

Startup Rules

Panduan Penggiat Startup



Oleh William Anputra

Last update: Mon Aug 31 2020

Cover image by [absurd.design](#)

Daftar Isi

- Profil Narasumber
- Rule 1 - Mulai startup itu gampang, tapi mau sukses besarin nya itu jauh lebih susah
- Rule 2 - Keep it normal aja & keep your health in check
- Rule 3 - Kejer improvement yang besar bukan hanya 1x improvement, kalau bisa lebih
- Rule 4 - Mulai dari kecil tapi tetap ambisius
- Rule 5 - Kebanyakan gagal karena eksekusi, bukan karena inovasi yang jelek
- Rule 6 - Ide yang bagus biasanya mulai dari founder yang memang sebagai user juga
- Rule 7 - Jangan Scale Teknologi Kalau Belum Proven
- Rule 8 - Fokus Seperti Orang Yang Terobsesi
- Rule 9 - Target Pasar Yang Tumbuh Cepat dan Dinamis
- Rule 10 - Jangan Hire Second Best, Kalau Bisa
- Rule 11 - Lebih baik hire part time expert, daripada full time newbie
- Rule 12 - Manage your team like a jazz band
- Rule 13 - Instead of a free lunch, provide meaningful work
- Rule 14 - Tim professional dan solid lebih mudah dapet investment
- Rule 15 - Be careful with unnecessary meetings
- Rule 16 - Use your financials to tell your story

- Rule 17 - Create 2 business plans; an execution plan and an aspirational plan
- Rule 18 - Know your financial numbers and their interdependencies by heart
- Rule 19 - Net income itu subjektif, tapi cash flow itu fakta
- Rule 20 - Unit economics tell you whether you have a business
- Rule 21 - Kelola modal kerja seolah-olah itu satu-satunya sumber dana kamu
- Rule 22 - Cara kamu mendanai venturemu dan mencari investor bergantung dengan business model kamu
- Rule 23 - Selalu hemat
- Rule 24 - Untuk mencapai tujuan kamu, kamu harus tahu tujuanmu
- Rule 25 - Hati-hati dengan asumsi mu
- Rule 26 - Simpan kejutan untuk ulang tahun, bukan untuk shareholders
- Rule 27 - Don't accept money from strangers
- Rule 28 - Avoid venture capital unless you absolutely need it
- Rule 29 - If you choose venture capital, pick the right type of investor
- Rule 30 - Conduct detailed due diligence on your investors
- Rule 31 - Deal directly with the decision makers
- Rule 32 - Select investors that can help with future financing

- Rule 33 - Investor syndicates need to be managed
- Rule 34 - Don't let a temporary fix become a permanent mistake
- Rule 35 - Pursue the lowest cost capital in light of your circumstances
- Rule 36 - Never stops fundraising
- Rule 37 - Fundraising takes more time than you think
- Rule 38 - When pitching, carefully read the room
- Rule 39 - Obsessively drive to the close
- Rule 40 - Milestones can solve irreconcilable valuation differences
- Rule 41 - Pilih investor yang "Operational" bukan "Admin"
- Rule 42 - Lead investors ask for board seats; qualify them first
- Rule 43 - Bawa independen board member supaya keputusan tetap objektif
- Rule 44 - Founder harus bisa memilih CEO yang tepat
- Rule 45 - Your board should spend time with your team
- Rule 46 - Investors' and management's interests in liquidity often conflict
- Rule 47 - Individuals need liquidity, too
- Rule 48 - Kalau mau jual startupmu, jangan cold call

Profil Narasumber

Konten akan selalu diupdate sesuai dengan yang diposting oleh narasumber. Jika ada ketidaksesuaian silahkan [posting isu disini](#)

William Anputra

Founder at jokii. Helping food related UMKM win in this very competitive world

Linkedin profile: <https://www.linkedin.com/in/william-anputra-11904586/>

Selama bbrp bulan kedepan saya mau share 50 #StartupRules yang saya terapkan

Rules ini gabungan dari pengalaman saya berada di ekosistem startup indonesia selama 4 tahun dari

1. kerja di not so good startup
2. kerja di good startup
3. bantu founders ketemu investor and make deals
4. baca buku, brainstorming with investors & founders

Kamu tidak harus 100% setuju dengan rules ini tapi do not ignore these rules karena rules ini are battle tested dan bisa kamu adjust sendiri

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-activity-6679948406485606400-uT5e

Rule 1 - Mulai startup itu gampang, tapi mau sukses besarinnya itu jauh lebih susah

Duit sekarang bertebaran buat yang mulai startup dan itu memicu lebih banyak startup dan kompetisi makin intense.

Karena saking intensenya tumbuh perilaku irrational seperti "non economic growth".

"non economic growth" itu ketika harga jual kamu lebih rendah daripada harga beli kamu.

Contoh: harga barang X Rp 5000 jualnya Rp 2500

Dengan "Harapan" bisa dapet customer lebih banyak dan lebih cepet dari kompetitor terus baru naikin harga dan kurangi cost.

Problemnya karena perang harga, yang lain juga harus ikut atau mati dan banyak duit yang terbuang sia sia.

Si pembeli juga mungkin hanya mau beli karena harganya di banting bukan karena barang bagus.

Sumber:

<https://www.linkedin.com/posts/william-anputra->

11904586_startuprules-activity-6679948406485606400-
uT5e

Rule 2 - Keep it normal aja & keep your health in check

Jadi entrepreneur itu gak normal, tidak normal untuk nolak kesempatan kerja with well paying salary atau relain semua waktu, teman, hubungan dan keluarga demi ngejar ambisi kamu.

Saya sudah pernah relain semua dan guess what, saya burn out dan badan saya sekarang ada minor scoliosis karena terlalu banyak duduk dengan posisi salah.

Setiap saya ngobrol sama founder baru, mereka itu full with excitement dan bicara banyak banget tentang visi mereka. This is okay.

But there's a problem, kalau kamu baru ketemu sama investor yang baru kenal atau partner baru jangan terlalu "excited" jelasin visi misi besar kamu supaya mereka tidak terlalu kaget dan menganggap kamu "delusional".

Orang pasti skeptik kalau kamu baru mulai, kecuali kamu memang sudah ada proven record bisa do the impossible.

Keep it normal aja dulu sampai kamu sudah benar2 kenal mereka baru jelasin big vision kamu.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startup-founder-linkedin-activity-6680673183579959296-o-zs

Rule 3 - Kejer improvement yang besar bukan hanya 1x improvement, kalau bisa lebih

Kalau kamu masuk ke market yang udah sangat competitive, kamu harus kasih alasan kenapa people harus mau pake produk kamu.

Kalau produk kamu hanya sedikit lebih baik dari kompetitor, investor juga mikir2 karena kemungkinan besar kompetitor kamu cuma perlu sebentar untuk copy produk kamu.

Setidaknya kamu harus 10x lebih bagus lah.

Jadi kalau kamu merasa produk kamu hanya sedikit lebih baik daripada kompetitormu, pikir2 lagi deh sebelum masuk ke market yang udah rame.

Another advantage kenapa harus kejer improvement yang besar itu kamu jadi melihat lebih jauh.

Jadi seandainya milestone kamu gagal eksekusi, kamu tetep still in the game karena bisa pivot.

Contohnya daripada bilang "Mau buat fitur online video chat", you should say "Mau buat orang bisa saling komunikasi via online face to face" alhasil kamu akan mikir jadi lebih jauh.

Aim for the stars. Even if you miss, you'll land among the stars.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6681397950960287744-deqh

Rule 4 - Mulai dari kecil tapi tetap ambisius

Let's face it, semua entrepreneurs yang ada impact dan terkenal punya bold ambition semua start dari small.

