

Analisis Valuasi *Startup* Panak.id Menggunakan *Scorecard Method*

Ni Putu Rani Windari¹, I Gede Juliana Eka Putra², I Gusti Agung Pramesti Dwi Putri³

¹²³ Program Studi Sistem Informasi Akuntansi, STMIK Primakara

¹raniwindari@outlook.com, ²julianaekaputra@gmail.com, ³pramesti@primakara.ac.id

ABSTRAK. Pada penelitian ini dilakukan valuasi pada sebuah *startup* di Bali yaitu Panak.id. Panak.id merupakan *startup* yang bergerak di bidang *crowdfunding* dan *marketplace* ternak. Valuasi ini dilakukan dengan tujuan bahwa hasil valuasi dapat dijadikan sebagai acuan dalam negosiasi dengan investor saat mencari pendanaan ataupun dijadikan sebagai bahan evaluasi kinerja perusahaan. Penelitian ini menghitung nilai valuasi *startup* Panak.id pada model bisnis *crowdfunding* yang dimiliki, yaitu "Bisnak". Valuasi dilakukan menggunakan metode *Scorecard* dengan penilaian berdasarkan pada faktor non keuangan lalu membandingkannya dengan perusahaan yang bergerak pada sektor sejenis. Ada 7 elemen yang dinilai dalam metode *Scorecard*, yaitu *Strength of Entrepreneur and Team*, *Size of the Opportunity*, *Product/Technology*, *Competitive Environment*, *Marketing/Sales/Partnerships*, *Need for Additional Investment*, dan *Other Factor*, dengan perolehan nilai *Extension SUM* sebesar 4,425. Berdasarkan dari penilaian yang dilakukan, nilai valuasi *startup* Panak.id yang diperoleh melalui perhitungan menggunakan metode *Scorecard* yaitu sebesar Rp 1.548.750.000.

Kata Kunci: Metode *Scorecard*, *Stratup*, Valuasi *Startup*

ABSTRACT. In this study, a valuation was carried out on a startup in Bali, namely Panak.id. Panak.id is a startup engaged in crowdfunding and livestock marketplaces. This valuation is carried out with the aim that the results of the valuation can be used as a reference in negotiations with investors when seeking funding or used as material for evaluating the company's performance. This study calculates the valuation value of Panak.id's startup on its crowdfunding business model, namely "Bisnak". Valuations are carried out using the Scorecard method with assessments based on non-financial factors and then comparing them with companies engaged in similar sectors. There are 7 elements assessed in the Scorecard method, namely Strength of Entrepreneur and Team, Size of the Opportunity, Product/Technology, Competitive Environment, Marketing/Sales/Partnerships, Need for Additional Investment, and Other Factors, with an Extension SUM score of 4.425. Based on the assessment carried out, the Panak.id startup valuation value obtained through calculations using the Scorecard method is IDR 1,496,250,000.

Keywords: Scorecard method, Startup, Startup Valuation

PENDAHULUAN

Di era yang modern ini, teknologi bukanlah hal yang tabu bagi masyarakat dunia. Seiring dengan berkembangnya zaman, teknologi menjadi salah satu kebutuhan dasar manusia yang digunakan hampir di segala bidang kehidupan, baik itu ekonomi, sosial, politik, dan lain-lain. Sama halnya dengan dunia bisnis, dengan berkembangnya zaman dan dukungan teknologi, perusahaan tidak lagi hanya sekedar bisnis konvensional, tapi sudah mulai banyak perusahaan yang bergerak di bisnis industri digital (Pratama, Putra, & Tiawan, 2022). Perusahaan industri digital yang sudah mendunia seperti Uber dan Airbnb menjadi salah satu contoh keberhasilan bisnis industri digital di zaman modern, yang dimana hal ini menginspirasi tumbuhnya perusahaan-perusahaan *startup* baru di Indonesia, yang saat ini mencapai lebih dari 2.100 *startup* (Ariastini, Estiyanti, & Dewi, 2022).

Pada penelitian ini, peneliti akan melakukan valuasi pada salah satu *startup* lokal di Bali yaitu Panak.id yang merupakan *startup* yang bergerak di bidang *crowdfunding* dan *marketplace* ternak. Seiring berjalannya waktu, Panak.id terus berkembang, hal ini dibuktikan dengan baru berdiri kurang lebih 2 tahun, Panak.id sudah menjadi perusahaan yang berbadan hukum PT dengan nama PT. Generasi Berdampak Indonesia. Berdasarkan hasil wawancara dengan CEO dari Panak.id, *startup* ini juga sudah pernah divalusi dan memperoleh nilai valuasi sebesar Rp 3.300.000.000,-. Namun pada saat divalusi sebelumnya, Panak.id belum memperoleh *revenue* atas bisnisnya, dan baru memperoleh *revenue* pada bulan Juni 2021 meski dengan jumlah yang belum begitu banyak yaitu diangka sekitar Rp 30.000.000 per bulan. Disamping itu, CEO dari Panak.id sendiri juga tidak begitu memahami bagaimana detail sistem penilaian yang dilakukan dan menggunakan metode apa dalam valuasinya.

