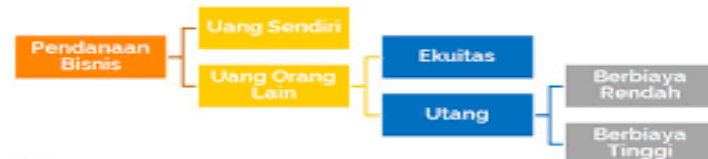


بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

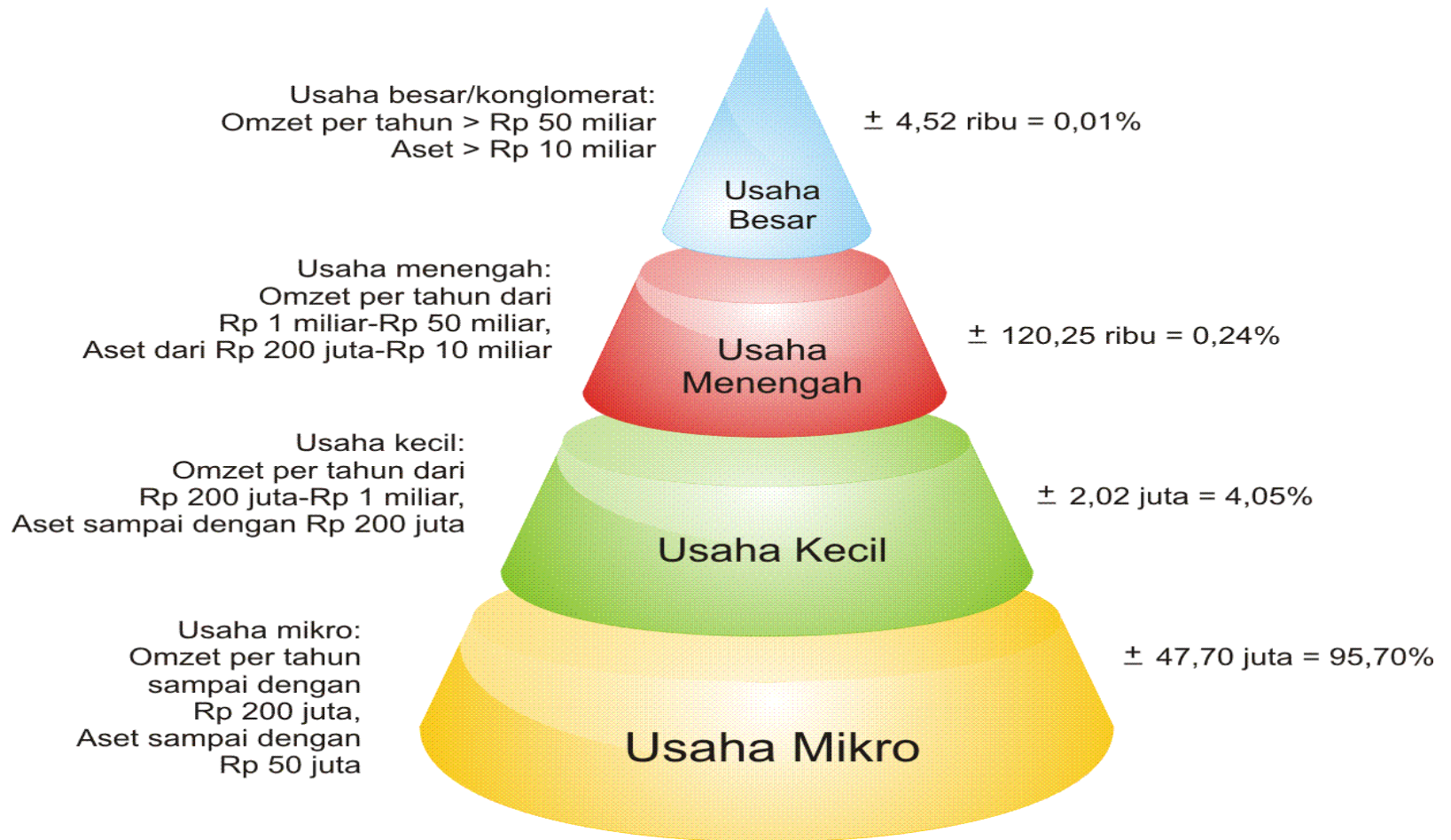
# PENDANAAN & PERMODALAN TECHNOPRENEUR STT NF



## Jenis Pendanaan Bisnis



# KATEGORI BISNIS



# KEUNGGULAN USAHA KECIL



# MINDSET BISNIS

## Perspektif Konsumen

Produk mana yang mendekati kebutuhan saya?

Bagaimana saya memahami lebih jauh mengenai produk tersebut?

Bagaimana produk tersebut dapat mewakili diri saya?

Dapatkah saya memberikan produk tersebut?

Dimana saya dapat membelinya?

Apakah saya akan mendapat tambahan setelah menjualnya?



## Perspektif Pengelola Usaha

Produk apa yang akan kami gunakan?  
Mengapa kita membuat produk tersebut?  
Dapatkah kita membuat sendiri produk itu tersebut?  
Adakah masalah-masalah keamanannya?