Kecuali kamu memang punya "Proven" record kemungkinan besar kamu tidak punya resources untuk nejer "mimpi" kamu all at once.

Kamu bakal harus maju step by step dan systematically fokus resource kamu yang terbatas itu untuk mengetes "asumsi" kamu dulu sebelum go all in.

Buktikan ke investor bahwa bisnis kamu memang sudah jalan, asumsi asumsi kamu sudah validated dan kamu hanya perlu cash untuk maju lebih cepet.

Baca marketmu dan decide apakah market kamu sudah ready untuk produk kamu ?

Timing is really really important but people don't really talk about it much.

Banyak entrepreneurs gagal karena tidak disiplin dengan resource mereka dan mau buru2, this is even more true untuk entrepreneurs yang tidak mulai pakai duit sendiri or bootstrap.

Kalau kamu grow bisnis kamu dengan “untested assumptions”, kecuali kamu hoki kemungkinan besar kamu hanya habis2in duit aja. (Baca Lean-startup by eric ries).

Tes asumsi mu dulu sebelum GO ALL IN.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-linkedin-startup-activity-6681767885272154112-xa41

Rule 5 - Kebanyakan gagal karena eksekusi, bukan karena inovasi yang jelek

Banyak yang suka salah bedain antara "Luck" dan "Skill".

"Luck" itu terjadi karena kebetulan tapi kalau kamu bisa melakukan itu berkali kali kapanpun kamu mau itu baru namanya "Skill"

Kamu harus bisa tunjukkan ke stakeholders kamu bahwa kamu bisa make something happen kapanpun kamu mau bukan karena situasinya memang lagi bagus buat kamu.

Hanya karena kamu berada di "at the right time and right moment" bukan berarti you are good. Most probably you are just lucky.

Again, timing is very critical. Kamu harus bisa baca kapan produk kamu harus launch and this is very hard to do.

For example: tahun 1997 ketika Steve Jobs balik ke Apple, sebenarnya timnya lagi develop something yang mirip kaya iPhone tapi karena struggling dengan harga dan teknologinya belum ready akhirnya di shut down projectnya dan mulailah project iPod dulu. Setelah 1

dekadean baru deh launch iphone ketika hardware cost sudah murah dan internet connectivity sudah jauh lebih cepet.

Jangan terlalu terbawa dengan Grand vision kamu tanpa ngetes asumsi kamu ini bener atau salah. Pakai waktu mu ketika masi early stage untuk develop cheap and agile "trial error" experiment sebelum kamu mau lari.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6682130291110346752-o5TK

Rule 6 - Ide yang bagus biasanya mulai dari founder yang memang sebagai user juga

Secara general, inovasi yang bagus itu datang dari orang yang mengalami masalah itu dan memakai produknya sendiri.

Travis Kalanick tidak bisa mendapatkan taksi di acara pelantikan presiden, jadi dia menciptakan layanan mobil on-demand dan menyebutnya Uber.

Google, mesin pencari dibangun oleh Larry Page dan Sergey Brin di Stanford ketika mereka berusaha untuk memahami jumlah dari informasi online yang luar biasa banyak.

Facebook, pada awalnya dibuat oleh Mark Zuckerberg untuk mahasiswa Harvard seperti dirinya untuk "Menilai" teman sekelas mereka.

Semua entrepreneur ini memulai dengan pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan pelanggan karena mereka sendiri juga pelanggannya.

Jangan samakan "inventor" dengan "entrepreneur", inventor menciptakan beberapa terobosan luar biasa tapi entrepreneur berinovasi suatu produk atau layanan

untuk "real problem" yang menghadirkan peluang pasar.

Dan juga jangan membingungkan "entrepreneur" dengan "CEO".

CEO adalah seseorang yang membawa kepemimpinan, strategi, dan operasi untuk membangun bisnis yang sukses.

Kamu mungkin bisa 3 3 nya tapi kemungkinan kecil karena benar2 beda role dan kompetensi,

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-linkedin-foodforthought-activity-6683217430535380992-fcVF

Rule 7 - Jangan Scale Teknologi Kalau Belum Proven

Banyak founder merasa teknologi mereka sudah stabil dan mau coba scale. Maksudnya scale itu kalian mau marketing besar2an.

Kalau kamu technical founder seperti saya, bikin sistem itu udah ada di kepala caranya tinggal masalah waktu pengerjaan saja.

Tapi hati-hati, kalau kamu hanya mengerjakan startup simple menggunakan teknologi yang sudah ada itu masih tidak apa apa.

Mencoba scale business kamu berdasarkan "what you know" itu berbahaya karena kamu merasa sudah benar dan menjadi lebih rentan untuk gagal ketika "what you don't know" itu hit you on the face dan akhirnya gagal.

Non technical founder lebih rentan dengan masalah ini karena kalian sangat bergantung dengan technical people kalian yang memastikan "akan selesai hari x" atau "segera selesai".

Berdasarkan asumsi ini kamu mencoba scale business kamu padahal teknologinya belum proven.

Yang terjadi kepala kamu pusing karena monthly burn rate kamu bertambah karena hire more people,

marketing budget setiap bulan jalan terus.

Day by day you are bleeding menunggu teknologinya selesai padahal early stage startups harusnya flexible.

“Urgensi yang terkendali” itu approach yang lebih baik kecuali kompetitor kamu bener2 sudah di 1 langkah lagi.

Prove your tech then scale.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_rule-7-jangan-scale-teknologi-kalau-belum-activity-6683579832787439616-Tw-a

Rule 8 - Fokus Seperti Orang Yang Terobsesi

Kalau kamu mau stand apart from everybody, kamu harus lebih terobsesi dengan product atau service yang kamu buat.

And there's a good reason for this, orang yang terobsesi are more likely to get what they want but of course harus ada batasan terobsesi itu sampai mana.

Menurut cerita, dulu steve jobs ketika di kasi prototype power books dia langsung lihat bagian bawahnya power books dan dia marah besar karena yang warna bagian bawah power booksnya beda dengan yang lain.

Tim nya beralasan tidak ada cek bagian bawah power books tapi steve jobs gak mau denger dan mereka tarik balik semua produksinya habisin milyaran. Jobs terobsesi dengan produknya.

Produk terobosan paling sering dibuat oleh tim kecil, dengan kuat pemimpin yang menghilangkan semua fitur yang tidak critical.

Tidak ada demokrasi dalam pengembangan produk dan membutuhkan leader yang sedikit dictator tapi semoga masi bisa terima kritik dan saran.

Untuk membuat produk hebat membutuhkan "obsesi".

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6683934667864993792-HLUd

Rule 9 - Target Pasar Yang Tumbuh Cepat dan Dinamis

Banyak entrepreneur target existing market karena "that's where the money is". In my opinion, gak harus selalu begitu.

Market yang udah mature biasanya sudah ada 5 - 7 pemain besar dimana 2 dari pemain itu sudah mengambil 70% market share dan bisa out invest yang lain.

That's why kalau kamu tetep mau incer existing mature market, kamu harus bisa 10x improvements atau lebih karena kamu harus disrupt status quonya.

But it's best not be greedy too soon. Instead, kamu target pasar yang lebih niche with higher margins yang bisa kamu jadikan sebagai landasan.

Try and become the market leader for that niche poised for growth and expand from there.

Ini yang di lakukan #Tesla, mereka tidak mulai dengan melawan pemain pemain besar di industri mobil tapi mereka target pasar luxury cars dengan listrik energi bersih yang harga mobilnya tinggi dan hampir tidak menutupi biaya produksi.

Nanti setelah teknologi dan pengetahuan kamu lebih efisien (hasilnya cost kamu menurun) dan brand sudah di kenal baru masuk ke industri yang lebih besar dan lebih kompetitif.

