

LAPORAN MAGANG MAHASISWA
PERAN INKUBATOR TERHADAP PENGELOLAAN KEUANGAN STARTUP
UNTUK MEMPEROLEH PENDANAAN



Raihan Putra Haristiano

Student Number : 19312124

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA

2023

LAPORAN MAGANG MAHASISWA

PT XYZ

(Peran Inkubator Terhadap Pengelolaan Keuangan Startup untuk Memperoleh Pendanaan)

Dibuat oleh :

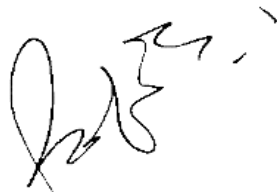
Raihan Putra Haristianto

Student Number : 19312124

Disahkan oleh,

Yogyakarta, 27 Maret 2023

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Rifqi Muhammad', with a long horizontal stroke extending to the left.

(Rifqi Muhammad, SE., SH., M.Sc., Ph.D., SAS.)

HALAMAN PERNYATAAN ORIGINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Raihan Putra Haristianto

NIM : 19312124

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Judul Penelitian : Peran Inkubator Terhadap Pengelolaan Keuangan untuk
Memperoleh Pendanaan

Tempat Pelaksanaan : Kantor PT XYZ

Dengan ini saya menyatakan orisinalitas Draft Publikasi Laporan Magang saya. Saya belum mempresentasikan karya orang lain untuk mendapatkan gelar universitas saya, saya juga belum mempresentasikan kata-kata ide, atau ungkapan orang lain tanpa pengakuan. Jikadikemudian hari pernyataan ini terbukti tidak benar, saya bersedia menerima sanksi apapun sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan atau akibatnya.

Yogyakarta, 27 Maret 2023



Raihan Putra Haristianto

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR MAGANG

TUGAS AKHIR BERJUDUL

Peran Inkubator Terhadap Pengelolaan Keuangan Startup untuk Memperoleh Pendanaan

Disusun Oleh : RAIHAN PUTRA HARISTIANTO

Nomor Mahasiswa : 19312124

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari, tanggal: Jum'at, 12 Mei 2023

Penguji/ Pembimbing TA : Rifqi Muhammad, S.E., S.H., M.Sc., Ph.D., SAS., ASPM.

Penguji : Muamar Nur Kholid, S.E., M.Ak., Ak., CA.



Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D., CFA, CertIPSAS.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan magang yang berjudul; **“Peran Inkubator Terhadap Pengelolaan Keuangan Startup Untuk Memperoleh Pendanaan.** Laporan akhir magang ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat dalam mendapatkan gelar sarjana Akuntansi pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Saya berharap dengan laporan ini dapat membuka wawasan, keahlian kerja dalam profesionalitas, dan keterampilan umum yang dibutuhkan dalam dunia kerja. Penyusunan dan penulisan laporan magang ini tidak terlepas dari berbagai pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, dan motivasi kepada penulis. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu, memberi nasihat, serta petunjuk-petunjuk dalam proses penyusunan laporan ini. Pihak-pihak tersebut antara lain:

1. Kedua orangtua penulis, Harjito selaku Bapak, Resinawati selaku Ibu dari penulis yang telah memberikan doa, cinta, kasih sayang, motivasi, dan semangat pada penulis yang diberikan sepanjang waktu.
2. Gisela Putri, Selaku kaka penulis yang selalu membantu memberikan masukan dan memberikan semangat pada penulis.
3. Bapak Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rifqi Muhammad, SE., SH., M.Sc., Ph.D., SAS. Selaku Ketua Program studi S1 Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia dan juga sekaligus selaku Dosen Pembimbing Magang yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, pikiran, serta arahan dan masukan dalam proses pelaksanaan program magang hingga laporan magang ini selesai.
5. Bapak Sonny Ashadi Kurninawan selaku mentor startup non digital yang telah mendampingi selama kegiatan magang berlangsung.
6. Seluruh karyawan PT XYZ yang telah membantu penulis dalam melaksanakan kegiatan magang.

7. Seluruh anggota jurusan asisten pendamping startup non digital yang selalu ada disisi penulis selama periode magang.
8. HMJA KOMISI yang telah memberikan pengalaman serta ilmu diluar kegiatan kuliah dan rasa kekeluargaannya.
9. Teman-teman angkatan 2019 yang saya cintai yang tidak dapat saya sebut kan satu-persatu.
10. Pemilik NIM 19312074 yang selalu membantu dan berada pada sisi penulis hingga laporan ini selesai.

Harapan penulis, semoga laporan magang ini dapat menambah pengetahuan dan pengalaman bagi para pembaca, Penulis menyadari adanya keterbatasan pengetahuan maupun pengalaman sehingga masih banyak kekurangan dalam laporan magang ini, Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari pembaca demi kesempurnaan laporan magang ini

Yogyakarta, 27 Maret 2022



Raihan Putra Haristiano

ABSTRAK

Inkubator merupakan organisasi yang mendukung dan membimbing pengusaha baru dalam mengembangkan bisnis mereka. Inkubator dapat membantu pengusaha baru untuk mengembangkan produk, membuat strategi bisnis, pemasaran, manajemen operasional, dan pendanaan. Pengelolaan keuangan merupakan ukuran kinerja dari suatu bisnis yang ditandai dengan pencatatan keuangan yang baik. Para pengusaha baru (startup) perlu memiliki skill atau pengetahuan tentang pengelolaan keuangan yang merupakan bagian vital bagi perusahaan. Perusahaan startup diindonesia selalu berinovasi dalam memberikan solusi atas permasalahan yang terjadi diindonesia. Pendanaan penting bagi startup agar bisa mengembangkan bisnis, memperluas pasar, serta meningkatkan produk dari startup itu sendiri. Pendanaan yang tepat akan membantu startup memperluas bisnis dan mencapai tujuan mereka. Metode penelitian yang penulis gunakan yaitu penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Peran inkubator terhadap pengelolaan keuangan startup untuk memperoleh pendanaan adalah memberikan pendampingan dan membantu startup dalam membuat rancangan anggaran, mencapai target profit, dan membuat laporan keuangan.

Kata kunci : Inkubator, startup, pendanaan

ABSTRACT

Incubators are organizations that support and guide new entrepreneurs in developing their businesses. Incubators can help new entrepreneurs develop products, create strategic business, marketing, operational management and financing. Financial management is a measure of the performance of a business which is characterized by good financial records. New entrepreneurs need to have skills or knowledge of financial management which is a vital part of the company. Startup companies in Indonesia are always innovating in providing solutions to problems that occur in Indonesia. Funding is important for startups so they can develop their business, expand their market, and improve their products. Proper funding will help startup businesses expand and achieve their goals. The research method that the writer uses is descriptive qualitative research. The role of the incubator for startup financial management to obtain funding is to provide assistance and assist startups in drafting budgets, achieving profit targets, and preparing financial reports.

Keyword : Incubator, Startup, Funding

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
DAFTAR ISI.....	v
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian	2
1.4 Manfaat Magang.....	3
1.4.1 Bagi Pelaksana Magang.....	3
1.4.2 Bagi Perusahaan	3
BAB II KAJIAN PUSTAKA	4
2.1 Landasan Teori.....	4
2.1.1 Perusahaan Inkubator	4
2.1.2 Pengelolaan Keuangan	5
2.1.3 Startup.....	6
2.1.4 Pendanaan.....	8
2.1.5 <i>Design Thinking</i>	12
2.1.6 Riset Pasar	13
2.1.7 Business Plan.....	14
2.1.8 Digital Marketing	16
2.1.9 Legalitas Usaha.....	16
2.1.10 Pitching.....	21
2.2 Kajian Terdahulu	22

BAB III METODE PENELITIAN	37
3.1 Jenis Penelitian	37
3.2 Sumber dan Data Penelitian	37
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	37
3.4 Teknik Analisis Data.....	37
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	38
4.1 Profil Perusahaan.....	38
4.2 Pelaksanaan Kegiatan Magang.....	39
4.2.1 Seleksi Proposal Startup untuk Program Asia Development Bank	40
4.2.2 Kunjungan (Site Visit) ke Startup binaan Inkubator XYZ	40
4.2.3 Mengidentifikasi permasalahan dan kebutuhan startup yang dikunjungi	41
4.2.4 Mengusulkan Strategi Bisnis Sebagai Solusi Atas Permasalahan Startup yang dikunjungi.....	42
4.2.5 Membuat Konten Digital dan Profile Inkubator XYZ	43
4.3 Hasil dan pembahasan	46
4.3.1 Pendampingan Startup Rintisan dalam Pengurusan Legalitas Usaha	46
4.3.2 Pelaksanaan Pendampingan terkait Pengelolaan Keuangan.....	47
4.3.3 Pendampingan Startup untuk Mendapatkan Pendanaan.....	48
4.3.4 Pengelolaan Keuangan Startup.....	49
BAB V PENUTUP	55
5.1 Kesimpulan.....	55
5.2 Saran	55
DAFTAR PUSTAKA	56
LAMPIRAN	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Tahapan Seleksi PPBT.....	10
Gambar 2 Tahapan Pembuatan Perseroan	17
Gambar 3 struktur perusahaan PT XYZ	38
Gambar 4 Struktur organisasi PT XYZ	39

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Kajian Terdahulu.....	36
Tabel 2 Kegiatan Magang.....	45
Tabel 3 Penggunaan Anggaran	51
Tabel 4 Pengelolaan Profit.....	52
Tabel 5 Pelaporan Keuangan	54

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan inkubator merupakan organisasi yang mendukung dan membimbing pengusaha baru dalam mengembangkan bisnis mereka. Inkubator dapat membantu pengusaha baru untuk mengembangkan produk, membuat strategi bisnis, pemasaran, manajemen operasional, dan pendanaan. Salah satu tujuan utama dari perusahaan inkubator adalah membantu para pengusaha baru mengatasi tantangan awal dalam membangun bisnis. Ini termasuk mendapatkan modal awal, membangun jaringan dan merekrut talenta, dan membangun produk atau layanan yang dapat bersaing di pasar yang sibuk. Selain itu, inkubator dapat membantu mengurangi risiko bisnis dengan memberikan akses ke infrastruktur, sumber daya, dan keahlian bisnis yang diperlukan untuk sukses.

Pengelolaan keuangan merupakan hal yang mendasar dalam menjalankan sebuah bisnis atau perusahaan. Pengelolaan keuangan juga merupakan ukuran kinerja dari suatu bisnis yang ditandai dengan pencatatan keuangan yang baik. Pengelolaan keuangan harus disajikan dalam laporan keuangan usaha dengan menggunakan sistemasi akuntansi. (Fatwitawati, 2018). Para pengusaha baru perlu memiliki skill atau pengetahuan tentang pengelolaan keuangan yang merupakan bagian vital bagi perusahaan jika pengusaha tidak memiliki pengelolaan keuangan yang baik.

Perkembangan industri 4.0 yang saat ini terjadi sangat berdampak terhadap perekonomian di Indonesia. Ditandai dengan Munculnya berbagai startup seperti Gojek, Traveloka, Tokopedia menandakan ekonomi digital di Indonesia sudah sangat berkembang. Startup sendiri merupakan organisasi yang diciptakan untuk membuat model bisnis yang baru untuk memperoleh keuntungan (Blank, 2014). Startup berperan penting dalam membantu memajukan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam perekonomian Indonesia (Jullimursyida, 2019). Dengan hadirnya berbagai startup di Indonesia maka lapangan pekerjaan terbuka luas bagi masyarakat Indonesia. Selain itu perusahaan startup yang selalu berinovasi dalam memberikan solusi atas permasalahan yang terjadi di Indonesia.

Pendanaan merupakan cara startup untuk mengumpulkan dana untuk membiayai operasional perusahaan. Pendanaan penting bagi startup agar bisa mengembangkan bisnis, memperluas pasar, serta meningkatkan produk dari startup itu sendiri. Sumber pendanaan memiliki beberapa sumber, namun biasanya sumber pendanaan startup berasal dari investor. Startup juga tetap akan mempertimbangkan berbagai sumber pendanaannya agar tujuan dan strategi bisnis mereka sesuai dengan investor. Pendanaan yang tepat akan membantu startup memperluas bisnis dan mencapai tujuan mereka.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terkait dengan pengelolaan keuangan pada startup dengan judul **“Peran Inkubator Terhadap Pengelolaan Keuangan Startup untuk Memperoleh Pendanaan”**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

“Bagaimana Peran Inkubator Terhadap Pengelolaan Keuangan Startup binaannya agar memperoleh pendanaan melalui program-program pendanaan?”

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukan program magang di PT XYZ antara lain :

- a. Memberikan gambaran akan dunia kerja dan mengembangkan kemampuan mahasiswa dalam menerapkan ilmu yang didapatkan pada saat perkuliahan untuk diterapkan ke dalam dunia kerja.
- b. Melatih mahasiswa dalam hal disiplin, tanggung jawab, keterampilan, dan pemecahan masalah terhadap tugas yang diberikan.
- c. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk dapat terjun secara langsung agar dapat menganalisis dan memecahkan masalah akan tugas dan kegiatan yang dihadapi

1.4 Manfaat Magang

1.4.1 Bagi Pelaksana Magang

- a. Mendapat pengalaman dan pengetahuan selama proses magang berlangsung.
- b. sebagai sarana untuk mengimplementasikan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh penulis selama masa perkuliahan dan dipraktikan dalam dunia kerja.
- c. Meningkatkan kemampuan individu dan kelompok di lingkungan kerja
- d. Menyelesaikan salah satu syarat guna menyelesaikan Pendidikan sarjana.

1.4.2 Bagi Perusahaan

- a. Mahasiswa dapat membantu tugas dan kewajiban di PT XYZ
- b. Mendapatkan ide-ide serta sudut pandang baru dari mahasiswa peserta magang.
- c. Membangun Kerjasama dan hubungan baik bagi pihak instansi maupun mahasiswa.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Perusahaan Inkubator

Perusahaan inkubator adalah organisasi yang mendukung dan membimbing pengusaha baru dalam mengembangkan bisnis mereka. Inkubator dapat membantu para pengusaha baru dalam berbagai aspek seperti pemilihan strategi bisnis, pengembangan produk atau layanan, pemasaran, pendanaan, dan manajemen operasional. Inkubator bisnis merupakan sebuah Lembaga yang menyediakan fasilitas dan pengembangan usaha, mulai dari manajemen hingga teknologi bagi usaha kecil dan menengah. Inkubator bisnis memiliki tugas sebagai pendamping, konsultan, dan mentor kegiatan usaha (Septiana Ayu, 2015).