Bagaimana cara kita menjangkau pembeli-pembeli potensial?  
Apa yang harus kita jelaskan?  
Bagaimana cara kita mengangkat hal-hal tersebut di atas?  
Apakah kita perlu menggunakan kekuatan penjualan kita?

Apakah brand image kita?  
Perluah kita mengganti brand image atau memperbaikinya?  
Apakah kita memerlukan lebih dari satu brand image?  
Bagaimana kita memproteksi brand image kita?

Berapa biaya yang harus dikeluarkan untuk produksi?  
Harga berapa yang dapat di terima pasar?  
Berapa harga yang di pasang kompetitor?  
Dapatkah kita membalikan profit? Pada volume berapa?

Saluran ritail mana yang paling baik?  
Apakah mereka akan menjual produk kita?  
Berapa biaya untuk saluran ritail tersebut?  
Apakah mereka akan membawa brand image kita?

Apakah jasa-jasa pendukung yang mereka harapkan?  
Berapa banyak yang bias kita berikan untuk ditawarkan?  
Akankah mereka membayarjasa-jasa tersebut?  
Apa yang telah ditawarkan kompetitor kita dalam hal penawaran?





# SUMBER PENDANAAN USAHA

## MODAL SENDIRI

TUNAI  
TABUNGAN  
DEPOSITO  
SURAT BERHARGA  
BARANG JAMINAN

## PATUNGAN

JOINT VENTURE  
SHARING

## PINJAMAN

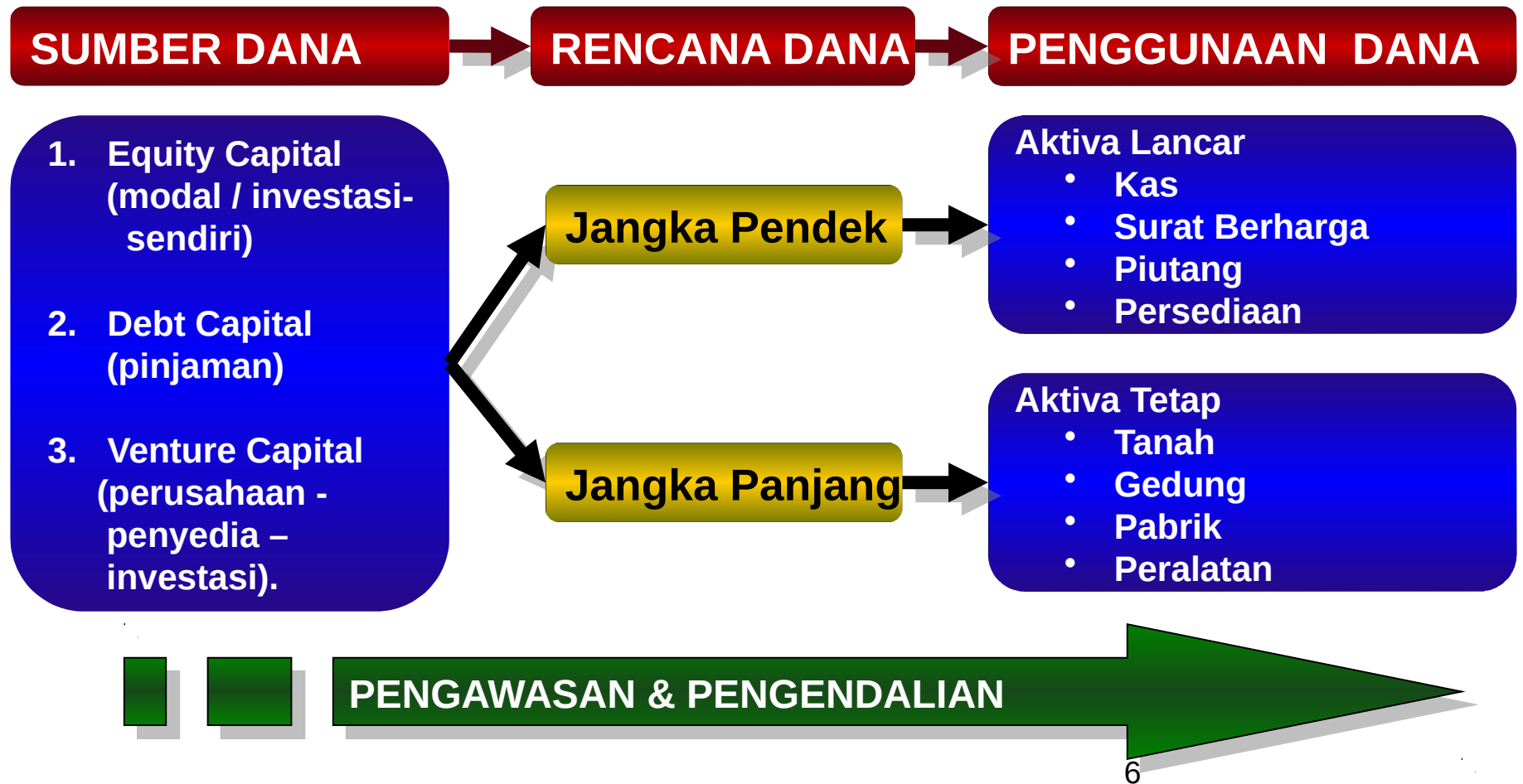
BANK  
LEASING

## PEMBERIAN

HIBAH  
WARISAN



# PENDANAAN PERMODALAN





# A START UP TIMELINE



## Ideation

Potential scalable product/service idea for big enough target market. Some initial revenue models for how it would make money. One person OR only vague team; no confirmed commitment and/or no right skills balance in the team structure yet

## Concepting

Having clear and meaningful target with clear direction for min. 3 years with milestones to get there, -> 3, 6, 12, 24, 36 months... Having team of two or three core founding people with balanced ownership. Can also already have some extended team with lighter commitment (stock options and/or cash compensation)

## Commitment

Committed & skills balanced founding team. Able to develop the product/service (Minimum Viable Product) without dependency of uncommitted external resources OR already have initial product/service developed. Have signed shareholder agreement between founders, with milestones, committed time and money usage, for min. 2+ years with vesting etc.

