

Financing and Profitability

Maulana Hafidz Ismail

12 Oktober 2025

Contents

1	Business Models and Keeping Customers	1
1.1	KEY QUESTIONS	1
1.2	Business Models sebagai Narasi	1
1.3	Business Models sebagai Checklist	1
1.4	Tipe-tipe Business Models	2
1.5	Pengertian Customer Lifetime Value (CLV)	2
1.6	Mengukur CLV	2
1.7	Faktor yang Mempengaruhi CLV	3
1.8	Contoh Perhitungan CLV	3
1.9	Aplikasi CLV dalam Keputusan Bisnis	3
2	Financing, Valuation, and Terms	4
2.1	Metode Pembiayaan	4
2.2	Sumber Pembiayaan Umum	4
2.3	Tahapan Pembiayaan	4
2.4	Investor dan Pendekatan Pembiayaan	4
2.5	Sumber Pembiayaan untuk Startup	4
2.6	Rundown Pembiayaan	5
2.7	Sumber Pembiayaan Utama	5
2.8	Pentingnya Valuasi	5
2.9	Pre-Money dan Post-Money Valuation	6
2.10	Metode Penilaian Valuasi	6
2.11	Menunda Penilaian	6
2.12	Equity Financing dan Term Sheets	7
2.13	Dilution dan Valuasi	7
2.14	Contoh Proses Investasi	7
2.15	Dampak pada Kepemilikan	7
2.16	Likuidasi dan Preferensi	7
3	Private and Public Financing, and Calculating Breakeven	9
3.1	Pendanaan untuk Startup	9
3.2	Proses Pendanaan dan Contoh	9
3.3	Masalah Asimetri Informasi	9
3.4	Aktivitas Venture Capitalists	9
3.5	Statistik dan Kinerja	10
3.6	Penelitian dan Hubungan dengan Kesuksesan Startup	10
3.7	Kesimpulan terkait Venture Capitalist	10
3.8	Pengantar Crowdfunding	10
3.9	Jenis-jenis Crowdfunding yang dapat dimanfaatkan Entrepreneur	10
3.10	Manfaat Crowdfunding	11
3.11	Komunitas dan Crowdfunding	11
3.12	Kualitas dan Keberhasilan	11
3.13	Tips untuk Crowdfunding	11
3.14	Kesimpulan terkait Crowdfunding	11

3.15	Debt Financing	11
3.16	Jenis-jenis Debt Financing	12
3.17	Collateral	12
3.18	Working Capital	12
3.19	Government Loans	12
3.20	Burn Rate	12
3.21	Runway	13
3.22	Fume Date	13
3.23	Perencanaan Arus Kas	13
3.24	Breakeven Time (Payback Time)	13
3.25	Breakeven Quantity	13
3.26	Masalah dalam Analisis Breakeven	14
4	Elements of the Pitch and Exit Strategies	15
4.1	Pitch Deck dan Executive Summary	15
4.2	Struktur Pitch Deck	15
4.3	Tips untuk Pitching	16

1 Business Models and Keeping Customers

1.1 KEY QUESTIONS

- What is a sustainable business model?
- How much capital do I need?
- How can I estimate when I'm going to run out of cash or when I will reach positive cash flow?
- What are the available sources of capital?
- What financial analyses do I need for fund raising?
- What other information do investors typically require?
- When I succeed, how can I extract the financial value from my business?

1.2 Business Models sebagai Narasi

- Business model berfungsi sebagai cerita yang menjelaskan bagaimana bisnis Anda dapat berhasil. Ini menggabungkan angka dan narasi untuk menunjukkan potensi kesuksesan.
- Contoh: WebVan memiliki narasi yang masuk akal untuk pengiriman bahan makanan, tetapi gagal karena biaya yang tinggi. Sebaliknya, Priceline memiliki narasi yang kurang masuk akal tetapi juga mengalami kerugian besar.

1.3 Business Models sebagai Checklist

- Business models juga berfungsi sebagai checklist untuk membantu Anda memikirkan bagaimana bisnis Anda akan beroperasi dan menghasilkan uang.
- Pertanyaan penting yang harus dipertimbangkan:
 1. What's your value proposition? (Apa nilai yang Anda tawarkan kepada pelanggan?)
 2. How will you build your product or service? (Bagaimana Anda akan membangun produk atau layanan Anda?)
 3. How will you bring it to market? (Bagaimana Anda akan memasarkan produk atau layanan Anda?)
 4. How will you make money? (Bagaimana Anda akan menghasilkan uang?)