Oleh karena itu sangat penting dilakukannya valuasi kembali terhadap perusahaan Panak.id untuk mengetahui nilai perusahaan saat ini, karena dengan baru memperoleh *revenue* pada pertengahan tahun 2021, tentu memberikan nilai tambah tersendiri bagi *startup* (Sudarningsih, Estiyanti, & Satwika, 2019). Namun hasil dari perhitungan valuasi nanti bisa menjadi lebih besar ataupun lebih kecil dari hasil valuasi sebelumnya, hal ini dipengaruhi oleh hasil masing-masing penilaian pada metode yang digunakan. Hasil dari valuasi yang dilakukan nantinya bisa digunakan sebagai acuan dalam melakukan negosiasi kepada investor apabila ingin mencari pendanaan. Selain itu, CEO dari panak.id juga akan mengetahui bagaimana detail penilaian yang dilakukan dan menggunakan metode apa dalam penilaiannya.

Dalam melakukan valuasi sebuah *startup*, ada beberapa metode yang dapat digunakan (Rositsa Trichkova & Nigokhos Kanaryan, 2015). Pada penelitian ini, peneliti sudah melakukan perbandingan empat metode yang cukup populer digunakan, yaitu metode *Cost-to-Duplicate*, metode *Berkus*, metode *Scorecard Valuation*, dan metode *Comparable Transaction* (Kemahasiswaan, 2018). Adapun perbandingan yang dilakukan dengan memperhatikan setiap variable penilaian dari masing-masing metode kemudian dicocokkan dengan karakteristik dari perusahaan Panak.id. Setelah melakukan perbandingan, peneliti menentukan bahwa pada penelitian ini, metode yang cocok digunakan adalah *Scorecard Valuation*, karena karakteristik dari perusahaan Panak.id memenuhi setiap syarat variabel penilaian yang harus ada dalam metode *Scorecard Valuation*. Metode *Scorecard Valuation* menggunakan variabel penilaian yang dimana masing-masing variabel memiliki bobot berbeda yang disesuaikan dengan seberapa besar pengaruh variabel terhadap potensi tumbuh kembang perusahaan. Ada 7 elemen yang dinilai dalam metode *Scorecard*, yaitu *Strength of Entrepreneur and Team*, *Size of the Opportunity*, *Product/Technology*, *Competitive Environment*, *Marketing/Sales/Partnerships*, *Need for Additional Investment*, *Other factors* (Apriyanthi, 2021).

METODE

Metode Analisis Data

Pada penelitian ini, metode penilaian yang digunakan adalah Metode *Scorecard Valuation*. Adapun langkah-langkah analisis data yang dilakukan menggunakan metode *Scorecard Valuation*, yaitu (Artani, Estiyanti, & Dharna, 2019):

1. Menentukan Rata-rata Valuasi *Pre-Money*

Langkah pertama yang peneliti lakukan adalah melakukan penilaian *pre-money* pada *startup* Panak.id dan *startup* yang bergerak di sektor sejenis dengan kriteria berlokasi di Indonesia, memiliki *website* yang sudah berjalan, sudah pernah memperoleh pendanaan. Peneliti menggunakan lingkup *startup* di Indonesia karena untuk daerah Bali sendiri masih belum cukup banyak *startup* yang bergerak di sektor sejenis. Proses pengumpulan data untuk menghitung rata-rata nilai *pre-money* dilakukan dengan memperhatikan data sekunder mengenai perkembangan bisnis masing-masing *startup* pada sektor sejenis yang kemudian dianalisa dengan pendekatan *Valuation by Stage*. Perkembangan bisnis yang dimaksud adalah berupa lokasi geografis, industri bisnis, proyek yang dijalankan, dan izin OJK.

2. Penilaian Metode *Scorecard Valuation*

Langkah kedua yang peneliti lakukan adalah melakukan penilaian menggunakan metode *Scorecard Valuation*. Pertama-tama peneliti akan melakukan penilaian terhadap *startup* Panak.id menggunakan *Scorecard Valuation Worksheet* hingga diperoleh nilai *Extension SUM*-nya. Setelah diperoleh seluruh nilai rata-rata *pre-money* dan *extension sum*, kemudian dihitunglah nilai valuasi *startup* Panak.id dengan mengalikan nilai rata-rata *pre-money* dengan *Extension SUM of Valuation Worksheet* dari Panak.id.

Jenis Data

Jenis data yang dipergunakan pada penelitian ini adalah data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif merupakan data yang disajikan dalam bentuk angka (Zein, et al., 2019), yang dimana pada penelitian ini berupa data investor bisnaks. Data kualitatif merupakan data yang disajikan dalam bentuk kata-kata baik lisan atau tulisan (Rijali, 2018), yang dimana pada penelitian ini merupakan data hasil wawancara berupa informasi *founder* dan tim, produk, kondisi pasar, serta kompetitor. Data kuantitatif pada penelitian ini hanya digunakan sebagai data pendukung untuk data kualitatif.

Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini yaitu bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber pertama (Pramiyati, Jayanta, & Yulnelly, 2017), yang dimana pada penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak Panak.id yang dalam hal ini adalah Tetsuya Aisyah Rayanti yang merupakan *founder* dan CEO Panak.id. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada atau dokumen-dokumen (Wijoyo, Devi, Ariyanto, & Sunarsi, 2021), yang dimana dalam penelitian ini adalah data investor bisnaks yang dimiliki oleh Panak.id sebagai informasi pendukung.

