

Melakukan Pendampingan Akses Pendanaan UMKM

**Modul Pelatihan Berbasis
Kompetensi (PBK)**



2023 |

**Direktorat Bisnis dan Kewirausahaan Syariah
Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS)**

**MODUL PELATIHAN
MELAKUKAN PENDAMPINGAN AKSES PENDANAAN UMKM**

Penasehat

Plt Direktur Eksekutif, Manajemen Eksekutif KNEKS
Taufik Hidayat

Penanggung Jawab

Direktur Bisnis dan Kewirausahaan Syariah, Manajemen Eksekutif KNEKS
Putu Rahwidhiyasa

Penyusun

Divisi Kemitraan dan Akselerasi Usaha Syariah
Direktorat Bisnis dan Kewirausahaan Syariah
Manajemen Eksekutif KNEKS

Ketua Penyusun

Deputi Direktur Kemitraan dan Akselerasi Usaha Syariah, Manajemen Eksekutif KNEKS
Achmad Iqbal

Tim Penulis Ahli Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK)

Ridha Nugraha
Deni Irawan
Yayat Nurhidayat
R. Hayi Yusuf
Emalia

Tim Penyusun KNEKS

Suci Ramdania

Tim Desain & Layout Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK)

Boy Konga Kairosa
Julmansyah Putra

Tim Video Grafis Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK)

Rahmatul Firdaus
Rudi Rahmad Saputra

ISBN

Edisi Pertama, Januari 2024

.....

Penerbit

Manajemen Eksekutif
Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS)

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum, wr. wb.

Salah satu tantangan paling signifikan bagi usaha rintisan, baik UMKM maupun *Start-up* adalah mendapatkan pendanaan untuk memperkuat permodalan. Tanpa modal yang memadai, bisnis berpotensi mengalami stagnasi pertumbuhan, kehilangan peluang pasar dan pada akhirnya mengalami kebangkrutan. Oleh karena itu, penting bagi pelaku usaha untuk memiliki akses terhadap permodalan.

Pendanaan investor menjadi salah satu alternatif dalam menambah permodalan. Berbagai alternatif pendanaan dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha, baik *private investment* (*bootstrapping*, *angel/business investor*, *venture capital*) maupun *public investor* (*Crowdfunding* maupun *Initial Public Offering*).

Diperlukan peran dan kompetensi Pendamping berpengalaman untuk membantu pelaku usaha menavigasi proses pendanaan, memberikan rekomendasi strategi yang tepat untuk memilih dan mendekati investor, menyusun kesepakatan, dan mengelola hubungan dengan investor. Oleh karena itu, Manajemen Eksekutif KNEKS menyusun **“Modul Melakukan Pendampingan Akses Pendanaan UMKM”** yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kompetensi Pendamping UMKM.

Penyusunan Modul Pelatihan tersebut telah dilakukan melalui beberapa tahap dengan melibatkan berbagai pihak, mulai dari (1) *Focus Group Discussion* (FGD) penyusunan Rencana Pelaksanaan Pelatihan, (2) Pendalaman substansi modul pelatihan, penyesuaian kurikulum pelatihan dan finalisasi rancangan Pelatihan Berbasis Kompetensi; (3) Penyusunan delapan Modul dan Video Grafis; (4) *Focus Group Discussion* (FGD) Review dan Penyempurnaan Modul, dan; (5) Uji Coba Implementasi Modul.

Manajemen Eksekutif KNEKS mengucapkan terimakasih kepada seluruh pihak yang terlibat memberikan dukungan dan kontribusi yang luar biasa pada setiap tahap penyusunan Modul ini yaitu:

1. Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), selaku penyusun yang diketuai oleh Bpk. Ridha Nugraha dan para tim ahli Bpk. Deni Irawan, Bpk. Yayat Nurhidayat, Ibu Emalia Tanjung, Bpk. Hayi Yusuf beserta seluruh tim yang terlibat;
2. Kementerian Koperasi dan UKM, khususnya Keasdepan Pembiayaan dan Investasi UKM yang dipimpin oleh Bpk. Temmy Setya Permana beserta jajarannya dan Keasdepan Pengembangan SDM UKM yang dipimpin oleh Bpk. Renaldy beserta jajarannya;
3. Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, khususnya Direktorat Akses Pembiayaan yang dipimpin oleh Bpk. Anggara Hayun Anujuprana beserta jajarannya;
4. Para Reviwer Ahli Bpk. Edian Fahmy dari Lembaga Sertifikasi Profesi Universitas Pamulang, Dr. Rambat Lupiyoadi, S.E., M.E dari Universitas Indonesia, Bpk. Amirul Mukminin dari UUS Maybank, Bpk. Samsi, SE dari STAR Training & Consulting dan Bpk. Jefry Pratama dari Code Creative Hub.

Modul pelatihan ini merupakan Modul Pelatihan Berbasis Kompetensi (PBK) yang disusun berdasarkan SKKNI Pendamping UMKM No. 181 Tahun 2017 yang berlaku saat ini, sehingga tidak menutup kemungkinan, dikemudian hari terdapat perkembangan dan perubahan.

Besar harapan kami agar materi pelatihan tersebut dapat digunakan oleh berbagai pihak baik Kementerian dan Lembaga Pemerintah, Asosiasi, Lembaga (Inkubator/Akselerator) maupun Profesi Pendamping UMKM, Pelaku UMKM, Lembaga Pendidikan dan Pelatihan, Lembaga Sertifikasi Profesi, Akademisi dan pihak lain terkait dengan aktivitas Pendampingan UMKM. Dengan demikian, turut berkontribusi dalam meningkatkan kapasitas Pendamping UMKM.

Wassalamualaikum, wr.wb.

Jakarta, Desember 2023

Direktur Bisnis dan Kewirausahaan Syariah

Komite Nasional dan Ekonomi Keuangan Syariah (KNEKS)

Ir. Putu Rahwidhiyasa, MBA, CIPM

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	I
DAFTAR ISI	IV
DAFTAR TABEL.....	VI
DAFTAR GAMBAR	VII
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Panduan Penggunaan Modul.....	2
C. Silabus.....	4
BAB II MATERI PENGETAHUAN	14
A. Menganalisis Pertumbuhan Usaha, Valuasi Bisnis, Risiko dan Kebutuhan Pendanaan Dampingan	15
1. Analisis Pertumbuhan dan Valuasi Bisnis Usaha Dampingan	15
2. Analisis Valuasi Bisnis UMKM dan <i>Start-up</i>	29
3. Analisis Risiko Bisnis UMKM dan <i>Start-up Indicator</i>	40
4. Analisis Kebutuhan Pendanaan Usaha Dampingan	46
B. Menganalisa Jenis, Sumber, Akad, Produk, Skema, Persyaratan, Ketentuan Pendanaan bagi Usaha Dampingan	54
1. Identifikasi Perbedaan Pendanaan Pada UMKM dengan <i>Start-up</i>	54
2. Identifikasi Pendanaan Untuk UMKM.....	56
3. Identifikasi Pendanaan untuk Usaha Rintisan Berbasis Inovasi dan Teknologi (<i>Start-up</i>).....	59
4. Identifikasi Konsekuensi Hukum, Risiko Bisnis Dan Keuangan Dari Pendanaan	63
5. Analisis Komponen dan Konsekuensi Pendanaan dengan Kondisi Usaha UMKM.....	65
6. Mencocokkan Hasil Analisis Komponen Pendanaan dengan Hasil Analisis Kebutuhan Pendanaan UMKM Dampingan.	67
7. Memilih Sumber & Komponen Pendanaan dan Menyusun Rencana Pendanaan Usaha Dampingan	68
8. Penyusunan Proposal Pendanaan (<i>pitching deck/prospektus</i>) Usaha Dampingan	72
C. Melakukan <i>Coaching</i> Penyusunan Proposal Pendanaan (<i>pitching deck/prospectus</i>).....	75

1. Pengantar dan Metodologi Pelaksanaan	76
2. Pelaksanaan <i>Coaching</i>	80
3. Laporan Pelaksanaan.	81
D. Melakukan Monitoring dan Evaluasi Hasil Pendampingan Pendanaan Usaha Dampingan	82
1. Pengantar Evaluasi & Monitoring Proposal Pendanaan.....	82
2. Penerapan Hasil Evaluasi & Monitoring.....	85
3. Laporan Hasil Pendampingan Kepada Sumber Pendanaan.	87
E. Evaluasi Pengetahuan.....	90
LAMPIRAN.....	95
1. Kamus Istilah	95
2. Referensi	98

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.....	17
Tabel 2. 2 Perbedaan UMKM dengan Perusahaan Rintisan (Start-up).....	18
Tabel 2. 3 Tahapan Pertumbuhan UMKM	21
Tabel 2. 4 Tahapan Pertumbuhan UMKM Sebagai Start-up	22
Tabel 2. 5 Matrik Perbedaan UMKM dengan Start-up.....	23
Tabel 2. 6 Perbedaan Valuasi UMM dengan start-up.....	32
Tabel 2. 7 Skor Kualitatif untuk Valuasi	36
Tabel 2. 8 <i>Risk Factor Summation</i>	37
Tabel 2. 9 Metode Venture Capital.....	38
Tabel 2. 10 Perbedaan Perhitungan UMKM dengan start-up	48
Tabel 2. 11 Analisis Kelayakan Pendanaan UMKM dan Start-up	53
Tabel 2. 12 Karakteristik Pendanaan pada UMKM dan Start-up.....	55
Tabel 2. 13 Tabel Jenis dan Sumber Pendanaan.....	57
Tabel 2. 14 Studi Kasus Penyusunan Rencana Pendanaan	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Analisa Pertumbuhan Usaha.....	14
Gambar 2. 2 Kategori Kebutuhan Pendanaan Start-up.....	59
Gambar 2. 3 Karakteristik Kebutuhan Pendanaan pada Tahapan Pertumbuhan Start-up.....	61

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Tuntutan pembelajaran berbasis kompetensi menjadi sangat penting dalam meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang kompeten, sesuai dengan tuntutan kebutuhan pasar kerja. Selaras dengan tuntutan tersebut, maka dibutuhkan mekanisme pelatihan yang lebih praktis, aplikatif, serta dapat menarik dilaksanakan sehingga memotivasi para peserta dalam melaksanakan pelatihan yang diberikan. Seiring dengan mudahnya teknologi digunakan, maka materi pelatihan dapat disajikan dengan berbagai media pembelajaran sehingga dapat diakses secara offline dan online.

Modul pelatihan merupakan buku panduan dalam menyampaikan Materi Pelatihan yang berisi pengetahuan, keterampilan dan sikap yang diperlukan untuk mencapai kompetensi di unit ini.

Modul **Melakukan Pendampingan Akses Pendanaan UMKM** memberikan gambaran bagi pendamping tentang akses pendanaan baik bagi UMKM pada umumnya maupun *Start-up*, mampu melakukan valuasi dan melakukan pendampingan dalam mengakses sumber pendanaan yang sesuai dengan kondisi dan kapasitas usaha bisnis dampingan.

Modul ini merupakan bagian dari delapan Modul Pelatihan Berbasis Kompetensi (PBK) yang terdiri dari empat modul mengacu SKKNI Pendampingan UMKM No. 181 Tahun 2017 dan empat modul Non-SKKNI. Modul ini digunakan setelah Modul Pendampingan Penerapan Prinsip-Prinsip Syariah dalam Aktivitas Usaha, Pembiayaan dan Pendanaan.



B. Panduan Penggunaan Modul.

Beberapa ketentuan panduan penggunaan materi yang harus diperhatikan adalah sebagai berikut:

1. Modul ini diformulasikan menjadi 3 (tiga) buku, yaitu:
 - a) Buku Pelatihan, berupa bahan bacaan yang mengacu pada silabus;
 - b) Buku Penilaian, yang merupakan buku *assessment yang dimiliki assessor* untuk menilai peserta pelatihan atau asesi, terdiri dari lembar evaluasi melalui soal-soal pengetahuan beserta formatnya, lembar instruksi kerja yang memuat keterampilan dan sikap kerja, serta evaluasi personal dan;
 - c) Buku Kerja, digunakan oleh peserta selama pelatihan yang berisi dari format-format yang dapat digunakan dalam praktek penyusunan studi kelayakan usaha.

Ketiganya merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan sebagai referensi dalam media pembelajaran bagi peserta pelatihan dan instruktur/pembimbing, agar pelaksanaan pelatihan dapat dilakukan secara efektif dan efisien.

2. Modul ini dapat dijadikan rujukan untuk pelaksanaan PBK dengan penggunaannya dapat dikembangkan dan dikontekstualisasikan sesuai dengan kebutuhan, materi ini terdiri dari:
 - 1) Pengetahuan
 - 2) Keterampilan dan Sikap Kerja
 - 3) Evaluasi
 - 4) Lampiran:

- a) Daftar istilah.
 - b) Daftar referensi.
 - c) Unit kompetensi.
3. Slide *powerpoint* dan video merupakan kelengkapan yang dapat dijadikan referensi bagi para inuktur.
4. Peran instruktur terkait dengan penggunaan modul, antara lain:
- 1) Instruktur dapat menggunakan modul ini yang dilengkapi dengan referensi sumber lainnya seperti buku, video, file presentasi dan lain-lain sehingga diharapkan modul ini dapat diimplementasikan sesuai dengan kebutuhan masing-masing Lembaga pelatihan.
 - 2) Proses pembelajaran dapat disampaikan dengan menggunakan berbagai sumber yang menguatkan peserta pelatihan, baik melalui tahapan persiapan, pelaksanaan di kelas, praktek, melakukan investigasi, menganalisa, mendiskusikan, tugas kelompok, presentasi, serta menonton video.
 - 3) Keseluruhan materi yang tersedia sebagai referensi dalam buku ini dapat menjadi bahan dan gagasan untuk dikembangkan oleh inuktur dalam memperkaya materi pelatihan yang akan dilaksanakan.
5. Evaluasi pencapaian kompetensi peserta dapat dilaksanakan sesuai dengan proses penilaian berupa soal tertulis, wawancara, inuksi demonasi dan/atau produk yang dipersiapkan oleh instruktur
6. Referensi merupakan referensi yang menjadi acuan dalam penyusunan buku panduan pelatihan ini.
7. Lampiran merupakan bagian yang berisikan lembar kerja serta bahan yang dapat digunakan sebagai berkas kelengkapan pelatihan.

C. Silabus

Unit Kompetensi : Melakukan Pendampingan Akses Pendanaan UMKM
 Kode Unit : -
 Perkiraan Waktu Pelatihan : 3 JP @45 menit
 Metode Pelatihan : ~~Luring/Daring~~/Blended(*)
 Capaian Unit Kompetensi : Terlaksananya Pendampingan Akses Pendanaan bagi UMKM

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA	INDIKATOR UNJUK KERJA	PENGETAHUAN	KETERAMPILAN DAN SIKAP	DURASI
1. Menganalisis pertumbuhan usaha, valuasi bisnis, risiko dan kebutuhan pendanaan dampingan	1.1 Pertumbuhan dan valuasi bisnis usaha dampingan dianalisis 1.2 Risiko bisnis usaha dampingan dianalisis 1.3 Kebutuhan pendanaan usaha dampingan dianalisis	1.1 Terlaksananya analisa pertumbuhan usaha, valuasi bisnis, risiko bisnis dan kebutuhan pendanaan usaha dampingan	Penjelasan tentang : 1.1 Analisis Pertumbuhan dan Valuasi Bisnis Usaha Dampingan a. Perbedaan UMKM dan Usaha Rintisan Bserbasis Inovasi dan Teknologi (<i>Start-up</i>) - Perbedaan karakter bisnis UMKM dengan <i>Start-up</i> - Perbedaan pola/model dan tahapan pertumbuhan UMKM dengan <i>Start-up</i> - Perbedaan Aspek, Indikator, Metode dan penilaian pertumbuhan	1.1 Menganalisis Pertumbuhan dan valuasi bisnis usaha dampingan 1.2 Menganalisis Risiko bisnis usaha dampingan 1.3 Menganalisis kebutuhan pendanaan usaha dampingan diidentifikasi	35"

Commented [SR1]: 1.3 dan 1.1 di-switch

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA	INDIKATOR UNJUK KERJA	PENGETAHUAN	KETERAMPILAN DAN SIKAP	DURASI
			UMKM dengan <i>Start-up</i> b. Analisis Pertumbuhan Bisnis UMKM dan Usaha Rintisan Berbasis Inovasi dan Teknologi (<i>Start-up</i>) - Analisa pertumbuhan bisnis UMKM - Analisa pertumbuhan bisnis <i>Start-up</i> c. Analisis Valuasi Bisnis UMKM dan <i>Start-up</i> - Pengertian dan tujuan valuasi bisnis - Perbedaan aspek dan metode valuasi bisnis UMKM dengan <i>Start-up</i> - Analisis valuasi bisnis UMKM - Analisis valuasi bisnis <i>Start-up</i> 1.2 Analisis Risiko Bisnis UMKM dan <i>Start-up</i> a. Pengertian b. Jenis dan klasifikasi risiko bisnis dari sudut png		

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA	INDIKATOR UNJUK KERJA	PENGETAHUAN	KETERAMPILAN DAN SIKAP	DURASI
			pendanaan c. Risiko bisnis UMKM d. Risiko bisnis <i>Start-up</i> 1.3 Analisis Kebutuhan Pendanaan usaha dampingan a. Kebutuhan pendanaan - Pengertian - Perbedaan aspek dan metode perhitungan kebutuhan pendanaan UMKM dengan <i>Start-up</i> - Menghitung kebutuhan pendanaan UMKM - Menghitung kebutuhan pendanaan <i>Start-up</i> b. Aspek, metode dan analisis kelayakan pendanaan pada UMKM dan <i>Start-up</i>		
2. Menganalisa Jenis, sumber, akad, produk, skema, persyaratan, ketentuan pendanaan bagi usaha dampingan	2.1 Jenis, sumber, akad, produk, dan skema pendanaan diidentifikasi 2.2 Persyaratan, ketentuan dan biaya akses pendanaan	2.1 Terlaksananya analisis jenis, sumber, akad, produk, skema persyaratan, ketentuan pendanaan	Penjelasan tentang: 2.1 Identifikasi perbedaan pendanaan pada UMKM dengan <i>Start-up</i> a. Karakteristik dan pola pendanaan pada UMKM	2.1 Mengidentifikasi jenis, sumber, akad, produk, dan skema pendanaan 2.2 Mengidentifikasi persyaratan, ketentuan dan biaya	35 "

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA	INDIKATOR UNJUK KERJA	PENGETAHUAN	KETERAMPILAN DAN SIKAP	DURASI
	diidentifikasi 2.3 Konsekuensi hukum, risiko bisnis dan keuangan dari pendanaan diidentifikasi 2.4 Jenis, sumber, akad, produk, skema, persyaratan, ketentuan dan biaya pendanaan bagi UMKM Dampingan dianalisis 2.5 Hasil analisis sumber dan komponen pendanaan dengan hasil analisis kebutuhan pendanaan usaha dampingan dianalisis 2.6 Rencana pendanaan usaha dampingan disusun 2.7 Proposal pendanaan usaha dampingan disusun	yang sesuai bagi usaha dampingan 2.2 Disusnya dokumen hasil identifikasi Jenis, sumber, akad, produk, skema, persyaratan, ketentuan pendanaan yang sesuai bagi UMKM Dampingan	b. Karakteristik dan pola pendanaan <i>Start-up</i> berdasarkan tahapan perkembangan bisnis-nya 2.2 Identifikasi Pendanaan Untuk UMKM - Pengertian - Jenis - Sumber - Produk - Akad - Skema - Biaya - Persyaratan dan Ketentuan - Cara Perolehan 2.3 Identifikasi Pendanaan untuk Usaha Rintisan Berbasis Inovasi dan Teknologi (<i>Start-up</i>) - Pengertian - Jenis - Sumber - Produk - Akad - Skema - Biaya - Persyaratan dan Ketentuan - Cara Perolehan	akses pendanaan diidentifikasi 2.3 Mengidentifikasi Konsekuensi hukum, risiko bisnis dan keuangan dari pendanaan 2.4 Menganalisa jenis, sumber, akad, produk, skema, persyaratan, ketentuan dan biaya pendanaan 2.5 Mencocokkan hasil analisis sumber dan komponen pendanaan dengan hasil analisis kebutuhan pendanaan usaha dampingan 2.6 Menyusun rencana pendanaan usaha dampingan disusun 2.7 Menyusun proposal pendanaan usaha dampingan disusun	

