

**TUGAS TUTORIAL SESI 3**  
**EKMA4111 / PENGANTAR BISNIS / 3 SKS**  
**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**  
**PERIODE 2025.1**

**Soal 1.**

Pemerintah Indonesia sedang gencar mendorong UMKM untuk "go digital" melalui berbagai program dan insentif. Digitalisasi UMKM diharapkan dapat meningkatkan daya saing, memperluas pasar, dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Namun, banyak UMKM yang masih menghadapi kendala dalam beradaptasi dengan teknologi digital.

- a. Berikan pendapat anda terkait manfaat digitalisasi bagi UMKM di Indonesia
- b. Berikan contoh strategi yang dapat diterapkan oleh UMKM untuk melakukan transformasi digital dalam aspek pemasaran dan operasional
- c. Bagaimana peran pemerintah dalam mendukung digitalisasi UMKM?

**Soal 2.**

Seorang entrepreneur muda memiliki ide bisnis *startup* yang inovatif di bidang *fintech*. Ia membutuhkan modal untuk mengembangkan produk dan memperluas pasar. Salah satu opsi pendanaan yang dipertimbangkan adalah melalui *venture capital*.

- a. Menurut pemahaman saudara, apa yang dimaksud *venture capital* dan berikan mekanisme pendanaan *startup* melalui *venture capital* serta apa saja keuntungan dan kerugiannya
- b. Apa saja yang perlu dipersiapkan oleh *entrepreneur* untuk menarik minat *venture capital*

Jawaban Soal 1:

### Soal 1: Digitalisasi UMKM di Indonesia

#### 1. Manfaat Digitalisasi bagi UMKM di Indonesia

Digitalisasi menawarkan manfaat transformatif yang fundamental bagi UMKM di Indonesia, memungkinkan mereka untuk mengatasi hambatan tradisional dan meningkatkan daya saing secara signifikan. Berdasarkan materi yang ada, beberapa manfaat utamanya adalah:

- **Perluasan Jangkauan Pasar:** Ini adalah manfaat paling signifikan. Secara tradisional, pasar UMKM terbatas pada lokasi fisik. Dengan digitalisasi, mereka dapat menjangkau konsumen di seluruh Indonesia, bahkan dunia, melalui *e-commerce* dan media sosial. Ini sejalan dengan data yang menunjukkan Indonesia adalah pangsa pasar *e-commerce* terbesar di Asia Tenggara dengan lebih dari 100 juta pengguna internet.
- **Peningkatan Efisiensi Operasional:** Teknologi digital memungkinkan otomatisasi berbagai proses bisnis. Mulai dari pencatatan penjualan, manajemen inventaris, hingga pembukuan keuangan dapat dilakukan secara lebih cepat dan akurat, mengurangi potensi *human error* dan menghemat waktu. Ini sejalan dengan fungsi manajemen operasi untuk menciptakan nilai melalui perubahan input menjadi output secara efisien.
- **Peningkatan Daya Saing:** Di dunia digital, UMKM dapat bersaing dengan perusahaan besar dengan cara yang sebelumnya tidak mungkin. Melalui pemasaran digital yang kreatif dan layanan pelanggan yang responsif, mereka dapat membangun merek yang kuat dengan biaya yang relatif lebih rendah.
- **Pengambilan Keputusan Berbasis Data:** Platform digital menyediakan data penjualan, demografi pelanggan, dan tren produk. UMKM dapat menganalisis informasi ini untuk memahami pasar dengan lebih baik dan membuat keputusan strategis yang lebih tepat sasaran, yang merupakan bagian dari fungsi pengendalian (*controlling*) dalam manajemen

#### 2. Contoh Strategi Transformasi Digital (Pemasaran & Operasional)

Berikut adalah strategi konkret yang dapat diterapkan UMKM, yang merupakan perwujudan dari konsep-konsep manajemen fungsional:

| Aspek     | Strategi Transformasi Digital  |
|-----------|--|
| Pemasaran | 1. <b>Memanfaatkan <i>E-commerce Marketplace</i>:</b> Mendaftarkan produk di platform seperti Tokopedia, Shopee, atau Blibli untuk mengakses jutaan calon pembeli. |
|           | 2. <b>Pemasaran Media Sosial:</b> Menggunakan Instagram, TikTok, dan Facebook untuk membangun komunitas, menampilkan produk secara                                 |

visual, dan berinteraksi langsung dengan pelanggan.

