Vol. 01 No. 1 Desember 2019: 24 - 37

ANALISIS VALUASI PERUSAHAAN *STARTUP* DIGITAL (STUDI KASUS PADA KOSTPEDIA.ID)

Ni Komang Sri Artani¹ Ni Made Estiyanti² Eddy Muntina Dharma³

STMIK Primakara, Denpasar 1, 2, 3

email: sriartani1812@gmail.com

Abstract

The purpose of this research is determine the value of startup valuation from qualitative and quantitative factors on startup kostpedia.id. Kostpedia.id is a platform to help migrants in Indonesia to find and order residential dwellings. Kostpedia needs funds to support all of its operational and development activities, such as introducing Kostpedia.id to residents of rent and needs its own office. To get funding from investors requires startup valuation using the scorecard valuation method. Scorecard valuation method, which is a method for comparing similar companies at the same developmental stage with non-financial indicators.

Keywords: startup, startup valuation, scorecard valuation method.

PENDAHULUAN

Perkembangan startup teknologi di Indonesia memiliki potensi mengembangkan banyak perekonomian terutama di ekonomi kreatif [7]. 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 [1]. Perusahaan startup memiliki tujuan sama dengan perusahaanperusahaan terbuka lainnya, yaitu mendapatkan keuntungan atau profit [2].

Presiden Joko Widodo pada membentuk Badan tahun 2015 Ekonomi Kreatif atau Bekraf untuk membantu Presiden dalam tentang merumuskan berbagai kebijakan yang terkait pada industri kreatif terutama pada startup-starup yang sedang berkembang saat ini salah satunya mengenai cara memaksimalkan **SDM** serta infrastruktur agar startup-startup di

Indonesia semakin berkembang [7]. Semangat presiden mendukung untuk membentuk entrepreuner direspon oleh kalangan muda salah satunya *startup* kostpedia.id.

Kostpedia.id adalah platform untuk membantu perantau di Indonesia dalam mencari dan memesan hunian hingga menemukan pindahan saat diperlukan sejak tahun 2016 sampai sekarang. Kostpedia berkantor di Jl. Tukad Badung 135 Denpasar. Kostpedia.id mengajak pemilik hunian sewa sebagai mitra di platform dalam memecahkan permasalahan. Saat ini menjangkau area Denpasar, Jimbaran serta, Nusa Dua Bali, dan akan meluas seiring berjalannya waktu. Ribuan masyarakat merantau untuk melanjutkan pendidikan dan mencari lapangan pekejaan baru di Indonesia.

Kostpedia.id mempunyai ide memperluas bisnisnya yang saat ini sudah mencapai 16 pemilik hunian

(Ni Made Estiyanti, Ni Komang Sri Artani, Eddy Muntina Dharma , 24 - 37) Vol 1, No 1, Desember 2019

sewa sudah mengiklankan tempat sewa di kostpedia.id, dengan jumlah rata-rata 8 kamar / kos dan rata-rata pemesanan kamar perbulan 8 kamar. Dari data di BPS mengatakan Provinsi Jawa Barat, jumlah perantau yang terhitung di tahun 2018 sampai di angka 1.818.056 jiwa, disusul oleh Jakarta dan Jawa Tengah yang masing-masing memiliki iumlah perantau lebih dari 700.000 jiwa. Bahkan Provinsi Bali yang hanya memiliki luas pulau 5,633 km² memiliki jumlah perantau sebanyak 192.391 jiwa. Dengan kata lain kostpedia.id untuk memangsa pasar Indonesia cukup terbuka lebar. Oleh karena itu untuk mencapai ide tersebut kostpedia memerlukan dana investor. Untuk mendapatkan bantuan dana dari investor memerlukan valuasi startup yang tepat.

Kostpedia membutuhkan dana untuk menunjang segala aktivitas operasional dan pengembangan nya seperti memperkenalkan lebih luas kostpedia.id kepada para penghuni sewa dan membutuhkan kantor sendiri. Karena dana saat ini kurang untuk menunjang segala aktivitas dan pengembangannya. Permasalahan diatas tidak bisa memakai dana pribadi secara terus menerus.

Oleh sebab itu, peneliti bermaksud melakukan valuasi terhadap startup kostpedia.id dengan menggunakan metode scorecard valuation, metode yaitu untuk membandingkan perusahaan sejenis pada tahap perkembangan yang sama indikator-indikator dengan keuangan. Dari uraian permasalahan, maka perlu melakukan penelitian dengan tema "Analisis Valuasi Perusahaan Startup Digital (studi kasus pada kostpedia.id), sehingga diharapkan kedepannya penelitian ini

dapat memudahkan bertemunya kostpedia.id dengan investor.

TINJAUAN PUSTAKA

Perkembangan Bisnis Startup di Indonesia bisa dibilang cukup pesat. Tiap tahun bahkan setiap bulan, selalu ada founder atau pemilik Bisnis Startup bermunculan. Ada 1.706 Startup lokal di Indonesia saat ini. Hal dipengaruhi oleh semakin banyaknya masyarakat Indonesia menggunakan internet yang bisa dijadikan sebagai lahan basah untuk mendirikan sebuah bisnis startup. Hingga saat ini, telah ada tiga startup tanah air yang berhasil menjadi unicorn, alias mempunyai valuasi di atas US\$1 miliar (Rp13,5 triliun). Mereka adalah GO-JEK. Tokopedia. dan Traveloka, atau yang dikenal dengan istilah GTT [6] . Perbedan startup dengan perusahaan konvesional yaitu startup adalah perusahaan pemula atau perusahaaan rintisan yang terus berkembang yang memiliki penelitian-penelitian hasil survey/ target pasar customer sebelum menjadi sebuah website ataupun aplikasi.