Kegiatan yang dilakukan oleh inkubator memberikan banyak manfaat kepada startup. Manfaat yang diperoleh startup dengan adanya inkubator adalah mendapatkan akses pasar. Inkubator memberikan akses ke jaringan bisnis dan mentor yang dapat membantu para pengusaha baru dalam mengembangkan bisnis mereka. Inkubator dapat membantu menghubungkan pengusaha baru dengan investor, mitra, dan pelanggan potensial yang dapat membantu mempercepat pertumbuhan bisnis (Saputra, 2015). Selain itu, menurut Mahani (2019) inkubator pada umumnya berkewajiban memberikan bantuan kepada startup seperti :

- a. Mendampingi dalam pengurusan legalitas usaha
- b. Memberikan bimbingan pelatihan terkait produksi, penyusunan rencana usaha, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran
- c. Pendampingan pencarian sumber pendanaan
- d. Pendampingan Produksi sesuai dengan standard
- e. Pendampingan untuk melakukan uji pasar

Kesimpulannya, perusahaan inkubator dapat menjadi sumber daya yang sangat berharga bagi pengusaha baru yang ingin mengembangkan bisnis mereka.

Namun, penting untuk memilih inkubator dengan hati-hati dan memastikan bahwa kemitraan tersebut akan membantu pengusaha baru mencapai tujuan mereka, bukan hanya membantu inkubator itu sendiri. Inkubator dapat membantu mengurangi risiko dan memberikan sumber daya yang dibutuhkan untuk sukses di dunia bisnis yang kompetitif.

2.1.2 Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan Keuangan merupakan pengelolaan sumber daya finansial serta membuat keputusan investasi yang sesuai dengan tujuan dari perusahaan. Pengelolaan keuangan yang baik sangat diperlukan bagi perusahaan, karena pengelolaan keuangan yang baik membantu perusahaan mencapai tujuan finansial yang ditentukan. Pengelolaan keuangan bisa dilakukan dengan membuat anggaran, mengatur pengeluaran, dan memastikan memiliki sumber pendapatan yang stabil serta dapat diandalkan. Pengelolaan keuangan juga merupakan ukuran kinerja dari suatu bisnis yang ditandai dengan pencatatan keuangan yang baik. Pengelolaan keuangan harus disajikan dalam laporan keuangan usaha dengan menggunakan sistemasi akuntansi (Fatwitawati, 2018).

Salah satu hal yang membuat bisnis tidak bertahan lama adalah masalah keuangan. Kebanyakan pengusaha membuat bisnis dan melakukan pengeluaran tanpa adanya rencana sebelumnya sehingga menyebabkan kondisi keuangan tidak sehat dan bisnis tidak berkembang. Pengelolaan keuangan yang baik harus dicermati setiap pengusaha baru. Kemampuan pengusaha baru dalam menyajikan informasi keuangan yang baik akan berdampak terhadap stakeholder bisnis tersebut, misalnya investor, pemasok, dan manajemen. Pengusaha yang mengelola keuangan dengan baik dan diinformasikan secara transparan dan akurat akan berdampak positif terhadap bisnis pengusaha tersebut. (Ediraras, 2011).

Menurut Hartati (2013) pengelolaan keuangan merupakan kegiatan yang berhubungan dengan pendanaan, perolehan, pengelolaan aktiva dengan tujuan menyeluruh. Pengelolaan keuangan memiliki fungsi (1) Pencarian dana (obtain of fund) yang bertujuan untuk keputusan investasi yang menghasilkan keuntungan. (2) Pengalokasian dana (allocation of fund), aktivitas ini bertujuan

untuk mengelola penggunaan dana dalam aktivitas perusahaan. Pengelolaan Keuangan terdiri dari beberapa kegiatan utama, yaitu sebagai berikut.

1. Perencanaan Keuangan

Perencanaan keuangan adalah aktivitas dalam suatu organisasi untuk menetapkan target yang ingin dicapai dengan melakukan cara terbaik untuk mencapai target tersebut. Perencanaan pengelolaan keuangan dapat berupa pembuatan rancangan anggaran yang disajikan dalam bentuk moneter yang bertujuan untuk menghasilkan keuntungan dikemudian hari (Nurwahid, 2021)

2. Profit

Profit dalam akuntansi disebut dengan laba. Laba merupakan profit yang didapatkan perusahaan dari suatu bisnis. Laba didapatkan dari selisih dari pendapatan dikurangi dengan pengeluaran untuk bisnis suatu perusahaan (Wafirotn & Marsiwi, 2016).

3. Pelaporan Keuangan

Pelaporan Keuangan merupakan aktivitas yang dilakukan setelah selesai melakukan posting ke buku besar, dan buku besar pembantu. Pada akhir bulan posting dalam buku besar dan buku besar pembantu akan ditutup, setelah proses itu akan dipindahkan ke ikhtisar laporan keuangan. (Nurwahid, 2021)

2.1.3 Startup

Startup sendiri merupakan organisasi yang diciptakan untuk membuat model bisnis yang baru untuk memperoleh keuntungan (Blank, 2014). Startup biasanya bergerak dalam bidang teknologi dan inovasi untuk mencari solusi atas permasalahan yang terjadi dimasyarakat. Startup didirikan oleh tim kecil dengan sumber daya yang terbatas yang memiliki visi dan energi untuk membawa startupnya berpotensi menjadi perusahaan besar nantinya. Para pendiri startup ini memiliki kapabilitas untuk menemukan peluang bisnis yang belum terlihat oleh perusahaan besar, dan mengambil resiko untuk mewujudkan kesempatan tersebut. Berdirinya sebuah startup diawali dengan munculnya inovasi yang berupa solusi atas permasalahan yang bersifat massive dengan menggunakan teknologi sebagai enabler.

Karakteristik utama startup adalah inovasi, pengembangan produk baru, kemampuan beradaptasi, fleksibilitas, dan berkembang cepat. Tujuan dari sebuah startup adalah untuk menciptakan nilai bagi pelanggan, pemegang saham, dan untuk menjadi perusahaan yang sukses dan berkembang maka karakteristik diatas harus ada agar tujuan tersebut bisa tercapai. Untuk mencapai tujuan tersebut dibutuhkan dukungan financial dari para investor, dan membangun tim serta infrastruktur untuk membantu bisnis dari startup bisa berkembang. Dalam menjalani bisnisnya startup juga menghadapi banyak tantangan seperti keuangan yang masih minim, terbatasnya sumber daya manusia, tidak memiliki akses untuk mensupport startup, dan tren yang selalu berubah – ubah sehingga startup kesulitan mengikuti dengan keterbatasan sumber daya.

Sebuah startup memiliki siklus hidup dimulai dari tahap pengembangan hingga perluasan usaha terbagi menjadi tiga tahap sebagai berikut.

1. Bootstrapping stage

Pada tahap awal ini, startup memulai sebuah kegiatan untuk mengubah ide yang dimiliki menjadi bisnis yang menguntungkan. Tahap bootstrapping ini startup ingin mencari mencari sumber daya tanpa meminjam. Dalam tahap ini startup juga mempertimbangkan resiko ide baru yang dimiliki, membuat tim, menggunakan dana pribadi atau meminta orang terdekat untuk berinvestasi dalam ide baru yang telah dimiliki (Salamzadeh & Kawamorita, 2015)

2. Seed Stage

Setelah Bootstrapping sudah dilakukan Startup akan memasuki tahap seed stage atau pembibitan usaha. Pada tahap ini startup sudah mengembangkan prototipe produk yang akan dijual, membangun tim yang solid, memiliki pasar, melakukan penilaian produk yang dijual, dan mencari investasi usaha (Salamzadeh & Kawamorita, 2015).

3. Creation Stage

Tahap terakhir dari siklus hidup startup adalah creation stage atau tahap penciptaan. Pada tahap ini startup sudah menjual produk kepada konsumen, sudah memiliki pasar, dan memiliki karyawan pertama untuk startupnya. (Salamzadeh & Kawamorita, 2015).

2.1.4 Pendanaan

Pendanaan merupakan proses sebuah perusahaan untuk memperoleh sumber dana untuk menjalankan bisnis atau proyek. Pendanaan merupakan hal yang sangat penting karena tanpa adanya pendanaan suatu perusahaan tidak bisa menjalankan bisnis atau proyek sehingga tujuan dari perusahaan tidak akan tercapai. Pendanaan juga penting bagi startup agar bisa mengembangkan bisnis, memperluas pasar, serta meningkatkan produk dari startup itu sendiri.

Startup memiliki beberapa cara untuk memperoleh dana, seperti mencari investor, pinjaman ke bank, atau menjual saham. Mencari investor merupakan hal yang lebih sering dilakukan oleh startup. Investor akan berinvestasi pada startup jika startup tersebut memiliki visi dan tujuan yang sejalan dengan yang diinginkan oleh investor. Investor akan melihat prospek dari startup tersebut, apakah prospek dari startup ini bisa berkembang dimasa depan atau tidak karena investor akan mencari keuntungan jangka panjang dan akan menjadi bagian dalam kepemilikan bisnis atau proyek yang dikerjakan oleh startup.

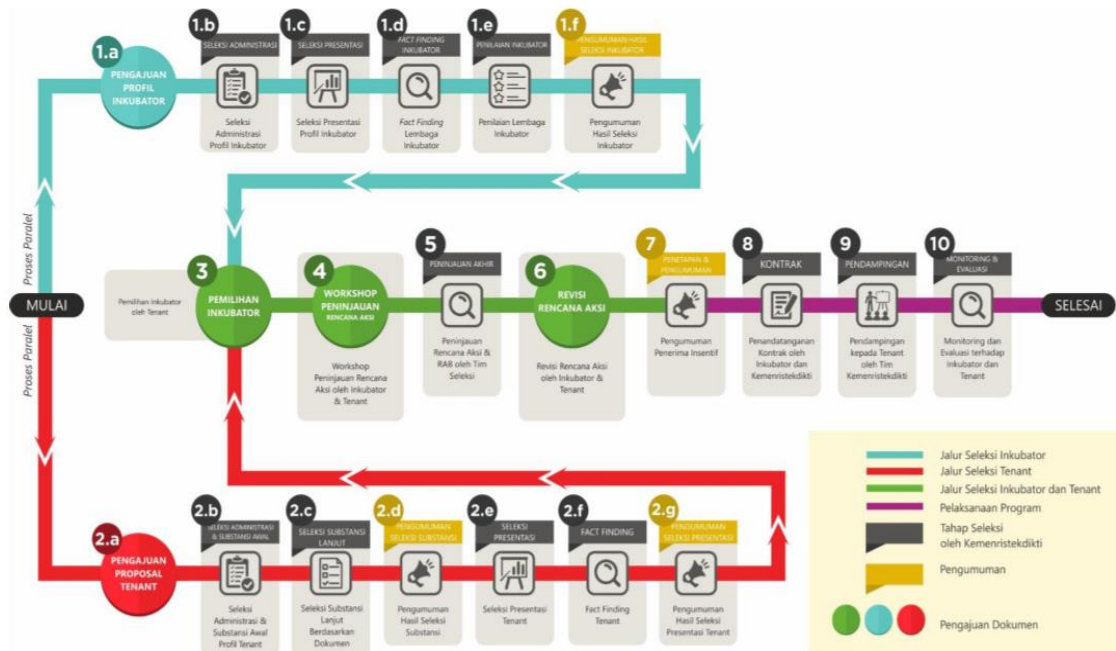
Salah satu sumber pendanaan yang bisa diikuti oleh startup adalah Program Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (PPBT). Program ini merupakan bentuk upaya pemerintah dalam mendorong peningkatan ekonomi dengan cara memberikan dorongan berupa pendanaan serta pembinaan terhadap startup atau perusahaan rintisan. Terdapat beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh startup berdasarkan (Kementistek, 2020) agar bisa mengikuti program PPBT ini, antara lain :

- | | |
|--|---|
| 1. Produk startup wajib berbasis teknologi | 14. Jika inventor adalah orang yang berbeda dengan tim pengelola |
| 2. Pengelola startup harus warga Negara Indonesia. | tenant, inventor diwajibkan membuat surat pernyataan |
| 3. Produk startup harus merupakan produk dalam negeri. | sebagai inventor. serta melampirkan kontrak/surat |
| 4. Startup wajib memiliki perusahaan berbadan hukum (CV/PT) atau memiliki bukti pengurusan | perjanjian antara inventor dan tenant yang berisi mengenai alih teknologi dari inventor ke tenant |

- pembentukan badan usaha.
5. Produk startup sudah pada tahap komersialisasi
 6. Produk Startup tidak sedang mengikuti pendanaan lain dari instansi pemerintah maupun non pemerintah pada tahun yang sama.
 7. Startup wajib memiliki modal tunai minimal 10% dari total anggaran yang diajukan.
 8. Dalam hal pencarian dana, startup wajib memiliki rekening perusahaan dan wajib menyalurkan dana lewat rekening tersebut.
 9. Startup maksimal sudah berusia 3 tahun Ketika mengikuti program PPBT.
 10. Pengelola utama diutamakan berusia maksimal 40 tahun pada saat mengikuti program tersebut.
 11. Startup wajib membuat rencana usaha atau minimal business model canvas
 12. Seseorang atau sekelompok orang inventor hanya dapat mengajukan satu produk pada saat mengikuti program.
 13. Pengelola Lembaga inkubator tidak boleh mengajukan pendanaan sebagai peserta.
 - serta hak dan kewajiban masing-masing pihak.
 15. Seluruh tim pengelola startup tidak memiliki hubungan keluarga dengan inventor serta bukan karyawan/pegawai dari inventor.
 16. Direktur utama (CEO) tenant harus berstatus penuh waktu (full time) pada perusahaan.
 17. Seluruh pengelola utama tenant (CEO, CIO, CTO, dst), diwajibkan hadir pada tahapan seleksi dan kegiatan tertentu.
 18. Startup diwajibkan membuat proyeksi cashflow dengan memperhitungkan BEP dan PBP dalam periode 3 (tiga) tahun ke depan. Dokumen ini dibawa pada saat seleksi presentasi.
 19. Jika diminta oleh pengelola program PPBT untuk kebutuhan tertentu, maka tenant wajib memberikan data terkait perkembangan bisnis.
 20. Tenant diwajibkan membuat dan menyerahkan seluruh dokumen dan informasi yang diminta sesuai dengan persyaratan dokumen

Setelah startup sudah memenuhi persyaratan untuk mengikuti Program PPBT maka tahap selanjutnya adalah tahapan seleksi. Pada tahap seleksi ini startup akan melewati beberapa proses agar bisa lolos program PPBT ini. Berikut tahapan startup pada proses seleksi sesuai dengan (Kementistek, 2020):

Tahapan Seleksi



Gambar 1 Tahapan Seleksi PPBT

1. Pengajuan Inkubator

Pada tahap ini inkubator diwajibkan untuk mengajukan dokumen yang berisi profil, organisasi, sumber daya, jaringan, pengalaman, serta informasi penting lainnya. Setelah itu dokumen tersebut akan diseleksi oleh tim seleksi jika lolos inkubator akan melakukan presentasi yang wajib dihadiri oleh manajer inkubator. Setelah tahap presentasi selesai, tim seleksi akan melakukan fact finding dengan melakukan kunjungan ke lokasi dan juga akan menilai kinerja inkubator pada tahun sebelumnya. Tahap terakhir adalah pengumuman hasil seleksi inkubator pada website PPBT.

