

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis startup merupakan sebuah usaha yang baru saja berdiri atau sedang merintis, oleh karena itu bisnis startup ini biasa dikenal dengan perusahaan rintisan. Bisnis startup adalah sebuah institusi yang diciptakan untuk membuat produk atau layanan baru dan inovatif dalam kondisi ketidakpastian yang tinggi (Saputra, 2015). Startup bermula pada si pendirinya yang ingin menawarkan pasar mengenai produk-produk inovatif, yang sebelumnya belum ada atau produk tersebut sudah ada dan dikembangkan. Pada mulanya startup sejak adanya *bubble dot com* atau dalam Bahasa Indonesia mempunyai arti gelembung teknologi informasi. *Bubble dot com* ini populer pada tahun 1998-2000 dimana banyak perusahaan yang membuat sebuah *dot com* website pribadi melalui internet. Seiring dengan berjalannya tahun jumlah pengguna internet semakin banyak. Tidak hanya internet saja teknologi pun perkembangannya sangat cepat. Dengan adanya ide-ide kreatif para generasi milenial mereka mencoba untuk mengkombinasikan antara teknologi dan internet untuk menghasilkan sesuatu produk yang dapat bermanfaat.

Pertumbuhan bisnis startup sudah menyebar di berbagai negara baik negara maju atau negara berkembang. Salah satu negara dengan tingkat pertumbuhan bisnis startup yang melonjak sejak tahun 2015 adalah Indonesia. Berdasarkan

data yang diterima dari web *Dailysocial.id* dari Masyarakat Industri Kreatif Teknologi Informasi dan Komunikasi Indonesia (MIKTI) didukung Badan Ekonomi Kreatif RI (BEKRAF) tercatat 960 perusahaan startup di Indonesia. Jumlah startup di Indonesia dengan sektor *e-commerce* tercatat sebanyak 353 (36,84%), dan diikuti dengan 53 startup di bidang fintech (5,52%), 21 startup di bidang game (2,19%), dan 535 startup di bidang lain (55,67%). Serta MIKTI mencatat bahwa terdapat ada 530 startup (55,15%) yang menjadi PT, 66 startup (6,87%) masih berbadan usaha CV, 92 startup (9,57%) belum berbadan usaha, dan sisanya sebesar 272 startup (28,41%) belum diketahui bentuk badan usahanya.

Bisnis startup mempunyai perbedaan dengan usaha bisnis pada umumnya. Letak perbedaannya adalah pertama, para anggota karyawan bisnis startup selalu berfokus pada target yang harus dicapai. Kedua, pada umumnya perusahaan biasa berorientasi pada penjualan dan pertumbuhan secara perlahan atau stabil untuk jangka panjang, berbeda dengan startup dimana mereka mengharapkan penjualan, pertumbuhan, dan keuntungan dalam waktu yang singkat. Ketiga, startup ini merupakan model bisnis yang dirancang untuk menawarkan pasar berupa produk, layanan, *platform* dengan konsep inovatif yang berbasis pada teknologi informasi dan didirikan oleh generasi milenial pada umumnya. Fokus ini dilakukan untuk mengharapkan pertumbuhan dan perkembangan yang signifikan melalui produk yang dihasilkan yang berbasis pada teknologi informasi dan apabila produk utama mereka tidak berbasis teknologi informasi, maka dalam memasarkan produknya melalui teknologi misalnya seperti internet. Keempat, dalam

perusahaan startup pangsa pasar yang dituju dengan membuka pasar baru atau mengembangkan pasar yang sudah ada.

Startup didirikan oleh seorang individu, ketika pendiri sudah menemukan ide untuk menciptakan sebuah bisnis baru, maka pendiri akan menemukan masalah selanjutnya yakni, sumber pembiayaan (Zinecker & Bolf, 2015). Sumber pembiayaan dinilai sebagai faktor yang utama yang dibutuhkan pendiri untuk pertumbuhan startup (Talia dkk, 2014). Sumber pembiayaan pada tahap awal bisnis startup berasal dari formal dan informal. Pembiayaan formal dilakukan oleh perusahaan modal ventura, bank, dan lembaga pemerintah. Sedangkan untuk pembiayaan informal berasal dari individu yang mempunyai hubungan keluarga atau individu yang sama sekali tidak mempunyai hubungan keluarga atau yang disebut sebagai *business angel* atau *angel investor* (Nofsinger & Wang, 2011). Para pendiri pada umumnya mencari sumber pembiayaan informal melalui *business angel*, karena *business angel* merupakan sumber modal ekuitas tahap awal untuk usaha kecil hingga menengah (Zinecker & Bolf, 2015). Penelitian membuktikan bahwa lebih dari 75% bahwa *business angel* merupakan sumber pembiayaan bagi para usaha startup di tahap awal (Cox dkk, 2017). Pengertian yang menjelaskan apa dan siapa *business angel* atau *angel investor* Harrison (2015) bahwa *business angel* merupakan individu yang mempunyai sumber daya berupa modal dana yang mampu untuk diinvestasikan kepada sebuah usaha baru, dimana seseorang tersebut tidak mempunyai hubungan keluarga pada si pendiri usaha startup tersebut.