Kalau perusahaan konvesional Valuasi adalah nilai ekonomi dari sebuah bisnis Perhitungan nilai perusahaan konvensional tidak dapat diterapkan pada perusahaan startup, karena beberapa faktor vang dipertimbangkan dalam penilaian perusahaan konvensional tidak ditemukan pada perusahaan startup. Startup di Indonesia sendiri memiliki proses yang unik, jadi antara satu dengan yang lainnya kadang memiliki pendekatan yang berbeda dalam melakukan perhitungan valuasi. Hal yang mungkin ditunjukkan untuk menyanggah nilai valuasi yang dinilai terlalu rendah bisa menggunakan

(Ni Made Estiyanti, Ni Komang Sri Artani, Eddy Muntina Dharma , 24 - 37) Vol 1, No 1, Desember 2019

perbandingan dan proyeksi keuangan. Hal ini berguna untuk menentukan berapa harga yang harus dibayar investor apabila startup menjual perusahaannya, seberapa besar kepemilikan saham presentase investor dan startup yang perlu disepakati sebelum investasi terjadi [16]. Beberapa istilah dan terminologi pendanaan serta valuasi salah satunya dengan metode scorecard valuation, metode digunakan untuk ini membandingkan perusaaan sejenis pada tahap perkembangan yang sama (pre-revenue perusahaan startups). Tahap pertama dalam metode ini adalah menentukan nilai rata-rata valuasi (pre-money *valuation*) perusahaan sejenis. Tahap selanjutnya menggunakan metode Scorecard untuk membandingkan dengan target perusahaan, dengan kriteria: [17]

- 1) Management Team 30%max
- 2) Size Of The Opportunity 25%max
- 3) Product/Service and Technology 15%max
- 4) Marketing/Sales/Partnerships 10%max
- 5) Competitive Environment 10%max
- 6) Others Factor 10%max

Hasil akhir = Rata-rata valuasi perusahaan sejenis * jumlah factors Factors = kriteria maksimal Scorecard*target perusahaan(%)

METODE PENELITIAN

Kostpedia membutuhkan dana untuk menunjang segala aktivitas operasional dan pengembangan nya seperti memperkenalkan lebih luas kostpedia.id kepada para penghuni sewa dan membutuhkan kantor sendiri. Karena dana saat ini kurang untuk menunjang segala aktivitas dan pengembangannya. Permasalahan diatas tidak bisa memakai dana pribadi secara terus menerus.

Penelititan ini menggunakan data primer yang terdapat jenis data kualitatif berhubungan dengan ide, persepsi, pendapat atau kepercayaan orang yang diteliti dan segalanya yang tidak dapat diukur dengan angka Contoh data penelitian ini adalah hasil wawancara untuk mengukur scorecard valuation yang digunakan dalam penelitian ini adalah Founder & tim dan profil perusahaan. Data sekunder ada jenis data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau bilangan. Sesuai dengan bentuknya, data kuantitatif dapat diolah atau menggunakan dianalisis teknik matematika perhitungan atau statistika. Penelitian ini akan beberapa data menggunakan kuantitatif seperti data proyeksi laporan keuangan kostpedia.id tahun 2018.

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan analisis valuasi terhadap data - data yang telah dikumpulkan yaitu analisis projeksi laporan keuangan tahun 2018. Pada posisi ini startup kostpedia.id belum memiliki pendapatan atau revenue . Tahap pertumbuhan kostpedia berada di early stage merupakan metode yang digunakan dengan menghitung kebutuhan dana ketika startup akan didirikan [16]. Perusahaan tahap awal perusahaan muda, menghasilkan uang awal negatif yang signifikan mengalir diikuti pengeluaran yang besar [18]. Estimating cash flows for a young business. Beyond 2012. memperkirakan tingkat pertumbuhan di pasar keseluruhan 5% dari tahun

(Ni Made Estiyanti, Ni Komang Sri Artani, Eddy Muntina Dharma , 24 - 37) Vol 1, No 1, Desember 2019

2013-2018, dan 3% sesudahnya sehingga total mencapai 8% [13]. Peneliti juga menggunakan analisis valuasi faktor non keuangan menggunakan metode *Scorecard Valuation* (Bill Payne, 2011) [17]

Metode ini digunakan untuk membandingkan perusaaan sejenis pada tahap perkembangan yang sama (pre-revenue perusahaan startups). Tahap pertama dalam metode ini adalah menentukan nilai rata-rata valuasi (pre-money *valuation*) perusahaan sejenis. Tahap selanjutnya menggunakan metode Scorecard, dengan mengalikan bobot maksimal indikator dengan kisaran setiap 1-7 ranking (ranking bisa menggunakan Skala Likert dari kuesioner (valuation worksheet) setiap indikator) beberapa perusahaan sejenis

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini merupakan penelitian dengan observasi, wawancara dan analisis data, berikut akan dijabarkan mengenai valuasi kostpedia.id baik dari faktor keuangan maupun non keuangan, sebagai acuan dalam melakukan valuasi startup Data yang digunakan pada penelitian

Data yang digunakan pada penelitian merupakan peneliti membahas mengenai hasil analisa data dan keuangan non keuangan kostpedia.id. Analisa Laporan Keuangan startup kostpedia.id dengan menggunakan 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 cadangan untuk berkembang [16]. Pada posisi ini biasanya belum memiliki startup pendapatan atau revenue.