2. Pengajuan Startup

Pada tahap ini Startup akan mengajukan proposal kepada tim seleksi. Selanjutnya tim seleksi akan melakukan verifikasi terhadap kelengkapan dan kesesuaian dokumen yang diberikan startup. Setelah dinyatakan memenuhi kualifikasi, tim seleksi akan menilai kelayakan substansi startup mulai dari teknologi, bisnis, sumber daya, dan sebagainya. Selanjutnya, startup yang dinyatakan layak akan melakukan presentasi dan juga akan dilakukan fact finding dengan tim seleksi. Setelah tahap presentasi dan fact finding selesai maka startup akan dinyatakan lolos untuk mengikuti tahap berikutnya.

3. Pemilihan Inkubator

Setelah lolos pada tahap pengajuan, startup akan memilih inkubator sesuai dengan kriteria yang ditentukan seperti kebutuhan inkubasi tenant, lokasi geografis, pengalaman inkubator dalam membina tenant dengan produk sejenis, fasilitas fisik dan non-fisik inkubator, dan sebagainya, yang disesuaikan dengan hasil penilaian lembaga inkubator.

4. Workshop Peninjauan Rencana Aksi

Setelah inkubator dan tenant ditetapkan, tenant bersama-sama dengan pendamping dari inkubator mengikuti workshop penyusunan proposal pendanaan yang akan diajukan. Sebelum mengikuti workshop, tenant bersama dengan inkubator wajib mengajukan rencana aksi dan anggaran awal gabungan yang sesuai dengan format yang diberikan.

5. Peninjauan Akhir

Berdasarkan rencana aksi dan anggaran yang diajukan, tim seleksi akan melakukan peninjauan akhir terhadap kesesuaian setiap rencana aksi dan anggaran yang diajukan.

6. Revisi Rencana aksi dan RAB

hasil peninjauan akhir dari tim seleksi, inkubator dan startup menyempurnakan Kembali proposal gabungan sesuai dengan hasil peninjauan oleh tim seleksi.

7. Pengumuman pemenang kegiatan

Berdasarkan hasil dari tahap peninjauan ulang, Kemenristek mengumumkan inkubator dan startup yang menjadi pemenang kegiatan PPBT.

8. Penandatanganan Kontrak

Rencana kerja dan anggaran yang telah disetujui oleh tim seleksi akan ditetapkan dalam dokumen kontrak antara Kemenristek/BRIN dengan lembaga inkubator.

9. Pendampingan

Pada tahap Pelaksanaan kontrak pendanaan, inkubator dan startup diwajibkan melaksanakan kegiatan sesuai dengan rencana aksi. Dalam mendukung pendampingan, inkubator dan startup akan didampingi oleh tim ahli yang ditunjuk oleh pihak kemenristek.

10. Monitoring dan Evaluasi

Selain pendampingan, Kemenristek/BRIN juga akan melakukan kegiatan monitoring dan evaluasi untuk inkubator dan startup. Monitoring dan evaluasi dilakukan sebagai kontrol terhadap pelaksanaan kegiatan pada masing-masing inkubator dan startup.

2.1.5 Design Thinking

Kerangka Pemikiran atau *Design thinking* berawal dari sebuah pertanyaan mengenai bagaimana cara berpikir seorang designer dan insinyur serta apa yang mereka lakukan ketika menciptakan suatu produk, jasa, maupun perusahaan. Kemudian dari pertanyaan tersebut muncul suatu rancangan baru dimana terdapat alat, aktivitas, dan nilai yang dapat meningkatkan kinerja dalam inovasi desain, baik dengan skala individu, kelompok, maupun perusahaan. Dalam prosesnya design thinking berasal dari manusia dan ditujukan kepada manusia.

Design Thinking, fokusnya pada pemecahan masalah dan kepercayaan diri kreatif, bersarang dalam pandangan pergeseran budaya ini. Tujuannya seperti itu menciptakan kebutuhan kritis untuk memahami bagaimana pemikiran desain diintegrasikan ke dalam lingkungan (Plattner et al., 2012). Terdapat elemen penting dalam *design thinking* menurut (Plattner et al., 2012) :

- Empati

Empathize atau empati merupakan tahapan awal dalam design thinking dengan menekankan pada emosi dari perspektif pemikiran user. Dengan empati, desain dari sebuah inovasi akan relevan dengan nilai-nilai manusia dan kemanusiaan. Oleh karena itu, secara otomatis kebutuhan-kebutuhan manusia akan sebuah solusi juga akan terpenuhi.

- Define

Tahapan kedua dalam design thinking ini adalah mendefinisikan ulang (define). Proses pendefinisian akan membantu desainer dalam tim untuk mengumpulkan ide yang akan digunakan dalam pencarian ide terkait fitur, fungsi, dan elemen-elemen yang akan memungkinkan kita untuk memecahkan masalah yang ada.

- Ideate

Pada tahap ini, dilakukan pengumpulan ide lalu dilakukan penentuan dan pencarian solusi dari permasalahan yang ada. Dalam proses menemukan solusi dapat menggunakan tools seperti mind mapping hingga brainstorming.

- Prototype

Pada tahap ini akan memiliki banyak solusi. Pada prinsipnya, pembuatan prototype ditujukan untuk dapat segera menentukan langkah selanjutnya dan memperbaiki kesalahan yang ada.

- Test

Prototype yang sudah dibuat selanjutnya diujicobakan kepada pengguna. Tahap pengujian memiliki tujuan untuk mendapatkan umpan balik dari pengguna sebagai bahan evaluasi dari solusi yang telah ditawarkan.

2.1.6 Riset Pasar

Riset pasar merupakan proses analisis, pengidentifikasian, dan pengumpulan, informasi dengan cara sistematis dan obyektif guna membantu perusahaan dalam mengambil keputusan dalam bidang pemasaran. Perusahaan perlu melakukan riset pasar pada saat akan memulai usaha baru, mengeluarkan produk baru, atau untuk mempertahankan produk yang sudah ada agar bisa bertahan. Riset pasar juga harus memfokuskan pada hal hal yang bersangkutan

sesuai dengan yang diinginkan perusahaan (Nurani, 2015). Tujuan dilakukannya riset pasar antara lain:

- **Understanding**
Berfokus untuk memahami konsumen sebagai salah satu insight atau sebagai masukan untuk perusahaan. Dengan memahami konsumen, perusahaan akan mengetahui apa kebutuhan dan keluhan dari konsumen.
- **Predicting**
Data yang dikumpulkan dari sebuah riset pemasaran akan memberikan gambaran besar tentang masa depan dari apa yang telah terjadi. Hal ini akan membuat startup dapat mengambil dua atau tiga langkah ke depan untuk bisnis sehingga dapat mengungguli para kompetitor.
- **Planning**
Adanya informasi dan data dapat membantu mengetahui kondisi yang akan terjadi di masa yang akan datang. Hal ini akan mempermudah perusahaan dalam membuat perencanaan baik jangka pendek maupun jangka panjang yang sesuai dengan tujuan perusahaan.
- **Tracking**
Fungsi tracking sangat penting dalam rangka memonitor dan mengetahui progres dari perencanaan pemasaran dan program-program pemasaran yang telah dilakukan. Fungsi ini juga dibutuhkan untuk melihat setiap proses bisnis yang sedang berjalan.
- **Evaluation**
Fungsi evaluasi dalam riset pemasaran ini juga termasuk Ketika perusahaan ingin melakukan review terhadap brand positioning dibandingkan dengan produk pesaing.

2.1.7 Business Plan

Business plan atau Perencanaan bisnis sangat penting untuk setiap perusahaan miliki. Adanya perencanaan bisnis sangat penting agar bisnis yang dijalankan perusahaan menjadi terarah dan sesuai dengan target yang ingin dicapai. Perencanaan bisnis merupakan rencana strategis yang perusahaan lakukan agar target yang telah ditentukan bisa tercapai. Perencanaan bisnis juga

sebagai alat atau tolak ukur dalam melakukan analisa dalam pengambilan keputusan di masa yang akan datang (Munawaroh et al., 2016). Menurut Munawaroh et al.,(2016) Kerangka dasar dari perencanaan bisnis terdiri dari 9 aspek sebagai berikut.

1. Ringkasan Eksekutif (Executive Summary)
Menunjukkan aspek terpenting dalam bisnis, merangkum poin utama dalam perencanaan bisnis.
2. Deskripsi Perusahaan
Menampilkan seluk-beluk bisnis/perusahaan
3. Deskripsi Target Pasar
Mengidentifikasi tipe orang atau bisnis yang paling disukai konsumen, dan menjelaskan kebutuhan dan keinginan mereka.
4. Analisa Kompetitif
Mengevaluasi bisnis/perusahaan lain yang menawarkan produk atau jasa serupa.
5. Perencanaan Pemasaran dan Penjualan
Menguraikan bagaimana anda menjangkau konsumen dan melakukan penjualan produk.
6. Perencanaan Operasional
Menjelaskan bagaimana menjalankan bisnis dan faktor-faktor operasional yang mungkin menjadi penghalang dalam kompetisi.
7. Tim Manajemen
Mendeskripsikan orang-orang yang berperan dalam menjalankan bisnis.
8. Rencana Pengembangan dan Prestasi
Menunjukkan bagaimana perkembangan bisnis dalam jangka waktu tertentu, bagaimana mencapainya, dan target yang ingin dicapai.
9. Finansial
Laporan keuangan yang menunjukkan kondisi finansial terbaru, dan target finansial yang akan dicapai dimasa datang.

Business plan dengan riset yang baik dengan perhitungan realistis akan mampu meyakinkan calon investor bahwa anda cukup menguasai bisnis dan

membuatnya mengerti bahwa bisnis anda bisa menjadi investasi yang potensial baginya.

2.1.8 Digital Marketing

Pelaku UMKM pada saat ini harus bisa bersaing dalam pasar internasional agar tidak selalu tertindas. Semakin banyak pesaing mendorong pelaku UMKM agar selalu mengikuti perkembangan teknologi. Pelaku UMKM harus melek akan adanya teknologi agar bisa mengembangkan pasar mereka ke jangkauan yang lebih luas. Dengan bantuan teknologi seperti *digital marketing* pelaku UMKM bisa mengembangkan pasar ke segala konsumen lokal maupun internasional.

Digital marketing menjadi salah satu strategi perusahaan dalam menarik konsumen dengan cara digitalisasi. Hampir setiap perusahaan sudah meninggalkan pemasaran konvensional dan beralih ke pemasaran yang modern. Dengan adanya *digital marketing* perusahaan bisa berkomunikasi dan melakukan transaksi langsung dengan konsumen real time melalui internet (Febriyantoro & Arisandi, 2018).

Digital marketing memberikan dampak positif bagi UMKM. Pelaku UMKM bisa melakukan transaksi atau penjualan dengan jangkauan lebih luas dan dapat diakses kapanpun sehingga Pelaku UMKM bisa memenuhi target yang telah ditetapkan. Pelaku UMKM juga harus mempertimbangkan segala resiko yang terjadi serta mempertimbangkan biaya agar bisa mendapatkan profit yang diinginkan. Dengan digital marketing konsumen dapat membeli serta bertransaksi dari mana saja sehingga pelaku UMKM perlu mengembangkan komunikasi dua arah dengan konsumennya agar bisa terbentuk hubungan yang baik (Febriyantoro & Arisandi, 2018).

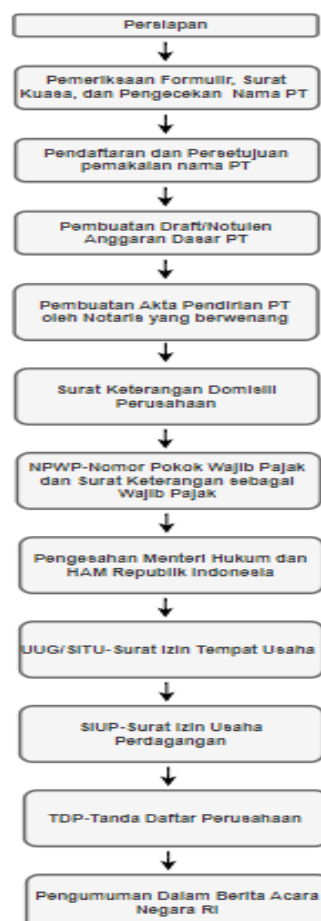
2.1.9 Legalitas Usaha

Saat ini baru sebagian kecil dari startup yang telah memiliki badan hukum bagi usahanya. Jika pelaku startup memiliki visi yang jelas dan meyakini bahwa di masa mendatang bisnis mereka memiliki potensi besar untuk berkembang, maka keberadaan usaha berbadan hukum menjadi sangat diperlukan. Ketika startup telah berkembang, maka membuat badan hukum menjadi penting karena

akan bersinggungan dengan banyak aspek seperti pajak, ketenagakerjaan, hak atas kekayaan intelektual, pengajuan kredit, keikutsertaan dalam tender, dan lain-lain.

Legalitas perusahaan merupakan unsur terpenting dalam menjalankan kegiatan usaha karena legalitas merupakan sah nya suatu badan usaha aga diakui oleh masyarakat dan negara. Badan usaha adalah kesatuan hukum dan usaha ekonomi yang bertujuan untuk mencari keuntungan. Legalitas perusahaan atau badan usaha harus sah menurut undang – undang sehingga perusahaan dilindungi oleh negara dan sah di mata hukum (Ratnawati Ayu, 2017).

