

PELATIHAN MEMPEROLEH PENDANAAN UNTUK USAHA RINTISAN BAGI WIRAUSAHA PEMULA

Suwinto Johan^{1*}, Adhi Setyo Santoso², Anton Wachidin Widjaja³, dan Dedi Kurniawan⁴

Ringkasan

Banyak mahasiswa menginginkan usaha rintisan. Namun usaha rintisan memerlukan pendanaan. Banyak mahasiswa mengalami kesulitan dalam memperoleh pendanaan. Setiap usaha memerlukan pendanaan. Pendanaan berasal dari pendiri usaha maupun oleh investor. Usaha rintisan memperoleh pendanaan dari investor. Usaha rintisan tidak memiliki kemampuan memperoleh pinjaman bank. Bank meminta jaminan harta tidak bergerak dan usaha yang telah berjalan selama minimal dua tahun. Pelatihan ini memberikan cara-cara dalam memperoleh pendanaan dari investor. Tahapan dan persiapan yang harus dilakukan oleh usaha rintisan. Pelatihan diharapkan dapat membuka wawasan mengenai pendanaan, valuasi dan model bisnis yang diinginkan oleh investor. Model bisnis yang fokus pada pembakaran 'uang' perlu dihindari. Hal-hal apa saja yang dipertimbangkan oleh investor, sebelum mengambil keputusan investasi. Mitra pada acara ini adalah para mahasiswa yang akan memulai persiapan tugas akhir tentang rencana bisnis.

Mahasiswa Program Magister Manajemen Kewirausahaan, Universitas Presiden.

Keywords

Kewirausahaan, Pendanaan, Usaha Rintisan

Submitted: 18/05/22 — **Accepted:** 13/06/22 — **Published:** 24/10/22

^{1,2,3,4} *Magister Manajemen Teknologi, Universitas President — email: suwintojohan@gmail.com*

* *correspondent author*

1. Pendahuluan

Salah satu fondasi perusahaan rintisan maupun UMKM adalah pendanaan [1]. Produk dan inovasi merupakan hal yang penting, namun tanpa pendanaan, usaha rintisan akan mengalami kesulitan berkembang. Usaha rintisan sering dikenal sebagai usaha 'bakar uang', penggalangan dana untuk pertumbuhan usaha menjadi hal yang penting [2]. Pengembangan potensi usaha rintisan dengan model pendanaan telah dikenal oleh berbagai kalangan. Presiden Joko Widodo telah meluncurkan Merah Putih Fund di Desember tahun 2021 [3]. Pendanaan usaha rintisan dimulai dengan pendanaan yang sederhana oleh pendiri, kemudian angle investor selanjutnya mulai dengan seed funding series [4]. Salah satu keahlian yang diperlukan pada tahapan ini adalah kemampuan membuat proyeksi keuangan oleh perintis usaha rintisan. Di dalam proyeksi keuangan ini, cost of capital dan capital budgeting perlu dimasukkan sebagai salah variabel utama [5]. Selain variabel keuangan, usaha rintisan juga memiliki risiko termasuk risiko akses pasar [6].

Sejak awal 2022 hingga bulan April 2022, total dana lebih dari Rp. 4,2 Triliun telah mengalir kepada usaha rintisan. Dana ini berasal dari modal ventura, investor asing maupun investor dalam negeri [7]. Sejak pandemi Covid-19, investor global menunjukkan minat investasinya pada usaha rintisan di berbagai negara. Jumlah unicorn telah bertambah menjadi 959 usaha pada tahun 2021 atau meningkat 60% dibandingkan dengan tahun 2020. Sektor teknologi keuangan merupakan sektor yang menerima pendanaan terbesar yakni 21% [8].

Di berbagai perguruan tinggi, Inkubator bisnis dan teknologi merupakan unit pendampingan usaha rintisan binaan mahasiswa. Kinerja inkubator Bisnis dan Teknologi belum maksimal sebagai jembatan pendanaan usaha rintisan mahasiswa [9].

