

# Penerapan *The Dave Berkus Method* Untuk Menentukan Nilai Perusahaan *Startup* di *Bromberries.com*

Ni Wayan Sudarningsih<sup>1</sup>, Ni Made Estiyanti<sup>2</sup>, I Putu Satwika<sup>3</sup>

Jurusan Sistem Informasi Akuntansi, STMIK Primakara

Jln. Tukad Badung No.135, Renon, Denpasar Selatan, Kota Denpasar, Bali, 80226

<sup>1</sup>Sudarningsih95@gmail.com, <sup>2</sup>estiyanti@primakara.ac.id, <sup>3</sup>satwika@primakara.ac.id

## ABSTRAK

Perkembangan internet sudah menyebar keseluruh dunia dengan cepat, serta keberadaan internet sangat mempengaruhi perkembangan kehidupan manusia. Keberadaan internet diikuti dengan banyaknya muncul perusahaan dibidang digital (*startup*), perkembangan *startup* sangat menjanjikan sekarang ini. Yang di perlukan oleh *startup* adalah pendanaan merupakan sumber kehidupan *startup*, pendanaan bisa dilakukan oleh perusahaan manapun. *Startup* *Bromberries.com* adalah sebuah media *group* yang menyampaikan berita harian. Portal berita *online* *Bromberries.com* dilihat dari latar belakang perusahaannya yang sudah berdiri sejak tahun 2011, *bromberries* tentunya membutuhkan dana investor untuk memperkuat pertumbuhan perusahaannya. Nilai valuasi perusahaan tentunya akan menjadi daya tarik bagi para investor untuk menanamkan modal pada perusahaan *bromberries.com*. Untuk menghitung nilai valuasi *startup* *bromberries* harus mengetahui faktor-faktor non keuangan yang mempengaruhi nilai dari perusahaan dengan menghitung secara kualitatif dan kuantitatif nilai perusahaan menggunakan Metode *The Dave Berkus*. Metode *The Dave Berkus*, yaitu metode untuk menilai kualitas atau karakteristik yang terpenting dari perusahaan *Startup* dan mengharuskan investor untuk memperkirakan secara subjektif kontribusi nilai (elemen) yang ada pada perusahaan secara kualitatif dan kuantitatif, sehingga dari rentang nilai dari *The Dave Berkus* akan di jumlahkan sehingga mendapatkan hasil pra-pendapatan dari perusahaan.

**Kata kunci:** Valuasi, *Startup* *Bromberries.com*, *The Dave Berkus Method*.

## ABSTRACT

*The development of the internet has spread throughout the world quickly and the existence of the internet greatly affects human life. The existence of the internet is followed by a number of emerging companies in the digital field (startup), the development of startup is very promising now that is accompanied by very many internet users. Funding is a source of startup life, funding can be done by any company can be seen from how much the valuation of the company, to do a funding investors must know what the valuation value of the company will be given funds. The greater the valuation of the company, the greater the chance to get investor funds. Bromberries.com is one of the online media startups in Singapore, bromberries.com is one of the startups that is still in the early stage stage. Then the investment fund is very supportive and optimizes the development of the bromberries.com company. Because the investment fund is very important for the survival of a pioneer company (startup), the calculation of company valuation is very necessary to get funding. The company's valuation value is seen from non-financial factors, using the dave Berkus method to find out the valuation value of the company that will be assessed qualitatively and quantitatively, where the valuation value of the company will attract investors to invest in the company.*

**Keywords:** Internet, Valuation, *Startup* *Bromberries.com*, *The Dave Berkus Method*.

## 1. Pendahuluan

Indonesia merupakan pangsa pasar internet yang cukup menjanjikan. Hal ini dibuktikan dengan adanya perubahan model bisnis berbasis internet dan munculnya perusahaan perintis atau *Startup*, yang menyediakan berbagai solusi kebutuhan manusia. Sejak fase awal perkembangan internet di Indonesia tahun 1990-an, jumlah pengguna internet meningkat dengan sangat pesat. Menurut hasil survei Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) "Pada tahun 2016 pengguna internet di Indonesia telah mencapai 132,7 juta dari total populasi penduduk Indonesia 256,2 juta orang. Bisa dilihat bahwa setengah dari penduduk

Indonesia sudah mengenal dan menggunakan yang namanya internet, sehingga di era globalisasi ini sebgaiian dari masyarakat Indonesia mengembangkan bisnis digital yaitu *Startup*"[1].

Persoalan keuangan merupakan faktor utama yang menjadi salah satu hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan (*Startup*) karena pada umumnya semua *Startup* dimulai dengan pendanaan yang tidak besar. Pendanaan pada *Startup* sangatlah penting maka perlunya diketahuin nilai pada suatu perusahaan. Valuasi adalah salah satu hal yang tidak luput dari dunia *Startup*. Menurut Turner [2] "Valuasi merupakan suatu aktivitas yang berusaha untuk mencapai tujuan dengan cara melakukan prediksi atas hasil yang akan di capai".

*Startup* Bromberries.com adalah sebuah media *group* yang menyampaikan berita harian di seluruh Dunia. Perusahaan *Startup* ini didirikan pada tahun 2011, bromberries.com menggabungkan berita-berita yang sangat cepat untuk di *share* ke *public*, pasar dan pembuat kebijakan terinformasi secara akurat. Bromberries.com secara fisik tidak memiliki kantor hanya ada virtual *office* saja, staf di bromberries.com berasal dari beberapa kota, seperti Jakarta, Singaraja, Tabanan, Denpasar dan ada juga yang di luar negeri dengan tim sebagai berikut ada sebanyak 20 orang *uploader*, 3 orang bagian *IT*, 3 orang *Manager*, 3 orang wartawan, 3 orang bagian *research*, 1 orang wakil bos dan 1 orang bos besar (*founder*). Bromberries.com memiliki kurang lebihh 75 lebih situs berita yang sudah aktif dari 314 situs dan sedang dalam proses pengembangan situs, situs-situs berita di bromberris.com ada berbagai macam seperti berita US, Eropa, Asia dan situs-situs dengan tema khusus seperti *entertainment*, *outdoor sports*, lingkungan, Politik, *Culture* dan *fashion*.