## Validation

Can already show some user growth and/or revenue (initial traction). AND/OR continue to attract additional resources (money or sweat equity) for equity or future revenues. Looking for clear market validation (Product Market Fit), to be able to move into scaling.

## Scaling

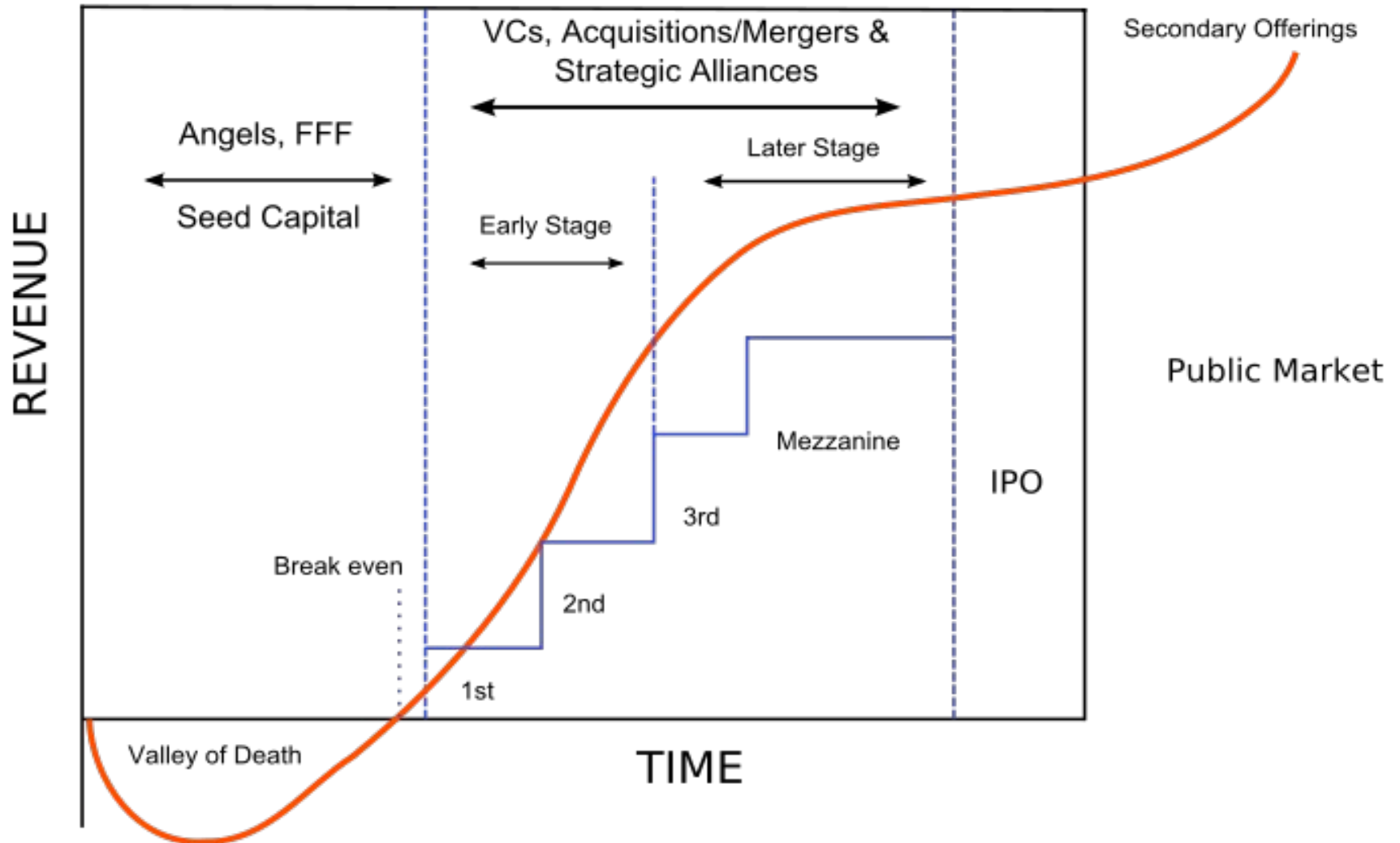
Showing clear, growing and measurable user/market traction in big or rapidly growing target market. Can and want to scale fast. AND/OR is able to attract significant funding.

## Establishing

Achieved great growth, that can expected to continue strong. No longer need to "try" get resources and can get those easily. Continue to grow and often wants to culturally continue behaving like a "startup" for as long as possible. Founders make exit or continue biz as usual.