Coba untuk tidak mensubsidi "mass market" dengan venture capital sebelum yakin strategi kamu bisa membantu kamu dapet volume yang kamu mau.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_tesla-startuprules-linkedin-activity-6684304608053071872-2E6V

Rule 10 - Jangan Hire Second Best, Kalau Bisa

Startup DNA itu terbentuk di awal-awal, kamu boleh hire yang bagus tapi perhatikan juga faktor yang lain seperti karakter dan value mereka karena setiap employee baru itu akan affect your culture.

Karyawan kamu seiringnya waktu akan hire employee baru dan bias mereka akan berlipat ganda di organisasi kamu.

It is said, A players confident untuk hire A players tapi B players hire C players. Hati2 ketika rekrut tim kamu pas masi early stage, salah hiring ketika awal itu biayanya mahal di depan.

Yes, startup kamu perlu hire the best product manager atau engineer jenius tapi jangan lupa environment di startup itu sangat dinamis.

Employee dari corporate world belum tentu cocok untuk di startup walaupun resumanya very impressive.

Apalagi di startup (kepemimpinan, manajemen, dewan, tim) bisa berubah regularly pada berbagai tahap siklus hidup startup kamu.

Objektifnya adalah menemukan orang-orang dengan ambisi tinggi, cerdas, grit, nyaman dengan

ketidakpastian, etos kerja yang kuat dan ego yang rendah. Orang yang bisa get the job done dan take more responsibilities along the road.

And remember, the least expensive top performing recruit usually are the ones you already have

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-linkedin-foodforthought-activity-6684666989954260992-GVRR

Rule 11 - Lebih baik hire part time expert, daripada full time newbie

Early stage startup cashnya sangat terbatas, janganlah compete dengan unicorn untuk masalah gaji. You will never win.

Tapi apakah artinya itu kamu hire yang pemula aja biar murah ? of course no ! it's a bad idea.

Idealnya kamu hire experts yang bisa 24/7 tapi sometimes you will benefit more dengan "part time expert" A.K.A "Part Time Game Changer".

Tidak peduli startup kamu dalam tahap apa dan untuk role apa, YOU NEED EXPERTS.

Kamu hire part time expert ini dan beri dia junior employee yang bisa eksekusi. Ajarin junior employee mu untuk serap ilmu sebanyak dan secepat mungkin dari part time expert ini.

Banyak experts lebih prefer karir yang flexible bukan 9 to 5 dan kalau kamu bisa struktur organisasi kamu untuk mengakomodir orang-orang tipe ini and extract as much of their know-how as possible, it can be a win - win.

Sumber:

<https://www.linkedin.com/posts/william-anputra->

11904586_startuprules-startup-founder-activity-
6685754165102292992-l8sN

Rule 12 - Manage your team like a jazz band

Seperti dalam band jazz, pemimpin startup bertanggung jawab untuk membangun strategi yang koheren dan menetapkan prioritas sambil memberdayakan setiap anggota tim untuk menjadi kreatif dan produktif.

Kamu mau manajer tidak terlalu micro manage yang memahami bahwa pekerjaan mereka adalah untuk memaksimalkan kreativitas dan produktivitas orang-orang mereka, bukan menjadi bos demi menjadi bos.

Karyawan kalian bukan sekadar alat produksi, tanpa mereke mereka visi misi kamu tidak akan bisa jalan.

Para pemimpin harus bisa memberikan environment yang cocok untuk bawahan mereka

Dalam bisnis yang penuh risiko seperti startup , terlalu banyak ego — terlalu banyak yang “solo” itu akan bikin startupmu hancur.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startupindonesia-activity-6686109034782830592-z6lN

Rule 13 - Instead of a free lunch, provide meaningful work

Banyak startup mengira harus kasi makan siang gratis, meja billiard buat main, dll karena banyak startup sukses yang lain seperti Facebook & Google.

Well.. kalau kamu punya bisnis dengan dana yang tidak terbatas, yes you can. Tapi ingat amazon dan apple tidak ada tuh free lunch.

Akan tiba saatnya ketika orang finance mu share report bahwa free lunch yang kamu berikan itu setara dengan gaji 1 engineer fresh graduate dan ketika startup kamu besar, biaya free lunch tersebut akan setara dengan gaji senior product manager.

Kalau kamu merasa oh tidak apa apa karena akan raise fund lagi, yah silahkan. Tapi kalau kejadian di luar kendali kamu seperti corona terjadi, free lunch tersebut akan kelihatan sangat mahal jadinya.

Kalau kamu cut back "perks" ketika saat susah, itu akan merusak moral karyawan dan it's exactly the wrong moment to be frugal.

Jadi hati hati kalau kamu as an early stage founder mau buat kebijakan kebijakan seperti ini, kalau kamu

berpikir "oh saya bisa ikut cara google", you are very much mistaken.

Kamu mau orang yang memang 1 visi sama kamu bukan yang masuk perusahaan karena free lunch.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6686471406915588096-GdwJ

Rule 14 - Tim professional dan solid lebih mudah dapet investment

Investor itu 90% tidak invest karena tidak yakin dengan bisnis atau tim kamu. Mereka bisa bilang timing tidak tepat, ga ngerti industrinya, udah banyak handle startup lain.

Apapun itu alesannya most of the time itu karena hanya tidak yakin.

Investor yang bagus itu akan jalan2 ke office kamu dan chit chat dengan employee and adviser kamu as part of their due diligent effort. Biasanya informal session

Kenapa di lakukan itu ? karena sangat mudah untuk melihat apakah startup ini solid atau engga. Coba aja tanya dengan karyawan karyawannya dan cek apakah jawaban mereka semua mirip2.

Kalau mirip artinya startup ini timnya solid karena semuanya " on the same page", tapi kalau beda2 jawabannya nah itu red signal. Banyak founders terlalu membesar besarkan startupnya demi mendapatkan investment thats why perlu due diligence untuk check the fact.

Investor harus yakin semua yang kamu claim itu real, dari tim kamu , adviser kamu , teknologi kamu dan juga mau tahu apakah kamu "know what you don't know" and hire the right people to do the job.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6686841330221621248-CD31

Rule 15 - Becareful with unnecessary meetings

Misalkan kamu seorang founder yang suka meeting dan kamu bawa 3 orang dari tim marketing setiap 2 hari sekali dan 1 sesi meeting berlangsung selama 1 jam.

Menurut kamu berapa banyak waktu yang kamu pakai setiap 1 sesi meeting ?

Kalau jawaban kamu 1 jam, kamu salah besar. Kamu menghabiskan 3 jam sekali meeting karena masing2 employee kamu akan memakai 1 jam dari waktu mereka.

Banyak kasus dimana meeting akhirnya berujung tidak produktif karena tidak ada agenda jelas atau arah percakapan yang berubah.

Di early stage startup, kamu mau meeting yang singkat dan padat karena time is literally money untuk early startups and you are burning money each month.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6687203706670329856-F69e

Rule 16 - Use your financials to tell your story

Financial report and metrics itu bisa jadi indikasi yang sangat crucial tentang bisnis kamu.

Cash flow statement itu bisa menunjukkan berapa banyak omzet bisnis kamu, apakah bisnis kamu punya cukup cash untuk bayar utang,dll.

Ini bisa kasi lihat apakah semua “amazing achievement” yang kamu bilang sesuai kenyataan atau tidak.

Contohnya kamu bilang “transaksi kita sudah mencapai Rp 1 Miliar GMV/month” padahal kenyataannya customer yang pakai produk kamu tidak tepat sasaran atau uneconomic.

Duit venture itu tidak habis dalam semalam.