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini mengambil data di perusahaan *startup* Panak.id yang beralamat di Jl. Nangka No.168, Dangin Puti Kaja, Kec. Denpasar Utara, Kota Denpasar, Bali. Periode penelitian berlangsung selama tahun 2022.

Alur Penelitian

Adapun penjelasan secara umum dari Alur Penelitian adalah sebagai berikut:

1. Perumusan Masalah

Pada tahap perumusan masalah penelitian, hal yang dilakukan adalah melakukan identifikasi masalah yang akan dijadikan sebagai bahan penelitian.

2. Pengumpulan Data

Pada tahap pengumpulan data, hal yang dilakukan adalah melakukan penelitian lapangan menggunakan teknik wawancara dengan *founder* dan CEO Panak.id, serta melakukan studi kepustakaan dengan membaca artikel-artikel serta jurnal publikasi terkait penelitian.

3. Analisis Data

Pada tahap ini peneliti melakukan penilaian *pre-money* pada *startup* Panak.id dan *startup* yang bergerak di sektor sejenis. Setelah itu melakukan pembobotan nilai *startup* Panak.id menggunakan *Scorecard Valuation Worksheet*, yang dimana datanya diperoleh dari hasil wawancara.

4. Pembahasan Hasil Analisis

Pada tahap pembahasan, hal yang dilakukan adalah implementasi data yang telah dianalisis kedalam metode *Scorecard Valuation* untuk memperoleh nilai valuasi *startup* Panak.id. Setelah melakukan penilaian terhadap *startup* Panak.id menggunakan *Scorecard Valuation Worksheet* hingga diperoleh nilai *Extension SUM*-nya dan diperoleh juga seluruh nilai rata-rata *pre-money*, kemudian dihitunglah nilai valuasi *startup* Panak.id dengan mengalikan nilai rata-rata *pre-money* dengan *Extension SUM of Valuation Worksheet* dari Panak.id. Sehingga diperolehlah nilai valuasi dari Panak.id.

5. Kesimpulan dan Saran

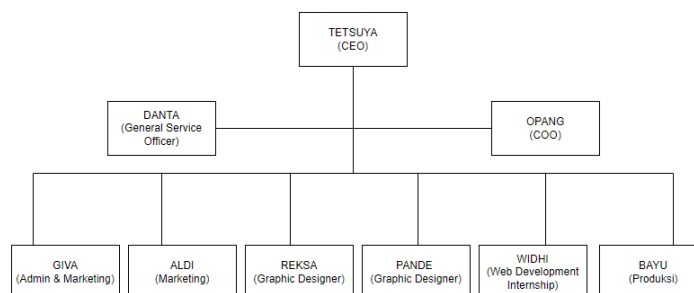
Pada tahap ini, hal yang dilakukan adalah membuat penilaian terhadap hasil penelitian yang telah dilakukan dalam bentuk kesimpulan dan memberikan saran-saran kepada perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Data (Non Keuangan)

Pada bagian ini penulis akan melakukan pembahasan mengenai hasil analisis non keuangan Panak.id. Adapun hasil analisis sebagai berikut:

A. *Founder dan Team*

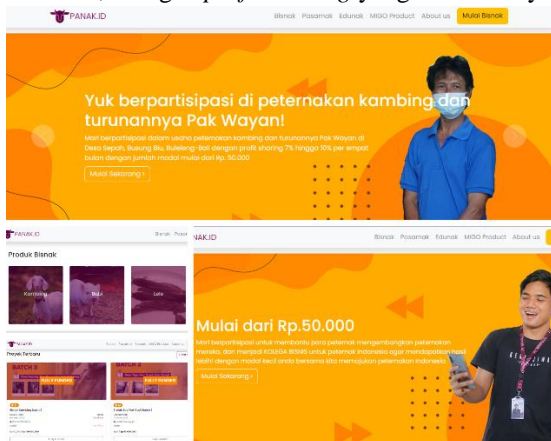


Gambar 1. Struktur Organisasi Panak.id

Panak.id memiliki struktur organisasi yang baik dan setiap divisi telah memiliki tugas dan wewenang masing-masing sesuai dengan bidang yang dikerjakan.

B. Produk Bisnis Ternak (Bisnak)

Pada Bisnak ini, Panak.id membantu peternak dengan memberikan modal kepada peternak melalui investor. Semua orang bisa menjadi investor hanya dengan Rp 50.000,- saja. Saat ini Panak.id sudah memperoleh investor sebanyak 314 orang dan memiliki 18 proyek yang dimana sedang berjalan 2 proyek saat ini. Proyek terbesar Panak.id ada pada peternakan lele Pak Mangku yang sudah *fully funded* sebesar Rp 1.000.000.000,- dengan *profit sharing* yang maksimal yaitu sebesar 9%.