Permasalahan yang di hadapi oleh perusahaan bromberries.com yaitu Karena perusahaan bromberries.com masih tergolong perusahaan (*startup*) yang baru merintis, maka diperlukannya pendanaan untuk menunjang operasional perusahaan. Untuk menarik investor agar melakukan investasi dsalam perusahaan maka diperlukan perhitungan Nilai perusahaan bromberries.com secara keseluruhan yang dimiliki perusahaan, untuk menghitung keseluruhan nilai perusahaan bromberries.com di bantu dengan menerapkan sebuah metode Kualitatif yaitu *The Dave Berkus Method*, yaitu metode yang di gunakan oleh seorang angel investor Dave Berkus dengan melakukan penilain menggunakan 5 elemen nilai yang harus dimiliki oleh sebuah perusahaan, diantaranya ide dasar perusahaan, *Prototype/Produk*, *Team Management*, *Strategic Relationship*, dan Penjualan, dengan rentang nilai yang sudah ditentukan.

Berdasarkan persoalan di atas, maka perlu dilakukan Analisa Nilai valuasi perusahaan, nilai suatu perusahaan tentunya akan menjadi daya tarik bagi para investor untuk menanamkan modal pada perusahaan bromberries.com. Dari hal tersebut, penulis berkeinginan untuk menganalisa nilai valuasi perusahaan dari elemen-elemen penting yang telah disebutkan diatas dari segi non keuangannya dengan menerapkan metode *The Dave Berkus*, yaitu metode untuk menilai kualitas atau karakteristik yang terpenting dari perusahaan *Startup* dan mengharuskan investor untuk memperkirakan secara subjektif kontribusi nilai (elemen) yang ada pada perusahaan secara kualitatif dan kuantitatif, membandingkan setiap karakteristik dengan kualitas yang diharapkan dari perusahaan yang dapat disesuaikan.

## 2. Tinjauan Pustaka

### 2.1 *State of The Art* (Analisis GAP)

Beberapa penelitian mengenai cara menilai valuasi nilai perusahaan baik yang *startup* maupun perusahaan konvensional sudah banyak yang melakukan, penilaian dilakukan dengan penerapan menggunakan beberapa macam metode valuasi. Penelitian dari okta fridayanti [3] yang meneliti mengenai Valuasi Perusahaan berdasarkan Data Keuangan dan Non Keuangan (Studi Kasus pada PT. Berita Bali Media), dengan menggunakan metode analisa data kualitatif dan kuantitatif dengan analisis rasio dan metode *Scalling Stage*. Dari hasil yang didapat bahwa melalui analisis rasio kemampuan perusahaan ini di tahun 2015 dalam mengelola modal kerjanya yaitu 39%. Melalui proyeksi laporan keuangan dari perhitungan laporan laba/rugi Agustus 2016 yang sebenarnya bahwa valuasi perusahaan ini untuk lima tahun kedepan mencapai angka diatas 80 juta. Perusahaan telah memiliki tim yang cukup kompeten dan mampu bersaing dengan portal berita daerah lainnya, namun kekurangan di penelitian ini Untuk website beritabali.com sebaiknya ditambahkan forum pengaduan masyarakat atau forum tentang lowongan perkerjaan yang *update* setiap hari atau video berita atau tips lainnya yang

dapat menjadi daya tarik bagi pembaca, jadi peneliti belum bisa maksimal dalam proses memvaluasi perusahaan dengan metode *Scalling Stage*. Penelitian dari Arjawa Nugraha [4], yang meneliti tentang Analisa Valuasi Perusahaan *Startup* Berdasarkan Faktor Kualitatif Dan Faktor Kuantitatif Studi Kasus Perusahaan *Startup* Vokamo.com. Metode yang digunakan Analisa data kualitatif dan kuantitatif dengan metode *balance score card*. Hasil analisa faktor keuangan dan faktor non keuangan dengan menggunakan metode Analisis Data *Kuantitatif* melalui Analisis Laporan Keuangan Komparatif (*Comparative Financial Statement Analysis*) adalah sebesar Rp. 1.403.996.620,- kemudian hasil analisa faktor non keuangan dengan menggunakan metode *Scorecard Valuation (pre-revenue perusahaan Startups)* dan *Valuation Worksheet (qualitative content analysis)* adalah sebesar Rp.2.165.000.000,-. Dengan demikian nilai valuasi *Startup* vokamo.com adalah menjumlahkan nilai kuantitatif dan kualitatif yaitu sebesar Rp. 3.568.996.620,-. Penelitian dari Katarina Siena Tahun (5), yang berjudul Analisa Keuangan Dan Penerapan Metode *Scorecard Valuation* Untuk Menentukan Nilai Valuasi Perusahaan *Startup* Studi Kasus Beritabali.com, dengan menggunakan metode *scorecard valuation*, mendapatak hasil penelitian jika dari hasil analisa keuangan dapat di estimasikan bahwa nilai valuasi beritabali.com jika dihitung dengan metode *scalling stage* sebesar Rp. 141.859.686,00 dengan tingkat pertumbuhan 99%. Dari segi non keuangannya dengan menggunakan metode *scorecard* nilai valuasi beritabali.com jika dihitung dengan metode *scorecard valuation* sebesar Rp 2.425.000.000,00, terlihat perbedaan dari keuangan dan non keuangan bahwa nilai non keuangan dari perusahaan berita bali.com lebih besar sehingga ini menjadi bayangan untuk para investor untuk berinvestasi. Berdasarkan *mapping state of the art* tersebut di atas, penulis mejabarkan posisi penelitian ini, sebagai berikut :

1. Dilakukan analisa faktor-faktor non keuangan dengan menerapkan metode *the Dave Berkus Method* untuk mengetahui berapa nilai valuasi perusahaan dari faktor non keuangan.
2. Dalam melakukan analisa faktor non keuangan yang di analisa dari segi latar belakang *founder* dan *team*, produk (analisa situs dan web) *marketing*, *partners (relationship marketing)*, ide dasar, dan Teknologi.
3. Metode yang digunakan untuk menganalisa dan memvaluasi yaitu metode *Dave Berkus* dengan pendekatan *Valuation by Stage*, karena penilaian *The Dave Berkus* masih secara subyektif.
4. Mengetahui posisi tahap pendanaan dan posisi tahap pertumbuhan *Startup* bromberries.com.

