

**ANALISA NILAI VALUASI PERUSAHAAN *STARTUP*
BERDASARKAN FAKTOR KEUANGAN DAN NON
KEUANGAN
(STUDI KASUS PERUSAHAAN *STARTUP XYZ*)**

**Ni Made Estiyanti¹⁾
Putu Dian Rusmadewi²⁾
STMIK Primakara^{1), 2)}**

ABSTRACT

Startup can experience a very drastic success or failure. This is what distinguishes startup with business companies in general .. XYZ is one of the startup from Bali that offers audio stimulation application products to optimize brain development in the fetus during pregnancy. The potential of XYZ to prey on the Indonesian market is quite wide open, but if it is not balanced with proper company valuation calculations, XYZ can lose the opportunity to get help from investors. This research took place during 2016 at Startup XYZ. The types of data used are qualitative data such as the Founder team, potential customers, previous funding positions, copyright, competitor, and quantitative data such as the Startup financial statements. The data in this study were collected using data collection technique by observation, interview, and literature study. The method of data analysis by means of quantitative analysis is the projection analysis of financial statements based on scaling stage method. Qualitative analysis is by doing data reduction, data presentation and drawing conclusions. This study concludes that the value of Startup XYZ company valuation is Rp 4,705,427,801.00. Based on the analysis of non-financial factors, Startup XYZ has several things that can add value to the company's valuation of investors in investing such as: Founder team who have expert and have strong experience in their field, has a potential customer and clear user target and Large and currently exploring cooperation with one of the largest dairies in Indonesia, previously had received a funding grant from Kemenristekdikti, Startup XYZ has been copyrighted applications since November 19, 2015, while for the brand certificate is still in the process of handling. Viewed from the competitors With XYZ-like criteria, it is possible that XYZ will be an equivalent application to similar companies in the world, at least for the target market in Indonesia.

Keywords: *Startup, Valuation, Corporate Value, Investor*

I. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi dewasa ini menyebabkan arus informasi berpindah secara cepat dalam hitungan detik tanpa mengenal batasan wilayah. Begitu halnya dengan perkembangan perusahaan industri digital seperti Google dan Facebook yang mendunia dan akhirnya menginspirasi lahirnya

perusahaan-perusahaan *startup* di Indonesia. *Startup* menurut Eric Ries (2012) merupakan institusi manusia yang diciptakan untuk membuat produk atau layanan baru dan inovatif dalam sebuah kondisi ketidakpastian yang tinggi. Maksud dari kondisi ketidakpastian yang tinggi adalah *startup* dapat mengalami keberhasilan

atau kegagalan yang sangat drastis. Hal inilah yang membedakan *startup* dengan perusahaan bisnis pada umumnya.

Berbagai permasalahan mulai muncul ketika investor lokal maupun asing berkeinginan untuk mengevaluasi *startup* lokal Indonesia sebelum menginvestasikan dana. Ketidaksiapan *startup* lokal yang biasanya menjadi poin minus di mata investor. Hal ini menimbulkan keraguan bagi investor apakah *startup* Indonesia dapat mengelola dana yang akan diberikan dengan baik dan dapat memberi keuntungan bagi investor. Tidak hanya itu, beberapa kendala yang dihadapi *startup* Indonesia seperti infrastruktur dan regulasi yang belum mendukung sepenuhnya, karakteristik calon user ataupun konsumen dan lain sebagainya membuat investor menahan diri untuk berinvestasi.

XYZ merupakan salah satu *startup* dari Bali yang menawarkan produk aplikasi stimulasi audio untuk mengoptimalkan perkembangan otak pada janin di masa kehamilan. Berdiri sejak tahun 2015, XYZ mengambil ide untuk memperluas inovasi ini salah satunya karena berdasarkan data Badan Kependudukan dan Keluarga Berencana (BKKBN) tahun 2011 mencatat terdapat 5.192.427 ibu hamil di Indonesia, dengan kata lain potensi XYZ untuk memangsa pasar Indonesia cukup terbuka lebar, namun apabila tidak diimbangi dengan perhitungan valuasi perusahaan yang tepat, XYZ dapat kehilangan kesempatan untuk mendapatkan bantuan dari investor. Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini bertujuan untuk: 1) menghitung valuasi perusahaan *startup* berjenis aplikasi *smartphone* pada perusahaan *startup* XYZ; 2) menganalisa faktor-

faktor yang mempengaruhi nilai perusahaan *startup* XYZ;