Tabel 1 Estimasi biaya sebulan kostpedia.id

Nama Biaya	Biaya Per Unit		Unit		Total		
B. Virtual Server	Rp	65,000	1	Rp	65,000		
B. Domain	Rp	25,000	1	Rp	25,000		
B.Internet	Rp	280,000	1	Rp	280,000		
B. ATK	Rp	50,000	1	Rp	50,000		
Surat menyurat	Rp	50,000	1	Rp	50,000		
TOTAL BIAYA				Rp	470,000		

Tabel 2 Proyeksi Laba Rugi kostpedia.id

Tabel 2 I Toyeksi Laba Kugi Kostpedia.id								
	Tahun 1							
Penjualan	Rp	21,000,000						
		-						
B. Virtual Server	Rp	780,000						
B. Domain	Rp	300,000						
B.Internet	Rp	3,360,000						
B. ATK	Rp	600,000						
Surat menyurat	Rp	600,000						
TOTAL BIAYA	Rp	5,640,000						
Net Profit	Rp	15,360,000						

(Ni Made Estiyanti, Ni Komang Sri Artani, Eddy Muntina Dharma , 24 - 37) Vol 1, No 1, Desember 2019

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

- 1. Penjualan diperoleh dari asumsi : Target customer tahun pertama sebanyak 25/bulan kamar kos yang terjual dikali dua belas bulan dikali 70.000 (10% dari harga kos rata-
- rata yang sudah di survey seharga 700.000 per bulan)
- 2. Biaya server, domain, internet dan lain-lain diperoleh dari biaya yang dikeluarkan kostpedia selama satu bulan dikali dua belas bulan.
- 3. *Net Profit* diperoleh dari penjualan dikurangi dengan total biaya

Tabel 3 Proyeksi 5 tahun kedepan kostpedia.id

RATE PERTUMBUHAN				8%		8%		8%		8%		8%			
		Tahun 1		Tahun 1		Tahun 2		Tahun 3		Tahun 4		Tahun 5			
Penjualan	Rp	21,000,000	Rp	21,000,000	0 Rp 22,680,000 Rp 24,494,400		Rp 26,453,952		Rp	28,570,268					
Laba Bruto	Rp	21,000,000	Rp	21,000,000	Rp	22,680,000	Rp	24,494,400	Rp	26,453,952	Rp	28,570,268			
B. Virtual Server	Rp	780,000	Rp	780,000	Rp	842,400	Rp	909,792	Rp	982,575	Rp	1,061,181			
B. Domain	Rp	300,000	Rp	300,000	Rp	324,000	Rp	349,920	Rp	377,913	Rp	408,147			
B.Internet	Rp	3,360,000	Rp	3,360,000	Rp	3,628,800	Rp	3,919,104	Rp	4,232,632	Rp	4,571,242			
B. ATK	Rp	600,000	Rp	600,000	Rp	648,000	Rp	699,840	Rp	755,827	Rp	816,293			
Surat menyurat	Rp	600,000	Rp	600,000	Rp	648,000	Rp	699,840	Rp	755,827	Rp	816,293			
TOTAL BIAYA	Rp	5,640,000	Rp	5,640,000	Rp	6,091,200	Rp	6,578,496	Rp	7,104,774	Rp	7,673,156			
Net Profit	Rp	15,360,000	Rp	15,360,000	Rp	16,588,800	Rp	17,915,904	Rp	19,349,178	Rp	20,897,112			
Net I Tojit	тър	13,300,000	ΝР	13,300,000	тър	10,500,000	ΝР	17,713,701	πр	17,547,170	ΝР	20,			

Berdasarkan asumsi laporan laporan laba rugi diatas dapat dirumuskan perhitungan valuasi startup kostpedia.id sebagai berikut :

Value Today =
$$\frac{\text{Rp.} 90.110.994}{1.4693}$$

= Rp. 61.329.200, -

Analisis laporan keuangan kostpedia.id startup dengan menggunakan metode early stage Rp. 61.329.200, -. sebesar Menghitung perhitungan analisa non-Keuangan *startup* kostpedia.id dengan mengetahui founder dan teamnya Manajemen tim adalah faktor yang sangat penting untuk *startup*, investor akan lebih memilih tim startup yang baik dengan produk standar dibandingkan dengan tim startup yang kurang baik namun dengan produk

yang bagus, karena tim yang baik tentu akan dapat menemukan dan membuat produk yang bagus dan membangun bisnis, dimana terkadang tim yang kurang baik tidak bisa mengembangkan atau mengkomersilkan produk yang bagus tersebut. Oleh sebab itu, manajemen tim adalah faktor yang sangat penting untuk dianalisa oleh investor. Kualitas tim menentukan keputusan investor untuk memercayakan modalnya dalam tersebut perusahaan atau Founder dan Co-Founder kostpedia.id:

1. I Gusti Made Yudi Antara Wijaya dikenal dengan nama bergabung di kostpedia.id pada tahun 2017 bertugas mendesainer UI/UX dan sekaligus mengambil alih profesi internet marketing yang bertugas mendesain interface website dari kostpedia.id, serta promosi menjalankan advertising di search engine. Kemudian beliau memiliki pengalaman tahun 2017 mengikuti kegiatan Gerakan 1000 Startup

(Ni Made Estiyanti, Ni Komang Sri Artani, Eddy Muntina Dharma , 24 - 37) Vol 1, No 1, Desember 2019

- Wirausaha Digital, Muda Denpasar, Bali Startup Camp dan pernah mendaptakan pengahargaan juara II Lomba Bali Startup Camp Walikota Denpasar. Cerita sedikit dari beliau "Pada tahun 2015 beliau pernah menjadi freelancer website development, menjadi tahun 2017 membuat startup PAPA, menjadi CEO startup Asteroit Web Development, tahun 2015 membuat website marketplace kamar kos. Dan sekarang membangun kembali kostpedia dengan konsep yang lebih matang nama kostpedia.id". dengan Hingga saat ini beliau sebagai Chief Excecutive Officer (CEO) di kostpedia.id.
- 2. I Gede Wahyu Budi Saputra bertugas menjadi programmer android, yang bertugas sebagai developer produk dari segi aplikasi mobile android. Kemudian beliau memiliki pengalaman tahun 2017 mengikuti kegiatan Gerakan 1000 Startup Digital, Wirausaha Muda Denpasar, Bali Startup Camp dan tahun mendaptakan 2017 pengahargaan juara II Lomba Bali Startup Camp Walikota Denpasar, tahun 2017 juara II LKS Web Design Provensi Bali dan tahun 2016 juara I LKS Web Design Kabupaten Badung Pada tahun 2015 membuat sebuah website development dan menerima pesanan dari client, membuat startup dibidang parenting control, tahun 2017 menjadi CTO membuat startup PAPA, menjadi CTO startup Asteroit Web Development. dan saat ini focus dengan marketplace startup penyedia sewa bernama kostpedia.id . Hingga saat ini

- beliau menjabat sebagai Chief Tekhnology Officer (CTO).
- 3. I Made Nawa Aripurna yang terkenal dengan nama Nawa, pada tahun 2017 mengikuti kegiatan Bali Startup Camp, tahun 2017 mendapatkan penghargaan juara II Startup Camp Walikota Denpasar. Saat ini beliau hanya focus membangun marketplace sewa yang bernama hunian kostpedia.id sebagai programmer website, yang mempunyai tugas mendevelop prooduk kami dari segi website.
- 4. Marciano Risky Fradinata marketing yang bertugas dalam produk mempublikasi menjalin hubungan kemitraan dan keria sama eksternal dalam startup. pada tahun 2017 mengikuti kegiatan Bali Startup Camp, tahun 2017 mendapatkan penghargaan juara II Bali Startup Camp Walikota Denpasar. Saat ini beliau hanya focus membangun marketplace hunian sewa yang bernama kostpedia.id. Saat ini menjabat sebagai Chief Marketing Officer (CMO).

Marketing, Channels dan **Partners** dari media sosial kostpedia.id dengan menggunakan perusahaan media sosial, bisa menargetkan sejumlah besar orang secara cepat dan mudah, dan dengan anggaran terbatas. Media sosial juga dapat membantu startup mengumpulkan respon dari pengguna dengan cepat dan mudah, seperti apakah pengguna menyukai konten yang diberikan oleh startup yang dapat dilihat langsung dari feedback pengguna. Viral Marketing adalah metode pemasaran yang membantu startup meningkatkan kesadaran akan mereknya. Konten media sosial

(Ni Made Estiyanti, Ni Komang Sri Artani, Eddy Muntina Dharma , 24 - 37) Vol 1, No 1, Desember 2019

kostpedia.id yang digunakan untuk branding dan marketing diantaranya Facebook, Instagram . Dari data yang diambil tanggal 15 Mei 2019, kostpedia telah memiliki 15 likes Facebook Page , 236 followers Instagram 107 likes instagram tetapi untuk saat ini kostpedia.id focus di search engine. Beberapa clients dari kostpedia.id diantaranya :

- Nama Owner : Ziki
 Rumah kost Udayana (Jimbaran)
 Rumah kost Nusa Dua (Nusa Dua)
- Nama Owner : Asti Rucika
 Kost kosongan Sesetan (
 Denpasar)
 Kost kosongan Kampial (
 Kampial)
 Kost kosongan Panjer (Denpasar)
- 3. Nama Owner : Sensei Wulan Kost lengkap Tuban (Kuta)

Untuk perusahaan *startup* yang sedang berkembang, *networking* atau jaringan bisnis adalah salah satu hal penting yang harus segera dibangun agar perusahaan semakin maju dan bertambah kuat. Beberapa *networks* dan *partners* dari kostpedia.id diantaranya:

- Alfa Prima
- STMIK Primakara

Target utama pengguna dari kospedia.id adalah masyarakat pelajar, pekerja, dan keluarga di indonesia yang memiliki jangka umur dari 17 Tahun hingga 32 tahun, yang tinggal migrasi atau merantau dari kota asalnya ke kota baru dalam hal melanjutkan pendidikan maupun bekerja. Kostpedia ingin menjadi yang pertama dan terdepan sebagai platform untuk membantu perantau untuk mencari dan memesan hunian sewa yang ada dibali.