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA	INDIKATOR UNJUK KERJA	PENGETAHUAN	KETERAMPILAN DAN SIKAP	DURASI
			2.4 Identifikasi Konsekuensi hukum, risiko bisnis dan keuangan dari pendanaan a. Konsekuensi hukum kepemilikan usaha bersama investor - Hak dan kewajiban investor dan pemilik usaha - Menghindari jebakan pengambilalihan paksa (hostile takeover) - Menyelesaikan Perselisihan b. Pembagian risiko dan keuntungan bisnis bersama investor - Prinsip - Ketentuan - Mekanisme - Metode Perhitungan - Pelaporan 2.5 Analisis komponen dan konsekuensi pendanaan dengan kondisi usaha dampingan 2.6 Mencocokkan hasil analisis		

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA	INDIKATOR UNJUK KERJA	PENGETAHUAN	KETERAMPILAN DAN SIKAP	DURASI
			komponen pendanaan dengan hasil analisis kebutuhan pendanaan UMKM dampingan 2.7 Memilih sumber dan komponen pendanaan dan menyusun rencana pendanaan usaha dampingan 2.8 Penyusunan proposal pendanaan (<i>pitching deck/prospektus</i>) usaha dampingan a. Tujuan penyusunan proposal pendanaan b. Aspek proposal pendanaan c. Poin-poin penting (<i>critical point</i>) yang diperhatikan investor dalam proposal pendanaan d. Tahapan penyusunan proposal pendanaan e. Format penyusunan proposal pendanaan		
3. Melakukan <i>Coaching</i>	3.1 Data dan informasi	3.1 Terlaksananya	Penjelasan tentang:	3.1 Menyiapkan data dan	50"

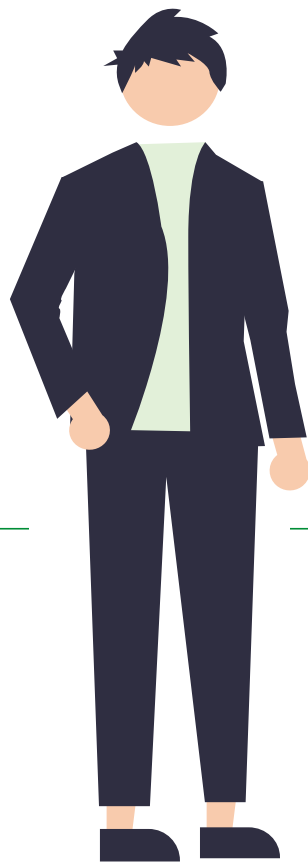
ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA	INDIKATOR UNJUK KERJA	PENGETAHUAN	KETERAMPILAN DAN SIKAP	DURASI
penyusunan Proposal Pendanaan (<i>pitching deck/prospectus</i>)	yang dibutuhkan untuk penyusunan proposal pendanaan (<i>pitching deck/prospektus</i>) disiapkan 3.2 Proposal pendanaan (<i>pitching deck/prospektus</i>) disusun 3.3 Proposal pendanaan (<i>pitching deck/prospectus</i>) dipresentasikan kepada investor 3.4 Finalisasi proposal pendanaan dilakukan	<i>Coaching</i> penyusunan Proposal pendanaan (<i>pitching deck/prospektus</i>) dan dokumen proposal yang telah dsusun oleh UMKM dengan cermat 3.2 Disusunnya proposal pendanaan (<i>pitching deck/prospektus</i>) usaha dampingan	3.1 Melakukan <i>Coaching</i> a. Pengantar dan metodologi pelaksanaan Tema : ▪ Penyiapan data dan informasi yang dibutuhkan untuk penyusunan proposal pendanaan (<i>pitching deck/prospectus</i>) ▪ Penyusunan proposal pendanaan (<i>pitching deck/prospektus</i>) usaha dampingan ▪ Presentasi proposal pendanaan (<i>pitching deck/prospektus</i>) usaha dampingan ▪ Finalisasi proposal pendanaan /investasi (<i>pitching deck/prospektus</i>) b. Pelaksanaan <i>Coaching</i> c. Laporan pelaksanaan <i>Coaching</i>	informasi yang dibutuhkan untuk penyusunan proposal pendanaan (<i>pitching deck/prospektus</i>) 3.2 Menyusun proposal pendanaan (<i>pitching deck/prospektus</i>). 3.3 Mempresentasikan proposal pendanaan (<i>pitching deck/prospektus</i>) 3.4 Melakukan finalisasi proposal pendanaan (<i>pitching deck/prospektus</i>)	

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA	INDIKATOR UNJUK KERJA	PENGETAHUAN	KETERAMPILAN DAN SIKAP	DURASI
4. Melakukan monitoring dan evaluasi hasil pendampingan pendanaan usaha dampingan	4.1 Aktivitas pendampingan pendampingan pendanaan usaha dampingan dievaluasi 4.2 Dokumen proposal pendanaan (<i>pitching deck/Prospectus</i>) dilaporkan 4.3 Proses pengajuan proposal kepada sumber pnaan dimonitor 4.4 Pendampingan pendanaan dimonitor dan dievaluasi	4.1 Terlaksananya monitoring dan evaluasi hasil pendampingan dan pelaporan dokumen proposal dengan tepat 4.2 Tersedianya dokumen laporan hasil monitoring dan evaluasi pendampingan pendanaan	Penjelasan tentang : • Pengantar laporan hasil pendampingan. • Evaluasi dan monitoring ○ Pengantar monitoring dan evaluasi ○ Persiapan monitoring dan evaluasi ▪ Design monitoring dan evaluasi (metode & perangkat) ▪ Alat dan bahan ▪ Rencana waktu pelaksanaan ○ Pelaksanaan monitoring dan evaluasi ○ Perumusan Hasil monitoring dan evaluasi • Format persyaratan pembuatan laporan • Konten laporan pendampingan ○ Aktivitas pendampingan pendanaan usaha dampingan ○ Dokumen proposal	4.1 Mengevaluasi aktivitas pendampingan pendampingan pendanaan usaha dampingan 4.2 Melaporkan dokumen proposal pendanaan (<i>pitching deck/prospektus</i>) 4.3 Memonitor proses pengajuan proposal kepada sumber pnaan. 4.4 Memonitor dan mengevaluasi Pendampingan pendanaan usaha dampingan	15"

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA	INDIKATOR UNJUK KERJA	PENGETAHUAN	KETERAMPILAN DAN SIKAP	DURASI
			pendanaan (<i>pitching deck</i>/Prospectus ○ Proses Pengajuan Proposal kepada sumber pendanaan ○ Hasil monitoring Pendampingan pendanaan usaha dampingan • Penyusunan laporan hasil pendampingan Cara melakukan monitoring dan evaluasi hasil pendampingan pendanaan bagi UMKM		



Pendamping mengenali
perbedaan karakteristik
UMKM dan *Start Up*
dilihat dari bidang usaha,
model pertumbuhan dan
model pendanaannya

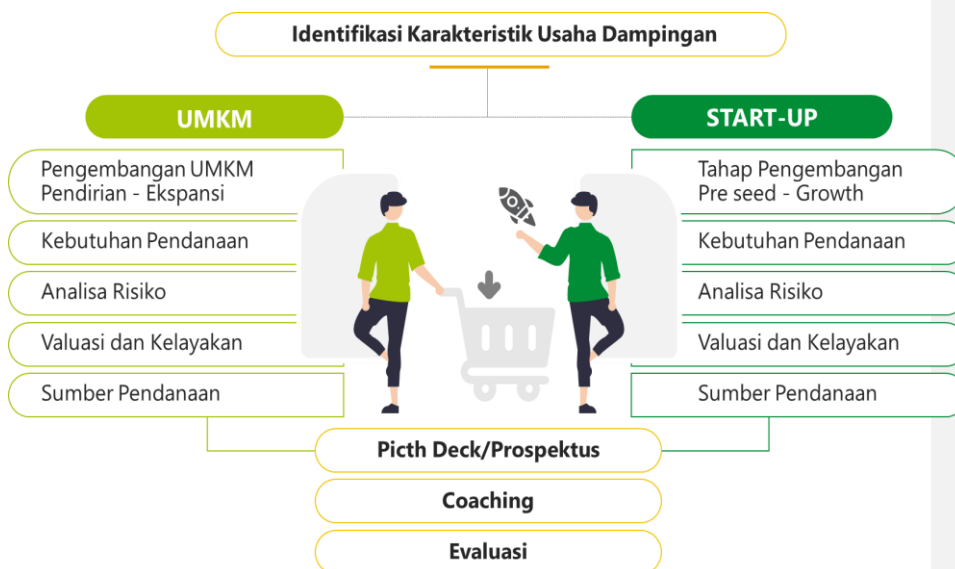


BAB II

MATERI PENGETAHUAN

Modul ini menyajikan bahan materi kompetensi yang harus dikuasai oleh seorang Pendamping dalam melakukan pendampingan akses pendanaan yang di ilustrasikan dengan gambar berikut:

Gambar 2. 1 Kompetensi Pendampingan Akses Pendanaan



Seorang pendamping UMKM yang UMKM dampingan nya sudah layak *scale up* berkembang menjadi usaha kecil dan menengah bahkan besar, maka pengetahuan seorang pendamping juga harus ditingkatkan tidak hanya menguasai materi tentang manajemen usaha, akan tetapi juga harus mampu menjadikan UMKM layak mendapatkan akses pendanaan sesuai pekembangan nya. Oleh karena itu dalam modul ini akan dijelaskan bagaimana seorang pendamping UMKM mampu membedakan antara UMKM pada umumnya dengan usaha rintisan berbasis teknologi (*start up*), menyiapkan pickdeck/prospektus, melakukan *coaching* dan evaluasi.

A. Menganalisis Pertumbuhan Usaha, Valuasi Bisnis, Risiko dan Kebutuhan Pendanaan Dampingan

1. Analisis Pertumbuhan dan Valuasi Bisnis Usaha Dampingan

a. Perbedaan UMKM dan Usaha Rintisan Berbasis Inovasi dan Teknologi (*Start-up*)

1) Perbedaan karakter bisnis UMKM dengan *Start-up*.

UMKM adalah kegiatan usaha atau bisnis yang dijalankan oleh individu, rumah tangga, maupun badan usaha kecil. Penggolongannya berdasarkan besaran omzet per tahun, jumlah kekayaan atau aset, dan jumlah karyawan yang dipekerjakan. Tidak semua usaha bisa dikategorikan sebagai UMKM, beberapa usaha digolongkan sebagai usaha besar sebab jumlah kekayaan bersih atau omzet per tahunnya lebih besar dari usaha menengah. Usaha-usaha besar tersebut meliputi usaha patungan, nasional milik negara atau swasta, serta asing yang beroperasi di wilayah Indonesia.

Agar proses analisis dan penyusunan kelayakan usaha sesuai dengan kebutuhan UMKM maka perlu dipahami batasan UMKM itu sendiri dan peraturan-peraturan yang berlaku sebagaimana diatur dalam ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- a) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah;
- b) Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja yang telah ditetapkan menjadi undang-undang dengan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023;
- c) Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah;

- d) Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 3 Tahun 2021 tentang Peraturan Pelaksana Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Batasan UMKM yang digunakan dalam penyusunan delapan modul ini mengacu pada Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Perlindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah adalah sebagai berikut:

- a) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro.
- b) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.
- c) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah.
- d) Pada Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dikelompokan berdasarkan kriteria modal dan hasil penjualan tahunan. Untuk kriteria modal dan penjualan sebagaimana disebutkan pada pasal 35:

Tabel 2. 1 Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

No	Skala Usaha	Modal*	Penjualan per-Tahun
1	Mikro	≤ Rp. 1 Miliar	≤ Rp. 2 Miliar
2	Kecil	Rp. 1 - 5 Miliar	Rp. 2 – 15 Miliar
3	Menengah	Rp. 5 – 10 Miliar	Rp. 15 – 50 Miliar
*) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha			

Sedangkan *Start-up* adalah sebuah istilah yang merujuk pada suatu bisnis atau perusahaan rintisan. Perusahaan rintisan merupakan perusahaan yang baru beroperasi dan masih berada pada fase pengembangan untuk menemukan pasar dan mengembangkan produk. Saat ini, istilah *Start-up* bisa lebih dikerucutkan lagi menjadi perusahaan rintisan yang mengacu pada bisnis berbasis teknologi. Suatu perusahaan bisa dikatakan sebagai *Start-up* apabila memiliki 3 faktor, yaitu founder atau pendiri investor atau pemberi dana, serta produk atau layanan. Berikut ini perbedaan UMKM dengan Perusahaan Rintisan (*Start-up*):



Tabel 2. 2 Perbedaan UMKM dengan Perusahaan Rintisan (Start-up)

No	Usaha	Produk	Skala Bisnis	Permodalan	Akselerasi
1	UMKM	Produk UMKM umumnya berbentuk fisik, sesuai kearifan lokal dan produk layanan yang sudah ada di pasar	UMKM memiliki skala bisnis yang lebih kecil. Bisnis UMKM pada dasarnya lebih bersifat lokal	UMKM umumnya memutar modal dari kantong sendiri atau pinjaman orang terdekat	Akselerasi UMKM biasanya lebih bertahap dan lebih stabil. Tujuannya mempertahankan bisnis, melayani pasar lokal, dan mencapai keberlanjutan jangka panjang.
2	<i>Start-up</i> / Perusahaan Rintisan	Produk <i>Start-up</i> lebih berbentuk layanan digital dengan produk yang inovatif dan memberikan solusi	Skala bisnisnya juga tidak terbatas pada tingkat lokal atau nasional.	<i>Start-up</i> akan mencari investor yang dapat mendanai pertumbuhan yang ingin dikejar	<i>Start-up</i> memiliki tingkat akselerasi yang jauh lebih agresif. <i>Start-up</i> mencari pendanaan dan memperluas ke pasar global, dan berfokus pada perolehan pangsa pasar yang cepat

2) Model dan tahapan pertumbuhan UMKM dengan *Start-up*.

Pertumbuhan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang terkait dengan *Start-up* dapat mengikuti beberapa model dan tahapan tertentu. Berikut ini adalah beberapa model pertumbuhan UMKM, dengan tujuan agar pendamping dapat mengidentifikasi pada level mana UMKM tersebut:

- a) Model *E-Commerce* atau *Marketplace*: UMKM dapat memanfaatkan platform *E-Commerce* atau *Marketplace* untuk memasarkan produk atau jasa mereka. Tahapannya melibatkan pembuatan toko online, pengelolaan inventaris, promosi online, dan pengembangan layanan pelanggan.
- b) Model Layanan Teknologi: *Start-up* UMKM dapat berkembang dengan menawarkan layanan teknologi seperti pengembangan perangkat lunak, desain grafis, pemasaran digital, atau manajemen data. Tahapannya melibatkan pengembangan keterampilan teknis, akuisisi klien, dan perluasan jangkauan layanan.
- c) Model Produk Inovatif: Dalam model ini, UMKM memulai *Start-up* untuk mengembangkan produk atau jasa inovatif yang dapat mengisi kebutuhan pasar yang belum terpenuhi. Tahapannya termasuk penelitian pasar, pengembangan produk, uji coba, dan pemasaran.

Kemudian tahapan pertumbuhan UMKM dengan *Start-up* adalah sebagai berikut:

- a) Pengembangan Konsep: Tahap awal yang perlu dilakukan UMKM untuk menjadi startup adalah dengan cara mengembangkan konsep bisnis yang lebih rinci, termasuk model bisnis, nilai tambah

produk atau layanan, dan pelanggan target sebagaimana tabel karakteristik perbedaan UMKM dengan *Start-up*.

- b) Pendanaan Awal (Funding): Untuk memulai *Start-up*, mungkin memerlukan pendanaan awal. Ini dapat datang dari modal sendiri, pendanaan pribadi, investasi dari angel investor, atau pendanaan ventura.
- c) Pengembangan Produk atau Layanan: Setelah mendapatkan dana, mulailah mengembangkan produk atau layanan sesuai dengan konsep yang telah dibuat.
- d) Peluncuran: Ketika produk atau layanan sudah siap, luncurkan ke pasar. Ini bisa melalui situs web, aplikasi, atau platform online lainnya.
- e) Pemasaran dan Promosi: Promosikan produk atau layanan secara aktif untuk menjangkau pelanggan target. Ini bisa melalui iklan online, media sosial, atau strategi pemasaran lainnya.
- f) Pengembangan Pelanggan dan Pertumbuhan: Fokus pada akuisisi pelanggan, pelayanan pelanggan, dan perluasan basis pelanggan.
- g) Pengukuran dan Peningkatan: Pantau kinerja bisnis dan gunakan data untuk membuat perbaikan. Terus tingkatkan produk, layanan, dan strategi pemasaran.
- h) Skalabilitas dan Ekspansi: Jika bisnis berhasil, pertimbangkan untuk memperluas atau menskalakan operasi. Ini bisa melalui ekspansi geografis, penambahan produk atau layanan, atau peningkatan kapasitas produksi.
- i) Berlanjut dan Beradaptasi: Bisnis *Start-up* selalu berubah dan berkembang. Penting untuk terus beradaptasi dengan perubahan pasar dan tren, serta menjaga semangat inovasi.



Tabel 2. 3 Tahapan Pertumbuhan UMKM

Tahapan Pertumbuhan UMKM (PP NO 7 Th 2021)			
Kriteria UMKM	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
Kepemilikan	Perorangan dan/atau badan usaha perorangan	Perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang bukan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan	Perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang bukan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan
Perizinan	Memiliki NIB	Memiliki NIB	Memiliki NIB
Alternatif Pendanaan	BPRS/P2P Financing	P2P Financing/SCF Syariah	Bank Syariah/SCF Syariah
Promosi	Biaya sewa paling banyak 30% dari harga sewa komersial oleh penyelenggara infrastruktur publik	Biaya sewa paling banyak 30% dari harga sewa komersial oleh penyelenggara infrastruktur publik	-
Penjualan Tahunan	≤ Rp. 2M	Rp. 2–15M	Rp. 15–50M
Modal	≤ Rp. 1M	Rp. 1–5M	Rp. 5–10M



Tabel 2. 4 Tahapan Pertumbuhan UMKM Sebagai Start-up

Tahap Pertumbuhan UMKM Sebagai Start-Up				
Fase/Stage	IDE	START-UP	DEVELOPMENT	GROWTH
	Tahap validasi ide	Mulai Melakukan penjualan	Memiliki <i>costumer (repeatable user)</i>	Jumlah costumer terus naik lebih banyak dari pada yang berhenti menggunakan layanan
	Belum memiliki <i>Revenue</i>	Sudah memiliki <i>Revenue</i> namun blm stabil	Memiliki <i>revenue</i> yang tumbuh	Ekuitas berangsur angsur positif dan naik
	Belum Profit	Belum profit atau profit masih kecil	Mungkin masih rugi namun kerugian berkurang dari waktu ke waktu	<i>Revenue</i> naik dari waktu ke waktu
	Mengandalkan pendanaan	Legalitas perizinan sudah dimiliki	Sudah memiliki profit walau masih kecil	Laba naik dari waktu ke waktu
	Legalitas belum sepenuhnya lengkap			
	PRE-SEED	SEED	EARLY	GROWTH
Valuation	50jt – 5M	3M – 15M	15M – 30M	<30M



3) Perbedaan Aspek, Indikator, Metode dan *Start-up* penilaian pertumbuhan UMKM dengan *Start-up*

Perbedaan ini mencerminkan perbedaan sifat, tujuan, dan fokus antara UMKM dan *Start-up*. UMKM cenderung berfokus pada pertumbuhan yang stabil dan berkelanjutan, sementara *Start-up* lebih berorientasi pada pertumbuhan yang cepat dan pengambilan risiko untuk mencapai eksponensial. Dengan demikian, indikator, metode, dan penilaian pertumbuhan mereka mencerminkan strategi dan karakteristik yang berbeda.