II. TINJAUAN PUSTAKA

1. Pengertian Perusahaan Startup

Pada dasarnya *Startup* adalah pengimplementasian dari business plan dimana segala sesuatu yang telah direncanakan dan diproyeksikan dalam rencana bisnis dituangkan dan direalisasikan dalam bentuk *startup*. Menurut Paul Graham (2012), *startup is a company designed to grow fast*. Sedangkan menurut Eric Ries (2012), *Startup is a human institution design that create something new under condition extreme and serenity. It doesn't say about what size of the company or what sector of industry, it just says we're trying to do institution building when we don't know what we don't know*. Jadi kesimpulannya, *startup* adalah suatu bisnis yang baru dirintis, masih berada di posisi yang serba tidak pasti, dan masih berada di fase pengembangan untuk menjadi perusahaan besar.

2. XYZ: Sebuah Startup Kesehatan Bagi Ibu Hamil Berbasis Aplikasi pada Smartphone

XYZ merupakan sebuah aplikasi *smartphone* yang berfungsi untuk memberi stimulasi audio secara efektif terhadap janin pada masa kehamilan. Aplikasi maternal ini dapat melakukan stimulasi pada janin dengan praktis melalui penggunaan *smartphone* yang ditempelkan ke perut ibu hamil. XYZ akan menghitung usia kehamilan dan menentukan jumlah pemberian stimulasi sesuai dengan masa kehamilan tersebut.

3. Pengukuran Nilai Perusahaan Startup

A. Valuasi Startup (Startup Valuation)

Seperti halnya perusahaan komersil pada umumnya, *startup* juga harus mengetahui berapa nilai valuasi perusahaannya. Menurut Stephen R. (2014) hal ini berguna untuk menentukan berapa harga yang harus dibayar investor apabila *startup* menjual perusahaannya, seberapa besar presentase kepemilikan saham investor dan *startup* yang perlu disepakati sebelum investasi terjadi

B. Terminologi Pendanaan dan Valuasi

Dalam *startup*, terdapat beberapa istilah dan terminology pendanaan serta valuasi yang dijelaskan oleh Stephen R. (2014) sebagai berikut:

1. Pre-money Valuation

Menurut Stephen (2014), *pre-money valuation* adalah nilai valuasi perusahaan sebelum terjadinya investasi. *Pre-money valuation* merupakan kunci negosiasi diantara *founder* dan investor.

2. Post-money Valuation

Berbeda dengan *pre-money valuation*, *post-money valuation* merupakan nilai perusahaan *startup* setelah investor memberikan dana. Rumus *post-money valuation* menurut Stephen (2014) adalah *Pre-money valuation* + Jumlah dana yang diinvestasikan investor.

3. Dilution

Dilusi merupakan kondisi ketika persentase kepemilikan saham berkurang setelah saham baru dikeluarkan.

4. Raise or Round (Investment Round)

Proses dan hasil dari mendapatkan pendanaan dalam dunia *startup* disebut *round* atau *raise*. *Raise* atau *round* ini merupakan sebuah tahapan dalam masing-masing pendanaan.

a. Price Round

Proses terjadinya persetujuan diantara *startup* dan investor mengenai nilai valuasi perusahaan sehingga harga saham per lembar dapat ditentukan.

b. Down Round.

Proses *down round* adalah posisi dimana *founder* menerima investasi dari investor dengan nilai valuasi yang lebih kecil dari nilai valuasi sebelumnya.

c. Seed Round

Tahap ini biasanya merupakan tahap awal berdirinya *startup*. Investasi dapat berasal darimana saja. Biasanya pendanaan berasal dari *startup* sendiri (*bootstrap*), *angel investor*, dan lain sebagainya.

d. Series A, Series B, etc

Tahap pendanaan dari investor selanjutnya disebut tahap series A, series B, dan seterusnya. Pada umumnya, tahap pendanaan pada series ini diberikan oleh Venture Capital.

