**BAB IX**

**SUMBER PENDANAAN: *CROWDFUNDING, VENTURE CAPITAL, ANGEL INVESTOR***

**A. PENDAHULUAN**

Banyak elemen yang berperan dalam pengaturan serta kelancaran operasional sebuah startup. Para *entrepreneur* harus memikirkan berbagai faktor untuk dapat mengalahkan bisnis lainnya dan saingan yang ada. Salah satu aspek krusial dalam dunia usaha adalah menciptakan ide yang inovatif dan berdampak langsung pada sektor terkait, menarik perhatian konsumen dengan cepat, dan memberikan kontribusi positif kepada masyarakat. Selanjutnya, akan muncul model bisnis, regulasi legal, tim, dan lainnya.

Namun, seorang *entrepreneur* tidak akan dapat merealisasikan semua ide dan rencana bisnis yang dimiliki tanpa dukungan dana yang mencukupi. Setiap *startup* memerlukan pendanaan yang memadai dari awal. Sayangnya, dalam mengumpulkan modal menjadi tantangan signifikan untuk setiap *startup*, dan inilah sebabnya mengapa seorang *entrepreneur* harus dapat meyakinkan para investor untuk berinvestasi meskipun tanpa kepastian pengembalian, karena ada risiko kegagalan bisnis. *Entrepreneur* bisa mendanai startup-nya sendiri dan mencari pinjaman dari lembaga keuangan. Namun, hal ini membawa risiko yang sangat tinggi dan bukan langkah yang bijaksana, dan seorang *entrepreneur* yang cerdas seharusnya menghindarinya.

Jika sesuatu yang tidak diinginkan terjadi, *entrepreneur* bisa menghadapi kebangkrutan karena harus bertanggung jawab untuk melunasi pokok pinjaman beserta bunga yang terkait. Sebaiknya *entrepreneur* mencari alternatif lain untuk mendanai startup yang sudah dibangun sebelumnya. Mendapatkan dana melalui *angel* *investor* atau *venture* *capital* bisa membantu mengurangi risiko dan berbagi beban dengan peluang keberhasilan yang lebih besar. Akan tetapi, *crowdfunding* telah menjadi pilihan yang semakin diminati dalam beberapa tahun terakhir karena membantu banyak *entrepreneur* memulai usaha mereka.

Pada bab ini akan membahas tiga metode pendanaan untuk *startup*, lengkap dengan kelebihan dan kekurangannya, yang akan memudahkan dalam menentukan opsi investasi yang tepat untuk bisnis startup. Keuangan *entrepreneur* adalah istilah yang luas dan bisa mencakup berbagai hal, serta elemen yang saling terhubung dalam keuangan investasi alternatif. Dalam *Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance,* mengungkapkan bahwa keuangan *entrepreneur* didefinisikan sebagai subjek yang mencakup beragam sumber modal, seperti *angel investors, venture capital, private equity, hedge funds, microfinance, project finance*, dan lainnya. Dalam kajian ini, akan fokus pada tiga elemen utama yaitu pembiayaan institusional (dalam bentuk *crowdfunding*, *angel investors,* dan *venture capital*, untuk mengidentifikasi bidang pembiayaan ekuitas.

Menavigasi pembiayaan dan keuangan yang rumit dapat menjadi tugas yang menantang tetapi sangat penting bagi para *entrepreneur* dan perusahaan *startup*. Memahami opsi sumber modal yang umum tersedia adalah langkah pertama yang sangat penting dalam mempelajari pendanaan bisnis. Perusahaan yang berada pada tahap awal biasanya memiliki alternatif yang lebih sedikit dalam hal sumber pembiayaan dibandingkan dengan perusahaan yang lebih besar dan sudah mapan. Secara khusus, akses terhadap modal utang sering kali terbatas untuk startup, setidaknya selama beberapa putaran pendanaan awal mereka (kecuali utang konversi).

Keterbatasan akses terhadap utang ini terutama disebabkan oleh profil risiko yang melekat pada *startup* - investor tidak memiliki banyak jaminan kerugian (nilai likuidasi *startup* umumnya cukup rendah), tetapi mereka memiliki potensi keuntungan yang besar (jika startup mengalami pertumbuhan yang pesat). Dibandingkan dengan ekuitas, utang menawarkan perlindungan terhadap risiko yang lebih baik (karena memiliki prioritas lebih tinggi dibandingkan klaim ekuitas dan kadang-kadang dijamin dengan aset dari peminjam) meskipun keuntungan yang didapatnya terbatas. Selain utang konversi dan utang ventura (yang biasanya hanya dapat diakses dalam beberapa putaran dana), startup sering kali kesulitan untuk mendapatkan utang tanpa syarat berat yang menyertainya, seperti jaminan pribadi dari pendiri, karena pemberi pinjaman tidak diharuskan untuk mengambil risiko dalam hal imbal hasil.

**B. PENGERTIAN *CROWDFUNDING***

Dana menjadi salah satu faktor kunci dalam pertumbuhan bisnis. *Crowdfunding* merupakan metode mengumpulkan dana dari banyak individu melalui platform digital. Inti dari pendekatan ini adalah orang atau perusahaan yang memerlukan dana untuk proyek atau usahanya membagikan gagasan mereka kepada publik dan meminta sumbangan kecil. Dalam model ini, tidak ada satu penanam modal besar, melainkan sekumpulan orang yang menyumbang, yang pada akhirnya menciptakan total yang signifikan. Platform-platform *crowdfunding* bervariasi, mulai dari yang berfokus pada karya kreatif seperti film atau musik, hingga yang lebih bisnis-oriented seperti pengembangan produk atau perluasan usaha. Keunggulan utama dari *crowdfunding* adalah bahwa ini memberikan kesempatan bagi banyak orang untuk berinvestasi dalam proyek atau bisnis yang menarik minat mereka, bahkan dengan sumbangan yang kecil. Ini juga bisa berfungsi sebagai cara untuk menguji ide atau produk sebelum diluncurkan secara resmi ke pasar.

Namun, tantangan utama adalah menciptakan dan mempertahankan minat publik untuk memberikan sumbangan serta membangun kepercayaan bahwa proyek atau usaha tersebut akan berhasil. Dengan memahami konsep *crowdfunding*, maka dapat melihat bagaimana dana dari masyarakat dapat menjadi opsi menarik bagi para *entrepreneur* yang ingin memulai atau mengembangkan usaha mereka. *Crowdfunding*, atau penggalangan dana, merupakan metode untuk memperoleh modal dengan mengumpulkan dana untuk suatu usaha melalui platform *online* tertentu. Proses *crowdfunding* melibatkan tiga elemen utama, yaitu pencipta proyek, lembaga atau penyedia platform *crowdfunding*, dan para penyumbang.