Gambar 2. Produk Bisnak Panak.id

C. Ukuran Peluang Pasar

Berdasarkan dari produk Bisnak, diperoleh ukuran peluang pasar Panak.id:

1. Dari produk Bisnak diperoleh angka pendapatan dengan membagi nilai total proyek yaitu Rp 1.100.000.000 dengan jumlah proyek yaitu 18 proyek, maka pendapatan rata-rata sebesar Rp 61.111.111 per proyek dengan durasi proyek yang berkisar antara 2 sampai dengan yang paling lama yaitu 12 bulan. Sehingga diperoleh total pendapatan dari produk Bisnak per tahunnya adalah Rp 61.111.111 per tahun.
2. Jika dilihat dari rata-rata total penjualan yang di dapatkan oleh Panak.id, bisa diproyeksikan potensi pendapatan yang mungkin dicapai oleh Panak.id dalam 5 tahun kedepan adalah sebesar Rp 305.555.555.

D. Kompetitor

Untuk saat ini, khususnya di Bali, belum banyak yang memiliki model bisnis Bisnak seperti Panak.id. Oleh karena itu, penulis menggunakan kompetitor yang berada di luar Bali untuk memperoleh nilai rata-rata industri. Adapun kompetitor yang akan digunakan adalah Vestifarm, Ternaknesia, dan Bantuternak. Tiga perusahaan ini memiliki model bisnis yang sama dengan Panak.id dan sama-sama belum memiliki ijin OJK untuk bisnis pendanaan ternaknya. Oleh sebab itu penulis memilih tiga perusahaan tersebut untuk menjadi kompetitor Panak.id dan nantinya akan dicari rata-rata valuasi dari perusahaan-perusahaan tersebut.

E. Mitra Penjualan dan Pemasaran

Dalam memasarkan produk Bisnaknya, Panak.id menggunakan teknik *business to customer* (B2C) atau pendekatan langsung ke pelanggan atau investor untuk menanamkan modalnya pada proyek yang tersedia. Panak.id juga memiliki program Panak Ambassador. Panak Ambassador inilah yang juga secara tidak langsung menjadi mitra pemasaran dari Panak.id.



Gambar 3. Mitra Penjualan dan Pemasaran Bisnask

F. Badan Usaha dan Perijinan

Dalam kurun waktu yang singkat sejak berdirinya *startup* Panak.id pada tahun 2019, Panak.id berhasil menjadikan perusahaannya sebagai perusahaan berbadan hukum Perseroan Terbatas dengan nama PT Generasi Berdampak Indonesia pada tanggal 26 Mei 2021. Selain itu, saat ini Panak.id juga sedang mengurus perijinan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk produk Bisnask yang dimiliki.

Scorecard Valuation Worksheet Bisnask Panak.id

Setelah melakukan pengumpulan dan analisis data, penulis melakukan penilaian terhadap *startup* Panak.id pada model bisnis Bisnask berdasarkan tabel *scorecard valuation worksheet*. Berikut merupakan tabel *impact* dan *score* untuk setiap penilaian (Octarina, Estiyanti, & Swastika, 2022).

Tabel 1. Nilai Scorecard Valuation Worksheet

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

Sumber: Jurnal Octarina, Estiyanti, & Swastika, 2022

Adapun hasil penilaian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

Table 2. Panak.id Scorecard Valuation Worksheets

VALUATION WORKSHEET PANAK.ID						
No	Factor and Issues	Impact on The Valuation of Pre-Revenue Startup Company	Score	Avg	Weighting	Factor
1	Strength of the Entrepreneur and the Management Team	Impact Experience	5	5,25	30%	1,575
		+ 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				
	---	No business experience				
	Impact	Willing to step aside, if necessary for an experienced CEO				
	---	Unwilling	4			
	0	Neutral				
	+++	Willing				
	Impact	Is the founder coachable?				
	+++	Yes	7			
	---	No				
	Impact	How complete is the management team?				
	-	Entrepreneur only				
	0	One competent player in place	5			
	+	Team identified and on the sidelines				
	+++	Competent team in place				
2	Size of the Opportunity	Size of the target market (total sales)				
	Impact	Size of the target market (total sales)				
	--	<\$50 million	2			
	+	\$100 million				
	++	>\$100 million				
	Impact	Potential for revenues of target company in five years		2	25%	0,5
	--	<\$20 million	2			
	++	\$20 to \$50 million				
	-	>\$100 million (will require significant additional funding)				
3	Strength of the Product and Intellectual Property	Is the product defined and developed?				
	Impact	Is the product defined and developed?				
	---	Not well define, still looking a prototypes				
	0	Well defined, prototype looks interesting	6			
	++	Good feedback from potential customers		2,67	15%	0,4
	+++	Orders or early sales from customers				
	Impact	Is the product compelling the customers?				
	---	This product is a vitamin pill	1			
	++	This product is a pain killer				
	+++	This product is a pain killer with no side effects				
	Impact	Can this product be duplicated by the others?				
			1			