Salah satu alternatif pendanaan usaha rintisan adalah melalui urun dana ekuitas. Urun dana ekuitas menyediakan kesempatan pendanaan untuk usaha rintisan yang tidak memiliki rekam jejak, pengalaman manajemen dan jaminan aset berkualitas. Investor akan berminat jika usaha rintisan memiliki kualitas yang baik [10]. Perusahaan rintisan memerlukan kemampuan penyusunan laporan keuangan untuk meyakinkan investor dan regulator [11].

Kebutuhan pendanaan usaha rintisan akan tergantung pada fase pertumbuhan. Setiap fase pertumbuhan memiliki kebutuhan dana baik dari segi sumber dan jumlah yang berbeda [1]. Pendanaan dengan melalui tahapan *Initial Public Offering* (IPO) telah dilakukan oleh PT. Aplikasi Karya Anak Bangsa [12]. IPO merupakan tahapan tertinggi dalam pendanaan usaha rintisan. Pendanaan melalui IPO akan melibatkan masyarakat luas selaku investor pasar modal.

Namun, peraturan pendanaan usaha rintisan di Indonesia masih belum memiliki aturan yang jelas. Pertumbuhan industri yang cepat, memerlukan peraturan terkait dengan pendanaan ini. Dengan adanya peraturan yang jelas, maka proses pencarian pendanaan akan memberikan kepastian hukum bagi para pelaku usaha rintisan dan investor [13].

Acara ini akan membahas mengenai bagaimana proses dan persiapan dalam rangka pendanaan untuk usaha rintisan. Acara ini juga membagikan pengetahuan dari praktisi pendanaan dan investor. Pembicara membagikan pengalaman kepada para mahasiswa dan peserta mengenai bagaimana memperoleh pendanaan untuk usaha rintisan. Mahasiswa dapat belajar dari pelaku usaha dalam memperoleh pendanaan. Acara ini membahas juga mengenai bagaimana model bisnis dan keunggulan bisnis rintisan. Pendanaan telah menjadi salah satu hambatan perkembangan usaha rintisan. Banyak wira usaha memiliki ide bisnis, akan tetapi kesulitan memperoleh pendanaan. Kegiatan dilakukan dengan metode seminar dalam jaringan (Sedaring) [14]. Lokasi kegiatan peserta dan pembicara ada di lokasi masing-masing.

2. Metode Penerapan

Metode penyampaian pelatihan memperoleh pendanaan melalui Sedaring [15]. Sedaring diselenggarakan dengan tujuan memberikan kebebasan dan waktu santai yang sesuai kepada mahasiswa dari berbagai fakultas dan jurusan untuk memperoleh pengetahuan mengenai cara dalam memperoleh pendanaan untuk usaha rintisan. Acara ini dipandu oleh *Master of Ceremony* (MC) dan moderator yang merupakan seorang dosen pengampu mata kuliah usaha rintisan. Adapun promosi dilakukan melalui sosial media di antaranya *whatsapp* dan media sosial lainnya [16]. Metode diskusi ini akan memberikan kesempatan kepada para peserta untuk menanyakan langsung pengalaman dari pembicara. Dengan diskusi langsung mengenai ide usaha rintisan, maka pembicara akan dapat memperoleh informasi langsung dari pelaku secara langsung. Selain itu, diskusi interaktif akan lebih menarik bagi para peserta dibandingkan dengan membaca atau mendengarkan saja.

