

**ANALISA NILAI VALUASI PERUSAHAAN
STARTUP: STUDI KASUS XYZ DIGITAL INFORMASI**

Ni Putu Eka Apriyanthi¹, Ni Made Estiyanti², Sephy Lavianto³
¹²³Program Studi Sistem Informasi Akuntansi, STMIK Primakara

Jl. Tukad Badung No.135, Denpasar, Bali

¹apriyanthi@gmail.com, ²estiyanti@primakara.ac.id, ³sephylavianto59@gmail.com

ABSTRAK

XYZ Digital Informasi ialah Industri startup di bidang Aplikasi Development yang meningkatkan Sistem Data berbasis Website serta Mobile Apps di Bali. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui nilai valuasi startup XYZ Digital Informasi dengan melakukan analisis Kualitatif dan Kuantitatif.

Metode yang digunakan Scorecard Valuation mengacu pada tabel Valuation by Stage, serta perbandingan pada laporan keuangan menggunakan metode analisa komparatif dengan menentukan proyeksi laporan keuangan dalam lima tahun mendatang, kemudian menghitung Pesent Value guna menentukan nilai perusahaan saat ini.

Hasil penelitian ini menggunakan Compound Annual Growth Rate sebesar Rp 466.146.616, Scorecard Valuation Method sebesar Rp 3.428.750.000,- dan hasil analisis kuantitatif menggunakan Comparative Financial Statement Analysis sebesar Rp 466.146.616, hasil akhir dari nilai valuasi startup XYZ Digital Informasi adalah sebesar Rp 3.894.896.616.

Kata Kunci: Valuation Value, Startup, Scorecard Valuation

I. PENDAHULUAN

Industri *startup* ialah suatu model bisnis baru dengan inisiasi organisasi yang digagas oleh pendirinya yang berfokus pada perkembangan besar, mempunyai resiko ataupun keuntungan, bisa diukur serta sanggup menguasai pasar. Pada hakekatnya *startup* ataupun industri rintisan berfokus pada pengembangan ide, kreatifitas, inovasi produk ataupun layanan baru, kesempatan yang terdapat di masyarakat, serta sejenisnya yang dipertimbangkan secara matang pada awal bisnis itu didirikan [1].

Dalam membangun suatu *startup* pasti saja memerlukan modal yang tidak sedikit, maka dari itu para pendiri umumnya melaksanakan suatu strategi untuk memperoleh modal usaha, seperti mengajukan pinjaman ke bank ataupun mencari investor. *Startup* yang kekurangan uang bisa bertahan

dengan dua metode yaitu memangkas biaya atau dengan menggalang modal tambahan. [2] Tidak sedikit para pendiri *startup* memilih pilihan untuk memperoleh modal dari investor, namun para pendiri *startup* harus mampu meyakinkan investor tentang potensi perusahaan yang sedang dirintis.

XYZ Digital Informasi ialah Industri *startup* di bidang Aplikasi Development yang meningkatkan Sistem Data berbasis Website serta Mobile Apps di Bali. XYZ Digital Informasi membangun sebagian Sistem Data seperti SIMX yang merupakan Sistem Data yang dapat mengakomodasi sebagian besar aktivitas administrasi di kantor Desa atau Kelurahan mulai dari mutasi informasi keluarga, pembuatan surat-surat, pelaporan penduduk berkala, pencatatan serta pembuatan kartu untuk penduduk pendatang,

serta sebagainya secara efektif dan akurat. XYZ Digital Informasi menawarkan pembuatan Web untuk pemerintah, pembuatan Sistem Data Geografis Desa, dan aplikasi berbasis web, SIKUPVA yang merupakan *website* yang membagikan data kepada pengguna jasa layanan Aktivitas Usaha Penukaran untuk Valuta Asing Bukan Bank (KUPVA BB) yang menampilkan posisi KUPVA BB Berizin di wilayah Bali.

Sampai saat ini XYZ Digital Informasi telah mendapatkan keyakinan dari bermacam lembaga baik dari pihak swasta ataupun pemerintah dalam mendukung fungsi operasional dan dalam menunjang kebutuhan teknologi data. XYZ Digital Informasi memberikan layanan berbentuk konsultasi yang diberikan mencakup berbagai bidang yang disesuaikan dengan kebutuhan serta kemauan konsumen dengan teknologi terbaru.

XYZ Digital Informasi tentunya ingin memberikan kesempatan bagi investor untuk menanamkan modal dengan tujuan memperkuat pertumbuhan perusahaannya serta memperluas pangsa pasar. *Startup* yang berdiri sejak tahun 2016 ini belum pernah mendapatkan hibah atau pendanaan, namun di sisi lain perusahaan siap untuk tumbuh lebih besar serta meningkatkan kualitas SDM dan produknya. Dengan kata lain XYZ Digital Informasi berada pada fase *Seed Funding*, dimana modal telah didapat dari penjualan yang stabil. Metode valuasi yang sesuai untuk XYZ Digital Informasi dalam hal ini adalah *Scorecard Valuation Method* dalam analisis data kualitatif dan kuantitatif serta analisis data kuantitatif menggunakan analisa laporan keuangan komparatif dengan membandingkan tingkat penjualan perusahaan pada 5 tahun periode laporan keuangan, agar nantinya XYZ Digital Informasi mendapatkan perhitungan valuasi yang tepat dan sesuai. [3]

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Startup

Menurut Gunawan [4] *startup* merupakan industri yang baru didirikan atau baru dirintis, yang pada umumnya bergerak pada bidang usaha teknologi dan informasi yang dikembangkan melalui dunia maya atau internet, maka dari itu istilah *startup* tidak dapat berlaku pada semua bidang usaha yang baru dirintis.