Best practice untuk early stage adalah dengan fokus cash burn dari kedua sudut pandang operasional dan beberapa variance yang lain contohnya : Apakah pengeluaran kamu berbeda dari apa yang kamu rencanakan atauantisipasi ?

Jangan hanya memposting angka setiap bulan; check your numbes dan petunjuk tentang cara meningkatkan bisnis Anda.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6688290880983568384-ww7p

Rule 17 - Create 2 business plans; an execution plan and an aspirational plan

Selama saya berada di ekosistem startup dan bantu founders pitching, saya lebih banyak melihat founders present bisnis plan yang "aspirational"

The problem is, most investors tidak percaya dengan plan kamu karena you cannot predict the future too far away.

Seharusnya pertama kamu present execution plan yang kamu bisa achieve dengan 90% certainty. Think of this as a bottom up plan.

Yang kedua adalah aspirational plan yang setidaknya yakin 50% bisa achieve.

Isi dari aspirational plan boleh aggressive dan ambitious tapi masi realistis and bisa tercapai.

Aspiration plan ini bukan hanya "fantasy", melainkan jika terjadi beberapa peristiwa yang menguntungkan di luar kendali terjadi, tetap tercapai dengan kerja keras dan eksekusi rajin. The harder you work the luckier you get.

Contohnya #ZOOM, Mereka sudah ready ketika covid-19 datang.

Prediksi masa depan early stage itu kaya "Baca garis tangan" manusia. Tidak akan bisa akurat 100%

Kamu harus bisa bikin plan untuk 3 tahun kedepan walaupun rencana 3 tahun itu engga akurat tapi setidaknya ini bisa memaksa kamu untuk merenungkan berapa banyak investment yang kamu perlukan untuk achieve aspirational plan kamu.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_zoom-startuprules-linkedin-activity-6688653264487100416-NWJG

Rule 18 - Know your financial numbers and their interdependencies by heart

Kalau kamu mau pitch sukses kamu HARUS tahu your numbers titik. Salah satu faktor terbesar yang bikin founder gagal pitch itu engga ngerti financial numbersnya.

Income statement, cashflow statement, balance sheet, working capital, debt schedule. Mereka ini saling mempengaruhi satu sama yang lain.

Semua angka ini membutuhkan klasifikasi dan tabulasi oleh tim finance kamu. Di sinilah ketika sains bertemu seni + penilaian yang baik.

Contohnya:

Apakah kamu menyertakan total pendapatan yang kamu share dengan vendor besar dalam penjualan ? atau apakah kamu melaporkan bagian Anda saja ?

Gross margin kamu akan banyak berubah berdasarkan apakah kamu menggunakan gross atau net denominator.

Apakah biaya properti, pabrik, dan peralatan kamu termasuk dalam biaya umum dan administrasi ?

Kamu berhutang kepada tim finance mu dan stake holders untuk dapat mengklasifikasi semua komponen komponen itu sehingga kamu mengerti karena tidak semua founder datang dari finance background.

Jangan hanya sekedar baca angka financial kamu, pelajari dan go deep. Numbers don't lie dan kamu bisa melihat situasi bisnis kamu sesuai fakta bukan pake "feeling".

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6689008096284680192-fl8y

Rule 19 - Net income itu subjektif, tapi cash flow itu fakta

Ketika ada ketidaksesuaian antara cashflow dan net income biasanya karena ada 2 alasan.

Pertama, income statement di update ketika ada transaksi selesai padahal cash baru masuk nanti.

Ini lah kenapa "too much growth" sebenarnya bisa bikin repot bisnis kamu ketika accounts receivable grow lebih cepat daripada cash flow.

Jadi walaupun di atas kertas profit tapi tidak ada cash yang bisa di pakai untuk support growth.

Bener2 penting kamu harus ngerti working capital kamu (current assets - current liabilities).

Kalau kamu bayar supplier dalam 30 hari dan di bayar dalam 90 hari, kamu harus setidaknya ada cash untuk 60 hari supaya bisa terima orderan. Ini namanya "positive working capital".

Kalau kamu bayar supplier dalam 90 hari dan di bayar dalam 30 hari, setiap transaksi sebenarnya kasi kamu "cash" untuk grow (positive working capital).

Simplenya kamu "minjem" dari supplier kamu untuk grow dan ini business model #Amazon ketika mulai

jualan buku.

Kedua, net income atau profit itu angka subjektif karena bergantung dengan asumsi perhitungan expenses dan revenues. Tapi kalau cashflow itu objektif.

For early-stage startups cash should be all that matters.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_amazon-startuprules-linkedin-activity-6689370543428386816-Mq5l

Rule 20 - Unit economics tell you whether you have a business

Konsep unit economics itu konsep yang simple banget. Untuk setiap penjualan atau transaksi, kamu untung apa engga ?

Contoh: biaya produk kamu Rp 10.000 dan kamu jual Rp 5.000, artinya unit economics kamu negatif.

Yang kamu mau adalah positif unit economics karena kamu tidak bakar duit untuk setiap transaksi. Revenues without margins are just expenses, remember this.

Kalau kamu menghitung unit economics, pastikan kamu include semua cost yang relevant kalau tidak hasil kamu nanti beda dan strategi mu juga jadi beda.

Biasanya ketika unit economic satu startup itu negatif, mereka pakai alasan bahwa nanti kedepan cost akan turun ketika volume sudah naik. Let me tell you, this is a common mistake karena ini "Wishful thinking"

Tentu ada bisnis yang memang harus capai "specific volumes" supaya bisa mulai making money, if this is the case for you make sure you know how much capital you need to fuel your unprofitable growth.

Invest in near-term uneconomic growth itu tidak apa apa as long as you are CONFIDENT bisa capai target

volume kamu.

Banyak yang suka bikin asumsi yang terlalu berimajinasi dan akhirnya jatuh.

Honestly figure out your unit economics.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6690102893896450048-vzzi

Rule 21 - Kelola modal kerja seolah-olah itu satu-satunya sumber dana kamu

Early stage startup founders harus benar benar hitung working capital ratio ($\text{Current Assets} / \text{Current Liabilities}$) karena ratio ini bisa mengindikasikan apakah startup kamu masi ada cash untuk keperluan operational.

Secara general, working capital ratio yang “good” itu kisaran 1.5 atau 2.0 tapi kalau working capital ratio kamu di bawah juga bisa mengindikasikan kalau kamu sanggup untuk mendanai fast growth yang kamu mau. Kamu cari tahu working ratio yang cocok untuk bisnis kamu berapa.

Mau grow bisnis itu perlu cash dan cara yang paling “murah” untuk grow adalah dengan cara muter duit secepat mungkin supaya ada cash yang bisa di pakai.

Percaya deh kalau kamu bisa manage working capital kamu secara efisien, ini kasi signal ke investor bahwa kamu ini “The real deal” dan ini bisa bantu kamu dalam proses raise fund kamu.

Sumber:

<https://www.linkedin.com/posts/william-anputra->

11904586_startuprules-startup-founder-activity-
6690820090964914176-SWoB

Rule 22 - Cara kamu mendanai venturemu dan mencari investor bergantung dengan business model kamu

Tidak semua business model sama dan kamu harus ngerti cara mendanai yang cocok untuk bisnis mu. Tentu kamu harus make sure "burn rate" kamu as low as possible tapi pertanyaannya seberapa low ?

Startup yang membuat mobile application biasa secara general tidak bakar uang lebih banyak daripada startup yang mencoba menemukan vaksin untuk corona, menyembuhkan kanker, dll

Untuk early stage startups jangan asal mencari investor, cari investor yang memang mencondong suka dengan kategori startup mu.