Sebelum melakukan investasi pada perusahaan startup, penting bagi para *business angel* sebagai sumber pembiayaan modal awal mempunyai pertimbangan dalam penilaian investasi untuk dijadikan sebagai pengambilan keputusan investasi yang dilakukan bagi *business angel* (Ding dkk, 2014). Penilaian investasi ini dilakukan agar *business angel* mampu membuat sebuah keputusan investasi pada bisnis startup yang layak untuk mendapatkan pendanaan pada tahap awal mereka berdiri Maxwell dkk (2011). Kriteria investasi yang paling sering digunakan oleh *business angel* adalah daya tarik pasar, karakteristik tim pendiri dan manajemen, dan karakteristik produk / layanan (Roztamzadeh, 2014). Dalam penelitian ini untuk menganalisis penilaian investasi bagi *business angel* akan menggunakan ketiga kriteria tersebut.

Karakteristik pendiri atau manajemen dinilai sebagai aspek yang paling signifikan dalam startup bagi *business angel* ketika akan memutuskan melakukan investasi. Kualitas dari pendiri dan tim manajemen startup dinilai akan meningkatkan keberhasilan pertumbuhan startup. Kualitas pendiri dan tim manajemen startup ini dapat berupa pengalaman pekerjaan pendiri dan tim, jiwa usaha atau entrepreneur pendiri dan tim, serta tingkat pendidikan dan pengetahuan pendiri dan tim. Hal ini mampu dijadikan sebagai strategi untuk memperhatikan kualitas dari tim manajemennya dalam penilaian investasi (Roztamzadeh, 2014).

Beberapa literatur mengungkapkan bahwa jiwa entrepreneur pendiri dan tim manajemen dianggap sebagai penilaian yang penting bagi *business angel* (Sudek, 2006). *Business angel* dalam melakukan penilaian investasi mereka akan

mempertimbangkan pengalaman dari anggota tim manajemen bahwa seseorang yang pernah bekerja di sektor industri yang sama dengan bisnis yang ia jalani saat ini akan menjadi pertimbangan yang utama dibandingkan seseorang yang hanya memiliki pengalaman keterlibatan menjadi seorang manajer dalam tim atau bisnis dengan sektor industri yang berbeda (Carpentier & Suret, 2015). Pendiri dan tim yang memiliki lebih banyak pengalaman dalam akan lebih berhasil dalam mendirikan bisnis, karena mereka mempunyai pengalaman kerja yang lebih banyak di pekerjaan yang sebelumnya serta mempunyai jaringan sosial yang lebih luas, sehingga membuat *business angel* lebih percaya terhadap para pendiri untuk menjalankan usahanya (Talaia dkk, 2016). Aspek lainnya yang dapat dimasukkan kedalam karakteristik pendiri adalah pendidikan. Pendidikan berpengaruh signifikan terhadap pembiayaan startup karena pendidikan mengenai kemampuan manajerial dan keuangan diperlukan untuk mengidentifikasi dan menjelaskan proporsi nilai, strategi, rencana model bisnis, menentukan target pasar dan pelanggan (Talaia dkk, 2016).

Dalam beberapa literaturpun tidak hanya memasukan kriteria pendiri startup dan tim manajemen saja, tetapi menurut Maxwell (2011) karakteristik produk dapat dijadikan sebagai pertimbangan dalam penilaian investasi. Karakteristik ini meliputi daya tarik dari produk tersebut, manfaat yang dimiliki dari produk, pengembangan inovasi produk, produk yang sesuai dengan permintaan pasar. Literatur lain yang ditunjukkan melalui penelitian Nofsinger & Wang (2009) bahwa *business angel* memperhatikan produk yang dihasilkan pada usaha startup, apabila mereka menghasilkan produk baru, *business angel* akan mempunyai

penilaian yang lebih tinggi terhadap usaha startup tersebut. Tidak hanya produk baru, produk yang memiliki keunikan dirasa akan mampu merangsang pikiran dan emosi konsumen serta memberikan pengalaman yang tak terlupakan dan meninggalkan kesan yang kuat pada benak konsumen. Menurut sudut pandang *business angel* bahwa produk ini memiliki daya jual yang tinggi serta mempunyai potensi bahwa bisnis startup yang dijalani mempunyai tingkat keberhasilan yang lebih tinggi (Ottavia, 2014). Selanjutnya produk yang selalu melakukan pengembangan inovasi terutama berbasis pada teknologi akan menambah penilaian investasi yang baik bagi bisnis startup bagi *business angel* (Iruarrizaga dkk, 2017). Penelitian yang dilakukan oleh Carpentier & Suret (2015) bahwa para investor akan menolak investasi dana mereka kepada bisnis startup dengan karakteristik produk yang memiliki model produk yang tidak sesuai dengan permintaan pasar dan tidak mempunyai keunikan produk sehingga tidak memiliki keunggulan bersaing.