2.2 Pengukuran Nilai Perusahaan dengan Laporan Keuangan

1. Laporan Keuangan

Laporan keuangan memiliki beberapa tujuan seperti memberikan informasi terkait aktiva, jumlah kewajiban dan modal, jumlah pendapatan, serta informasi yang berhubungan dengan kinerja manajemen suatu perusahaan. [5]

2. Analisa Laporan Keuangan

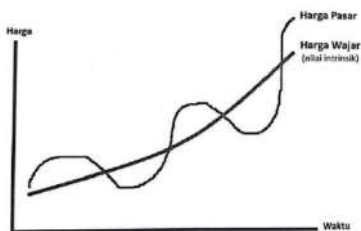
Analisa pada laporan keuangan bertujuan untuk mengamati akun-akun yang ada pada laporan keuangan yang nantinya diuraikan menjadi unit informasi yang lebih kecil kemudian melihat hubungannya yang bersifat signifikan dengan tujuan untuk mengetahui kondisi finansial suatu perusahaan serta sangat penting peranannya dalam pengambilan keputusan akuntansi. [5]

2.3 Valuasi

Valuasi merupakan suatu metode dalam menentukan nilai sebuah investasi, yang mana nilai tersebut dibandingkan dengan nilai di pasaran yang ditawarkan. Harga pasar tersebut dipengaruhi oleh dinamika dan emosi pasar [6].

Harga pasar dari sebuah saham berfluktuasi setiap harinya, disebabkan oleh banyak faktor seperti aksi jual beli investor, ketakutan investor terhadap kondisi ekonomi di suatu

negara serta faktor politik. Nilai wajar atau nilai intrinsik lebih dipengaruhi oleh prospek serta kinerja perusahaan, semakin tinggi prospek pertumbuhan perusahaan di masa depan, maka nilai wajarnya cenderung semakin tinggi.



Gambar 1 Harga pasar dan Harga wajar

2.3.1 Valuasi Startup

Menurut Stephen R. dalam [8] valuasi *startup* memiliki manfaat untuk menentukan berapa nilai atau harga yang sesuai dan harus dibayar oleh seorang investor jika pendiri *startup* bermaksud untuk menjual perusahaannya. Valuasi *startup* juga menentukan besar persentase kepemilikan saham investor dengan pendiri *startup* yang harus disepakati sebelum pembelian atau investasi dilakukan.

Faktor penentu valuasi *startup*

Menurut Stephen dalam [8] terdapat faktor-faktor yang menjadi penentu dalam penilaian valuasi sebuah perusahaan *startup*, antara lain:

1. *Founder* dan Tim
2. Pangsa Pasar
3. *Revenue*
4. Produk
5. HAKI (Hak Kekayaan Intelektual)
6. *Customer Traction*
7. Investasi
8. *Stage of the Startup*

2.4 Fase Pendanaan Startup

Apabila modal semakin besar, maka semakin banyak juga yang dapat dilakukan untuk pengembangan sebuah *startup*. Hal tersebut merupakan faktor utama dalam

menentukan strategi apabila *startup* ingin terus berkembang [10].

Beberapa tahapan pendanaan *startup* antara lain:

1. Fase *Pre-Seed*

Pre-Seed merupakan tahapan pendanaan awal sebuah *startup*. Pendanaan awal biasanya berasal dari modal pribadi atau orang-orang terdekat pendiri *startup*. [10] Teman serta keluarga merupakan sumber utama pendanaan tahap awal. *Angel investor* dan inkubasi bisnis juga termasuk dalam fase ini.

2. Fase *Seed*

Apabila suatu *startup* sudah siap untuk mengembangkan usaha dan tumbuh lebih besar, maka founder perlu mengatur strategi untuk mendapatkan pendanaan bagi *startuptnya* demi mendapatkan modal yang lebih besar daripada pendanaan awal. [10] Pendanaan pada tahap ini biasanya digunakan oleh pendiri untuk meningkatkan SDM atau produknya.

3. Fase Pendanaan Seri A

Pendanaan series A diawali ketika *startup* menghadapi perkembangan revenue yang pesat. Tujuan dari pendanaan ini adalah untuk mendukung pertumbuhan revenue yang signifikan. [10] Sebab itu, marketing serta sales menjadi target pengembangan selanjutnya, agar *single channel* mampu berkembang menjadi *multi channel*. Pendanaan series A pada umumnya bernilai US\$ 10, 5 juta.

4. Fase Pendanaan Seri B

Pada umumnya pendanaan di series B ini bernilai US\$ 24, 9 juta. [10] Tujuan dari pendanaan ini untuk meningkatkan produk serta layanan agar mampu memiliki potensi yang tinggi dikala di scale up. Maka dari itu, pada fase ini seorang founder *startup* wajib memahami metode dalam melakukan scale up produk dan layanannya.

5. Fase Pendanaan Seri C

Besar dana yang diperoleh pada seri C biasanya mencapai US\$ 50 juta yang mana telah menunjukkan bahwa *startup* telah

menunjukkan kapasitasnya untuk menjadi perusahaan yang lebih besar. [10] Umumnya, *startup* yang telah sampai pada tahap ini, telah membuktikan bahwa perusahaannya mampu untuk bersaing di pasar global.

6. Initial Public Offering (IPO)

Initial Public Offering ataupun IPO merupakan *exit strategy* yang diimpikan oleh para pendiri perusahaan rintisan. Pada tahapan ini, *startup* telah siap untuk masuk ke pasar global atau *go public*, dengan demikian perusahaan dapat memperjual belikan sahamnya di pasar saham. [10] Apabila suatu industri telah melakukan IPO ataupun tercatat dalam Bursa Efek Indonesia (BEI), saham perusahaan bisa dibeli oleh siapa saja. Suatu perusahaan dapat mencapai fase ini kira-kira dalam 5 sampai 10 tahun.

