

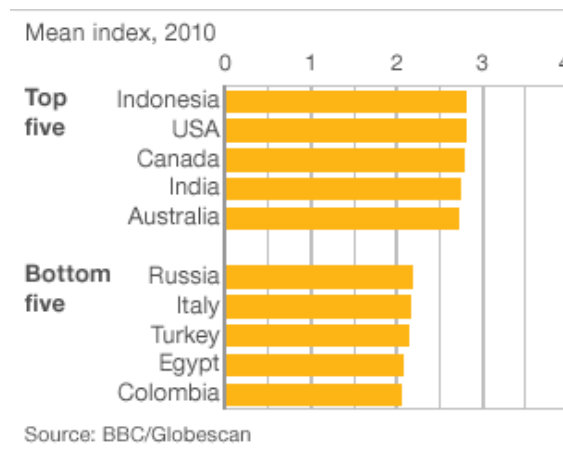
# BAB I PENDAHULUAN

## I.1 Latar Belakang

David McClelland berpendapat bahwa suatu negara akan menjadi makmur jika jumlah *entrepreneur*-nya mencapai 2% dari jumlah penduduknya. Jumlah penduduk Indonesia saat ini yang berjumlah ±238 juta jiwa merupakan negara dengan jumlah penduduk terbesar ke-4 di dunia setelah China, India, dan Amerika Serikat. Dibalik potensi yang begitu besar dikarenakan jumlah penduduknya, Indonesia belum memiliki rasio *entrepreneur* yang cukup untuk menjadikannya sebagai negara yang makmur. Kemakmuran suatu negara sangat berkaitan dengan kemajuan ekonomi negara tersebut, dan disinilah *entrepreneur* memegang peranan penting bagi perekonomian suatu Negara. Tidak hanya penciptaan lapangan pekerjaan, inovasi merupakan salah satu faktor untuk meningkatkan daya saing suatu bangsa. Inovasi ini umumnya terjadi di perusahaan-perusahaan yang baru masuk ke pasar untuk melawan existensi berbagai kompetitor yang sudah ada terlebih dahulu. Agus Muharram, Deputi Menkop dan UKM bidang Pengembangan SDM menyatakan bahwa *entrepreneur* yang ada di Indonesia baru mencapai 1,56% dari ±238 juta jiwa penduduk Indonesia. Sedangkan persentase penduduk Singapura yang berwirausaha mencapai 7,2%, Malaysia 5%, Thailand 4,1%, Korea Selatan 4%, China dan Jepang mencapai 10%, sedangkan yang tertinggi adalah Amerika Serikat sebesar 11,5%-12%. Jika Indonesia menginginkan pencapaian standar minimum 2% dalam rasio *entrepreneur*-nya, maka negeri ini setidaknya masih membutuhkan sekitar 105.000 *entrepreneur* baru.

Pada tahun 2010, BBC News mengadakan sebuah riset tentang negara beriklim *entrepreneur* terbaik terhadap 24.000 responden dari 24 negara. Kesimpulan dari penelitian BBC News tersebut yakni Indonesia merupakan tempat terbaik pilihan responden untuk memulai bisnis. Survei yang dilakukan Globescan bersama program International Policy Attitudes di University of Maryland ini mengindikasikan bahwa Indonesia merupakan negara yang

masyarakatnya paling menghargai inovasi dan kreativitas untuk mendukung pengembangan bisnis, lebih tinggi ketimbang AS.



Gambar I.1 Hasil riset BBC dan Globescan tahun 2010<sup>1</sup>

Menurut riset tersebut, dunia sudah mengakui bahwa Indonesia menduduki peringkat satu sebagai tempat terbaik untuk membangun bisnis. Sekarang adalah saat yang tepat untuk menambah jumlah *entrepreneur*, tetapi terdapat berbagai kendala demi mewujudkan *entrepreneur* baru tersebut. Salah satu hambatan dan yang paling besar efeknya adalah keterbatasan modal. Meski banyak paradigma yang menyatakan bahwa segala sesuatu tidak hanya berdasarkan modal semata, tetapi saat ini modal masih menjadi aspek utama disamping ide-ide kreatif untuk memulai suatu usaha. Dunia perbankan di Indonesia sulit memberikan pinjaman karena kebanyakan dari *entrepreneur* dan calon *entrepreneur* yang ada belum memiliki pengalaman. Akar permasalahan yang dialami *entrepreneur* dan calon *entrepreneur* Indonesia saat ini adalah mengenai pendanaan, maka harus dicarikan solusi yang efektif mengenai pemenuhan permodalan tersebut.

*Crowdfunding* atau biasa juga disebut dengan *crowdfinancing*, *equity crowdfunding*, atau *hyper funding* adalah usaha kolektif dari seseorang atau sekelompok melalui jaringan dan memanfaatkan semua *resources* yang tersedia, biasanya dilakukan melalui internet, untuk mendukung sebuah proyek dan atau bisnis yang diinisiasi oleh seseorang atau sekelompok orang lainnya.

