

**Punya ide bisnis online yang brilian tapi terkendala finansial, coba simak ini!**



Finansial. Masalah klasik dalam dunia bisnis. Faktanya, masalah ini telah “membunuh” sekitar 50% usaha kecil di Amerika. Apakah Anda termasuk salah satu yang mengalaminya? Tenang, kali ini saya akan membagikan beberapa tips untuk mengatasi “bencana” yang satu ini. Apa saja?

### **Buat rencana bisnis yang detail**

Kenapa harus detail? Rencana bisnis ibarat sebuah “desain” mengenai bagaimana Anda akan membangun bisnis ke depan. Bayangkan jika sebuah rumah tidak memiliki desain yang jelas, akan seperti apa jadinya nanti? Itu alasannya. Selain itu, para investor tidak akan mengambil risiko dengan menginvestasikan sumber daya pada bisnis yang tidak jelas target dan tujuannya.

Rencanakan dengan detail mulai dari struktur organisasi perusahaan, analisis target pasar, kemungkinan kopetitor, dan yang terpenting adalah proyeksi keuangan. Yang perlu digarisbawahi adalah Anda harus realistis dalam menyusun proyeksi keuangan. Coba lihat contoh peoyeksi keuangan dalam lima tahun ke depan berikut ini:

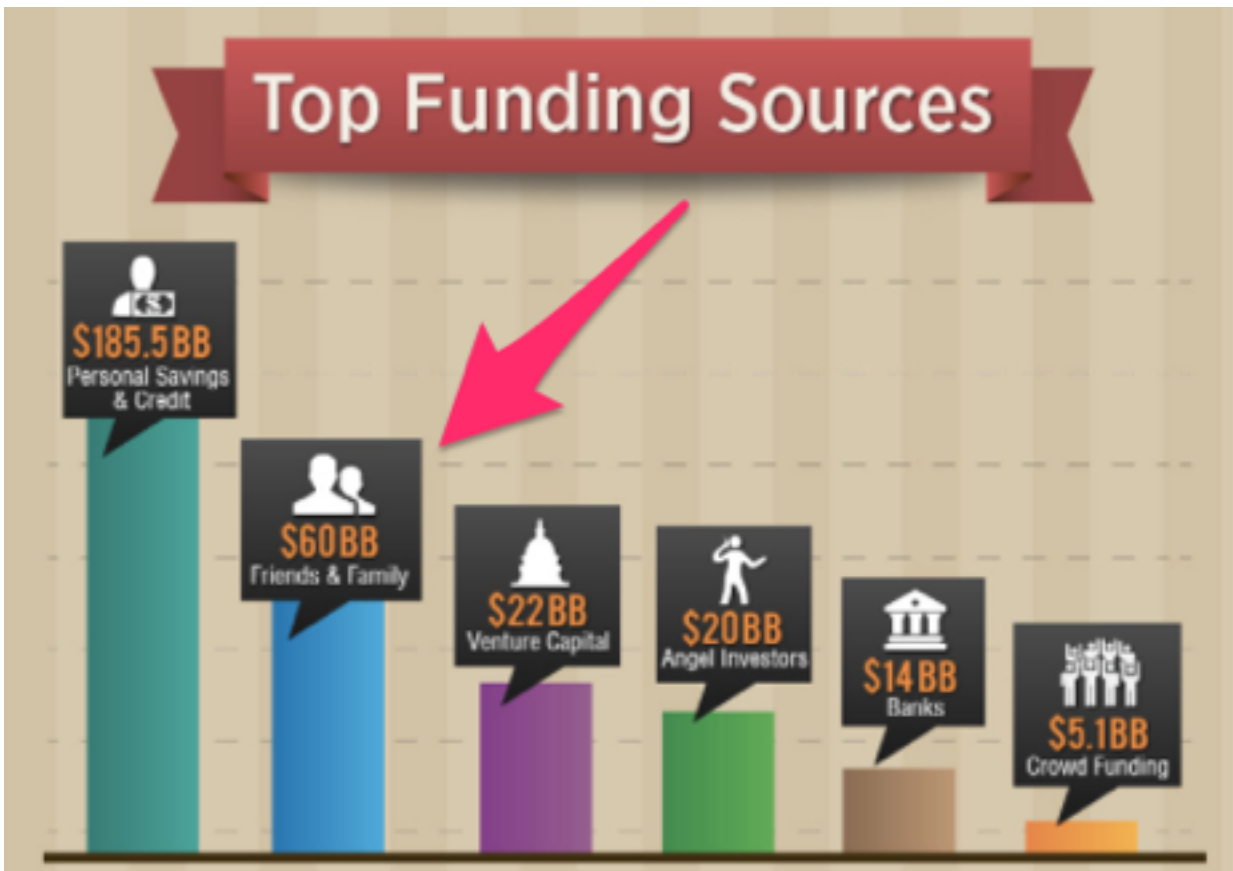
# FIVE YEAR FINANCIAL MODEL

| EUR (Euro)               |  | 2017               | 2018               | 2019             | 2020              | 2021              |
|--------------------------|--|--------------------|--------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| Income Statement Summary | Total Revenue                              | 1,674,984          | 7,211,960          | 16,975,860       | 34,596,957        | 67,074,083        |
|                          | Total Direct Costs                         | 477,044            | 947,811            | 1,788,379        | 3,384,904         | 6,418,108         |
|                          | Gross Margin                               | 1,197,940          | 6,264,149          | 15,187,482       | 31,212,053        | 60,655,975        |
|                          | Total Operating Expenses                   | 3,220,480          | 8,656,166          | 14,664,615       | 22,203,489        | 32,031,342        |
|                          | Operating Income (Loss)                    | (2,022,540)        | (2,392,017)        | 522,867          | 9,008,584         | 28,624,633        |
|                          | Total Other Income                         | 236                | 30,466             | 36,717           | 106,624           | 309,200           |
|                          | Income Taxes                               | -                  | -                  | -                | 793,641           | 4,340,075         |