Badan usaha yang berbadan hukum yang sering dijumpai adalah perseroan terbatas (PT). Berikut tahapan pembuatan Perseroan terbatas :



Gambar 2 Tahapan Pembuatan Perseroan

TAHAP 1 : Persiapan (Konsultasi, Pengisian Formulir Pendirian PT dan Surat Kuasa)

- a. Konsultasi diperlukan untuk mengetahui ruang lingkup pendirian PT, biaya dan cara pembayaran, prosedur dan persyaratan yang dibutuhkan untuk pendaftaran dan perizinan serta berbagai aspek terkait dengan kegiatan usaha yang akan dilaksanakan perseroan.
- b. Persiapan dilakukan oleh para pendiri perseroan dengan mengisi formulir dan surat kuasa pendirian PT.
- c. Lama Proses; tergantung para pendiri perseroan

TAHAP 2 : Pemeriksaan Formulir, Surat kuasa dan Pengecekan Nama PT

- a. Pemeriksaan formulir dan surat kuasa dilakukan untuk memastikan kebenaran data yang disampaikan.
- b. Pengecekan dilakukan untuk mengetahui Apakah nama perseroan yang anda pilih sudah dimiliki perusahaan lain atau belum, jika belum nama tersebut langsung bisa didaftarkan oleh NOTARIS melalui SISMINBAKUM
- c. Jika nama perseroan sudah dimiliki, maka anda harus mengganti dengan nama yang lain.
- d. Persyaratan;
 - Melampirkan asli Formulir dan Surat Kuasa Pendirian CV
 - Melampirkan copy KTP para pendiri dan pengurus
 - Melampirkan copy KK pimpinan perusahaan (pesero aktif/direktur perseroan)

TAHAP 3 : Pendaftaran dan Persetujuan pemakaian nama PT

- a. Proses pendaftaran dilakukan oleh Notaris untuk mendapatkan Persetujuan dari Instansi terkait (Menteri Hukum dan HAM RI) sesuai dengan Undang-undang No. 40 tahun 2007 tentang PT dan Peraturan Pemerintah No. 26 Tahun 1998 tentang “PEMAKAIAN NAMA PERSEROAN TERBATAS”.

TAHAP 4 : Pembuatan Draft/Notulen Anggaran Dasar PT

- a. Draf/ Notulen anggaran dasar dibuat berdasarkan informasi yang dibuat oleh para pendiri perseroan didalam Formulir pendirian PT dan Surat Kuasa.

TAHAP 5 : Pembuatan Akta Pendirian PT oleh Notaris yang berwenang

- a. Proses pembuatan Akta Pendirian dilakukan setelah Nama PT disetujui
- b. Akta Pendirian PT akan dibuat dan ditandatangani oleh NOTARIS yang berwenang dan dibuat dalam bahasa Indonesia sesuai dengan Undang-undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang “PERSEROAN TERBATAS”
- c. Lama Proses ; 1 (satu) hari kerja setelah permohonan diajukan
- d. Persyaratan : melampirkan Copy KTP Pendiri Perseroan dan Copy KTP Pengurus jika berbeda dengan Pendiri Perseroan

TAHAP 6 : Surat Keterangan Domisili Perusahaan

- a. Permohonan Surat Keterangan Domisili diajukan kepada Kepala Kantor Kelurahan setempat sesuai dengan Alamat Kantor perusahaan berada, sebagai bukti keterangan/keberadaan alamat perusahaan,
- b. Lama Proses ; 2 (dua) hari kerja setelah permohonan diajukan
- c. Persyaratan lain yang dibutuhkan :
 - Copy Kontrak/Sewa tempat usaha atau bukti kepemilikan tempat usaha
 - Surat keterangan dari pemilik gedung apabila berdomisili di gedung perkantoran
 - Copy PPB tahun terakhir sesuai tempat usaha untuk perusahaan yang berdomisili di RUKO/RUKAN

TAHAP 7 : NPWP-Nomor Pokok Wajib Pajak dan Surat Keterangan sebagai Wajib Pajak

- a. Permohonan pendaftaran nomor pokok wajib pajak diajukan kepada Kepala Kantor Pelayanan Pajak
- b. sesuai dengan keberadaan domisili perusahaan.
- c. Lama Proses NPWP ; 2 (dua) hari kerja setelah permohonan diajukan dan
- d. Lama Proses SKT wajib pajak; 2 (dua) hari kerja setelah permohonan diajukan

- e. Persyaratan lain yang dibutuhkan : Bukti PPN atas sewa/kontrak tempat usaha bagi yang berdomisili di gedung perkantoran

TAHAP 8 : Pengesahan Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia

- a. Permohonan ini diajukan oleh Notaris kepada Menteri Hukum dan HAM RI untuk mendapatkan pengesahan ANGGARAN DASAR PERSEROAN (AKTA PENDIRIAN) sebagai Badan Hukum PT sesuai Undang-undang Nomor 40 tahun 2007 tentang “PERSEROAN TERBATAS”
- b. Lama Proses; 25 (duapuluh lima) hari kerja setelah Permohonan diajukan
- c. Persyaratan lain yang dibutuhkan : Melampirkan bukti setor bank senilai modal disetor dalam Akta Pendirian.

TAHAP 9 : UUG/SITU-Surat Izin Tempat Usaha

- a. UUG/SITU Ini diperlukan untuk proses Izin Usaha Industri/Tanda Daftar Industri atau SIUP-Surat Izin Usaha Perdagangan atau untuk Izin kegiatan usaha yang dipersyaratkan adanya UUG/SITU berdasarkan Undang-undang Gangguan.

TAHAP 10 : SIUP-Surat Izin Usaha Perdagangan

- a. Permohonan SIUP diajukan kepada Dinas Perdagangan Kota/Kabupaten/Propinsi sesuai dengan keberadaan domisili Perusahaan.
- b. Lama Proses; 10 (sepuluh) hari kerja setelah permohonan diajukan
- c. Penggolongan SIUP terdiri dari SIUP Besar, Menengah dan Kecil dengan ketentuan sebagai berikut :
 - SIUP Besar untuk Modal disetor diatas 500 Juta,
 - SIUP Menengah untuk Modal disetor diatas 200 juta s.d 500 juta.
 - SIUP Kecil untuk Modal disetor s.d 200 juta.

TAHAP 11 : TDP-Tanda Daftar Perusahaan

- a. Permohonan pendaftaran diajukan kepada Kantor Dinas Perindustrian & Perdagangan Kota/Kabupaten cq. Kantor Pendaftaran perusahaan sesuai dengan domisili perusahaan.

- b. Bagi perusahaan yang telah terdaftar akan diberikan sertifikat TANDA DAFTAR PERUSAHAAN sebagai bukti bahwa Perusahaan/Badan Usaha telah melakukan Wajib Daftar Perusahaan sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 37/M-DAG/PER/9/2007 tentang “PENYELENGGARAAN PENDAFTARAN PERUSAHAAN”
- c. Lama Proses; 14 (empatbelas) hari kerja setelah permohonan diajukan

TAHAP 12 : Pengumuman Dalam Berita Acara Negara RI

- a. Setelah perusahaan melakukan wajib daftar perusahaan dan telah mendapatkan pengesahan dari Menteri Kehakiman & HAM RI, maka harus diumumkan dalam berita negara dan Perusahaan yang telah diumumkan dalam berita negara, maka perusahaan tersebut telah sempurna statusnya sebagai Badan Hukum.
- b. Lama Proses; 90 (sembilanpuluh) Hari kerja

2.1.10 Pitching

Pitching merupakan aktivitas yang dilakukan oleh seseorang untuk meyakinkan orang lain. Dalam bisnis, Pitching digunakan untuk menarik calon pembeli atau investor atas produk kita atau proyek kita. Tujuan dari pitching adalah memperkenalkan suatu produk, perusahaan, atau jasa yang kita miliki kepada pihak lain supaya tertarik dengan apa yang kita tawarkan kepada mereka. Pitching menjadi hal yang penting untuk perusahaan mempersiapkan dengan baik agar bisa menarik pihak lain agar tertarik untuk bekerja sama dengan perusahaan (Putra et al., 2021).

Pitching dilakukan dengan tujuan berbeda-beda, tergantung target audiensnya, baik itu investors, donor, government, individuals, supporters, atau potential clients. Sesuaikan materi pitching dengan target audiens tersebut dan sesuaikan pula tujuannya. Selain tujuan, indikator keberhasilan dari suatu pitching adalah terpenuhinya sasaran. Apabila tujuan dari pitching adalah meyakinkan setiap calon klien untuk melakukan pembelian produk atau berlangganan layanan jasa dari pemilik brand, maka sasaran yang bisa ditentukan adalah adanya transaksi penjualan senilai sekian rupiah dengan klien tersebut.

2.2 Kajian Terdahulu

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
“Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Pada Era Masyarakat Ekonomi Asean”(Febriyantoro & Arisandi, 2018)	Pelaku UMKM di kota Batam	Kualitatif	Seluruh pelaku UMKM menyatakan bahwa penggunaan digital marketing membantu mereka dalam menginformasikan dan berinteraksi secara langsung dengan konsumen. Para pelaku UMKM mengatakan bahwa penggunaan digital marketing memperluas pangsa pasar mereka, meningkatkan awareness bagi konsumen karena pelaku UMKM rutin memperbarui informasi mengenai produk setiap hari sekali serta meningkatkan penjualan karena beberapa UMK juga berkolaborasi dengan beberapa marketplace seperti Shopee dan Tokopedia kemudian bagi pelaku UMKM yang kategorinya makanan dan minuman berkolaborasi dengan aplikasi Go- Food sehingga memudahkan konsumen untuk membeli produk mereka
“Peran Inkubator Bisnis Dalam Membangun Startup Pada Perguruan Tinggi” (Lutfiani et al., 2020)	Startup perguruan tinggi	Kualitatif	Dari penelitian tersebut inkubator bisnis sangat berperan penting bagi Perguruan Tinggi dalam mendorong kreativitas dan inovasi mahasiswa dalam berwirausaha. Dengan adanya ini kinerja di Perguruan Tinggi dapat terlihat dalam mengembangkan startup yang berkaitan dengan Tridharma sebagai contoh pengabdian kepada masyarakat. Dalam Perguruan Tinggi memberikan konsep link and

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
			match yang bertujuan agar mahasiswa dapat nyaman dan mudah mengikuti pembelajaran dalam inkubator bisnis. Namun ada kendala proses dalam berjalannya inkubasi dalam mengembangkan startup pada perguruan tinggi seperti sumber daya manusia. Dalam penelitian tersebut memanfaatkan kreativitas dan inovasi mahasiswa berkembang pesat dari pengaruh inkubator bisnis dari program Alphabet Incubator di Universitas Raharja. Sehingga penelitian yang selanjutnya dapat menggunakan metode baru dan memudahkan penelitian untuk mengembangkan kreativitas dan inovasi dengan teknologi. Agar perkembangan inkubator bisnis startup lebih terkenal di kalangan mahasiswa dan peningkatan inkubator dalam memberi fasilitas dalam segi konsep dan inkubasi kepada para calon startup lebih memadai.
“Analisis Faktor Keberhasilan Startup Digital Di Yogyakarta” (Arya Jaya et al., 2017)	Startup digital di yogyakarta	Kualitatif	Faktor penentu keberhasilan usaha bagi start-up-business pada startup Tyfons, Tlab, dan Icube, adalah SDM/Tim yang baik, Timming yang tepat, dan juga Ide serta Pendanaan yang cukup. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas SDM yang baik serta Timing yang tepat sangat mempengaruhi keberhasilan usaha yang masih dalam tahap start-up. Oleh karena itu perusahaan startup harus mampu

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
			melihat peluang dan waktu yang tepat untuk membuat sebuah produk. Ide dan Pendanaan menjadi faktor pendukung kesuksesan startup. Semnetara bisnis model belum terlalu dibutuhkan pada fase awal pembentukan startup. Saran
“Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkh) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru” (Fatwitawati, 2018)	Usaha mikro kecil menengah di kelurahan airputih kecamatan tampan kota pekan baru	kualitatif	Kegiatan pengelolaan keuangan bagi usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) di Kelurahan Simpang Baru Kecamatan Tampan berjalan dengan lancar. Semua peserta antusias mengikuti acara hingga selesai dan merasakan manfaat pelatihan bagi kemajuan usaha mereka.
“Tinjauan Model Inkubator Bisnis Rintisan (Bisnis Start Up) Di Indonesia” (Septiana Ayu, 2015)	Inkubator bisnis rintisan	Kualitatif	1. Peran Inkubator Bisnis sangat strategis dalam menumbuhkan kembangkan UKM Inovatif, karena melalui Inkubator calon-calon wirausaha baru berbasis IPTEK dapat ditingkatkan kapasitas dan kinerja usahanya; 2. Pengembangan inkubator untuk menghasilkan UKM Inovatif tentunya tidak hanya terbatas pada empat perguruan tinggi yang telah melakukan rintisan, namun dapat dikembangkan pada perguruan tinggi, instansi pemerintah dan lembaga swasta lainnya; 3. Bagi Perguruan Tinggi negeri/swasta, lembaga/instansi pemerintah dan lembaga perbankan yang berminat untuk mendirikan dan mengembangkan

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
			lembaga inkubator bisnis, maka empat model rintisan yang telah diformulasikan : (a) Model Inkubator Green Energy/Energi Ramah Lingkungan; (b) Model Inkubator Manufacturing; (c) Model Inkubator Industri Kreatif; dan (d) Model Inkubator Agribisnis, dapat dijadikan panduan pengembangan ke depan
“Peran Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi dalam Peningkatan Kinerja Usaha UKM Pangan” (Hasbullah et al., 2015)	Usaha UKM Pangan	Kualitatif	Parameter penilaian kinerja Inkubator Bisnis melalui BSC meliputi: a. Perspektif internal (sarana prasarana, tim manajemen, dan kegiatan inkubasi); b. Perspektif inovasi dan pengembangan (kinerja Inkubator Bisnis, kinerja usaha tenant); c. Perspektif finansial Inkubator Bisnis (efisiensi keuangan); dan d. Perspektif kepuasan tenant (tingkat kepuasan tenant dan pertumbuhan usaha). Berdasarkan analisis BSC, peran Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi dalam meningkatkan kinerja usaha UKM pangan menunjuk- kan bahwa sebagian besar Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi termasuk kategori memiliki kinerja cukup (75) dan hanya sebagian kecil yang termasuk kategori berkinerja baik (18) dan sangat baik (7). Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi secara umum memiliki

