



SEKOLAH TINGGI TEKNOLOGI
TERPADU NURUL FIKRI

FINANCE FOR STARTUP



STT TERPADU NURUL FIKRI

www.nurulfikri.ac.id



Pengertian Startup

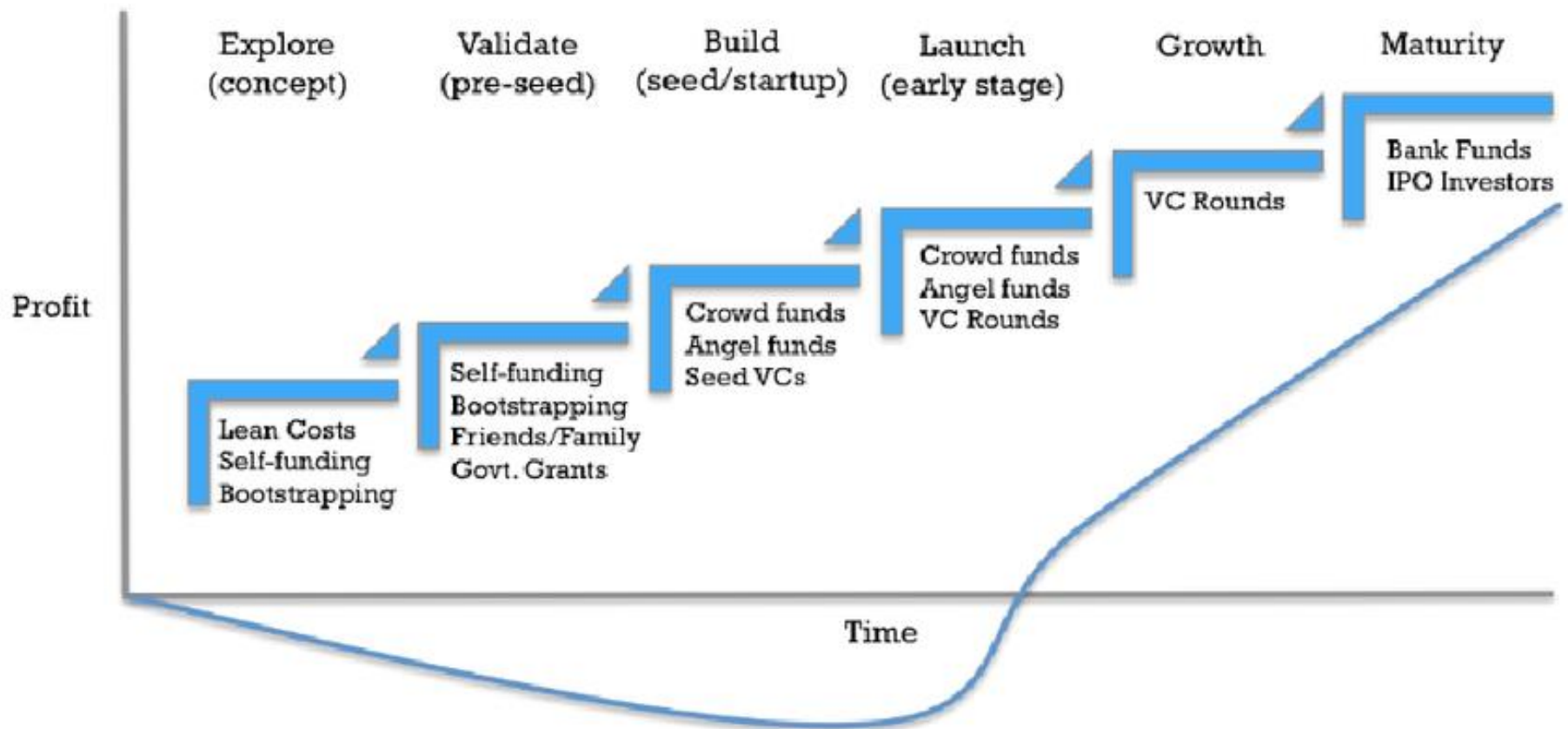
Startup adalah suatu **perusahaan baru** yang dibangun untuk mencari, memvalidasi dan mengembangkan suatu **ide bisnis baru** dengan **model bisnis yang scalable**.