# FUNDING TIMELINE







# BENTUK USAHA

Bentuk Usaha	Jumlah Pemilik	Sumber Investasi	Tanggung Jawab	Manajemen	Kontinuitas
Usaha Perseorangan (Sole Proprietorship)	Satu pemilik	Pribadi	Pribadi, tidak terbatas	Pribadi, tidak terbatas	Berakhir karena kematian atau keputusan pemilik
Persekutuan (Partnership)	Dua atau lebih pemilik	Pribadi berdasarkan persekutuan	Pribadi, tidak terbatas	Sesuai perjanjian Persekutuan atau tidak terbatas	Berakhir karena kematian atau keputusan para partner
Perseroan Terbatas (Corporation)	Jumlah pemegang saham tidak terbatas	Penjualan saham	Modal yang diinvestasikan	Dibawah Pengawasan dewan direktur yang dipilih oleh para Pemegang saham	Sesuai anggaran dasar, abadi atau dalam jangka waktu tertentu



# **PERSEROAN**

# **TERBATAS**

<b>Jenis</b>	<b>Ciri</b>
<b>Tertutup</b>	Perusahaan pribadi atau keluarga; Saham dimiliki oleh sedikit orang; Dikenai pajak perusahaan
<b>Terbuka</b>	Perusahaan publik; Saham dimiliki oleh banyak investor; Dikenai pajak perusahaan
<b>Corporation</b>	Pemegang saham maksimum 75 orang; Dikelola seperti perusahaan tertutup; Dikenai peraturan tambahan; Dikenai pajak persekutuan
<b>Limited Liability</b>	Dikelola seperti perusahaan terbuka; Dikenai peraturan tambahan; Dikenai pajak persekutuan
<b>Profesional</b>	Dikelola seperti persekutuan; Dikenai pajak persekutuan; Tanggung jawab bisnis yang terbatas; Tanggung jawab profesional tak terbatas
<b>Multinasional</b>	Melintasi batas negara; Peraturan sesuai negara masing-masing; Saham diperdagangkan di bursa efek



# KARAKTERISTIK EKONOMI BARU

KARAKTERISTIK	EKONOMI LAMA	EKONOMI BARU
Keuntungan kompetitif	Keuntungan kompetitif bergantung pada aset fisik	Keuntungan kompetitif berdasar aset intelektual
Strategi Keuangan	Profit dimaksimalkan dengan mengontrol harga	Profit dimaksimalkan dengan menambah nilai barang dan jasa
Teknologi	Teknologi Mekanis adalah pengaruh utama pertumbuhan	Teknologi informasi adalah pengaruh utama dalam pertumbuhan ekonomi
Kekuatan Kerja	Kemampuan spesifik kerja	Kemampuan yang diubah dan pelajaran jangka panjang
Geografi	Firma-firma berlokasi dekat sumber-sumber untuk mengurangi biaya	Firma-firma berlokasi dekat kolaborator dan kompetitor untuk menaikkan inovasi
Modal	Pembiayaan hutang	Modal usaha
Komunikasi dengan pelanggan	Media massa, dengan percakapan searah pengontrol perusahaan	Potongan-potongan, media personal, dengan respon pelanggan terhadap perusahaan dan perusahaan lainnya melalui percakapan



# **PENDANAAN PERMODALAN**

- Untuk menjalankan usaha sehari-hari
- Menggaji staff / karyawan
- Membayar “raw material”
- Membayar margin pinjaman
- Membayar deviden kepada pemegang saham
- Membeli fasilitas, perlengkapan dll