	---	Easily copied, no intellectual property				
	0	Duplication difficult				
	++	Product unique and protected by trade secrets				
	+++	Solid Patent protections				
4		Competitive Environment				
	Impact	Strength of competitors in this marketplace				
	--	Dominated by a single large player	6			
	-	Dominated by several players				
	++	Fractured, many small players		6,5	10%	0,65
	Impact	Strength of competitive products				
	--	Competitive products are excellent	7			
	+++	Competitive products are weak				
5		Marketing / Sales / Partners				
	Impact	Sales channels, sales and marketing partners				
	---	Haven't even discussed sales channels				
	++	Key beta testers identified and contacted	7	7	10%	0,7
	+++	Channels secure, customers placed trial orders				
	--	No partners identified				
	++	Key partners in place				
6		Need for additional rounds of funding				
	+++	None				
	0	Another angel round	7			
	--	Need venture capital		4,5	10%	0,45
7		Other Factor				
	++	Positive other factors				
	--	Negative other factors	2			
EXTENSION SUM						4,275

Masing-masing penilaian diberikan dengan pertimbangan yang diambil berdasarkan data-data yang telah diperoleh. Adapun pertimbangan masing-masing nilai adalah sebagai berikut:

A. Strength of the Entrepreneur and the Management Team

1. Experience

Nilai yang diperoleh oleh Panak.id pada poin ini adalah “+ *Many years of business experience*”. Pemberian nilai kepada CEO Panak.id adalah berdasarkan dari pengalaman bisnis CEO Panak.id. CEO dari Panak.id memiliki cukup banyak pengalaman dalam berbisnis terutama di posisi CEO, diantaranya: 1. Founder Our Garage Indonesia (2016 - sekarang); 2. Business Owner BBQ Meat Bali (2020 - sekarang); 3. Founder dan CEO Panak.id (2019 - sekarang). Meskipun memiliki cukup banyak pengalaman sebagai CEO, nilai “+++ Experience as CEO” tidak bisa diberikan kepada CEO dari Panak.id. Hal ini diambil dengan pertimbangan bahwa menjadi CEO pada ranah bisnis lain yang digeluti berbeda dengan menjadi CEO pada ranah bisnis Panak.id.

2. *Willing to step aside, if necessary, for an experienced CEO*
Nilai yang diperoleh oleh Panak.id pada poin ini adalah “0 neutral”. Pemberian nilai kepada CEO Panak.id adalah berdasarkan dari hasil wawancara yang dilakukan. CEO Panak.id bersedia untuk keluar dari Panak.id untuk membangun bisnis yang baru apabila Panak.id sudah terbilang stabil dan mampu untuk sustain dalam bisnisnya.
3. *Is the founder coachable?*
Nilai yang diperoleh oleh Panak.id pada poin ini adalah “+++ yes” Penilaian diberikan kepada *founder* atau CEO Panak.id adalah berdasarkan observasi dan pengamatan kegiatan-kegiatan yang sering dilakukan oleh CEO dari Panak.id yang berkaitan dengan kriteria seorang *coach*.
4. *How complete is the management team?*
Nilai yang diperoleh Panak.id pada poin ini adalah “+ *Team identified and on the sidelines*”. Penilaian diberikan kepada tim dari Panak.id berdasarkan struktur organisasi yang dimiliki. Berdasarkan dari informasi struktur tim, masing-masing divisi sudah memiliki tugas yang jelas. Masing-masing anggota tim berasal dari latar belakang pendidikan yang sejalan dengan bidang yang dikerjakan. Namun sampai saat ini, sudah beberapa kali dilakukan pergantian struktur organisasi yang disebabkan oleh keluar masuknya anggota tim.

B. Size of the Opportunity

1. *Size of the target market (total sales)*
Nilai yang diperoleh Panak.id pada poin ini adalah “-- <\$50 million”. Penilaian diberikan berdasarkan dari pendapatan yang diperoleh oleh Panak.id dari bisnis pendanaan (Bisnak) yang dijalankan. Seperti dalam perhitungan yang telah dibuat, *total sales* per tahun yang diperoleh dari bisnis pendanaan adalah 61.111.111 yang diperoleh dari total nilai proyek yang dijalankan yaitu Rp 1.100.000.000 dibagi dengan jumlah proyek yang dimiliki yaitu 18 proyek.
2. *Potential for revenues of target company in five years*
Nilai yang diperoleh Panak.id pada poin ini adalah “-- <20 million”. Penilaian diberikan berdasarkan pada perhitungan pendapatan per tahun Panak.id dari proyek pendanaan (Bisnak) dan dikalikan dengan 5, maka diperoleh angka 305.555.555.

C. Strength of the Product and Intellectual Property

1. *Is the product defined and developed?*
Nilai yang diperoleh Panak.id pada poin ini adalah “++ *Good feedback from potential customer*”. Penilaian diberikan berdasarkan dari testimoni orang-orang yang menjadi investor dalam proyek-proyek Panak.id yang dapat dilihat dari *review website*, instastory, serta antusias orang-orang di setiap produk bisnak.
2. *Is the product compelling the customers?*
Nilai yang diperoleh Panak.id pada poin ini adalah “--- *This product is a vitamin pill*”. Penilaian diberikan berdasarkan dari pemahaman dalam berinvestasi. Investasi dilakukan di saat memiliki uang yang lebih atau bisa dikatakan sebagai uang dingin dan ingin disimpan dengan harapan memperoleh hasil dari uang tersebut. Jadi yang namanya investasi sifatnya seperti *vitamin pill*, yang apabila hal tersebut tidak dilakukan, tidak akan merugikan dan sifatnya tidak menyebabkan ketergantungan.
3. *Can this product be duplicated by the others?*
Nilai yang diperoleh Panak.id pada poin ini adalah “--- *Easily copied, no intellectual property*”. Penilaian diberikan berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada *founder* dari Panak.id. Pada wawancara, *founder* mengatakan “produk ini atau model bisnis pendanaan ternak seperti ini bisa saja diduplikasi oleh semua orang, namun kembali lagi apakah orang tersebut mampu atau tidaknya”. Selain itu, Panak.id memang tidak memiliki