3. Hasil dan Ketercapaian Sasaran

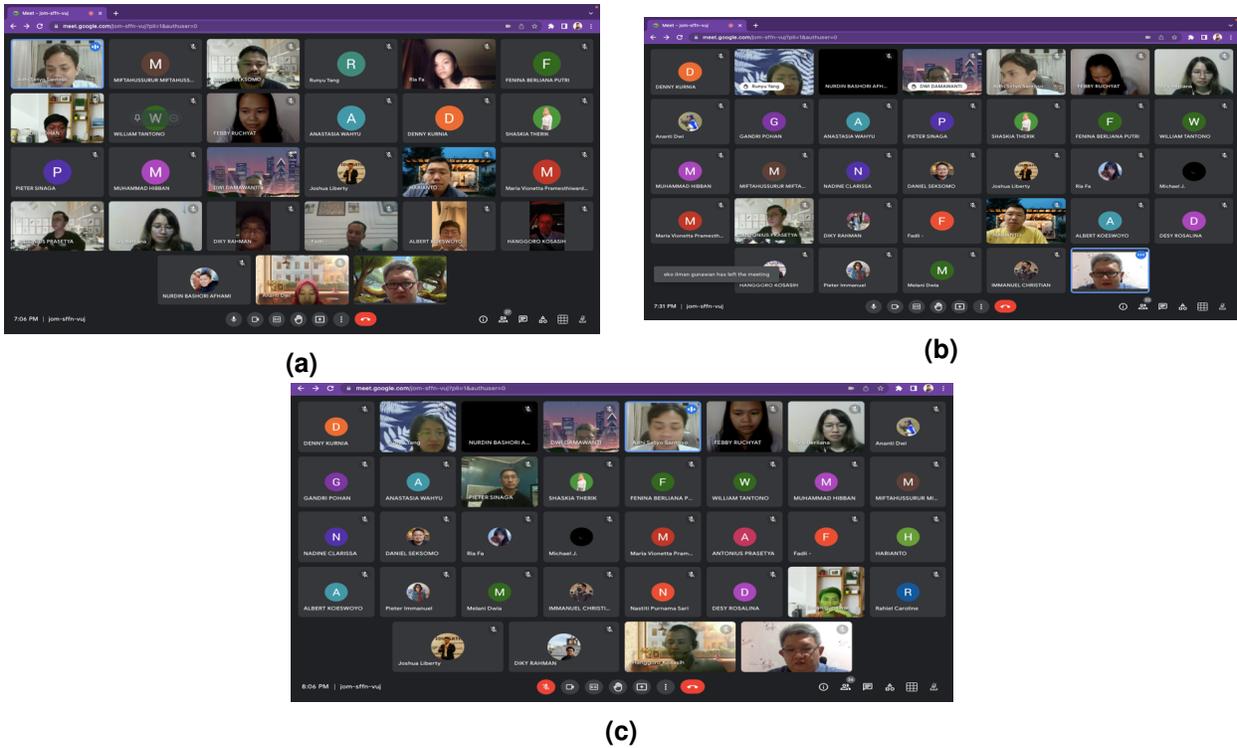
Pelaksanaan Acara Sedaring diselenggarakan pada

Hari : Rabu, 11 Mei 2022

Waktu : 18.30 – 21.00

Tempat : Daring melalui media Google Meet dengan link sebagai berikut: <https://meet.google.com/jom-sffn-vuj>

Pembicara yang diundang adalah Bapak Suwinto Johan, seorang praktisi dan juga akademisi di bidang keuangan. Pembicara telah melakukan beberapa proyek pendanaan pada usaha rintisan dan telah memulai usaha rintisan. Adapun gambaran peserta dan kegiatan di Sedaring adalah terlampir di gambar 1. Pembicara menyajikan pembahasan dalam bentuk power-point dan memberikan kesempatan diskusi dan tanya jawab kepada peserta. Pembicara juga melakukan tinjauan terhadap beberapa ide bisnis dan model bisnis.



Gambar 1. Suasana Sedaring

Pembahasan

Pendanaan selain untuk kebutuhan usaha, pendanaan juga bagian daripada proses pembuktian usaha perintis dan kredibilitas perintis usaha yang dipercaya. Dengan pendanaan dari investor, hal ini memberikan konfirmasi bahwa model bisnis telah tepat dan diakui oleh orang lain. Pengakuan ini menjadi hal yang penting bagi seorang atau para perintis usaha. Seorang investor akan fokus pada model bisnis yang unik, pertumbuhan yang cepat dan memperoleh pengembalian (*return*) yang tinggi. Seorang investor memiliki tujuan memperoleh keuntungan. Keuntungan ini yang menarik investor.