**Need Working Capital?**





# AKTIVITAS PENDANAAN

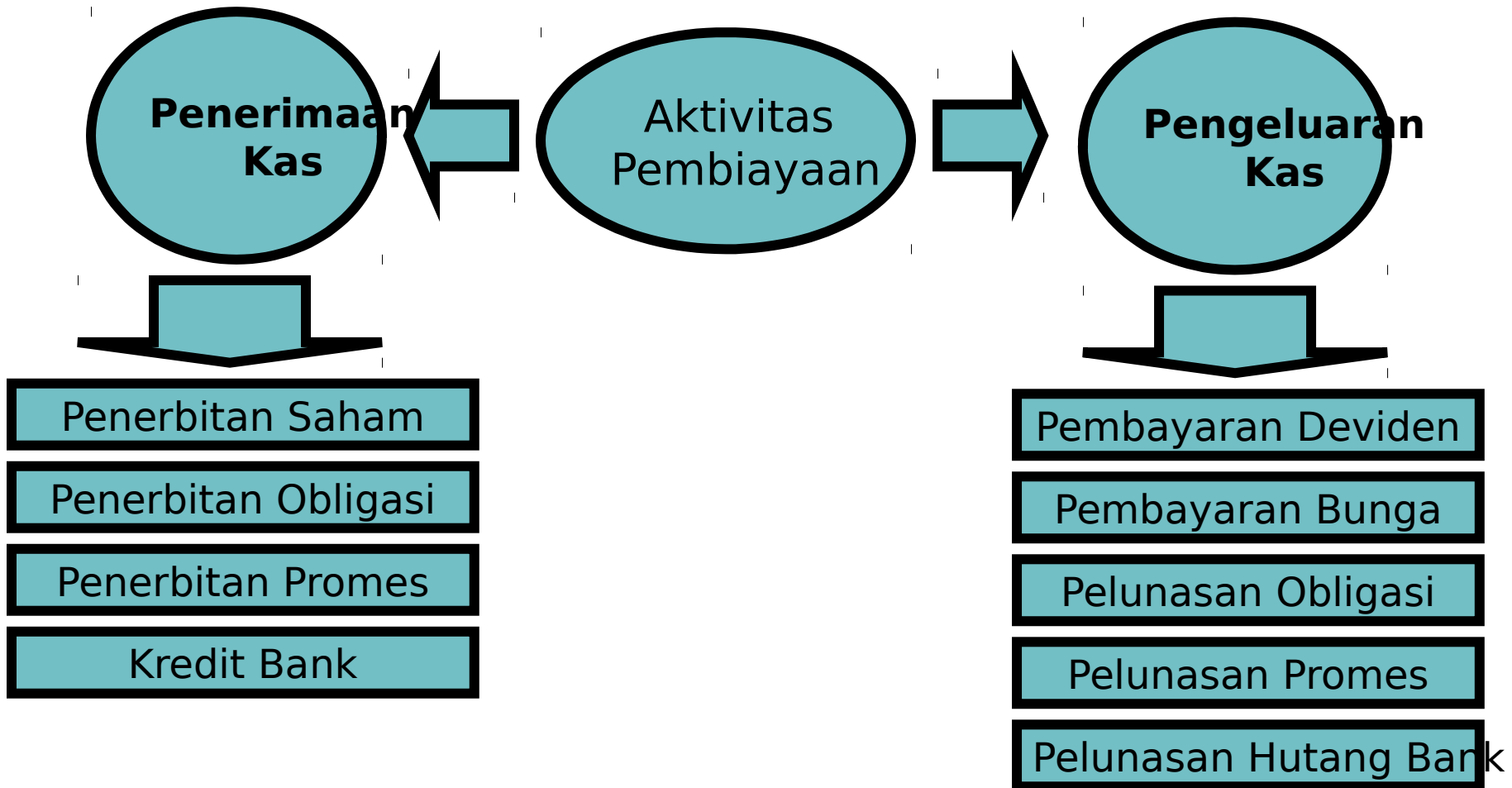
Tiga aktivitas pendanaan yang melibatkan akuntansi

1. *Aktivitas-aktivitas pembiayaan*, menyediakan dana yang diperlukan untuk memulai bisnis dan mengadakan ekspansi
2. *Aktivitas-aktivitas investasi*, menyediakan aset-aset yg diperlukan untuk menjalankan bisnis
3. *Aktivitas-aktivitas operasi*, berfokus pada menjual barang/jasa, tetapi aktivitas ini juga memandang biaya sbg elemen penting dan manajemen keuangan yg sehat.