Tabel 2. 5 Matrik Perbedaan UMKM dengan *Start-up*

No	Usaha	Aspek	Indikator	Metode	Penilaian
1	UMKM	Pendapatan	Total pendapatan tahunan	Pencatatan pendapatan dan laporan keuangan	Pertumbuhan pendapatan sebesar X% per tahun
		Inovasi	Tingkat inovasi dalam produk dan proses	Survei inovasi dan Survei inovasi dan penelusuran	Peluncuran produk baru setiap X bulan
		Kinerja Keuangan	Profitabilitas, likuiditas, dan solvabilitas	Analisis rasio keuangan dan arus kas	ROI positif dalam X bulan
		Pengembangan SDM	Jumlah karyawan dan tingkat keahlian	Evaluasi kebutuhan SDM dan pelatihan	Pertumbuhan tim pengembangan sebesar X% per tahun
		Pemasaran	Pendekatan pemasaran konvensional	Evaluasi strategi pemasaran dan konversi	Tingkat konversi pemasaran online X%



		Skalabilitas	Kemampuan untuk meningkatkan produksi atau layanan	Evaluasi infrastruktur dan teknologi	Pertumbuhan skala sebesar X% per tahun
2.	Start-up	Pendapatan	Pendapatan dari penjualan produk atau layanan digital	Pencatatan pendapatan dan laporan keuangan	Pertumbuhan pendapatan sebesar X% per tahun
		Inovasi	Tingkat inovasi dalam pengembangan teknologi atau produk baru	Survei inovasi dan penelusuran paten	Peluncuran produk baru setiap X bulan
		Kinerja Keuangan	Profitabilitas, likuiditas, dan solvabilitas	Analisis rasio keuangan dan arus kas	ROI positif dalam X bulan
		Pengembangan SDM	Tim pengembangan dan keterampilan teknis	Evaluasi kebutuhan SDM dan pelatihan	Pertumbuhan tim pengembangan sebesar X% per tahun
		Pemasaran	Pemasaran digital dan media sosial	Evaluasi strategi pemasaran dan konversi	Tingkat konversi pemasaran online sebesar X%
		Skalabilitas	Kemampuan untuk menggunakan pengguna atau pelanggan	Evaluasi infrastruktur dan teknologi	Pertumbuhan skala sebesar X% per tahun

b. Analisis Pertumbuhan Bisnis UMKM dan Usaha Rintisan Berbasis Inovasi dan Teknologi (*Start-up*)

Analisis pertumbuhan bisnis UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah suatu proses yang penting untuk memahami bagaimana bisnis tersebut berkembang dari waktu ke waktu. Analisis ini membantu pemilik bisnis UMKM untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang memengaruhi pertumbuhan mereka. Berikut adalah beberapa langkah penting dalam analisis pertumbuhan bisnis UMKM:

- 1) Identifikasi Tujuan Pertumbuhan. Tentukan dengan jelas tujuan pertumbuhan bisnis . Apakah ingin meningkatkan pendapatan, memperluas pangsa pasar, meningkatkan keuntungan, atau mengembangkan lini produk atau layanan? Menentukan tujuan pertumbuhan akan membantu fokus pada faktor-faktor yang relevan.
- 2) Analisis Internal:
 - a) Keuangan, evaluasi laporan keuangan untuk memahami kesehatan keuangan bisnis. Perhatikan profitabilitas, likuiditas, dan solvabilitas.
 - b) Operasional, tinjau proses bisnis untuk mengidentifikasi efisiensi dan potensi perbaikan. Pertimbangkan pemanfaatan sumber daya dan proses internal.
 - c) Sumber daya manusia, evaluasi tim , termasuk jumlah, keterampilan, dan produktivitas. Apakah memerlukan lebih banyak karyawan atau pelatihan karyawan?
- 3) Analisis Eksternal:
 - a) Pasar, perhatikan tren pasar, perilaku pelanggan, dan pesaing. Apakah ada perubahan dalam permintaan pasar atau perubahan dalam perilaku pelanggan yang dapat memengaruhi pertumbuhan bisnis.

- b) Regulasi, amati perubahan dalam regulasi yang dapat memengaruhi bisnis, seperti perubahan peraturan pajak.
 - c) Peluang dan Ancaman. Identifikasi peluang dan ancaman yang mungkin memengaruhi pertumbuhan bisnis, termasuk perubahan teknologi, tren industri, atau faktor-faktor eksternal lainnya.
- 4) Perencanaan Strategis. Setelah menganalisis faktor internal dan eksternal, buat rencana strategis yang mencakup langkah-langkah konkret untuk mencapai tujuan pertumbuhan bisnis. Ini bisa mencakup perubahan dalam strategi pemasaran, pengembangan produk, ekspansi geografis, atau investasi dalam sumber daya manusia.
 - 5) Pelaksanaan dan Pemantauan. Implementasikan rencana strategis dan monitor secara teratur kemajuan yang dibuat. Pantau kinerja bisnis secara berkala untuk memastikan mencapai tujuan pertumbuhan yang telah ditetapkan.
 - 6) Evaluasi Kembali dan Penyesuaian. Selama proses pertumbuhan, perlu untuk secara teratur mengevaluasi hasil dan melakukan penyesuaian sesuai keadaan yang ada. Terus beradaptasi dengan perubahan pasar dan lingkungan bisnis.
 - 7) Konsultasi dan Dukungan. Jika menghadapi kesulitan dalam menganalisis pertumbuhan bisnis, pertimbangkan untuk mendapatkan bantuan dari konsultan bisnis atau organisasi yang mendukung UMKM.
- c. Analisa pertumbuhan bisnis *Start-up*
- Analisis pertumbuhan bisnis *Start-up* adalah langkah kunci untuk memahami bagaimana bisnis baru berkembang dan mengidentifikasi peluang serta tantangan yang ada. Berikut adalah langkah-langkah dalam menganalisis pertumbuhan bisnis *Start-up*:

- 1) Tujuan Pertumbuhan: Tetapkan dengan jelas tujuan pertumbuhan bisnis *Start-up*. Apakah ingin meningkatkan pangsa pasar, mempercepat akuisisi pelanggan, mencapai pendapatan tertentu, atau mengembangkan lini produk atau layanan? Tujuan yang jelas akan membantu mengarahkan analisis.
- 2) Analisis Data:
 - a) Metrik Kunci (KPIs): Identifikasi dan analisis metrik kunci yang paling relevan untuk *Start-up*, seperti *Monthly Recurring Revenue* (MRR). *Monthly Recurring Revenue* (MRR) adalah ukuran pendapatan yang dihasilkan oleh suatu bisnis dari pelanggan berlangganan setiap bulan. MRR sangat umum digunakan dalam bisnis berbasis langganan, seperti layanan berlangganan bulanan atau produk berlangganan. Konsep ini membantu perusahaan memahami pendapatan berulang dan memonitor pertumbuhannya dari waktu ke waktu. Contoh sederhana, jika sebuah *Start-up* memiliki 100 pelanggan dan masing-masing pelanggan membayar biaya langganan sebesar Rp. 50.000, maka MRR *Start-up* tersebut adalah:
MRR: 100 pelanggan x Rp. 50.000 = Rp. 5.000.000
 - b) Analisis Retensi Pelanggan: Tinjau tingkat retensi pelanggan untuk memahami sejauh mana berhasil mempertahankan pelanggan yang sudah ada.
 - c) Siklus Penjualan: Evaluasi seberapa lama proses penjualan dan apakah ada hambatan dalam alur penjualan.
 - d) Konversi: Tinjau tingkat konversi pada berbagai tahap alur konsumen untuk mengidentifikasi area di mana perbaikan dibutuhkan.



3) Analisis Pasar:

- a) Pesaing: Tinjau pesaing dan pemain utama di pasar . Apa yang mereka lakukan dengan baik, dan apa yang dapat pelajari dari mereka.
- b) Tren Pasar: Amati tren pasar, perubahan dalam perilaku konsumen, dan perubahan dalam permintaan pasar yang dapat memengaruhi pertumbuhan bisnis .

4) Analisis Model Bisnis:

- a) Tinjau model bisnis *Start-up* dan apakah ada peluang untuk meningkatkan monetisasi atau diversifikasi pendapatan.
- b) Evaluasi strategi penetapan harga, struktur biaya, dan potensi kerjasama strategis.

5) Perencanaan Strategis:

- a) Berdasarkan hasil analisis, buat rencana strategis yang mencakup langkah-langkah konkret untuk mencapai tujuan pertumbuhan.
- b) Pertimbangkan strategi pemasaran, pengembangan produk, perluasan geografis, atau pendanaan tambahan yang diperlukan.

6) Pelaksanaan dan Pemantauan:

- a) Implementasikan rencana strategis dan terus pantau kemajuan secara berkala.
- b) Gunakan data dan analisis untuk membuat keputusan yang lebih baik dan beradaptasi dengan perubahan keadaan.

7) Evaluasi Kembali dan Penyesuaian:

- a) Selama pertumbuhan bisnis *Start-up*, secara berkala evaluasi hasil yang dicapai dan lakukan penyesuaian sesuai keadaan yang ada.

- b) Terus beradaptasi dengan perubahan pasar dan pelajari dari pengalaman

8) Konsultasi dan Dukungan:

Pertimbangkan untuk menggandeng konsultan bisnis atau mencari dukungan dari inkubator atau akselerator *Start-up* jika memerlukan panduan tambahan.

2. Analisis Valuasi Bisnis UMKM dan *Start-up*

a. Pengertian dan tujuan valuasi bisnis

Valuasi bisnis adalah proses penentuan nilai sebenarnya atau estimasi nilai suatu bisnis. Tujuannya adalah untuk menentukan seberapa banyak bisnis tersebut sebenarnya bernilai dalam hal nilai pasar, nilai intrinsik, atau nilai yang dapat dijual. Valuasi bisnis melibatkan analisis berbagai faktor dan aset yang memengaruhi nilai bisnis, seperti pendapatan, aset, liabilitas, prospek pertumbuhan, dan posisi di pasar. Tujuan valuasi bisnis adalah sebagai berikut:

1) Penjualan atau Akuisisi.

Valuasi bisnis digunakan untuk menentukan harga jual yang wajar jika pemilik ingin menjual bisnisnya. Di sisi lain, perusahaan yang berencana mengakuisisi bisnis juga menggunakan valuasi untuk menilai apakah harga yang diminta oleh penjual wajar.

2) Pendanaan Tambahan.

Bisnis mungkin memerlukan pendanaan tambahan, seperti modal ventura atau pinjaman bank. Valuasi bisnis membantu menentukan seberapa banyak kepemilikan yang akan diberikan kepada investor atau pemberi pinjaman sebagai gantinya.



3) Keputusan Investasi.

Valuasi bisnis dapat membantu investor menentukan apakah berinvestasi dalam bisnis tersebut adalah pilihan yang cerdas. Ini membantu dalam mengevaluasi potensi keuntungan dan risiko yang terlibat dalam investasi.

4) Pengelolaan Keuangan.

Valuasi dapat membantu pemilik bisnis dalam perencanaan keuangan jangka panjang. Dengan mengetahui nilai bisnis, pemilik dapat merencanakan pengelolaan sumber daya keuangan, pengembangan bisnis, dan strategi pertumbuhan.

5) Pengelolaan Kepemilikan.

Valuasi bisnis juga dapat digunakan untuk menilai nilai kepemilikan bagi pemegang saham, mitra bisnis, atau pewaris. Ini berguna dalam perencanaan suksesi atau pembagian keuntungan di antara para pemegang saham.

6) Pemecahan Sengketa.

Valuasi bisnis dapat digunakan untuk menyelesaikan sengketa atau konflik antara pemegang saham atau mitra bisnis. Penentuan nilai bisnis yang adil dapat membantu dalam negosiasi.

7) Perencanaan Pajak.

Valuasi bisnis dapat berdampak pada perencanaan pajak. Nilai bisnis yang akurat dapat membantu pemilik memahami konsekuensi pajak transaksi bisnis.

8) Kepatuhan Hukum.

Beberapa regulasi dan hukum memerlukan valuasi bisnis dalam kasus tertentu, seperti peraturan akuntansi dan hukum perpajakan.

b. Perbedaan aspek dan metode valuasi bisnis UMKM dengan *Start-up*

Valuasi bisnis UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah proses penentuan nilai aktual atau estimasi nilai bisnis UMKM. Valuasi ini dilakukan untuk menentukan seberapa banyak bisnis UMKM tersebut sebenarnya bernilai dalam hal nilai pasar atau nilai yang dapat dijual. Meskipun UMKM seringkali memiliki skala yang lebih kecil dibandingkan dengan perusahaan besar, valuasi tetap penting karena dapat memengaruhi berbagai aspek, termasuk keputusan investasi, pendanaan, perencanaan keuangan, dan keputusan strategis.

Dalam konteks UMKM, valuasi bisnis melibatkan penilaian berbagai faktor yang memengaruhi nilai bisnis, seperti aset, pendapatan, liabilitas, prospek pertumbuhan, kualitas manajemen, pangsa pasar, dan faktor-faktor indui yang relevan. Beberapa metode yang umum digunakan dalam valuasi bisnis UMKM meliputi metode perbandingan (*comparison method*), metode pendapatan (*income method*), dan metode biaya (*cost method*).

Sedangkan valuasi bisnis *Start-up* adalah proses penentuan nilai aktual atau estimasi nilai sebuah perusahaan rintisan (*Start-up*). Valuasi *Start-up* adalah salah satu elemen kunci dalam mengukur seberapa berharga atau berpotensi bisnis tersebut. Dalam konteks *Start-up*, valuasi ini melibatkan penilaian berbagai faktor yang memengaruhi nilai perusahaan baru, termasuk pertumbuhan pendapatan, potensi pasar, teknologi atau inovasi yang dimiliki, tim manajemen, pesaing, dan berbagai aset dan liabilitas lainnya.

Tabel 2. 6 Perbedaan Valuasi UMM dengan *Start-up*

No	Perbedaan Aspek dan Metode Valuasi Bisnis	
	UMKM	<i>Start-up</i>
1.	Aspek Valuasi Bisnis UMKM: - Aset: Meliputi penilaian aset fisik seperti tanah, bangunan, peralatan, dan inventaris. - Pendapatan: Pendapatan yang dihasilkan oleh UMKM, serta pertumbuhan pendapatan dari tahun ke tahun. - Keuntungan dan Kerugian: Laba bersih dan kerugian yang dihasilkan oleh bisnis, serta profitabilitas. - Riwayat Keuangan: Sejarah keuangan dan laporan keuangan terkait, termasuk neraca, laporan laba rugi, dan laporan arus kas. - Risiko Bisnis: Risiko yang terkait dengan UMKM, seperti risiko pasar, risiko keuangan, dan risiko operasional. - Tren Pasar: Perkembangan pasar lokal atau regional yang dapat memengaruhi bisnis.	Aspek Valuasi Bisnis <i>Start-up</i>: - Pertumbuhan: Potensi pertumbuhan bisnis <i>Start-up</i> dalam jangka panjang, seperti perkiraan pendapatan, pangsa pasar, dan jumlah pengguna. - Teknologi dan Inovasi: Nilai dari teknologi, produk, atau layanan inovatif yang dimiliki oleh <i>Start-up</i>. - Tim Manajemen: Kualitas tim manajemen, keterampilan, dan pengalaman anggota tim. - Pesaing dan Pasar: Analisis persaingan dan potensi pasar yang dapat memengaruhi pertumbuhan <i>Start-up</i>. - Aset Intelektual: Hak paten, merek dagang, dan aset intelektual lainnya yang dimiliki oleh <i>Start-up</i>.
2.	Metode Valuasi Bisnis <i>Start-up</i>: - Metode Valuasi Bisnis UMKM: Metode Aset (Asset-Based Valuation): Penilaian aset fisik dan aset berwujud lainnya. - Metode Pemasukan (Income-Based Valuation): Penilaian berdasarkan pendapatan, dengan menggunakan metrik seperti nilai sekarang (present value) dari aliran kas bebas masa depan.	Metode Valuasi Bisnis <i>Start-up</i>: - Metode Penilaian Pendapatan (<i>Income-Based Valuation</i>): Menilai <i>Start-up</i> berdasarkan pendapatan yang diharapkan atau aliran kas bebas masa depan dengan menggunakan diskon arus kas (<i>Discounted Cash Flow</i> - DCF). - Metode Pasar (Market-Based Valuation): Membandingkan <i>Start-up</i> dengan perusahaan serupa dalam industri yang sama dan

	c. Metode Perbandingan (Market-Based Valuation): Membandingkan UMKM dengan bisnis serupa dalam sektor yang sama dan menentukan nilai berdasarkan perbandingan ini.	menentukan nilai berdasarkan perbandingan ini. c. Metode Biaya (Cost-Based Valuation): Menilai <i>Start-up</i> berdasarkan biaya pengembangan produk atau layanan, serta biaya aset yang dimiliki. d. Metode Evaluasi Pasar (Market Approach): Menggunakan data transaksi di pasar untuk menilai nilai <i>Start-up</i> . Ini bisa termasuk perbandingan dengan transaksi serupa atau nilai yang diberikan kepada <i>Start-up</i> serupa.
--	--	--

c. Analisis valuasi bisnis UMKM.

Analisis valuasi bisnis UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah proses yang penting untuk menilai nilai sebenarnya dari bisnis tersebut. Valuasi bisnis UMKM memberikan pemahaman tentang seberapa berharga bisnis tersebut dan dapat digunakan dalam berbagai konteks, seperti penentuan harga jual, pendanaan, perencanaan keuangan, dan perencanaan suksesi. Berikut adalah beberapa langkah penting dalam melakukan analisis valuasi bisnis UMKM:

- 1) Pengumpulan Data. Mulailah dengan mengumpulkan data terkait bisnis UMKM, termasuk laporan keuangan, neraca, laporan laba-rugi, laporan arus kas, dan catatan-catatan transaksi keuangan. Ini adalah langkah kunci dalam proses valuasi.
- 2) Identifikasi Aspek Penting. Tentukan aspek yang paling relevan untuk valuasi bisnis UMKM. Ini mungkin meliputi aset fisik, pendapatan, keuntungan, pertumbuhan, risiko bisnis, dan tren pasar.

- 3) Pilih Metode Valuasi. Pilih metode valuasi yang sesuai dengan karakteristik bisnis dan tujuan valuasi. Metode umum yang digunakan dalam valuasi bisnis UMKM meliputi:
 - a) Metode Aset (*Asset-Based Valuation*). Metode ini menganalisis aset bersih UMKM, yang mencakup aset fisik (tanah, bangunan, peralatan dan inventaris) dan aset tak berwujud (hak paten dan merek dagang). Formula yang digunakan adalah Total Nilai Aset – Liabilitas. Contoh: PT. Makmur Jaya memiliki aset berupa 2 gudang penyimpanan, 1 gedung kantor, 2 kendaraan operasional, dan merek dagang. Setelah dilakukan perhitungan, nilai aset yang dimiliki oleh PT. Makmur Jaya adalah Rp. 2.75 Miliar dan liabilitas yang dimiliki sebesar Rp. 480 Juta. Maka nilai valuasi melalui metode aset sebesar Rp. 2.27 Miliar.
 - b) Metode Rasio keuangan (*Financial Ratio Method*). Metode ini menggunakan rasio keuangan seperti rasio *Price to Earnings Ratio* dengan rumus Harga Saham Per Lembar/Laba Bersih Per Lembar. Contoh: jika P/E Ratio industri adalah 15 dan laba per saham UMKM Rp. 100.000, maka nilai bisnis dapat dihitung sebagai $15 \times 100.000 = 1.500.000$.
- 4) Penentuan Nilai. Setelah semua data dan analisis dilakukan, tentukan nilai bisnis UMKM sesuai dengan metode valuasi yang dipilih.
- 5) Laporan Valuasi. Buat laporan valuasi yang mencakup hasil penilaian, metodologi yang digunakan, asumsi yang digunakan, serta analisis risiko dan faktor-faktor kunci lainnya yang memengaruhi valuasi.
- 6) Pemantauan dan Penyesuaian. Valuasi bisnis UMKM mungkin perlu diperbarui secara berkala untuk mencerminkan perubahan dalam bisnis dan lingkungan eksternal.

d. Analisis valuasi bisnis *Start-up*.