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
			beberapa keterbatasan, antara lain keterbatasan dalam hal proses, kualitas dan sarana inkubasi, serta rendahnya efisiensi dan kemandirian secara finansial. Ditinjau dari aspek manajemen, Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi memiliki kelemahan dalam minimnya jumlah tenaga kerja penuh waktu, tenaga pengelola yang berpengalaman dan jumlah tenaga pendamping. Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi telah berperan dalam peningkatan kinerja UKM Pangan, dimana terjadi peningkatan omzet (21,7 %), peningkatan jumlah tenaga kerja (14,8 %), peningkatan jumlah legalitas usaha (24,8 %), peningkatan akses ke sumber permodalan (20,7 %). Struktur pembiayaan Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi di masa mendatang perlu mendapatkan perhatian khusus dari para pemangku kepentingan, terutama pihak institusi Perguruan Tinggi agar tercipta kemandirian finansial dan kegiatan operasional dan pendampingan yang lebih optimal. Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi perlu meningkatkan kinerjanya dengan berbagai cara, diantaranya memperbaiki aspek manajemen inkubator, menambah tenaga pengelola dan pendamping yang berdedikasi, serta perlu bergabung dalam asosiasi

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
			Inkubator Bisnis maupun asosiasi lainnya
“Model Pendampingan Inkubator Bisnis terhadap Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Di Kota Medan” (Bismala et al., 2019)	Usaha Kecil dan Menengah di Kota Medan	Kualitatif	Dalam kegiatan inkubasi yang dilakukan inkubator bisnis teknologi, diperlukan kolaborasi antara ABG (academic, business, government) untuk mendorong percepatan usaha kecil menengah. Selain itu, dukungan institusi pendidikan berupa invensi dan sarana prasarana sangat diperlukan. Selanjutnya business matching dilakukan untuk memperoleh akses pasar, teknologi dan funding. Untuk itu, inkubator diharapkan dapat meningkatkan keterlibatan ABG (academic, business, government) untuk mendorong percepatan usaha kecil menengah, serta melakukan lebih banyak sosialisasi secara proaktif untuk memperkenalkan inkubator bisnis teknologi.
“Peran Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) Universitas Jambi dalam Pengelolaan Keuangan pada Bisnis Rintisan Gubuk Nenas Jambi” (Istiqomah et al., 2022)	Bisnis rintisan gubuk Nanas jambi	kualitatif	Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut. 1) IBT Universitas Jambi memiliki peran sebagai fasilitator dan mediator antara para pelaku bisnis rintisan di lingkungan Universitas Jambi dengan para penyedia dana yang dalam hal ini bersumber dari Kemdikbudristek melalui beberapa program mengenai kewirausahaan yang dicanangkannya. IBT

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
			Universitas Jambi juga menjalankan perannya sebagai penyedia layanan dalam melakukan pendampingan, pelatihan, bimbingan, dan inkubasi bisnis bagi para pelaku bisnis rintisan di lingkungan Universitas Jambi guna mengembangkan usahanya ke depan, terutama Gubuk Nenas Jambi. 2) Bisnis rintisan Gubuk Nenas Jambi telah melaksanakan proses pengelolaan keuangan yang diukur dari empat kerangka dasar pengelolaan keuangan usaha. Empat kerangka dasar yang terdiri atas perencanaan anggaran, pencatatan keuangan, pelaporan keuangan, dan pengendalian keuangan telah mampu dipenuhi oleh bisnis rintisan Gubuk Nenas Jambi dengan baik. Proses pengelolaan keuangan pada bisnis rintisan Gubuk Nenas Jambi juga telah mengalami perubahan semenjak mengikuti pendampingan dan pelatihan keuangan yang diadakan oleh IBT Universitas Jambi, mulai dari proses perencanaan, pencatatan keuangan, pelaporan keuangan, dan pengendalian keuangan usaha
"Digital Scaleup: Pelatihan Pitching dan	Pelaku UKM	Kualitatif	Hasil yang diperoleh setelah mengikuti pelatihan ini adalah :

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
Connecting With Ecosystem 1I” (Putra et al., 2021)	Provinsi Bali		1. Peserta pelatihan paham tentang Pitching dan Connecting with Ecosystem 2. Peserta dapat mengetahui cara efektif dalam Pitching untuk melakukan proses ajakan. 3. Peserta dapat Melengkapi setiap titik kontak dalam perjalanan pelanggan Anda memungkinkan bisnis Anda menangkap dan mengomunikasikan data, yang mengarah pada pengalaman pelanggan yang sadar konteks, dan menumbuhkan wawasan. Untuk mencapai hasil yang diharapkan diatas, tim memberikan materi kepada peserta, antara lain : 1. Pitching 2. Connecting with Ecosystem Antusias para peserta pada webinar ini sangat baik dimana jumlah peserta mencapai 45 peserta yang hadir di Zoom yang terdiri dari pelaku UMKM dan Mahasiswa. Peserta sangat aktif bertanya, yang mencerminkan bahwa webinar yang diadakan, sangat menarik dan dapat meningkatkan para peserta dalam membangun mindset bisnis yang maju.
“Kinerja Pendampingan Usaha Rintis Binaan Pada Orangenest Incubiz” (Mahani, 2019)	Pengelola dan tenant inkubator.	Kuantitatif	Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis kinerja incubator bisnis Orangenest dalam pendampingan usaha tenant dan peningkatan kinerja usaha tenant, maka dapat disimpulkan : (1) Kinerja

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
			Inkubator Bisnis dalam Pendampingan Usaha Tenant Berdasarkan analisis balanced scorecard yang dilakukan pada Inkubator Bisnis Teknologi Orangenest Incubator perspektif internal mendapatkan skor sebesar 19.607, perspektif inovasi dan pengembangan mendapatkan skor sebesar 7.963, perspektif finansial mendapatkan skor sebesar 0, dan perspektif tenant mendapatkan skor sebesar 7.963. Skor pencapaian kinerja Inkubator Bisnis Teknologi Orangenest Incubator adalah 48.528. Berdasarkan hasil tersebut, peran Inkubator Bisnis Teknologi Orangenest Incubator menurut Price Waterhouse Coopers dalam pendampingan usaha tenant menunjukkan bahwa Inkubator Bisnis Teknologi Orangenest Incubator diperlukan tindakan lebih lanjut.
“Analisis Kinerja Inkubator Bisnis Dalam Pendampingan Usaha Tenant” (Atmoko, 2021)	Inkubator bisnis	kuantitatif	Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis kinerja inkubator bisnis Politeknik Sawunggalih Aji dalam Pendampingan usaha tenant dan peningkatan kinerja usaha tenant, maka dapat disimpulkan : 1. Kinerja Inkubator Bisnis dalam Pendampingan Usaha Tenant Berdasarkan analisis balanced scorecard yang dilakukan pada Inkubator Bisnis Politeknik Sawunggalih Aji perspektif internal mendapatkan

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
			skor sebesar 19.607, perspektif inovasi dan pengembangan mendapatkan skor sebesar 7.963, perspektif finansial mendapatkan skor sebesar 0, dan perspektif tenant mendapatkan skor sebesar 7.963. Skor pencapaian kinerja Inkubator Bisnis Politeknik Sawunggalih Aji adalah 48.528. 2. Kinerja Usaha Tenant Inkubator Bisnis Politeknik Sawunggalih Aji telah memberikan manfaat sehingga berdampak terhadap peningkatan kinerja usaha tenant. Peningkatan kinerja usaha tersebut adalah sebagai berikut : a. Omzet Terdapat empat tenant yang mengalami peningkatan omzet sebesar 26%-50% per tahun. Dua tenant mengalami peningkatan omzet sebesar 51%-75% per tahun. b. Jumlah Tenaga Kerja Terdapat empat tenant yang mengalami peningkatan jumlah tenaga kerja sebesar 76%-100% per tahun. Dua tenant lainnya mengalami peningkatan jumlah tenaga kerja sebesar 51%-75% per tahun. c. Kapasitas Produksi Terdapat tiga tenant yang mengalami peningkatan kapasitas produksi sebesar 51%-75%. Tiga tenant lainnya mengalami peningkatan kapasitas

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
			produksi sebesar 76%-100%. d. Akses Pemodalán Peningkatan kemudahan dalam mendapatkan pembiayaan usaha hanya 0-25%.
“Peran Inkubator Bisnis dalam Mengembangkan Digital Startup Lokal di Indonesia Andy” (Saputra, 2015)	Digital Startup lokal indonesia	Kualitatif	Dari penelitian yang telah dilakukan, penulis menjumpai beberapa temuan penting meliputi risiko serta kendala yang harus dihadapi oleh startup digital lokal Indonesia, serta manfaat dari kegiatan inkubasi bagi startup. Risiko yang harus dihadapi meliputi risiko bisnis model, risiko teknologi, risiko eksekusi, serta risiko pasar. Untuk kendala yang dihadapi, pada umumnya startup akan menghadapi kendala eksternal dan internal. Sehubungan dengan kondisi industri digital Indonesia yang masih berkembang, beberapa kendala eksternal dan internal tersebut juga cukup unik dan jarang dijumpai di negara yang industri digitalnya sudah matang, seperti di Amerika Serikat. Untuk mengatasi berbagai kendala di atas serta meminimalisir risiko yang dihadapi oleh startup, kegiatan inkubasi dapat menjadi salah satu jalan yang ditempuh oleh startup lokal. Beberapa fungsi kegiatan inkubasi yang dijelaskan oleh Bergek dan Norman (2008) adalah dukungan infrastruktur, dukungan bisnis, mediasi dan jejaring, serta dukungan ketika

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
			startup sudah lulus dari inkubasi. Di Indonesia, terdapat beberapa manfaat tambahan yang diberikan oleh beberapa inkubator, seperti dukungan akses pasar yang sangat luas (karena bekerja sama dengan operator telekomunikasi), pendanaan dari inkubator pada fase early stage, serta meningkatkan citra perusahaan di mata investor dan customer. Selain
“Inkubator Bisnis Modern Berbasis I-Learning Untuk Menciptakan Kreativitas Startup Di Indonesia” (Zulkarnain & Andini, 2021)	Startup indonesia	Kualitatif	Berdasarkan hasil analisis penelitian yang dilakukan terhadap sistem pembelajaran online atau i-learning dalam rangka mengedukasi dan mewujudkan ekonomi kreatif berbasis website bagi wirausahawan muda dan mahasiswa maka dapat ditarik 4 kesimpulan yaitu: 1. Pengusaha muda atau siswa masih bingung dan kurang ide kreatif dalam membuat dan mengembangkan StartUp. 2. Dengan menerapkan pembelajaran i-learning berbasis website, dapat memperlancar proses pembelajaran dengan adanya video yang mudah dipahami. Dan pembelajaran dapat diakses dimana saja dan kapan saja karena bersifat online. 3. Dengan co-working space yang disediakan oleh Inkubasi Bisnis dengan fasilitas yang memadai dapat membantu dalam mengelola ide dan inovasi yang

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
			ada. 4. Dengan Inkubasi Bisnis dapat mengoptimalkan sumber daya manusia dengan melatih wirausaha dan membantu investor untuk menghasilkan pendapatan untuk StartUp. 5. Dengan banyaknya orang menjadi wirausaha secara tidak langsung meningkatkan perekonomian indonesia dengan membuka lapangan pekerjaan
“Peran Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi Dalam Meminimalkan Resiko Kegagalan Bagi Wirausaha Baru Pada Tahapawal” (Agustina, 2011)	Wirausaha baru pada tahap awal	kualitatif	1 Inkubator bisnis merupakan salah satu bentuk alternatif strategis dalam mencetak wirausaha baru, karena teknik pembinaan yang terintegrasi, sifatnya yang lebih individual dan operasional sesuai tahap-tahap perkembangan yang dihadapi wirausaha baru pada masa start-up. 2 Wirausaha baru pada masa start-up umumnya menemui permasalahan antara lain lemahnya kemampuan dan keterampilan berbisnis, lemah dalam permodalan, belum mampu mengakses pasar serta belum mampu mengakses dengan teknologi. 3 Inkubator bisnis perguruan tinggi berpotensi besar menghasilkan wirausaha baru melalui transfer teknologi dan lembaga penelitian. Tujuan : memfasilitasi hasil-hasil penelitian untuk kepentingan publik; menghargai, memperkuat dan merekrut anggota

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
			fakultas/lembaga penelitian ; menjalin ikatan yang lebih erat dengan industri dan menghasilkan pendapatan dan mempromosikan pertumbuhan ekonomi. 4 Permasalahan umum yang terjadi pada pengelolaan inkubator Perguruan Tinggi terdiri dari permasalahan inkubator dalam menginkubasi tenant dan permasalahan yang dihadapi tenant itu sendiri. 5 Sebagai upaya untuk mencapai keberhasilan inkubator perguruan tinggi perlu diperhatikan : Komitmen yang kuat dari para stakeholder; Bantuan dukungan penelitian dan pengembangan usaha dan akses penggunaan teknologi dari berbagai pihak; Adanya permintaan dari para wirausaha (tenant) lokal yang sedang membangun bisnisnya (pada tahap awal); Manajemen incubator yang profesional dan efektif; Tersedianya Seed Capital; Kesanggupan perguruan tinggi untuk menyediakan fasilitas yang layak sebagai inkubator bisnis; Kejelasan (transparansi) dalam hal administrasi perjanjian/ kontrak antara inkubator bisnis dengan tenant; Berkesinambungan dalam melahirkan usaha-usaha baru dan memiliki dampak baik secara ekonomis maupun kepada masyarakat.

Judul, Penerbit, tahun terbit	Objek Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
“Analisis Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Alam Barajo Kota Jambi” (Nurwahid, 2021)	Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di kecamatan alam barajo kota jambi	Kualitatif	Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa pemilik UMKM di Kecamatan Alam Barajo sudah menerapkan pengelolaan keuangan. Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai jawaban dari rumusan masalah sebagai berikut: 1. Pelaku UMKM di Kecamatan Alam Barajo Kota Jambi masih belum memahami secara menyeluruh terkait dengan pengelolaan keuangan. Hal tersebut dikarenakan keterbatasan waktu dan SDM, karena rata-rata pelaku UMKM menjalankan usahanya sendiri. Terkait dengan pendidikan pelaku UMKM yang beragam sehingga pengetahuan yang didapat tentang pengelolaan keuangan masih kurang. 2. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM di Kecamatan Alam Barajo Kota Jambi sudah menerapkan pengelolaan keuangan. Penerapan indikator pada pengelolaan keuangan yang paling banyak diterapkan oleh pelaku UMKM adalah pencatatan, penggunaan anggaran dan indikator yang paling jarang diterapkan oleh UMKM adalah pelaporan dan pengendalian.