Dalam konteks pembiayaan bisnis, *crowdfunding* biasanya memiliki jangka waktu yang telah ditetapkan. Umumnya, periode ini berkisar antara beberapa minggu hingga beberapa bulan, dengan tujuan mencapai jumlah dana yang dibutuhkan sebelum waktu yang ditentukan berakhir. Untuk memaksimalkan peluang mendapatkan dana melalui *crowdfunding*, penting untuk memahami mekanisme yang berlaku sesuai dengan jenis platform *crowdfunding* yang dipilih. Sebagai contoh, *Kickstarter* menawarkan fitur untuk pencarian dana dan penjualan produk. Sementara itu, *crowdfunding* ekuitas memberikan kesempatan bagi sekelompok investor untuk memperoleh kepemilikan dalam perusahaan swasta.

**C. KELEBIHAN, KEKURANGANDAN STRATEGI SUKSES MELAKUKAN *CROWDFUNDING***

Kelebihan *crowdfunding* meliputi kemudahan dalam mengakses dana tanpa perlu menjalani proses resmi yang kompleks, kemampuan untuk membangun kelompok pendukung atau pelanggan setia, serta peluang untuk mendapatkan umpan balik dan pengesahan dari pasar. Namun, terdapat beberapa kelemahan yang harus diperhatikan. *Crowdfunding* dapat membutuhkan banyak waktu dan usaha untuk mempromosikan kampanye, ada potensi risiko terhadap reputasi jika kampanye tidak berhasil mencapai target, dan bagi pemilik bisnis, harus berbagi kepemilikan atau mengembalikan pinjaman. Berikut adalah beberapa keunggulan *crowdfunding* secara rinci:

1. Pendanaan Tidak Harus Berbasis Saham Sebagai Imbal Balik

Banyak startup atau pelaku usaha kecil yang memang memanfaatkan saham untuk menarik perhatian investor melalui platform *crowdfunding*. Walau demikian, tidak selalu diperlukan untuk melepaskan kontrol kepemilikan di perusahaan demi mendapatkan modal melalui platform tersebut. Beberapa platform menawarkan pendekatan yang berbasis penghargaan sebagai alternatif untuk mendapatkan dana. Misalnya, jika bisnis startup atau UKM berfokus pada pembuatan produk tertentu, maka bisa menawarkan produk ini kepada para investor terlebih dahulu sebelum meluncurkannya untuk publik umum.

1. Lebih Mudah Menarik Minat Investor

Mengundang *angel investor* untuk bergabung bisa menjadi proses yang menguras waktu, karena sering kali melibatkan sejumlah presentasi mengenai konsep startup atau usaha kecil beberapa kali. Sebaliknya, platform *crowdfunding* menyederhanakan hal ini dengan memberikan kesempatan bagi startup atau pelaku UKM untuk mengiklankan promosi mereka di satu lokasi yang dapat diakses oleh berbagai investor.

1. *Crowdfunding* Dapat Meningkatkan Visibilitas Bisnis

Secara umum, biaya pemasaran bisa menghabiskan sebagian besar budget dari startup atau usaha kecil manapun. Namun, dengan memanfaatkan platform *crowdfunding* untuk menarik dana adalah cara yang lebih ekonomis untuk mempromosikan startup atau usaha kecil. Ketika sebuah kampanye *crowdfunding* mendapatkan dana dengan cepat, ini mengirimkan sinyal bahwa bisnis tersebut layak untuk diperhatikan. Hal ini dapat meningkatkan visibilitas merk dan membantu menarik investor ekstra untuk putaran pendanaan yang akan datang.

Setiap platform dan cara memiliki keunggulan dan kelemahan, sehingga melakukan penelitian mendalam pada setiap platform itu sangatlah penting. Sedangkan beberapa kekurangan dari platform *Crowdfunding* diantaranya sebagai berikut:

1. Penggalangan Dana Umumnya Terbatas

Walaupun 1 miliar Rupiah mungkin terlihat sebagai jumlah yang besar, bagi beberapa startup atau usaha kecil menengah, angka tersebut sebenarnya bisa dianggap sebagai angka yang sedikit. Perusahaan-perusahaan yang memerlukan dana lebih banyak mungkin perlu mencari *angel* *investor* atau mengajukan pinjaman ke bank untuk memenuhi kebutuhan setelah mereka menggunakan maksimal dana dari *crowdfunding*.

1. Biayanya Bisa Mahal

Secara umum, platform *crowdfunding* bertujuan untuk menghubungkan investor dengan para pelaku startup atau usaha kecil menengah. Namun, perlu diingat bahwa mereka juga beroperasi sebagai bisnis untuk mendapatkan keuntungan. Startup atau usaha kecil menengah yang memanfaatkan platform ini umumnya diharapkan untuk membayar biaya yang berkisar antara 5% hingga 10% setelah mereka berhasil mengumpulkan dana yang mereka perlukan. Tentu saja, hal ini bisa mengurangi total modal yang mereka miliki.

Secara umum, *crowdfunding* bisa menjadi alternatif yang menarik untuk mendapatkan modal usaha, terutama bagi individu yang ingin terhubung dengan komunitas mereka dan menawarkan produk atau layanan yang mampu menarik perhatian para pendukung. Namun, sangat penting untuk memahami kedua aspek positif dan negatif dari metode ini sebelum memutuskan untuk berpartisipasi. Namun terdapat beberapa kesulitan yang dihadapi dalam *crowdfunding* meliputi:

* *Entrepreneur* diwajibkan memiliki prototipe yang dapat berfungsi serta narasi yang menarik untuk memikat pendukung.
* Diperlukan investasi waktu dan uang untuk merancang dan mempromosikan kampanye.
* *Entrepreneur* bertanggung jawab untuk memenuhi janji dan imbalan yang telah dijanjikan, yang dapat membawa biaya dan risiko tambahan.