Analisis valuasi bisnis *Start-up* adalah proses yang melibatkan penentuan nilai atau harga yang wajar dari perusahaan rintisan (*Start-up*). Valuasi ini memainkan peran penting dalam berbagai situasi, termasuk pendanaan, investasi, akuisisi, atau penjualan bisnis. Berikut adalah langkah-langkah umum dalam melakukan analisis valuasi bisnis *Start-up*:

1) Pengumpulan Data:

Mulailah dengan mengumpulkan data dan informasi terkait bisnis *Start-up*. Ini termasuk laporan keuangan, informasi tentang produk atau layanan, strategi pertumbuhan, laporan tentang pengguna, dan data bisnis lainnya.

2) Identifikasi Aspek Penting:

Tentukan aspek yang paling relevan untuk valuasi *Start-up*. Ini mungkin meliputi pertumbuhan pendapatan, tingkat penggunaan, teknologi atau inovasi yang dimiliki, tim manajemen, pesaing, dan aset intelektual.

3) Metode Valuasi:

Pilih metode valuasi yang sesuai dengan karakteristik bisnis *Start-up*. Metode yang umum digunakan dalam valuasi *Start-up*, meliputi:

Commented [SR2]: Kualitatif & Kuantitatif

a) *Score-card Method*

Tabel 2. 7 Skor Kualitatif untuk Valuasi

Qualitative Score-card Valuation			
Comparison Factor	Range	Target Company	Factor
Kualitas Founder& Tim	30%	80%	24%
Ukuran Peluang (Timing)	25%	90%	23%
Produk / Teknologi	15%	60%	9%
Kompetisi	10%	70%	7%
Pemasaran / Penjualan / Kemitraan	10%	90%	9%
Perlu Investasi Tambahan	10%	70%	7%
Total Multiplier			79%
Rata – Rata Valuasi Seed Round Indonesia			15
Valuasi			11,775
Rata - rata pre-seed	50jt - 5M		
Rata - rata Seed	3M - 15M		

Pada kolom range diisi dengan persentase prioritas *Start-up*, kolom target company diisi sesuai dengan keadaan real di lapangan. Sedangkan pada kolom factor, merupakan pengalihan dari kolom range x kolom target company. Setelah masing-masing bobot dikalikan, kolom factor dijumlahkan untuk mendapat persentase total dan didapatkan hasil akhir dari pengalihan tersebut adalah 79%. Apabila diasumsikan 1 poin dikonversi menjadi 15 dollar, maka nilai valuasi *Start-up* diatas adalah \$ 11.775.

Pada *score-card method*, nilai dan bobot yang diberikan sangat subjektif bergantung pada individu yang menilai. Maka, masukan penilaian yang objektif harus diberikan oleh pihak yang kompeten dalam industri tersebut.

b) *Risk Factor Summation.*Tabel 2. 8 *Risk Factor Summation*

Risk Factor Summation		
Rating	Pertimbangan Risiko	Nilai (Dalam Miliar)
2	Mitigasi risiko sangat positif	5
1	Mitigasi risiko positif	2,5
0	Netral	0
-1	Mitigasi risiko negatif	-2,5
-2	Mitigasi risiko sangat Negatif	-5

Risk Factor	Ratings	Nilai	Analisis
Risiko Manajemen	-1	-2,5	
Risiko Fase Bisnis	1	2,5	
Risiko Legal	1	2,5	
Risiko Manufaktur	2	5	
Risiko Marketing & Penjualan	2	5	
Risiko Pendanaan	0	0	
Risiko Kompetisi	-1	-2,5	
Risiko Konflik Kepentingan	-1	-2,5	
Risiko Internasional	-1	-2,5	
Risiko Reputasi	1	2,5	
Risiko Exit Strategi	0	0	
Total Nilai RFS		7,5	

Rata – Rata Valuasi Seed Round Indonesia	
Total Nilai RFS	7,5
Total Valuation	7,5

Rata - rata pre-seed	50jt - 5M
Rata - rata Seed	3M - 15M

Risk Factor Summation menggunakan nilai rating dimana tiap rating mempresentasikan nominal dalam rupiah. Pada kolom rating diisi dengan kondisi faktual pada *Start-up*. Apabila seluruh

komponen telah diisi dengan rating, maka nilai valuasi akan terlihat.

Seperti halnya *score-card method*, nilai dan bobot yang diberikan sangat subjektif bergantung pada individu yang menilai. Maka, masukan penilaian yang objektif harus diberikan oleh pihak yang kompeten dalam industri tersebut.

c) *Venture Capital*.

Metode *Venture Capital* adalah cara umum yang digunakan oleh investor modal ventura untuk menilai dan menentukan valuasi sebuah *Start-up*. Dalam metode ini, investor mempertimbangkan beberapa faktor yang berkaitan dengan bisnis dan peluang pertumbuhan.

Tabel 2. 9 Metode Venture Capital

The Past				
	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4
Pendapatan	30.000.000	70.000.000	120.000.000	210.000.000
Growth (%)	-	133,00%	71,4%	75,00%
Average Growth (%)			93,1%	

The Futures					
	E Tahun 1	E Tahun 2	E Tahun 3	E Tahun 4	E Tahun 5
Growth Estimate	93,1%	70,00%	50,00%	30,00%	25,00%
Pendapatan	405.510.000	689.367.000	1.034.050.500	1.344.265.650	1.680.332.062

VC Metode		
	Now	2021
Pendapatan	210.000.000	1.680.332.062
Required Rate of Return	25% (dapat dihitung dengan IRR)	
Earning Multiples	21.14x (Brokerage & Investment Banking)	
In year	5 Year	
Future Value	$1.680.332.062 \times 21.14 = 25.204.980.930$	
Discount Factor	$25.204.980.930 / (1 + 25\%)^5$	
PV Valuation	8.259.168.151	

Dalam contoh ini, investor memperhitungkan pertumbuhan pendapatan dan ROI yang diinginkan untuk menilai valuasi *Start-up*. Perlu diingat bahwa ini adalah contoh sederhana dan nilai-nilai seperti pertumbuhan dan ROI dapat bervariasi tergantung pada asumsi dan proyeksi yang lebih mendalam yang diperoleh dari analisis bisnis yang menyeluruh. Metode Venture Capital seringkali melibatkan perundingan antara investor dan pendiri *Start-up*, dan valuasi akhir dapat dipengaruhi oleh sejumlah faktor seperti potensi pertumbuhan, risiko bisnis, dan posisi tawar pendiri.

4) Menilai dan Mengelola Laporan Valuasi

Pada tahap selanjutnya adalah menilai valuasi dengan metode yang digunakan dan mengelolanya agar mendapat hasil yang senantiasa baru/update. Berikut hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penilaian valuasi dan mengelola laporannya:

a) Penilaian Pertumbuhan:

Jika metode pendapatan digunakan, identifikasi dan evaluasi pertumbuhan masa depan bisnis *Start-up*. Ini melibatkan proyeksi pendapatan dan laba bersih yang diharapkan.

b) Penilaian Teknologi dan Inovasi:

Pertimbangkan nilai teknologi atau inovasi yang dimiliki oleh *Start-up*. Ini dapat mencakup paten, hak cipta, atau produk unik yang membedakan *Start-up* dari pesaing.

c) Evaluasi Tim Manajemen:

Tinjau kualitas tim manajemen, pengalaman, keterampilan, dan rekam jejak dalam mengembangkan bisnis.



d) Penentuan Nilai:

Gunakan metode valuasi yang dipilih untuk menentukan nilai bisnis *Start-up* berdasarkan data dan analisis yang telah dikumpulkan.

e) Laporan Valuasi:

Buat laporan valuasi yang mencakup hasil penilaian, metodologi yang digunakan, asumsi yang digunakan, serta analisis risiko dan faktor-faktor kunci lainnya yang memengaruhi valuasi.

f) Negosiasi dan Keputusan:

Hasil dari valuasi digunakan dalam negosiasi investasi, pendanaan tambahan, penjualan, atau akuisisi bisnis. Pihak-pihak yang terlibat menggunakan valuasi sebagai landasan untuk membuat keputusan.

g) Pemantauan dan Penyesuaian:

Valuasi *Start-up* mungkin perlu diperbarui secara berkala untuk mencerminkan perubahan dalam bisnis dan lingkungan eksternal.

Valuasi bisnis *Start-up* adalah proses yang kompleks karena banyak *Start-up* beroperasi dalam lingkungan yang dinamis dan seringkali belum memiliki sejarah keuangan yang panjang. Hasil dari analisis ini dapat digunakan untuk mengukur potensi dan risiko bisnis *Start-up* serta untuk mendukung berbagai keputusan strategis dan finansial.

3. Analisis Risiko Bisnis UMKM dan *Start-up Indicator*.

a. Pengertian

Analisis risiko bisnis UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah proses penilaian dan identifikasi potensi ancaman atau risiko yang dapat

memengaruhi operasi dan kelangsungan bisnis UMKM. Risiko bisnis adalah kemungkinan terjadinya peristiwa atau kondisi yang dapat mengganggu aktivitas bisnis dan merugikan hasil atau keberlanjutan bisnis tersebut.

Sedangkan analisis risiko bisnis *Start-up* adalah proses penilaian dan identifikasi potensi ancaman atau risiko yang dapat memengaruhi kesuksesan dan kelangsungan bisnis rintisan (*Start-up*). Risiko bisnis *Start-up* mencakup berbagai faktor dan situasi yang dapat membahayakan pertumbuhan, profitabilitas, dan operasional perusahaan baru. Analisis risiko bisnis *Start-up* membantu para pendiri dan pemangku kepentingan dalam memahami risiko-risiko yang mungkin dihadapi dan merencanakan tindakan mitigasi yang sesuai.

b. Jenis dan klasifikasi risiko bisnis dari sudut pandang pendanaan.

Dari sudut png pendanaan dan investasi, risiko bisnis dapat dikelompokkan menjadi beberapa jenis dan klasifikasi yang membantu para investor dan pemberi dana dalam memahami dan mengelola risiko dalam investasi bisnis. Berikut adalah jenis-jenis risiko bisnis dari sudut png pendanaan:

1) Risiko Pasar (*Market Risk*):

- a) Risiko Pasar Keuangan: Terkait dengan fluktuasi harga saham, obligasi, atau aset keuangan lainnya yang dimiliki oleh investor. Ini mencakup risiko pasar saham, risiko pasar obligasi, dan risiko mata uang asing.
- b) Risiko Pasar Komoditas: Terkait dengan fluktuasi harga komoditas, seperti minyak, emas, atau sumber daya alam lainnya yang dapat memengaruhi bisnis.



2) Risiko Operasional (*Operational Risk*):

- a) Risiko Proses Bisnis: Terkait dengan proses operasional dan efisiensi bisnis. Ini mencakup risiko operasional internal seperti kegagalan proses, kesalahan manusia, dan sistem.
- b) Risiko Ketidakpastian Teknologi: Terkait dengan risiko teknologi yang dapat memengaruhi operasional bisnis, seperti keamanan siber dan gangguan teknis.
- c) Risiko Ketidakpastian Pasokan: Terkait dengan risiko yang muncul akibat ketidakpastian dalam rantai pasokan atau gangguan dalam pasokan bahan baku.

3) Risiko Keuangan (*Financial Risk*):

- a) Risiko Likuiditas: terkait dengan kemampuan bisnis untuk memenuhi kewajiban keuangan pada waktu yang tepat.
- b) Risiko Kredit: terkait dengan risiko yang timbul dari pinjaman, utang, atau keterlambatan pembayaran.
- c) Risiko Likuiditas Pasar Modal: terkait dengan likuiditas investasi, seperti saham yang sulit dijual di pasar yang tidak likuid

4) Risiko Manajemen (*Management Risk*):

- a) Risiko Manajemen Eksekutif: terkait dengan kemampuan manajemen eksekutif untuk mengelola bisnis dengan efektif dan mengambil keputusan yang tepat.
- b) Risiko Kualitas Manajemen: terkait dengan keahlian dan integritas manajemen dalam mengelola risiko, strategi, dan tata kelola bisnis.

5) Risiko Hukum dan Kepatuhan (*Legal and Compliance Risk*):

- a) Risiko Regulasi: Terkait dengan risiko yang muncul akibat perubahan peraturan atau ketidakpatuhan dengan peraturan yang berlaku.
- b) Risiko Litigasi: Terkait dengan potensi tuntutan hukum yang dapat memengaruhi bisnis dan aset perusahaan.

6) Risiko Teknologi (*Technology Risk*):

Risiko Inovasi: Terkait dengan risiko yang muncul akibat kegagalan dalam mengikuti perkembangan teknologi atau inovasi yang dapat memengaruhi bisnis.

7) Risiko Keberlanjutan (*Sustainability Risk*):

Risiko Lingkungan dan Sosial: Terkait dengan faktor-faktor lingkungan dan sosial yang dapat memengaruhi bisnis, termasuk peraturan lingkungan, tanggung jawab sosial perusahaan, dan isu-isu keberlanjutan.

c. Risiko Bisnis UMKM.

Pemahaman dan penilaian risiko adalah komponen penting dalam menentukan nilai bisnis yang wajar, karena risiko-risiko ini dapat memengaruhi arus kas masa depan dan ekspektasi pertumbuhan bisnis. Berikut adalah beberapa aspek yang terkait dengan analisis risiko bisnis UMKM:

- 1) Risiko Bisnis Umum. Ini mencakup faktor-faktor seperti kondisi ekonomi umum, perubahan dalam tingkat suku bunga, fluktuasi pasar saham, dan risiko bisnis makro yang mungkin memengaruhi nilai bisnis.

- 2) Risiko Industri. Risiko terkait dengan industri atau sektor bisnis di mana bisnis beroperasi. Ini mencakup faktor seperti persaingan industri, perubahan teknologi, peraturan industri, dan tren pasar yang dapat memengaruhi pertumbuhan dan profitabilitas bisnis.
- 3) Risiko Pasar. Risiko yang terkait dengan pasar tempat bisnis menjual produk atau layanan. Ini mencakup fluktuasi permintaan pasar, perubahan dalam preferensi konsumen, perubahan dalam kondisi pasar yang mungkin memengaruhi harga dan volume penjualan.
- 4) Risiko Keuangan. Risiko keuangan melibatkan faktor seperti likuiditas, pengelolaan utang, ketidakpastian pendanaan, dan perubahan dalam struktur modal yang dapat memengaruhi kinerja keuangan bisnis.
- 5) Risiko Operasional. Ini mencakup risiko yang terkait dengan operasi sehari-hari bisnis, seperti kegagalan peralatan, gangguan pasokan, kualitas produk atau layanan yang buruk, dan perubahan dalam biaya operasional.
- 6) Risiko Manajemen. Kualitas manajemen dan kemampuan dalam mengelola bisnis dapat memengaruhi risiko. Risiko manajemen muncul jika manajemen tidak kompeten atau tidak memiliki rencana pengelolaan risiko yang efektif.
- 7) Risiko Kepemilikan. Risiko terkait dengan kepemilikan dan struktur kepemilikan bisnis, termasuk perubahan dalam kepemilikan, suksesi kepemilikan, dan risiko yang terkait dengan pemegang saham atau pemilik bisnis.
- 8) Risiko Peraturan dan Hukum. Peraturan dan hukum yang berlaku pada bisnis dapat memengaruhi operasi dan profitabilitas. Risiko peraturan dan hukum muncul jika bisnis tidak mematuhi regulasi atau dihadapkan pada tuntutan hukum.

- 9) Risiko Teknologi. Risiko ini terkait dengan perkembangan teknologi yang dapat memengaruhi produk atau layanan bisnis. Perubahan teknologi dapat mengganggu bisnis atau menciptakan peluang baru.

d. Risiko bisnis *Start-up*.

Analisis risiko bisnis *Start-up* melibatkan identifikasi risiko-risiko ini, penilaian probabilitas dan dampaknya, dan perencanaan strategi mitigasi. Mitigasi risiko bisa melibatkan langkah-langkah seperti diversifikasi produk atau layanan, manajemen keuangan yang lebih baik, asuransi, pemantauan pasar yang cermat, dan pengelolaan risiko teknologi. Ini membantu para pendiri *Start-up* untuk membuat keputusan yang lebih cerdas dan melindungi bisnis mereka dari risiko yang mungkin terjadi.

- 1) Risiko Pasar. Ini mencakup risiko terkait dengan permintaan pasar, perubahan tren konsumen, atau perubahan dalam persaingan yang dapat mempengaruhi penetrasi pasar dan penerimaan produk atau layanan *Start-up*.
- 2) Risiko Keuangan. Risiko keuangan mencakup masalah seperti kurangnya dana yang cukup, ketidakstabilan pendapatan, atau biaya yang lebih tinggi dari perkiraan, yang dapat memengaruhi likuiditas dan profitabilitas *Start-up*.
- 3) Risiko Teknologi. Risiko teknologi berkaitan dengan kesesuaian teknologi dan perkembangan teknologi yang mungkin mempengaruhi produk atau layanan *Start-up*. Ini juga mencakup masalah keamanan siber yang dapat memengaruhi kerahasiaan dan integritas data.
- 4) Risiko Operasional. Ini mencakup risiko yang terkait dengan operasi sehari-hari, termasuk masalah kualitas, gangguan produksi,

ketidakstabilan pasokan, atau kesalahan operasional yang dapat mengganggu bisnis.

- 5) Risiko Hukum dan Kepatuhan. *Start-up* harus mematuhi peraturan dan hukum yang berlaku. Risiko hukum dan kepatuhan dapat muncul jika *Start-up* tidak mematuhi peraturan atau menghadapi tuntutan hukum.
- 6) Risiko Manajemen. Risiko manajemen berkaitan dengan kualitas manajemen, kepemimpinan, dan sumber daya manusia. Kurangnya keahlian dalam mengelola *Start-up* dapat menjadi risiko yang signifikan.
- 7) Risiko Kompetensi Tim. Keberhasilan *Start-up* seringkali tergantung pada kemampuan dan keahlian anggota tim manajemen. Risiko kompetensi tim muncul jika tim tidak memiliki kemampuan yang diperlukan atau jika terjadi pemecatan anggota kunci.
- 8) Risiko Kemitraan dan Investasi. *Start-up* yang menglkan investasi atau kemitraan dengan pihak lain dapat menghadapi risiko jika kesepakatan tersebut gagal atau jika hubungan dengan mitra atau investor memburuk.

4. Analisis Kebutuhan Pendanaan Usaha Dampingan.

a. Kebutuhan pendanaan.

1) Pengertian.

Kebutuhan pendanaan atau investasi merujuk pada jumlah dana atau sumber daya yang diperlukan untuk memulai, mengembangkan, atau menjalankan suatu usaha atau proyek dengan tujuan mencapai tujuan-tujuan tertentu. Investasi dapat terjadi dalam berbagai konteks, termasuk bisnis, proyek pribadi, atau investasi finansial. Berikut adalah beberapa pengertian lebih rinci tentang kebutuhan pendanaan atau investasi:



a) Investasi Bisnis:

Dalam konteks bisnis, kebutuhan pendanaan mengacu pada jumlah uang yang diperlukan untuk memulai atau mengembangkan usaha. Ini bisa mencakup modal awal untuk membeli aset fisik, membayar gaji karyawan, membiayai inventaris, atau mendukung berbagai aspek operasional bisnis.

b) Investasi Proyek:

Kebutuhan pendanaan juga dapat berlaku untuk proyek-proyek tertentu, seperti pembangunan infrastruktur, penelitian dan pengembangan produk baru, atau proyek konstruksi. Ini mencakup biaya untuk perencanaan, sumber daya manusia, material, dan peralatan yang diperlukan untuk menyelesaikan proyek tersebut.

c) Investasi Pribadi:

Di tingkat individu, kebutuhan pendanaan dapat merujuk pada jumlah uang yang diperlukan untuk mencapai tujuan keuangan pribadi. Ini bisa mencakup pembelian rumah, pendidikan, pensiun, atau investasi dalam instrumen finansial seperti saham dan obligasi.

d) Investasi Finansial:

Dalam konteks keuangan, investasi mencakup alokasi dana ke berbagai instrumen investasi, seperti saham, obligasi, reksadana, atau properti, dengan tujuan mencapai pertumbuhan modal atau pendapatan. Kebutuhan pendanaan di sini merujuk pada jumlah uang yang diperlukan untuk memulai atau menambahkan investasi tersebut.