Tabel 1 Kajian Terdahulu

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan yaitu penelitian deskriptif. Tujuan Utama dari penelitian deskriptif adalah deskripsi keadaan yang terjadi sebenarnya. Peneliti memberikan catatan dengan deskripsi kalimat yang lengkap, rinci, serta mendalam yang menggambarkan situasi sebenarnya untuk mendukung penyajian data (nugrahani, 2014).

3.2 Sumber dan Data Penelitian

Sumber data penelitian ini diperoleh dari pegawai Inkubator PT XYZ yaitu general manager dan juga manager inkubator PT XYZ . Data penelitian yang diperoleh yaitu Laporan Akhir Pelaksanaan, Laporan Akhir Keuangan, Daftar tenant inkubator PT XYZ .

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini yaitu dengan metode observasi dan metode wawancara. Metode wawancara yang dilakukan dengan tanya jawab dengan secara langsung dengan narasumber yang terdiri dari 2 orang yaitu general manager dan manager inkubator PT XYZ . Observasi yang dilakukan dengan cara melakukan pengamatan Ketika proses magang berlangsung dan juga saat inkubator melaksanakan kegiatan.

3.4 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang penulis gunakan yaitu teknik analisis deskriptif. Teknik analisis deskriptif merupakan teknik analisis yang memberikan keterangan terkait pemecahan masalah dengan cara mengumpulkan data untuk disusun, diinterpretasikan, dan dianalisis.

BAB IV

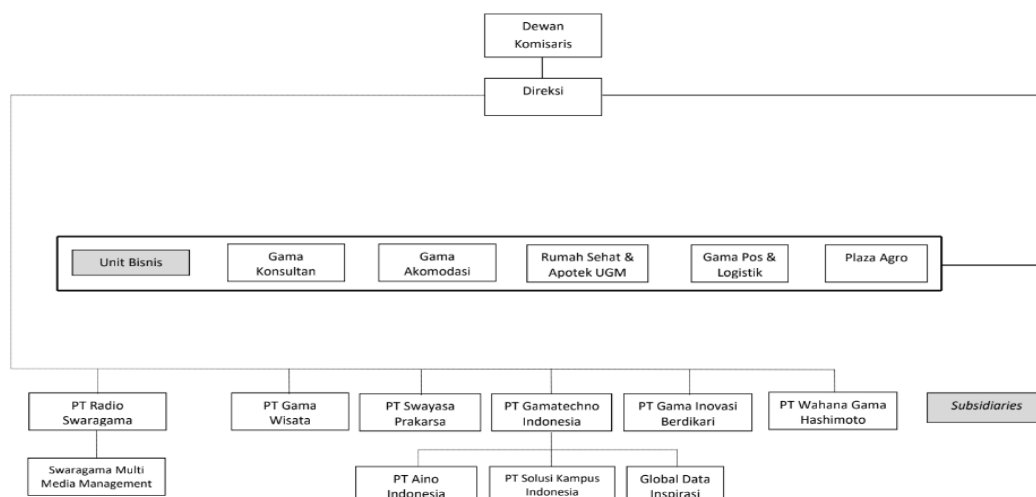
HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil Perusahaan

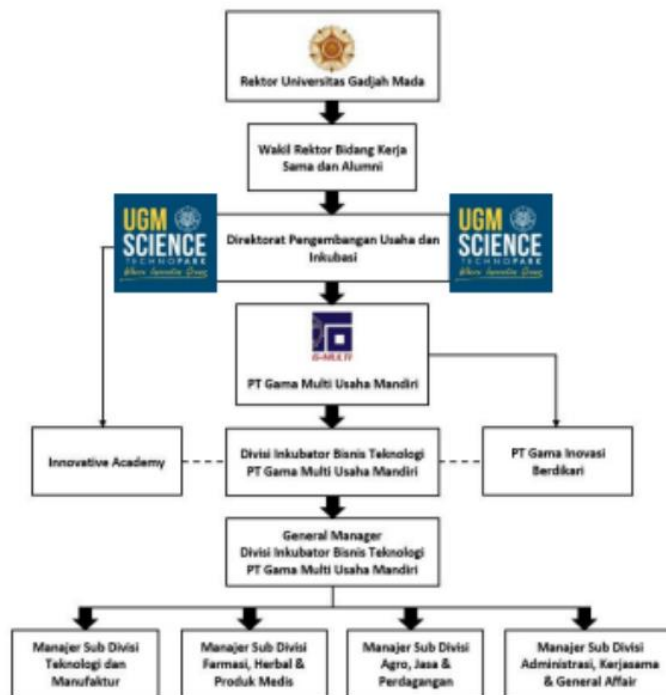
PT XYZ adalah perusahaan holding dan investasi milik sebuah Universitas yang bergerak di berbagai bidang. PT XYZ didirikan secara resmi pada tanggal 24 juni 2000 di Yogyakarta dengan misi utama untuk mendukung pendanaan Universitas serta sebagai wahana kewirausahaan dan hilirisasi hasil penelitian Universitas. Sebagai bagian dari Universitas, seluruh unit usaha dan anak perusahaan yang tergabung dalam PT XYZ Group didirikan dengan kesamaan misi yaitu menumbuh kembangkan entrepreneurship dan memberikan kontribusi terbaiknya untuk membantu dalam melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi.

Dibentuk untuk mengembangkan unit- unit usaha dan anak perusahaan yang tergabung dalam PT XYZ Group, serta meningkatkan nilai sumber daya dan potensi yang ada, baik di Universitas maupun dari stakeholder lain, dengan profesional, terpercaya dan bertanggung jawab. Hingga saat ini, PT XYZ mempunyai kurang lebih 605 karyawan yang tersebar pada 6 unit usaha dan 7 anak perusahaan.

- a. Menumbuhkembangkan iklim kewirausahaan yang sejalan dengan misi UXX



Gambar 3 struktur perusahaan PT XYZ



Gambar 4 Struktur organisasi PT XYZ

4.2 Pelaksanaan Kegiatan Magang

Pelaksana dalam kegiatan magang ini adalah sebagai berikut:

Nama : Raihan Putra Haristiano
 NIM : 19312124
 Program Studi : S1 Akuntansi
 Fakultas : Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia
 Semester : VII (tujuh)
 Durasi Magang : 18 Agustus 2022 – 29 Desember 2022
 Bagian : Asisten Pendamping Startup

Pelaksanaan magang dilaksanakan oleh penulis pada tanggal 18 Agustus – 29 Desember 2022 sebagai Asisten Pendamping Startup di PT XYZ melalui program pemerintah yaitu Kampus Merdeka dengan durasi magang 5 bulan dengan system hybrid. Kegiatan magang ini dilakukan 5 hari kerja yaitu senin hingga jumat dengan jam kerja mulai pukul 08:00 – 17:00 WIB. Penulis diberikan tanggung jawab oleh

perusahaan untuk membantu menyeleksi, membantu, serta memberikan pendampingan kepada para startup binaan PT XYZ .

Pada kesempatan Program magang di PT XYZ , penulis magang pada posisi “Asisten Pendamping Startup Non Digital” dimana penulis mendapatkan pembelajaran cara menjadi seorang asisten pendamping startup. Dalam prosesnya penulis mendapatkan materi seperti Startup introduction, Design Thinking, Market Research, Business Plan, Digital Marketing, Legal & Intellectual Property, Pitching sebagai landasan untuk mendampingi startup selama melaksanakan program magang. Program magang PT XYZ memiliki beberapa tugas antara lain

1. Seleksi Proposal Startup untuk program Asia Development Bank
2. Kunjungan (Site visit) ke startup binaan incubator PT XYZ
3. Mengidentifikasi permasalahan dan kebutuhan startup yang dikunjungi
4. Mengusulkan Strategi Bisnis sebagai solusi atas permasalahan startup yang dikunjungi
5. Membuat konten digital marketing produk startup yang dikunjungi
6. Membuat konten digital profile incubator PT XYZ

4.2.1 Seleksi Proposal Startup untuk Program Asia Development Bank

Dalam pelaksanaan magang penulis mendapatkan tugas untuk menyeleksi proposal dari startup binaan dari PT XYZ untuk mengikuti program Asia Development Bank. Dalam proses seleksi peserta magang terbagi menjadi 2 kelompok, Penulis masuk ke dalam kelompok 4 yang berisi 5 anggota. Penulis beserta tim menyeleksi 14 proposal startup dengan kriteria yang diseleksi antara lain Identifikasi Masalah (20%), Solusi (15%), Inovasi/Originalitas (15%), Kelayakan (20%), Keberlanjutan (5%), Komposisi Tim (5%) dan Produk (Tingkat Kesiapan Teknologi/ TRL) (20%). Setelah setiap proposal tersebut mendapatkan nilai, kami merekomendasikan 5 Proposal dengan nilai terbaik.

4.2.2 Kunjungan (Site Visit) ke Startup binaan Inkubator XYZ

Kunjungan (Site Visit) ke Startup merupakan kegiatan yang dilakukan penulis untuk melakukan kunjungan langsung ke Startup binaan inkubator XYZ. Tujuan dilakukannya kunjungan adalah untuk mengetahui permasalahan

yang dihadapi startup. Pada proses ini penulis beserta tim mengunjungi 2 Startup yaitu PT H dan Probiovi. Dalam kunjungan ini, Inventor menjelaskan bagaimana kondisi yang dialami startup saat ini. Kami beserta mentor sebagai pihak inkubator menyampaikan solusi yang bisa kami tawarkan sehingga bisa membantu startup dalam berkembang kedepannya.

1. PT H

PT H merupakan startup yang memproduksi hydrogel supramolekuler transfosforilasi berbasis asam humat dan asam fulvat dari limbah bulu ayam secara karbonisasi hidrotermal untuk pembangunan pertanian dan lingkungan berkelanjutan. PT H berkomitmen untuk menjaga kelangsungan dari pertanian di Indonesia baik dari sisi lahan pertanian, teknologi yang digunakan hingga hasil pertanian dengan mutu serta kualitas yang terjamin. PT H sangat berpegang teguh kepada "Ecologically Sound" bahwa apa yang kita ambil dari alam harus dikembalikan dengan menjaga serta merawat alam itu sendiri.

2. PT P

PT P merupakan startup yang melakukan pengembangan produk PT P set probiotik menggunakan isolate lokal *Lactobacillus plantarum* Dad-13. PT P hadir dengan produk andalannya yaitu Probiotik. Probiotik merupakan suatu bakteri baik yang tidak patogen sebagai penghuni normal usus baik pada manusia dan binatang. PT P telah melalui serangkaian riset dan penelitian sehingga didapatkan komposisi sempurna untuk membuat PT P Probiotik.

4.2.3 Mengidentifikasi permasalahan dan kebutuhan startup yang dikunjungi

Setelah melakukan kunjungan yang dilakukan pada startup PT H dan PT P terdapat beberapa kendala yang dialami oleh startup. Kendala yang dialami startup sebagai berikut :

1. PT H

Dalam proses pembuatan PT H berbahan dasar bulu ayam yang diproduksi PT H, PT H membutuhkan katalisator. Katalisator yang dipakai PT H ini harus diimport karena kualitas yang diimport sudah terstandar. Namun akhir-akhir ini Katalisator ini sulit untuk didapatkan

dan harus menunggu berbulan-bulan untuk bisa sampai ke pabrik. Katalisator lokal yang tersedia belum terstandarisasi dan juga harga yang relatif mahal.

Teknik marketing PT H masih sangat minim. PT H memasarkan produknya masih hanya sebatas mulut ke mulut dan juga ke beberapa toko saja sehingga produk dari PT H ini belum dikenal luas oleh masyarakat luas.

2. PT P

Harga jual dari produk PT P ini masih sangat tinggi. PT P ini dijual dalam bentuk jar seharga 14 ribu, Harga tersebut cukup tinggi untuk sebuah produk PT P. Para pesaing menjual produk yang sama hanya menjual sekitar 5-10 ribu saja untuk 1 produknya. Harga yang tinggi tersebut dikarenakan PT P masih menggunakan jar kaca dan menggunakan susu Diamond.

PT P belum mendapatkan izin BPOM. Persyaratan untuk pengajuan BPOM adalah ruang produksi sendiri. Sedangkan, PT P dalam melakukan produk masih menggunakan labotarium yang juga digunakan oleh mahasiswa lain.

PT P menjual produknya dengan sistem pre order karena PT P belum mendapatkan izin BPOM sehingga masih ragu untuk menjual produknya secara massal.

4.2.4 Mengusulkan Strategi Bisnis Sebagai Solusi Atas Permasalahan Startup yang dikunjungi.

1. PT H

Penerapan digital marketing untuk produk PT H. Digital marketing berguna bagi PT H agar produknya bisa dikenal dan digunakan diseluruh negeri. Produk PT H sangat potensial bagi kesuburan tanah dan juga membantu petani. Dengan menerapkan digital marketing produk PT H diharapkan bisa sampai ke para petani sehingga bisa membantu petani.

Pemasaran produk PT H bisa melalui Instagram, Ads, Ecommerce dan juga melalui komunitas-komunitas petani.

2. PT P

Agar dapat bersaing dipasaran PT P perlu menekan harga jual produknya yaitu dengan cara mengganti jar kaca dengan plastik. Karena dengan mengganti jar kaca dengan plastik maka harga jual bisa diturunkan. PT P juga perlu mengajukan ruang produksi tersendiri agar bisa memenuhi persyaratan BPOM. Jika PT P memiliki ruang produksi sendiri ijin BPOM akan segera didapatkan dan juga PT P bisa melakukan produksi tanpa system pre order.

4.2.5 Membuat Konten Digital dan Profile Inkubator XYZ

Sebagai pendamping startup penulis diberikan tugas untuk membuat konten digital profil Inkubator XYZ. Dari tugas ini penulis ditugaskan untuk membuat konten dokumentasi mentoring, layanan dan fasilitas yang dimiliki oleh Inkubator XYZ. Konten digital yang kami buat nantinya akan kami upload di instagram Inkubator XYZ. Tujuan dari adanya pembuatan konten ini agar masyarakat lebih mengetahui seluk beluk dari kegiatan inkubator startup khususnya proses inkubator bisnis yang ada di PT XYZ.