Kamu hanya akan menghabiskan waktumu kalau pitch ke investor salah dan kemungkinan besar tidak mendapatkan operational knowledge yang kamu perlu

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6691190028565143552-1KEW

Rule 23 - Selalu hemat

Benar - benar penting kamu hire orang yang karakternya hemat. Kalau kamu hire tim yang hemat, budaya mu yang diuntungkan. Kenapa ?

Kamu tidak perlu selesain masalah cost terus menerus atau bikin tim finance kamu jadi "bad cops" karena mereka harus cek2in siapa karyawan yang paling boros.

Di large corporation, banyak process dan policy yang harus di lakukan supaya semua mengikuti alur yang sama tapi untuk menjalankan ini perlu cost dan biasanya creativity agak susah karena susah untuk mencoba hal hal baru.

Di awal startup kamu jangan terlalu banyak policy policy dan lebih bergantung dengan budaya yang sudah di set karena cepat atau lambat kalau startup mu berhasil, policy policy tersebut mau tak mau harus kamu terapkan.

Banyak startup gagal karena hiring yang tidak efisien dan kamu banyak mendengar "bayar gaji karyawan berat".

Sebagai CEO apa yang kamu lakukan akan di perhatikan dan di ikuti oleh tim mu, yang harus mempraktekan sifat "hemat" harus dari CEO ke bawah.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6691544822836293632-HY7B

Rule 24 - Untuk mencapai tujuan kamu, kamu harus tahu tujuanmu

Kedengarannya simple, tapi ketika sedang menjalani startup akan tiba saat dimana kamu “lupa” arah tujuanmu karena banyak variable variable baru setiap hari yang masuk dalam pikiranmu.

Kamu harus clear dari awal arah tujuanmu karena ini akan efek dengan decision decision awal mu.

Contohnya: di awal startup kamu tidak perlu invest engineering resource and time untuk bikin customer support automation padahal revenue aja belum ada.

Ingat, semua startup success mulai dari melakukan 1 hal very very well baru melebar dari sana. Saya belum pernah melihat early stage startup yang sukses melakukan lebih dari 1 hal sekaligus di awal awal.

Pilih metric metric yang penting saja untuk analisa supaya bisa melihat apakah strategi kamu membuat startupmu menuju tujuan yang kamu mau.

Jangan mencoba untuk track semua metric yang bisa karena nanti tim kamu bisa “data overload” karena di awal startup kemungkinan besar tim kamu masi kecil untuk handle terlalu banyak data.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6691914763452211200-EKUA

Rule 25 - Hati-hati dengan asumsi mu

Di awal startup kamu harus ada dashboard yang flexible untuk mengukur semua asumsimu. Kalau dashboard kamu terlalu kaku, kamu membahayakan startup kamu dengan asumsi asumsi yang salah tapi tetap di lakukan.

Di awal startup kamu, mencari asumsi yang salah sama pentingnya dengan mencari asumsi yang benar.

Contoh: kalau kamu membuat rencana untuk 2 - 3 tahun kedepan ketika sebelum ada revenue atau profits dan ternyata rencana kamu akurat ini bukan berarti kamu pintar, kamu beruntung.

Kenapa beruntung ? karena kamu tidak punya cukup informasi untuk menjadi pintar. Walaupun kadang orang bilang lebih baik beruntung daripada pintar kamu, kamu dan shareholdersmu tidak bisa bergantung dengan "luck".

Kamu harus menjadi pintar secepat mungkin dengan cara bikin banyak tes yang murah untuk asumsi asumsi mu.

Pakai feeling mu, tapi di bantu dengan informasi yang akurat. The goal is to make your assumption as

accurate as possible.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6692277142614511616-DsVZ

Rule 26 - Simpan kejutan untuk ulang tahun, bukan untuk shareholders

Ketika situasi lagi senang, kamu dan investorsmu santai santai saja. tapi kalau keadaan sedang sulit bagaimana kamu sebagai beri tahu bad newsnya ?

Faktanya kamu setiap hari review keadaan bisnismu tapi investor mu mungkin tidak karena mereka ada kesibukan / bisnis lain.

Banyak early stage investor yang "entrepreneurial experiencenya" masi rendah dan lupa bahwa startup adalah ekosistem yang penuh dengan "experiment" dan mereka biasanya bisa kaget kalau proyeksi mu melebar jauh.

ketika lagi krisis, kamu sebagai CEO/founder harus transparan dengan investormu dan bikin sesi khusus one on one dengan investormu secara pribadi dan address specific problem mereka karena investor investormu pasti punya concern yang berbeda.

Yes, ini memakan waktu tapi menjaga hubungan dengan stakeholders di awal startup itu sangat penting karena kemungkinan besar kamu akan ada masalah lagi yang dimana kamu butuh support investormu.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_rule-26-simpan-kejutan-untuk-ulang-tahun-activity-6693364308295999488-2aKR

Rule 27 - Don't accept money from strangers

Orang tua mu selalu bilang "Jangan terima duit dari orang yang tidak kamu kenal".

Di dunia startup ini benar, ketika market lagi hype di satu industry dan startup kamu sesuai dengan hypenya akan ada banyak investor yang akan mencari kamu.

Kenyataannya banyak venture funds gagal, startup gagal dan kamu need to do everything untuk increase your "odds" of winning.

Mulai dengan hati hati pilih partner kamu, investor di awal startupmu adalah partnermu. Mereka engga cuma masukin duit terus santai di pantai. Mereka bawa koneksi dan pengalaman mereka yang crucial untuk startupmu.

Set up condition dimana investor kamu akan bersedia untuk "go for the extra mile" untuk startup kamu. Jangan langsung ambil investor pertama yang dateng kamu.

Entrepreneur yang experienced selalu sediain waktu untuk ketemu potential investor sebelum "perlu duitnya". Mereka selalu explore option untuk

mengenali karakter and motive investor sebelum fund raise.

Great fundraisers are proactive, not reactive.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6693719199698833408-dBJ9

Rule 28 - Avoid venture capital unless you absolutely need it

Banyak yang beranggapan harus ada venture capital untuk bisa besar padahal kenyataannya tidak begitu.

Kamu harus mengerti, duit venture capital itu ada "harganya" dan biasanya dalam bentuk persentase yang lumayan besar untuk startup mu (apa lagi kalau kamu early stage).

Kalau kamu tidak kasi persentase yang mereka mau, lebih sedikit insentif mereka untuk membantu startupmu. Kamu harus ingat Venture Capital punya banyak portfolio, sedangkan kamu cuma ada 1.

Kamu juga harus tahu venture capital punya ketentuan dan tata cara mengelola perusahaan yang kamu harus ikutin.

Dan yang lebih sering, lead venture capitalist akan meminta perwakilan dewan.

Di tambah lagi mereka biasanya akan membuat dewan dimana kamu punya suara minoritas.

Kamu harus tanya dirimu pertanyaan ini

"Apakah bisnis saya di tahap dimana benar2 perlu venture capital ? "

Kenyataannya lebih banyak entrepreneur yang tidak raise capital tapi perusahaan perusahaan yang terbesar di dunia pake duit venture capital.

Bahkan startup seperti mailchimp yang bertahun tahun tidak pakai uang investor akhirnya pake.

Duit venture capital sangat membantu if you really know what you're doing.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6694089076238364672-eoZC

Rule 29 - If you choose venture capital, pick the right type of investor

Okay, jadi kamu tetap mau pake duit venture capital. Kamu harus tahu beberapa tipe mereka.

- Thematic investors

Investor tipe ini baca market trend dan bikin thesis sendiri tentang what will be the next thing. Investor ini bisa bawa market intelligence untuk bisnis kamu. Downsidenya mereka cenderung lebih percaya dengan analisa mereka sendiri.