<sup>1</sup> <http://www.bbc.co.uk/news/business-13547505>

*Crowdfunding* digunakan untuk mendukung banyak ragam kegiatan, mulai dari penanggulangan bencana alam, *citizen journalism*, kegiatan *artist*, kampanye politik, *seeding* dana perusahaan *startup*, film, pembuatan *software* gratis dan penelitian ilmiah.

Dewasa ini, *crowdfunding* telah menjadi metode alternatif untuk meningkatkan pencarian dana untuk bisnis dan proyek kreatif. Dipopulerkan oleh Kickstarter.com di Amerika, melalui *crowdfunding* baik pebisnis maupun pemilik proyek kreatif bisa menarik perhatian orang banyak untuk menawarkan proposal mereka. Bahkan setiap orang memiliki kesempatan untuk berkontribusi mulai dari tahap terkecil terhadap proposal yang ditawarkan, jika mereka tertarik terhadap proposal tersebut. Setiap proposal yang ditawarkan memiliki target *funding* tersendiri yang dipublikasikan melalui internet secara transparan dan *fair*.

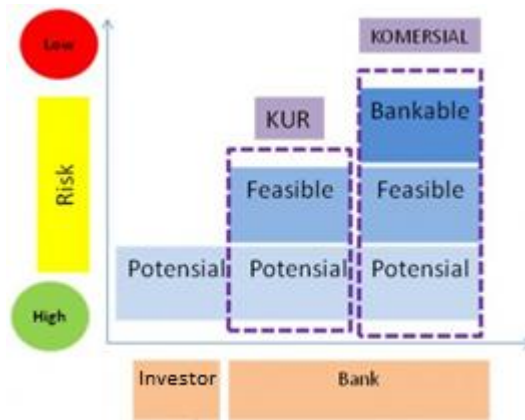
Di dunia internasional, situs *crowdfunding* kini telah menjadi salah satu situs yang dianggap ‘seksi’ oleh kalangan pebisnis dan pelaku kreatif. Munculnya situs-situs *crowdfunding* selain Kickstarter.com, seperti CircleUp dan Fundable, telah memberikan animo positif dikalangan penggunanya. Demikian halnya di Indonesia, kini juga telah ada situs *crowdfunding* sejenis. Wujudkan.com adalah situs *crowdfunding* yang didirikan sejak Februari 2012 oleh Mandy Marahimin, produser dan aktivis perfilman Indonesia. Situs ini dibangun sebagai bentuk kepedulian terhadap perkembangan industri kreatif di Indonesia. Hingga saat ini, Wujudkan.com telah berhasil mewujudkan proposal proyek - proyek kreatif yang diunggah pada situs. Beberapa diantaranya, karya arsitektur - Atap Untuk Rumah Uay, modul pendidikan animasi - Banyu dan Elektra Menyalakan Kota, film non-naratif - Epic Java, dan film drama layar lebar yang diproduseri Mira Lesmana - Atambua 39°C.

Perusahaan rintisan, umumnya disebut *startup*, merujuk pada semua perusahaan yang belum lama beroperasi. Perusahaan-perusahaan ini sebagian besar merupakan perusahaan yang baru didirikan dan berada dalam fase pengembangan dan penelitian untuk menemukan pasar yang tepat. Sedangkan bisnis lokal adalah bisnis yang lingkup geografisnya pada satu negara tertentu

saja. Umumnya bisnis lokal ini sudah lebih stabil dalam beroperasi dibandingkan *startup* karena mereka sudah lama berdiri.

*Crowdfunding* juga dapat digunakan untuk mengembangkan sebuah *startup* dan bisnis lokal yang digawangi *entrepreneur* Indonesia . Banyak *startup* dan bisnis lokal di Indonesia yang ingin berkembang tetapi terkendala pada permasalahan klasik, yaitu dana. Jika ingin melakukan peminjaman ke bank, banyak syarat yang harus dipenuhi oleh *startup* dan bisnis lokal tersebut. Suatu bank biasanya melihat *bankability* dan *feasibility* suatu perusahaan atau proyek yang akan dibiayainya. *Bankable* adalah usaha tersebut memiliki prospek bisnis yang baik dan memiliki kemampuan untuk mengembalikan sedangkan *feasible* adalah kelayakan dari bisnis tersebut. Setiap bank memiliki penilaian yang berbeda terhadap perusahaan ataupun proyek yang akan diberi kredit. Ada bank yang lunak atau dengan kata lain, mudah meloloskan proposal tetapi bunga pinjaman yang diberikan terlampaui tinggi. Ada pula bank yang memiliki prosedur pengajuan kredit yang sulit dan cenderung berbelit-belit. Tentunya ini merupakan suatu kendala jika *startup* ataupun bisnis lokal menemui bank yang demikian. Apalagi jika subyeknya masih berstatus sebagai mahasiswa yang baru saja berkecimpung di dunia *entrepreneurship* dan berniat mengembangkan ataupun melebarkan sayap bisnisnya. Pada umumnya bank memiliki alergi pada mahasiswa dalam hal pemberian modal, terutama jika statusnya adalah mahasiswa rantauan dan tidak memiliki tempat tinggal tetap di kota tempat merantau tersebut. Sudah barang tentu persyaratan yang diberikan oleh bank tidak akan mudah untuk dipenuhi.