2.5 Metode Valuasi Scorecard

Metode *Scorecard* dilakukan dengan membandingkan startup berdasarkan rata-rata nilai pre-cash dari startup lain di sektor yang sama. [11] Metode *Scorecard* memberikan fleksibilitas bagi *startup* untuk menghitung nilainya menggunakan rentang persentase. Sehingga, *startup* bisa memberi nilai lebih pada aset-aset yang penting. Dalam metode ini ada beberapa elemen yang dinilai antara lain:

- Kekuatan manajemen tim: 0% - 30%
- Pesentase dari peluang: 0% - 25%
- Produk atau teknologi yang digunakan: 0% - 25%
- Ekosistem yang kompetitif: 0% - 10%
- Platform dalam pemasaran: 0% - 10%
- Kebutuhan investasi tambahan: 0% - 5%
- Faktor-faktor lain: 0% - 10%

3. METODE PENELITIAN

3.1 Scorecard Valuation Method

Metode *Scorecard* dilakukan dengan membandingkan startup berdasarkan rata-rata nilai pre-money dari startup lain di sektor yang sama. *Scorecard Valuation Method* memberikan fleksibilitas bagi startup untuk menghitung nilainya menggunakan rentang

persentase. Sehingga, startup bisa memberi nilai lebih pada aset-aset yang penting.

3.2 Analisa Laporan Keuangan Komparatif

Analisa ini dilakukan dengan membandingkan elemen-elemen yang sama pada laporan keuangan seperti laba rugi, neraca ataupun laporan arus kas dalam beberapa periode tertentu secara berurutan. Dengan melakukan perbandingan terhadap laporan selama beberapa periode peneliti dapat mengetahui arah, kecepatan, dan jangkauan jarak sebuah tren. Teknik ini digunakan dalam menganalisa perubahan laporan keuangan selama 5 tahun. Keunggulan dalam teknik analisa laporan keuangan ini adalah penyajian perubahannya ditunjukkan dalam bentuk angka atau persentase.

3.3. Analisis Data

Analisis Data Kualitatif

1. Menentukan Rata-rata Valuasi Pre-Money

Penilaian pre-money perusahaan berbeda-beda tergantung pada lokasi geografis, karena wilayah dapat memengaruhi lingkungan persaingan startup.

Tahapan awal dalam menghitung nilai valuasi dalam penelitian ini adalah dengan menghitung nilai rata-rata valuasi pre-money pada industri sejenis dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Industri Software dan Web Developer yang beroperasi di Kota Denpasar.
- b. Industri telah berbadan hukum minimal CV.
- c. Memiliki website dengan informasi yang lengkap.
- d. Memiliki laporan keuangan minimal 1 tahun.

Industri sejenis atau *Simillar Company* dipilih sesuai dengan lokasi XYZ Digital Informasi yang berada di Denpasar Selatan dengan asumsi industri tersebut memiliki pangsa pasar yang sama.

Proses pengambilan sampel dilakukan dengan metode wawancara langsung dengan pihak industri sejenis untuk mengetahui informasi mengenai rata-rata pendapatan dan

target penjualan pertahun, yang nantinya digunakan untuk menganalisa nilai valuasi pre-money menggunakan pendekatan Valuation by Stage. Peneliti mengambil sampel pada minimal 5 (lima) Simillar Company, kemudian menentukan rata-rata nilai valuasi pre-money dari semua industri tersebut.

2. Perbandingan Scorecard Valuation Method

Peneliti menggunakan metode Scorecard dengan cara mengalikan bobot maksimal dalam setiap indikator dengan perkiraan skala ranking 1-7 pada beberapa perusahaan yang sejenis. Peneliti juga dapat mengetahui faktor-faktor yang dapat mempengaruhi nilai valuasi startup. Kriteria yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

Table 1. Valuation worksheet setiap indikator

Comparison Factor	Weighting	Range	Target Judgment	Extension
Management Team	30% max	1-7	from valuation worksheet	Weighting* target judgment
Size Of The Opportunity	25% max	1-7	from valuation worksheet	Weighting* target judgment
Product/Service and Technology	15% max	1-7	from valuation worksheet	Weighting* target judgment
Marketing/Sales/Partnership	10% max	1-7	from valuation worksheet	Weighting* target judgment
Competitive Environment	10% max	1-7	from valuation worksheet	Weighting* target judgment
Other Factors	10% max	1-7	from valuation worksheet	Weighting* target judgment
				Extension SUM
Hasil Akhir = Rata-rata valuasi perusahaan sejenis * jumlah extension				

3.4 Analisis Data Kuantitatif

Data berupa angka atau bilangan ini dapat dianalisis menggunakan teknik perhitungan secara matematika maupun statistika. Analisa Finansial atau keuangan startup XYZ Digital Informasi dengan menggunakan teknik Comparative Financial Statement Analysis yang dilakukan dengan membandingkan elemen-elemen yang sama pada laporan keuangan dalam beberapa periode tertentu secara berurutan [10].

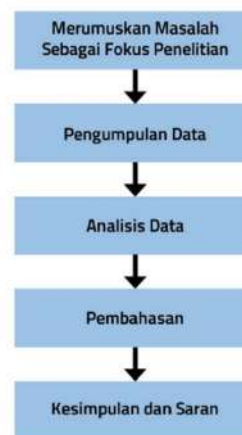
Adapun langkah-langkah dalam melakukan analisa pada laporan keuangan tahunan XYZ

Digital Informasi dari tahun 2016 – 2020 adalah sebagai berikut:

- Perhitungan Break even point (BEP) untuk mengetahui titik impas antara modal dan laba.
- Melakukan perbandingan tingkat penjualan perusahaan pada awal periode dengan akhir periode, dengan menggunakan rumus Compound Annual Growth Rate yang menghasilkan persentase tingkat pertumbuhan pendapatan per periode.
- Menghitung nilai valuasi saat ini menggunakan formula present value berdasarkan table Compound Annual Growth Rate.

Langkah terakhir adalah menjumlahkan nilai valuasi menggunakan analisis kualitatif dan kuantitatif sebagai hasil akhir dari perhitungan valuasi pada startup XYZ Digital Informasi.