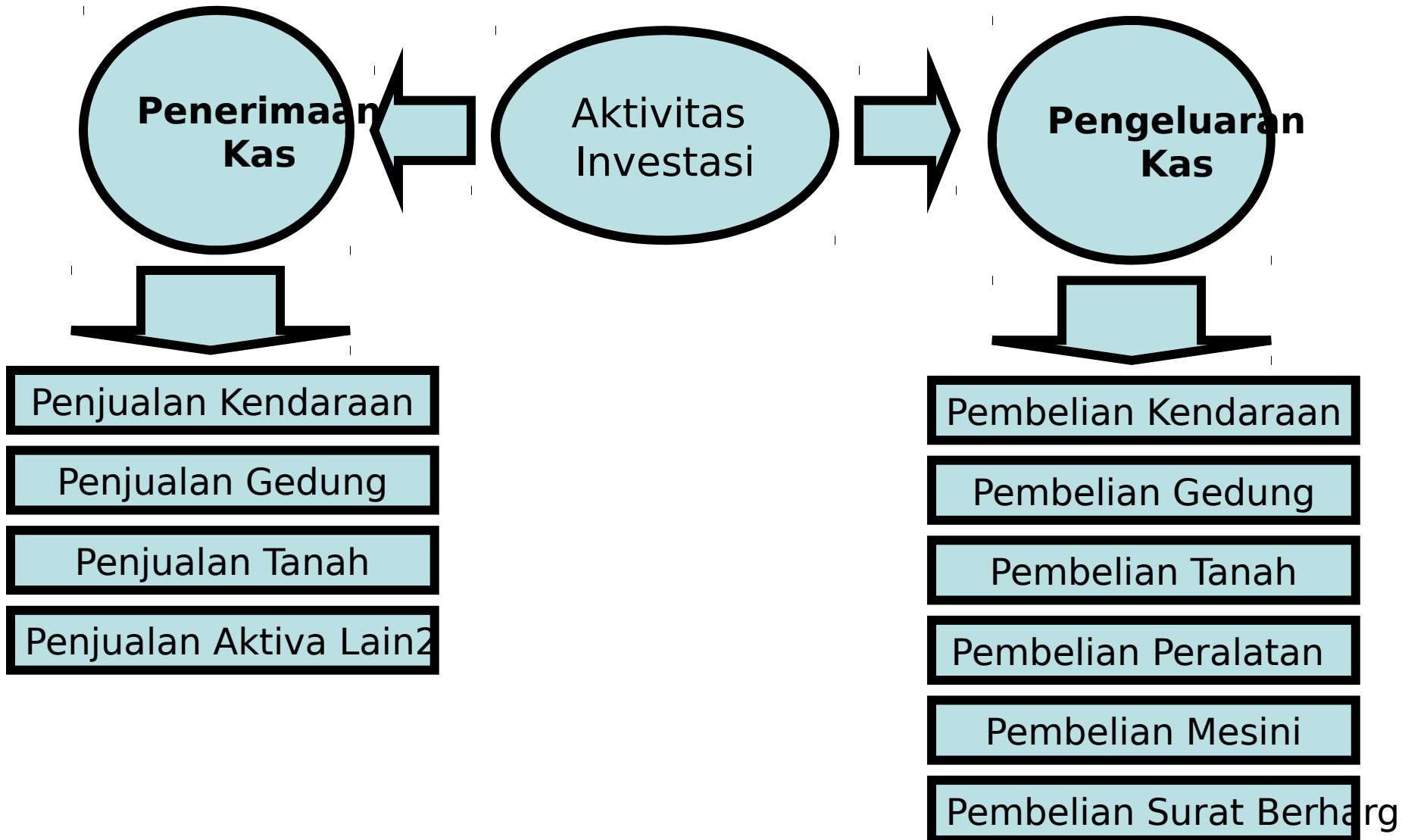


# AKTIVITAS PEMBIAYAAN



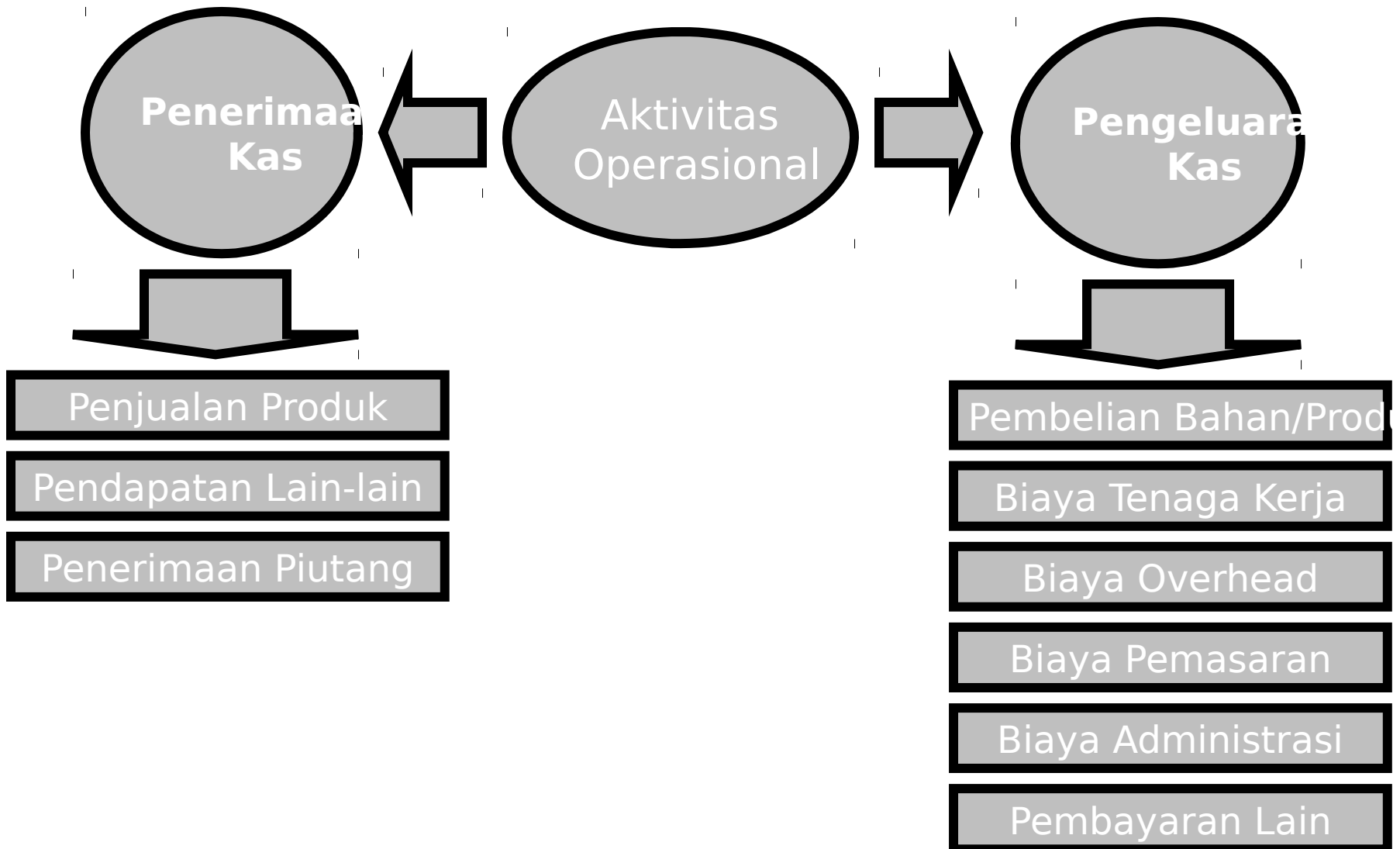


# AKTIVITAS INVESTASI





# AKTIVITAS OPERASIONAL





# LAPORAN KEUANGAN

- ❑ Laporan keuangan dituangkan dalam bentuk: Neraca; Laporan Rugi/Laba, dan Laporan Arus Kas
- ❑ Laporan keuangan menyediakan informasi-infor-masi yg diperlukan manajer untuk mengevaluasi: Likuiditas; Profitabilitas; Kesehatan keuangan perusahaan secara menyeluruh.
- ❑ Neraca: Menunjukkan posisi keuangan - aktiva, kewajiban, dan equitas pemilik - pada suatu waktu tertentu.
- ❑ Laporan Rugi/Laba: Adalah catatan keuangan yang mengungkapkan kinerja keuangan perusahaan dari segi pendapatan, beban, dan laba sepanjang suatu periode tertentu
- ❑ Laporan Arus Kas: Menyediakan informasi yang berhubungan dg investor dan kreditor tentang penerimaan, pengeluaran kas perusahaan sehubungan dengan aktivitas operasi, investasi dan pembiayaan sepanjang periode akuntansi



# MODAL VENTURA

- Definisi prinsip :  
Pembiayaan oleh suatu perusahaan kepada suatu perusahaan pasangan usaha yang prinsip pembiayaannya adalah penyertaan modal.
- Definisi Keppres No.61 Tahun 1988:  
Badan usaha yang melakukan pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan penerima bantuan untuk jangka waktu tertentu.







# MODAL VENTURA

- **Skema pembiayaan yang lebih lunak dibandingkan perbankan**
  - ✓ Bagi hasil dalam usaha
  - ✓ Pembayaran pinjaman hanya jika PPU mampu (mengalami tingkat keuntungan tertentu)
  - ✓ Pinjaman dapat dikonversikan menjadi saham / penyertaan
- **Memiliki dimensi bisnis dan dimensi sosial**
  - ✓ Dimensi bisnis : memberikan keuntungan finansial
  - ✓ Dimensi sosial : bantuan pembiayaan dan manajemen diarahkan untuk membantu usaha kecil yang sedang mengalami kesulitan modal
- Belum dikenal
- Resiko tidak terbayarnya pembiayaan lebih tinggi
- Kesesuaian antara PMV dan PPU sulit ditemukan
- Tenaga profesional yang kurang memadai
- Divestasi modal ventura melalui pasar modal kurang dapat diandalkan
- Dukungan regulasi yang belum lengkap



# KELEBIHAN MODAL VENTURA

Bagi Perusahaan Pasangan Usaha (PPU)	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Terpenuhinya dana modal usaha</li><li>➤ Peningkatan peluang berhasilnya usaha</li><li>➤ Peningkatan efisiensi kegiatan usaha</li><li>➤ Peningkatan bank ability</li><li>➤ Peningkatan kemampuan pengembangan usaha yang akan meningkatkan likuiditas perusahaan</li></ul>