Gambar I.2 menjelaskan bahwa untuk mendapatkan dana dari bank, *startup* dan bisnis lokal harus memiliki aspek *bankable* dan *feasible* ataupun dengan kondisi khusus bisa aspek *feasible* saja jika mengajukan KUR. Tetapi jika pengajuannya ditujukan kepada investor, tidak perlu memusingkan *bankable* atau *feasible* tidaknya bisnis karena faktor yang paling penting adalah potensial tidaknya bisnis tersebut. Investor dalam hal ini adalah pendana non-bank yang melakukan investasi untuk suatu tujuan yang bersifat materi. *Crowdfunding* yang ada saat ini dibangun karena adanya kebutuhan dari pencari dana dan investor yang memiliki kelebihan materi.



Gambar I.2 Grafik *requirement* investor dan bank untuk *startup* dan bisnis lokal

Di Indonesia belum ada *crowdfunding* yang tujuannya membantu *startup* dan bisnis lokal dalam hal permodalan. *Crowdfunding* yang ada di Negara kita hanya sebatas pemberian dana untuk mewujudkan ide dan mengerjakan suatu proyek baik yang bersifat individual maupun sosial. Untuk itulah harus dirancang suatu *crowdfunding* yang tujuannya agar dapat memfasilitasi *startup* dan bisnis lokal sebagai *kreditor* yang menginginkan suntikan dana dari *investor* dan diharapkan nantinya dapat mencapai tujuan akhir yang selaras dengan program pemerintah yakni menaikkan angka *entrepreneur* menjadi 2%.

## I.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang di atas muncul permasalahan yang harus dicari suatu pemecahan masalahnya yaitu:

1. Portal *crowdfunding* dengan fitur-fitur seperti apa yang harus dirancang untuk memenuhi kebutuhan investor dan kreditor?
2. Bagaimana portal *crowdfunding* yang dapat terorganisir dan terkategori dengan baik sehingga memudahkan kreditor untuk mendapatkan modal begitu pula sebaliknya investor dapat memberikan sejumlah dananya?

### **I.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari tugas akhir adalah sebagai berikut:

1. Merancang portal dengan fitur-fitur yang telah dianalisis untuk memenuhi kebutuhan investor maupun kreditor.
2. Melakukan identifikasi proses investasi antara investor dan kreditor pada portal *crowdfunding* agar dapat terorganisir dan terkategori dengan baik sehingga memudahkan kreditor untuk mendapatkan modal begitu pula sebaliknya investor dapat memberikan sejumlah dananya.

### **I.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diperoleh dari tugas akhir adalah sebagai berikut.

1. Bagi *startup* dan bisnis lokal.
  - a. Memberi kemudahan dalam mendapatkan sejumlah dana guna mengembangkan bisnis melalui crowdsourcing ini.
  - b. Secara tidak langsung situs crowdsourcing ini dapat digunakan sebagai sarana untuk memasarkan produk atau jasa *startup* dan bisnis lokal.
  - c. Memberi kemudahan bagi *startup* dan bisnis lokal untuk membangun relasi bisnis dengan investor ataupun dengan sesama kreditor baik dalam jangka waktu pendek maupun jangka waktu panjang.
2. Bagi investor.
  - a. Mandapatkan informasi mengenai *startup* dan bisnis lokal yang membutuhkan kerjasama dengan investor.
  - b. Mendapatkan kemudahan dalam melakukan investasi dana.
  - c. Meminimalkan kesalahan dalam melakukan investasi.
3. Bagi Peneliti
  - a. Mengetahui cara merancang aplikasi atau pun sistem informasi untuk menambah pengetahuan peneliti.
  - b. Untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Jurusan Sistem Informasi Program Strata I di Universitas Telkom.

## **I.5 Batasan Masalah**

Untuk mengkaji suatu permasalahan diperlukan pembatasan agar penyajiannya lebih terarah dan mencapai sasaran yang telah ditentukan sebelumnya. Adapun batasan masalah yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Pada portal ini tidak terdapat fitur *personal messaging* antar anggotanya.
2. Belum mengakomodasi penyertaan dana investasi melalui portal ini. Penyertaan dana investasi dapat dilakukan dengan menghubungi *startup* dan bisnis lokal secara langsung.
3. Pada portal ini tidak terdapat notifikasi seandainya ada yang melakukan aktivitas seperti memberikan komentar dan menuliskan rekomendasi pada halaman profil bisnis suatu *startup* dan bisnis lokal.