Model bisnis yang unik merupakan model bisnis yang merupakan disrupsi terhadap usaha atau bisnis yang ada saat ini. Hal ini akan mencerminkan bahwa konsumen membutuhkan usaha ini. Selain model bisnis, perintis perlu menunjukkan kemampuan tim manajemen, rencana bisnis dan target-target pertumbuhan usaha rintisan.

Model bisnis pada saat ini tidak hanya fokus pada pendanaan dengan memberikan hal-hal yang ‘gratis’ tetapi usaha rintisan fokus pada solusi yang diberikan kepada konsumen. Solusi ini merupakan solusi yang lebih baik daripada apa yang telah tersedia di pasar. Pembicara memberikan beberapa contoh mengenai *social-commerce* seperti Evermos dan Pin Duo Duo dan *Q-Commerce* seperti Titipku.

Model bisnis menjadi hal yang sangat penting. Model bisnis dapat dilakukan dengan mencontoh yang telah ada dengan melakukannya lebih baik atau menggabungkan beberapa ide bisnis menjadi satu. Model bisnis pertama tidak menjamin keberhasilan selamanya.

Pembicara juga menceritakan bagaimana proses pendanaan dan pendirian usaha rintisan ABC (usaha rintisan di bidang makanan) dan usaha rintisan di bidang kesehatan mental dengan nama XYZ. Usaha rintisan di industri makanan berkembang pesat ketika masa pembatasan kegiatan sosial akibat pandemi Covid-19. Industri kesehatan mental juga merupakan industri yang berkembang pesat selama pandemi Covid-19. Banyak masyarakat menghadapi tantangan akibat pembatasan sosial.

Valuasi usaha rintisan sangat tergantung pada beberapa faktor. Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan antara lain: tim manajemen, kesempatan pertumbuhan, potensi penjualan dan pasar, peta kompetisi, risiko, arus kas, eksekusi, hal yang benar-benar akan besar di pasar.

Pendanaan awal merupakan pendanaan yang dilakukan oleh para perintis. Para perintis akan mengeluarkan dana pribadi pada saat pendirian awal. Setelah itu, pendanaan yang diperoleh dari teman dekat, investor yang telah dikenal. Para investor di tahapan ini merupakan para investor yang memiliki dana besar. Setelah tahapan ini, maka pendanaan mulai melalui *Venture Capital*, *Private Equity* maupun perusahaan lainnya.

Para mahasiswa memperoleh pengetahuan mengenai pendanaan untuk usaha rintisan. Para mahasiswa juga mengetahui persiapan yang diperlukan untuk memperoleh pendanaan. Pembuatan rencana bisnis menjadi hal yang esensial dalam memperoleh pendanaan. Kegiatan ini memberikan pengetahuan kepada para mahasiswa bahwa pendanaan akan mudah diperoleh dengan memiliki ide yang kreatif.

4. Kesimpulan

Usaha rintisan memerlukan pendanaan untuk pertumbuhan. Investor akan menanamkan dananya di usaha rintisan, jika usaha rintisan mampu memberikan atau meyakinkan mengenai model bisnis disertai dengan tim eksekusi dan usaha ini akan berkembang besar di masa yang akan datang. Investor memerlukan keyakinan dari para perintis bahwa usaha ini dapat berjalan. Usaha pembakaran 'uang' dengan memberikan diskon perlu dihindari. Usaha yang fokus memberikan nilai tambah, pelayanan yang lebih baik dan memberikan nilai lebih kepada konsumen akan menarik minat investor. Rencana bisnis menjadi kunci dalam memperoleh pendanaan dari investor. Usaha rintisan harus memperhatikan keuntungan yang akan diperoleh dan rencana bisnis jangka panjang.

Ucapan Terimakasih

Penulis mengucapkan terima kepada pimpinan Universitas Presiden, pimpinan Fakultas Bisnis serta seluruh panitia dan mahasiswa yang telah ikut partisipasi aktif dalam penyelenggaraan Sedaring ini.