3.5 Alur Penelitian

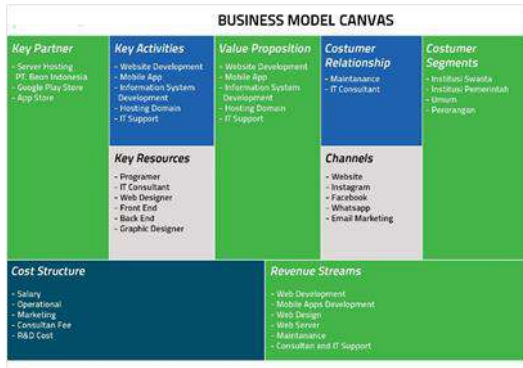


Gambar 2. Alur Penelitian

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Data Kualitatif

Pada analisis ini, peneliti akan menjabarkan penilaian tentang startup XYZ Digital Informasi sesuai dengan hasil analisa kualitatif menggunakan Scorecard Valuation Method. Analisis juga dilakukan mengacu pada Business Model Canvas dari startup XYZ Digital Informasi yang dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 3. Business Model Canvas

4.1.1 Pendanaan dan Valuasi

Startup XYZ Digital Informasi saat ini berada pada fase *Seed Funding*, dimana *startup* sudah memiliki produk, pelanggan serta model bisnis yang matang. Hal tersebut tidak menyurutkan minat para pendiri untuk mengembangkan usaha dengan memberikan kesempatan bagi para investor untuk menanamkan modal dalam usahanya.

Metode *Scorecard Valuation* atau Bill's *Payne Valuation Method* yang merupakan metode untuk menghitung nilai valuasi suatu industri *startup* dengan menilai kekuatan tim, produk, manajemen, pangsa pasar, serta kompetitor sebagai faktor penentu. Metode ini dilakukan dengan cara mengalikan bobot maksimal dalam setiap indikator dengan perkiraan skala ranking 1-7 pada beberapa perusahaan yang sejenis.

Penilaian *pre-money* perusahaan berbeda-beda tergantung pada lokasi geografis, karena wilayah juga dapat memengaruhi lingkungan persaingan *startup*. Maka dari itu, pendekatan nilai valuasi berdasarkan *stage* diperlukan untuk menilai valuasi sebuah *startup*.

Metode ini menggunakan pendekatan *Valuation by Stage* sebagai acuan dalam menentukan nilai *pre-money* beberapa perusahaan yang sejenis.

Table 2. Tabel *Valuation by Stage*

Estimasi Nilai Valuasi	Stage Of Development
Rp 25.000.000 - Rp 50.000.000	Memiliki ide bisnis atau rencana bisnis yang menarik

Rp 50.000.000 – Rp 100.000.000	Memiliki manajemen tim yang kuat untuk melaksanakan rencana itu
Rp 100.000.000 – Rp 200.000.000	Memiliki produk atau prototype
Rp 200.000.000 – Rp 500.000.000	Memiliki partner strategis, atau tanda-tanda basis pelanggan.
>Rp 500.000.000	Memiliki tanda – tanda pertumbuhan pendapatan dan jalur profitabilitas yang jelas.

Adapun nilai atau skor yang terdapat dalam penilaian menggunakan *Scorecard Valuation Method* adalah sebagai berikut:

Table 3. Skor pada *Scorecard Valuation*

No	Impact	Score
1	+++	7
2	++	6
3	+	5
4	0	4
5	-	3
6	--	2
7	---	1

Table 4. XYZ Digital Informasi

NO	Factor	Impact	Score
1	Strength Of The Entrepreneur and Management Team		
	Experience		
	Many years of business experience	+	
	Experience in this business sector	++	
	Experience as a CEO	+++	
	Experience as a COO, CFO, CTO	++	
	Experience as a product manager	+	
	Experience in sales or technology	-	3
	No business experience	---	
	Willing to step aside, if necessary, for an experienced CEO		
	Unwilling	--	
	Neutral	0	
	Willing	+++	7
	Is the founder coachable?		
	Yes	+++	7
	No	---	
	How complete is the management team?		
	Entrepreneur only	-	
	One competent player in place	0	
	Team identified and on the sideline	+	
	Competent team in place	+++	7
2	Size Of the Opportunity		
	Size of the target market (total sales)		
	< \$ 50 million	--	2
	\$ 100 million	+	
	> \$100 million	++	
	Potential for revenue of target company in five years		
	< \$ 20 Million	--	
	\$20 to \$50 million	++	
	> \$100million (will require significant additional funding)	-	3

3	Strength of The Product and Intellectual Property					
<i>Is the product defined and developed?</i>						
	Not well define, still looking a prototype	---				
	Well defined, prototype looks interesting	0				
	Good feedback from potential customers	++				
	Orders or early sales from customers	+++	7			
<i>Is the product compelling to customers?</i>						
	This product is vitamin pill	---				
	This product is a pain killer	++				6
	This product is a pain killer with no side effects	+++				
<i>Can this product be duplicated by the other?</i>						
	Easily copied, no intellectual property	---				
	Duplication difficult	0				4
	Product unique and protected by trade secret	++				
	Solid patent protections	+++				
4	Competitive Environment					
<i>Streng of the competitors in this marketplace</i>						
	Dominated by a single large player	-				
	Dominated by several players	-				3
	Fractured, many small players	++				
<i>Strength of competitive products</i>						
	Competitive products are excellent	--				2
	Competitive products are weak	+++				
5	Marketing, Sales, Partners					
<i>Sales channels, sales and marketing partners</i>						
	Haven't even discussed sales channels	---				
	Key beta testers identified and contacted	++				
	Channels secure, customers placed trial orders	+++	7			
	No partners identified	--				
	Key partners in place	++				
6	Other					
<i>Need for additional rounds of funding</i>						
	None	+++				
	Another Angel Round	0				
	Another Venture Capital	--				2
	Positive other factors	++				6
	Negative other factors	--				