- Domain investors

Investor tipe ini biasanya punya experience yang banyak di industri yang spesifik. Mereka mencari investment yang berada di domain mereka. Kelebihan dari investor ini experience mereka sangat berguna apabila startup kamu berada di industri yang sama. Kekurangannya mereka cenderung menggunakan experience mereka dan tidak tertarik coba ide baru yang disruptive.

- People investors

Investor tipe ini adalah "orang lama" atau "duit lama". biasanya mereka memilih startup berdasarkan "kualitas" foundernya. Motto mereka "founder bagus bisa cari duit di industri apapun"

- Growth investors

Investor ini untuk later stage company jadi kamu harus ada "Traction" yang besar dulu. Kekurangannya mereka biasa analyst bukan operators jadi input dari mereka kadang tidak sesuai dengan lapangan.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-activity-6694451470236053505-GyPA

Rule 30 - Conduct detailed due diligence on your investors

Kamu akan masuk longterm partnership dengan investor pilihanmu. Kamu HARUS background check investormu secara detail.

Sebisa mungkin ketemu dengan portfolio CEO, CFO mereka dan siapa aja yang pernah bekerja sama dengan investor pilihan mu.

ini contoh beberapa pertanyaan yang kamu bisa tanya

1. What is their fund size?
2. How much has already been invested?
3. How much dry powder will they keep for your venture, and do they support follow-on rounds?
4. Do they ever lead in follow-on rounds?
5. What is their definition of success (2× returns? 10× returns? somewhere in between?)
6. Do they support founders or jettison them when the going gets tough?

Pastikan kamu ngobrol juga dengan portfolio mereka yang gagal juga jangan yang bagus doang. Kamu mau smart money, partnership yang bagus lebih penting daripada valuasi bisnis mu.

Be very very selective ketika milih investor mu. You need the best bukan artinya yang paling jago goreng saham supaya valuasimu setinggi mungkin.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6694813867828232192-mlrE

Rule 31 - Deal directly with the decision makers

Banyak yang belum tahu tentang ini tapi biasanya yang dapet duit venture capital itu adalah founder founder yang punya relasi dekat dengan top executive VC tersebut.

Jadi banyak waktu kamu yang akan kebuang kalau kamu ketemu terlalu banyak dengan yang junior dari VC, kamu mungkin merasa "wow, ada orang dari VC x y z yang contact saya ingin tahu tentang bisnis saya. Mereka mau invest ya ? "

The sad truth is, most often that person just wanted to learn about you and your competitors. Junior people di investment firms dapet kewewenangan untuk mewakili VC di mana dia bekerja tapi mereka tidak punya license "to kill" atau make decision.

Junior people ini pintar tapi kurang pengalaman untuk membuat kesimpulan apakah startup kamu cocok atau tidak. Bisa jadi junior tersebut salah memberikan "first impression" kepada decision makernya dan akhirnya tidak ada kelanjutan.

Make sure you deal with the decision maker, terus gimana dong kalau saya ga punya akses ke top managementnya ?

Caranya seperti ini, pertama ketemu dengan associatesenya kalau it goes well minta ketemu dengan decision makernya di pertemuan ke 2. That's it, jangan waste your time meeting terus2an tanpa ada decision makernya

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-activity-6695893481258405888-U3a3

Rule 32 - Select investors that can help with future financing

Kamu harus ingat kalau kamu berhasil raise fund, itu bukan berarti kamu hanya dapat uang tapi juga network investor tersebut untuk nanti fund raise kedepannya.

Make sure kamu gunakan network investormu untuk dapetin “warm welcome” dari investor selanjutnya. It is much easier untuk di invest kalau kamu dapat rekomendasi dari investor yang lain.

Investor di dunia startup di industri yang sama itu kemungkinan besar kenal satu sama yang lain dan ini akan membuat fund raisemu jauh lebih mudah.

Tapi ada juga yang punya konsep “ kenapa engga fund raise dari 1 VC aja ” contohnya kaya Whatsapp, setiap kali whatsapp fund raise selalu Sequoia Capital yang lead every round.

Problem dengan hanya dengan 1 VC itu kamu nanti hanya punya 1 source of information and direction. Walaupun VC kamu pintar banget, tetap lebih baik as a founder kamu melihat perspective dari beberapa investor jadi keputusan kamu tidak terlalu “biased”.

Terus kalau nanti dateng masalah, kamu bisa bergantung tidak hanya dari 1 investor saja. Lebih dari 1 investor ada di dalam startup kamu biasanya baru berasa manfaatnya nanti.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6696255852925607936-4pVo

Rule 33 - Investor syndicates need to be managed

Kalau kamu sudah ada beberapa investor di startupmu, kamu akan ada yang namanya "investor syndicate" dan yang kamu harus pastikan ada "lead investor" di startupmu.

Allow me to explain why.

Kalau ada investor yang bersikeras beli saham kamu di persentase yang specific, kamu juga harus bersikeras mereka invest waktu dan "leadership" mereka.

Karena tanpa ada strong leadership nanti kamu as a founder bakal habisin waktu dan stress ngurusin internal investor politics.

Ada yang namanya "lead investor" dan "lead director". Lead investor itu yang mengatur "terms" of the funding round dan punya "board seat".

Di satu sisi lead director yang bisa jadi lead investor atau tidak, tugasnya adalah mengkoordinasi board member dengan kamu.

Punya investor syndicate is a good thing if you know how to manage them dan tugasmu as a founder itu adalah untuk memilih good lead investor dan create a close bond with him or her karena lead investor lah

yang akan menjadi penghubung antara kamu dan investor lainnya.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6696459699669217280-SkS5

Rule 34 - Don't let a temporary fix become a permanent mistake

Ketika terima dana dari investor atau apapun itu, kamu harus benar2 pikirin "harga" untuk dana tersebut.

Kenapa ?

Karena terms and condition yang kamu terapkan di investment pertama akan sangat susah untuk di hilangkan kalau kamu raise another round.

Jadi fokus untuk bikin deal structure yang simple aja dan pikirin "long term" effectnya.

Contoh real nya, ada satu startup yang menerima investasi dengan valuasi yang tinggi dengan memberikan investor tersebut "hak veto", intinya si investor bisa yang jadi buat keputusan untuk perusahaannya dan foundernya harus terima keputusan yang di buat.

Terus startup ini raise another round dan investor yang baru juga minta "hak veto" yang sama seperti investor sebelumnya dan akhirnya hak "key decisionnya" bukan sama management team tapi dengan shareholdernya.

Nah situasi mu sebagai founder akan sangat pusing kalau sudah sampai di tahap ini karena deal structure yang menjadi complex.

Masalah ini bisa di selesaikan dari awal jika founder tersebut tidak nafsu mengejar valuasi yang tinggi. Apakah gunanya valuasi tinggi kalau management startupnya kacau dan akhirnya gagal.

Remember #WeWork?

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_wework-startuprules-startup-activity-6696822093016788992-f5EN

Rule 35 - Pursue the lowest cost capital in light of your circumstances

Ketika startupmu sudah besar dan cashflow mu sudah lebih predictable, startupmu bisa transisi dari "equity based financing" jadi "debt based financing". Google it kalau belum tahu.

Tapi kamu harus tahu debt financing ini artinya kamu yakin bisa bayar hutang melalui cashflowmu.

Biasanya entrepreneur merasa very lucky ketika bertemu dengan seseorang atau entity yang mau mendanai tanpa meminta saham. Tapi apakah ini "harga" yang lebih murah daripada jual sahammu ? Not really.

Allow me to explain.

Kalau kamu debt dan kamu tidak bisa bayar, creditormu atau peminjammu punya hak untuk lebih di prioritaskan daripada preferred investormu.

Jadi contoh kasus realnya creditormu bisa meminta kamu untuk menjual semua asset mu untuk membayar utang kamu.