3. **Content Marketing Sederhana:** Membuat konten relevan (misalnya, video resep untuk produk makanan, tips perawatan untuk produk fesyen) untuk menarik minat dan membangun kepercayaan.

4. **Menggunakan WhatsApp Business:** Memanfaatkan fitur katalog, balasan cepat, dan label untuk mengelola pesanan dan komunikasi dengan pelanggan secara profesional.

1. **Aplikasi Kasir Digital (*Point of Sale* - POS):** Mengganti pencatatan manual dengan aplikasi seperti Moka, Qasir, atau Pawoon untuk merekam transaksi, mengelola stok, dan melihat laporan penjualan secara *real-time*.

2. **Sistem Pembukuan Digital:** Menggunakan aplikasi keuangan sederhana seperti BukuWarung atau BukuKas untuk mencatat utang-piutang dan arus kas, menggantikan buku catatan fisik. Ini adalah penerapan dasar dari fungsi akuntansi.

#### Operasional

3. **Penerimaan Pembayaran Digital:** Menyediakan opsi pembayaran non-tunai melalui QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*) untuk memudahkan transaksi dan meningkatkan keamanan.

4. **Manajemen Rantai Pasokan Sederhana:** Mengoptimalkan pengiriman dengan memanfaatkan layanan logistik yang terintegrasi di platform *e-commerce*

### 3. Peran Pemerintah dalam Mendukung Digitalisasi UMKM

Pemerintah memegang peran krusial sebagai *stakeholder* dan fasilitator dalam ekosistem digital.

Peran tersebut meliputi:

- **Penyediaan Infrastruktur Digital:** Memastikan ketersediaan akses internet yang terjangkau dan merata di seluruh wilayah Indonesia, tidak hanya di kota-kota besar.
- **Edukasi dan Peningkatan Kapasitas:** Menyelenggarakan program pelatihan dan pendampingan (literasi digital, pemasaran online, keamanan siber) secara masif dan berkelanjutan. Ini mirip dengan program *capacity building* yang dilakukan BUMN untuk mitra binaannya.
- **Menciptakan Regulasi yang Mendukung:** Merancang peraturan yang mudah dipahami bagi pelaku usaha online, melindungi data konsumen, dan memastikan iklim persaingan yang sehat.

- **Fasilitasi Akses Permodalan:** Membuka akses pendanaan bagi UMKM yang telah go-digital, misalnya dengan menghubungkan mereka ke lembaga keuangan atau platform *fintech* P2P *lending* yang terpercaya dan diawasi OJK.
- **Gerakan Afirmasi dan Promosi:** Mengkampanyekan gerakan seperti "Bangga Buatan Indonesia" untuk mendorong konsumen membeli produk UMKM lokal melalui platform digital.

Jawaban Soal 2:

## Soal 2: Pendanaan *Venture Capital* untuk Startup

### Pendanaan *Venture Capital* untuk Startup

#### 1. *Venture Capital* (VC): Definisi, Mekanisme, Keuntungan, dan Kerugian

- **Definisi *Venture Capital* (Modal Ventura)**
  - *Venture Capital* (VC) adalah bentuk pembiayaan eksternal yang disediakan oleh perusahaan modal ventura kepada *startup* atau perusahaan rintisan yang diyakini memiliki potensi pertumbuhan sangat tinggi. Berbeda dengan pinjaman bank, VC tidak memberikan utang, melainkan **menanamkan modal dengan imbalan kepemilikan saham (ekuitas)** di perusahaan tersebut. Mereka pada dasarnya menjadi salah satu pemilik perusahaan. Ini berbeda dari *Angel Investor* yang biasanya adalah individu yang menggunakan dana pribadi, sementara VC mengelola dana dari berbagai investor institusional.
- **Mekanisme Pendanaan**
  - ***Pitching & Due Diligence***: *Entrepreneur* mempresentasikan ide dan rencana bisnisnya (*business plan*). VC kemudian akan melakukan proses uji tuntas (*due diligence*) untuk memvalidasi tim, pasar, produk, dan potensi keuntungannya.
  - ***Term Sheet & Perjanjian***: Jika tertarik, VC akan memberikan *term sheet* yang berisi tawaran investasi: berapa dana yang diberikan, berapa persen saham yang diminta, valuasi perusahaan, serta hak-hak yang akan dimiliki VC sebagai investor.
  - ***Pencairan Dana & Kemitraan***: Setelah kesepakatan, dana dicairkan (seringkali secara bertahap sesuai pencapaian target/milestone). *Startup* tersebut menjadi "perusahaan portofolio" VC.
  - ***Dukungan Aktif***: VC tidak hanya memberi dana, tetapi juga bimbingan strategis, akses ke jaringan industri, dan membantu merekrut talenta kunci. Ini merupakan salah satu bentuk akumulasi sumber daya.
  - ***Exit Strategy***: Tujuan akhir VC adalah menjual sahamnya dalam 5-10 tahun dengan keuntungan berlipat ganda. "Jalan keluar" (*exit*) ini biasanya dilakukan melalui **akuisisi** oleh perusahaan yang lebih besar atau **penawaran saham perdana (IPO)** di pasar modal.

#### Keuntungan dan Kerugian

##### Keuntungan (Advantages)

**Akses Modal Besar:** Memperoleh dana signifikan untuk percepatan

##### Kerugian (Disadvantages)

**Dilusi Kepemilikan:** *Entrepreneur* harus merelakan sebagian besar sahamnya,

pertumbuhan (ekspansi pasar, pengembangan produk).

mengurangi porsi kepemilikan dan potensi keuntungan pribadi di masa depan.

**Keahlian dan Jaringan:** Mendapatkan bimbingan dari para ahli dan akses ke jaringan luas milik VC (mitra, klien, talenta).

**Kehilangan Sebagian Kontrol:** VC biasanya menempatkan wakilnya di dewan direksi dan memiliki hak suara dalam keputusan-keputusan strategis perusahaan.

**Peningkatan Kredibilitas:** Didanai oleh VC ternama akan meningkatkan reputasi dan validasi *startup* di mata publik dan mitra bisnis.

**Tekanan Pertumbuhan yang Tinggi:** Ekspektasi dari VC sangat tinggi. *Startup* dituntut untuk tumbuh secara agresif dan cepat untuk mencapai target *exit*.

## 2. Hal-hal yang Perlu Dipersiapkan untuk Menarik Minat *Venture Capital*

Seorang *entrepreneur* harus mempersiapkan bisnisnya secara matang di berbagai aspek, yang mencerminkan elemen-elemen dalam sebuah rencana bisnis yang solid.

1. **Tim Manajemen yang Kuat dan Kredibel:** VC seringkali lebih berinvestasi pada tim daripada ide. Tunjukkan bahwa tim pendiri memiliki kombinasi keahlian (teknis, bisnis, pemasaran), pengalaman yang relevan, dan komitmen yang tinggi.
2. **Solusi Inovatif untuk Masalah Nyata:** Produk atau layanan yang ditawarkan harus mampu menyelesaikan masalah signifikan yang dialami oleh banyak orang atau bisnis.
3. **Potensi Pasar yang Besar dan Terukur (*Scalable*):** Buktikan bahwa pasar untuk produk tersebut sangat besar dan bisnis memiliki potensi untuk tumbuh secara eksponensial, tidak hanya terbatas pada ceruk kecil.
4. **Traction atau Validasi Awal:** Tunjukkan bukti awal bahwa pasar menginginkan produk Anda. Ini bisa berupa jumlah pengguna awal, pendapatan pertama, kemitraan strategis, atau hasil dari uji coba produk.
5. **Pitch Deck dan Rencana Bisnis yang Meyakinkan:** Siapkan presentasi singkat (*pitch deck*) yang menarik dan dokumen rencana bisnis yang detail, mencakup analisis pasar, model bisnis, strategi pemasaran, proyeksi keuangan, dan jumlah dana yang dibutuhkan beserta alokasinya.
6. **Badan Hukum yang Jelas:** Pastikan *startup* sudah berbentuk **Perseroan Terbatas (PT)**. Ini adalah syarat mutlak karena VC berinvestasi dengan mengambil alih saham, dan hanya PT yang dapat menerbitkan saham secara legal.