## 2.2 Pengertian *Startup*

Dwirta Loka mengatakan “setiap tahun, atau bahkan setiap bulannya, akan muncul *founder-founder* baru pemilik *Startup*. Pengguna internet Indonesia sampai saat ini terus tumbuh setiap tahunnya. Dan tentunya ini menjadi ladang tersendiri bagi bisnis di dunia *online*. *Startup* sebetulnya lebih condong kepada perusahaan yang bergerak di bidang teknologi dan *website*. Namun bukan hanya mengenai jasa pembuatan aplikasi / *website* semata. Ada beberapa karakter yang umum ditemui di *Startup*. Yang jelas saat ini istilah *Startup* merupakan label yang diberikan kepada perusahaan-perusahaan berkenaan dengan dunia teknologi dan internet” [6]. Sampai saat ini *startup* dikenal sebagai sebuah perusahaan perintis yang bergerak di bidang digital, sebuah *startup* tidak akan langsung mendapatkan profit di awal berdirinya.

## 2.3 Nilai Perusahaan

Brealey et. Al [7] menyatakan bahwa “Nilai perusahaan mengikhtisarkan penilaian secara kolektif investor tentang seberapa baikkah keadaan suatu perusahaan, baik kinerja saat ini maupun proyeksi masa depannya. Nilai perusahaan akan tercermin melalui harga saham perusahaan. Jika harga saham mengalami peningkatan maka nilai perusahaan juga akan mengalami peningkatan begitu juga sebaliknya”. Menurut Muclisin Riadi [8] Nilai suatu perusahaan merupakan salah satu faktor utama investor untuk menilai perusahaan terhadap keberhasilan suatu perusahaan yang dimana sering dikaitkan dengan harga saham suatu perusahaan. Harga saham yang tinggi akan membuat nilai suatu perusahaan juga tinggi, dan

untuk meningkatkan kepercayaan pasar/*customer* tidak hanya terhadap kinerja dalam perusahaan saat ini tapi juga pada prospek suatu perusahaan di masa depan.

## 2.4 Valuasi Startup

Sebuah *Startup* harus mengetahui berapa nilai valuasi perusahaannya. Valuasi *Startup* berguna untuk menentukan berapa harga yang harus dibayar investor apabila *Startup* menjual perusahaannya, seberapa besar presentase kepemilikan saham investor dan *Startup* yang perlu disepakati sebelum investasi terjadi. Valuasi merupakan nilai dari *Startup*, karena umumnya *Startup* masih tergolong *semi-enterprise*, biasanya nilai valuasi ditentukan berdasarkan persetujuan antara *founder* dengan investor. Umumnya investor memiliki standar internal dan prosedur penghitungan valuasi, mulai dari kapabilitas *founder* atau *co-founder*, produk yang dipasarkan, traksi pengguna hingga potensi produk terdebut ke depan. Di sisi lain valuasi juga memerlukan pembuktian untuk seberapa besar nilai perusahaan, hasilnya harus merefleksikan komponen apa saja yang mampu dijadikan daftar dalam penentuan nilai tersebut [8].

## 2.5 Pelaku Pendanaan Startups

Anis Uzzaman [9] mengatakan beragam sumber pendanaan *Startup* yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

### 1. Keluarga atau Teman

*Startup* membutuhkan modal dalam jumlah kecil, keluarga atau teman dapat dijadikan sebagai sumber pendanaan yang pertama, yang pasti tetap harus membahas syarat dan ketentuan terkait hal ini dengan serius, termasuk ketentuan pelunasan.

### 2. Crowdfunding

*Crowdfunding* adalah model pendanaan baru dengan menggalang dana dari sejumlah besar pengguna atau penggemar. Dengan menggalang sejumlah kecil dana dari banyak orang, *Startup* akan bisa mencapai jumlah akhir dana yang diinginkan. Meski jumlah *crowdfunding* individu relatif kecil, dengan mengumpulkan sejumlah orang yang ingin berinvestasi, *Startup* dapat mendapatkan jumlah dana yang diinginkan. Ini merupakan keuntungan utama *crowdfunding*.

### 3. Angel Investor

*Angel Investor* adalah orang-orang kaya yang bersedia mendanai *Startup* yang baru dirintis. *Angels* memberikan investasi dalam jumlah beragam, mulai dari beberapa ribu sampai berapa puluh ribu dolar AS.

### 4. Inkubator (Akselerator)

Inkubator adalah organisasi yang menyediakan program untuk kesuksesan sebuah *Startup* dan *coworking space*. *Coworking space* adalah ruang perkantoran tempat pekerja mandiri seperti *entrepreneur*, *programmer* lepas, dan desainer web saling berbagi, tujuan utamanya bukan sekedar menyewakan ruang perkantoran, melainkan sebagai sebuah tempat komunitas yang sinergis tempat para *entrepreneur* penggunaanya bisa mengembangkan jejaring mereka dan menghasilkan ide-ide baru.

### 5. Venture Capital

Menurut Andreas Sanjaya [10] mengatakan *Venture Capital* atau biasa disingkat VC merupakan elemen yang tidak bisa dilepaskan dalam dunia *Startup*. Keberadaan mereka adalah salah satu bagian penting ekosistem *Startup* sebuah daerah atau negara, selain *foundernya*, *market*, *regulasi*, atau *infrastruktur*.