Minggu ke-	Waktu Pelaksanaan	Kegiatan
1	18-19 Agustus 2022	• Pisah sambut MSIB Angkatan 2 dan 3 melalui zoom
2	22-26 Agustus 2022	• Peserta magang diperkenalkan dengan mentor • Peserta magang mendapatkan materi innovation, lean startup, TRL (technology readiness level), dan Design Thinking.
3	29 Agustus – 2 September 2022	• Peserta magang mendapatkan materi innovation, lean startup, TRL (Technology readiness level, dan Design thingking
4	5-9 September 2022	• Peserta magang mendapatkan materi Problem solution fit dan Product market

Minggu ke-	Waktu Pelaksanaan	Kegiatan
		fit • Mengerjakan tugas Problem solution fit dan market fit dengan studi kasus produk Tropicana slim.
5	12-16 September 2022	• Peserta magang diberikan materi tentang legalitas usaha • Pemberian contoh cara membuat perizinan usaha melalui system online single submission (OSS).
6	19-23 September 2022	• Peserta magang diberikan materi mengenai Hak Kekayaan Intelektual (HKI) • Mengerjakan tugas HKI dengan studi kasus PS Glow vs MS Glow
7	26-30 September 2022	• Peserta magang pemberian materi market research • Mengerjakan Tugas market research
8	3-7 Oktober 2022	• Peserta magang diberikan materi Unique Selling Proposition (USP)
9	10-14 Oktober 2022	• Peserta magang mendapatkan tugas untuk menganalisis USP dengan studi kasus lemonilo
10	17-21 Oktober 2022	• Peserta magang mendapatkan materi perencanaan bisnis, penyusunan Business model canvas, dan pitching • Peserta magang juga melaksanakan UTS pada minggu ini
11	24-28 Oktober 2022	• Peserta magang diberikan materi business plan dan digital marketing
12	31 Oktober – 4 November 2022	• Peserta magang melaksanakan magang offline pertama kali • Peserta magang mendapatkan tugas melakukan seleksi proposal startup binaan untuk mengikuti Asia Development Program.
13	7-11 November 2022	• Peserta magang mendapatkan tugas melakukan seleksi proposal startup binaan untuk mengikuti Asia Development Program.

Minggu ke-	Waktu Pelaksanaan	Kegiatan
		Setiap jumat peserta magang mempresentasikan progress hasil penyeleksian proposal yang akan diseleksi untuk mengikuti Asia Development Program.
14	14-18 November 2022	- Peserta magang mendapatkan tugas melakukan seleksi proposal startup binaan untuk mengikuti Asia Development Program. - Setiap jumat peserta magang mempresentasikan progress hasil penyeleksian proposal yang akan diseleksi untuk mengikuti Asia Development Program.
15	21-25 November 2022	- Peserta magang melakukan kunjungan ke startup PT H dan PT P - Peserta magang diberikan tugas untuk membuat laporan hasil kunjungan.
16	28 November – 2 Desember 2022	- Peserta magang mengerjakan tugas untuk membuat laporan hasil kunjungan - Peserta magang mengidentifikasi masalah dan kebutuhan startup, memberi masukan atas masalah yang dihadapi startup
17	5-9 Desember 2022	- Peserta magang menyelesaikan laporan hasil kunjungan - Peserta magang diberikan tugas untuk membuat profile PT XYZ
18	12-16 Desember 2022	- Peserta Magang menyelesaikan profile PT XYZ - Peserta magang mengerjakan laporan akhir MSIB
19	19-23 Desember 2022	Peserta magang mengerjakan laporan akhir MSIB
20	26-30 Desember 2022	Peserta magang mengerjakan laporan akhir MSIB

Tabel 2 Kegiatan Magang

4.3 Hasil dan pembahasan

Peran Inkubator Terhadap Pengelolaan Keuangan Startup untuk Mendapatkan Pendanaan

Setiap tahun PT XYZ selaku inkubator selalu mendorong startup binaan mereka untuk berpartisipasi ke dalam program pemerintah PPBT (Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi) sejak tahun 2014 – 2022. Program pemerintah ini bertujuan untuk memberikan bantuan berupa pendanaan kepada perusahaan pemula (Startup) agar bisa mengembangkan perusahaan mereka menjadi skala yang lebih besar.

Penelitian yang dilakukan melalui wawancara bersama kedua mentor mahasiswa magang menghasilkan data kualitatif yang menjelaskan peran dari inkubator terhadap pengelolaan keuangan startup untuk memperoleh pendanaan sebagai berikut :

4.3.1 Pendampingan Startup Rintisan dalam Pengurusan Legalitas Usaha

Legalitas usaha merupakan hal penting bagi startup dalam menjalankan usahanya. Inkubator akan mendampingi startup dalam pengurusan legalitas usaha startup. Startup akan membutuhkan legalitas seperti pembuatan Pt, sertifikasi halal, dan lain-lain. Inkubator tentu sudah berpengalaman dalam pengurusan legalitas usaha sehingga bisa mendampingi startup. Inkubator juga memberikan pendamping yang telah bersertifikasi untuk membantu mendampingi startup dalam pengurusan legalitas usaha. Sesuai dengan pernyataan narasumber A berikut.

“ PT XYZ akan membantu dan menyesuaikan dengan apa yang akan startup ini kerjakan. Misal startup A butuh mengurus legalitas maka PT XYZ akan membantu membuat perencanaan keuangan untuk mengurus pembuatan PT atau perencanaan keuangan mengurus legalitas lainnya sesuai dengan kebutuhan startup. “

Pernyataan narasumber A tersebut menunjukkan bahwa inkubator telah menjalankan tugasnya sebagai pendamping startup. Inkubator mendampingi

startup dalam pengurusan legalitas usaha yang merupakan hal penting bagi startup untuk menjalankan usahanya.

4.3.2 Pelaksanaan Pendampingan terkait Pengelolaan Keuangan

Inkubator memiliki tugas untuk mendukung dan membimbing pengusaha baru (startup) dalam mengembangkan bisnis mereka. Inkubator dapat membantu para pengusaha baru dalam berbagai aspek termasuk pengelolaan keuangan. Berdasarkan wawancara bersama Narasumber A menunjukkan hasil bahwa inkubator melakukan pendampingan atau mentoring kepada startup sebagai upaya membantu startup dalam mengelola keuangan mereka. Dalam program pendanaan pemerintah salah satu syarat yang harus dipenuhi adalah pengelolaan keuangan. Untuk lolos program pendanaan pemerintah startup harus memiliki rancangan anggaran, profit, laporan keuangan yang akan dinilai oleh reviewer dari mulai proses seleksi program hingga proses evaluasi yang akan dilakukan rutin setiap periodenya. Hal tersebut juga disampaikan oleh narasumber A dalam wawancara sebagai berikut :

“ Dalam penyusunan RAB startup kita dampingi selama programnya, selain itu salah satu kurikulum perencanaan keuangan untuk melihat sejauh mana para startup ini bisa Menyusun laporan keuangannya. Dalam kurikulum pembinaan PT XYZ terdapat pendampingan keuangan agar startup bisa membuat laporan keuangan yang baik dan benar. PT XYZ dalam memberikan pendampingan juga melatih membuat laporan keuangan dengan cara memberikan coaching/ mentor yang memang ahli pada bidang tersebut (financial coaching). “

Narasumber B juga memberikan pernyataan bahwa inkubator memberikan pendampingan atau mentoring dalam hal pengelolaan keuangan startup binaan. Berikut pernyataan dengan narasumber B :

“ selama ini inkubator melakukan pendamping, coaching, Maupun mentoring ditujukan untuk membantu startup. Dahulu kami memberikan pelatihan untuk keuangan. Untuk pendamping itu biasanya by request dari startup nya tersebut mas. Para startup biasanya sudah mempunyai tim keuangan sendiri lalu kita selaku inkubator hanya tinggal mengarahkan saja. Untuk ketiga

aspek tersebut akan masuk penilaian pada saat diakhir akan dipertanggungjawabkan. “

Dari pernyataan kedua narasumber tersebut menunjukkan bahwa inkubator telah menjalankan tugasnya untuk memberikan pendampingan dan mentoring bagi startup untuk mengelola keuangan agar bisa mendapatkan pendanaan. Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Mahani (2019). Mahani (2019) menjelaskan bahwa inkubator berkewajiban memberikan bantuan kepada startup terkait dengan bimbingan pelatihan terkait produksi, penyusunan rencana usaha, manajemen keuangan (pengelolaan keuangan), dan manajemen pemasaran.

4.3.3 Pendampingan Startup untuk Mendapatkan Pendanaan

Inkubator juga memiliki peran melakukan pendampingan bagi startup untuk memperoleh pendanaan. Salah satu sumber pendanaan startup adalah program kemendikbudristek yaitu PPBT (Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi). Hampir setiap tahun inkubator mendampingi startup untuk mengikuti Program pendanaan PPBT. Startup yang lolos program pendanaan PPBT ini akan mendapatkan dana hibah sekitar 100 – 400 juta rupiah. Startup juga akan menjalani masa inkubasi di inkubator untuk memenuhi target yang telah ditentukan oleh kemendikbudristek. Dalam mencapai target Inkubator juga akan melakukan business matching untuk mempertemukan startup dengan investor. Hal tersebut disampaikan oleh narasumber A dalam wawancara yang dilakukan sebagai berikut.

“ PT XYZ mengikuti sebuah program dari Kemenristek/ kemenristekdikti 2014 – 2019. Sekarang telah berubah menjadi BRIM dan pada tahun 2022 kemarin menjadi kemendikbudristek semacam program hibah dari kemendikbudristek Bernama PPBT. Jika startup lolos program pendanaan tersebut startup akan mendapatkan dana sekitar 250.000.000 – 400.000.000 (2017 – 2022 pernah sampai 400jt) Per startup.”

Narasumber A juga menambahkan pernyataan sebagai berikut.

“Dalam program inkubasi ini terdapat beberapa tahap, setiap periode inkubator akan melakukan evaluasi ataupun penilaian. Untuk mencapai profit yang ditargetkan PT XYZ akan membantu startup sesuai dengan kebutuhan startup. PT XYZ akan mengadakan business matching. Business matching ini berguna untuk mempertemukan startup, investor, vendor, buyer, reseller, dan supplier sehingga startup” ini bisa menemukan mitranya untuk membantu mencapai target... “

Narasumber B juga memberikan pernyataan mengenai peran inkubator dalam melakukan pendampingan startup untuk mendapatkan pendanaan. Berikut pernyataan Narasumber B.

“ Untuk program pendanaan biasanya PT XYZ mengikuti program pemenrintah PPBT. Ketika awal program akan ditentukan juga target produksi dan target penjualan yang akan direalisasikan. Kami memberikan support pendampingan dan coaching agar startup bisa merealisasikan target yang sudah ditentukan.”

Penjelasan dari kedua narasumber tersebut menunjukkan bahwa inkubator bertanggung jawab mendampingi startup untuk mendapatkan pendanaan. Untuk mendapatkan pendanaan startup bisa mengikuti program pendanaan kemendikbudristek PPBT atau melalui business matching dengan bertemu investor.

4.3.4 Pengelolaan Keuangan Startup

Penelitian ini dilakukan melalui observasi dan wawancara bersama General manager PT XYZ dan Plt Manager inkubator PT XYZ . Hasil wawancara ini menghasilkan data kualitatif deskriptif yang menunjukkan adanya proses pendampingan pengelolaan keuangan yang dilakukan inkubator kepada startup binaan PT XYZ . Proses pengeloaan keuangan tersebut dilakukan mulai dari pendampingan perencanaan anggaran, profit, dan laporan keuangan. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan tersebut mendapatkan hasil

mengenai proses pengelolaan keuangan pada startup yang dijelaskan sebagai berikut.

A. Perencanaan Anggaran

Kedua narasumber menyatakan bahwa perencanaan anggaran merupakan hal terpenting yang harus berada dalam sebuah startup. Startup yang dibina oleh inkubator telah membuat perencanaan anggaran dengan baik, Namun beberapa masih dalam bentuk yang sederhana. Berikut pernyataan narasumber A :

“ Baik dari program inkubasi maupun operasional jadi perencanaan anggaran merupakan hal yang penting bagi startup. Sehingga semua startup telah membuat perencanaan anggaran sebelum ikut program.”

Narasumber B juga memberikan pernyataan sebagai berikut.

“ Untuk diawal sebelum program pendanaan dimulai biasanya startup nya akan aktif untuk berkonsultasi dengan PT XYZ nanti kami akan membantu memberikan guideline untuk pengalokasian dana. “

Berdasarkan pernyataan diatas dapat dilihat bahwa proses pengelolaan anggaran pada startup dilakukan sudah dibuat dengan didampingi oleh inkubator. Selain itu, untuk proses pengelolaan perencanaan anggaran yang dilakukan startup sudah dilakukan dengan memaksimalkan penggunaan anggaran dengan realisasi anggaran usaha. Hal ini menjadi salah satu hasil yang didapatkan oleh startup setelah mendapatkan pendampingan dari inkubator.

Hasil Penelitian yang didapatkan mengenai perencanaan anggaran beserta realisasi anggaran pada startup sebelum dan sesudah pendampingan pengelolaan keuangan oleh inkubator dijelaskan pada tabel 3 sebagai berikut.

No.	Pernyataan	Sebelum Pendampingan	Sesudah Pendampingan
1	Membuat perencanaan keuangan startup	√	√

No.	Pernyataan	Sebelum Pendampingan	Sesudah Pendampingan
2	Membandingkan perencanaan anggaran dengan realisasi anggaran	-	√
3	Mengevaluasi pelaksanaan anggaran	-	√
4	Kesulitan dalam merealisasikan anggaran	√	-

Tabel 3 Penggunaan Anggaran

Berdasarkan tabel 1 diatas dapat dilihat bahwa sebelum mendapatkan pendampingan dari inkubator perencanaan keuangan pada startup belum sepenuhnya terlaksana dengan baik dan benar. Perencanaan anggaran startup setelah mendapatkan pendampingan pengelolaan keuangan dari inkubator menunjukkan hasil yang sangat baik dibandingkan dengan sebelumnya. Hal ini dapat dilihat dengan adanya perbandingan antara perencanaan anggaran dengan realisasi anggaran serta adanya evaluasi pelaksanaan anggaran yang dilakukan oleh startup.

