

PEMBIAYAAN ATAU PENDANAAN

HAMPIR SEMUA USAHA BARU BUTUH DANA

- Kebutuhan arus kas.
- Investasi/penanaman modal.
- Lamanya siklus pengembangan produk.

KEBUTUHAN ARUS KAS

- Perusahaan yang sedang berkembang membutuhkan kas untuk: operasional, pelayanan konsumen, membeli cadangan bahan/produk, rekrut dan pelatihan pegawai, dsb.
- Ada kelambatan/selisih waktu antara pendapatan dan pengeluaran kas.
- Biaya promosi sebelum mampu mendapatkan penjualan.

INVESTASI MODAL

- Biaya untuk kantor.
- Fasilitas gedung.
- Pembelian peralatan.
- Dsb.

LAMANYA SIKLUS PENGEMBANGAN PRODUK

- Beberapa produk mungkin harus dikembangkan dalam beberapa tahun sebelum dapat menghasilkan.
- Biaya-biaya di depan sering melampaui kemampuan operasional perusahaan.

SUMBER DANA PRIBADI

- **Dana Pribadi**; lebih dari setengah perusahaan rintisan (start-up) menggunakan tabungan atau kredit para pendirinya.
- **Teman dan Keluarga**; harus menjelaskan bisnis, membuat perjanjian dan jadwal pengembalian pinjaman.
- ***Bootstrap***; mencari cara menghindari kebutuhan eksternal, memangkas biaya, mencari hibah, kecerdikan, dsb.

CONTOH *BOOTSTRAPPING*

- Menggunakan peralatan bekas, bukan yang baru.
- Pembelian bersama dengan perusahaan yang lain.
- Menyewa daripada membeli.
- Pembayaran di muka dari para pelanggan.
- Menghemat biaya-biaya pribadi.
- Menghindari pengeluaran yang tidak perlu, misal ruang kantor atau furnitur.
- Membeli barang-barang murah dan hati-hati.
- Mempekerjakan pekerja magang.

MEMBIAYAI DENGAN UTANG ATAU MODAL

- Apabila kebutuhan perusahaan sudah melampaui dana pribadi, teman dan keluarga, dan *bootstrap*, maka pembiayaan melalui penambahan utang (*debt*) dan modal (*equity*) adalah jalan yang paling umum.
- Membutuhkan perhitungan secara cermat apa yang dibutuhkan perusahaan.

PERSIAPAN PEMBIAYAAN UTANG ATAU MODAL

- Menentukan secara cermat berapa uang yang dibutuhkan.
- Menentukan jenis pembiayaan atau pendanaan yang paling tepat.
- Merencanakan strategi mendapatkan pemodal atau bank.

MENENTUKAN KEBUTUHAN UANG

- Membuat dan menganalisis dokumen arus dan proyeksi kas.
- Mengetahui secara persis kebutuhan uang.
- Perusahaan tidak mau tersendat, tetapi juga tidak ingin mencari modal yang tidak perlu.
- Untuk meyakinkan peminjam atau pemodal.

MENENTUKAN JENIS PEMBIAYAAN UTANG ATAU MODAL

- Pembiayaan modal berarti pertukaran sebagian kepemilikan perusahaan, biasanya berupa saham sebagai imbalan pendanaan, dan bukan merupakan pinjaman.
- Sumber-sumber pendanaan modal: *angel investor*, penempatan pribadi, modal ventura, atau *initial public offering* (IPO).
- Peristiwa likuiditas untuk mencairkan saham: *go public*, mendapatkan pembeli, atau merger dengan perusahaan lain.
- Investor modal hanya tertarik pada perusahaan dengan: peluang bisnis unik, potensi pertumbuhan tinggi, ceruk pasar (*niche*) sangat jelas, manajemen yang terbukti.

MENENTUKAN JENIS PEMBIAYAAN UTANG ATAU MODAL

- Pembiayaan utang berarti mencari pinjaman, umumnya mendapatkan pinjaman dari bank atau lembaga lainnya.
- Pinjaman harus dikembalikan berikut bunganya.
- Bank umumnya membutuhkan arus kas yang kuat, keuangan sudah diaudit, neraca yang sehat, dan manajemen baik.

MEMBUAT STRATEGI MENDAPATKAN INVESTOR ATAU BANK

- Wirausahawan utama dalam usaha rintisan harus menyiapkan pidato elevator (atau pitch)—pernyataan singkat yang dibuat dengan hati-hati yang menguraikan manfaat bisnis:
 - Menjelaskan peluang atau masalah
 - Menjelaskan barang/jasa untuk menyelesaikan
 - Menjelaskan kualifikasi
 - Menjelaskan pasar

SUMBER-SUMBER PENDANAAN MODAL

- ***Business Angels***; seseorang yang menanamkan modalnya dalam perusahaan rintisan
- **Modal ventura**; uang yang ditanamkan oleh perusahaan ventura pada perusahaan rintisan dan usaha kecil
- ***Initial Public Offering***; penjualan pertama saham perusahaan kepada publik. Selanjutnya publik bisa menjualnya di pasar sekunder.

SUMBER-SUMBER PEMBIAYAAN UTANG

- Bank Komersial;
- Pinjaman Usaha Kecil;
- Pinjaman Peer-To-Peer;
- Crowdfunding;
- Leasing;
- Partner Strategis;

ELEVATOR SPEECH (PITCH)

- Kesempatan berbicara dengan calon investor pada saat bersamaan di elevator.
- Kesempatan menawarkan investasi dalam beberapa detik sampai 2 menit.