## 2.6 Menentukan Nilai Valuasi

### 1. Metode Venture Capital

Beberapa istilah pendanaan *venture capital* yang dijelaskan Ziliun.co oleh Stephen R. [11] sebagai berikut:

#### a. Pre-money Valuation

*Pre-money valuation* adalah nilai valuasi perusahaan sebelum terjadinya investasi. *Pre-money valuation* merupakan kunci *negosiasi* diantara *founder* dan *investor*.

#### b. Post-money Valuation

Berbeda dengan *pre-money valuation*, *post-money valuation* merupakan nilai perusahaan *Startup* setelah investor memberikan dana. Rumus *post-money valuation* menurut Stephen. R [11] adalah:

**Pre-money valuation + Jumlah dana yang diinvestasikan investor**

2. Metode *Dave Berkus* oleh Dave Berkus [12]

Metode *Dave Berkus* yang didesain oleh seorang *angel investor* bernama Dave Berkus ini merupakan cara paling sederhana dalam menentukan valuasi sebuah *Startup*. Metode Berkus menggunakan faktor kualitatif dan kuantitatif untuk menghitung penilaian berdasarkan lima elemen perusahaan [12]. Cara ini cocok untuk *Startup* yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- Sama sekali belum menerima pendapatan.
- Bisa mendapat pendapatan tahunan di atas US \$20 juta (sekitar Rp280 miliar) di tahun kelima.

Menentukan valuasi dari lima hal penting dalam perkembangan *Startup* berikut:

1. Ide Suara (nilai dasar)
2. *Prototype* (mengurangi risiko teknologi)
3. Tim Manajemen Mutu (mengurangi risiko eksekusi)
4. Hubungan Strategis (mengurangi risiko pasar)
5. Peluncuran atau Penjualan Produk (mengurangi risiko produksi)

Metode *Dave Berkus* tidak berhenti hanya dengan *qualitative drivers*, melainkan menetapkan nilai moneter masing-masingnya secara khusus hingga \$500K yaitu sebesar Rp. 7 miliar untuk setiap elemen. Nilai \$500K adalah nilai maksimum yang dapat diperoleh di setiap kategori, memberikan peluang untuk penilaian *pre*-pendapatan sampai \$2 juta (atau nilai pasca peluncuran hingga \$ 2,5 juta). Berkus menetapkan angka rintangan sebesar \$20 juta (tahun kelima dalam bisnis) untuk memberikan beberapa peluang bagi investasi untuk mencapai peningkatan sepuluh kali dalam nilai sepanjang hidupnya [12]. Di bawah ini 5 elemen rentang penilai dari *Startup* *pre*-pendapatan dalam menggambarkan aturan umum dari Metode Berkus, senagai berikut:

Tabel 1. Ketentuan *Range Metode Dave Berkus*

Elemen Nilai	Rentang Nilai Kontribusi
<i>Sound Idea (basic value, product risk)</i>	\$0-\$ 83K
<i>Prototype (Reduce technology risk)</i>	\$0-\$ 83K
<i>Quality Management Team (reduce executive risk)</i>	\$0-\$ 83K
<i>Strategic Relationship (reduce market risk and competitive risk)</i>	\$0-\$ 83K
<i>Product Rollout or Sales (reduce financial or production risk)</i>	\$0-\$ 83K

Sumber : *Berkus Method*,2014

**2.7 Faktor-Faktor Penentu Nilai Perusahaan**

Stephen R [11] mengemukakan beberapa faktor penentu nilai valuasi sebuah *Startup* antara lain:

1. *Founder* dan Tim *Startup*  
 “Para investor yang sudah terbiasa mendanai *Startup* pasti melirik latar belakang *founder* dan *team* yang bekerja dibalik layar *Startup* tersebut. Tentu berbeda nilainya apabila seorang *founder* dan beberapa tim yang sudah biasa berkecimpung di dunia *digital business* dengan yang baru saja ingin bergabung” [11].
2. Pangsa Pasar

“Pangsa pasar juga tidak kalah penting dalam nilai valuasi perusahaan *Startup*. Berbeda dengan perusahaan dagang biasa maupun toko kelontong yang selalu memiliki pelanggan setiap harinya, mangsa pasar sebuah *Startup* bisa saja dalam sekali momentum (*booming*) pada waktunya dan menghasilkan penghasilan yang besar, ataupun berkelanjutan namun stagnan tergantung dari pasar yang dituju” [11].

3. *Revenue*

“Seberapa besar penghasilan yang dapat dihasilkan dari *Startup* dan apakah penghasilan tersebut masuk akal jika dibandingkan dengan besarnya pangsa pasar juga menjadi salah satu faktor penilaian valuasi perusahaan” [11].

4. Produk

“Pada poin ini, produk yang ditawarkan oleh *Startup* akan dibandingkan dengan produk lain yang sejenis. Apakah produk yang ditawarkan *Startup* merupakan produk yang harus dimiliki *customer* karena berdampak langsung pada *customer* ataukah hanya produk pilihan yang baik apabila dimiliki *customer*” [11].

5. Hak Kekayaan Intelektual

Sebagian besar *Startup* tidak memiliki aset tetap berwujud yang bernilai besar seperti gedung dan mesin. Oleh karena itu akan lebih baik apabila sebuah *Startup* memiliki hak kekayaan intelektual yang lebih kuat sebelum perusahaan *Startup* kompetitor lainnya yang mengakui ide, merk maupun logo *Startup* yang dimiliki [11].

6. *Customer Traction*

“*Customer Traction* atau bukti permintaan pasar kuantitatif adalah reputasi produk *Startup* bagi customer. Sebagai contoh, *Startup* Instagram tidak memiliki *revenue* bertahun-tahun, namun mereka memiliki *traction* yang baik. Hampir disetiap *smartphone* terinstal aplikasi berbagi gambar ini. Tujuan Instagram adalah agar mereka memiliki traksi yang baik sehingga akhirnya perusahaan mereka dibeli oleh perusahaan yang lebih besar dengan nilai valuasi yang sangat tinggi” [11].