1.4 Tipe-tipe Business Models

- **Architecture Business Model:** Model bisnis yang menghubungkan berbagai pihak, seperti eBay dan Uber, yang menghasilkan uang dari setiap transaksi tanpa memiliki produk.
- **Disruptive Model:** Model yang mencoba mengalahkan pesaing dengan menawarkan produk atau layanan yang lebih baik dan lebih murah, seperti Warby Parker yang menjual kacamata dengan harga lebih rendah.
- **Value Chain Model:** Model yang berfokus pada satu bagian dari rantai nilai dan melakukannya lebih baik daripada pesaing, seperti Peapod yang mengelola pengiriman bahan makanan.

1.5 Pengertian Customer Lifetime Value (CLV)

- **Customer Lifetime Value (CLV):** Nilai total yang diharapkan dari seorang pelanggan selama masa hubungan mereka dengan perusahaan.
- **Definisi Istilah Teknis**
 - **Annual Contribution:** Jumlah uang yang dihasilkan dari pelanggan setiap tahun.
 - **Churn Rate:** Persentase pelanggan yang berhenti menggunakan layanan dalam periode tertentu.
 - **Growth Rate:** Persentase peningkatan kontribusi dari pelanggan setiap tahun.
 - **Discount Rate:** Tingkat pengembalian yang diharapkan dari investasi, yang digunakan untuk menghitung nilai waktu dari uang.

1.6 Mengukur CLV

- CLV dihitung dengan mempertimbangkan beberapa faktor, yaitu kontribusi tahunan, churn rate, discount rate, dan growth rate. Rumus umumnya adalah:

$$CLV = \frac{\text{Annual Contribution}}{\text{Churn Rate} + \text{Discount Rate} - \text{Growth Rate}}$$

- Ada juga rumus cepatnya yang disebut Quick CLV atau QCLV, namun tidak seakurat CLV:

$$QCLV = \frac{\text{Annual Contribution}}{\text{Churn Rate}} \quad (1)$$

- **Contoh Kasus:** Sebuah perusahaan jasa keuangan yang kehilangan 20% pelanggan setiap tahun, tetapi pelanggan yang bertahan meningkatkan kontribusi mereka sebesar 5% setiap tahun.

- **Langkah Pengukuran:** Menggunakan data terbatas untuk memperkirakan nilai pelanggan dengan asumsi bahwa pelanggan memberikan kontribusi tahunan yang tetap.

1.7 Faktor yang Mempengaruhi CLV

- **Annual Contribution:** Kontribusi tahunan dari pelanggan, misalnya \$250.
- **Churn Rate:** Tingkat kehilangan pelanggan, misalnya 20%.
- **Growth Rate:** Tingkat pertumbuhan kontribusi tahunan, misalnya 5%.
- **Discount Rate:** Tingkat diskonto atau nilai waktu dari uang, misalnya 10%.

1.8 Contoh Perhitungan CLV

- **Kasus Pertama:** Jika pelanggan memberikan \$250 setiap tahun tanpa kehilangan, CLV dihitung sebagai \$2,500.
- **Kasus Kedua:** Dengan 20% kemungkinan kehilangan pelanggan, CLV menjadi sekitar \$833.
- **Kasus Ketiga:** Jika kontribusi meningkat 5% setiap tahun, CLV menjadi sekitar \$1,000.

1.9 Aplikasi CLV dalam Keputusan Bisnis

- **Evaluasi Upaya Pemasaran:** Perbandingan biaya akuisisi pelanggan dengan nilai pelanggan yang diharapkan.
- **Strategi Retensi:** Menghitung apakah mengurangi churn rate dari 20% menjadi 18% akan meningkatkan CLV secara signifikan.
- **Perbandingan Pelanggan:** Menggunakan CLV untuk membandingkan nilai pelanggan yang berbeda, seperti pelanggan prepaid dan postpaid dalam industri telekomunikasi.

2 Financing, Valuation, and Terms

2.1 Metode Pembiayaan

- **Dilutive Funding:** Pembiayaan yang mengharuskan pemilik bisnis memberikan sebagian ekuitas perusahaan kepada investor. Contoh: angel investors dan venture capital.
- **Non-Dilutive Funding:** Pembiayaan yang tidak memerlukan pengorbanan ekuitas, seperti self-funding dan debt funding.