**Strategi Sukses Dalam Melakukan *Crowdfunding***

Dalam proses mengembangkan bisnis, memilih sumber pendanaan yang tepat merupakan langkah yang sangat krusial. Salah satu pilihan yang semakin digemari saat ini adalah crowdfunding, di mana Anda bisa mendapatkan modal dari banyak orang melalui platform digital. Crowdfunding memberikan kesempatan bagi para wirausahawan untuk mengumpulkan dana dari banyak individu dengan menyampaikan informasi mengenai proyek atau produk yang mereka tawarkan. Terdapat berbagai macam crowdfunding, seperti donasi, pinjaman, dan investasi. Strategi Sukses dalam *Crowdfunding*:

1. Tetapkan Sasaran yang Jelas:

Pastikan bahwa proyek atau produk yang ditawarkan memiliki tujuan yang spesifik dan menarik bagi calon pendukung.

1. Rancang Kampanye yang Menarik:

Buatlah kampanye *crowdfunding* yang memiliki daya tarik dengan memperhatikan aspek desain, narasi, dan video yang menginspirasi.

1. Komunikasi yang Proaktif:

Terlibatlah secara aktif dengan pendukung, baik sebelum, selama, maupun setelah kampanye berlangsung. Jawablah pertanyaan dan umpan balik dengan cepat dan santun.

1. Manfaatkan Platform Media Sosial:

Gunakan media sosial untuk memperluas promosi kampanye dan menimbulkan antusiasme seputar proyek yang dijalankan.

1. Transparansi dan Akuntabilitas:

Jaga agar tetap transparan mengenai penggunaan dana yang diperoleh dan berikan pertanggungjawaban kepada para pendukung.

1. Tawarkan Hadiah yang Menarik:

Berikan imbalan yang menggoda kepada pendukung sebagai bentuk penghargaan atas dukungan yang telah mereka berikan.

Memilih pendanaan melalui *crowdfunding* memberikan kesempatan bagi *entrepreneur* untuk mendapatkan dukungan finansial tanpa bergantung pada investor besar atau lembaga keuangan. Dengan mengikuti strategi di atas dan melakukan persiapan yang baik, maka dapat meningkatkan kemungkinan keberhasilan dalam menggalang dana melalui *crowdfunding* guna mewujudkan visi bisnis seorang *entrepreneur*.

**D. PENGERTIAN DAN CARA KERJA *VENTURE CAPITAL***

Dalam menjalankan usaha, salah satu hambatan utama yang dihadapi adalah memperoleh dana untuk memulai atau mengembangkan perusahaan. Ada berbagai sumber pendanaan yang dapat diakses, mulai dari *crowdfunding* hingga *venture* *capital*. Dalam hal *venture* *capital* (VC) memberikan dukungan yang signifikan bagi perusahaan yang memiliki potensi pertumbuhan besar. *Venture* *capital* (VC) adalah jenis investasi yang disediakan oleh entitas investasi khusus kepada perusahaan yang dianggap memiliki prospek pertumbuhan yang menjanjikan. VC tidak hanya menyediakan dana, tetapi juga menawarkan pengalaman, jaringan, dan pengetahuan industri yang penting.

Proses kerja *venture* *capital* (VC) dimulai dengan VC yang mengumpulkan uang dari beragam investor, seperti dana pensiun, perusahaan asuransi, atau orang-orang berpenghasilan tinggi. Uang ini kemudian diinvestasikan dalam perusahaan yang berpotensi tumbuh, biasanya pada tahap awal atau saat pengembangan. VC akan melakukan evaluasi menyeluruh terhadap bisnis yang berpotensi, termasuk analisis model usaha, tim manajemen, pasar yang dituju, serta produk atau layanan yang disediakan.

Setelah menginvestasikan dana, VC akan berperan aktif dalam mengelola perusahaan tersebut. Mereka dapat memberikan arahan strategis, membantu dalam pengembangan produk, membuka akses jaringan, dan menyediakan sumber daya tambahan. Tujuan utama VC adalah untuk mendukung pertumbuhan organisasi dan mencapai hasil yang maksimal dari investasi yang dilakukan. Walaupun *venture* *capital* (VC) bisa menjadi opsi menarik bagi perusahaan yang memiliki potensi, proses untuk mendapatkannya tidak selalu mudah. Para *entrepreneur* harus siap untuk meyakinkan VC mengenai potensi bisnis mereka dan bersedia memberikan sebagian kontrol atas usaha tersebut. Namun, bagi perusahaan yang sukses, *venture* *capital* (VC) dapat menjadi penggerak pertumbuhan yang sangat signifikan.

Kemudian, apa yang diinginkan oleh *venture* *capital* (VC) dari sebuah *startup*? Mereka mencari *startup* yang memiliki peluang pertumbuhan yang besar sehingga bisa memberikan imbal hasil yang cepat dan signifikan pada investasi mereka. Beberapa panduan untuk mendapatkan dana dari VC:

* Ketahui tentang perusahaan VC yang menaruh minat pada bisnis yang saling melengkapi.
* Temukan kontak mereka di *LinkedIn* dan bangunlah hubungan yang positif.
* Ikuti acara *pitch*, yang merupakan kesempatan untuk terhubung dengan para pelaku *venture* *capital* (VC). Walaupun mungkin di acara itu seorang *entrepreneur* tidak dapat melakukan *pitch*, penting untuk menghadiri dan membuka kesempatan dengan banyak individu yang hadir.

Dalam ranah usaha, memperoleh dana untuk operasional menjadi elemen krusial untuk kemajuan dan keberhasilan sebuah perusahaan. Terdapat berbagai metode untuk mengumpulkan modal, mulai dari *crowdfunding* sampai berhubungan dengan perusahaan *venture* *capital* (VC). *Crowdfunding* merupakan cara di mana orang atau kelompok kecil dapat memberikan dukungan finansial untuk proyek atau usaha melalui platform digital. Ini dapat menjadi alternatif yang menarik bagi usaha kecil yang memerlukan dana awal tanpa bergantung pada lembaga keuangan atau investor besar.

Namun, bagi usaha yang menunjukkan potensi pertumbuhan signifikan, *venture* *capital* (VC) bisa menjadi alternatif yang lebih menggiurkan. *venture* *capital*, yang dikenal sebagai VC, adalah lembaga yang menginvestasikan dananya pada bisnis yang memiliki peluang pertumbuhan yang menarik. Mereka tidak hanya menyediakan dana, tetapi juga panduan, jaringan, dan pengalaman yang sangat berharga. Agar bisa menarik perhatian investor VC, ada beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan.