C. Faktor-Faktor Penentu Nilai Valuasi Startup

Menurut Stephen (2014) beberapa faktor penentu nilai valuasi sebuah *startup* antara lain:

1. Founder dan Tim Startup

Tentu berbeda nilainya apabila seorang *founder* dan beberapa tim yang sudah biasa berkecimpung di dunia digital business dengan yang baru saja ingin bergabung.

2. Pangsa Pasar

Pangsa pasar sebuah *startup* bisa saja dalam sekali momentum (*booming*) pada waktunya dan menghasilkan penghasilan yang besar, ataupun berkelanjutan namun stagnan tergantung dari pasar yang dituju.

3. *Revenue*

Seberapa besar penghasilan yang dapat dihasilkan dari *startup* dan apakah penghasilan tersebut masuk akal jika dibandingkan dengan besarnya pangsa pasar juga menjadi salah satu faktor penilaian valuasi perusahaan.

4. Produk

Pada poin ini, produk yang ditawarkan oleh *startup* akan dibandingkan dengan produk lain yang sejenis. Apakah produk yang ditawarkan *startup* merupakan produk yang harus dimiliki customer karena berdampak langsung pada customer ataukah hanya produk pilihan yang baik apabila dimiliki customer.

5. Hak Kekayaan Intelektual

Startup memiliki hak kekayaan intelektual yang lebih kuat sebelum perusahaan *startup* kompetitor lainnya yang mengakui ide, merk maupun logo *startup* yang dimiliki.

6. *Customer Traction*

Customer Traction adalah reputasi produk *startup* bagi customer. Sebagai contoh, *startup* Instagram tidak memiliki revenue bertahun-tahun, namun mereka memiliki *traction* yang baik. Hampir disetiap *smartphone* terinstall aplikasi berbagi gambar ini.

7. *Stage of the Startup*

Posisi pendanaan *startup* menjadi faktor valuasi *startup* itu sendiri. Misalnya sebuah *startup* yang

sudah berada di posisi *series B* tentunya memiliki nilai valuasi yang lebih tinggi dibandingkan dengan yang masih berada di posisi *seed*.

8. Kompetisi

Sebuah *startup* yang memiliki jenis usaha yang banyak dijumpai seperti contohnya *e-commerce* tentu harus memiliki nilai lebih dari perusahaan kompetitor sejenis. Investasi Tambahan
Faktor investasi tambahan disini memiliki arti apakah suatu *startup* memerlukan investasi pendanaan tambahan untuk mencapai tujuan perusahaan mereka, yang dalam hal ini berarti tingkat dekatnya *startup* dengan tujuan utama.

9. Potensi Exit

Potensi exit juga merupakan faktor penentu valuasi perusahaan *startup*. Ada sebagian *startup* yang menginginkan exit sebagai tujuan akhir *startup* mereka. Exit dalam *startup* dapat memiliki dua arti, yakni exit baik dan exit buruk. Exit dikatakan baik apabila *startup* tersebut berhasil mencapai IPO (penawaran ke pasar saham) atau M&A (Merge & Acquisition) atau diakuisisi oleh perusahaan yang lebih besar. Sedangkan exit yang buruk adalah cara lain untuk mengatakan apabila sebuah *startup* gagal atau tutup karena sejumlah alasan.

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengambil data di perusahaan *StartupXYZ*. Periode penelitian ini berlangsung selama tahun 2016. Jenis Data yang digunakan adalah data kualitatif seperti *Founder team*, *potential customer*, posisi pendanaan sebelumnya, hak cipta, kompetitor, dan data kuantitatif seperti laporan

keuangan *Startup*. Data dalam penelitian ini dikumpulkan menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, dan studi pustaka. Metode analisis data dengan cara analisis kuantitatif yaitu analisa proyeksi laporan laba rugi berdasarkan metoda *scaling stage*, analisis kualitatif yaitu dengan melakukan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Beberapa bagian yang akan dianalisa dalam penelitian ini antara lain: Sejarah perusahaan dan *Founder team*, *Potential customer* dan *User target*, posisi pendanaan sebelumnya, hak Cipta, kompetitor.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A) Analisis Faktor Non Keuangan

1) Sejarah Perusahaan & *Founder Background*

XYZ adalah tenant yang awalnya tergabung dalam IBT (Inkubasi Bisnis Teknologi) 2015. *Startup* ini telah berjalan sejak Juli tahun 2015 menghasilkan suatu produk yang bernama XYZ, yaitu sebuah *apps* (program / aplikasi) yang bertujuan untuk menstimulasi perkembangan otak janin pada masa kehamilan.