2.2 Sumber Pembiayaan Umum

- **Self-Funding:** Menggunakan tabungan pribadi untuk membiayai bisnis. Penting untuk menetapkan anggaran realistis.
- **Debt Funding:** Meminjam uang dari lembaga keuangan tanpa memberikan ekuitas. Contoh: pinjaman dari pemerintah atau bank.
- **Friends and Family Funding:** Meminta dukungan finansial dari orang terdekat. Ini bisa rumit karena ada komponen emosional.

2.3 Tahapan Pembiayaan

- **Pre-Seed Stage:** Pembiayaan awal untuk mengembangkan produk minimal (minimal viable product).
- **Seed Funding:** Pembiayaan untuk menunjukkan minat pasar dan membangun prototipe.
- **A Round Funding:** Pembiayaan untuk mulai mengembangkan bisnis secara serius, biasanya antara *3 hingga 5* juta.

2.4 Investor dan Pendekatan Pembiayaan

- **Angel Investors:** Individu yang berinvestasi di tahap awal, biasanya antara \$25,000 hingga jutaan dolar.
- **Venture Capital (VC):** Investasi besar yang biasanya terjadi di tahap A atau lebih lanjut, dengan dana yang sering kali mencapai miliaran dolar.
- **Crowdfunding:** Mengumpulkan dana dari banyak orang, bisa bersifat dilutive atau non-dilutive.

2.5 Sumber Pembiayaan untuk Startup

- **Founder Equity:** Rata-rata investasi dari pendiri adalah sekitar \$46,000, yang bisa berupa uang tunai atau nilai dari kerja mereka.

- **Debt:** Sumber pembiayaan kedua terbesar adalah utang, dengan rata-rata sekitar \$41,000.
- **Venture Capital (VC):** Pembiayaan dari VC adalah sekitar \$31,000, yang merupakan sumber ketiga terbesar.
- **Friends and Family:** Pembiayaan dari teman dan keluarga rata-rata sekitar \$10,600.

2.6 Rundown Pembiayaan

- **Rounds:** Pembiayaan startup biasanya terjadi dalam "rounds" yang merupakan pengalaman penggalangan dana yang terpisah. Setiap round dapat diberi label A, B, C, dan seterusnya.
- **Convertible Debt:** Ini adalah utang yang dapat dikonversi menjadi ekuitas saat perusahaan melakukan penggalangan dana resmi. Ini memungkinkan penundaan penentuan nilai perusahaan hingga investor profesional terlibat.

2.7 Sumber Pembiayaan Utama

- **Venture Capital:** Melibatkan mitra terbatas yang menginvestasikan uang ke dalam dana yang kemudian diinvestasikan ke startup. VC biasanya mencari investasi di atas \$2 juta dan memberikan bimbingan serta koneksi.
- **Angel Investors:** Individu kaya yang berinvestasi di perusahaan, biasanya di tahap awal dengan investasi antara \$25,000 hingga \$500,000.
- **Super Angels:** Angel investors yang sangat terhubung dan sering membuat banyak investasi kecil, memberikan sinyal kualitas untuk perusahaan.
- **Seed Accelerators:** Program yang mendukung startup awal dengan bimbingan dan dana kecil, biasanya mengambil 5-10% ekuitas.
- **Crowdfunding:** Metode penggalangan dana dari banyak orang, bisa dari \$100 hingga lebih dari \$1,000,000.

2.8 Pentingnya Valuasi

- Valuasi adalah proses menentukan nilai perusahaan sebelum menerima investasi. Ini penting untuk menjawab pertanyaan: "Jika saya menginvestasikan uang saya, apa yang saya dapatkan sebagai imbalan?"
- Nilai ditentukan melalui negosiasi antara investor dan pengusaha, dan mencerminkan aliran kas yang diharapkan di masa depan.

2.9 Pre-Money dan Post-Money Valuation

- **Pre-Money Valuation:** Nilai perusahaan sebelum investasi. Contoh: Jika nilai perusahaan ditetapkan sebesar \$1 juta.
- **Post-Money Valuation:** Nilai perusahaan setelah investasi. Contoh: Jika investor memberikan \$100 ribu, maka nilai perusahaan menjadi \$1,1 juta.