Pertama, usaha perlu memiliki ide atau produk yang kreatif dan menawarkan potensi pertumbuhan besar di pasar yang tepat. Kedua, keberadaan tim manajemen yang handal dan berpengalaman sangatlah penting. Para investor mencari keyakinan bahwa usaha tersebut memiliki tim yang mampu mengelola dana dengan bijaksana dan mengatasi tantangan yang ada. Ketiga, usaha harus mempunyai rencana bisnis yang jelas dan masuk akal, serta strategi kuat untuk mencapai target pertumbuhan. Terakhir, bukti yang solid tentang kinerja usaha yang sudah berlangsung, atau penggunaan yang efektif dari dana yang telah ada, dapat memberikan dorongan signifikan untuk menarik perhatian investor VC. Dengan memperhatikan faktor-faktor ini, usaha memiliki kemungkinan lebih besar untuk menarik minat investor VC dan memperoleh dana yang diperlukan untuk pertumbuhan.

Secara umum, *venture* *capital* memperoleh dana dari sejumlah sumber, termasuk individu berpunya, perusahaan investasi, serta institusi keuangan lainnya.

**Beberapa Keunggulan *venture* *capital*:**

* Investasi berlangsung cepat dan mengambil risiko.
* Dapat menarik individu/karyawan berbakat dan berkualitas tinggi.
* Memperoleh akses ke jaringan baru dan visibilitas.
* Akuntabilitas atau tanggung jawab yang jelas.

**Kekurangan *venture* *capital*:**

* Rasa kepemilikan dan kebebasan yang berkurang.
* *Venture* *capital* dapat menekan untuk segera melakukan *exit* lebih awal.
* Bekerja bersama *venture* *capital* membuat proses keluar menjadi rumit.
* Kepatuhan terhadap peraturan dari investor.

**E. PENGERTIAN DAN LANGKAH-LANGKAH MENDAPATKAN DANA DARI ANGEL INVESTOR**

Pendanaan untuk bisnis merupakan aspek penting bagi para *entrepreneur*, dan di era digital sekarang ini, terdapat banyak pilihan mulai dari *crowdfunding* hingga *venture* *capital*. Salah satu opsi yang kerap dijadikan pilihan utama ialah *Angel Investor*. Pada bab ini akan melakukan eksplorasi dengan lebih mendalam mengenai konsep *Angel Investor*. *Angel Investor*, yang juga dikenal sebagai Malaikat Investor, adalah individu yang menyuntikkan dana kepada usaha *startup* pada fase awalnya. Mereka tidak hanya memberikan modal, tetapi juga membawa pengetahuan, koneksi, dan saran yang berharga bagi para pendiri startup. Umumnya, *Angel Investor* merupakan orang-orang yang telah mencapai kesuksesan finansial dalam usaha mereka sendiri dan berkeinginan untuk menginvestasikan uangnya demi membantu perkembangan usaha-usaha baru.

Ciri khas *Angel Investor* adalah kecenderungan mereka untuk berinvestasi pada usaha yang mereka pahami atau minati. Mereka dapat menawarkan dukungan yang lebih personal dan menyeluruh kepada para pendiri startup, mengingat banyak dari mereka juga memiliki latar belakang pengalaman dalam mendirikan bisnis dari nol. Di samping itu, *Angel Investor* dapat membantu para pendiri startup untuk mengakses jaringan bisnis yang lebih luas. Namun, serupa dengan cara pendanaan lainnya, mendapatkan *Angel Investor* juga tidak semudah yang dibayangkan. Pendiri *startup* harus mempunyai visi yang jelas, rencana bisnis yang kuat, serta kemampuan untuk meyakinkan para investor tentang potensi usaha mereka. Dengan demikian, *Angel Investor* lebih dari sekadar penyedia dana bagi pendiri *startup*. Mereka juga menyuplai dukungan, pengalaman, dan jaringan yang sangat penting untuk pertumbuhan usaha pada tahap awal.

**Perbedaan antara Angel Investor dan VC**

Dalam industri bisnis, mengamankan dana merupakan langkah yang sangat penting untuk memajukan usaha. Terdapat berbagai pilihan pendanaan yang bisa dipilih, mulai dari *crowdfunding* hingga *venture* *capital*. Salah satu alternatif yang menarik tetapi sering terlewatkan adalah sokongan dana dari investor individu yang dikenal sebagai *angel investor*. *Angel investor* adalah orang yang memberikan dukungan finansial untuk bisnis yang baru memulai atau startup, umumnya pada fase awal pertumbuhan. Mereka tidak hanya menyuplai dana, tetapi juga menawarkan pengalaman, jaringan yang luas, dan nasihat berharga untuk para pemilik usaha. Kehadiran mereka sangat penting dalam mengatasi masalah kekurangan pendanaan yang sering dihadapi oleh *startup*.

Perbedaan utama antara *angel investor* dan *venture* *capital* terletak pada ukuran dan strategi investasi yang mereka terapkan. *Angel investor* merupakan individu atau kelompok kecil yang menggunakan modal pribadi, sementara *venture* *capital* adalah perusahaan yang mengelola investasi dari institutional investors dan individu untuk disalurkan ke berbagai startup. *Angel investor* biasanya lebih terlibat langsung dalam kegiatan sehari-hari perusahaan yang mereka danai, sedangkan *venture* *capital* cenderung lebih fokus pada pengelolaan portofolio yang lebih luas.

Meski demikian, baik *angel investor* maupun *venture* *capital* memiliki tujuan serupa, yaitu meraih imbal hasil investasi yang maksimal melalui pertumbuhan bisnis yang berhasil. Oleh karena itu, sangat penting bagi *entrepreneur* untuk memahami perbedaan keduanya dan memilih strategi yang paling sesuai dengan kebutuhan dan visi usaha mereka. Saat mempertimbangkan pilihan pendanaan, *entrepreneur* harus menilai tidak hanya kebutuhan dana tetapi juga manfaat tambahan yang bisa diberikan oleh para investor, yang bisa berwujud finansial, wawasan, atau koneksi. Dengan memilih sumber pendanaan yang tepat, pengusaha dapat membuka kemungkinan bagi pertumbuhan dan keberhasilan yang berkelanjutan dalam usaha mereka.