Beberapa *team* dari XYZ antara lain:

Chief Executive Officer (CEO)

Nama : dr. XXX

Pendidikan Terakhir : S1

(Pendidikan Dokter)

Determinasi :

Koordinator, Inisiator, dan ketua R&D Team XYZ

Pengalaman :

Selain sebagai seorang dokter umum, sejak tahun 2010, beliau juga aktif bergerak dalam pengembangan inovasi teknologi dibidang medis (*Hardware & Software*) beserta integrasinya.

Beberapa karya digital yang telah dihasilkan diantaranya:

1. MEDI-CALL : Aplikasi *location base services* penyedia layanan kesehatan tercepat dan terdekat “ *ondemand*” (www.medicallindonesia.com) yang saat ini telah menjadi PT. Medika Nusantara Gumilang yang merupakan bagian dari PT.K24Indonesia.
2. JKN Apps: Aplikasi Dokter Keluarga Jaminan Kesehatan Nasional (www.jknapps.com).
3. XYZ : Prenatal Tones Stimulation app untuk kehamilan (www.XYZ.com).

Chief Operational Officer (COO)

Nama :

dr. Yyy., S.Ked

Pendidikan Terakhir : S1

Pendidikan Dokter

Determinasi :

Pelaksana Uji Klinis, Administrasi, dan kajian teoritis Aplikasi XYZ.

Pengalaman :

1. Symposium Bali International Combined Clinical Meeting 2016 “Perinatal Medicineas Preventive Medicine”
2. Research of casehypertensioninpre-erderly Klungkung 2015, SMF Ilmu Penyakit Dalam RSUP Sanglah
3. Penelitian bersama SMFTHTRSUP Sanglah untuk menguji tingkat kebisingan dimasyarakat pengunungan di Bangli.

Music Composer

Nama : Zzz

Pendidikan Terakhir :

Pendidikan terakhir SMA,

training: NTM online with Joey

Sturgis Sumerian Records

California

Determinasi :
Composer/Soundaudio mixing&recording.
Pengalaman :
a. M-DUSrecordassoundengineer (Jakarta)
b. Ladola record assoundengineer (Jakarta)
c. Mstudiocurupasmasteringengineer (Bengkulu)
d. Neoctavestudioasowner arranger, mixing engineer, masteringengineer, sounddesign. (Bali)
e. Portofolioinstrumental:
<https://soundcloud.com/neoctave/scoring-sample>

UI/UXDesigner

Nama :AAA
PendidikanTerakhir :
BachelorDegreeofScience&GraphicDesignDiploma
Determinasi :
UI/UXDesigneraplikasidanweb
Pengalaman :
1. 2012 :*GraphicDesigneratemveeMagazine(August-November)*
2. 2013-2015:*GraphicDesigneratCelebrasianmedia Group*
3. 2016 :*R&D/VisualDesigneratPatriatMedical&Devices(present)*
4. Visual Designer at startup: XYZ, Jknapps, Medi-call, Helpin, Socialytalk
5. **Chief Technology Officer (CTO)**

Nama : BBB
Determinasi :
Programer android (backend) dan webadmin.

Pengalaman :
1. *Android Programmer:AplikasiAPKXY Zcodewith meteor.*
2. *Senior Programerat:shoppingbali.com*
3. *Ownerand CTOat:Sudigital.com*

Dari lampiran data founder team tersebut, dapat disimpulkan bahwa para founder dari *startup XYZ* telah memiliki keahlian yang kompeten di bidangnya masing-masing. Stephen (2014) menyatakan bahwa para investor yang sudah biasa mendanai *startup* pasti melirik latar belakang *founder* dan tim yang bekerja di balik layar *starup* tersebut. Keahlian yang kompeten pada *timstartup* diyakini dapat menaikkan multiplier pada saat perhitungan valuasi *startup*.