Neil Blumenthal, cofounder and co-CEO of Warby Parker:

“A startup is a company working to solve a problem where the solution is not obvious and success is not guaranteed”

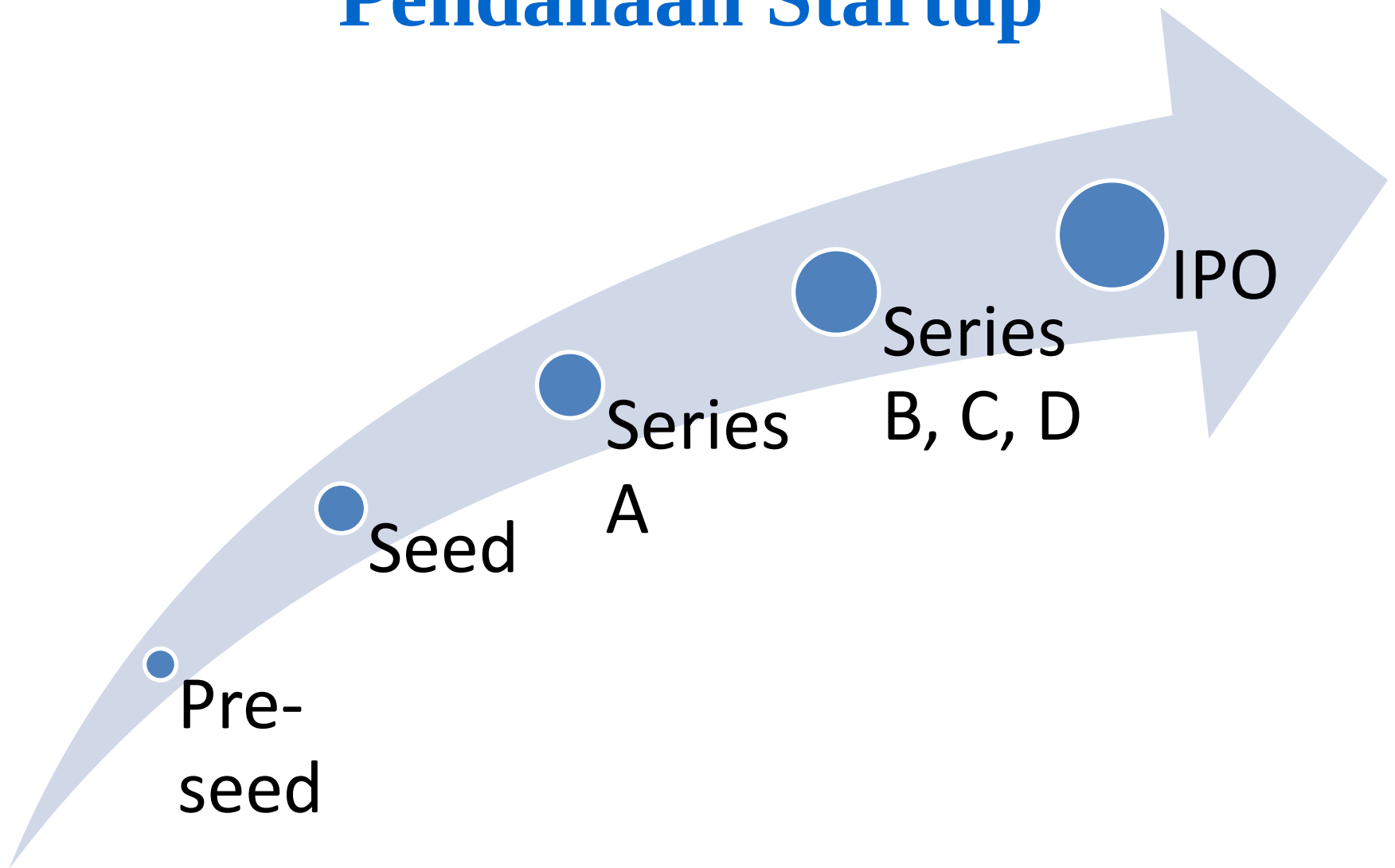


Fase Perkembangan Startup





Pendanaan Startup





Karakteristik Funding

	Pre-Seed	Seed	Series A (B, C, D)
Tahapan	Validasi ide	Starting up, customer / user acquisition	Scale up, pertumbuhan agresif min 10%/bln
Revenue	Belum ada	Mulai ada tapi kecil	Sudah rutin
Team	Founder (blm digaji)	Founder + 1-5	Founder + 6-20
Product	Belum ada MVP	Sudah ada, masih beta	Sudah mature
Jml keb dana	Kecil (s/d 100 juta)	Sedang (100 jt s/d 1M)	Besar (> 1M)
Sumber	<ul style="list-style-type: none">- Diri sendiri- Family, Friends- Incubator	<ul style="list-style-type: none">- Crowd funding- Hibah Pemerintah- Angel Investor	<ul style="list-style-type: none">- Venture Capital- Bank
Lama waktu	s/d 12 bulan	12 s/d 18 bulan	18 s/d 36 bulan per series
Saham	Nilai buku	Nilai buku + tambahan	Berlipat sesuai valuasi
Imbal balik	Tdk ada/max 5% saham	Max 10% saham	Tergantung negosiasi



Business plan

Adalah rencana kegiatan bisnis dan rencana keuangan

Rencana Keuangan

1. Balance sheet / neraca
Berisi susunan aset vs hutang + modal
2. Cash flow / arus kas
Berisi aliran masuk keluar uang per bulan selama min 1 tahun
3. Beberapa rasio keuangan yang penting
 - Net Profit Margin (NPM) = $\text{net profit} / \text{revenue}$
 - Return on Investment (ROI) = $\text{net profit} / \text{investment}$
4. Kebutuhan pendanaan berikutnya



Pentingnya Financial Plan

1. Memproyeksikan revenue bisnis
2. Memproyeksikan cost/beban bisnis
3. Menunjukkan profitabilitas bisnis
4. Menunjukkan kepada investor bahwa kita paham bisnis



KELASPEDIA

Solusi sistem pembelajaran online untuk pendidikan tinggi