Peneliti menggunakan metode valuation scorecard untuk membandingkan perusaaan sejenis pada tahap perkembangan yang sama (pre-revenue perusahaan startups). Tahap pertama dalam metode ini adalah menentukan nilai rata-rata valuasi (pre-money valuation) sejenis. perusahaan Pada kasus penelitian ini, tidak ditemukannya data nilai valuasi startup perusahaan sejenis lainnya sebagai pembanding. Maka dari itu, pendekatan nilai valuasi berdasarkan stage diperlukan, pendekatan ini sering digunakan oleh perusahaan venture capital dan angel investor untuk menilai sebuah startup. Mereka memiliki aturan mengenai nilai-nilai yang telah mereka tetapkan terhadap sebuah bisnis, tergantung pada di tahap mana startup itu berada. Semakin iauh perusahaan berkembang, risiko perusahaan lebih rendah, dan nilainya jadi lebih tinggi. Sebuah pendekatan Valuation By Stage, akan terlihat seperti ini:

Tabel 4 Valuation By Stage

Estimasi Nilai Valuasi	Stage Of Development				
Rp 25.000.000 -Rp.50.000.000	Memiliki ide bisnis atau rencana				
	bisnis yang menarik				
Rp 50.000.000 – Rp 100.000.000	Memiliki manajemen tim yang kuat				
	untuk melaksanakan rencana itu				
Rp 100.000.000 - Rp	Memiliki produk atau prototype				
200.000.000					
Rp 200.000.000 - Rp	Memiliki partner strategis, atau tanda-				
500.000.000	tanda basis pelanggan.				

(Ni Made Estiyanti, Ni Komang Sri Artani, Eddy Muntina Dharma , 24 - 37) Vol 1, No 1, Desember 2019

>Rp 500.000.000 Memiliki tanda – tanda pertumbuhan pendapatan dan jalur profitabilitas yang jelas.

Metode Scorecard Valuation

Tabel 5 Metode Scorecard Valuation

No	Impact	Score
1	+++	7
2	++	6
3	+	5
4	0	4
5	-	3
6		2
7		1

Score dalam Metode Scorecard Valuation

NO	Factor	Impact	Score	Total Score/	Weighting	Factor						
1	Sturm -th Of The Fortunes 1 M		- * T	jumlah indikator								
	Strength Of The Entrepreneur and M Experience	anagemei	it ream									
	Many years of business experience	+		1								
	Experience in this business sector	++	6	1								
		+++	ь	1								
	Experience as a CEO			(6+4+7+7) : 4 =	(6) 0001							
	Experience as a COO, CFO, CTO	++		(6+4+7+7):4=	(6) x 30%	1.						
	Experience as a product manager	+										
	Experience in sales or technology	-										
	No business experience			<u> </u>								
	Willing to ston golds if negocogy, for	an avnav	ion and CEC	3								
	Willing to step aside, if necessary, for an experienced CEO Unwilling											
		0	4	4								
	Neutral		4									
	Willing	+++										
	Is the founder coachable?											
	Yes	+++	7	4								
	No			1								
	How complete is the management te	am?										
	Entrepreneur only	-		1								
	One competent player in place	0		1								
	Team identified and on the sideline	+										
	Competent team in place +++ 7											
2	Size Of the Opportunity											
	Size of the target market (total sales))										
	< \$ 50 million		2									
	\$ 100 million	+		(2+6) : 2 = 4	(4 x 25%)							
	> \$ 100 million	++		1 ` ''	, ,							
	> \$ 100 minion +++ Potential for revenue of target company in five years											
	< \$ 20 Million		ľ									
	\$20 to \$50 million	++	6	1								
	> \$100million (will require significant	- '										
	additional funding)	-										
3	Strength of The Product and Intelect	ual Prope	rtv									
	Is the product defined and developed		-5									
	Not well define, still looking a											
	prototype											
	Well defined, prototype looks	_		1								
	interesting	О		17:3 = 5.7	(5.7 x 15%)	0.8						
	Good feedback from potential		_		,- ,							
	customers	++	6									
	Orders or early sales from customers	+++										
	Is the product compelling to custome	rs?		•								
	This product is vitamin pill											
	This product is a pain killer	++		1								
	This product is a pain killer with no		_	1								
	side effects	+++	7									
	Can this product be duplicated by the other?											
	Easily copied, no intellectual property											
	Duplication difficult	0	4	1								
	Product unique and protected by trade		-	1								
	secret	++		1								
	Solid patent protections	+++		1								

Berdasarkan competitor dari kostpedia.id yaitu mamikos,

infokost.id berada pada stage dimana memiliki manajemen tim yang kuat

(Ni Made Estiyanti, Ni Komang Sri Artani, Eddy Muntina Dharma , 24 - 37) Vol 1, No 1, Desember 2019

untuk melaksanakan rencana , sehingga estimasi nilai valuasi adalah Rp. 100.000.000, sehingga tahap akhir metode *scorecard valuation*:

Valuation = Average premoney valuation of companies * Extension SUM of Valuation Worksheet