2)Potential customer dan target user

Sesuai dengan namanya, XYZ (*Prenatal Tones Stimulation*) dirancang untuk menjadi *brand* aplikasi stimulasi audio yang sesuai untuk mendampingi Prenatal. Visi XYZ adalah menjadi *mobue app* yang dapat menyediakan kebutuhan stimulasi audio dan informasi yang berguna untuk kehamilan. Dengan besarnya pertumbuhan pengguna *smartphone* di Indonesia, membuat *startup* digital lainnya seperti: Gojek, Uber, Grab, Tokopedia, Bukalapak, Traveloka, dan berbagai *startup* digital lainnya begitu populer dan berhasil mengambil market di Indonesia. Seiring dengan hal tersebut, XYZ ingin menjadi yang pertama dan terdepan sebagai aplikasi digital yang berguna bagi segmen

ibu hamil. Target Akuisisi *user* hingga 50.000-100.000 *user*, dan bekerjasama dengan PT. Shangiang Perkasa (PRENAGEN) atau perusahaan susu kehamilan lainnya.

a) Kerjasama dengan Prenagen (Biaya Lisensi)

XYZ R&D Team menginginkan biaya lisensi yang harus dibayarkan pihak prenagen per *user* sebesar Rp.5000 setiap bulannya. Apabila *user* tersebut

secara berkesinambungan melakukan aktivasi aplikasi dan menggunakannya, tentunya terdapat banyak keuntungan yang bisa diberikan ke perusahaan Prenagen terkait dengan aspek CRM yang dapat dilakukan dengan aplikasi ini. Besaran biaya lisensi ini nantinya akan tetap ditentukan atas kesepakatan antara XYZ dan Prenagen.

Tabel 4.1

Tabel Perbandingan Prenagen secara manual dan Aplikasi

MEDIA	Tarif/ 30menit pada sambungan telepon : (Ata biaya lisensi per Bulan pada XYZ)	Target <i>user</i>	Total Pengeluaran/ Bulan
Telepon	Rp.25.000	Rp. 50.000	Rp.1.250.000.000
XYZ	Rp.5000	Rp. 50.000	Rp.250.000.000

XYZ merupakan salah satu bentuk investasi di era digital untuk mengurangi pengeluaran. Dibandingkan model pendekatan atau *followup* konsumen dengan menggunakan media komunikasi konvensional seperti telepon, tentunya telepon tersebut menghabiskan anggaran yang sangat besar. Hal ini didasarkan atas penggunaan media seperti telepon membutuhkan sumber daya manusia langsung yang menghubungi *customer* tersebut. Belum lagi ditambah besarnya biaya operator yang dikeluarkan untuk menggunakan telepon tersebut. Dapat dilakukan simulasi perbandingan penghitungan besar biaya atas telepon konvensional dibandingkan dengan menggunakan aplikasi digital (XYZ). Dalam hal ini skema dibawah dari segi tarif operator telepon per 30 menit dibutuhkan

untuk menanyakan detail tentang : Status *user*, alamat, survey, durasi atau jumlah konsumsi susu Prenagen, dan lainnya yang setara dengan data yang bisa didapatkan dari aplikasi XYZ. Apabila hal tersebut dilakukan ke sebanyak 50.000 *user* maka akan didapatkan skema pada tabel diatas. Dengan demikian, besaran biaya yang dapat dihemat apabila XYZ dioptimalisasi sebagai media CRM digital di Prenagen tentunya sangat menghemat anggaran biaya *marketing* yang dibutuhkan hingga lima kali lipat. Hal ini membuat data yang lebih bervariasi, efisien, dan akurat membuat model CRM berbasis aplikasi ini lebih meningkatkan efisiensi biaya *marketing* kedepanya.

b) Target *user* apabila XYZ dijual secara bebas di App Store atau Play Store

Target *user* XYZ adalah 50.000-100.000 *user* untuk tahun pertama dengan harga jual Rp 2.500 per bulan. Dapat dilihat secara umum, perusahaan *Startup* XYZ dapat menjangkau target akuisisi *user* karena berdasarkan data Badan Kependudukan dan Keluarga Berencana (BKKBN) tahun 2011 mencatat terdapat 5.192.427 ibu hamil di Indonesia, dengan kata lain potensi XYZ untuk memangsa pasar Indonesia cukup terbuka lebar.