2) Perbedaan aspek dan metode perhitungan kebutuhan pendanaan UMKM dengan *Start-up*.

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dan *Start-up* adalah dua entitas yang berbeda dalam hal sifat, skala, dan struktur operasional. Oleh karena itu, kebutuhan pendanaan UMKM dan *Start-up* dapat bervariasi berdasarkan perbedaan aspek dan metode perhitungan yang relevan dengan masing-masing entitas. Berikut adalah perbedaan antara aspek dan metode perhitungan kebutuhan pendanaan UMKM dan *Start-up*:

Tabel 2. 10 Perbedaan Perhitungan UMKM dengan start-up

No	UMKM	Start-Up
Skala Operasional		
1	UMKM biasanya memiliki skala operasional yang lebih kecil, fokus pada menjaga keberlangsungan usaha, dan melayani pasar lokal atau regional.	Start-up, di sisi lain, seringkali bertujuan untuk pertumbuhan yang cepat dan global, dengan fokus pada pengembangan produk inovatif dan skalabilitas yang besar.
Kebutuhan Pendanaan Awal		
2	UMKM umumnya memerlukan dana untuk pengadaan peralatan dasar, inventaris, dan modal kerja.	Start-up cenderung membutuhkan pendanaan awal yang lebih besar untuk penelitian dan pengembangan produk, pengembangan pasar, dan pemasaran agresif.
Sumber Pendanaan		
3	UMKM menghimpun dana dari tabungan pribadi, pinjaman bank, atau program pemerintah yang mendukung UMKM.	Start-up lebih cenderung mencari pendanaan dari investor ventura, modal ventura, atau melalui pendanaan Seri A, B, dan seterusnya.
Perhitungan Kebutuhan Pendanaan		
4	UMKM cenderung menggunakan metode perhitungan lebih sederhana berdasar kan kebutuhan operasional sehari-hari, seperti modal kerja, pengadaan stok, dan biaya operasional rutin.	<i>Start-up</i> sering menggunakan metode perhitungan yang lebih kompleks, termasuk proyeksi pendapatan dan biaya jangka panjang, serta pertimbangan untuk pengembangan produk, pemasaran, dan ekspansi pasar.

Risiko dan Pengembalian Investasi		
5	UMKM umumnya dianggap memiliki risiko yang lebih rendah dibandingkan dengan <i>Start-up</i> , tapi potensi pengembalian investasi juga cenderung lebih rendah.	<i>Start-up</i> cenderung memiliki risiko yang lebih tinggi tetapi juga memiliki potensi pengembalian investasi yang jauh lebih tinggi jika berhasil.

3) Menghitung kebutuhan pendanaan UMKM.

Menghitung kebutuhan pendanaan UMKM melibatkan analisis menyeluruh terhadap berbagai aspek operasional bisnis. Berikut adalah beberapa langkah umum dalam menghitung kebutuhan pendanaan UMKM:

a) Identifikasi Kebutuhan Modal Awal.

Tentukan modal awal yang diperlukan untuk memulai atau mengembangkan usaha. Ini termasuk biaya untuk inventaris, peralatan, bahan baku, dan penyewaan tempat usaha.

b) Hitung Biaya Operasional Harian.

Tentukan perkiraan biaya operasional harian, termasuk biaya listrik, air, bahan baku, gaji karyawan (jika ada), dan biaya lainnya yang terkait dengan operasional harian.

c) Perhitungkan Biaya Overhead.

Perhitungkan biaya overhead seperti biaya sewa, biaya asuransi, biaya pemasaran, biaya administrasi, dan biaya lainnya yang tidak terkait langsung dengan produksi atau penjualan.

d) Estimasi Biaya Pemasaran.

Tentukan biaya yang diperlukan untuk kegiatan pemasaran, termasuk biaya iklan, promosi, dan strategi pemasaran lainnya.



e) Hitung Cadangan Keuangan.

Tetapkan jumlah cadangan keuangan untuk mengantisipasi situasi darurat atau perubahan tak terduga dalam bisnis.

f) Proyeksikan Pendapatan.

Lakukan proyeksi pendapatan berdasarkan analisis pasar dan penjualan historis untuk mengidentifikasi potensi pendapatan di masa mendatang.

g) Hitung Periode Pengembalian Modal

Perkirakan waktu yang diperlukan untuk mendapatkan pengembalian modal yang diinvestasikan dalam bisnis.

h) Pertimbangkan Kebutuhan Pendanaan Jangka Panjang

Pertimbangkan kebutuhan pendanaan jangka panjang untuk ekspansi bisnis, peningkatan skala operasional, dan diversifikasi produk atau layanan.

Misal: UMKM Maju Jaya bergerak di bidang produksi Batik Tulis. Kebutuhan modal kerja bulanan sebesar Rp. 100.000.000, kebutuhan pembelian aktiva tetap sebesar Rp. 250.000.000. Sehingga total kebutuhan pendanaan adalah sebesar Rp. 350.000.000. Setelah berjalan selama 1 bulan, rata-rata penjualan bulanan sebesar Rp. 150.000.000 dan proyeksi arus kas selama satu bulan sebesar Rp. 120.000.000. Dari studi kasus ini, sumber pendanaan yang dibutuhkan sebesar Rp. 100.000.000 dari modal sendiri, dan Rp. 25.000.000 dari sumber eksternal.

4) Menghitung kebutuhan pendanaan *Start-up*.

Menghitung kebutuhan pendanaan untuk *Start-up* melibatkan pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan finansial yang diperlukan untuk mengembangkan bisnis baru dan inovatif. Berikut adalah langkah-langkah umum yang dapat membantu dalam menghitung kebutuhan pendanaan *Start-up*:

a) Penentuan Kebutuhan Modal Awal:

Identifikasi modal awal yang diperlukan untuk pengembangan produk, penelitian pasar, pengembangan awal, dan perekrutan karyawan kunci.

b) Estimasi Biaya Pengembangan Produk:

Hitung biaya yang terkait dengan pengembangan produk atau layanan, termasuk biaya pengembangan perangkat lunak, prototipe, dan pengujian.

c) Penghitungan Biaya Operasional:

Perhitungkan biaya operasional bulanan, termasuk biaya sewa kantor, gaji karyawan, biaya pemasaran, biaya teknologi, dan biaya administrasi.

d) Proyeksi Pemasaran dan Biaya Promosi:

Tentukan anggaran yang dibutuhkan untuk strategi pemasaran, iklan, promosi, dan upaya pemasaran digital.

e) Perhitungan Biaya Riset dan Pengembangan:

Hitung biaya yang terkait dengan riset pasar, pengembangan produk tambahan, atau peningkatan produk yang ada.

f) Pertimbangkan Pendanaan untuk Skalabilitas:

Pertimbangkan kebutuhan pendanaan untuk skalabilitas bisnis, yang meliputi ekspansi ke pasar baru, peningkatan infrastruktur, dan peningkatan kapasitas produksi.

g) Hitung Cadangan Keuangan:

Tetapkan dana cadangan untuk mengatasi kemungkinan perubahan situasi atau kebutuhan mendesak yang mungkin muncul selama operasional *Start-up*.

h) Proyeksi Pendapatan dan Pengembalian Investasi:

Lakukan proyeksi pendapatan berdasarkan analisis pasar dan strategi pemasaran yang diusulkan. Selain itu, pertimbangkan juga proyeksi pengembalian investasi jangka panjang.

Misal: *Start-up* yang bergerak di bidang teknologi menghitung kebutuhan biaya pengembangan produk sebesar Rp. 500.000.000, kebutuhan pemasaran sebesar Rp. 200.000.000, dan kebutuhan operasional awal sebesar Rp. 300.000.000. Sehingga total kebutuhan pendanaan adalah sebesar Rp. 1.000.000.000. Setelah berjalan selama 1 tahun, rata-rata pendapatan tahunan sebesar Rp. 2.000.000.000 dan proyeksi arus kas selama satu tahun sebesar Rp. 1.500.000.000. Dari studi kasus ini, sumber pendanaan yang dibutuhkan sebesar Rp. 300.000.000 dari modal sendiri, dan Rp. 700.000.000 dari sumber eksternal.

5) Aspek, metode dan analisis kelayakan pendanaan pada UMKM dan *Start-up*.

Aspek, metode, dan analisis kelayakan pendanaan atau investasi pada UMKM dan *Start-up* memiliki perbedaan yang signifikan, terutama berdasarkan perbedaan skala operasional dan model bisnis yang

berbeda antara keduanya. Berikut adalah poin-poin penting terkait aspek, metode, dan analisis kelayakan pendanaan atau investasi pada UMKM dan *Start-up*:

Tabel 2. 11 Analisis Kelayakan Pendanaan UMKM dan Start-up

No	UMKM	Start-Up
Aspek Analisis Kelayakan Pendanaan		
1	Aspek Operasional. - Fokus pada kemampuan usaha untuk memenuhi kebutuhan pasar lokal atau regional. - Mempertimbangkan kemampuan untuk menjaga keberlangsungan operasional dengan biaya yang terukur. Aspek Keuangan. - Menilai kemampuan untuk menghasilkan laba yang stabil. - Melihat kesehatan keuangan melalui analisis neraca, laporan rugi laba, dan arus kas. Aspek Risiko. - Memperhitungkan risiko bisnis yang umumnya lebih rendah. - Faktor risiko meliputi persaingan lokal, fluktuasi harga bahan baku, dan faktor-faktor ekonomi lokal.	Aspek Inovasi dan Pertumbuhan. - Mempertimbangkan tingkat inovasi produk atau layanan yang ditawarkan dan potensi pertumbuhan bisnis secara global. Aspek Skalabilitas. - Menganalisis kemampuan bisnis untuk mengalami pertumbuhan yang cepat dan ekspansi ke pasar yang lebih luas.
Metode Analisis Kelayakan Pendanaan		
2	Metode Analisis Biaya-Manfaat. Menganalisis keuntungan finansial dari investasi yang diharapkan, seperti penghematan biaya operasional atau peningkatan pendapatan.	Metode Nilai Masa Depan (DCF). Mempertimbangkan nilai masa depan dari arus kas yang diharapkan dari bisnis <i>Start-up</i>. Metode Perbandingan.

	Metode Perhitungan Pendapatan Bersih. Menghitung pendapatan bersih yang diharapkan dari usaha, setelah dikurangi dengan biaya operasional, bunga pinjaman, dan pajak.	Membandingkan dengan <i>Start-up</i> serupa atau perusahaan yang telah sukses untuk memperoleh perkiraan nilai yang wajar.
Analisis Kelayakan Pendanaan		
3	Keuangan. - Menganalisis rasio keuangan seperti rasio likuiditas, solvabilitas, dan profitabilitas untuk menilai kesehatan keuangan UMKM. Pertumbuhan Bisnis. - Melihat potensi pertumbuhan usaha berdasarkan analisis pasar dan pangsa pasar potensial.	Potensi Pertumbuhan - Melihat potensi pertumbuhan bisnis secara global dan kemampuan bisnis untuk menarik minat investor. Keuangan. - Menganalisis perkiraan pendapatan, pengeluaran, dan proyeksi laba berdasarkan model bisnis yang inovatif.

B. Menganalisa Jenis, Sumber, Akad, Produk, Skema, Persyaratan, Ketentuan Pendanaan bagi Usaha Dampingan

1. Identifikasi Perbedaan Pendanaan Pada UMKM dengan *Start-up*.

Perbedaan berinvestasi usaha UMKM dan *Start-up* memiliki beberapa perbedaan yang signifikan, terutama dalam hal tujuan, risiko, skala, dan karakteristik bisnis. Perbedaan mencerminkan kompleksitas dan keragaman dalam dunia bisnis. Pilihan investasi antara UMKM dan *Start-up* akan tergantung pada tujuan, toleransi risiko, dan kebijakan investasi individu atau lembaga yang bersangkutan. Secara umum perbedaan karakter UMKM dan *Start-up* adalah Bisnis UMKM sering berfokus pada penyediaan produk atau layanan yang telah ada di pasar. UMKM cenderung lebih stabil dan kurang inovatif dibandingkan dengan *Start-up*. Sedangkan *Start-up* sering berusaha

untuk menghadirkan solusi baru atau inovatif di pasar. Mereka cenderung lebih fleksibel, adaptif, dan berorientasi pada pertumbuhan. Lebih spesifik berikut perbedaan dan persamaan karakteristik pendanaan pada UMKM dan *Start-up*:

Tabel 2. 12 Karakteristik Pendanaan pada UMKM dan *Start-up*

Karakteristik	UMKM	<i>Start-up</i>
Sumber Pendanaan.	UMKM biasanya mendapatkan pendanaan dari sumber tradisional seperti pinjaman bank, modal sendiri, atau modal dari keluarga dan teman.	<i>Start-up</i> sering mencari pendanaan eksternal dari investor ventura, perusahaan modal ventura, atau crowdfunding. <i>Start-up</i> juga sering menggunakan pendekatan yang lebih inovatif.
Pendanaan untuk pengembangan produk atau layanan.	Mebutuhkan dana untuk pengembangan produk atau layanan baru, peningkatan kualitas, atau diversifikasi portofolio.	Mebutuhkan dana untuk pengembangan produk atau layanan baru, peningkatan kualitas, atau diversifikasi portofolio.
Inovasi dan Pertumbuhan.	UMKM cenderung berfokus pada pertumbuhan yang stabil dan berkelanjutan.	<i>Start-up</i> cenderung lebih fokus pada inovasi dan pertumbuhan cepat. Mereka mungkin memerlukan pendanaan besar untuk mendukung pengembangan produk atau layanan baru dan ekspansi pasar yang agresif.
Proyeksi Pendapatan Arus Kas	Lebih fokus pada keberlanjutan operasional dan proyeksi pendapatan yang stabil.	Berorientasi pada proyeksi pendapatan dan arus kas jangka panjang karena fokus pada pertumbuhan dan ekspansi.
Jangka Waktu Pengembalian Investasi.	Investor di UMKM cenderung bersabar dengan hasil jangka panjang.	Investor di <i>Start-up</i> mengharapkan pengembalian investasi yang lebih cepat dan lebih besar.

2. Identifikasi Pendanaan Untuk UMKM.

a. Pengertian.

Pendanaan atau investasi untuk UMKM adalah modal yang diberikan kepada UMKM untuk membantu membiayai operasi, memperluas bisnis, meningkatkan produktivitas dan keuntungan, atau mencapai tujuan bisnis lainnya. Investasi atau pendanaan ini dapat berupa sumber daya finansial atau aset lain yang diberikan kepada UMKM. Perlu mensosialisasikan kepada para investor bahwa investasi di UMKM dapat menjadi peluang yang bermanfaat, baik secara finansial maupun sosial. UMKM sering menjadi tulang punggung ekonomi lokal dan nasional, menciptakan lapangan kerja, memajukan inovasi, dan mendukung pertumbuhan ekonomi yang inklusif. Melalui investasi di UMKM, investor memiliki kesempatan untuk mendukung pengusaha lokal, berkontribusi pada perkembangan ekonomi daerah, dan pada saat yang sama, memperoleh keuntungan. Risiko pada UMKM tetap ada, namun sangat mudah dimonitor, investasi ini dapat memberikan kepuasan dalam membantu UMKM berkembang dan memberikan dampak positif pada komunitas dan perekonomian secara lebih luas.

b. Jenis dan sumber pendanaan UMKM.

Ada beberapa jenis investasi yang tersedia untuk UMKM, jenis investasi yang tepat untuk UMKM akan tergantung pada karakteristik, jenis pendanaan, akad, batas pendanaan, dan ketentuan jaminan. Sebelum mencari investasi, UMKM sebaiknya merencanakan dan mengidentifikasi kebutuhan keuangan, serta mempertimbangkan potensi risiko dan manfaat yang terkait dengan jenis investasi yang dipilih. Beberapa jenis investasi sebagai pilihan bagi UMKM adalah sebagai berikut:

Tabel 2. 13 Tabel Jenis dan Sumber Pendanaan

Aspek Pendanaan	Angel Investor	Social Crowdfunding	Modal Ventura	SCF Syariah	IPO papan Akselerasi
Karakteristik	• Individu Berpengalaman. • Berpotensi memberikan mentorship. • Tertarik pada inovasi. • Investasi di tahap awal. • Partisipasi dalam keputusan strategis • Bimbingan dan mentorship	• Pendanaan berbasis filantropi. • Tujuan sosial, pemberdayaan dan keagamaan mentorship. • Karakter kolektif.	• Investasi risiko. • Partisipasi aktif atau pasif. • Orientasi pertumbuhan cepat. • Return on investment. • Ketentuan exit strategy.	• Penerbitan sukuk dan saham syariah • Penerapan prinsip syariah. • Keterlibatan pihak ketiga. • Prinsip pada bagi hasil dan risiko sesuai syariah	• Pasar saham khusus. • Proses pencatatan yang lebih cepat. • Ketentuan transparansi. • Persyaratan pematuhan. • Peraturan pasar modal.
Jenis pendanaan	• Equity financing. • Partisipasi aktif.	• Uang tunai. • Aset produktif.	• Equity financing	• Sukuk • Saham Syariah	Pendanaan melalui penawaran umum saham (IPO).
Akad	• Equity agreement.	• Akad hibah (pemberian) • Akad qardhul hasan	• Equity agreement	• Akad Musyarakah, Eq Mudharabah & Ijarah (untuk sukuk)	Akad penjualan saham (<i>equity offering</i>).

Aspek Pendanaan	Angel Investor	Social Crowdfunding	Modal Ventura	SCF Syariah	IPO papan Akselerasi
				• Akad Syirkah Musahamah (untuk saham)	
Batas Pendanaan	Tidak ada batasan tertentu.	Tidak ada batasan tertentu.	Beragam besaran investasi.	Maksimum 10 Milyar.	Tergantung pada nilai pasar.
Ketentuan jaminan	• Tidak ada	• Tidak ada	• Kontrol, partisipasi dan keputusan strategis perusahaan.	• Tidak mandatory • Tidak wajib aset berwujud (fixed asset)	• Tidak ada

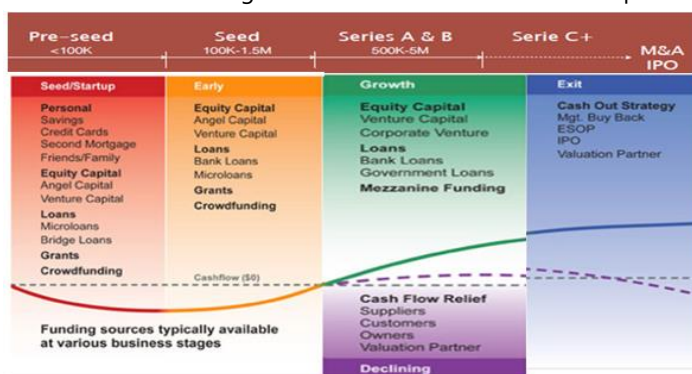
3. Identifikasi Pendanaan untuk Usaha Rintisan Berbasis Inovasi dan Teknologi (*Start-up*).

a. Pengertian.