Valuation = Rp 100.000.000 x 5,36 = Rp. 536.000.000,-

Berdasarkan hasil dari valuation worksheet, estimasi nilai valuasi kostpedia.id dari faktor non adalah sebesar keuangan Rp. Jadi 536.000.000,-. total valuasi startup kostpedia.id sebelum mendapatkan pendanaan di tahap *early* stage, sesuai dengan rujukan dan hasil wawancara adalah menjumlahkan nilai kuantitatif dan kualitatif vaitu sebesar Rp. 597.329.200,-

dari kostpedia Ide untuk mengembangkan startup dari berbasis website menjadi apps dan menambahkan fiture jasa antar kostpedia.id. Kostpedia pada tahap pertumbuhan early stage dengan tahap pendanaan di Round seed capital. Kostpedia.id perlu menghitung Post-Money Valuation. Perhitungan Post-Money Valuation penting karena menentukan bagaimana selanjutnya valuasi dilakukan. Jika pertumbuhan perusahaan sesuai yang ditargetkan, pendanaan putaran berikutnya akan melihat Post-Money Valuation sebelumnya sebagai dasar [16]. Dengan analisa laporan keuangan sebagai berikut:

Tabel.6 Estimasi biaya 1 bulan

	-				
Nama Biaya	Bia	ya Per Unit	Unit		Total
B. Virtual Server	Rp	65,000	1	Rp	65,000
B. Domain	Rp	25,000	1	Rp	25,000
B. Sosialisasi Promosi ke Institusi	Rp	500,000	2	Rp	1,000,000
B. Tester Expert	Rp	700,000	1	Rp	700,000
B.Internet	Rp	280,000	1	Rp	280,000
B. Gedung	Rp	1,500,000	1	Rp	1,500,000
B. ATK	Rp	70,000	1	Rp	70,000
Surat menyurat	Rp	50,000	1	Rp	50,000
TOTAL BIAYA				Rp	3,690,000

Tabel 7 Estimasi biaya 1 tahun

Nama Biaya	1 tahun			
Penjualan	Rp	65,520,000		
		-		
B. Virtual Server	Rp	780,000		
B. Domain	Rp	300,000		
B. Sosialisasi Promosi ke Institusi	Rp	12,000,000		
B. Tester Expert	Rp	8,400,000		
B.Internet	Rp	3,360,000		
B. Gedung	Rp	18,000,000		
B. ATK	Rp	840,000		
Surat menyurat	Rp	600,000		
TOTAL BIAYA	Rp	44,280,000		
Net Proffit	Rp	21,240,000		

(Ni Made Estiyanti, Ni Komang Sri Artani, Eddy Muntina Dharma , 24 - 37) Vol 1, No 1, Desember 2019

Berdasarkan tabel estimasi 1 tahun diatas, maka dapat diperoleh beberapa uraian sebagai berikut:

- 1. Penjualan Rp. 65.520.000 diperoleh dari asumsi:

 Target customer tahun pertama sebanyak 78/bulan kamar kos yang terjual dikali dua belas bulan dikali 70.000 (10% dari harga kos ratarata yang sudah di survey seharga 700.000 per bulan)
- 2. Biaya server, domain , internet , tester expert dan lain-lain diperoleh dari biaya yang dikeluarkan kostpedia selama satu bulan dikali dua belas bulan.
- 3. *Net Profit* diperoleh dari penjualan dikurangi dengan total biaya

Tabel 8 Estimasi biaya 5 tahun kedepan

RATE PERTUMBUHAN				8%		8%		8%		8%		8%
		1 tahun		Tahun 1	un 1 Tahun 2		Tahun 3		Tahun 4		Tahun 5	
Penjualan	Rp	65,520,000	Rp	65,520,000	Rp	70,761,600	Rp	76,422,528	Rp	82,536,330	Rp	89,139,237
		-		-								
Laba Bruto	Rp	65,520,000	Rp	65,520,000	Rp	70,761,600	Rp	76,422,528	Rp	82,536,330	Rp	89,139,237
B. Virtual Server	Rp	780,000	Rp	780,000	Rp	842,400	Rp	909,792	Rp	982,575	Rp	1,061,181
B. Domain	Rp	300,000	Rp	300,000	Rp	324,000	Rp	349,920	Rp	377,913	Rp	408,147
B. Sosialisasi Promosi ke Institusi	Rp	12,000,000	Rp	12,000,000	Rp	12,960,000	Rp	13,996,800	Rp	15,116,544	Rp	16,325,868
B. Tester Expert	Rp	8,400,000	Rp	8,400,000	Rp	9,072,000	Rp	9,797,760	Rp	10,581,580	Rp	11,428,107
B.Internet	Rp	3,360,000	Rp	3,360,000	Rp	3,628,800	Rp	3,919,104	Rp	4,232,632	Rp	4,571,242
B. Gedung	Rp	18,000,000	Rp	18,000,000	Rp	19,440,000	Rp	20,995,200	Rp	22,674,816	Rp	24,488,801
B. ATK	Rp	840,000	Rp	840,000	Rp	907,200	Rp	979,776	Rp	1,058,158	Rp	1,142,810
Surat menyurat	Rp	600,000	Rp	600,000	Rp	648,000	Rp	699,840	Rp	755,827	Rp	816,293
TOTAL BIAYA	Rp	44,280,000	Rp	44,280,000	Rp	47,822,400	Rp	51,648,192	Rp	55,780,045	Rp	60,242,449
Net Proffit	Rp	21,240,000	Rp	21,240,000	Rp	22,939,200	Rp	24,774,336	Rp	26,756,285	Rp	28,896,788

Berdasarkan asumsi laporan laporan diatas dapat dirumuskan perhitungan valuasi startup kostpedia.id sebagai berikut :