PROBLEM	SOLUTION	UNIQUE VALUE PROPOSITION	UNFAIR ADVANTAGE	CUSTOMER SEGMENTS
<ul style="list-style-type: none">• Online dan e-learning saat ini jadi tools wajib perguruan tinggi (PT)• Banyak PT kesulitan menyediakan sistem• Banyak PT kesulitan menyediakan content	<ul style="list-style-type: none">• Penyewaan online & e-learning, baik sistem maupun content	<ul style="list-style-type: none">• Solusi all in one, sistem maupun content• Dpt dilanggan berdasarkan kebutuhan, per mata kuliah	<ul style="list-style-type: none">• Kemudahan implementasi• Kelengkapan content	<ul style="list-style-type: none">• Pelaksana program studi• Kampus
	KEY METRICS <ul style="list-style-type: none">• Jml PT yg trial• Jml PT yg tertarik kontrak		CHANNELS <ul style="list-style-type: none">• Instagram• Pertemuan PT	
COST STRUCTURE <ul style="list-style-type: none">• Sewa cloud• Gaji developer sistem• Bagi hasil pembuat content			REVENUE STREAMS <ul style="list-style-type: none">• Biaya langganan kampus/program studi per semester	



MARKET SIZE

1. Target customer:
Program studi / kampus seluruh Indonesia
2. Estimasi jumlah target customer (data Kemeristekdikti 2019)
 - Jumlah PT = 4.500, jumlah prodi D3+S1 = 20.000
 - Rata-rata jumlah mata kuliah per semester = 6
 - Rata-rata kelas paralel per semester = 2
 - Rata-rata jumlah angkatan = 4
3. Tingkat penetrasi: 30%
4. Potensi pasar:
 - **Market volume = 20.000 x 30%**
= 6.000 customer
 - **Market value = 6.000 x (Rp.100.000 x 6 x 2 x 4)**
= Rp. 28,8 M / semester



Tugas Minggu Depan

Slide paling ciamik dengan susunan halaman slide berikut

1. Nama startup, logo dan tagline
2. Profil singkat tim founder
3. Deskripsi singkat bisnis
4. Lean canvas
5. Perhitungan market size
6. Grafik rencana pendanaan startup

Tambahan:

Perhitungan financial plan (excel)