Start-up adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan sebuah perusahaan atau usaha rintisan yang baru dibentuk, seringkali dengan sumber daya terbatas, dengan tujuan untuk mengembangkan dan membawa produk, layanan, atau solusi baru ke pasar. Sebagaimana kita bahas ciri usaha *Start-up* adalah inovasi, skalabilitas, risiko tinggi, tujuan bisnis jangka Panjang dan bisnis yang beradaptasi dalam suatu lingkungan bisnisnya. Pendanaan atau investasi untuk *Start-up* adalah modal yang diberikan kepada *Start-up* untuk membantu membiayai operasi, memperluas bisnis, meningkatkan produktivitas dan keuntungan, atau mencapai tujuan bisnis lainnya. Investasi atau pendanaan ini dapat berupa sumber daya finansial atau aset lain yang diberikan kepada *Start-up*. *Start-up* juga berusaha untuk memecahkan masalah yang ada atau memenuhi kebutuhan yang belum terpenuhi di pasar, dan seringkali berusaha untuk menciptakan peluang baru.

b. Jenis dan Sumber Pendanaan *Start-up*.

Gambar 2. 2 Kategori Kebutuhan Pendanaan *Start-up*



Usaha *Start-up* umumnya mencari pendanaan dari berbagai sumber, seperti investor modal ventura, investor individual, pinjaman bisnis, dan lainnya, untuk mendukung pengembangan produk atau layanan mereka serta pertumbuhan bisnis. Beberapa jenis investasi sebagai pilihan bagi UMKM adalah sebagai berikut:

Gambar 2. 3 Karakteristik Kebutuhan Pendanaan pada Tahapan Pertumbuhan Start-up

Aspek Pendanaan	Bootstrapping	Seed Funding	Series A Funding	Series B Funding	Crowdfunding
Karakteristik pendanaan	• Pendanaan internal. • Orientasi efisiensi. • Kemandirian. • Pertumbuhan bertahap.	• Tahap awal pengembangan. • Pendanaan risiko awal. • Investor pemula. • Tujuan untuk tahap selanjutnya.	• Tahap pertumbuhan awal. • Penilaian lebih tinggi. • Investor lebih besar. • Penggunaan dana untuk pertumbuhan dan skala bisnis.	• Pertumbuhan yang signifikan. • Ekspansi geografis atau peningkatan produk. • Investor yang lebih beragam.	• Partisipasi massa. • Diversifikasi sumber dana. • Transparansi. • Beragam proyek.
Jenis pendanaan	• Modal sendiri. • Pendapatan bisnis. • Barter dan pertukaran layanan.	• Angel investor. • Modal ventura awal (early-stage venture capital). • Crowdfunding • Akselerator dan inkubator.	• Perusahaan modal ventura. • Investor institusional.	• Perusahaan modal ventura. • Investor institusional.	• Equity crowdfunding. • Reward-based crowdfunding. • Debt crowdfunding (peer to peer lending). • Donation-based crowdfunding.
Akad	Tidak ada akad formal.	Equity agreement.	Equity agreement.	Equity agreement.	Tidak melibatkan akad formal.
Batas pendanaan.	Tergantung pada sumber daya internal.	Jumlah yang lebih kecil dibanding series berikutnya.	• Lebih besar dibanding seed funding. • Variabilitas berdasarkan nilai pasar.	• Lebih besar dibanding Series A funding. • Variabilitas berdasarkan pertumbuhan dan kebutuhan.	Tergantung pada kesuksesan kampanye.

c. Persyaratan dan ketentuan memperoleh pendanaan.

Persyaratan dan ketentuan pendanaan untuk *Start-up* dapat berbeda tergantung pada jenis pendanaan yang dipertimbangkan. Berikut adalah beberapa persyaratan dan ketentuan umum yang biasanya digunakan untuk memperoleh investasi.

- 1) Rencana Bisnis yang Solid. Sebelum mencari pendanaan, harus memiliki rencana bisnis yang kuat dan terperinci. Rencana bisnis harus menjelaskan model bisnis, pasar target, strategi pemasaran, proyeksi keuangan, dan rencana pertumbuhan. Investor akan mengevaluasi rencana bisnis untuk memastikan bahwa bisnis memiliki potensi pertumbuhan dan profitabilitas.
- 2) Tim Manajemen yang Kompeten. Investor cenderung ingin melihat tim manajemen yang memiliki pengalaman dan keterampilan yang relevan untuk menjalankan bisnis. Pastikan tim memiliki kompetensi yang sesuai dengan industri dan pasar yang targetkan.
- 3) Pemahaman yang Mendalam tentang Pasar. harus memiliki pemahaman yang mendalam tentang pasar, pesaing, dan peluang. Analisis pasar yang kuat dan rencana pemasaran yang baik akan membantu meyakinkan investor.
- 4) Model Bisnis yang Berkelanjutan. Investor ingin melihat bahwa memiliki model bisnis yang dapat menghasilkan pendapatan dan keuntungan. Pastikan memiliki strategi monetisasi yang jelas.
- 5) Kesesuaian dengan Tujuan Investor. Setiap investor atau jenis pendanaan mungkin memiliki tujuan dan persyaratan yang berbeda. Misalnya, investor modal ventura mungkin mencari tingkat pertumbuhan yang tinggi, sementara investor utang mungkin lebih fokus pada pengembalian investasi. Pastikan *Start-up* sesuai dengan tujuan investor yang targetkan.

4. Identifikasi Konsekuensi Hukum, Risiko Bisnis Dan Keuangan Dari Pendanaan

Pendanaan atau investasi dalam sebuah bisnis dapat memiliki konsekuensi hukum yang signifikan, seperti perjanjian kontrak yang mengatur hak dan kewajiban investornya. Risiko bisnis mencakup ketidakpastian yang terkait dengan perubahan pasar, operasional, persaingan, dan keuangan yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan dan hasil investasi. Di sisi keuangan, investasi dalam *Start-up* dapat memiliki risiko tinggi, dengan potensi kebangkrutan dan kerugian investasi yang signifikan, dan tingkat pengembalian yang mungkin memerlukan waktu lama.

Oleh karena itu, pemahaman yang baik tentang semua konsekuensi hukum dan risiko bisnis serta keuangan yang terlibat adalah kunci bagi investor dan perusahaan yang menerima investasi untuk mengelola investasi dengan bijak. Secara garis besar pada modul ini akan dibahas konsekuensi hukum dalam pendanaan yaitu Konsekuensi hukum kepemilikan usaha bersama investor dan Pembagian risiko keuntungan bisnis bersama investor.

a. Konsekuensi Hukum Kepemilikan Usaha Bersama Investor.

Kepemilikan usaha bersama dengan investor dapat memiliki sejumlah konsekuensi hukum yang signifikan. Hal ini biasanya diatur dalam perjanjian kepemilikan bersama (*Joint Venture Agreement*) atau perjanjian investasi. Konsekuensi tersebut meliputi hak-hak, kewajiban, dan tanggung jawab bersama yang harus diikuti oleh semua pihak yang terlibat dalam usaha bersama. Ini mencakup pembagian keuntungan dan kerugian, pengambilan keputusan bersama, hak suara, dan hak untuk menjual atau mentransfer saham atau bagian kepemilikan. Pihak-pihak juga perlu mematuhi peraturan dan undang-undang yang berlaku, serta mempertimbangkan aspek pajak dan perlindungan hukum terkait kepemilikan usaha bersama. Penting untuk mendokumentasikan dengan

jas perjanjian kepemilikan bersama ini dan mendapatkan nasihat hukum yang kompeten untuk memastikan bahwa semua konsekuensi hukum telah dipertimbangkan dan dipahami oleh semua pihak terlibat.

b. Pembagian risiko keuntungan bisnis bersama investor.

Dalam perspektif Syariah Islam, kerja sama bisnis berprinsip pada keadilan dimana berbagi keuntungan dan risiko sesuai kadarnya. Hal hal yang harus dipahami para pihak baik UMKM dengan investor dalam berbagi risiko dan keuntungan adalah sebagai berikut.

- 1) Kontribusi Finansial: Investor yang memberikan dana mungkin mendapatkan persentase kepemilikan yang sesuai dengan jumlah uang yang mereka investasikan. Ini bisa dilakukan dalam bentuk saham, ekuitas, atau instrumen keuangan lainnya.
- 2) Kontribusi Non-finansial: Selain kontribusi finansial, ada juga kontribusi non-finansial seperti keterampilan, sumber daya, atau pengalaman yang bisa memberikan nilai tambah bagi bisnis bersama.
- 3) Tanggung Jawab dan Risiko: Pembagian risiko harus mencerminkan kewajiban dan risiko yang diambil oleh masing-masing pihak.
- 4) Periode Pengembalian Investasi, dimana investor boleh jadi menginginkan dalam menentukan periode waktu atau target kinerja bisnis yang harus dicapai sebelum mereka mendapatkan pengembalian investasi mereka.
- 5) Keuntungan Bersih: Keuntungan bersih yang dihasilkan oleh bisnis harus dibagi sesuai dengan kesepakatan antara pihak-pihak yang terlibat. Pembagian ini bisa berdasarkan proporsional dan nisbah yang telah ditentukan.

- 6) Klausul Keluar (*Exit Clause*): Perjanjian juga harus mempertimbangkan apa yang terjadi jika salah satu pihak ingin keluar dari bisnis. Ini bisa mencakup pembagian keuntungan dari penjualan saham atau bisnis itu sendiri.

5. Analisis Komponen dan Konsekuensi Pendanaan dengan Kondisi Usaha UMKM

Analisis komponen dan konsekuensi pendanaan atau investasi dalam kondisi usaha adalah langkah penting dalam mengelola bisnis dan memutuskan bagaimana mengalokasikan sumber daya keuangan. Beberapa komponen utama dalam analisis tersebut beserta konsekuensi yang mungkin terjadi adalah sebagai berikut:

a. Sumber Dana dari Hutang dan Ekuitas:

- 1) Pendanaan dengan hutang melibatkan pinjaman dari lembaga keuangan atau pihak lain. Konsekuensi utama adalah pembayaran kembali pokok pinjaman. Keuntungannya adalah meningkatnya likuiditas untuk investasi.
- 2) Pendanaan dengan ekuitas melibatkan pemilik bisnis atau investor yang memberikan modal dalam bentuk saham atau kepemilikan. Konsekuensinya adalah pemilik saham memiliki bagian dari kepemilikan perusahaan dan berhak atas keuntungan bersih. Keuntungannya adalah tidak adanya pembayaran bunga, tetapi risikonya adalah berbagi keuntungan dan kontrol dengan pemilik saham lainnya.

b. Kebutuhan Dana

Analisis kebutuhan dana harus mencakup pendanaan operasional dan investasi. Investasi dapat termasuk pembelian aset tetap, peningkatan infrastruktur, pengembangan produk, atau ekspansi usaha. Konsekuensi dari

kekurangan dana adalah risiko tidak dapat mengimplementasikan rencana bisnis atau mengejar peluang pertumbuhan.

c. Struktur Modal.

Struktur modal menggambarkan perbandingan antara utang dan ekuitas dalam pendanaan bisnis. Perubahan struktur modal dapat mempengaruhi risiko dan biaya modal. Konsekuensinya adalah struktur modal yang berbeda dapat memiliki dampak pada profitabilitas dan risiko bisnis.

d. Biaya Modal.

Biaya modal adalah biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan dana. Biaya modal untuk utang adalah bunga, sementara biaya modal untuk ekuitas dapat melibatkan dividen atau tingkat pengembalian yang diharapkan oleh investor. Konsekuensi dari biaya modal yang tinggi adalah dapat mengurangi profitabilitas bisnis.

e. Risiko

Analisis risiko harus mempertimbangkan risiko terkait dengan sumber dana dan proyek investasi. Konsekuensi dari risiko yang tidak dikelola dengan baik adalah kerugian keuangan dan kemungkinan kesulitan melunasi utang.

f. Konsekuensi Bisnis:

Keputusan pendanaan dan investasi akan mempengaruhi pertumbuhan, profitabilitas, dan struktur bisnis. Konsekuensinya dapat mencakup peningkatan pendapatan, peningkatan pangsa pasar, peningkatan nilai perusahaan, atau sebaliknya, seperti kerugian atau penurunan pertumbuhan.

Dari analisis diatas kita harus merencanakan dan melakukan analisis komprehensif sebelum mengambil keputusan terkait pendanaan atau investasi. Perencanaan yang matang akan membantu bisnis untuk mengelola risiko, mengoptimalkan penggunaan sumber daya, dan mencapai tujuan jangka panjang.

6. Mencocokkan Hasil Analisis Komponen Pendanaan dengan Hasil Analisis Kebutuhan Pendanaan UMKM Dampingan.

Mencocokkan hasil analisis komponen pendanaan dengan hasil analisis kebutuhan pendanaan UMKM sangat penting untuk memastikan bahwa sumber daya finansial dialokasikan secara efisien dan sesuai dengan tujuan bisnis UMKM. Pertama, UMKM cenderung memiliki kebutuhan pendanaan yang lebih terbatas, sehingga komponen pendanaan harus didesain agar sesuai dengan skala bisnis yang lebih kecil. Sumber dana untuk UMKM mungkin lebih cenderung berasal dari pinjaman mikro, modal dari pemilik bisnis, atau program pemerintah yang mendukung UMKM. Komponen pendanaan harus mempertimbangkan ketersediaan sumber-sumber tersebut agar sesuai dengan kebutuhan UMKM.

Selain itu, hasil analisis komponen pendanaan harus mencerminkan kebutuhan operasional dan investasi UMKM. Beberapa UMKM mungkin memerlukan pendanaan untuk membiayai operasional sehari-hari, sementara yang lain mungkin ingin menginvestasikan dana dalam ekspansi usaha atau peningkatan produksi. Analisis komponen pendanaan harus memastikan bahwa alokasi sumber daya mendukung baik kebutuhan operasional maupun investasi jangka panjang. Dengan mencocokkan hasil analisis ini dengan kebutuhan pendanaan UMKM, UMKM dapat meningkatkan peluang kesuksesan bisnis mereka dan mengelola sumber daya finansial mereka dengan lebih efisien. Beberapa cara untuk mencocokkan hasil analisis komponen pendanaan dengan kebutuhan

UMKM adalah dilihat dari Skala Bisnis, Sumber Dana, Kebutuhan Operasional vs. Investasi, Biaya Modal, Risiko, Tujuan Bisnis dan Sumber Daya Internal.

7. Memilih Sumber & Komponen Pendanaan dan Menyusun Rencana Pendanaan Usaha Dampingan

a. Memilih sumber dan komponen pendanaan.

Memilih sumber dan komponen pendanaan atau investasi adalah langkah kunci dalam strategi keuangan bisnis. Dalam pengambilan keputusan ini, perlu mempertimbangkan dengan cermat kebutuhan bisnis, risiko, dan tujuan jangka panjang. Sumber pendanaan yang tepat, seperti pinjaman bank, modal ventura, atau pendanaan ekuitas, harus sesuai dengan penggunaan dana yang tepat, seperti pendanaan operasional, ekspansi, atau pengembangan produk. Selain itu, komponen pendanaan harus dipilih untuk mencerminkan kebutuhan spesifik bisnis, baik itu pembelian aset, peningkatan produksi, atau pengembangan sumber daya manusia. Keputusan ini harus didasarkan pada analisis risiko dan biaya modal yang cermat, serta harus sejalan dengan rencana bisnis yang telah disusun.

Langkah-langkah yang dapat membantu usaha UMKM dalam memilih sumber dan komponen pendanaan:

- 1) Identifikasi kebutuhan bisnis, pertama-tama, identifikasi kebutuhan finansial bisnis. Apakah memerlukan dana untuk membiayai operasional sehari-hari, ekspansi, pengembangan produk, atau penggantian peralatan. Pahami dengan jelas apa yang perlu dibiayai.
- 2) Pilih sumber pendanaan yang sesuai, pertimbangkan sumber-sumber pendanaan yang tersedia, seperti pinjaman bank, pendanaan dari modal ventura, modal dari pemilik bisnis, pinjaman mikro, program

pemerintah, atau investasi saham. Pilih sumber yang sesuai dengan kebutuhan bisnis dan tingkat risiko yang dapat diterima.

- 3) Komponen pendanaan yang optimal, tentukan komponen-komponen pendanaan yang paling sesuai dengan tujuan penggunaan dana. Misalnya, jika memerlukan dana untuk memperluas produksi, mungkin memerlukan pendanaan untuk pembelian mesin atau peralatan baru.
- 4) Evaluasi biaya modal. Pertimbangkan biaya modal yang terkait dengan setiap sumber pendanaan. Biaya bunga atau tingkat pengembalian ekuitas harus dibandingkan. Pilih opsi yang paling ekonomis sesuai dengan situasi keuangan.
- 5) Pertimbangkan risiko. Evaluasi risiko yang terkait dengan sumber pendanaan yang dipilih. Utang dapat menghasilkan risiko pembayaran bunga dan pembayaran kembali, sementara ekuitas melibatkan risiko berbagi keuntungan dan kendali. Pilih sumber yang sesuai dengan toleransi risiko bisnis.

b. Menyusun rencana pendanaan usaha UMKM.

Menyusun rencana pendanaan atau investasi untuk usaha UMKM, untuk memastikan kelangsungan dan pertumbuhan bisnis harus dilakukan secara menyeluruh sebagai Langkah pencegahan terhadap masalah dikemudian hari. Dibawah ini panduan singkat untuk menyusun rencana pendanaan usaha UMKM:

- 1) Identifikasi kebutuhan pendanaan. Identifikasi dengan jelas kebutuhan pendanaan bisnis, termasuk apakah itu untuk operasional sehari-hari, ekspansi, peningkatan produksi, atau tujuan lainnya. Tentukan jumlah dana yang diperlukan dan waktu kapan dana tersebut akan diperlukan.

- 2) Pilih sumber pendanaan yang sesuai. Pertimbangkan berbagai sumber pendanaan yang mungkin cocok untuk UMKM, seperti pinjaman bank, modal ventura, modal pemilik, pinjaman mikro, program pemerintah, atau investasi saham. Pilih sumber yang sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko bisnis.
- 3) Tentukan komponen pendanaan. Rinci komponen pendanaan yang akan digunakan dalam rencana, termasuk alokasi dana untuk berbagai tujuan seperti pengadaan aset, pengembangan produk, pemasaran, dan lainnya. Pastikan komponen tersebut sesuai dengan tujuan bisnis.
- 4) Buat proyeksi keuangan. Sertakan proyeksi keuangan yang mencakup perkiraan pendapatan, biaya, laba bersih, serta aliran kas. Ini akan membantu dalam menilai dampak pendanaan pada kesehatan keuangan bisnis.
- 5) Pertimbangkan biaya modal. Evaluasi biaya modal yang terkait dengan sumber pendanaan yang pilih. Misalnya, bunga yang akan dibayar pada pinjaman atau tingkat pengembalian yang diharapkan oleh investor. Pastikan bahwa biaya modal tersebut sesuai dengan anggaran bisnis.
- 6) Tinjau risiko. Identifikasi risiko yang terkait dengan sumber pendanaan yang pilih, dan buat rencana untuk mengelola risiko tersebut. Misalnya, risiko tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran pada pinjaman.
- 7) Buat rencana penggunaan dana. Jelaskan secara rinci bagaimana dana akan digunakan dalam bisnis. Sertakan rencana tindak lanjut dan metrik kinerja untuk memastikan penggunaan dana yang efisien.

Berikut adalah studi kasus mengenai penyusunan rencana pendanaan:

Tabel 2. 14 Studi Kasus Penyusunan Rencana Pendanaan

Profil Bisnis UMKM	Nama Bisnis: Bakery Rasa Sejahtera. Bidang Usaha: Produksi roti dan kue. Lokasi: Jakarta, Indonesia. Usia Bisnis: 2 tahun Omzet perbulan: Rp. 50 juta
Tujuan pendanaan	• Meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan yang meningkat • Diversifikasi produk dengan menambahkan varian baru • Meningkatkan efisiensi operasional
Analisis keuangan	Omzet tahunan: Rp. 600 juta. Keuntungan bersih: Rp. 100 juta. Biaya operasional bulanan: Rp. 30 juta. Pendanaan yang dibutuhkan: Rp. 200 juta.
Rencana penggunaan dana	Pengembangan kapasitas produksi (Rp. 100 juta). • Pembelian mesin dan peralatan produksi baru. • Peningkatan kapasitas tenaga kerja. Diversifikasi produk (Rp. 50 juta) • Penelitian dan pengembangan produk baru. • Pelatihan karyawan untuk produksi produk baru. Efisiensi operasional (Rp. 50 juta) • Implementasi sistem manajemen persediaan yang lebih efisien. • Upgrade perangkat lunak akuntansi dan penjualan.
Sumber pendanaan	Angel investor (Rp. 150 juta). • Risiko rendah. • Jangka waktu 5 tahun. Modal sendiri (Rp. 50 juta). • Kontribusi dari laba bersih. • Menunjukkan keterlibatan pemilik dalam pertumbuhan bisnis.