3) Posisi Pendanaan Sebelumnya

Posisi pendanaan startup menjadi faktor valuasi startup itu sendiri. Pada saat ini Startup XYZ sudah pernah didanai oleh KEMENRISTEK DIKTI sebesar Rp 250.000.000 yang digunakan untuk pengembangan sistem dan *marketing*.

Dari hasil pendanaan tersebut, hendaknya akan dapat mempermudah Startup XYZ dalam memperoleh pendanaan selanjutnya karena pendanaan tahap pertama telah memberikan kepercayaan pada para investor selanjutnya untuk menilai perusahaan Startup XYZ.

4) Hak Cipta

Pada umumnya sebuah *Startup* tidak memiliki asset tetap seperti gedung maupun mesin. Untuk melindungi ide bisnis, maka sebaiknya sebuah startup telah mengklaim hak cipta sebelum perusahaan kompetitor mengakuinya. XYZ sendiri telah memiliki hak cipta aplikasi sejak tanggal 19 November

2015, sedangkan untuk sertifikat merek sampai saat ini masih dalam proses pengurusan.

5). Kompetitor

Beberapa kompetitor yang sejenis dengan *startup* XYZ, antara lain:

1. *Pregnancy+*
Pregnancy+ merupakan aplikasi kehamilan yang tersedia di iOS dan Android.
2. *My Pregnancy & Baby Today*
Aplikasi *My Pregnancy & Baby Today* telah direkomendasikan oleh New York Times, ABC News, Healthline, Bustle.com, dan lain sebagainya.

Dilihat dari kedua kompetitor dengan kriteria sejenis XYZ, maka ada kemungkinan bahwa XYZ akan menjadi aplikasi yang setara besarnya dengan *Pregnancy+* dan *My Pregnancy and Baby Today*, setidaknya untuk target pasar di Indonesia.

B. Analisis Keuangan

1) Metode Early Stage

Kebutuhan dana yang ideal adalah dua belas hingga delapan belas bulan untuk mengembangkan *startup*. Dua belas bulan pertama adalah biaya operasional dan enam bulan tambahan sebagai biaya cadangan untuk tetap berkembang. Pada posisi ini startup biasanya belum memiliki pendapatan atau *revenue*.

Berikut ini adalah kebutuhan dana dari perusahaan *startup* XYZ selama satu bulan.

Tabel 4.2

Estimasi Biaya Sebulan

Nama Biaya	Biaya per unit	Unit	Total
B. Sewa VPS (Virtual Private Server)	Rp 3.360.000,00	1	Rp 3,360,000.00
B. Sewa Gedung	Rp. 3.000.000,00	1	Rp 3,000,000.00
B. Listrik	Rp 1.000.000,00	1	Rp 1,000,000.00
B. Internet	Rp 200.000,00	1	Rp 200,000.00
B. Telepon	Rp 250.000,00	1	Rp 250,000.00
B. ATK	Rp 150.000,00	1	Rp 150,000.00
B. Gaji <i>Marketing</i>	Rp 500.000,00	1	Rp 2,500,000.00
B. Tenaga Admin	Rp 1.800.000,00	1	Rp 1,800,000.00
B. Tenaga IT	Rp 5.000.000,00	1	Rp 5,000,000.00
B. Iklan	Rp 4,500,000.00	1	Rp 4,500,000.00
		Total	Rp 21,760,000.00

Kebutuhan dana selama delapan belas bulan:

Tabel 4.3

Biaya delapan belas bulan

Nama Biaya	Kebutuhan Dana Selama 18 Bulan
B. Sewa VPS (Virtual Private Server)	Rp. 60,480,000
B. Sewa Gedung	Rp. 54,000,000
B. Listrik	Rp. 18,000,000
B. Internet	Rp. 3,600,000
B. Telepon	Rp. 4,500,000
B. ATK	Rp. 2,700,000
B. Gaji <i>Marketing</i>	Rp. 45,000,000
B. Tenaga Admin	Rp. 32,400,000
B. Tenaga IT	Rp. 90,000,000
B. Iklan	Rp. 81,000,000
	Rp. 391,680,000

2) Metode Scaling Stage

Metode penentuan nilai valuasi berdasarkan *scaling stage* merupakan metode yang digunakan apabila sebuah *startup* telah memiliki pendapatan. Perhitungan metode *scaling stage* dengan membandingkan pendapatan kompetitor dibagi dengan profit

startup tahun pertama untuk mendapatkan multiplier.