2.10 Metode Penilaian Valuasi

1. Cost Approach: Menghitung biaya untuk mereplikasi apa yang telah dibuat. Ini berguna untuk perusahaan tahap awal.
 - Definisi: Menghitung nilai berdasarkan biaya yang dikeluarkan untuk menciptakan produk atau layanan.
2. Comparable Transactions: Membandingkan dengan transaksi serupa di industri yang sama. Ini membantu menentukan nilai yang wajar.
 - Definisi: Menggunakan data dari transaksi lain untuk menentukan nilai perusahaan.
3. Probability Weighted Expected Return Method (PWERM): Menghitung nilai berdasarkan skenario masa depan dan probabilitasnya. Ini melibatkan penilaian risiko.
 - Definisi: Metode yang menghitung nilai berdasarkan berbagai kemungkinan hasil di masa depan dan peluang terjadinya.
4. Earnings Multiple: Menggunakan pendapatan perusahaan untuk menentukan nilai. Ini lebih relevan untuk perusahaan yang sudah beroperasi.
 - Definisi: Menghitung nilai perusahaan berdasarkan penghasilan yang dihasilkan, biasanya menggunakan rasio tertentu.

2.11 Menunda Penilaian

- Convertible Note: Sebuah instrumen yang memungkinkan investor untuk memberikan pinjaman yang dapat dikonversi menjadi ekuitas di masa depan, biasanya pada penilaian yang lebih baik.
- Definisi: Surat utang yang dapat diubah menjadi saham perusahaan di masa depan.

2.12 Equity Financing dan Term Sheets

- **Equity Financing** adalah cara untuk mendapatkan dana dengan menjual saham perusahaan kepada investor. Ini melibatkan banyak istilah dan dokumen hukum yang perlu dipahami.
- **Term Sheet** adalah dokumen yang berisi tawaran dari investor, seperti venture capitalist, yang menjelaskan syarat-syarat investasi.

2.13 Dilution dan Valuasi

- Dilution terjadi ketika pemilik saham yang ada memiliki persentase kepemilikan yang lebih kecil setelah investasi baru. Misalnya, jika dua pendiri memiliki 100% saham dan investor baru masuk, persentase kepemilikan pendiri akan berkurang.
- Valuation adalah penilaian nilai perusahaan. Ada dua jenis valuasi:
 - Pre-Money Valuation: Nilai perusahaan sebelum investasi baru.
 - Post-Money Valuation: Nilai perusahaan setelah investasi baru ditambahkan.

2.14 Contoh Proses Investasi

- Dalam contoh, seorang Angel Investor menginvestasikan \$2 juta ke perusahaan yang memiliki Pre-Money Valuation sebesar \$8 juta. Setelah investasi, Post-Money Valuation menjadi \$10 juta.
- **Option Pool** adalah bagian dari saham yang disisihkan untuk memberikan opsi saham kepada karyawan. Dalam contoh ini, investor meminta 15% dari perusahaan untuk Option Pool.

2.15 Dampak pada Kepemilikan

- Setelah investasi dan penciptaan Option Pool, kepemilikan pendiri akan berkurang. Misalnya, pendiri satu yang awalnya memiliki 40% menjadi 26%, dan pendiri dua dari 60% menjadi 39%.
- Meskipun persentase kepemilikan berkurang, nilai total saham pendiri bisa meningkat karena valuasi perusahaan yang lebih tinggi.

2.16 Likuidasi dan Preferensi

- **Liquidation Preference** adalah hak investor untuk mendapatkan kembali investasi mereka sebelum pemegang saham lainnya jika perusahaan dijual. Ada dua jenis:
 - Participating: Investor mendapatkan kembali investasi mereka dan juga berbagi keuntungan.

- Non-Participating: Investor hanya mendapatkan kembali investasi mereka atau berbagi keuntungan, tergantung mana yang lebih menguntungkan.

3 Private and Public Financing, and Calculating Breakeven

3.1 Pendanaan untuk Startup

- Venture Capital adalah salah satu bentuk pembiayaan yang banyak digunakan oleh startup yang sukses, seperti Google dan Facebook.
- Selain venture capital, ada alternatif lain seperti:
 - Commercial Bank Loan: Pinjaman dari bank.
 - Angel Investors: Individu kaya yang memberikan dana untuk startup.
 - Crowdfunding: Pendanaan dari banyak orang melalui platform online.
 - Government Grants: Hibah dari pemerintah untuk penelitian dan pengembangan.
 - Bootstrapping: Pendanaan dari pendapatan yang dihasilkan sendiri.