Proyeksi keuangan	Setelah investasi: • Pendapatan tahunan: Rp. 800 juta. • Keuntungan bersih: Rp. 150 juta. • Pengembalian investasi dalam 2 tahun
Manajemen risiko	• Risiko Operasional: gangguan produksi, perubahan harga bahan baku. • Risiko Keuntungan: fluktuasi suku bunga, perubahan nilai tukar. • Risiko Pasar: persaingan meningkat, perubahan preferensi konsumen.
Monitoring dan evaluasi.	• Menerapkan sistem pelaporan berkala. • Melakukan evaluasi proyek setiap enam bulan. • Mengukur kinerja berdasarkan indikator kunci.
Keuntungan jangka panjang.	• Penguatan posisi pasar. • Peningkatan keuntungan dan nilai perusahaan. • Diversifikasi risiko.

8. Penyusunan Proposal Pendanaan (*pitching deck*/prospektus) Usaha Dampingan

Proposal adalah sebuah dokumen yang disusun untuk mengajukan suatu ide, proyek, atau rencana kepada pihak yang berkepentingan dengan tujuan untuk memperoleh persetujuan, dukungan, atau pendanaan. Proposal memuat informasi yang jelas dan rinci mengenai latar belakang, tujuan, manfaat, anggaran, jadwal waktu, serta alasan mengapa usulan tersebut perlu diimplementasikan. Sebuah proposal yang baik harus mampu meyakinkan penerima proposal mengenai potensi keberhasilan dan dampak positif yang akan dihasilkan dari pelaksanaan rencana yang diajukan. Oleh karena itu, penyusunan proposal memerlukan analisis yang cermat dan penggunaan bahasa yang persuasif untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Penyusunan proposal pengajuan pendanaan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk memperoleh dukungan keuangan. Berikut adalah panduan untuk menyusun bahan proposal yang efektif:

a. Halaman Sampul:

Nama Usaha: Sertakan nama lengkap usaha UMKM.

Logo dan Identitas Visual: Tambahkan logo dan elemen visual yang mencerminkan identitas usaha.

b. Ringkasan Eksekutif:

- Nama Usaha: [Nama UMKM]
- Pemilik: [Nama Pemilik]
- Alamat Usaha: [Alamat UMKM]
- Kegiatan Usaha: [Jelaskan dengan singkat apa yang jual atau layanan yang tawarkan]
- Jumlah Dana yang Dibutuhkan: [Jumlah dana yang ajukan]
- Tujuan Dana: [Jelaskan secara rinci bagaimana dana tersebut akan digunakan]
- Proyeksi Pendapatan: [Berikan proyeksi pendapatan]

c. Latar Belakang Usaha:

Sejarah dan Pendirian: Ceritakan sejarah pendirian usaha, visi, dan misi yang dimiliki.

Legalitas: Sertakan informasi terkait legalitas, seperti izin usaha, NPWP, dan dokumen pendukung lainnya.

d. Analisis Pasar dan Usaha:

Pasar Sasaran: Identifikasi pasar sasaran dan jelaskan potensi pertumbuhan di sektor atau usaha terkait.

Pes konkuren (kompetitor) dan Keunggulan Bersaing: Analisis pesaing dan jelaskan keunggulan bersaing usaha.

e. Model Bisnis dan Strategi:

Model Bisnis: Jelaskan bagaimana usaha mendapatkan pendapatan dan struktur biaya strategi Pemasaran dan Penjualan: Gambarkan strategi pemasaran dan penjualan yang akan diimplementasikan.

f. Kebutuhan Pendanaan:

Jumlah Pendanaan: Tentukan jumlah dana yang dibutuhkan dan alokasikan secara rinci. Perincian Penggunaan Dana, Jelaskan dengan rinci bagaimana dana akan digunakan, misalnya untuk pembelian inventaris, ekspansi, atau modal kerja.

g. Proyeksi Keuangan:

Laporan Laba Rugi dan Neraca: Sertakan proyeksi keuangan untuk beberapa tahun ke depan.

Break-even Point: Tunjukkan kapan usaha diperkirakan mencapai titik impas.

h. Jaminan dan Agunan:

Jaminan yang Ditawarkan: Jelaskan jenis agunan atau jaminan yang dapat diberikan untuk mendukung pengajuan pendanaan.

i. Manajemen dan Tim:

Profil Pemilik dan Manajemen: Sertakan profil singkat pemilik dan tim manajemen utama.

Pengalaman dan Keahlian: Gambarkan pengalaman dan keahlian kunci yang dimiliki tim.

j. Risiko dan Mitigasi:

Analisis Risiko: Identifikasi risiko yang mungkin dihadapi usaha. Strategi Mitigasi: Jelaskan strategi untuk mengurangi atau mengelola risiko tersebut.

k. Lampiran:

Dokumen Pendukung: Sertakan dokumen pendukung seperti laporan keuangan terkini, surat izin, dan dokumen lain yang relevan.

l. Penutup:

Pernyataan Kesimpulan: Sertakan kesimpulan yang merangkum mengapa pendanaan diperlukan dan bagaimana hal itu akan mendukung pertumbuhan usaha. Pastikan proposal rapi, mudah dipahami, dan menyampaikan informasi dengan jelas. Setiap bagian proposal harus mendukung argumen mengapa usaha UMKM tersebut layak mendapatkan pendanaan.

C. Melakukan *Coaching* Penyusunan Proposal Pendanaan (*pitching deck/prospectus*)

Melakukan *Coaching* dalam penyusunan proposal pendanaan atau investasi (*pitching deck/prospectus*) adalah langkah kunci untuk memastikan bahwa usaha atau proyek usaha yang dilakukan mendapatkan perhatian investor potensial. Proses ini melibatkan pengembangan dokumen yang merinci informasi penting tentang proyek atau usaha, termasuk latar belakang, visi, misi, strategi, proyeksi keuangan, dan rencana penggunaan dana. *Coaching* ini melibatkan penyusunan dan penyajian informasi dengan cara yang menarik dan meyakinkan, sehingga dapat memikat investor untuk mendukung.

Selama proses *Coaching*, fokus diberikan pada mengidentifikasi poin-poin kunci yang akan menarik perhatian investor, menyesuaikan pesan sesuai dengan target audiens, dan melatih kemampuan berbicara dan presentasi tim. Proses ini juga membantu mengidentifikasi potensi kelemahan dalam proposal sehingga dapat diperbaiki sebelum disajikan kepada investor. *Coaching* dalam penyusunan proposal pendanaan atau investasi dapat meningkatkan peluang untuk berhasil mendapatkan dana yang dibutuhkan untuk mewujudkan visi dan proyek.

1. Pengantar dan Metodologi Pelaksanaan

Pelatihan adalah proses mendidik dan mengajarkan karyawan atau peserta mengenai pengetahuan, keterampilan baru, atau perilaku tertentu yang relevan dengan pekerjaan atau tujuan tertentu. *Coaching* adalah sebuah proses di mana seorang individu, yang dikenal sebagai coach, bekerja sama dengan klien atau peserta untuk membantu mereka mencapai tujuan, mengembangkan potensi, dan meningkatkan kinerja mereka dalam berbagai aspek kehidupan mereka. *Coaching* adalah sebuah metode yang efektif untuk membantu individu meraih potensi terbaik mereka, mengatasi tantangan, dan mengembangkan keterampilan yang diperlukan untuk mencapai kesuksesan.

Langkah Langkah yang dilakukan untuk pelaksanaan *Coaching* dan pelatihan:

- a. Penyiapan data dan informasi yang dibutuhkan untuk penyusunan proposal pendanaan (*pitching deck/prospectus*).
 - 1) Analisis pasar
 - a) Analisis pasar dan pesaing: riset pasar, segmentasi, dan analisis pesaing yang mendalam.
 - b) Keunggulan bersaing: apa yang membuat proyek atau produk ini unik dan memiliki keunggulan bersaing?
 - 2) Penggunaan dana.

Rincian penggunaan dana: bagaimana dana yang diperoleh akan digunakan secara spesifik, termasuk pembelian aset, biaya operasional, pemasaran, dan lainnya.
 - 3) Risiko dan mitigasi.
 - a) Identifikasi risiko: pengidentifikasian potensi risiko yang mungkin dihadapi proyek atau usaha.
 - b) Rencana mitigasi: rencana untuk mengurangi atau mengatasi risiko-risiko tersebut.

- 4) Evaluasi kinerja dan metrik keberhasilan.
Bagaimana kesuksesan proyek atau usaha akan diukur dan dinilai.
 - 5) Permintaan pendanaan dan struktur investasi.
 - a) Jumlah yang diminta: jumlah dana yang dibutuhkan dari investor.
 - b) Struktur investasi: cara investor akan memperoleh imbalan atau kepemilikan sebagai imbalan atas investasinya.
- b. Penyusunan proposal pendanaan (*pitching deck/prospektus*) usaha dampingan.

Penyusunan proposal pendanaan atau investasi untuk usaha dampingan bertujuan untuk mendapatkan dukungan keuangan dari investor atau lembaga pendanaan. Berikut adalah langkah-langkah yang dapat diikuti dalam menyusun *pitching deck* atau prospektus usaha dampingan:

- a) Ringkasan Eksekutif (*Executive Summary*).

Deskripsikan dengan jelas tentang usaha dampingan yang akan dijalankan. Sertakan latar belakang, visi, dan tujuan utama usaha dampingan. Jelaskan besarnya dana yang butuhkan dan bagaimana dana tersebut akan digunakan.

- b) Profil Usaha Dampiran (*Business Profile*).

Gambarkan model bisnis, target pasar, dan tujuan jangka panjang. Jelaskan masalah yang sedang diatasi oleh usaha dampingan.

- c) Tim Manajemen (*Management Team*):

Presentasikan tim manajemen yang terlibat dalam usaha dampingan. Sertakan pengalaman, kualifikasi, dan peran masing-masing anggota tim.

d) Rencana Keuangan (*Financial Plan*):

Sajikan proyeksi pendapatan, laba, dan arus kas untuk beberapa tahun ke depan. Jelaskan bagaimana dana yang diperoleh akan digunakan dan bagaimana akan mencapai titik impas (*break-event*). Sertakan perkiraan pengembalian investasi bagi calon investor.

e) Rincian Penggunaan Dana (*Use of Funds*):

Sebutkan secara terperinci bagaimana dana yang diajukan akan digunakan, misalnya untuk modal kerja, pengembangan produk, pemasaran, atau ekspansi geografis.

f) Analisis Pasar (*Market Analysis*):

Tampilkan data pasar, tren indui, dan peluang pertumbuhan yang ada. Gambarkan pesaing utama dan bagaimana akan bersaing dalam pasar tersebut.

g) Strategi Pemasaran dan Penjualan (*Marketing and Sales Strategy*).

Jelaskan rencana pemasaran, termasuk pemasaran digital, promosi, dan strategi penjualan. Sertakan rencana diibusi produk atau layanan.

h) Risiko dan Manajemen Risiko (*Risk and Risk Management*):

Identifikasi risiko yang mungkin dihadapi usaha dampingan. Jelaskan rencana manajemen risiko yang telah susun.

i) Kesimpulan dan Ajakan (*Conclusion and Call to Action*).

Ringkas proposal dan ajak calon investor untuk berinvestasi Sertakan kontak personal yang mudah dihubungi untuk informasi lebih lanjut.

Lampiran: Sertakan dokumen pendukung seperti laporan keuangan yang lebih detail, referensi, sertifikasi, dan lain-lain yang mendukung proposal. Pastikan proposal rapi, informatif, dan mudah dipahami. Selain itu, pastikan

untuk menyesuaikan proposal dengan kebutuhan dan preferensi investor yang targetkan. Sebagai tambahan, mungkin perlu mempertimbangkan bantuan profesional, seperti dari penasihat keuangan atau pengacara, untuk menyusun proposal yang kuat dan sesuai dengan hukum yang berlaku.

c. Presentasi proposal pendanaan (*pitching deck*/prospektus) usaha

Presentasi proposal pendanaan atau investasi, melalui *pitching deck* atau prospektus, adalah tahap kunci dalam usaha untuk mendapatkan dukungan finansial dari calon investor. Hal ini merupakan kesempatan baik untuk mengkomunikasikan visi, potensi, dan kesempatan investasi dari usaha UKM dampingan secara efektif. Selama presentasi, pastikan untuk menjelaskan dengan jelas latar belakang usaha, model bisnis, tim manajemen, dan rencana keuangan. Fokus pada poin-poin kunci yang memikat perhatian investor, seperti proyeksi keuntungan dan cara akan mengatasi risiko. Selain itu, berikan waktu bagi investor untuk mengajukan pertanyaan dan pastikan siap untuk memberikan jawaban yang meyakinkan. Kesuksesan presentasi pendanaan seringkali tergantung pada kemampuan untuk membangun koneksi dengan investor, mempresentasikan rencana bisnis dengan jelas, dan menunjukkan komitmen yang kuat terhadap usaha. Ingatlah bahwa investasi adalah keputusan besar, jadi pastikan presentasi mencerminkan kesungguhan dan kredibilitas sebagai pengusaha.

d. Finalisasi proposal pendanaan (*pitching deck*/prospektus).

Finalisasi proposal pendanaan atau investasi, seperti *pitching deck* atau prospektus, adalah langkah penting sebelum mengirimkan proposal kepada calon investor atau lembaga pendanaan. Setelah menyelesaikan penyusunan proposal, langkah-langkah berikut dapat membantu dalam proses finalisasi:

a) Periksa dan Perbaiki Kesalahan:

Telitilah proposal untuk menemukan kesalahan tata bahasa, penulisan, atau informasi yang tidak konsisten. Pastikan semua data dan angka telah diverifikasi dan akurat. Kesalahan-kesalahan kecil dapat merusak kesan profesionalitas .

b) Revisi dan Perbaiki Konten:

Pastikan isi proposal konsisten dan mengalir dengan baik. Pastikan semua bagian proposal saling terhubung dan mendukung pesan utama. Selain itu, pastikan bahwa proposal mengandung argumen yang kuat dan bukti yang mendukung klaim.

Selain itu, juga harus mempertimbangkan untuk mendapatkan umpan balik dari rekan bisnis, mentor, atau penasihat keuangan sebelum mengirimkan proposal. Umpan balik dari pihak ketiga dapat membantu memperbaiki proposal dan memastikan bahwa telah mencakup semua informasi yang diperlukan untuk mendapatkan dukungan pendanaan yang dibutuhkan. Setelah proposal sudah final, siap untuk mengirimkannya kepada calon investor atau lembaga pendanaan yang targetkan.

2. Pelaksanaan *Coaching*

Pada tahap ini, pelatihan benar-benar dijalankan sesuai dengan desain dan persiapan yang telah dilakukan sebelumnya. Instruktur akan menyampaikan materi pelatihan menggunakan media dan metode pembelajaran yang telah ditentukan. Peserta akan diajak untuk aktif berpartisipasi dalam proses pembelajaran, berdiskusi, dan melakukan latihan praktis untuk menguji pemahaman dan keterampilan yang diberikan. Pelaksanaan *Coaching* memainkan peran kunci dalam membantu individu atau tim mencapai potensi penuh. Hal ini melibatkan seorang pelatih yang berperan sebagai fasilitator dalam mengidentifikasi tujuan, mengembangkan keterampilan, dan

memberikan dukungan serta umpan balik yang dibutuhkan. Proses ini sering kali dimulai dengan penetapan tujuan yang jelas, di mana pelatih dan peserta *Coaching* sepakat tentang apa yang ingin dicapai.

Selanjutnya, pelatih akan membantu individu atau tim mengidentifikasi kekuatan mereka dan area di mana perbaikan dibutuhkan. Dari sini, sesi-sesi *Coaching* dilakukan secara berkala, dengan fokus pada pengembangan keterampilan, peningkatan kinerja, atau pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Salah satu elemen penting dalam pelaksanaan *Coaching* adalah komunikasi yang efektif. Pelatih harus mampu mendengarkan dengan cermat, mengajukan pertanyaan yang relevan, dan memberikan umpan balik konstruktif. Pelatih juga perlu mengadaptasi pendekatan mereka sesuai dengan kebutuhan dan gaya belajar individu atau tim yang mereka bimbing. Proses ini memungkinkan peserta *Coaching* untuk mencapai pemahaman yang lebih mendalam tentang potensi mereka, merancang rencana tindakan yang efektif, dan mencapai tingkat kinerja yang lebih tinggi. Selain itu, pelaksanaan *Coaching* juga memerlukan kontinuitas dan kesabaran, serta evaluasi berkala untuk memastikan bahwa tujuan dan perkembangan terus terpantau. *Coaching* yang efektif dapat memotivasi, menginspirasi, dan memberikan manfaat signifikan dalam pembangunan keterampilan, pencapaian tujuan, serta peningkatan kinerja baik dalam konteks profesional maupun pribadi.

3. Laporan Pelaksanaan

Setelah pelatihan selesai, dibuat laporan mengenai pelaksanaan pelatihan. Laporan pelaksanaan *Coaching* harus disusun dengan jelas, singkat, dan informatif. Ini membantu dalam memastikan transparansi, pemahaman yang jelas tentang kemajuan, dan perencanaan yang efektif. Laporan ini berisi evaluasi terhadap proses pelatihan, termasuk keberhasilan pencapaian tujuan pelatihan, efektivitas metode pembelajaran, serta umpan balik dari peserta mengenai materi dan inuktur. Laporan ini akan menjadi acuan untuk

mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan pelatihan yang telah dilaksanakan dan dapat digunakan untuk perbaikan di masa mendatang.

D. Melakukan Monitoring dan Evaluasi Hasil Pendampingan Pendanaan Usaha Dampingan

1. Pengantar Evaluasi & Monitoring Proposal Pendanaan.

Monitoring dan evaluasi (M&E) adalah proses sistematis untuk mengumpulkan, menganalisis, dan menginterpretasi informasi terkait dengan suatu program, proyek, atau kegiatan guna memahami apakah tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan tercapai atau tidak. M&E penting untuk memastikan bahwa program atau kegiatan berjalan sesuai rencana, menilai dampaknya, dan memberikan dasar bagi perbaikan atau pengambilan keputusan yang lebih baik di masa depan.

a. Persiapan Monitoring dan Evaluasi:

1) Desain Monitoring dan Evaluasi.

Pada tahap ini, perlu dirancang bagaimana proses M&E akan dilakukan, termasuk metode dan perangkat yang akan digunakan. Beberapa hal yang harus dipertimbangkan adalah:

a) Tujuan dan Sasaran.

Tentukan tujuan dan sasaran yang ingin dicapai dengan program atau kegiatan. Hal ini akan menjadi landasan untuk proses M&E selanjutnya.

b) Indikator Kinerja.

Tentukan indikator kinerja yang dapat diukur dan menunjukkan apakah program mencapai tujuan dan sasaran yang ditetapkan.