|                          | <b>Net Income (Loss)</b>                   | <b>(2,022,304)</b> | <b>(2,361,550)</b> | <b>559,583</b>   | <b>8,321,568</b>  | <b>24,593,758</b> |
|                          | EBITDA (Loss)                              | (1,945,040)        | (2,312,017)        | 602,867          | 9,088,584         | 28,704,633        |
|                          | %  | -116%              | -32%               | 4%               | 26%               | 43%               |
| Balance Sheet Summary    | Total Current Assets                       | 4,647,097          | 3,995,433          | 7,229,584        | 20,072,468        | 52,621,629        |
|                          | Fixed Assets, Net                          | 122,500            | 120,000            | 120,000          | 120,000           | 120,000           |
|                          | Total Other Assets                         | 200,000            | 150,000            | 100,000          | 50,000            | -                 |
|                          | <b>Total Assets</b>                        | <b>4,969,597</b>   | <b>4,265,433</b>   | <b>7,449,584</b> | <b>20,242,468</b> | <b>52,741,629</b> |
|                          | Total Current Liabilities                  | 916,868            | 2,593,095          | 5,238,477        | 9,732,786         | 17,650,574        |
|                          | Total Long-Term Liabilities                | 75,033             | 56,192             | 35,378           | 12,385            | -                 |
|                          | Total Equity                               | 3,977,696          | 1,616,145          | 2,175,729        | 10,497,297        | 35,091,054        |
|                          | <b>Total Liabilities and Equity</b>        | <b>4,969,597</b>   | <b>4,265,433</b>   | <b>7,449,584</b> | <b>20,242,468</b> | <b>52,741,629</b> |
| Cash Flow Summary        | Total Cash From (For) Operating Activities | (1,119,586)        | (652,916)          | 3,195,710        | 12,727,427        | 32,285,421        |
|                          | Total Cash From (For) Investing Activities | (400,000)          | (27,500)           | (30,000)         | (30,000)          | (30,000)          |
|                          | Total Cash From (For) Financing Activities | 5,590,731          | (17,197)           | (18,998)         | (20,988)          | (23,185)          |
|                          | Net Increase (Decrease) in Cash            | 4,071,146          | (697,613)          | 3,146,712        | 12,676,439        | 32,232,236        |
|                          | <b>Cash and Cash Equivalents-End</b>       | <b>4,571,146</b>   | <b>3,873,532</b>   | <b>7,020,245</b> | <b>19,696,684</b> | <b>51,928,920</b> |