Value Today =
$$\frac{\text{Rp. } 124.606.609}{1.4693}$$
$$= \text{Rp. } 84.806.785, -$$

Analisa non-keuangan kostpedia.id menggunakan *scorecard* valuation method sebagai berikut:

(Ni Made Estiyanti, Ni Komang Sri Artani, Eddy Muntina Dharma , 24 - 37) Vol 1, No 1, Desember 2019

	Tabel 9 M	ictouc,	500,00									
NO	Factor	Impact	Score	Total Score/ jumlah indikator	Weighting	Factor						
1	Strength Of The Entrepreneur and	l Manaaemen	t Team	Jumun munutor								
	Experience											
	Many years of business experience	+		1								
	Experience in this business sector	++		1								
	Experience as a CEO	+++	7	1								
	Experience as a COO, CFO, CTO	++		(7+4+7+7) : 4 =	(6.25) x 30%	1.						
	Experience as a product manager	+		1 ` ′	(/							
	Experience in sales or technology	-		1								
	No business experience											
			•									
	Willing to step aside, if necessary,	for an experi	enced CEO									
	Unwilling											
	Neutral	0	4	1								
	Willing	+++		1								
	Is the founder coachable?		•									
	Yes	+++	7			1						
	No			1								
	How complete is the management	team?										
	Entrepreneur only	-		1		1						
	One competent player in place	0		1								
	Team identified and on the sideline											
	Competent team in place	+++	7	1								
2	Size Of the Opportunity											
	Size of the target market (total sales)											
	< \$ 50 million		2	1								
	\$ 100 million	+	_	(2+6) : 2 = 4	(4 x 25%)							
	> \$ 100 million	++		1 ` ''	, ,							
	Potential for revenue of target company in five years											
	< \$ 20 Million		Í			i						
	\$20 to \$50 million	++	6	1								
	> \$100million (will require			1								
	significant additional funding)	-										
3	Strength of The Product and Intel	ectual Proper	tv	•		•						
	Is the product defined and develop		~									
	Not well define, still looking a			1								
	prototype											
	Well defined, prototype looks	0		1		0						
	interesting	U		17:3=6	(5.7 x 15%)	U						
	Good feedback from potential	++	6	17.3-0	(3.7 X 1376)							
	customers	***	6									
	Orders or early sales from	+++										
	customers											
	Is the product compelling to custo	mers?										
	This product is vitamin pill				1							
	This product is a pain killer	++	1	l								
	This product is a pain killer with no	+++	7		1							
	side effects											
	Can this product be duplicated by	the other?										
	Easily copied, no intellectual											
	property			4								
	Duplication difficult	0	4	4								
	Product unique and protected by											

Berdasarkan competitor dari kostpedia.id yaitu mamikos, infokost.id berada pada *stage* dimana sudah memiliki manajemen tim yang kuat untuk melaksanakan rencana, sehingga estimasi nilai valuasi adalah Rp. 100.000.000, sehingga tahap akhir metode *scorecard valuation*:

Valuation = Average premoney valuation of companies * Extension SUM of Valuation Worksheet

Valuation = Rp 100.000.000 x 5,45

= Rp. 545.000.000,-

Berdasarkan hasil dari valuation worksheet, estimasi nilai valuasi kostpedia.id dari faktor non keuangan adalah sebesar Rp. 545.000.000,-. Dengan nilai valuasi pre-money sebesar Rp. 597.329.200,-merupakan nilai valuasi perusahaan sebelum mendapatkan pendanaan di

tahap *early stage*, dan nilai valuasi perusahaan sesudah mendapatkan pendanaan di tahap *early stage* sebesar Rp. 629.806.785,-

Post-Money Valuation merupakan tonggak nilai awal perusahaan pada saat menerima investasi. Post-Money Valuation berdampak terhadap harga saham pada posisi penerbitan saham dan paper value dari saham yang dimiliki oleh founder [16]. Untuk mengetahui berapa total nilai valuasi keseluruhan kostpedia.id, perusahaan sebelum mendapatkan pendanaan dan setelah mendapatkan dana sebagai berikut:

Post Money Valuation = Pre-Money Valuation + Nilai Investasi yang Sudah di Terima

Post Money Valuation = Rp. 597.329.200,-+ Rp. 629.806.785,-

= Rp. 1.227.135.985,

(Ni Made Estiyanti, Ni Komang Sri Artani, Eddy Muntina Dharma , 24 - 37) Vol 1, No 1, Desember 2019

Jadi. Post Money Valuation kostpedia.id di tahap early stage sebesar Rp. 1.227.135.985,ini sebagai dasar perusahaan untuk menerima investasi dan sebagai dasar investor untuk iuga seorang memberikan investasi kepada perusahaan startup.