3.2 Proses Pendanaan dan Contoh

- Contoh perusahaan yang menerima venture capital adalah Apple dan Genentech.
- Proses pendanaan menunjukkan bahwa seiring berkembangnya perusahaan, harga per saham yang dibayar oleh investor meningkat.

3.3 Masalah Asimetri Informasi

- Asymmetric Information: Ketidakseimbangan informasi antara entrepreneur dan investor. Entrepreneur biasanya memiliki informasi lebih baik tentang peluang sukses dibandingkan investor.
- Hidden Information: Masalah di mana entrepreneur tidak mengungkapkan semua masalah yang ada pada perusahaan kepada investor.
- Hidden Action: Setelah kontrak ditandatangani, investor tidak dapat memantau penggunaan dana oleh entrepreneur.

3.4 Aktivitas Venture Capitalists

- Venture Capitalists melakukan beberapa aktivitas untuk mendapatkan kompensasi, termasuk:
 - Mengumpulkan dana dari investor institusi.
 - Mencari peluang investasi dan melakukan due diligence. Due Diligence adalah proses penyelidikan untuk menilai potensi investasi.

- Menyusun dan memantau investasi.
- Mengelola portofolio dan membantu perusahaan dalam pengembangan.

3.5 Statistik dan Kinerja

- Dari 22,000 investasi yang dilakukan oleh venture capitalists, 75% tidak menghasilkan keuntungan, menunjukkan bahwa bisnis venture capital tidak mudah.
- Internal Rate of Return (IRR): Ukuran untuk menilai kinerja investasi.

3.6 Penelitian dan Hubungan dengan Kesuksesan Startup

- Penelitian menunjukkan bahwa reputasi venture capitalists berhubungan dengan kesuksesan startup. Entrepreneur cenderung menerima tawaran dari venture capitalists yang memiliki reputasi baik meskipun tawaran tersebut tidak selalu yang terbaik secara finansial.

3.7 Kesimpulan terkait Venture Capitalist

- Venture Capital adalah industri yang kompleks dengan banyak tantangan, terutama terkait dengan asimetri informasi. Namun, industri ini berusaha untuk memberikan nilai tambah bagi startup melalui pendanaan dan layanan tambahan.

3.8 Pengantar Crowdfunding

- Crowdfunding adalah cara untuk mengumpulkan dana dari banyak orang melalui internet, memungkinkan pendiri startup untuk mendapatkan dana tanpa harus memberikan ekuitas kepada investor besar.
- Ada empat jenis crowdfunding: **equity crowdfunding**, **reward-based crowdfunding**, **peer-to-peer lending**, dan **charity crowdfunding**.

3.9 Jenis-jenis Crowdfunding yang dapat dimanfaatkan Entrepreneur

- Equity Crowdfunding: Mengumpulkan dana dengan memberikan persentase kepemilikan perusahaan kepada investor. Ini adalah metode yang relatif baru dan memiliki regulasi yang kompleks.
- Reward-based Crowdfunding: Mengumpulkan dana dengan menawarkan produk atau hadiah kepada pendukung. Contoh platformnya adalah Kickstarter dan Indiegogo.

3.10 Manfaat Crowdfunding

- Crowdfunding tidak hanya tentang uang; manfaat lainnya termasuk:
 - Mengidentifikasi basis pelanggan.
 - Membangun komunitas yang tertarik pada produk.
 - Mendapatkan perhatian media.

3.11 Komunitas dan Crowdfunding

- Keberhasilan crowdfunding sangat bergantung pada kemampuan untuk mengaktifkan komunitas online yang peduli dengan produk yang ditawarkan.
- Contoh: Film dokumenter tentang BronyCon berhasil mengumpulkan lebih dari \$300,000 karena komunitas yang mendukungnya.

3.12 Kualitas dan Keberhasilan

- Penelitian menunjukkan bahwa pendukung crowdfunding mencari kualitas dalam proyek yang mereka danai, mirip dengan investor tradisional.
- Proyek yang disetujui oleh baik komunitas maupun ahli cenderung lebih sukses.