**Beberapa Langkah Mendapatkan Dana dari *Angel Investor***

Berbagai opsi pembiayaan tersedia untuk *entrepreneur* yang membutuhkan modal. Dari *crowdfunding* hingga *venture* *capital*, setiap pilihan memiliki keuntungan dan tantangan yang unik. Salah satu sumber pendanaan yang banyak diminati adalah *angel investor*. A*ngel investor* adalah individu atau kelompok yang menawarkan dana awal kepada perusahaan rintis atau usaha yang sedang berkembang dengan imbalan kepemilikan saham. *Angel investor* sering kali merupakan pengusaha yang berhasil, eksekutif, atau profesional yang ingin menanamkan kekayaan serta pengetahuan mereka dalam bisnis yang berpotensi. Mereka tidak hanya memberikan dana, tetapi juga berperan sebagai penasihat dan pembimbing untuk membantu perusahaan baru meraih kesuksesan. Berikut adalah beberapa langkah dalam mencari pendanaan dari *angel investor:*

1. Rencanakan dan Siapkan Proposal Usaha:

Mulailah dengan membuat rencana usaha yang terperinci dan jelas. Proposal ini harus menjelaskan visi, tujuan, strategi, dan proyeksi keuangan dari bisnis yang direncanakan.

1. Jalin Koneksi dan Bangun Relasi:

Identifikasi siapa saja *angel investor* yang mungkin tertarik dengan industri atau bidang usaha yang ditawarkan. Hadiri acara jaringan, seminar, dan konferensi yang relevan untuk memperluas relasi dengan mereka.

1. Ajukan Presentasi yang Menarik:

Ketika bertemu dengan calon *angel investor*, siapkan presentasi yang menarik dan meyakinkan. Soroti keunikan bisnis, potensi pasar, serta peluang pertumbuhannya.

1. Buat Kesepakatan yang Menguntungkan:

Setelah menarik perhatian investor, bahas kesepakatan dengan teliti. Pastikan untuk memperhitungkan nilai perusahaan dan bagaimana kesepakatan itu akan menguntungkan semua pihak.

1. Kembangkan Relasi yang Berkelanjutan:

Setelah mendapatkan investasi, pertahankan hubungan positif dengan *angel investor*. Manfaatkan wawasan dan pengalaman mereka untuk mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Dengan memahami langkah-langkah ini, maka dapat meningkatkan peluang untuk menarik dana dari *angel investor* dan membawa bisnis ke fase berikutnya. Berikut beberapa keunggulan dari *angel investor:*

1. Investasi dari Angel Investor Tidak Memerlukan Pengembalian

Umumnya, memperoleh pinjaman bisnis adalah salah satu metode yang paling efektif untuk mendapatkan modal bagi perusahaan rintisan atau pelaku usaha kecil dan menengah. Ketika mengambil pinjaman, ada kewajiban untuk mengembalikannya. Sebaliknya, dana yang diterima dari *angel investor* bukan berupa pinjaman; mereka berharap mendapatkan keuntungan dari peningkatan nilai bisnis yang mereka investasikan.

1. *Angel Investor* Menawarkan Lebih daripada Sekadar Modal

*Angel investor* sering kali merupakan pengusaha sukses yang memiliki banyak pengalaman bekerja dengan perusahaan rintisan dan pelaku usaha kecil dan menengah. Selain memberikan bantuan finansial yang diperlukan untuk menjalankan bisnis, *angel investor* sering berbagi pengetahuan dan keterampilan mereka, yang bisa sangat bermanfaat untuk keberhasilan jangka panjang perusahaan.

1. *Angel Investor* adalah Para Pengambil Risiko

Kadang-kadang, cukup umum bagi banyak bisnis startup atau usaha kecil menengah untuk menghadapi kegagalan. Oleh karena itu, mendukung jenis usaha ini cukup berisiko. Tanpa rekam jejak yang kuat, sulit untuk mendapatkan dana dari bank atau *venture* *capital*.

Di sisi lain, *angel investor* menyadari adanya risiko tersebut, tetapi biasanya mereka lebih siap untuk mempertaruhkan modal mereka demi mendukung perkembangan bisnis rintisan atau usaha kecil menengah. Adapun kekurangan dari *angel investor* adalah sebagai berikut:

1. Mungkin Ada Peningkatan Tekanan untuk Mencapai Keberhasilan

Pada intinya, ketertarikan untuk memastikan keberhasilan bisnis baru berkontribusi pada pilihan pendanaan oleh *angel investor*. Namun, ini bukanlah satu-satunya alasan mereka. Perlu diingat, mereka juga berharap investasi yang mereka berikan dapat kembali dengan baik. Hal ini tentunya dapat menambah tekanan bagi startup atau pelaku UKM untuk mencapai kesuksesan dengan cepat.

1. *Angel Investor* Umumnya Tidak Terlibat Pasif dalam Bisnis yang Didanai

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, *angel investor* mendapatkan sejumlah saham sebagai balasan atas pendanaan mereka. Oleh karena itu, *entrepreneur* tidak sekadar melepaskan sebagian dari keuntungan di masa depan, tetapi juga berpotensi kehilangan sejumlah kontrol terkait keputusan yang diambil. Ini bisa menjadi masalah jika muncul ketegangan mengenai peran *angel investor* dalam manajemen bisnis.

**F. MEMANFAATKAN, PERSYARATAN, KEUNTUNGAN DAN HAMBATAN PINJAMAN BANK**

Pinjaman bank merupakan salah satu sumber modal yang paling banyak digunakan oleh seorang *entrepreneur*. Prosesnya cukup sederhana: *entrepreneur* mengajukan permohonan pinjaman ke bank, dan bila permohonan *entrepreneur* disetujui, bank akan menyediakan dana yang diperlukan. Namun, bank biasanya menetapkan syarat tertentu sebelum merilis dana tersebut. Mekanisme Pinjaman Bank untuk Usaha adalah sebagai berikut:

1. Permohonan: Langkah pertama adalah mengisi formulir permohonan untuk pinjaman. Ini melibatkan pengumpulan dan pengiriman dokumen penting seperti laporan keuangan, rencana bisnis, dan dokumen relevan lainnya.
2. Penilaian Kredit: Bank kemudian akan melakukan analisis mengenai kelayakan kredit. Mereka akan memeriksa riwayat kredit, kesehatan finansial bisnis, serta kemampuan *entrepreneur* dalam membayar kembali pinjaman.
3. Penetapan Syarat: Jika permohonan *entrepreneur* disetujui, bank akan menentukan syarat-syarat pinjaman yang mencakup jumlah pinjaman, suku bunga, durasi pinjaman, dan aspek lainnya.
4. Penyaluran Dana: Sesudah semua syarat dipenuhi, bank akan mentransfer dana ke rekening bisnis. Dana tersebut dapat digunakan sesuai dengan kebutuhan usaha.
5. Pelunasan Kembali: *Entrepreneur* diwajibkan untuk membayar pinjaman berdasarkan kesepakatan yang ada. Pembayaran biasanya dilakukan melalui cicilan bulanan yang mencakup pokok pinjaman dan bunga.