- c) Sumber Data.
Identifikasi sumber data yang diperlukan untuk mengukur indikator kinerja. Data dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti survei, wawancara, data sekunder, dan lain-lain.
 - d) Metode Pengumpulan Data.
Pilih metode pengumpulan data yang tepat, seperti survei, observasi, wawancara, atau kombinasi dari beberapa metode.
 - e) Kerangka Waktu.
Tetapkan jadwal waktu untuk pelaksanaan M&E, termasuk frekuensi pemantauan dan evaluasi.
- 2) Alat dan Bahan.
- Setelah merancang M&E, selanjutnya adalah menyiapkan alat dan bahan yang akan digunakan dalam pengumpulan dan analisis data. Misalnya:
- a) Kuesioner: Jika survei diperlukan, buat kuesioner yang relevan dengan indikator kinerja yang telah ditetapkan.
 - b) Panduan Wawancara: Jika ada wawancara, persiapkan panduan wawancara yang akan membantu dalam mengumpulkan data yang relevan dan konsisten.
 - c) Checklist Observasi: Jika observasi digunakan, buatlah checklist untuk mencatat informasi yang relevan selama proses observasi.
- 3) Rencana Waktu Pelaksanaan.
- Buatlah rencana waktu yang jelas untuk pelaksanaan M&E. Tentukan kapan pemantauan akan dilakukan, berapa kali evaluasi akan dilakukan, serta kapan dan bagaimana laporan hasil akan disusun dan disampaikan kepada pihak yang berkepentingan.

b. Pelaksanaan Monitoring dan Evaluasi (M&E).

Setelah persiapan selesai, langkah selanjutnya adalah melaksanakan M&E sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Beberapa kegiatan yang dilakukan dalam pelaksanaan M&E meliputi:

- 1) Pengumpulan Data: Lakukan pengumpulan data sesuai dengan metode yang telah dirancang sebelumnya, seperti survei, wawancara, atau observasi.
- 2) Pengolahan Data: Setelah data terkumpul, lakukan pengolahan data untuk mengubahnya menjadi informasi yang lebih bermakna dan mudah dipahami.
- 3) Analisis Data: Lakukan analisis data untuk mengevaluasi kinerja program, mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan, serta menarik kesimpulan yang relevan.
- 4) Interpretasi Hasil: Setelah analisis selesai, interpretasikan hasil M&E dengan membandingkannya dengan tujuan dan sasaran awal program. Identifikasi apakah program mencapai hasil yang diharapkan dan apakah ada perbaikan yang perlu dilakukan.

c. Perumusan Hasil Monitoring dan Evaluasi.

Berdasarkan hasil M&E, lakukan perumusan hasil yang meliputi:

- 1) Laporan Evaluasi: Sampaikan temuan dan hasil M&E dalam bentuk laporan evaluasi. Laporan ini harus jelas, faktual, dan objektif, serta menyediakan rekomendasi yang dapat digunakan untuk meningkatkan program di masa depan.
- 2) Pengambilan Keputusan: Gunakan hasil M&E sebagai dasar untuk pengambilan keputusan terkait program atau kegiatan tersebut. Keputusan dapat berupa perbaikan program, penghentian program, atau perencanaan program baru.

- 3) Umpan Balik: Berikan umpan balik kepada pihak yang berkepentingan terkait hasil M&E. Umpan balik ini penting untuk memastikan transparansi dan akuntabilitas dalam proses M&E.
- 4) Penggunaan Hasil: Pastikan bahwa hasil M&E digunakan secara efektif untuk meningkatkan kualitas program dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Penting untuk diingat bahwa M&E bukan hanya sekadar aktivitas pemantauan dan pengukuran kinerja, tetapi juga merupakan proses pembelajaran yang kontinu untuk meningkatkan efektivitas program di masa depan.

2. Penerapan Hasil Evaluasi & Monitoring.

Penerapan hasil evaluasi dan monitoring merupakan langkah penting dalam memastikan bahwa program, proyek, atau kegiatan dapat ditingkatkan secara berkelanjutan. Penerapan hasil evaluasi dan monitoring adalah bagian integral dari manajemen yang efektif dan berkelanjutan. Ini membantu dalam meningkatkan efisiensi, menghindari kesalahan yang sama, dan memastikan bahwa program atau proyek bergerak menuju pencapaian tujuannya dengan lebih baik. Berikut adalah langkah-langkah umum untuk melakukan penerapan hasil evaluasi dan monitoring:

a. Analisis Hasil Evaluasi dan Monitoring.

Pertama, perlu menganalisis hasil evaluasi dan monitoring yang telah diperoleh. Identifikasi temuan utama, potensi perbaikan, dan area yang memerlukan perhatian khusus.

b. Prioritaskan Temuan.

Setelah menganalisis hasilnya, skala prioritas diberikan pada temuan yang memiliki dampak terbesar pada program atau proyek. Fokus pada masalah yang paling kritis atau peluang untuk perbaikan yang signifikan.

c. Identifikasi Tindakan Korektif dan Pencegahan.

Buat rencana tindakan korektif dan pencegahan untuk mengatasi masalah yang telah diidentifikasi. Rencanakan langkah-langkah konkret yang akan diambil untuk memperbaiki kinerja atau menghindari kesalahan yang sama di masa depan.

d. Tentukan Penanggung Jawab.

Tentukan siapa yang akan bertanggung jawab atas setiap tindakan korektif atau pencegahan. Pastikan bahwa tanggung jawab ini jelas dan terdokumentasi.

e. Atur Waktu Pelaksanaan.

Tetapkan jadwal pelaksanaan untuk setiap tindakan korektif atau pencegahan. Pastikan bahwa rencana tindakan memiliki tenggat waktu yang realistis.

f. Alokasi Sumber Daya.

Pastikan bahwa ada cukup sumber daya (baik finansial maupun tenaga kerja) yang dialokasikan untuk melaksanakan tindakan korektif dan pencegahan dengan efektif.

g. Komunikasikan Rencana Tindakan.

Komunikasikan rencana tindakan kepada semua pihak terkait, termasuk tim proyek, mitra, atau pemangku kepentingan lainnya. Kemudian jelaskan tujuan dan manfaat dari tindakan tersebut.

h. Pantau Pelaksanaan dan Evaluasi Hasil.

Awasi pelaksanaan rencana tindakan secara cermat. Pastikan bahwa semua langkah diambil sesuai dengan rencana dan tenggat waktu yang ditetapkan. Lakukan pemantauan berkala terhadap kemajuan pelaksanaan rencana tindakan. Pastikan bahwa tindakan-tindakan tersebut berjalan sesuai dengan harapan dan berkontribusi pada perbaikan kinerja.

3. Laporan Hasil Pendampingan Kepada Sumber Pendanaan.

laporan hasil pendampingan harus disusun dengan jelas, objektif, dan sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan oleh sumber pendanaan laporan hasil pendampingan kepada sumber pendanaan dilakukan untuk mengkomunikasikan kemajuan atau hasil dari program yang didanai oleh sumber pendanaan. Berikut adalah langkah-langkah untuk membuat laporan hasil pendampingan kepada sumber pendanaan:

a. Persiapkan Data.

Kumpulkan semua data dan informasi yang relevan terkait proyek atau program yang didanai. Ini termasuk data anggaran, jadwal, tujuan, dan indikator kinerja.

b. Format Laporan.

Tentukan format laporan yang akan digunakan, baik berupa laporan tertulis, presentasi, atau kombinasi dari keduanya, tergantung pada preferensi sumber pendanaan.

c. Tujuan Laporan.

Jelaskan tujuan laporan. Apakah laporan ini bertujuan untuk memberikan pembaruan berkala, mengevaluasi pencapaian target, atau mengatasi masalah tertentu? Pastikan memiliki pemahaman yang jelas tentang apa yang ingin dicapai dengan laporan ini.

d. Ringkasan Eksekutif.

Ringkasan eksekutif singkat di awal laporan yang merangkum hasil utama dan temuan penting. Ini memungkinkan pembaca untuk mendapatkan gambaran cepat tentang isi laporan.

e. Deskripsikan Progres atau Hasil.

Rincikan progres atau hasil proyek atau program. Ini bisa mencakup pencapaian tujuan, indikator kinerja, perkembangan utama, dan masalah yang mungkin muncul.

f. Analisis dan Interpretasi Data.

Berikan analisis tentang data yang disajikan. Jelaskan dampak dari hasil tersebut dan bagaimana mereka berkaitan dengan tujuan proyek atau program.

g. Sertakan Bukti Pendukung.

Sertakan bukti pendukung dalam bentuk grafik, tabel, atau grafik jika diperlukan untuk memvisualisasikan data dan hasil dengan lebih jelas.

h. Identifikasi Tantangan dan Solusi.

Jika ada tantangan atau masalah yang dihadapi selama pelaksanaan proyek, identifikasi mereka dan jelaskan solusi atau langkah-langkah yang diambil untuk mengatasinya.

i. Buat Rencana Tindak Lanjut.

Jelaskan rencana tindak lanjut yang akan diambil setelah laporan ini disampaikan. Ini mencakup langkah-langkah yang akan diambil untuk terus memperbaiki proyek atau program.

j. Lampirkan Dokumen Pendukung.

Sertakan dokumen pendukung seperti laporan keuangan, gambar, atau dokumen lain yang relevan, terutama jika diminta oleh sumber pendanaan.

Hasil laporan menjadi dokumen bagi pendamping untuk selanjutnya dapat dijadikan bahan evaluasi.

E. Evaluasi Pengetahuan.

FORMAT PILIHAN GANDA

EVALUASI PENGETAHUAN PILIHAN GANDA

Nama Instruktur	:	
Nama Peserta	:	
Tanggal	:	

*Coret yang tidak perlu

Unit Kompetensi	Kode Unit	:	
	Judul Unit	:	Melakukan Pendampingan Akses Pendanaan UMKM

Jawab semua pertanyaan berikut:

- Berikut adalah karakter bisnis dari Start-up, kecuali:
 - Produk berbentuk digital.
 - Bisnis tidak terbatas pada tingkat lokal atau nasional.
 - Sumber utama modal dari investor.
 - Kemampuan membuka cabang dalam waktu 5 tahun.
- Manakah langkah awal dalam menyusun rencana pendanaan usaha UMKM:
 - Tentukan komponen pendanaan.
 - Identifikasi kebutuhan pendanaan.
 - Tinjau risiko.
 - Buat rencana penggunaan dana.
- Berikut adalah metrik kunci untuk menganalisa pertumbuhan bisnis Start-up, kecuali

a. CAC	c. NPV
b. CLV	d. Churn Rate

4. Pendanaan *crowdfunding* adalah.....

- a. Melibatkan pengumpulan dana dari sejumlah besar individu, biasanya melalui platform online atau media sosial.
- b. Bentuk investasi di mana investor menyediakan dana kepada perusahaan dalam bentuk modal saham atau instrumen keuangan lainnya.
- c. Berasal dari sumber daya keuangan perusahaan sendiri, seperti laba yang ditahan, penyusutan aset, atau keuntungan yang diinvestasikan kembali ke dalam perusahaan.
- d. Melibatkan penjualan saham perusahaan kepada investor, yang memberikan modal tunai kepada perusahaan.

5. Proses sistematis untuk mengumpulkan, menganalisis, dan menginterpretasi informasi terkait dengan suatu program, proyek, atau kegiatan guna memahami apakah tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan tercapai atau tidak. Merupakan pengertian dari

- a. *Pitching deck.*
- b. *Coaching.*
- c. *M&E*
- d. *Risk Summary.*

LEMBAR JAWABAN

EVALUASI PENGETAHUAN - PILIHAN GANDA

Nama Instruktur	:	
Nama Peserta	:	
Tanggal	:	

*Coret yang tidak perlu

Unit Kompetensi	Kode Unit	:	-
	Judul Unit	:	Melakukan Pendampingan Akses Pendanaan UMKM

Lembar Jawaban Pertanyaan Tertulis – Pilihan Ganda:

No.	Jawaban				Rekomendasi	
					K	BK
1.	A	B	C	D	☐	☐
2.	A	B	C	D	☐	☐
3.	A	B	C	D	☐	☐
4.	A	B	C	D	☐	☐
5.	A	B	C	D	☐	☐

Nama	Peserta:	Instruktur:
Tanda Tangan dan Tanggal		

KUNCI JAWABAN

EVALUASI PENGETAHUAN - PILIHAN GANDA

Nama Instruktur	:	
Nama Peserta	:	
Tanggal	:	

*Coret yang tidak perlu

Unit Kompetensi	Kode Unit	:	-
	Judul Unit	:	Melakukan Pendampingan Akses Pendanaan UMKM

Kunci Jawaban Pertanyaan Tertulis – Pilihan Ganda:

No.	Jawaban
1	D
2	B
3	C
4	A
5	C



Pendamping dapat menilai karakteristik usaha dampingan (UMKM atau *Start-up*), melakukan valuasi bisnis, risiko dan kebutuhan pendanaan kemudian merekomendasikan sumber dan skema pendanaan yang sesuai bagi usaha dampingan



LAMPIRAN

1. Daftar Istilah

1.	Akad Hibah	Bentuk bantuan atau pemberian harta kepada orang lain. Ini dapat berupa sodaqah (untuk pahala akhirat), hadiah (kasih sayang), atau hibah (untuk manfaat penerima)
2.	Akad <i>Mudharabah</i>	Akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak di mana pihak pertama shahib al-mal, menyediakan seluruh modal, sedang pihak kedua mudharib bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.
3.	Akad <i>Musyarakah</i>	Akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.
4.	Akad <i>Qardhul Hasan</i>	Akad saling membantu dan bukan transaksi komersial, yakni meminjamkan harta kepada orang lain tanpa mengharap imbalan.
5.	Akselerator	Alat atau sistem yang dapat digunakan untuk mempercepat berbagai proses, mulai dari perencanaan hingga pengembangan bisnis.
6.	Akuisisi	Pengambilalihan suatu perusahaan oleh perusahaan lain melalui pembelian sebagian besar atau seluruh sahamnya
7.	Angel Investor	Individu yang menyediakan modal atau investasi finansial untuk membiayai bisnis awal atau usaha yang masih dalam tahap pengembangan.
8.	Arus kas	Aliran masuk dan keluar uang kas dan setara kas dalam suatu periode tertentu.
9.	Aset produktif	Aset yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau individu yang mampu menghasilkan pendapatan atau keuntungan bagi pemiliknya
10.	<i>Blended</i>	Pelatihan dengan pertemuan campuran atau kombinasi antara Luring dengan Daring.
11.	<i>Crowdfunding</i>	Model pendanaan di mana sejumlah kecil dana dikumpulkan dari sejumlah besar orang atau pihak yang tertarik, biasanya melalui platform online.

12.	Daring	Pelatihan dengan pertemuan tatap muka tidak langsung menggunakan media online.
13.	Ekspansi	Ekspansi adalah kegiatan atau proses untuk memperluas sesuatu, baik dalam hal ukuran, cakupan, maupun skala. Dalam dunia bisnis, ekspansi umumnya mengacu pada upaya perusahaan untuk memperbesar usahanya.
14.	<i>Equity agreement</i>	Perjanjian antara perusahaan dan investor yang mengatur ketentuan pendanaan ekuitas
15.	<i>Equity crowdfunding</i>	Skema pendanaan untuk bisnis kecil atau perusahaan rintisan (startup) dengan cara patungan masyarakat luas dalam bentuk kepemilikan saham
16.	<i>Equity financing</i>	Jenis pendanaan yang diperoleh perusahaan dengan menjual saham kepada investor
17.	<i>Fixed asset</i>	Aset tetap adalah harta kekayaan berupa barang tidak mudah terjual (berwujud) yang dimiliki perusahaan untuk digunakan dalam jangka panjang dalam kegiatan operasionalnya
18.	Fluktuasi	Perubahan nilai yang naik turun secara berkala atau tidak teratur
19.	Inkubator	Suatu alat atau tempat yang dirancang untuk menyediakan lingkungan yang optimal bagi pertumbuhan dan perkembangan suatu entitas (UMKM)
20.	Inklusif	Kesempatan dan manfaat ekonomi yang dapat diakses dan dinikmati oleh semua orang secara setara, tanpa terkecuali
21.	Inventaris	Aset dan sumber daya penting yang dimiliki oleh suatu organisasi, baik itu perusahaan, institusi, sekolah, ataupun pemerintahan
22.	Konversi	Tindakan yang dilakukan oleh konsumen yang dianggap menguntungkan bagi bisnis
23.	Luring	Pelatihan dengan pertemuan tatap muka langsung di kelas/ruangan.
24.	<i>Mandatory</i>	Wajib atau harus dilakukan
25.	Obligasi	Surat pernyataan utang yang dibuat oleh pihak yang menerbitkan obligasi (emiten) kepada pihak yang membeli obligasi (pemegang obligasi)
26.	<i>Pitching deck</i>	Presentasi visual atau dokumen yang digunakan oleh seorang pengusaha atau tim manajemen untuk menjelaskan dan meyakinkan calon investor, mitra, atau pihak-pihak terkait lainnya mengenai potensi dan visi bisnis mereka.

27.	Platform	Suatu sistem atau fondasi yang menyediakan lingkungan dan infrastruktur bagi pengembangan dan pelaksanaan sesuatu.
28.	Produktivitas	Ukuran efisiensi dan efektivitas dalam menghasilkan output (barang atau jasa) dengan input (sumber daya) yang digunakan. Produktivitas menunjukkan seberapa banyak output yang dihasilkan dengan jumlah input tertentu.
29.	Rating	Penilaian terstandarisasi yang diberikan kepada sesuatu.
30.	Regional	Daerah atau kawasan tertentu
31.	Reksadana	Wadah yang dipergunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam Portofolio Efek oleh Manajer Investasi.
32.	<i>Repeatable user</i>	Pelanggan yang kembali membeli produk atau layanan UMKM tersebut lebih dari sekali
33.	<i>Revenue</i>	pendapatan yang diterima oleh suatu entitas, baik individu maupun perusahaan/UMKM, dari berbagai sumber dalam periode waktu tertentu.
34.	ROI	Return on Investment (Pengembalian Investasi) adalah metrik keuangan yang digunakan untuk menilai seberapa efektif investasi menghasilkan keuntungan
35.	Saham	Bukti penyertaan modal dalam suatu perusahaan yang berbentuk badan hukum Perseroan Terbatas (PT)
36.	Skalabilitas	Kemampuan suatu sistem, jaringan, atau proses untuk menangani peningkatan beban yang diberikan, atau potensinya untuk ditingkatkan guna menangani penambahan beban tersebut
37.	<i>Start-up</i>	Suatu bisnis atau perusahaan rintisan
38.	UMKM	Kependekan dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang berarti pelaku usaha yang bergerak dengan skala usaha yang masuk dalam kriteria usaha mikro atau usaha kecil atau usaha menengah.
39.	UMKM Dampingan	Data pelaku UMKM yang telah menjadi tugas pendamping untuk dibina dan dikembangkan.
40.	Valuasi	Penentuan nilai sebenarnya atau estimasi nilai suatu bisnis.
43.	Variabilitas	Ukuran penyebaran nilai-nilai data dalam suatu dataset

2. Referensi

1.	Juniawati, Mutmainah. (2020). Manajemen Pendanaan Dan Jasa Perbankan Syariah. Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Metro.
2.	OJK. (2019) Buku 8: Industri Jasa Keuangan Syariah Seri Literasi Keuangan Perguruan Tinggi
3.	Soemitra, Andi. (2019). Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muamalah Di Lembaga Keuangan Dan Bisnis Kontemporer. Jakarta: Prenamedia Group.
4.	Warren, C. S., Reeve, J. M., & Duchac, J. E. (2018). Financial accounting, 15th Edition. United States: Cengage Learning.
5.	https://ejournal.unsri.ac.id/index.php/jmbs/article/view/3195 diakses : 09 September 2023
6.	https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/pages/konsep-operasionalPBS.aspx diakses : 09 September 2023
7.	https://lmsparalel.esaunggul.ac.id/pluginfile.php?file=%2F303107%2Fmod_resource%2Fcontent%2F24%2FSKB%20%40%20Kebutuhan%20dan%20Sumber%20Dana%20Aliran%20Kas%20Proyek.docx diakses : 09 September 2023
8.	https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Documents/Pages/Pasar-Modal-Syariah/Market%20Update%20Pasar%20Modal%20Syariah%20Indonesia%20Periode%20Januari%20-%20Juni%202022.pdf diakses : 09 september 2023



Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS)

Gedung Djuanda II Lantai 17, Kementerian Keuangan
Jl. Dr Wahidin Raya No.01 Jakarta Pusat