3.13 Tips untuk Crowdfunding

- Tetapkan tujuan pendanaan yang realistis; semakin besar tujuan, semakin kecil kemungkinan untuk berhasil.
- Kenali audiens target dan bangun jaringan yang kuat untuk meningkatkan peluang keberhasilan.
- Siapkan kampanye dengan baik, termasuk video berkualitas tinggi dan pembaruan rutin kepada pendukung.

3.14 Kesimpulan terkait Crowdfunding

- **Crowdfunding** adalah metode yang menarik untuk mengumpulkan dana, terutama untuk produk yang ditujukan kepada konsumen. Namun, penting untuk memahami komunitas dan kualitas proyek yang ditawarkan.

3.15 Debt Financing

- Definisi: Debt financing adalah ketika perusahaan meminjam uang dan memiliki kewajiban untuk membayar kembali pokok dan bunga, tanpa memberikan kepemilikan pada investor.
- Risiko: Debt dianggap lebih aman bagi investor dibandingkan equity karena dibayar terlebih dahulu sebelum pemegang saham equity.

3.16 Jenis-jenis Debt Financing

- Trade Debt: Utang yang timbul ketika pemasok memberikan barang dan perusahaan memiliki waktu untuk membayar, biasanya 30-60 hari.
- Credit Card Balance: Utang yang dihasilkan dari penggunaan kartu kredit, di mana bunga dikenakan jika saldo tidak dibayar tepat waktu.

3.17 Collateral

- Collateral adalah aset yang digunakan untuk menjamin utang. Jika perusahaan gagal membayar, kreditur dapat mengambil alih aset tersebut.
- Contoh: Dalam pinjaman untuk membeli mesin, mesin itu sendiri menjadi collateral.

3.18 Working Capital

- Working capital adalah uang yang diperlukan untuk menjalankan operasi bisnis sehari-hari, meskipun bisnis tersebut menguntungkan.
- Contoh: Persediaan barang dan piutang dari pelanggan yang belum dibayar.

3.19 Government Loans

- Definisi: Pinjaman yang diberikan oleh pemerintah untuk mendukung usaha kecil, sering kali dengan syarat yang lebih menguntungkan.
- Contoh: SBA (Small Business Administration) di AS yang menjamin pinjaman untuk usaha kecil.

3.20 Burn Rate

- Burn Rate adalah jumlah net negative cash flow per unit waktu, Ini berarti bahwa Burn Rate adalah jumlah uang yang hilang setiap bulan setelah memperhitungkan semua pendapatan dan pengeluaran. Biasanya dinyatakan dalam bulanan. Contohnya, jika burn rate Anda adalah \$30,000 per bulan, itu berarti Anda kehilangan \$30,000 setiap bulan.
- Burn rate menunjukkan seberapa cepat perusahaan menghabiskan uang yang dimiliki, dan penting untuk mengetahui berapa lama perusahaan dapat bertahan dengan dana yang ada.
- Contoh: Jika perusahaan memiliki pengeluaran bulanan sebesar \$50,000 dan pendapatan sebesar \$20,000, maka Burn Rate-nya adalah:

$$\begin{aligned}\text{Burn Rate} &= \text{Pengeluaran} - \text{Pendapatan} \\ \$50,000 - \$20,000 &= \$30,000 \text{ per bulan.}\end{aligned}$$

- Jika pengeluaran tidak lebih besar dari pendapatan, maka Burn Rate tidak akan menjadi 0, tetapi bisa menjadi negatif atau bahkan positif.

3.21 Runway

- Runway adalah jumlah uang yang tersedia dibagi dengan burn rate. Ini menunjukkan berapa lama perusahaan dapat bertahan sebelum kehabisan uang. Misalnya, jika Anda memiliki \$210,000 dan burn rate \$30,000, maka runway Anda adalah 7 bulan.
- Runway membantu pengusaha merencanakan kebutuhan pendanaan di masa depan.

3.22 Fume Date

- **Fume Date** adalah tanggal di mana perusahaan tidak memiliki runway lagi, atau saat saldo kas mencapai nol. Ini adalah titik kritis yang harus diperhatikan oleh pengusaha.
- Fume date menunjukkan kapan perusahaan harus mencari pendanaan tambahan atau mengurangi pengeluaran untuk bertahan.

3.23 Perencanaan Arus Kas

- Pengusaha sering melakukan perencanaan arus kas yang lebih rinci untuk memperkirakan burn rate dan fume date, terutama jika ada variabilitas dalam pengeluaran atau pendapatan.
- Grafik proyeksi arus kas dapat membantu memperkirakan kapan perusahaan akan kehabisan uang, memberikan gambaran yang lebih jelas tentang kesehatan finansial perusahaan.