7. Investasi

“Investasi dalam dunia *Startup* tidak hanya mengenai pendanaan, namun juga investasi dalam waktu untuk mengembangkan produk, *research* dan inovasi” [11].

8. *Stage of the Startup*

“Posisi pendanaan *Startup* menjadi faktor valuasi *Startup* itu sendiri. Misalnya sebuah *Startup* yang sudah berada di posisi seri B tentunya memiliki nilai valuasi yang lebih tinggi dibandingkan dengan yang masih berada di posisi

### 3. Metodologi

#### 3.1 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah Menggunakan Metode The Dave Berkus untuk menilai sebuah perusahaan *startup*. Metode *Dave Berkus* menilai dari faktor kualitatif dan kuantitatif. Dari data *Tech in Asia* yang dapat pendanaan *Startup* di ASIA Tenggara rata-rata pendanaan *early stage* (dari *series A-C*) sebesar \$83K, karena rentang nilai kontribusi setiap negara akan berbeda-beda sesuai dengan waktu, tempat dan industri, setelah menghitung rata-rata rentang nilai kontribusi sebesar \$ 83K yang kemudian akan dipadukan dengan kelima elemen nilai untuk menilai *Startup* secara non keuangan. Metode *Dave Berkus* menilai kualitas atau karakteristik penting dari perusahaan *Startup* dan mengharuskan investor untuk memperkirakan secara subjektif kontribusi nilai dari perusahaan, memberikan nilai setiap karakteristik dengan kualitas yang diharapkan dari perusahaan yang dapat disesuaikan kemudian dari hasil setiap elemen akan di jumlahkan maka didapatkanlah besar nilai valuasi pra-pendapatan di sebuah perusahaan.

Di bawah ini 5 elemen rentang penilain dari *Startup* pre-pendapatan dalam menggambarkan aturan umum dari Metode Berkus, senagai berikut:

Tabel 2. Ketentuan *Range Metode Dave Berkus*

Elemen Nilai	Rentang Nilai Kontribusi
<i>Sound Idea (basic value, product risk)</i>	\$0-\$ 83K
<i>Prototype (Reduce technology risk)</i>	\$0-\$ 83K
<i>Quality Management Team (reduce executive risk)</i>	\$0-\$ 83K
<i>Strategic Relationship (reduce market risk and competitive risk)</i>	\$0-\$ 83K
<i>Product Rollout or Sales (reduce financial or production risk)</i>	\$0-\$ 83K

Sumber : <https://berkonomics.com/?p=121> [12]

Tujuan dari putaran pendanaan pada tahap awal adalah untuk mencari tahu tentang potensi produk yang sedang dibuat dan mengidentifikasi calon pengguna atau pasar yang sesuai dengan produk yang akan dikembangkan. Pada umumnya, suatu pendanaan pada tahap awal akan membantu sebuah *Startup* untuk merekrut sejumlah staf berbakat dan memiliki kantor yang cukup representatif untuk menyelesaikan pembuatan *prototype* produk pada perusahaan (*startup*) [13].

Di Indonesia sendiri rata-rata putaran pendanaan tahap awal berkisar antara Rp500 juta hingga Rp2,5 miliar. Besar kecilnya dana yang diperoleh tergantung dari biaya yang diperlukan oleh *Startup* tersebut, seperti biaya pemasaran, gaji, kantor, dan lainnya. Sumber pendanaan tahap awal biasanya berasal dari orang-orang terdekat seperti keluarga, *angel investor*, hingga *venture capital* tahap awal yang fokus memberikan pendanaan tahap awal [16]. Pada tahap pendanaan awal (tahap *seed round*) memvaluasi perusahaan di tahap *early stage*. Pada tahap ini perusahaan masih berada di pra-pendapatan sehingga bisa di valuasi dengan menggunakan metode *The Dave Berkus Method* dengan pendekatan *valuation by stage*.

### 3.2 Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan metode pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan beberapa cara, adalah sebagai berikut:

#### 1. *Library Research* (Penelitian Kepustakaan)

Yaitu pengumpulan data-data dari literature-literatur, sumber-sumber lain yang berhubungan dengan masalah, membaca, dan mempelajari buku-buku dan jurnal untuk memperoleh data-data yang berkaitan dengan perusahaan, nilai valuasi, analisis non keuangan, *Startup*, pendanaan, valuasi dan metode *The Dave Berkus* serta Penerapan metode *Dave Berkus Valuation* serta faktor-faktor yang mempengaruhi nilai valuasi tersebut yang membantu dalam penelitian ini.

#### 2. *Field Research* (Penelitian Lapangan)

Yaitu penulis melakukan pengamatan secara langsung ke perusahaan yang dituju yaitu *Startup bromberries.com*, adapun cara yang dilakukan dalam penelitian ini adalah :

##### 1) Wawancara

Menurut Sugiyono [14] Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan melalui wawancara. Wawancara dilakukan terhadap responden dalam hal ini adalah penjaga distro atau pemilik distro dengan metode interview dimana penulis bebas mengajukan pertanyaan terkait dengan data yang ingin dikumpulkan dan responden juga dapat memberikan jawaban dengan lebih jelas dan detail. Yaitu cara pengumpulan data dengan memberikan tanya jawab kepada objek yang diteliti atau kepada perantara yang mengetahui persoalan dari objek yang sedang diteliti.

Wawancara pada penelitian ini dilakukan pada bagian *Founder, Manager* dan Bagian *IT*. Hal-hal yang ditanyakan terkait penelitian ini diantaranya latar belakang *founder* dan *team, product development*, strategi pemasaran, Teknologi yang digunakan, Produk, dan kerjasama Tim *Startup* bromberries.com serta penjualan.

### 3.2 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif. Yang dimana data yang disajikan dalam bentuk kata verbal dan dalam bentuk angka. Yang termasuk dalam data kualitatif dalam penelitian ini yaitu gambaran umum objek penelitian yang meliputi : hasil dari wawancara dengan manajer dan bagian IT dalam perusahaan bromberries.com dan data kuantitatif yaitu hasil dari perhitungan nilai perusahaan menggunakan metode *The Dave Berkus* dari penilaian 5 elemen dengan berbagai sumber yang akan di hitung menggunakan angka-angka.