5	Strength of The Product and Intellectual Property					
<i>Is the product defined and developed?</i>						
	Not well define, still looking a prototype	---				
	Well defined, prototype looks interesting	0		(7+6+4) : 3 = 5,7	(5,7 x 15%)	
	Good feedback from potential customers	++				
	Orders or early sales from customers	+++	7			
<i>Is the product compelling to customers?</i>						
	This product is vitamin pill	---				
	This product is a pain killer	++	6			
	This product is a pain killer with no side effects	+++				
<i>Can this product be duplicated by the other?</i>						
	Easily copied, no intellectual property	---				
	Duplication difficult	0	4			
	Product unique and protected by trade secret	++				
	Solid patent protections	+++				
4	Competitive Environment					
<i>Streng of the competitors in this marketplace</i>						
	Dominated by a single large player	--				
	Dominated by several players	-	3	(3+2) : 2 = 2,5	2,5 x 10%	0,3
	Fractured, many small players	++				
<i>Strength of competitive products</i>						
	Competitive products are excellent	--	2			
	Competitive products are weak	+++				
5	Marketing, Sales, Partners					
<i>Sales channels, sales and marketing partners</i>						
	Haven't even discussed sales channels	---				
	Key beta testers identified and contacted	++				
	Channels secure, customers placed trial orders	+++	7	7	7 x 10%	0,7
	No partners identified	--				
	Key partners in place	++				
6	Other					
<i>Need for additional rounds of funding</i>						
	None	+++				
	Another Angel Round	0		(7+2) : 2 = 4,5	4,5 x 10%	
	Another Venture Capital	--	2			
	Positive other factors	++	6			
	Negative other factors	-				
Extension SUM =						6,5

4.2 Analisis Data Kuantitatif
4.2.1 Scorecard Valuation Method Worksheet

Menilai faktor kuantitatif sebagai berikut:

Table 5. Scorecard Valuation Method Worksheet

NO	Factor	Impact	Score	Total Score/ Jumlah Indikator	Weighting	Factor
1	Strength Of The Entrepreneur and Management Team					
<i>Experiences</i>						
	Many years of business experience	+		(3+7+7+7) : 4 = 6	(6 x 30%)	1,8
	Experience in this business sector	++				
	Experience as a CEO	+++				
	Experience as a COO, CFO, CTO	++				
	Experience as a product manager	+				
	Experience in sales or technology	-	3			
	No business experience	---				
<i>Willing to step aside, if necessary, for an experienced CEO</i>						
	Unwilling	---				
	Neutral	0				
	Willing	+++	7			
<i>Is the founder coachable?</i>						
	Yes	+++	7			
	No	---				
<i>How complete is the management team?</i>						
	Entrepreneur only	-				
	One competens player in place	0				
	Team identified and on the timeline	+				
	Competent team in place	+++	7			
2	Size Of the Opportunity					
<i>Size of the target market (total sales)</i>						
	< \$ 50 million	--	2	(2+3) : 2 = 2,5	(2,5 x 25%)	0,6
	\$ 100 million	+				
	> \$ 100 million	++				
<i>Potential for revenue of target company in five years</i>						
	< \$ 20 Million	--				
	\$ 20 to \$ 50 million	++				
	> \$ 100million (will require significant additional funding)	-	3			

Sebelumnya peneliti telah menentukan nilai rata-rata *pre-money valuation* dari target perusahaan pada beberapa kompetitor dari XYZ Digital Informasi dengan menggunakan *Scorecard Valuation Method Worksheet* yang datanya mengacu pada hasil wawancara.

Table 6. Average Pre-Money Kompetitor

No	Perusahaan	Pre-Money	Hasil Scorecard
1	PT. Djingga Media Teknokreatif	Rp 500.000.000	Rp 497.500.000
2	Red System (PT. Guna Teknologi Nusantara)	Rp 500.000.000	Rp 602.500.000
3	Nextap & Company	Rp 500.000.000	Rp 477.500.000
4	Avatar Solution	Rp 500.000.000	Rp 567.500.000
5	NAWATAMA	Rp 500.000.000	Rp 492.500.000
Average / Rata-rata			Rp 527.500.000

Dari table di atas didapatkan estimasi nilai rata-rata industri *pre-money valuation* adalah sebesar Rp 527.500.000, sehingga pada tahap selanjutnya pada *Scorecard Valuation Method* akan dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Valuation} = \text{Average pre-money valuation of companies} \times \text{Extension SUM of Valuation Worksheet}$$

Jadi nilai valuasi adalah:

$$\begin{aligned} \text{Valuation} &= \text{Average Pre-money} \times \text{Extension} \\ \text{SUM} &= \text{Rp } 527.500.000 \times 6,5 \\ &= \text{Rp } 3.428.750.000,- \end{aligned}$$

4.2.2 Analisis Laporan Keuangan

Berikut adalah laporan laba/rugi dari tahun 2016 sampai 2020.