## Minta bantuan bank, teman, dan keluarga

Ini adalah proses awal. Siapkan semua proposal. Cobalah untuk mencari pinjaman di bank. Yang perlu Anda perhitungkan adalah berapa bunga yang ditetapkan. Jika tidak cocok, cari bank lain.

Tidak perlu sungkan untuk meminta bantuan kepada teman atau saudara. Mereka adalah orang-orang terdekat yang pasti akan memahami keadaan Anda. Ditambah lagi, Anda mungkin tidak perlu membayar bunga kepada teman atau saudara Anda. Bahkan riset membuktikan bahwa teman dan keluarga menempati urutan kedua dalam pencarian sumber dana.



### **Bekerja sama dengan venture capitalist dan angel investor**

Venture capitalist (VC) dapat memberikan sebuah suntikan dana kepada bisnis baru. Dengan catatan, sebagian dari “saham” bisnis Anda kelak akan menjadi milik para VC. Bukan sebuah ide yang buruk, namun perlu strategi yang matang untuk mendapatkan bantuan dana dari para VC. Masalahnya orang-orang ini tidak akan membuat kesepakatan yang tidak menguntungkan bagi mereka.

Bagaimana dengan “angel investor”? Sebutan tersebut hanyalah sebuah istilah untuk para investor “baik hati” yang rela memberikan bantuan finansial kepada Anda. Berbeda dengan VC, para investor ini biasanya akan memberikan bantuan karena mereka yakin dan tertarik kepada bisnis yang Anda tawarkan.