## 4. Hasil dan Pembahasan

### 4.1 Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang sudah dilakukan dan pengumpulan data dengan hasil wawancara yang sudah dilakukan, yang dimana wawancara dilakukan dengan manajer *startup* bromberries.com dan bagian *IT*. Hasil dari wawancara yang sudah dilakukan kemudian akan dilakukan analisa menggunakan metode *The Dave Berkus*, dengan penilaian perusahaan dari 5 elemen yang sudah di tetapkan dengan menggunakan beberapa rujukan ilmiah dan perhitungan-perhitungan secara sistematis mengenai *startup bromberries.com*. Adapun kesimpulan dari hasil wawancara yang sudah dilakukan di perusahaabn (*startup*) di bromberries.com yaitu sebagai berikut :

1. *Founder* dari bromberis.com sudah berpengalaman di bidang penelitian-penelitian dan berusaha membuat sebuah *startup* berita yaitu bromberries.com yang dimana kedepannya bisa menghasilkan profit dan bermanfaat bagi semua orang.
2. Bromberries.com sudah pernah mendapatkan pendanaan dari *angel investor*, sebagai dana untuk *maintenance*, pengembangan dan operasional pada perusahaan.
3. Bromberries.com merupakan sebuah *startup* berita *online* yang dimiliki oleh seorang *founder* dari Singapura, yang sudah ada sejak tahun 2011. Untuk sekarang ini situs bromberries.com sudah memiliki 314 situs berita dan sekita 75 situs yang sudah aktif dan berjalan dengan baik.
4. Bromberries sendiri belum mendapatkan pendapatan, masih proses tahap pengembangan produk agar lebih bagus dan bisa menghasilkan profit bagi perusahaan.

#### 4.2.1 Pembahasan

#### 4.2.2 Tahap Pendanaan Startup Bromberries.com

Perusahaan bromberries.com sudah melewati pendanaan pada tahap awal (*seed round*) Tujuan utama dari putaran pendanaan tahap awal atau *seed funding* adalah mencari tahu tentang potensi produk yang sedang dibuat dan mengidentifikasi calon pengguna atau pasar yang sesuai dengan produk yang akan dikembangkan. Pada umumnya, pendanaan tahap awal akan membantu sebuah *Startup* untuk merekrut sejumlah staf berbakat dan memiliki kantor yang cukup representatif untuk menyelesaikan pembuatan prototipe produknya. Bromberis.com sudah melewati tahap *round seed* akan menuju ke tahap seri A.

Di Indonesia sendiri rata-rata putaran pendanaan tahap awal berkisar antara Rp500 juta hingga Rp2,5 miliar. Besar kecilnya dana yang diperoleh tergantung dari biaya yang diperlukan oleh *Startup* tersebut, seperti biaya pemasaran, gaji pegawai, dan operasional kantor lainnya. Sumber pendanaan tahap awal biasanya berasal dari orang-orang terdekat seperti keluarga, *angel investor*, hingga *venture capital*, tahap awal yang fokus memberikan pendanaan tahap awal. Namun di tahap pendanaan *seed capital* perusahaan sudah memberikan *prototype* jadi yang sudah siap digunakan [13].

Pada tahap *seed capital* perusahaan bromberries.com sudah mendapatkan dana awal dari *angel investor* sebesar 800jt di tahun 2013. Yang kemudian *angel investor* dan *venture capital* terus memberikan kucuran dana kepada bromberries.com tahun 2014 1,5 M, di tahun 2015 mendapat dana 1,5 M , tahun 2016 sebesar 2 M, tahun 2017 mendapat donatur sebesar 2 M, dan di tahun 2018 mendapatkan dana dari *angel investor* sebesar 1 M dengan total dana

yang di dapat sebesar 8 M, dana ini digunakan untuk menunjang keadaan perusahaan, yang digunakan untuk mengembangkan produk, gaji karyawan, pemasaran dan *maintenance* produk.

Setelah di analisa bahwa *bromberries.com* berada pada tahap pendanaan *seed capital*, dapat diketahui kalau *bromberries.com* untuk menentukan valuasi nilai *Startup* masih di tahap *early stage*, karena *bromberries* masih di tahap *early stage* maka kita bisa menghitung berapa nilai valuasi *bromberries* pada saat pra-pendapatan, dengan bantuan metode *The Dave Berkus Method*. Mengapa menggunakan masih di tahap *early stage* pada posisi ini *Startup* biasanya belum memiliki pendapatan atau *revenue*. Tahap pertumbuhan dari perusahaan *bromberries.com* berada pada tahap *Introduction* tahap yang diawal pertumbuhan yang di tandai dengan investasi awal, penjualan rendah, biaya yang besar, kompetitor masih sedikit dan keuntungan masih rendah, yang dimana perusahaan yang masuk dalam kategori ini adalah sebuah perusahaan *Startup* atau pioneer di bidangnya.

Pada fase *early-stage Startup* belum memiliki data keuangan tahunan yang valid (*audited*), maka *Startup* dan investor harus mengganti variabel-variabel dasar valuasi tersebut dengan metode, atau variabel lainnya yang sesuai. Ada banyak pendekatan untuk memvaluasi *Startup*, Ada beberapa metode yang sering menjadi acuan investor, yang juga dapat digunakan oleh *founder* untuk valuasi perusahaannya. Untuk menilai valuasi perusahaan *bromberries.com* yang masih pada tahap *early stage* dengan melakukan valuasi menggunakan *The Dave Berkus Method* pada perusahaan. Dengan Menggunakan *The Dave Berkus Method* yang di nilai ada 5 elemen penting yaitu, Ide dasar produk, *Prototype*, *Quality Management*, *Strategic Relationship* dan Penjualan. Setelah mendapatkan hasil dari nilai valuasi menggunakan *The Dave Berkus* maka akan di lakukan pendekatan dengan menggunakan *valuation by stage*, sehingga kita bisa mengetahui berada di pertumbuhan mana perusahaan dengan range nilai yang sudah ditetapkan.