SIMPULAN DAN SARAN Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1. Perhitungan nilai valuasi kostpedia.id menggunakan metode Analisis Data *Kuantitatif* melalui Projeksi Laporan Keuangan dan metode *Early Stage* Projeksi Laporan Laba Rugi dan Analisis Data Kualitatif melalui Metode *Scorecard Valuation*
- 2. Hasil analisa faktor keuangan dan faktor non keuangan dengan melalui Estimasi Laporan Keuangan dan analisa faktor non keuangan dengan menggunakan metode Scorecard Valuation nilai valuasi startup kostpedia.id adalah menjumlahkan nilai kuantitatif dan kualitatif sebelum mendapatkan pendanaan vaitu sebesar Rp. 597.329.200,dan sesudah mendapatkan pendanaan sebesar Rp. 629.806.785,- yang dimana jawaban harus dengan rujukan skala penilaian yang didukung oleh sumber dan rujukan ilmiah.
- 3. Nilai *Post Money Valuation* kostpedia.id di tahap *early stage* sebesar Rp. 1.227.135.985,- . Pada akhirnya valuasi bisnis adalah kesepakatan antara pembeli atau disebut investor dengan penjual atau *founder* yang berarti terjadi bahwa sepanjang terjadi

kesepakatan, maka itulah valuasi bisnis yang bersangkutan.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, maka peneliti menyarankan sebagai berikut:

- 1. Sebaiknya kostpedia.id menambah pendapatan perusahaan dengan lebih mengefektifkan dalam market pemasaran produk, seperti halnya promo-promo harga kos agar menjadi daya tarik kepada konsumen, kemudian mesti menambah hunian kos baru didaerah banyak yang dicari dan menciptakan sesuatu yang dapat menjadikan kostpedia.id lebih di butuhkan oleh konsumen.
- 2. Kostpedia.id sebaiknya mencari jaringan atau akses ke komunitas dan network bisnis agar pempermudah dalam mencari investor agar dapat menunjang dalam memperluas market segment kostpedia.
- 3. Meningkatkan pemasaran/iklan di social media, menambahkan social media seperti *twitter*, youtobe.
- 4. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- N. M. Estiyanti and P. D. Rusmadewi, "ANALISA NILAI VALUASI PERUSAHAAN STARTUP BERDASARKAN FAKTOR KEUANGAN DAN NON KEUANGAN (STUDI KASUS PERUSAHAAN STARTUP XYZ)," vol. 22, no. 2, pp. 142–154, 2016.
- F. Ekonomika, D. A. N. Bisnis, and U. Diponegoro, "PENGARUH

(Ni Made Estiyanti, Ni Komang Sri Artani, Eddy Muntina Dharma , 24 - 37) Vol 1, No 1, Desember 2019

- FAKTOR INTERNAL DAN," 2012.
- K. T. Werthi, N. L. Ayu, T. Werthi, N. Luh, and A. Cherylinda, "PENGARUH DATA KEUANGAN DAN NON KEUANGAN PADA NILAI PERUSAHAAN (STUDI KASUS PADA STARTUP PATRIAT)," vol. 3, no. 1, pp. 55–64, 2017.
- H. Dewi, "ULTIMA Management | ISSN 2085 4587," vol. 10, no. 2, pp. 81–96, 2018.
- K. Pendanaan and D. A. N. Kebijakan, "Pengaruh keputusan investasi, keputusan pendanaan, dan kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan," 2012.
- id.techinasia.com, "prediksiperkembangan-startupindonesia-2018 @." 02
 November 2017 . [online].
 Available :
 https://id.techinasia.com/predi
 ksi-perkembangan-startupindonesia-2018. [Accesses 18
 Desember 2018].
- S. M. A. L. Cibubur, "ANALISIS PERKEMBANGAN PERUSAHAAN RINTISAN (STARTUP) DIBIDANG TEKNOLOGI," 2017.
- L. Belakang, "Analisis Perbandingan Laporan Keuangan Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Telekomunikasi (Studi Kasus BEI)," 2014.

- Patrick Reinfeld "START-UP VALUATION," Master Thesis HEC Paris 2018.
- Invostpedia , Valuing Startup Ventures, [online]. Available : http://www.investopedia.com/articles/financial-theory//11/valuing-ventures.asp [Accesses 18 Desember 2018].
- Ika Yanuarti, Helena Dewi,
 "STARTUP BISNIS
 SEBAGAI ALTERNATIF
 INVESTASI: STUDI KASUS
 PADA PT. FITURE
 TEKNOLOGI INOVASI" | 81
 | Vol. 10, No. 2 | Desember
 2018
- BY Shelly , STARTUP STAGE :
 FASE DAN TIPE
 PENDANAAN STARTUP
 [online].Available :
 https://gnb.ac/Startup-stagefase-dan-tipe-pendanaanStartup/ [Accesses 12 Januari
 2019].
- Aswath Damodaran, "Valuing Young, Start-up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges" May 2009.
- Pengertian Valuasi Startup dan cara hitungnya pada tahap awal [online]. Available : https://id.techinasia.com/valua si-startup-pengertian-carahitung [Accesses 14 Februari 2019]
- Effa Safirah, "STUDI EKSPOLRATIF TERHADAP POTENSI BUBBLE

(Ni Made Estiyanti, Ni Komang Sri Artani, Eddy Muntina Dharma , 24 - 37) Vol 1, No 1, Desember 2019

STARTUP DIGITAL DI INDONESIA" 2018.

Ni Wayan Sudarningsih, Penerapan The Dave Berkus Method Untuk Menentukan Nilai Perusahaan Startup di Bromberries.com, ISSN: 0216 3284 Februari 2019.

Payne, William H. (Bill). 2011. The

Definitive Guide to Raising

Money From Angels. United

States: Bill Payne &

Associates.

(http://sacangels.com/downloa
ds/2011-0912+Definitive+Guide+Raising
+Money+from+Angels.pdf)

Pellegrino & Associates , Valuation Developments Valuation Developments New Issues In Technology Valuation, 2017