Secara general, debt financing itu lebih murah daripada equity based untuk bisnis yang memang cashflow predictable tapi untuk early startup lebih baik jangan pakai debt financing kecuali kamu yakin bisa bayar itu utang in case everything goes wrong.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_rule-35-pursuethelowest-costcapital-activity-6697358124023726080-Zhm7

Rule 36 - Never stops fundraising

Maksud dari rule ini bukan artinya kamu fokus 100% ke fundraising. Tapi menurut experience saya, setelah founder berhasil fundraise mereka sudah tidak mau ketemu ketemu investor dulu dan mau fokus urusin bisnisnya.

Ini sebenarnya risky, memang fundraising itu capek dan lama. Tapi yang paling bikin banyak founder gagal fundrais itu mindset "just in time fundraise", maksudnya udah perlu dana baru baru cari investor.

Yang benar adalah kamu as a founder harus selalu keep open opportunity karena investing in startups are relationship game dan lebih baik kamu kenal dulu investornya dan lihat apakah memang cocok.

Kalau kamu lagi darurat dan baru cari investor, kamu cenderung tidak berpikir jernih dan keputusan mu akan "biased".

Kamu sering lihat kan kebanyakan pasangan yang baru kenal beberapa bulan langsung nikah itu ga tahan lama karena ternyata baru tahu ga cocok kedepannya ? sama halnya dengan investor.

Make sure kamu keep open with opportunity and tetep ketemu investor walaupun baru habis selesai fundraise.

Simpen “peluru” buat nanti.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6698422704191746048-RtUe

Rule 37 - Fundraising takes more time than you think

Untuk yang belum pernah ngerasain fundraise itu seperti apa, let me tell you it's long and a lot of negotiation takes place.

Untuk amannya kalau kamu ketemu investor dan dia menyatakan "tertarik" untuk mengetahui lebih lanjut. kamu bisa asumsi 6 bulan atau lebih (tergantung situasi mu) baru bisa sampe uang masuk ke rekening bank.

Biasanya ketika di tahap akhir sudah accept term sheet dan mau transfer dana muncul deh surprise surprise yang bikin dealnya gagal.

Ini tips untuk kamu yang mau fundraise lebih cepet

1. Kalau bisa sekaligus ketemu beberapa investor langsung jadi kamu bisa ada opsi lebih banyak.
2. Create "urgency", jangan mau di minta tunggu lama2 sama investor dan kasi tahu mereka ada investor lain yang tertarik tapi jangan kasi tahu nama investormu karena di dunia startup sesama investor itu saling kenal dan mereka bisa "team together" nanti valuasimu turun.

3. Kalau kamu mau create urgency jangan bohong, kalau kamu ketahuan bohong reputasi kamu akan hancur dan kamu akan sangat susah raise fund kedepannya karena investors itu juga ada gossipnya.

Ingat jangan santai kalau uang belum masuk ke rekening mu.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6698792572053155840-zXvd

Rule 38 - When pitching, carefully read the room

Pitching ke investor itu subjek yang tidak di ajarkan secara formal dan hampir semua founders yang pertama kali fundraise tidak pernah ada experience pitching ke investor.

Saya sudah bantu beberapa founder pitch ke investor dan saya dengan yakin bisa kasi tahu kamu kebanyakan founders tidak "read the room" ketika pitching.

Banyak founder terlalu fokus jelasin pitch mereka yang complex itu sampai mereka keep on talking too much dan bored the whole room.

Remember, investor yang dengerin ini mungkin gak se antusias kamu dan tidak mengerti bisnis kamu.

Investor suka kalau kamu menganggap mereka special dan bukan hanya sekadar alat untuk kamu dapat dana segar.

Whatever you do, jawab pertanyaan mereka secara direct dan jujur. Kalau mereka kasi kamu pertanyaan yang belum bisa jawab, jangan langsung jawab di tempat dan minta waktu khusus untuk kasi jawabannya secara pribadi nanti.

Just so you know, Investor akan ngejudge kamu tipe founder seperti apa dari cara kamu pitching. Jangan anggap pitching hanya untuk dapet duit, tapi untuk menunjukkan skill kamu as a founder.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6698996423150723072-k_u8

Rule 39 - Obsessively drive to the close

Saya harus kasi tahu dulu investor yang mau ketemu kamu itu belum tentu mau invest, bisa jadi mereka hanya mau dapet market info.

Investor itu punya karakteristik FOMO (Fear Of Missing Out) dan mereka akan menerima pitch apapun dan bersedia untuk due diligence untuk dapet business intelligence.

As a founder kamu jangan takut untuk “kick out” investor yang menurut kamu bertele tele karena waktu mu dan tim mu lebih berharga.

Kamu lebih baik fokus ke beberapa investor yang memang serius tapi tidak terlalu besar invest capitalnya daripada yang bilang ke kamu mau invest besar tapi angin angin.

Ingat, jangan santai kalau dana segar belum ada di rekening kamu kan kamu harus terobsesi untuk close the deal.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6699524901163929600-a3UM

Rule 40 - Milestones can solve irreconcilable valuation differences

Kadang kalau kamu sama investor tidak bisa setuju dengan valuasi, ini bisa di selesaikan secara “bertahap” di termsheetnya

Maksudnya kamu akan mendapatkan dananya secara bertahap sesuai dengan “milestones” kamu. Kalau kamu achieve milestone yang kamu proyeksi, investor akan cairkan dananya tapi tidak semua.

Biasanya investor suka ini karena resiko lebih kecil dan mereka tahu apapun yang kamu tunjukkan di presentasi kamu itu hanyalah “asumsi” kamu. Akurat atau tidaknya investor tidak akan tahu maka karena itu mereka suka negosiasi valuasi karena risk kalau seandainya asumsi kamu tidak mulus.

Tapi cara ini ada sisi buruknya juga.

1. Kalaupun kamu achieve targetmu, investor bisa aja “walk away” karena entah alesana apapun itu. Kalau bisa kamu taro perjanjian dimana investor tidak bisa keluar kalau sudah accept “milestones” approach.

2. Kalau kamu pivot dari bisnis kamu, milestones yang kamu sudah sebutkan di perjanjian tidak akan relevant lagi dan future payment kamu kemungkinan besar tidak akan jadi. Apalagi kalau investormu tidak suka dengan "pivotmu".

Masalahnya adalah "valuasi", jadi sebisa mungkin keep the solution simple dan negosiasi di valuasinya saja.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6699721193773244416-ggGO

Rule 41 - Pilih investor yang “Operational” bukan “Admin”

Masi banyak founders yang pilih investor tidak punya pengalaman operational yang kuat. Di awal startup kamu perlu investor dengan pengalaman operational yang bagus karena di awal startup akan banyak masalah.

Jangan sampai kamu sudah milih investor dan investor tersebut hanya sekedar taruh dana saja dan gak aktif di startup mu karena nanti kamu akan nyesel sendiri kenapa pilih investor itu.

Tentu investor kamu kemungkinan besar punya perusahaan sendiri dan kamu tidak bisa minta waktu investormu setiap hari jadi pakai waktu investormu dengan baik.

Bawa investormu ke meeting yang menurut kamu sangat penting untuk mendapatkan point of view yang berbeda.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6700974452710211584-aTZB

Rule 42 - Lead investors ask for board seats; qualify them first

Kalau kamu sudah pernah raise fund, ketika kamu mau raise fund lagi akan ada yang namanya "Lead Investor".

Lead investor ini adalah seseorang yang bersedia untuk mewakili startup mu sebelum, ketika dan setelah fund raising.

Biasanya lead investor akan minta "board seat" ke kamu dan siapapun yang masuk ke dalam board member kamu itu punya suara untuk keputusan keputusan yang di buat di perusahaan.