#### 4.2.3 Nilai Valuasi Non Keuangan Dengan Penerapan The Dave Berkus Method Menggunakan Pendekatan Valuation By Stage Di Perusahaan Bromberries.com

Tahap pertama dalam metode ini adalah menentukan nilai rata-rata valuasi (*pre-money valuation*) perusahaan di *bromberries.com* menggunakan Metode *The Dave Berkus* dengan 5 elemen dan *range* nilai yang sudah di tetapkan yang dimana 1 elemen rentang nilai \$0-\$83K senilai Rp.0,-, Rp.1.162.000.000, dengan berbagai rujukan dalam menentukan nilai valuasi menggunakan *The Dave Berkus Method*, perhitungannya dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 3. Penilaian Valuasi dengan *The Dave Berkus Method* pada *Bromberries.com*

Elemen Penilaian	Acuan Penilaian Perusahaan	Rentang Nilai	Nilai
<b>Ide dasar</b>	1. Ide dasar dasar startup pada situs <i>bromberries.com</i> pada saat bootstrapping sebesar Rp. 800.000.000 hal ini menjadi acuan penulis sebagai dasar penilaian untuk ide dasar pada startup <i>bromberries.com</i>	Rp. 0 –Rp. 1.162.000.000	<b>Rp. 800.000.000</b>
<b>Prototype/Produk</b>	1. Di <i>Bromberries.com</i> sudah ada 314 situs berita <i>online</i> , sehingga Perhitungannya : 314 situs x 1.500 (rata-rata kunjungan situs/bulan) = 471.000 - 471.000 x 10% = 47.100 - 47.100 x Rp. 5.076 (rata-rata harga 1 x klik iklan setiap kunjungan \$ 0,36) = <b>Rp. 159.386.400</b> 2. Untuk mencari harga Viewers yang terdapat pada situs	Rp. 0 –Rp. 1.162.000.000	<b>Rp. 281.210.400</b>

		bromberries.com yaitu, :		
		- 18.000 (rata-rata viewers bromberries / situs 1 tahun x 12 bulan = 216.000(rata-rata kunjungan per tahun situs bromberries 1 tahun)		
		- 216.000 (rata-rata kunjungan) x Rp. 564 (rata-rata harga 1 kali klik iklan) = <b>Rp. 121.824.000</b>		
		Jadi, harga situs bromberis + harga jumlah kunjungan = Rp. 159.386.400 x 121.824.000 = <b>Rp. 281.210.400</b>		
<b>Kualitas Manajemen</b>	<b>Tim</b>	1. Founder seorang akademisi dan mempunyai lembaga riset penelitian yang dihargai dengan = <b>Rp. 100,000,000</b>	Rp. 0 - 1.162.000.000	Rp. <b>Rp.1.102.000,000</b>
		3. Tim Berpengalaman dengan gaji dengan perhitungan sebagai berikut:		
		- Manager 3 x 5,000,000 =15,000,000		
		- Bag. IT 3 x 3,500,000 = 10,500,000		
		- Bag. Research 3 x 3,000,000 = 9,000,000		
		- Wartawan 3 x 3,000,000 = 9,000,000		
		- Uploader 20 x 2,000,000 = 40,000,000		
		- <b>Rp. 83,500,000 x 12 bulan = Rp. 1.002.000.000</b>		
<b>Kerjasama/ Hubungan yang strategis</b>	<b>yang</b>	1. Kerjasama yang dilakukan yaitu dengan teman-teman Risetnya, Jadi, nilai valuasi yang diberikan sampai saat ini adalah nilai maksimal karena dengan adanya riset-riset dari bromberries sudah menghasilkan data yang diinginkan dan karena sampai pada saat ini masih ada yang melakukan investasi pada <i>startup</i> , sehingga diberikan nilai maksimal <b>Rp. 1.162.000.000</b>	Rp. 0 - 1.162.000.000	Rp. <b>Rp. 1.162.000.000</b>
<b>Penjualan</b>		1. Bromberries belum adanya profit/Penjualan, sehingga nilainya Rp. 0	0-1.162.000.000	<b>0</b>
<b><u>Pre-Money Valuation menggunakan The Dave Berkus Method</u></b>				<b><u>Rp. 3.345.210.400</u></b>

Sumber : Hasil Perhitungan Menggunakan Metode The Dave Berkus, 2018

Setelah dilakukan Valuasi menggunakan *The Dave Berkus Method* dengan pendekatan *Valuation by stage* dan hasil wawancara sebagai salah satu rujukan dalam penelitian ini, dapat dilihat bahwa hasil dari valuasi setelah dilakukan penilaian setiap elemen *Startup bromberries.com* berada tahap pertumbuhan *early stage*. Bromberries berada pada tahap pertumbuhan *early stage* dengan tahap pendanaan di *Round seed capital* menuju ke tahap

pendanaan seri A. Dengan nilai valuasi *pre-money* sebesar Rp.3.345.210.400 merupakan nilai valuasi perusahaan sebelum mendapatkan pendanaan di tahap *early stage*, sesuai dengan rujukan dan hasil wawancara di dapatkan hasil sejumlah itu.