Pada kasus perusahaan *startup XYZ* menggunakan multiplier satu karena tidak ditemukannya data nilai valuasi *startup* lain sebagai pembandingan. Berikut pada Table 4.4 dan Tabel 4.5 estimasi biaya pada *startup Prenatun* (Terlampir)

Berdasarkan tabel proyeksi laporan keuangan di atas, maka dapat diperoleh beberapa uraian sebagai berikut:

1. Revenue Rp 1.500.000.000 diperoleh dari asumsi:
Target user tahun pertama sebanyak 50.000 dikali dengan 12 bulan dikali Rp 2.500 (harga langganan per bulan).
2. Biaya gaji, sewa gedung, server, listrik, internet dan lain-lain diperoleh dari biaya yang dikeluarkan XYZ selama satu bulan dikali dua belas bulan.
3. Net profit diperoleh dari *revenue* dikurangi dengan *total expenses*.
4. Rumus perhitungan valuasi perusahaan Startup XYZ sebagai berikut:
 $PV = (\text{rate}, \text{rate pertumbuhan}, \text{total net profit})$
 $PV = PV(10\%, 5, \text{Net Profit tahun pertama: Net Profit tahun kelima}, 0, 0)$
Rp 4,705,427,801

V. SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan:

1. Hasil analisa keuangan *Startup XYZ* mempunyai perkiraan nilai valuasi sebesar Rp 4.705.427.801,00
2. Berdasarkan analisa faktor non keuangan, *Startup XYZ* memiliki beberapa hal yang dapat menambah nilai valuasi perusahaan sebagai pertimbangan investor dalam menanam modal seperti:
 - a) *Founder* teamnya yang telah ahli serta memiliki berbagai pengalaman yang kuat dibidangnya masing-masing.
 - b) Memiliki *potential customer* dan *target user* yang jelas dan besar serta sedang menjajaki kerjasama dengan salah satu

perusahaan susu terbesar di Indonesia

- c) Sebelumnya pernah mendapatkan hibah pendanaan dari Kemenristekdikti.
- d) *Startup XYZ* telah memiliki hak cipta aplikasi sejak tanggal 19 November 2015, sedangkan untuk sertifikat merek sampai saat ini masih dalam proses pengurusan.
- e) Dilihat dari kompetitor dengan kriteria sejenis XYZ, maka ada kemungkinan bahwa XYZ akan menjadi aplikasi yang setara besarnya dengan *Pregnancy+* dan *My Pregnancy and Baby Today*, setidaknya untuk target pasar di Indonesia.

B. Keterbatasan Penelitian dan Implikasinya

1. Penelitian ini memiliki periode penelitian satu tahun sehingga data keuangan yang diperoleh terbatas satu periode akuntansi. Penelitian selanjutnya sebaiknya menggunakan periode penelitian yang lebih panjang.
2. Beberapa faktor non keuangan untuk valuasi *startup* dalam penelitian ini belum bisa dikuantitatifkan karena keterbatasan referensi. Untuk penelitian selanjutnya dapat mengembangkan referensi yang bisa mengkuantitatifkan faktor non keuangan.

DAFTAR PUSAKA

- Akdon H, Wahyudi (2006). "Manajemen Konflik dalam Organisasi". Bandung: Alfabeta, Anggota Ikatan Penerbit Indonesia (IKAPI).