Walaupun pinjaman bank adalah pilihan yang banyak diambil, sangat penting untuk berpikir matang sebelum memutuskan. Hal ini disebabkan adanya biaya tambahan seperti bunga dan biaya administrasi yang akan ditanggung oleh *entrepreneur*. Selain itu, ada kemungkinan risiko gagal bayar yang dapat memberikan dampak buruk bagi bisnis. Oleh karena itu, sebelum membuat keputusan, pastikan *entrepreneur* memahami sepenuhnya mekanisme pinjaman bank dan pengaruhnya terhadap usaha. Pendanaan adalah aspek krusial bagi sebuah usaha, dan terdapat berbagai pilihan untuk mendapatkan modal. Salah satu metode konvensional ialah mendapatkan pinjaman dari bank. Prosesnya tidak terlalu rumit: *entrepreneur* perlu melakukan permohonan pinjaman dengan memberikan informasi mengenai usaha dan rencana penggunaan dana tersebut. Bank kemudian akan melakukan evaluasi terhadap risiko dan kapasitas *entrepreneur* untuk membayar kembali pinjaman.

Kriteria untuk memperoleh pinjaman bank berbeda-beda tergantung pada lembaga keuangan yang *entrepreneur* ajukan. Umumnya, *entrepreneur* harus menyiapkan dokumen seperti laporan keuangan, rencana bisnis, dan jaminan. Lembaga keuangan juga akan menganalisis kredit untuk menetapkan suku bunga serta jumlah pinjaman yang dapat diberikan. Proses pengajuan pinjaman bank bisa memakan waktu dan memerlukan kesabaran. Setelah mengajukan, *entrepreneur* mungkin harus menunggu beberapa minggu untuk mendapatkan persetujuan. Namun, jika *entrepreneur* memenuhi syarat dan memiliki riwayat kredit yang memuaskan, peluang untuk mendapatkan dana yang Anda butuhkan cukup baik. Walaupun pinjaman bank bisa menjadi solusi yang efektif untuk mendapatkan modal usaha, penting untuk menyadari adanya alternatif lain yang juga layak dipertimbangkan. Terdapat pilihan mulai dari *crowdfunding* hingga *venture* *capital* (VC), tersedia sejumlah opsi untuk memperoleh tambahan dana untuk bisnis. Yang terpenting adalah memilih pendanaan yang paling sesuai dengan kebutuhan dan tujuan dari usaha.

Pinjaman dari bank melibatkan proses pengajuan dana dari lembaga perbankan dengan komitmen untuk mengembalikan jumlah tersebut beserta bunga dalam waktu yang disepakati. Salah satu keuntungan utama dari pinjaman bank adalah kemudahan akses, karena bank biasanya memiliki prosedur yang teratur dan telah teruji. Di samping itu, suku bunga yang dikenakan untuk pinjaman bank sering kali lebih rendah dibandingkan dengan pilihan pendanaan lain seperti kartu kredit atau pinjaman online.

Namun, ada beberapa hambatan yang harus diperhatikan ketika memanfaatkan pinjaman bank. Pertama, lembaga perbankan akan mengevaluasi kelayakan pengajuan berdasarkan kriteria tertentu seperti riwayat kredit dan kemampuan membayar kembali. Hal ini bisa menjadi kendala bagi pengusaha yang baru memulai usahanya atau yang memiliki catatan kredit yang kurang baik. Selain itu, proses persetujuan pinjaman dari bank mungkin memakan waktu lama, sehingga kurang cocok untuk kondisi di mana dana dibutuhkan segera. Saat mempertimbangkan apakah pinjaman bank adalah pilihan yang tepat bagi bisnis, penting untuk menilai baik keuntungan maupun tantangannya. Meskipun pinjaman dari bank dapat memberikan akses ke dana yang diperlukan dengan bunga yang cukup terjangkau, proses persetujuan bisa memakan waktu dan memiliki kriteria yang ketat. Sebelum mengambil langkah lebih jauh, penting untuk menimbang kebutuhan serta kondisi keuangan bisnis secara menyeluruh.

**G. MEMBANDINGKAN BEBERAPA ALTERNATIF PENDANAAN**

**Perbandingan Berdasarkan Kelebihan dan Kekurangan Alternatif Pendanaan**

Setiap pilihan memiliki keuntungan dan kelemahan yang wajib dipikirkan secara seksama sebelum menentukan pilihan.

1. *Crowdfunding*:

*Crowdfunding* merupakan cara untuk mendapatkan dana dari sejumlah orang atau organisasi lewat platform digital. Keuntungannya adalah dapat diakses dengan mudah oleh berbagai tipe usaha dan mendukung interaksi langsung dengan pelanggan atau penggemar. Namun, proses penggalangan dana bisa memakan waktu dan tenaga, serta sering kali mengharuskan untuk memberikan kompensasi kepada para pendukung.

1. *Angel Investor*:

*Angel Investor* adalah orang yang memberikan dukungan modal untuk usaha yang masih berada dalam tahap awal pengembangan. Mereka umumnya menyalurkan dana berdasarkan kemampuan pertumbuhan sebuah bisnis dan dapat menawarkan masukan serta akses ke jaringan yang bermanfaat. Namun, di beberapa situasi, *angel Investor* menginginkan kepemilikan saham atau pengaruh dalam usaha.

1. *Venture Capital*:

*Venture capital* adalah perusahaan investasi yang menyediakan dana bagi usaha yang memiliki potensi pertumbuhan signifikan. Mereka tidak hanya memberikan uang, tetapi juga terlibat secara aktif dalam manajemen dan memberikan arahan strategis. Namun, mendapatkan dana dari *Venture capital* sering kali melibatkan proses yang kompleks dan memakan waktu, serta biasanya memerlukan imbalan berupa saham atau pengaruh dalam perusahaan.

