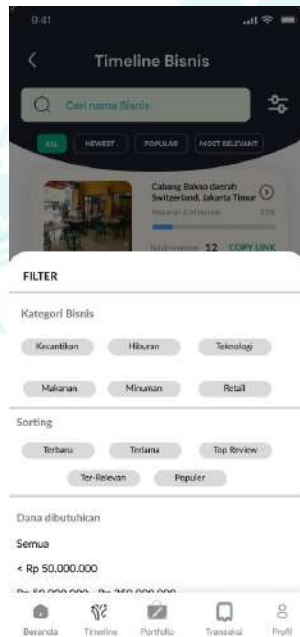
Data Diri KTP



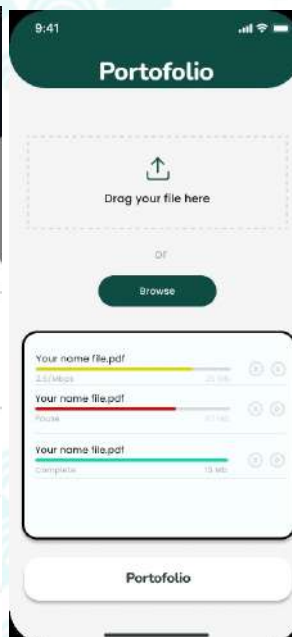
Ambil Foto KTP

Home App

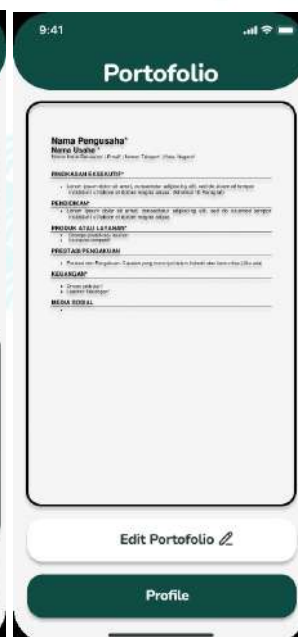
Timeline Bisnis



Filter & Sorting



Upload Portfolio



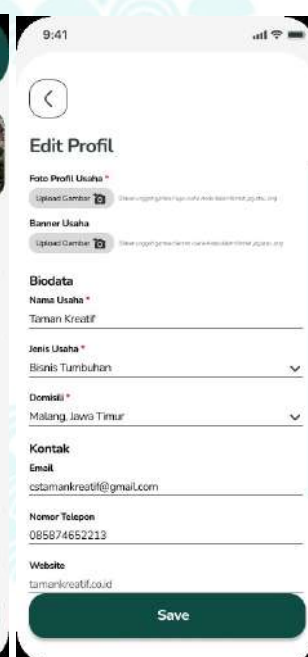
Portfolio



Profile Investor

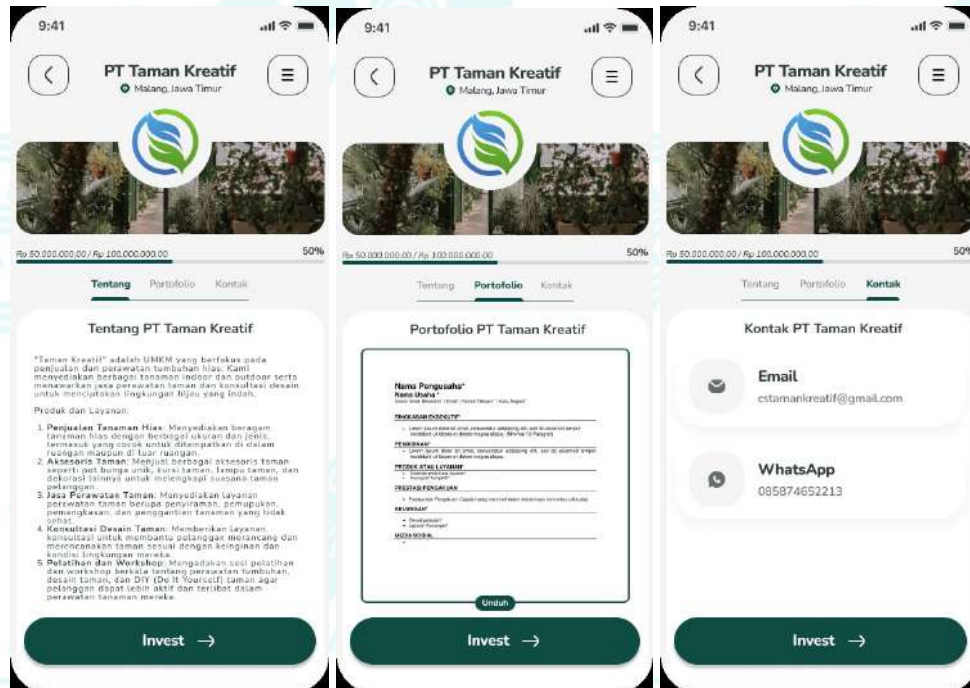


Profil Pengusaha



Edit Profil

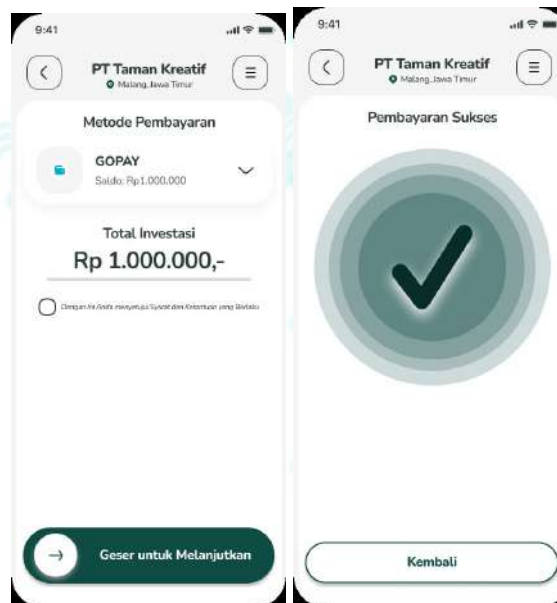




Detail Bisnis

Portofolio Usaha

Kontak Bisnis



Pembayaran Invest

Pembayaran Berhasil

## DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik. (2022). Statistik Penduduk Indonesia 2022. Jakarta: BPS.  
<https://www.bps.go.id/>. Diakses pada 29 Oktober 2023.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2023). Laporan Statistik Industri Keuangan Non Bank 2022. Jakarta: OJK. Diakses pada 3 November 2023