- Alter, S., 1992, "Information Systems a Management Perspective", Addison Wesley.
- Ariesto Hadi Sutopo dan Adrianus Arief, 2010. "Terampil Mengolah Data Kualitatif Dengan NVIVO". Penerbit Prenada Media Group : Jakarta.
- Arikunto, S. 2010. "Prosedur penelitian : Suatu Pendekatan Praktik". (Edisi Revisi). Jakarta : Rineka Cipta
- Bambang, Riyanto, 2001. "Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan", Edisi Keempat, Cetakan Ketujuh, BPFE Yogyakarta, Yogyakarta
- Brigham, E. F dan Houston, 2006. "Dasar-dasar Manajemen Keuangan", Edisi Sepuluh, Alih Bahasa Ali Akbar Yulianto, Penerbit Salemba Empat, Jilid I, Jakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2009. "Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan". Jakarta: RajaGrafindo Persada
- Husnan, Suad. 2000. "Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan (Keputusan Jangka Panjang)". Yogyakarta: BPFE
- James C, Van Horne dan John M. Wachowicz. 2005. "Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan". Edisi kedua belas. Jakarta: Salemba Empat.
- Kate Mucci dan Richard Mucci, 2002, *The Healing Sound of Music (Manfaat Musik untuk Kesembuhan, Kesehatan, dan Kebahagiaan Anda)*, Gramedia: Jakarta.
- Laudon, Kenneth C., & Jane, P. Laudon. (2010). "Manajemen Information Sistem :Managing the Digital Firm". New Jersey: Prentice-Hall
- Salvatore, Dominick. 2005. *Managerial Economics. Fifth Edition*. Singapore: Thomson Learning
- Stair, M. Ralph, George W. Reynolds. (2010). *Principles of Information Systems: A Managerial Approach. (9th edition)*. Australia : Thomson Course Technology. (page 46)
- Stephen R. Poland, 2014. *Founder's Pocket Guide: Startup Valuation 1x1 Media*
- Sugiyono. 2007. Metode Penelitian Pendidikan; Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.

Tabel 4.4
Estimasi biaya satu bulan

No	Uraian								Volume	Satuan	Satuan Biaya (Rp)	Jumlah (Rp)	
	BelanjaBarang &Peralatan												
	2 SewaVirtualPrivatSERV ER 1 sejumlah48unit	1	Bl n	x			x	1	Unit	1	unit	3,360,000	3,360,000
	Spesifikasi@RAM1GB, 1CPU, 30GBSSDDisk,2TBTra												
	2 SewaGedung								1	bulan	3,000,00	3,000,000	
	2 Biayalistrik								1	bulan	1,000,00	1,000,000	
III	2 BiayaInternet								1	bulan	200,000	200,000	
	2 BiayaTelepon								1	bulan	250,000	250,000	
	2 BiayaAlattuliskantor								1	bulan	150,000	150,000	
SUBTOTAL												7,960,000	
B													
	5 HonorariumTena gaKerja	1	bl n	X			x	1	Org	1	OB	2,500,00	2,500,000
	5 HonorariumTena gaKerja	1	bl n	X			x	1	OB	1	OB	1,800,00	1,800,000
	5 HonorariumTenaga Kerja Web	1	bl n	X			x	1	Org	1	OB	5,000,00	5,000,000
IV	5 Biayapenayanganikl andimedia online(TripAdvisor,G oogleAds, FacebookAds)								3	tayang	1,500,000	4,500,000	
SUBTOTAL												13,800,000	
TOTAL												21,760,000	

Tabel 4.5
Proyeksi Laporan Laba Rugi

RATE PERTUMBUHAN	10%	10%	10%	10%
	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4
Revenue	1,500,000,000	1,650,000,000	1,815,000,000	1,996,500,000
Gross Profit	1,500,000,000	1,650,000,000	1,815,000,000	1,996,500,000
Salary Expense	111,600,000	122,760,000	135,036,000	148,539,600
Advertising Expense	54,000,000	59,400,000	65,340,000	71,874,000
Server Expense	40,320,000	44,352,000	48,787,200	53,665,920
Rent Expense	36,000,000	39,600,000	43,560,000	47,916,000
Electricity Expense	12,000,000	13,200,000	14,520,000	15,972,000
Telephone Expense	3,000,000	3,300,000	3,630,000	3,993,000
Office Supplies	1,800,000	1,980,000	2,178,000	2,395,800
Total Expenses	258,720,000	284,592,000	313,051,200	344,356,320
Net Profit	1,241,280,000	1,365,408,000	1,501,948,800	1,652,143,680