**Perbandingan Kelebihan dan Kekurangan:**

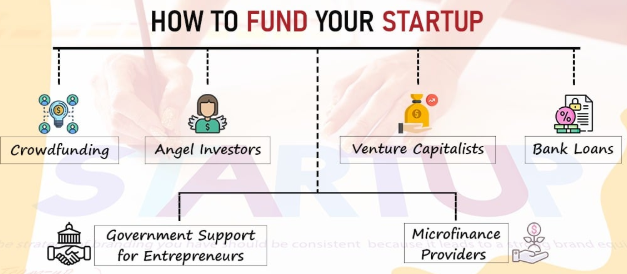
* *Crowdfunding*: Mudah diakses, tetapi memerlukan usaha dalam proses penggalangan dan mungkin harus memberi imbalan.
* *Angel Investor*: Menyediakan modal awal dan masukan berharga, tetapi bisa mengharapkan saham atau pengaruh dalam usaha.
* *Venture Capital*: Menawarkan dana besar dan panduan strategis, tetapi prosesnya dapat menjadi rumit dan memerlukan pengaruh dalam bisnis.

**Kriteria Dalam Memilih Metode Pendanaan**

Pilihan metode pendanaan ini memiliki perbedaan signifikan, mulai dari cara pengumpulan dana hingga dampaknya terhadap kepemilikan dan kontrol bisnis. Pertama, *crowdfunding* sering kali lebih mudah diakses oleh *entrepreneur* pemula karena prosesnya cukup *straightforward* dan tidak mempunyai persyaratan yang rumit. Namun, dana yang didapat bisa jadi terbatas dan tidak cukup untuk memenuhi target yang direncanakan.

Sebaliknya, *Venture Capital* memberikan dana yang lebih besar dan biasanya lebih cocok untuk perusahaan yang telah mengalami pertumbuhan yang cukup besar dan membutuhkan tambahan modal untuk melanjutkan perkembangan. Namun, proses yang harus dilalui lebih rumit dan sering kali *Venture Capital* memberikan syarat yang ketat serta mengharapkan pengembalian investasi yang tinggi.

Ketika memilih metode pendanaan, penting untuk memperhatikan beberapa faktor. Pertama, seberapa cepat dana diperlukan dan berapa besar jumlahnya. Kedua, seberapa banyak pengendalian yang ingin dipertahankan atas perusahaan. Dan ketiga, apakah perusahaan sudah siap memberikan pengembalian investasi seperti yang diharapkan oleh para investor. Dengan menimbang opsi yang ada serta faktor-faktor di atas, pemilik bisnis bisa menentukan cara pendanaan yang paling tepat untuk kebutuhan dan situasi perusahaan mereka.



**Gambar 9.1** Pemilihan Pendanaan

**Kapan Harus Beralih Antara Sumber Pendanaan**

Pendanaan adalah inti dari kemajuan bisnis, dan terdapat beragam metode untuk memperolehnya. Dari *crowdfunding* hingga investasi *Venture Capital*, pemilik usaha memiliki berbagai pilihan untuk menemukan sumber pendanaan yang paling sesuai dengan tuntutan mereka. Memilih untuk berpindah dari satu sumber pendanaan ke yang lain tergantung pada tahap dan kebutuhan usaha. Saat usaha berada di tahap awal, *crowdfunding* atau *Angel Investor* bisa lebih sesuai karena lebih mudah diakses dan tidak banyak membutuhkan syarat formal. Namun, ketika usaha telah menunjukkan pertumbuhan signifikan dan memerlukan investasi substansial untuk ekspansi lebih lanjut, *Venture Capital* mungkin menjadi pilihan yang lebih cocok karena mereka dapat menjamin dana yang dibutuhkan serta dukungan tambahan dalam manajemen dan strategi.

**H. SRATEGI DALAM MENDAPATKAN PENDANAAN**

**Penyusunan Proposal Pendanaan yang Menarik**

Menyusun proposal pendanaan yang menarik adalah langkah pertama yang sangat penting untuk memperoleh dukungan finansial bagi perusahaan. Berikut adalah beberapa strategi efektif yang dapat digunakan:

Mulailah dengan menjelaskan dengan jelas visi, misi, dan tujuan dari usaha. Aspek-aspek ini harus mudah dipahami dan menarik bagi para investor. Kemudian, perincilah tentang produk atau layanan yang ditawarkan. Gambar dengan jelas keunikan serta nilai-nilai tambahan yang dimiliki perusahaan dibanding kompetitor. Para investor ingin melihat kemungkinan pertumbuhan serta keunggulan yang membuat perusahaan berbeda dari yang lain. Selain itu, masukkan analisis pasar yang mendetail. Sediakan data yang menegaskan tentang volume pasar, tren yang ada, dan potensi pertumbuhan. Ini akan membantu para investor memahami kemungkinan bisnis di pasar yang telah dipilih. Sama pentingnya, berikan penjelasan yang jelas mengenai penggunaan dana yang diajukan. Para investor ingin mengetahui bagaimana dana yang mereka berikan akan dimanfaatkan untuk mengembangkan perusahaan. Sertakan rencana spesifik dan realistis dalam penggunaan dana tersebut.

Terakhir, pastikan proposal mudah dibaca dan dimengerti. Gunakan bahasa yang sederhana dan jelas, serta hindari jargon yang membingungkan. Semakin mudah dimengerti proposal, semakin besar kemungkinan untuk mendapatkan dukungan finansial dari para investor. Dengan menyusun proposal pendanaan yang menarik, maka dapat meningkatkan peluang untuk memperoleh dana yang diperlukan guna mengembangkan perusahaan.

**Melakukan Negosiasi Terkait Ketentuan Pendanaan**

Untuk berhasil dalam mendapatkan pendanaan, dibutuhkan taktik yang efektif. Salah satu langkah krusial dalam memperoleh dukungan finansial adalah bernegosiasi mengenai syarat pendanaan dengan tepat. Pertama, kenali kebutuhan bisnis dengan seksama dan tentukan jumlah uang yang dibutuhkan. Kemudian, cari opsi pendanaan yang cocok dengan tahap dan kebutuhan usaha. Jika memilih jalur *crowdfunding*, penting untuk menetapkan target yang dapat dicapai dan menarik minat calon investor dengan menyampaikan visi dan misi bisnis secara jelas. Saat bernegosiasi dengan para investor dalam *crowdfunding*, jangan lupakan untuk mempertimbangkan keuntungan serta risiko yang mungkin dihadapi oleh mereka dan bagaimana menghargai kepercayaan yang mereka berikan.