Bagi Perusahaan Modal Ventura	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Memperoleh balas jasa pembiayaan</li><li>➤ Peningkatan kesejahteraan rakyat</li><li>➤ Peningkatan kemampuan teknis karyawan dan staf MV</li><li>➤ Peningkatan informasi dan penyebaran tentang MV</li></ul>



# STRATEGI BISNIS

## 1. Mengambil alih bisnis keluarga

Merupakan cara ideal untuk memiliki bisnis karena kinerjanya telah diketahui sebelum menjadi pemilik serta mudah memprediksinya.

Jika kinerja bisnis selama ini baik, maka fungsi pemilik baru hanya memastikan bahwa operasional yang ada masih berlanjut secara efisien. Namun apabila sebaliknya pemilik baru harus merevisi manajemen, pemasaran dan kebijakan keuangan

## 2. Membeli Bisnis yang telah ada

Bisnis dijual dengan alasan misalnya kesulitan keuangan, pemilik meninggal atau lainnya. Pembeli harus punya keahlian pada jenis bisnis yang akan dibeli dan yakin bahwa keuntungan yang akan diperoleh sebanding dengan modal dikeluarkan



# STRATEGI BISNIS

## 3. Franchise (waralaba)

Adalah suatu perjanjian dimana pemilik bisnis (franchisor) memperbolehkan pemilik bisnis lain (franchisee) memakai merk, nama dagang atau hak ciptanya dengan syarat tertentu.

### **Jenis Waralaba :**

- Distributorship (Penyalur Barang)
- Chain Style Business (Bisnis Gaya Rantai)
- Manufacturing Agreement (Memproduksi barang)

### **Keuntungan Waralaba :**

- Gaya pengelolaan yang telah terbukti
- Nama yang telah dikenal
- Dukungan dana

### **Kerugian Waralaba :**

- Berbagi keuntungan
- Pengendalian keuntungan



# MENGUKUR KINERJA BISNIS

- Manajer harus menentukan bagaimana strategi bisnis akan mempengaruhi imbalan atas penanaman modal (ekuitas) perusahaan demikian pula risikonya, sehingga dua hal ini menjadi kriteria dalam mengukur kinerja bisnis.
- Imbalan atas Ekuitas: Memperkirakan imbalan dari investasi dengan mengukur ROE (Return on Equity) sebagai reperentasi laba setelah pajak dibagi total Investasi.
- Risiko Bisnis: Adalah tingkat ketidakpastian tentang laba perusahaan dihari kemudian yang juga menggambarkan ketidak pastian imbalan bagi pemiliknya.
- Investor Bisnis dan Kreditor akan memberikan dananya kepada bisnis yang berisiko tinggi apabila mereka memperoleh imbalan yang tinggi.
- Imbalan Kreditor berupa margin yang tinggi sebagai kompensasi atas peminjaman dana pada bisnis yang berisiko tinggi.