Table 7. Analisa Komparatif Laporan Laba/Rugi XYZ Digital Informasi 2016 – 2018

ACCOUNT NAME	TOTAL 2016	TOTAL 2017	PERSENTASE	TOTAL 2018	PERSENTASE
INCOME					
Total Web Development	Rp 12.786.300,00	Rp 217.540.000,00	1601%	Rp 184.000,00	-15%
Total Mobile Apps	Rp -	Rp 75.000,00	100%	Rp 105.875,00	41%
Total Web Design	Rp 9.880.000,00	Rp 82.760.000,00	755%	Rp 73.709,00	-11%
Total Web Server	Rp 4.500.000,00	Rp 64.560.000,00	1335%	Rp 57.760,00	-11%
Total Maintenance	Rp 6.750.000,00	Rp 98.500,00	1359%	Rp 48.000,00	-51%
Total Consultant Fee	Rp 3.435.000,00	Rp 75.800,00	2107%	Rp 63.078,00	-17%
Total Other Income	Rp -	Rp 1.750.000,00	100%	Rp 2.000,00	14%
Total Sales	Rp 37.151.300,00	Rp 615.910.000,00	1558%	Rp 534.422.000,00	-13%
COST OF SALES					
Total R&D Exp.	Rp 857.000,00	Rp 7.565.000,00	783%	Rp 6.542.500,00	-14%
Total Marketing Fee Exp.	Rp -	Rp 10.000,00	100%	Rp 8.700,00	-13%
Total Distribution Exp.	Rp 450.000,00	Rp 8.657.000,00	1799%	Rp 5.665.000,00	-34%
Total Consultant Exp.	Rp 750.000,00	Rp 4.500,00	500%	Rp 3.750,00	-17%
Total Other Expenses	Rp -	Rp 500.000,00	100%	Rp 500,00	-11%
Total Cost of Sales	Rp 2.063.000,00	Rp 31.282.000,00	1416%	Rp 25.177.500,00	-20%
GROSS PROFIT	Rp 35.088.300,00	Rp 684.628.000,00	1506%	Rp 609.244.500,00	-13%
EXPENSES					
Total Server Exp.	Rp 9.510.000,00	Rp 41.400,00	335%	Rp 41.400,00	0%
Total Salary	Rp -	Rp 144.000,00	100%	Rp 144.000,00	0%
Total Operational Exp.	Rp 5.220.000,00	Rp 18.000,00	245%	Rp 18.000,00	0%
Total Promotion Exp.	Rp -	Rp 30.000,00	100%	Rp 30.000,00	0%
Total Expenses	Rp 14.730.000,00	Rp 233.400,00	1485%	Rp 203.400,00	-13%
Net Profit / (Loss)	Rp 20.358.300,00	Rp 351.228.000,00	1625%	Rp 305.844.500,00	-13%

Table 8. Analisa Komparatif Laporan Laba/Rugi XYZ Digital Informasi 2019 – 2020

ACCOUNT NAME	TOTAL 2019	PERSENTASE	TOTAL 2020	PERSENTASE
INCOME				
Total Web Development	Rp 158.650,00	-14%	Rp 195.600,00	23%
Total Mobile Apps	Rp 69.450,00	-34%	Rp 74.735,00	8%
Total Web Design	Rp 58.745,00	-20%	Rp 47.775,00	-19%
Total Web Server	Rp 48.785,00	-16%	Rp 58.600,00	20%
Total Maintenance	Rp 128.700,00	168%	Rp 69.050,00	-46%
Total Consultant Fee	Rp 79.975,00	27%	Rp 63.750,00	-20%
Total Other Income	Rp 2.500,00	25%	Rp 2.100,00	-16%
Total Sales	Rp 546.805.000,00	2%	Rp 511.610.000,00	-6%
COST OF SALES				
Total R&D Exp.	Rp 5.445.500,00	-17%	Rp 4.875.000,00	-10%
Total Marketing Fee Exp.	Rp 9.500.000,00	9%	Rp 11.000.000,00	16%
Total Distribution Exp.	Rp 1.875.000,00	-67%	Rp 2.150.000,00	15%
Total Consultant Exp.	Rp 9.450.000,00	152%	Rp 8.750.000,00	-7%
Total Other Expenses	Rp 500.000,00	0%	Rp 450.000,00	-10%
Total Cost of Sales	Rp 26.770.500,00	6%	Rp 27.225.000,00	2%
GROSS PROFIT	Rp 520.034.500,00	2%	Rp 484.385.000,00	-7%
EXPENSES				
Total Server Exp.	Rp 41.400,00	0%	Rp 41.400,00	0%
Total Salary	Rp 144.000,00	0%	Rp 144.000,00	0%
Total Operational Exp.	Rp 18.000,00	0%	Rp 18.000,00	0%
Total Promotion Exp.	Rp 30.000,00	0%	Rp 30.000,00	0%
Total Expenses	Rp 203.400,00	0%	Rp 203.400,00	0%
Net Profit / (Loss)	Rp 316.634.500,00	4%	Rp 280.985.000,00	-11%

Pada tahun kedua XYZ Digital Informasi mengalami peningkatan pesat pada total *income* dari tahun sebelumnya di 2016, yaitu sebesar 1558%. Jumlah tersebut didapat dengan meningkatnya pembelian oleh pelanggan pada penjualan *Website Development* yang memiliki persentase 1558% dari tahun sebelumnya. Terdapat juga penjualan pada produk *Mobile Apps*, yang jika

dibandingkan dengan tahun sebelumnya di mana XYZ Digital Informasi belum memiliki penjualan atas produk tersebut.

Kenaikan *income* pada XYZ Digital Informasi pada tahun kedua, tentu saja diimbangi dengan meningkatnya jumlah *Cost of sales* sampai dengan 1416%. Akan tetapi hal kenaikan *Cost* tidak mempengaruhi XYZ Digital Informasi untuk mendapatkan *profit* pada tahun 2017, di mana saat itu XYZ Digital Informasi berhasil memperoleh *profit* dengan persentase 1625% dibandingkan dengan tahun 2016.

Pada tahun 2018 sampai dengan tahun 2020 *income* XYZ Digital Informasi dapat dikatakan mengalami penurunan hingga -11%, akan tetapi hal tersebut bukan berarti XYZ Digital Informasi tidak mendapatkan *profit*, atau mengalami *loss*, maka dari itu untuk mengetahui apakah XYZ Digital Informasi telah memperoleh laba atau *profit* ataukah malah mengalami kerugian atau *loss*, peneliti akan menghitung nilai titik impas atau *Break Event Point* pada laporan keuangan XYZ Digital Informasi.

4.2.2.1 Analisis Titik Impas atau *Break Event Point*

Analisa *Break Event Point* pada XYZ Digital Informasi sesuai dengan laporan laba/ruginya dapat digambarkan sebagai berikut:

$$\text{BREAK EVENT POINT} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \text{Variable Cost/Sales Volume}}$$

$$\begin{aligned} \text{Break event point} &= \text{Fixed Cost} / (1 - \text{Variabel Cost/Sales Volume}) \\ &= 203.400,00 / (1 - 27.225,00/511.610,00) \\ &= \text{Rp. } 432.765.957,44,- \end{aligned}$$

Dapat disimpulkan bahwa XYZ Digital Informasi telah berhasil mendapatkan profit atau keuntungan setiap tahunnya.