Pustaka

- [1] M. R. Rita, "Siklus Hidup Usaha dan Pola Pendanaan UKM," *Jumbiwira*, vol. 1, no. 1, 2022.
- [2] G. Thohir, "Startup Anda Siap Fundraising? Kenali Dahulu Tahapannya Halaman all - Kompas," *Kompas.com*, 2022.
- [3] E. Nordiansyah, "Suntikan Pendanaan Bantu Perusahaan Rintisan untuk Mengembangkan Potensi - Medcom," *Medcom.id*, 2022.
- [4] M. Z. Azhari, "Panduan Membangun Usaha Rintisan [Guide to Building a Startup Business]," *Proceeding Community Dev.*, vol. 2, pp. 831–837, 2018.
- [5] S. Wiharto, "Simulasi Pengembangan Usaha Rintisan Dengan Perhitungan Cost of Capital Dan Capital Budgeting Melalui Dana Ventura Syariah," *al-Mizan*, vol. 3, no. 2, pp. 150–168, 2019.
- [6] F. Nurlaily, P. S. Asmoro, and E. K. Aini, "Pelatihan Teknik Foto Produk Menggunakan Smartphone Untuk Meningkatkan Visual Branding Usaha Rintisan," *J. Pengabd. Kpd. Masyarakat*, vol. 1, no. 3, pp. 347–356, 2021.
- [7] A. Rahardyan, "Pendanaan Rp4,2 Triliun Mengalir ke Startup, Siapa Saja Kecipratan? - Teknologi Bisnis," *Bisnis.com*, 2022.
- [8] Y. Pratomo, "Start Up Masih Dilirik, Arus Pendanaan Naik hingga 111 Persen," *IDXChannel.com*, 2022.
- [9] S. A. E. Mahani, "Kinerja Pendampingan Usaha Rintis Binaan Pada Orangenest Incubiz," *J. Manaj. dan Bisnis Performa*, vol. 16, no. 1, pp. 16–28, 2019.
- [10] M. R. K. Lubis, M. Rizky, and G. S. Praptama, "Urun Dana Ekuitas Sebagai Alternatif Pendanaan dan Instrumen Investasi: Pendekatan Pemangku Kepentingan," *J. Law, Adm. Soc. Sci.*, vol. 2, no. 1, pp. 1–12, 2022.

- [11] D. Shahreza and Lindiawatie, “Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Usaha Rintisan Keuangan Digital Teknologi Asuransi Syariah Yuktakaful (Insurtech),” *SELAPARANG J. Pengabd. Masy. Berkemajuan*, vol. 5, no. 1, pp. 315–322, 2021.
- [12] A. P. Harahap, Ra. R. Hasibuan, and L. R. Candanni, “Initial Public Offering (IPO) Terhadap Perusahaan Rintisan (Startup) di Indonesia,” *Indones. J. Islam. Econ. Bus.*, vol. 2, no. 2, pp. 1–23, 2017.
- [13] A. Assyifa, “Urgensi Regulasi Khusus tentang Perusahaan Rintisan (Startup) dalam Rangka Pengembangan Ekosistem Perusahaan Rintisan di Indonesia,” *Jentera*, vol. 4, no. 1, pp. 458–478, 2021.
- [14] Y. B. Fahmi and A. Andriana, “Webinar: Alternative Medicine For Disease Trought Hijamah (Bekam),” *J. Abdimas Kesehat.*, vol. 4, no. 1, p. 141, 2022.
- [15] I. Putra, I. M. Artana, N. W. Utami, and ..., “Digital Scaleup: Pelatihan Pitching dan Connecting With Ecosystem,” *J. Karya Abdi . . .*, vol. 5, pp. 623–626, 2021.
- [16] Sonny, Genoveva, Chairy, H. A. Widyanto, and S. P. Manurung, “Covid 19 and the Impact To Consumer Behavior in Indonesia At 2021 Covid-19 Dan Dampaknya Bagi Perilaku Konsumen,” *J. Sinergitas PKM*, vol. 5, no. 2, pp. 508–514, 2021.