Untuk mengetahui berapa total nilai valuasi keseluruhan perusahaan bromberries, sebelum mendapatkan pendanaan dan setelah mendapatkan dana dari seorang donatur (angel investor), yang diketahui sudah mendapatkan pendanaan sebesar Rp. 8 M, maka dilakukan perhitungan di tahap *early stage* yaitu sebagai berikut:

*Post Money Valuation* = *Pre-Money Valuation* (Perhitungan The Dave Berkus) + Nilai Investasi yang Sudah di Terima

$$\begin{aligned} \text{Post Money Valuation} &= \text{Rp.3.345.210.400} + \text{Rp.8.000.000.000} \\ &= \text{Rp. 11.345.210.400} \end{aligned}$$

*Post-Money Valuation* merupakan tonggak awal nilai perusahaan pada saat menerima investasi. *Post-Money Valuation* berdampak terhadap harga saham pada posisi penerbitan saham dan *paper value* dari saham yang dimiliki oleh *founder*. Perhitungan *Post-Money Valuation* penting karena menentukan bagaimana selanjutnya valuasi dilakukan. Jika pertumbuhan perusahaan sesuai yang ditargetkan, pendanaan putaran berikutnya akan melihat *Post-Money Valuation* sebelumnya sebagai dasar. Jadi, *Post Money Valuation* bromberries.com di tahap *early stage* sebesar Rp. 11.345.210.400 ini sebagai dasar perusahaan untuk menerima investasi dan sebagai dasar juga seorang investor untuk memberikan investasi kepada perusahaan, dan ini akan berdampak pada harga saham perusahaan.

## 5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dari faktor non keuangan data kualitatif dari bromberries.com pada Bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Dari hasil analisa faktor non keuangan bromberries.com, dihitung dengan penerapan metode *The Dave Berkus Method* di dapatkan nilai valuasi *pre-money valuation* sebesar Rp. 3.345.210.400 hasil valuasi yang dihitung dari hasil kualitatif dan hasil kuantitatif, yang dimana jawaban harus dengan rujukan skala penilaian yang di dukung oleh sumber dan rujukan ilmiah.
2. Nilai valuasi *post valuation* bromberries.com di tahap *early stage* diestimasikan sebesar Rp 11.345.210.400 Pada akhirnya, valuasi bisnis adalah kesepakatan antara pembeli atau investor dengan penjual atau *founder*, yang berarti bahwa sepanjang terjadi kesepakatan, maka itulah valuasi bisnis yang bersangkutan.
3. Posisi perusahaan bromberries.com pada tahap pertumbuhan *early stage* pada tahap pendanaan *round seed*, Bromberries yang belum mendapatkan *revenue* dan mau menuju pada tahap pendanaan seri A. Untuk menghitung *early stage* penulis menggunakan bantuan valuasi *The Dave Berkus method* karena dianggap mudah untuk menentukan nilai valuasi perusahaan *Startup* di tahap *early stage*.

## 5.2 Saran

1. Perlu adanya strategi - strategi jangka panjang dan pendek untuk membangun *brand image* sebagai komponen publikasi yang dapat mencangkup masyarakat luas baik lokal maupun internasional sehingga dapat meningkatkan traksi dan iklan.
2. Lebih Fokus bagaimana menghasilkan pendapatan dan memiliki sebuah kantor tempat kerja secara fisik.
3. Memiliki relasi / kerjasama dengan beberapa perusaha, meningkatkan pemasaran, dan menambahkan sosial media lagi selain *twitter* dan *facebook*.

**Daftar Referensi**

- [1] Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia, "Infografis Penetrasi Dan Perilaku Pengguna Internet Indonesia". Feb.25,2017. Internet: <https://apjii.or.id/survei2017>, [Des.10,2017].
- [2] Turner, Wayne C. Pengantar Teknik & Sistem Industri, Surabaya: Guna Widya, 2000, Edisi Ketiga Jilid I.
- [3] Fridayanti, Ni Putu Okta. Valuasi Perusahaan Berdasarkan Data Keuangan dan Non Keuangan: Studi kasus pada PT. Berita Bali Media (Skripsi). Bali: STMIK Primakara, 2016.
- [4] Nigraha, Arjawa. Analisa Valuasi Perusahaan *Startup* Berdasarkan Faktor Kualitatif Dan Faktor Kuantitatif Studi Kasus Perusahaan *Startup* Vokamo.com. Skripsi. Bali: STMIK Primakara, 2017.
- [5] Katarina. Analisa Keuangan Dan Penerapan Metode *Scorecard Valuation* Untuk Menentukan Nilai Valuasi Perusahaan *StartUp* Studi Kasus Beritabali.com. Skripsi. Bali: STMIK Primakara, 2017.
- [6] Dwiarta, Loka. "Apa itu Startup Bisnis Digital? Apa keuntungannya? dan bagaimana membuatnya? " Internet : <http://bisnis.ilmuwebsite.com/2014/09/apa-itu-startup-bisnis-digital-apa.html?m=1>, Sep.10,2014. [Des.29,2017].
- [7] Brealey, Myers, dan Marcus. Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan Edisi Kelima. Jakarta: Erlangga, 2007.
- [8] Riadi, Muclisin. "Pengertian, Jenis dan Pengukuran Nilai Perusahaan" Internet: <https://www.kajianpustaka.com/2017/11/pengertian-jenis-dan-pengukuran-nilai-perusahaan.html>, Nov.25,2017. [Jan.10,2018].
- [9] Uzzaman, Anis. StartupPedia: Panduan Membangun *Startup* ala *Silicon Valley*. Yogyakarta: Bentang, 2015.
- [10] Senjaya, Andreas. "Mengenal Lebih Dalam Tentang Venture Capital." Internet: <https://www.ziliun.com/mengenal-lebih-dalam-tentang-venture-capital/>, Sep.12,2016 [Des.26,2017].
- [11] Robin, Stephen P dan Timothy A Judge. Perilaku Organisasi. Jakarta: Salemba Empat, 2014.
- [12] Berkus, Dave. "The Berkus Method: *Valuing an Early Stage Investment*" Internet: <https://berkonomics.com/?p=121>. Mar.25.2014 [Des.28,2018].
- [13] Wijaya, Krisna. "Ragam Tahap Pendanaan Pada Startup Yang Perlu Anda Ketahui" Internet: <https://www.google.com/amp/s/id.techinasia.com/tahap-pendanaan-yang-perlu-anda-ketahui/amp/>, Sep.28,2015 [Des.10,2018].
- [14] Sugiyono. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta, 2013.