4.2.2.2 Rasio Pertumbuhan (*Growth Ratio*)

Persentase pendapatan kedepan XYZ Digital Informasi menggunakan rumus *Compound Annual Growth Rate*:

$$CAGR = \left(\frac{\text{Ending Value}}{\text{Beginning Value}} \right)^{\left(\frac{1}{\# \text{ of years}} \right) - 1}$$

$$CAGR = \left(\frac{484,385,000}{35,088,300} \right)^{\left(\frac{1}{5} \right) - 1}$$

= 69%

Hasil *Compound Annual Growth Rate* adalah 69%. Dengan data tersebut selanjutnya akan dilakukan perhitungan proyeksi pendapatan *startup* XYZ Digital Informasi dalam lima tahun kedepan, yang nanti hasilnya akan digunakan acuan dalam menentukan nilai perusahaan saat ini.

Table 9. Tabel Persentase *Compound Annual Growth Rate* XYZ Digital Informasi tahun 2021 – 2025

ACCOUNT NAME	TOTAL 2020	TOTAL 2021
INCOME		
CAGR 69%		
Total Web Development	Rp 195,600,000	Rp 330,564,000
Total Mobile Apps	Rp 74,735,000	Rp 126,302,150
Total Web Design	Rp 47,775,000	Rp 80,739,750
Total Web Server	Rp 58,600,000	Rp 99,034,000
Total Maintenance	Rp 69,050,000	Rp 116,694,500
Total Consultant Fee	Rp 63,750,000	Rp 107,737,500
Total Other Income	Rp 2,100,000	Rp 3,549,000
Total Sales	Rp 511,610,000	Rp 864,620,900
COST OF SALES		
Total R&D Exp.	Rp 4,875,000.00	Rp 8,238,750
Total Marketing Fee Exp.	Rp 11,000,000.00	Rp 18,590,000
Total Distribution Exp.	Rp 2,150,000.00	Rp 3,633,500
Total Consultant Exp.	Rp 8,750,000.00	Rp 14,787,500
Total Other Expenses	Rp 450,000.00	Rp 760,500
Total Cost of Sales	Rp 27,225,000.00	Rp 46,010,250.00
GROSS PROFIT	Rp 484,385,000.00	Rp 818,610,650.00
EXPENSES		
Total Server Exp.	Rp 41,400,000.00	Rp 41,400,000.00
Total Salary	Rp 144,000,000.00	Rp 144,000,000.00
Total Operational Exp.	Rp 18,000,000.00	Rp 18,000,000.00
Total Promotion Exp.	Rp 30,000,000.00	Rp 30,000,000.00
Total Expenses	Rp 203,400,000.00	Rp 203,400,000.00
Net Profit / (Loss)	Rp 280,985,000.0	Rp 615,210,650.0

ACCOUNT NAME	TOTAL 2022	TOTAL 2023
INCOME		
CAGR 69%		
Total Web Development	Rp 558,653,160	Rp 944,123,840.40
Total Mobile Apps	Rp 213,450,634	Rp 360,731,570.62
Total Web Design	Rp 136,450,178	Rp 230,600,799.98
Total Web Server	Rp 167,367,460	Rp 282,851,007.40
Total Maintenance	Rp 197,213,705	Rp 333,291,161.45
Total Consultant Fee	Rp 182,076,375	Rp 307,709,073.75
Total Other Income	Rp 5,997,810	Rp 10,136,298.90
Total Sales	Rp 1,461,209,321	Rp 2,469,443,752
COST OF SALES		
Total R&D Exp.	Rp 13,923,487.50	Rp 23,530,694
Total Marketing Fee Exp.	Rp 31,417,100.00	Rp 53,094,899
Total Distribution Exp.	Rp 6,140,615.00	Rp 10,377,639
Total Consultant Exp.	Rp 24,990,875.00	Rp 42,234,579
Total Other Expenses	Rp 1,285,245.00	Rp 2,172,064
Total Cost of Sales	Rp 77,757,322.50	Rp 131,409,875.03
GROSS PROFIT	Rp 1,383,451,998.50	Rp 2,338,033,877.47
EXPENSES		
Total Server Exp.	Rp 41,400,000.00	Rp 41,400,000.00
Total Salary	Rp 144,000,000.00	Rp 144,000,000.00
Total Operational Exp.	Rp 18,000,000.00	Rp 18,000,000.00
Total Promotion Exp.	Rp 30,000,000.00	Rp 30,000,000.00
Total Expenses	Rp 203,400,000.00	Rp 203,400,000.00
Net Profit / (Loss)	Rp 1,180,051,998.5	Rp 2,134,633,877.5

ACCOUNT NAME	TOTAL 2024	TOTAL 2025
INCOME		
CAGR 69%		
Total Web Development	Rp 1,595,569,290	Rp 2,696,512,100.6
Total Mobile Apps	Rp 609,636,354	Rp 1,030,285,438.8
Total Web Design	Rp 389,715,352	Rp 658,618,944.8
Total Web Server	Rp 478,018,203	Rp 807,850,762.2
Total Maintenance	Rp 563,262,063	Rp 951,912,886.2
Total Consultant Fee	Rp 520,028,335	Rp 878,847,885.5
Total Other Income	Rp 17,130,345	Rp 28,950,283.3
Total Sales	Rp 4,173,359,942	Rp 7,052,978,301
COST OF SALES		
Total R&D Exp.	Rp 39,766,872.65	Rp 67,206,015
Total Marketing Fee Exp.	Rp 89,730,379.31	Rp 151,644,341
Total Distribution Exp.	Rp 17,538,210.50	Rp 29,639,576
Total Consultant Exp.	Rp 71,376,438.09	Rp 120,626,180
Total Other Expenses	Rp 3,670,788.24	Rp 6,203,632
Total Cost of Sales	Rp 222,082,688.79	Rp 375,319,744
GROSS PROFIT	Rp 3,951,277,252.92	Rp 6,677,658,557.43
EXPENSES		
Total Server Exp.	Rp 41,400,000.00	Rp 41,400,000.00
Total Salary	Rp 144,000,000.00	Rp 144,000,000.00
Total Operational Exp.	Rp 18,000,000.00	Rp 18,000,000.00
Total Promotion Exp.	Rp 30,000,000.00	Rp 30,000,000.00
Total Expenses	Rp 203,400,000.00	Rp 203,400,000.00
Net Profit / (Loss)	Rp 3,747,877,252.9	Rp 6,474,258,557.4