kompetitor dengan model bisnis yang sama di Bali, namun untuk luar Bali, kompetitor yang dimiliki cukup banyak yang di bidang *crowdfunding* agribisnis khususnya peternakan, dan bahkan sudah ada yang OJK. Oleh karena itu, penilaian ini diberikan karena memang model bisnis ini mudah untuk diduplikasi dan tidak ada properti yang dipatenkan.

D. Competitive Environment

1. Strength of competitors in this marketplace

Nilai yang diperoleh Panak.id pada poin ini adalah “++ *Fractured, many small playes*”. Penilaian diberikan berdasarkan dari *startup-startup* yang bergerak di bidang *crowdfunding* agribisnis. Memang sudah ada yang memiliki skala perusahaan yang cukup besar dan sudah berijin OJK. Namun jika hanya dilihat dari kompetitor yang pertumbuhan bisnisnya masih sama dengan Panak.id, maka nilai yang diperoleh adalah ++.

2. Strength of competitive products

Nilai yang diperoleh Panak.id pada poin ini adalah “+++ *Competitive products are weak*”. Penilaian diberikan berdasarkan dari tingkat kompetitif produk Bisnak Panak.id di pasaran. Melihat wilayah investor yang mereka miliki kebanyakan berasal dari Bali, dan kompetitor mereka untuk di Bali tidak ada, maka dapat diberikan nilai bahwa produk Panak.id memperoleh nilai +++.

E. Marketing / Sales / Partners

1. Sales channels, sales and marketing partners

Nilai yang diperoleh Panak.id pada poin ini adalah “+++ *Channels secure, customers placed trial orders*”. Penilaian diberikan berdasarkan dari penilaian program Panak Ambassador serta data investor proyek yang dimiliki. Panak Ambassador merupakan komunitas dari Panak.id yang bertujuan untuk mengembangkan potensi diri dan *softskill* dari Panak Ambassador terkait dengan *communication, problem solving*, serta membantu pengembangan peternak lokal di Indonesia. Peran dari Panak Ambassador sendiri yaitu sebagai duta Panak.id dalam peningkatan performa dan brand perusahaan, menjadi *agent of sales* dalam proses investasi serta penjualan produk Panak.id, menjadi *agent of change* yang peduli dengan perkembangan skill generasi muda serta potensi sektor peternakan di Indonesia. Adapun benefit yang diperoleh dengan menjadi Panak Ambassador yaitu, pengalaman bergabung dan berkembang bersama *startup* yang bergerak di sektor Agritech, membangun relasi dengan rekan-rekan yang berasal dari berbagai daerah, komisi dan bonus dari suatu pencapaian.

F. Need for additional rounds of funding

Nilai yang diperoleh Panak.id pada poin ini adalah “+++ *none*”. Penilaian diberikan berdasarkan pada hasil wawancara dengan CEO Panak.id bahwa saat ini Panak.id masih belum membutuhkan pendanaan dari investor. *Founder* dari Panak.id sendiri saat ini masih ingin memperkuat pondasi dari bisnis yang dimiliki agar lebih tertata dengan baik.

G. Other Factor

Nilai yang diperoleh Panak.id pada poin ini adalah “--*Negative other factors*”. Penilaian ini diberikan berdasarkan dari izin bisnis (Bisnak) yang dijalankan. Saat ini bisnis pendanaan (Bisnak) yang dijalankan belum terdaftar di OJK. Hal ini terbilang tidak baik, karena sebagai sebuah *startup* yang menjalankan bisnis *crowdfunding*, sudah seharusnya berada dibawah naungan badan resmi yang mengawasi, ini sebagai bentuk keyakinan dan jaminan kepada *customer* yang menanamkan modalnya pada perusahaan. Selain itu, penulis juga menemukan informasi yang bersumber dari laman resmi KOMINFO, bahwa ada 4 entitas penawaran investasi tanpa izin dan nama Panak.id menjadi salah satunya (Kominfo, 2021).

Rata-Rata Valuasi Perusahaan Sejenis

Dalam menentukan nilai valuasi sebuah *startup* dengan menggunakan *scorecard method*, perlu untuk diketahui dahulu rata-rata valuasi (*pre-money valuation*) dari perusahaan sektor sejenis dengan perkembangan yang sama (Sriwahyuni). Adapun *startup* yang akan digunakan untuk mencari rata-rata nilai valuasi adalah Vestifarm, Ternaknesia, dan Bantuternak. Pertimbangan dalam pemilihan *startup* tersebut adalah berdasarkan dari sektor bisnis serta perkembangan bisnis yang sama dengan Panak.id, yaitu belum memiliki izin OJK.