Sementara itu, jika memilih untuk mencari pendanaan dari *Venture Capital*, persiapkan diri dengan sebaik mungkin. Lakukan penelitian tentang *Venture Capital* yang sesuai dan pahami tipe bisnis yang mereka cari. Ketika bernegosiasi dengan *Venture Capital*, tunjukkan bukti yang solid tentang potensi pertumbuhan bisnis serta kemampuan tim manajemen dalam menjalankan usaha tersebut. Pastikan untuk memahami dan mempertimbangkan setiap syarat yang diajukan oleh *Venture Capital*, termasuk bagian kepemilikan, hak suara, dan strategi *exit* yang mereka inginkan. Saat bernegosiasi mengenai syarat pendanaan, selalu utamakan keterbukaan, kejujuran, dan hubungan yang saling menguntungkan antara *entrepreneur* dan para investor. Dengan pendekatan yang tepat dan strategi yang efisien, *entrepreneur* berpeluang untuk memperoleh pendanaan yang diperlukan guna mengembangkan usaha.

**Manajemen Dana dengan Efektif**

Dalam pembahasan ini, akan menjelajahi taktik efektif untuk memperoleh pembiayaan serta cara mengelola dana tersebut secara efisien. *Crowdfunding* telah menjadi metode yang banyak digunakan untuk meraih dana usaha dengan melibatkan berbagai individu yang berkontribusi dengan jumlah kecil. Platform *crowdfunding* seperti *Kickstarter* dan *Indiegogo* memberikan kesempatan bagi pengusaha untuk menarik dana dari masyarakat luas dengan cara menawarkan imbalan atau ekuitas dalam bisnis mereka.

Di sisi lain, investasi *Venture Capital* (VC) melibatkan penyertaan dana dari investor profesional atau perusahaan yang memberikan jumlah besar sebagai imbalan bagi ekuitas dalam perusahaan. Umumnya, investor *Venture Capital* mencari bisnis yang memiliki potensi pertumbuhan yang signifikan serta strategi yang terencana dengan baik. Taktik efektif untuk mendapatkan dana mencakup analisis pasar yang mendalam agar dapat mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan dari calon investor. Selain itu, memiliki rencana bisnis yang kuat serta presentasi yang meyakinkan adalah hal yang krusial untuk meyakinkan investor akan kemungkinan keuntungan yang besar.

Setelah berhasil mendapatkan dana, manajemen dana secara efektif menjadi sangat penting untuk memastikan pertumbuhan serta kelangsungan hidup bisnis. Ini meliputi pengawasan yang teliti atas pengeluaran dan penerimaan dana, serta pengalokasian dana yang sesuai untuk berbagai hal yang diperlukan seperti pengembangan produk, pemasaran, dan peningkatan sumber daya manusia. Dengan menerapkan taktik yang efektif dan mengelola dana dengan baik, pengusaha dapat mendatangkan pembiayaan dari berbagai sumber dan memanfaatkannya untuk mengembangkan bisnis mereka dengan berhasil.

**I. KESIMPULAN**

Dalam usaha mengumpulkan dana untuk memulai atau mengembangkan bisnis, terdapat berbagai opsi pembiayaan yang bisa dievaluasi, mulai dari *crowdfunding* hingga investasi *Venture Capital*. *Crowdfunding* adalah metode untuk mengumpulkan uang dari banyak individu melalui *online*. Ini bisa menjadi solusi yang menarik bagi seorang *entrepreneur* yang ingin menciptakan komunitas pelanggan atau penggemar yang solid sejak awal, karena selain mendapatkan dana, mereka juga memperoleh dukungan dari masyarakat. Namun, keberhasilan dalam *crowdfunding* sering kali memerlukan strategi pemasaran yang efektif dan inovatif.

Sementara itu, investasi *Venture Capital* adalah dukungan finansial dari perusahaan investasi yang menggunakan dana dari investor untuk mendanai startup yang diperkirakan memiliki potensi pertumbuhan yang signifikan. Pembiayaan *Venture Capital* biasanya disertai dengan nilai tambahan seperti pengetahuan, jaringan, dan arahan manajerial. Namun, proses mendapatkan pembiayaan *Venture Capital* sering kali jauh lebih kompleks dan memakan waktu, serta mengharuskan pengalihan sebagian kepemilikan bisnis.

Saat mempertimbangkan metode pembiayaan yang paling sesuai, sangat penting untuk memperhatikan kebutuhan spesifik dari bisnis, dan menganalisis pro dan kontra dari setiap opsi. *Crowdfunding* mungkin sangat cocok untuk bisnis kecil yang memiliki basis pelanggan yang kuat dan produk yang menarik, sedangkan pendanaan *Venture Capital* lebih tepat untuk perusahaan dengan potensi pertumbuhan cepat dan besar. Di samping itu, Anda juga harus mempertimbangkan kontrol atas bisnis, suku bunga atau imbal hasil, serta konsekuensi jangka panjang dari setiap jenis pembiayaan.

Pada akhirnya, kesimpulan utama yang dapat diambil adalah perlunya memahami bahwa tidak ada solusi tunggal yang tepat untuk semua dalam hal pembiayaan bisnis. Sebelum mengambil keputusan, evaluasi secara cermat kebutuhan dan tujuan usaha, serta risiko dan keuntungan dari masing-masing opsi pendanaan yang ada.

Saat menilai berbagai pilihan pendanaan ekuitas, perhatikan aspek-aspek berikut:

* Tahap Usaha: Bisnis yang masih di tahap awal sering kali mendapatkan keuntungan dari investasi oleh investor malaikat, sementara usaha yang berada pada fase pertumbuhan mungkin memerlukan dukungan dalam bentuk skala dari VC atau *platform crowdfunding*.
* Kebutuhan Pendanaan: Kenali jumlah dana yang diperlukan dan apakah opsi yang pilih mampu memenuhi kebutuhan tersebut.
* Kesesuaian Strategis: Sesuaikan pilihan pendanaan dengan visi jangka panjang yang dimiliki. Contohnya, merek yang memiliki misi tertentu mungkin dapat berkembang dengan baik bersama *angel investor*, sedangkan startup yang ingin tumbuh dengan cepat bisa lebih tertarik pada VC.
* Kesiapan Operasional: Pastikan bahwa pengalaman dan model bisnis tim sesuai dengan persyaratan yang diperlukan dari jalur pendanaan yang dipilih.