Berdasarkan perhitungan *Compound Annual Growth* pada laporan keuangan Laba/Rugi XYZ Digital Informasi, dalam 5 tahun mendatang, perusahaan diperkirakan mendapatkan total penjualan sebesar Rp 6,474,258,557,4 dan telah melampaui nilai *Break Event Point*, maka dari itu peneliti akan mengukur nilai valuasi keuangan pada *startup* XYZ Digital Informasi menggunakan *formula present value*. Perhitungan valuasi *startup* XYZ Digital Informasi berdasarkan data pada periode 5 tahun mendatang menggunakan *formula present value* dapat dihitung sebagai berikut:

$$PV = FV \times [1 : (1 + i)^n]$$

$$= Rp 6.474.258.557,4 \times [1 : (1+0,69)^5]$$

$$= Rp 6.474.258.557,4 \times [1 : 13,8]$$

$$= Rp 6.474.258.557,4 \times [0,072]$$

$$= \mathbf{Rp 466.146.616,-}$$

Berdasarkan hasil perhitungan dari *formula present value*, nilai *startup* XYZ Digital Informasi saat ini berdasarkan analisis kuantitatif pada laporan keuangan adalah **Rp 466.146.616,-**.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan rata-rata pre-money yang didapat adalah Rp 527,500,000 yang kemudian dikalikan dengan nilai Extension SUM dari XYZ Digital Informasi yaitu 6,5 yang menghasilkan nilai valuasi sebesar Rp 3,428,750,000,-. Perhitungan nilai valuasi *startup* XYZ Digital Informasi menggunakan metode analisis

Komparatif (Comparative Financial Statement Analysis) pada laporan keuangan selama 5 tahun menunjukkan bahwa perusahaan telah melewati titik impas atau Break Event Point yaitu sebesar Rp. 432.765.957.44,- di tahun ke-2, dan total profit yang diperoleh oleh startup XYZ Digital Informasi pada periode tahun ke 5 adalah sebesar Rp 280.985.000

Nilai valuasi startup XYZ Digital Informasi pada analisis kuantitatif, menggunakan Compound Annual Growth Rate pada laporan keuangan Laba/Rugi XYZ Digital Informasi sehingga proyeksi pendapatan dalam 5 tahun kedepan adalah Rp 6.474.258.557.4, nilai perusahaan saat ini sebesar Rp 466,146,616,-.

Hasil analisa nilai valuasi startup XYZ Digital Informasi didapat dengan menjumlahkan hasil analisis kuantitatif menggunakan Scorecard Valuation Method sebesar Rp 3.428.750.000, dan hasil analisis kuantitatif menggunakan Comparative Financial Statement Analysis sebesar Rp 466.146.616.

Dengan demikian hasil akhir dari nilai valuasi startup XYZ Digital Informasi adalah sebesar Rp 3.894.896.616.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. O. A. P. W. Dio Febrilian Tanjung, "ANALISIS MANAJEMEN RISIKO STARTUP PADA MASA PANDEMI COVID-19," *Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer (JTIIK)*, vol. 8, no. 2021, p. 636, 2021.
- [2] E. Ries, *THE LEAN STARTUP*, New York: Fletcher & Company, 2011.
- [3] J. N. Listiawan, "VALUASI PERUSAHAAN STARTUP BERBASIS TEKNOLOGI," *VALUASI PERUSAHAAN STARTUP BERBASIS TEKNOLOGI*, vol. 1, no. 2018, p. 30, 2018.
- [4] G. H. Cahyono, "Fenomena Startup Fintech dan Implikasinya," *Swara Patra*, vol. 8, no. 2018, p. 4, 2018.
- [5] S. Dr. Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Depok: PT. Rajagrafindo Persada, 2019.
- [6] R. Budiman, *Jurus-jurus Valuasi Saham*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2020.
- [7] N. M. Estiyanti, "ANALISA NILAI VALUASI PERUSAHAAN STARTUP," *ANALISA NILAI VALUASI PERUSAHAAN STARTUP*, vol. 22, p. 144, 2016.
- [8] gudnyus, "gudnyus.id," 28 July 2021. [Online]. Available: <https://www.gudnyus.id/2021/07/faktor-penentu-nilai-perusahaan-pada-tahap-pendanaan-awal-seed-round.html>. [Accessed 01 August 2021].
- [9] S. S. Indonesia, "Memahami 6 Tahap Pendanaan Startup," 23 April 2021. [Online]. Available: <https://startupstudio.id/memahami-6-tahap-pendanaan-startup/>. [Accessed 1 August 2021].
- [10] A. S. Oktriwina, "Menghitung Valuasi Startup," *Glints*, 18 June 2021. [Online]. Available: <https://glints.com/id/lowongan/menghitung-valuasi-startup/#.YRVXu4gzbDd>. [Accessed 13 August 2021].
- [11] N. L. P. AGUSTINI, "ANALISA NILAI VALUASI STARTUP BERDASARKAN FAKTOR KEUANGAN DAN FAKTOR NON KEUANGAN PADA STARTUP SULUHBALI.CO," p. 8, 2019.