Pada penelitian ini tidak diperolehnya data publik yang membahas mengenai nilai valuasi dari setiap *startup* kompetitor. Oleh karena itu pada penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan *valuation by stage* untuk menentukan rata-rata valuasi. Pendekatan ini biasanya digunakan oleh Venture Capital dan Angel Investor untuk menilai sebuah *startup* dengan melihat tahapan *startup* tersebut. Semakin jauh pertumbuhan dari suatu *startup*, maka semakin baik pula nilai yang diperoleh (Agustini, 2019).

Tabel 3. Pendekatan *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.
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.

Sumber: Jurnal Agustini, 2019

Table 4. Penilaian Rata-Rata Industri

No	Startup	Estimasi Nilai Valuasi	Stage of Development
1	Vestifarm	Rp 350.000.000	Memiliki tanda-tanda basis pelanggan.
2	Ternaknesia	Rp 500.000.000	Memiliki partner strategis dan tanda-tanda basis pelanggan.
3	Bantuternak	Rp 200.000.000	Memiliki Produk
Rata-Rata Valuasi		IDR 350.000.000	

Setiap penilaian yang diberikan kepada kompetitor Panak.id dibuat berdasarkan dari jumlah nilai proyek, jumlah investor, serta partner yang dimiliki. Setiap informasi diperoleh dari *website* resmi masing-masing *startup*. Berdasarkan penilaian diatas, maka diperoleh nilai rata-rata valuasi kompetitor dari Panak.id yaitu sebesar Rp 350.000.000.

Perhitungan Valuasi Bisnak Panak.id

Pada tahap sebelumnya penulis telah melakukan perhitungan dan telah memperoleh nilai *extension SUM of valuation worksheet* dari Panak.id yaitu sebesar 4,275 serta telah memperoleh juga nilai rata-rata valuasi dari setiap kompetitor Panak.id sebesar Rp 350.000.000. Dari nilai tersebut, maka perhitungan nilai valuasi untuk *startup* Panak.id adalah sebagai berikut:

$$\text{Nilai Valuasi} = \text{Nilai Rata-Rata industri} \times \text{Extension SUM of Valuation Worksheet}$$

$$\text{Nilai Valuasi} = \text{Rp } 350.000.000 \times 4,275$$

$$\text{Nilai Valuasi} = \text{Rp } 1.496.250.000$$

Maka dapat disimpulkan bahwa estimasi nilai valuasi Panak.id pada model bisnis *crowdfunding* memperoleh nilai sebesar **Rp 1.496.250.000**. Nilai ini dapat dijadikan sebagai acuan untuk peningkatan kinerja perusahaan dan tim.

KESIMPULAN

Adapun kesimpulan yang dihasilkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Analisis valuasi Panak.id pada model bisnis 'Bisnak' menggunakan *Scorecard method*:
 - 1) *Strength of the Entrepreneur and the Management Team*

Tim dari Panak.id telah memiliki divisi yang baik dengan tugas dan wewenang yang jelas. Hal ini dapat dilihat melalui pemisahan tugas yang dimiliki oleh masing-masing individu, namun masih diperlukan peningkatan pada tim dan manajemen. Hal ini disebabkan oleh masih sering terjadinya pergantian tim dan manajemen perusahaan.
 - 2) *Size of the Opportunity*

Peluang pasar yang dimiliki oleh Panak.id saat ini sudah baik, namun masih memerlukan peningkatan dan perluasan wilayah target pasar, khususnya untuk investor pada proyek yang dijalankan.
 - 3) *Strength of the Product and Intellectual Property*

Model bisnis pendanaan ternak (Bisnak) yang dimiliki oleh Panak.id masih mudah untuk ditiru oleh kompetitor dan masih diperlukannya peningkatan kualitas produk agar produk yang dimiliki bisa menjadi produk yang pain killer bagi customer-nya.
 - 4) *Competitive Environment*

Kompetitif produk yang dimiliki oleh Panak.id terbilang baik. Hal ini dikarenakan oleh masih sedikitnya pemain di model bisnis ini khususnya di Bali.
 - 5) *Marketing / Sales / Partners*

Melalui program Panak Ambassador, Panak.id memiliki peluang yang baik untuk memasarkan produk Bisnak kepada masyarakat, khususnya di lingkungan kampus. Panak.id juga memberikan informasi mengenai produk mereka melalui *website* serta sosial media yang mereka miliki.
 - 6) *Need for additional rounds of funding*

Untuk saat ini, Panak.id masih belum mencari pendanaan dari investor. Hal ini dikarenakan pendapatan yang diperoleh oleh Panak.id dari semua lini bisnisnya masih cukup untuk menutupi operasional perusahaan.
 - 7) *Other Factor*

Panak.id saat ini masih belum memiliki ijin OJK dan diharapkan agar segera memperoleh ijin untuk meningkatkan kepercayaan investor kepada bisnis dari perusahaan.
2. Valuasi Panak.id pada model bisnis 'Bisnak' menggunakan Metode *Scorecard Valuation* dengan tujuh poin penilaian diperoleh hasil nilai valuasi sebesar Rp 1.496.250.000. Jika dilihat dari pendekatan *valuation by stage*, perusahaan Panak.id memiliki nilai >500.000.000, karena perusahaan ini memiliki tanda-tanda pertumbuhan pendapatan dan jalur profitabilitas yang jelas.