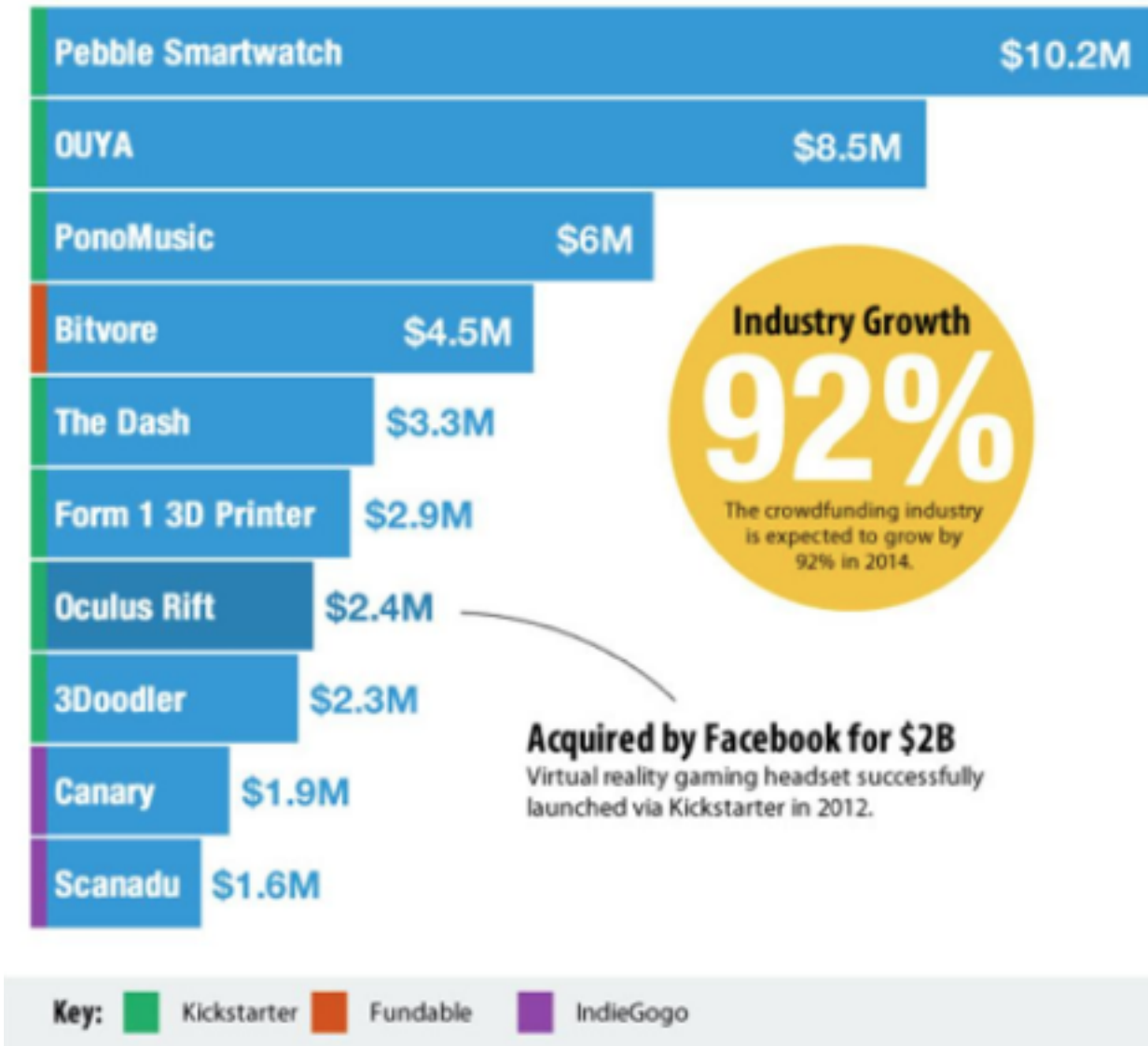
### **Crowdfunding**

Pernah dengar yang satu ini? Crowdfunding adalah sebuah situs yang dapat Anda manfaatkan untuk mencari bantuan dana. Pada tahun 2012, sebuah perusahaan bernama Oculus Rift meluncurkan sebuah promosi dengan tujuan sebesar 250.000

dolar. Perusahaan ini ingin memproduksi headset realitas maya. Berapa bantuan yang mereka dapatkan? 2,4 juta dolar! Hampir 10 kali lipat dari yang mereka harapkan. Dua tahun kemudian, Facebook membeli Oculus seharga 2 miliar dolar. Tertarik?

## Top 10 Crowdfunded Businesses

The definitive list of the top business crowdfunding campaigns to date. The companies below found success on Kickstarter, Fundable, and IndieGoGo.



### **Gunakan tabungan pribadi**

Mungkin ini adalah sebuah risiko. Anda harus cukup berani untuk bertaruh. Karena sekali Anda menggunakan metode ini, tidak ada jalan untuk mundur. Namun pertimbangkan keuntungannya:

- Anda tidak perlu berbagi saham dengan para investor
- Anda dapat menyimpan sendiri seluruh keuntungan yang didapat
- Anda tidak perlu membayar bunga seperti di bank
- Anda tidak akan mengecewakan teman atau keluarga

### **Cari mitra bisnis yang tepat dan minimalisir biaya awal**

Solusi klasik untuk masalah klasik. Faktanya, lebih dari 80% perusahaan menganggap bahwa kemitraan sangat penting bagi perkembangan bisnis. Anda bisa saling “bahu-membahu” dalam hal finansial. Namun Anda perlu menemukan mitra yang benar-benar tepat dan dapat dipercaya.

Selain itu, untuk memperkecil kebutuhan finansial bisnis, minimalkan biaya awal. Ingat, sumber dana Anda tidak banyak dan belum tentu segera mendapat bantuan finansial. Ini baru permulaan. Mulailah dengan perlahan. Bersabarlah dan nikmati prosesnya.

Source:

<https://www.pexels.com/>

<https://www.quicksprout.com/2018/01/26/9-ways-to-get-your-startup-funded/>