Now.. here's the problem,

Hanya karena lead investor ini sudah invest, bukan berarti dia itu bisa jadi

1. Mereka tahu cara menjadi direktur yang bagus
2. Mereka bisa membantu startup mu sukses

Sebagai founder, tugas kamu adalah mengecek dengan detail semua investor yang minta board seat. Jangan sampai board member kamu tugasnya cuma "mengawas".

Kalau ada yang maksa untuk tetap dapet board seat tapi kamu merasa mereka tidak qualify, lebih baik kamu tolak uang mereka karena kamu tidak perlu internal conflict di perusahaanmu.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6701336844585594880-O77Z

Rule 43 - Bawa independen board member supaya keputusan tetap objektif

Ketika kamu sudah ada beberapa investor masuk akan selalu sering terjadi kejadian dimana keputusan keputusan yang di buat itu akan ada conflict of interest.

Kamu perlu seseorang yang independen dan bisa memberikan masukan yang objektif.

Contoh kasus:

Kamu dapet deal dimana deal tersebut lebih menguntungkan preferred shareholders daripada common shareholders. Should you take the deal or not ?

Independent board member ini belum tentu investor dan kamu bisa saja hire dia. Tapi kamu harus pastikan bahwa independent board member ini punya strong operational skills dan good leadership.

Kamu mau setiap keputusan yang di buat itu untuk kepentingan perusahaan, bukan pribadi.

Source:

<https://www.linkedin.com/posts/william-anputra->

11904586_startuprules-startup-founder-activity-
6701699234443489280-c26P

Rule 44 - Founder harus bisa memilih CEO yang tepat

Founder biasanya punya 2 tugas. Set up visi dan memberikan totalitas dimana hanya yang memulai perusahaan bisa. Dan, biasanya sebagai seseorang me-manage company (CEO).

Jangan samakan Founder dengan CEO walaupun CEO juga bisa jadi founder.

Di awal mula startup kamu kamu sebagai founder dan CEO pasti akan belajar banyak tentang perusahaan mu dan kamu masi sanggup "learn along the way".

Tetapi akan tiba saat dimana perusahaan kamu sudah besar dan kamu tidak bisa lagi learn on the fly dan membutuhkan seseorang dengan pengalaman lebih karena keputusan yang salah bisa membuat perusahaan kamu bangkrut.

Bila saatnya tiba, kamu sebagai founder harus rela memberikan title CEO mu untuk yang lain. Tanya pertanyaan ini ketika waktu itu tiba

"Lebih penting perusahaan atau jabatan keren ? "

Saya pribadi rela memberikan role CEO kepada siapapun yang menurut saya lebih baik daripada saya

dan saya mengubah role saya lebih untuk mengawas supaya visi misi tidak berubah.

You should too.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6702061613761081344-dmtt

Rule 45 - Your board should spend time with your team

Kenalkan top employee kamu kepada board members kamu karena ini akan membawa dorongan positif untuk team mu.

Kalau kamu misalkan mau paksa pasang “hard deadline”, kamu minta seseorang yang akan bertanggung jawab untuk presentasi di depan board member dan ini akan menjadi motivasi dia.

Tentu kamu harus beritahu employee mu cara yang efektif untuk berbicara dengan board member.

Proses meeting antara board member dan employee kamu bisa menjadi suatu ajang untuk mempersiapkan saat dimana kamu mau kasi promosi kepada employee mu.

Board membermu akan lebih mudah mengerti kalau sudah kenal dengan employee yang mau kamu kasi promosi dan ini akan membuat tugasmu jauh lebih mudah.

Kamu sering kan denger statement seperti ini ?

“Iya nanti promosi kamu saya akan urus” dan tidak ada kelanjutan sama sekali akhirnya kamu tanya terus

menerus ? yeah... sebagai atasan pusing kalau udah bikin janji dan ga bisa tepatin.

Ini juga akan menjadi solusi ketika employee merasa harus langsung ngomong ke board member bila ada masalah yang sensitif seperti pelecehan seksual dari pihak management.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6702416445831168000-Rq_8

Rule 46 - Investors' and management's interests in liquidity often conflict

Sebelum kamu terima duit investor kamu harus benér2 pahami dulu ekspektasi likuidasi si investor karena mungkin terjadi conflict.

Contohnya begini:

Kamu dapet tawaran untuk jual startup mu dan di hitung2 kamu akan dapet 5x return. Normalnya ini udah bagus tapi investor mu maunya 10 x return dan akhirnya kalian batal jual.

Kenapa si investor maunya 10x return ? okay let me tell you why.

Biasanya ini terjadi kalau kamu ambil duit VC, jadi VC itu punya target "return". Ketika dia invest ke beberapa startup biasanya yang akan bisa kasi return itu hanya 1 atau 2 yang jual nilai tinggi dan sisanya itu rugi atau hanya balik modal.

Nah kalau "return" dari penjualan startup yang valuasi tinggi tapi belum cukup kena "target" si VC, biasanya si VC akan tetep tahan startupnya sampai nilai penjualannya sampe 10x return.

Di sini kamu akan conflict, jadi pahami dulu ekspektasi investormu sebelum terima dananya.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6704590817434177536-jMJJ

Rule 47 - Individuals need liquidity, too

Liquidity ini konsep yang penting dan menurut saya belum banyak perhatiannya.

Memang secara idealnya IPO, acquisition kalau mau cairin saham jadi duit tapi orang punya kebutuhan personal masing masing mau gimana pun itu.

Contohnya founder yang sudah jalanin perusahaannya mungkin sebentar lagi ada lahiran atau mau beli rumah pertama.

Kalau founder itu perlu cash sekarang dan founder compensation menjadi issue, bisa ada partial liquidity solution.

Bisa cairin saham itu supaya founder engga stress dengan masalah biaya biaya dan bisa fokus dengan bisnisnya.

Biasanya investor tidak suka "early liquidity" dimana yang di cairin cuma foundernya doang karena bisa kasi signal jelek kepada investor baru dan karyawan.

Contohnya founder ini sudah cairin \$1 Million dollar diman vesting period belum selesai, kamu gimana caranya jelasin ke employee yang baru masuk bahwa saham dia itu baru bisa cair setelah vesting period ?

Dan juga founder yang sudah cairin bisa jadi kehilangan “drive”nya karena sekarang dia sudah “Banyak duit”

Pastikan aturan “partial liquidity” ini tidak berdampak kepada operational company.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6704960714379005952-Fxp1

Rule 48 - Kalau mau jual startupmu, jangan cold call

Ini rule yang simple tapi masi banyak yang tetap saja cold call. Seperti yang saya pernah bilang, investing itu relationship game.

Kamu harus paham cara berpikir calon pembeli mu dan cara paling halus itu kamu ajak mereka yang simple seperti kopi dulu, kamu ikut ke trade events yang mereka dateng dan sengaja “ketemu” mereka di sana.

Kamu tidak mau seakan akan “menjual startupmu”, tapi kamu mau bikin calon pembeli mu tertarik tanpa ada kata “Jual”.

Pastikan startup kamu ada di “radar” mereka, konsep “Jauh di mata jauh di hati” ini works really well. Minta email mereka dan offer mereka update tentang progress startup kamu tanpa ada kata “jual” dan dengarkan masukan dari mereka.

Pahami cara mereka berpikir dan ketika saatnya tiba mereka minta kamu presentasi artinya mereka sudah tertarik and kamu bisa go for the kill.

Pastikan kamu ketemu dengan decision makers dan ingat, jangan cold call.

Sumber:

https://www.linkedin.com/posts/william-anputra-11904586_startuprules-startup-founder-activity-6706047873882181632-b9ts