SARAN

Adapun saran-saran yang dapat diberikan:

1. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi penelitian selanjutnya, baik menggunakan metode yang lainnya ataupun menganalisis dari sisi keuangan dari *startup* Panak.id.
2. Hasil penelitian ini juga dapat menjadi sumber informasi bagi para investor yang ingin memberikan pendanaan dengan melihat dari segi faktor non keuangan pada Bisnak yang dimiliki Panak.id.
3. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan oleh *startup* Panak.id untuk penilaian kinerja bisnis pada Bisnak, sehingga kedepannya bisa lebih ditingkatkan lagi, baik dari segi proyek yang dijalankan ataupun investor proyek yang dimiliki.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustini, N. L. (2019). ANALISA NILAI VALUASI STARTUP BERDASARKAN FAKTOR KEUANGAN DAN FAKTOR NON KEUANGAN PADA STARTUP SULUHBALI.CO.
- Apriyanthi, N. P. (2021). Analisa Nilai Valuasi Perusahaan Startup: Studi Kasus Daksa Digital Teknologi.
- Ariastini, N. K., Estiyanti, N. M., & Dewi, E. G. (2022). Analisis Nilai Valuasi Startup Berdasarkan Faktor Keuangan dan Non-Keuangan pada Startup Inmotioon. *Jurnal Sains Manajemen & Akuntansi*.
- Artani, N. K., Estiyanti, N. M., & Dharma, E. M. (2019). ANALISIS VALUASI PERUSAHAAN STARTUP DIGITAL: STUDI KASUS PADA KOSTPEDIA.ID. *Journal of Applied Management and Accounting Science*, 01, 24-37.
- Kemahasiswaan, D. E. (2018, Juli 10). *Pengertian Valuasi Startup dan Cara Hitungnya pada Tahap Awal Bisnis*. (Universitas Al Azhar Indonesia) Retrieved from <https://entrepreneur.uai.ac.id/pengertian-valuasi-startup-dan-cara-hitungnya-pada-tahap-awal-bisnis/>
- Kominfo, B. H. (2021). *Temukan 151 Fintech dan 4 Entitas Penawaran Investasi Tanpa Izin, Satgas Waspada Investasi Tutup Akses*. (KOMINFO) Retrieved from https://www.kominfo.go.id/content/detail/37450/siaran-pers-no-363hmkominfo102021-tentang-temukan-151-fintech-dan-4-entitas-penawaran-investasi-tanpa-izin-satgas-waspada-investasi-tutup-akses/0/siaran_pers
- Octarina, I. L., Estiyanti, N. M., & Swastika, I. P. (2022). Analisis Valuasi Startup Studi Kasus Beritabali.com. *Jurnal Teknologi Komputer dan Sistem Informasi*.
- Pramiyati, T., Jayanta, & Yulnelly. (2017). PERAN DATA PRIMER PADA PEMBENTUKAN SKEMA KONSEPTUAL YANG FAKTUAL (STUDI KASUS: SKEMA KONSEPTUAL BASISDATA SIMBUMIL). *Jurnal SIMETRIS*.
- Pratama, I. W., Putra, I. G., & Tiawan, T. (2022). Pengembangan Startup Inmotioon Dengan Menggunakan Metode Javelin Board Dan Lean Startup. *Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Asia*, 16.
- Rijali, A. (2018). ANALISIS DATA KUALITATIF. *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*.
- Rositsa Trichkova, C., & Nigokhos Kanaryan, P. (2015). *STARTUPS VALUATION: APPROACHES AND METHODS*. Retrieved from <http://eprints.nbu.bg/2608/1/Trichkova-Kanaryan-First%20Balkan%20Valuation%20Conference.pdf>
- Sriwahyuni. (n.d.). ANALISA PERBANDINGAN VALUASI STARTUP MENGGUNAKAN THE DAVE BERKUS METHOD DAN SCORECARD METHOD PADA STARTUP VOLKAMO.COM.
- Sudarningsih, N. W., Estiyanti, N. M., & Satwika, I. P. (2019). Penerapan The Dave Berkus Method Untuk Menentukan Nilai Perusahaan Startup di Bromberries.com. *Jurnal Ilmiah Komputer*.
- Waning, D. R., Estiyanti, N. M., & Putri, I. G. (2022). INTEREST ANALYSIS OF USING FINTECH OVO WITH TAM MODEL ON MSMEs IN DENPASAR CITY. *PILAR NUSA MANDIRI*, 18.
- Wijoyo, H., Devi, W. S., Ariyanto, A., & Sunarsi, D. (2021). The Role of Regular Tax Functions in the Pandemic Period Covid-19 at Pekanbaru. *TIN: Terapan Informatika Nusantara*.
- Zein, S., Yasyifa, L., Ghozi, R., Harahap, E., Badruzzaman, F., & Darmawan, D. (2019). PENGOLAHAN DAN ANALISIS DATA KUANTITATIF MENGGUNAKAN APLIKASI SPSS. *Jurnal Teknologi Pendidikan dan Pembelajaran*.