Kriteria lainnya yang dapat dijadikan sebagai pertimbangan penilaian investasi oleh *business angel* dengan melihat karakteristik pasar dari usaha startup yang akan dibiayai. Menilai karakteristik pasar ini bertujuan untuk memberikan informasi mengenai kebutuhan pasar, ukuran pasar, dan para pesaingnya usaha startup dapat diterima sesuai dengan permintaan pasar dan mampu mencapai keberhasilannya. Terdapat beberapa pertimbangan kepada *business angel* dalam memilih bisnis startup berdasarkan karakteristik pasarnya, yakni dimana seorang pendiri startup perlu untuk menargetkan target pasar dan ukuran pasar yang akan dituju seperti apa agar mereka mampu menciptakan

sebuah produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumennya. *Business angel* juga mempertimbangkan apakah pada saat ini dan masa yang akan datang akan hadir para kompetitornya yang sama dengan startup yang akan dibiayai. Ketertarikan pemberian modal awal yang dilakukan oleh *business angel* akan menurun pada bisnis startup yang tidak memiliki pesaing yang besar (Carpentier & Suret, 2015). Pertimbangan lainnya yang dipakai oleh *business angel* dalam menilai karakteristik pasar startup adalah tingkat peluang pertumbuhan pasar. *Business angel* cenderung lebih tertarik berinvestasi dengan bisnis startup yang memiliki prospek pertumbuhan pasar yang baik (Nofsinger & Wang, 2011) kriteria ini didukung oleh penelitian milik (Iruarrizaga dkk, 2017) bahwa tingkat potensial pertumbuhan yang tinggi akan mempengaruhi penilaian mereka dalam berinvestasi.

Penelitian ini menarik untuk diteliti bagi penulis karena bisnis startup di Indonesia ini sudah semakin berkembang dan diprediksi bahwa bisnis-bisnis startup ini akan terus berkembang sehingga mendukung perekonomian Indonesia dan memberikan kesempatan bagi generasi milenial untuk mencari kesempatan dalam menambah pengalaman mereka. Tidak hanya startup yang ukurannya sudah besar saja, saat ini sudah mulai muncul bisnis startup dengan skala yang lebih kecil. Diharapkan penelitian ini berguna bagi si pendiri yang akan membangun sebuah bisnis startup atau yang sedang menjalankan usaha baru, demi menjaga keberlangsungan pertumbuhan bisnis mereka agar mengetahui karakteristik seperti apa yang diinginkan oleh para investor.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas sebelumnya, dapat diambil sebuah perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut;

1. Bagaimana pengaruh karakteristik pendiri bisnis startup terhadap keputusan investasi?
2. Bagaimana pengaruh karakteristik produk bisnis startup terhadap keputusan investasi?
3. Bagaimana pengaruh karakteristik pasar bisnis startup terhadap keputusan investasi?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah di atas, maka tujuan yang diharapkan dari penelitian ini sebagai berikut;

1. Untuk mengetahui pengaruh karakteristik pendiri startup terhadap keputusan investasi.
2. Untuk mengetahui pengaruh karakteristik produk bisnis startup terhadap keputusan investasi.
3. Untuk mengetahui pengaruh karakteristik pasar bisnis startup terhadap keputusan investasi.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah;

1. Manfaat Teoritis

Bagi kalangan akademik, penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah informasi mengenai pengaruh karakteristik bisnis startup terhadap keputusan investasi *business angel*.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Investor

Dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan informasi yang berguna untuk investor dalam melakukan pertimbangan investasi pada bisnis startup berdasarkan karakteristik bisnis startup yang dimiliki, agar para investor mampu memperoleh tujuan dalam melakukan investasi.

b. Bagi Bisnis Startup

Penelitian ini diharapkan bagi para pendiri bisnis mampu melihat karakteristik bisnis startup yang mendapat penilaian lebih bagi para investor sehingga mampu dijadikan sebagai informasi dan referensi ketika akan mencari pembiayaan tahap awal.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan mampu memberikan referensi dan menyempurnakan penelitian ini bagi para peneliti yang akan melakukan kajian mengenai topik yang sama.