# PERENCANAAN BISNIS

- Secara statistik hampir seluruh kegagalan bisnis kecil dan menengah disebabkan karena tidak adanya atau kurang efektifnya perencanaan bisnis yang anda buat.
- Asumsi-asumsi seperti kapasitas produksi, tingkat utilisasi produksi, proyeksi kenaikan harga dan biaya dan aspek lainnya dalam perencanaan bisnis haruslah menggambarkan secara akurat realitas pasar atau praktek yang ada dalam suatu industri.
- Sistematika perhitungan dan proyeksi pendapatan dan biaya harus dibuat secara tepat sehingga membantu setiap calon pengusaha untuk menghitung secara akurat kebutuhan modal investasi dan modal kerja termasuk struktur biaya untuk persiapan awal, tahap percobaan, produksi secara komersial, inventori, distribusi, pemasaran, administrasi, sumber daya manusia dan juga komponen pendapatan usaha yang terdiri dari pendapatan inti dan tambahan.
- Pemahaman yang baik atas hal ini juga akan membantu calon entrepreneur untuk dapat mengidentifikasi potensi resiko bisnis, manajemen dan keuangan dan membuat langkah-langkah pengendalian untuk dapat menghindari setiap resiko tersebut.



# MANAJEMEN ORGANISASI

- Setiap usaha dari yang paling kecil sekalipun membutuhkan manajemen yang baik untuk memastikan proses pemasaran, produksi, distribusi dan penjualan berlangsung dengan baik.
- Sistem manajemen yang buruk akan mengakibatkan adanya biaya yang tidak perlu seperti bahan baku yang terbuang, pekerja yang tidak produktif karena pengawasan yang tidak efektif dan deskripsi pekerjaan yang tidak jelas, koordinasi dan komunikasi antar pegawai yang tidak efektif sehingga banyak keputusan yang terlambat, perekrutan pegawai yang tidak efektif sehingga banyak pegawai yang keluar masuk dan membuang banyak waktu dan biaya, pelatihan yang tidak baik sehingga produktivitas pegawai yang rendah dan masih banyak lagi permasalahan organisasi.
- Pengetahuan dasar dan aspek-aspek yang sangat penting yang harus dipelajari oleh calon bisnis entrepreneur untuk menghindari resiko manajemen yang dapat menyebabkan kegagalan usaha.
- manajemen SDM secara umum termasuk sistim penilaian kinerja pegawai sehingga setiap pegawai akan merasa puas dan juga bagaimana memotivasi pegawai baik secara psikologi umum maupun dengan sistim insentif untuk mengoptimalkan kinerja pegawai.



# KESULITAN KEUANGAN

- *Economic failure* atau kegagalan ekonomi adalah keadaan dimana pendapatan perusahaan tidak dapat menutupi total biaya. Bisnis ini dapat melanjutkan operasinya sepanjang kreditur mau menyediakan modal dan pemiliknya mau menerima tingkat pengembalian (*rate of return*) di bawah pasar.
- *Business failure*: Kegagalan bisnis didefinisikan sebagai bisnis yang menghentikan operasi dengan akibat kerugian kepada kreditur.
- *Technical insolvency*: Sebuah perusahaan dikatakan dalam ini jika tidak dapat memenuhi kewajiban lancar ketika jatuh tempo. Ketidakmampuan membayar hutang secara teknis menunjukkan kekurangan likuiditas yang sifatnya sementara, yang jika diberi waktu, perusahaan mungkin dapat membayar hutangnya dan *survive*.
- *Insolvency in bankruptcy*: Sebuah perusahaan dikatakan dalam keadaan ini jika nilai buku hutang melebihi nilai pasar aset. Kondisi ini lebih serius daripada *technical insolvency* karena, umumnya, ini adalah tanda *economic failure*, dan bahkan mengarah kepada likuidasi bisnis.
- *Legal bankruptcy*: Perusahaan dikatakan bangkrut secara hukum jika telah diajukan tuntutan secara resmi dengan undang-undang (Brigham dan Gapenski, 1997).

# LAPORAN KEUANGAN

Penyebab–Penyebab Kegagalan Bisnis yang Diidentifikasi Analis		Penyebab–Penyebab Kegagalan Bisnis yang didefinisikan Pemilik Bisnis	
Tidak kompeten/tidak berpengalaman	44%	Penjualan tidak memadai	49,9%
Kurang pengalaman manajerial	17%	Daya saing lemah	25,3%
Pengalaman tidak seimbang	16%	Beban operasi berat	13%
Tidak berpengalaman di bidang industri	15%	Kesukaran <i>debtor</i>	8,3%
Kelalaian	1%	Kesukaran pengawasan barang	7,7%
Kecurangan atau malapetaka	1%	Kelebihan biaya tetap	3,2%
Faktor yang tidak diketahui	6%	Lokasi buruk	2,7%

Sumber: Dylan (1996)