3.24 Breakeven Time (Payback Time)

- Breakeven time atau payback time adalah waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi awal dari arus kas positif.
- Contoh: Jika Anda menginvestasikan \$40,000 untuk truk dan menghemat \$1,000 per bulan, maka payback period adalah 40 bulan (40,000 dibagi 1,000).

3.25 Breakeven Quantity

- Breakeven quantity adalah jumlah unit yang harus dijual untuk menutupi biaya tetap.

- Rumus:

$$Q = F/(P - C).$$

With:

- Q = Breakeven Quantity
 - F = Fixed Cost
 - P = Price
 - C = Cost
- Contoh: Jika biaya tetap tahunan adalah \$300,000, harga jual \$25, dan biaya produksi \$13.44, maka breakeven quantity adalah 25,952 unit per tahun atau sekitar 2,200 unit per bulan.

3.26 Masalah dalam Analisis Breakeven

- Analisis breakeven berguna untuk menguji intuisi tentang seberapa banyak jalan bisnis yang diperlukan untuk bertahan.
- Namun, analisis ini mengasumsikan bahwa biaya tetap (F) adalah tetap, padahal biaya tersebut dapat berubah berdasarkan keputusan manajerial.

4 Elements of the Pitch and Exit Strategies

4.1 Pitch Deck dan Executive Summary

- **Pitch Deck:** Sebuah presentasi yang terdiri dari 10-12 slide yang menjelaskan ide bisnis Anda kepada investor. Ini biasanya dikirim melalui email setelah pertemuan awal.
- **Executive Summary:** Dokumen dua halaman yang merangkum informasi dari pitch deck dan menjelaskan ide bisnis dengan jelas.

4.2 Struktur Pitch Deck

- Overview atau Hook Slide:
 - Menyajikan ringkasan ide bisnis atau menarik perhatian dengan cerita atau fakta menarik.
 - Hook: Elemen yang menarik perhatian audiens, seperti statistik atau cerita pribadi.
- Problem Slide:
 - Menjelaskan masalah yang ingin dipecahkan oleh produk Anda.
 - Problem: Tantangan atau kesulitan yang dihadapi oleh pelanggan yang produk Anda dapat selesaikan.
- Solution Slide:
 - Memperkenalkan produk dan bagaimana produk tersebut menyelesaikan masalah.
 - Solution: Produk atau layanan yang ditawarkan untuk mengatasi masalah yang telah diidentifikasi.
- Technology atau Magic Slide:
 - Menunjukkan keunggulan kompetitif produk Anda.
 - Competitive Advantage: Faktor yang membuat produk Anda lebih baik dibandingkan dengan pesaing.
- Market Sizing Slide:
 - Menunjukkan ukuran pasar yang dapat dijangkau oleh produk Anda.
 - Market Size: Estimasi total potensi pendapatan dari pasar yang dapat diakses.
- Competition Slide:
 - Menyajikan analisis pesaing dan bagaimana produk Anda bersaing.

- Competition: Perusahaan lain yang menawarkan produk serupa di pasar.
- Go-to-Market Slide:
 - Menjelaskan strategi akuisisi pelanggan.
 - Customer Acquisition: Proses mendapatkan pelanggan baru untuk produk atau layanan Anda.
- Team Slide:
 - Menampilkan anggota tim dan kualifikasi mereka.
 - Team: Individu yang terlibat dalam menjalankan bisnis dan memiliki keahlian yang relevan.
- Projections Slide:
 - Menyajikan proyeksi keuangan dan pertumbuhan bisnis.
 - Financial Projections: Estimasi pendapatan dan pengeluaran di masa depan.
- Roadmap, Milestones, dan Asks Slide:
 - Menunjukkan rencana masa depan dan apa yang Anda butuhkan dari investor.
 - Milestones: Pencapaian penting yang ingin diraih dalam waktu tertentu.

4.3 Tips untuk Pitching

- Kenali audiens Anda dan sesuaikan presentasi dengan tingkat pemahaman mereka.
- Gunakan demo produk untuk menunjukkan nilai nyata dari produk Anda.
- Siapkan diri untuk pertanyaan dan diskusi yang mungkin muncul selama presentasi.