B. Profit

Profit termasuk aspek yang diperhatikan oleh inkubator pada saat pendampingan. Kedua narasumber menyatakan dalam wawancara bahwa profit merupakan aspek penting yang harus dicapai oleh startup. Startup dalam mengikuti program akan diberikan target profit yang harus mereka capai. Meningkatkan penjualan produk dan memiliki pasar menjadi faktor penting startup agar bisa mendapatkan profit. Inkubator selalu mendampingi hingga target profit yang telah ditentukan bisa tercapai oleh startup.

“ Profit berpengaruh terhadap lolosnya startup.. kami juga nantinya akan ada Business matching.. ini berguna untuk mempertemukan startup, investor, vendor, buyer, reseller, dan supplier sehingga startup” ini bisa menemukan mitranya untuk membantu mencapai target sesuai dengan kebutuhan startupnya.”

Narasumber B juga menambahkan pernyataan sebagai berikut.

“ Ketika awal program akan ditentukan juga target produksi dan target penjualan yang akan direalisasikan. Kami memberikan support pendampingan dan coaching agar startup bisa merealisasikan target yang sudah ditentukan.”

Berdasarkan pernyataan diatas dapat dilihat bahwa untuk lolos program pendanaan pemerintah ini startup akan diberikan target yang harus dicapai. Selama proses ini inkubator selalu mendampingi startup agar target yang telah ditentukan bisa tercapai. Business matching merupakan salah satu sarana yang diberikan inkubator kepada startup untuk mempertemukan startup dengan investor, vendor, reseller, dan buyer. Dengan adanya business matching ini startup lebih mudah menemukan mitranya untuk membantu mencapai target sesuai dengan kebutuhan startupnya.

Hasil penelitian yang didapatkan mengenai profit pada startup sebelum dan sesudah pendampingan pengelolaan keuangan dijelaskan pada tabel 4 sebagai berikut.

No.	Pernyataan	Sebelum Pendampingan	Sesudah Pendampingan
1	Menghasilkan profit	√	√
2	Memiliki target profit yang harus dicapai	-	√
3	Peningkatan profit yang didapatkan	-	√
4	Kesulitan dalam mencapai target profit	√	-
5	Membuat proyeksi profit periode ke depan	-	√

Tabel 4 Pengelolaan Profit

Berdasarkan tabel 2 diatas dapat dilihat bahwa startup sudah memiliki profit sebelum dan sesudah pendampingan. Namun Setelah mendapatkan pendampingan dari inkubator startup memiliki target profit yang harus dicapai sehingga startup akan berkembang dengan adanya target profit. Selain itu, startup juga mengalami peningkatan profit setelah mendapatkan pendampingan. Hal itu tentu selaras dengan target profit yang ditingkatkan. Kesulitan yang dialami oleh startup dalam mencapai target profit juga berkurang dengan adanya business matching. Selanjutnya, startup juga telah membuat proyeksi profit untuk periode ke depan.

C. Pelaporan Keuangan

Dalam wawancara narasumber menjelaskan bahwa startup sudah membuat laporan keuangan walaupun masih dalam bentuk sederhana. Startup diwajibkan untuk membuat laporan keuangan untuk mengikuti program pendanaan kemendikbudristek. Pelaporan keuangan yang startup buat juga sudah menggunakan computer. Pelaporan ini sebagai bentuk tanggung jawab startup atas kegiatan usahanya dan juga sebagai penilaian bagi para investor. Berikut pernyataan narasumber A terkait dengan pelaporann keuangan.

“ Jadi setiap startup diwajibkan membuat laporan keuangan lengkap maupun sederhana sebagai bentuk pertanggungjawaban para startup. Dalam kurikulum pembinaan PT XYZ terdapat pendampingan keuangan agar startup bisa membuat laporan keuangan yang baik dan benar”

Narasumber B juga menambahkan pernyataan sebagai berikut.

“ startup diharuskan untuk membuat laporan keuangan namun Biasanya startup akan membuat laporan keuangan sederhana.”

Hasil penelitian sebelum dan sesudah pendampingan yang dilakukan oleh inkubator terhadap startup dapat dilihat pada tabel 5 sebagai berikut.

No.	Pernyataan	Sebelum Pendampingan	Sesudah Pendampingan
1	Memahami pembuatan	-	√

No.	Pernyataan	Sebelum Pendampingan	Sesudah Pendampingan
	laporan keuangan yang baik		
2	Membuat laporan keuangan	-	√
3	Menggunakan computer dalam pembuatan laporan keuangan.	-	√
4	Membuat laporan keuangan secara rutin	-	√
5	Membuat laporan keuangan untuk menilai kemajuan usaha	-	√
6	Kesulitan dalam membuat laporan keuangan	√	-

Tabel 5 Pelaporan Keuangan

Berdasarkan tabel 5 diatas dapat dilihat bahwa sebelum mendapatkan bimbingan startup masih belum memahami pembuatan laporan keuangan yang baik. Setelah dilakukan pendampingan startup sudah memahami serta sudah bisa membuat laporan keuangan dengan baik. Dalam pembuatan laporan keuangan, startup juga sudah menggunakan computer sehingga laporan keuangan bisa dibaca serta dinilai kemajuan usahanya. Hal diatas membuktikan bahwa inkubator sudah menjalankan tugasnya yaitu memberikan pendampingan dalam pelaporan keuangan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Hasil analisis dalam penelitian ini dapat ditarik kesimpulan berdasarkan narasumber terkait peran inkubator terhadap pengelolaan keuangan startup untuk mendapatkan pendanaan memiliki peran yang signifikan dalam membantu startup – startup binaan untuk lolos program pendanaan pemerintah. Dimulai dengan memberikan pendampingan dan membantu startup dalam membuat rancangan anggaran sehingga bisa terealisasi dengan baik. Membantu startup mencapai target profit yang telah ditetapkan dengan membuat business matching yang mempertemukan startup dengan investor, vendor, supplier, hingga buyer. Lalu dalam membuat laporan keuangan PT XYZ juga memberikan pendampingan hingga coaching agar startup bisa membuat laporan keuangan secara lengkap maupun sederhana.

5.2 Saran

Berdasarkan dari hasil kesimpulan yang telah dibuat maka saran dari peneliti yaitu memberikan pendampingan lebih rutin sebulan sekali. Melakukan controlling dengan startup lebih intens agar startup bisa terus berjalan sesuai dengan timeline yang telah ditentukan. PT XYZ melakukan Kerjasama dengan Universitas Gadjah Mada selaku pemilik PT XYZ memberikan pendanaan rutin bagi startup dibinaannya diluar dari program pendanaan pemerintah. Mengundang atau mempromosikan startup binaan PT XYZ kepada para investor agar bisa berinvestasi pada startup binaan PT XYZ .

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, T. S. (2011). Peran Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi Dalam Meminimalkan Resiko Kegagalan Bagi Wirausaha Baru Pada Tahap Awal (Start-Up). *Majalah Ekonomi*, 1, 64–74. <http://journal.lib.unair.ac.id/index.php/ME/article/view/834/829>
- Arya Jaya, M., Ferdiana, R., & Fauziati, S. (2017). *Analisis Faktor Keberhasilan Startup Digital Di Yogyakarta*. 167–173.
- Atmoko, A. D. (2021). *Analisis Kinerja Inkubator Bisnis Dalam Pendampingan Usaha Tenant*. 9(1).
- Bismala, L., Andriany, D., & Siregar, G. (2019). Model Pendampingan Inkubator Bisnis terhadap Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kota Medan. *PUSKIBII (Pusat Kewirausahaan , Inovasi Dan Inkubator Bisnis)*, 1(1), 1–7.
- Blank, S. (2014). *What's A Startup ?* <https://doi.org/10.1038/nrd4404>
- Ediraras, D. (2011). Akuntansi dan Kinerja UKM. *Andi*, 15(100), 152–158.
- Fatwitawati, R. (2018). Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. *Sembadha*, 32.
- Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Pada Era Masyarakat Ekonomi Asean. *JMD: Jurnal Riset Manajemen & Bisnis Dewantara*, 1(2), 61–76. <https://doi.org/10.26533/jmd.v1i2.175>
- Hartati, S. (2013). *Manajemen Keuangan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. 1–6.
- Hasbullah, R., Surahman, M., Yani, A., Almada, D. P., & Faizaty, E. N. (2015). Peran Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi dalam Peningkatan Kinerja Usaha UKM Pangan (Role of Universty Bussiness Incubators on the Improvement of Food SMEs Bussiness Performances). *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia (JIPI)*, 20(1), 59–65. journal.ipb.ac.id/index.php/JIPI
- Istiqomah, D., Herawaty, N., & Yustien, R. (2022). *Peran Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) Universitas Jambi dalam Pengelolaan Keuangan pada Bisnis Rintisan Gubuk Nenas Jambi (Studi Kasus pada Bisnis Rintisan Gubuk Nenas Jambi*. 6(1), 13–28.
- Jullimursyida. (2019). *Wirausahawan Mahasiswa di Provinsi Aceh*.
- Kementistek. (2020). *Panduan kegiatan perusahaan pemula berbasis teknologi*.
- Lutfiani, N., Rahardja, U., & Manik, I. S. P. (2020). Peran Inkubator Bisnis dalam Membangun Startup pada Perguruan Tinggi. *Jurnal Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*, 5(1), 77–89. <https://doi.org/10.33633/jpeb.v5i1.2727>

- Mahani, S. A. E. (2019). Kinerja Pendampingan Usaha Rintis Binaan Pada Orangenest Incubiz. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Performa*, 16(1), 16–28. <https://doi.org/10.29313/performa.v16i1.4585>
- Munawaroh, M., Rimiyati, H., & Hindasah, L. (2016). Perencanaan Bisnis. *Perencanaan Bisnis*. <https://doi.org/10.52931/t4b17/2022>
- nugrahani, farida. (2014). Metode Penelitian Kualitatif dalam penelitian pendidikan bahasa. *信阳师范学院*, 1(1), 305. <http://e-journal.usd.ac.id/index.php/LLT%0Ahttp://jurnal.untan.ac.id/index.php/jpdpb/article/viewFile/11345/10753%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.04.758%0Awww.i-srjournals.org>
- Nurani, S. R. (2015). Peranan Riset Pasar Dan Desain Produk Terhadap Pemasaran Produk Perusahaan Wajan. *Ekonomi: Jurnal Ilmu Manajemen*, 2(2), 127–130. <https://jurnal.unigal.ac.id/index.php/ekonologi/article/view/1136>
- Nurwahid, Y. (2021). *Analisis Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Alam Barajo Kota Jambi*. 3(2), 6.
- Plattner, H., Meinel, C., & Leifer, L. (2012). Design thinking research: Measuring performance in context. *Design Thinking Research: Measuring Performance in Context*, 1–302. <https://doi.org/10.1007/978-3-642-31991-4>
- Putra, I., Artana, I. M., Utami, N. W., & ... (2021). Digital Scaleup: Pelatihan Pitching dan Connecting With Ecosystem. *Jurnal Karya Abdi ...*, 5, 623–626. <https://online-journal.unja.ac.id/JKAM/article/view/16677%0Ahttps://online-journal.unja.ac.id/JKAM/article/download/16677/12644>
- Ratnawati Ayu. (2017). Aspek hukum legalitas perusahaan atau badan usaha dalam kegiatan bisnis. *Jurnal Hukum Samudra Keadilan*, 12, 136–145.
- Salamzadeh, A., & Kawamorita, H. (2015). Startup Companies- Life Cycle and Challenges Startup Companies : Life Cycle and Challenges Aidin Salamzadeh (Corresponding author) Faculty of Entrepreneurship , University of Tehran , 16th Street , North Kargar Hiroko Kawamorita Kesim Faculty of Enginee. *4th International Conference on Employment, Education and Entrepreneurship (EEE)*, August. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.3624.8167>
- Saputra, A. (2015). Peran Inkubator Bisnis dalam Mengembangkan Digital Startup Lokal di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, 4(1), 1–24. <http://www.journal.ubaya.ac.id/index.php/jimus/article/view/1022/821>
- Septiana Ayu. (2015). Tinjauan Model Inkubator Bisnis Rintisan (Bisnis Start Up) Di Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis (PERFORMA)*, 12(1), 76–95. <https://ejournal.unisba.ac.id/index.php/performa/article/view/3044>

- Wafirotn, K. Z., & Marsiwi, D. (2016). Persepsi Keuntungan Menurut Pedagang Kakilima Di Jalan Baru Ponorogo. *Ekulibrium : Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, 10(1), 24. <https://doi.org/10.24269/ekulibrium.v10i1.46>
- Zulkarnain, W., & Andini, S. (2021). Inkubator Bisnis Modern Berbasis I-Learning Untuk Menciptakan Kreativitas Startup di Indonesia. *ADI Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 77–86. <https://doi.org/10.34306/adimas.v1i1.252>

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Curriculum Vitae (CV)

RAIHAN PUTRA HARISTIANTO

0822 9392 0727 | raihanharis2@gmail.com | www.linkedin.com/in/raihan-haristanto

ABOUT ME

I am a fresh graduate majoring in accounting from Universitas Islam Indonesia. I am an active and hardworking college student who loves to collaborate in diverse environments. I have great interest for a career in accounting, finance, and SAP consultant profession. Experienced as a assistant lecturer for SAP - ERP courses.

CERTIFICATION

SAP Certified Application Associate	2022
--	-------------

SAP S/4HANA for Financial Accounting Associates (SAP S/4HANA 2021)

SAP Certified Application Associate	2022
--	-------------

SAP S/4HANA for Management Accounting Associates (SAP S/4HANA 2020)

SAP Certified Application Associate	2022
--	-------------

Business Process Integration with SAP S/4HANA 1909

MonsoonSIM Business (ERP) Simulation Game	2021
--	-------------

Certificate of Attendance by MonsoonSIM

Business Process Integration Configuration	2021
---	-------------

With SAP S/4HANA by SAP University Alliances

Introduction to SAP S/4HANA**2021**

Using GBI by SAP University Alliances

CEPT Toefl**2023**

Score 531

WORKING EXPERIENCE

Assistant Lecturer**Feb 2023 - Now**

Assistant Lecturer of SAP ERP

- Assist lecturers in providing material and recapitulating student grades
- Assist students in implementing SAP – ERP learning activities
- Provide solutions to students regarding problems in FI, SD, MM, PP and CO modules

PT. Gama Multi Usaha Mandiri**August – Dec 2022**

Startup Assistant Internship

- Facilitating startup needs in developing their business
- as a startup discussion partner in finding solutions to problems encountered
- Communication liaison between startups and PT Gama Multi Usaha Mandiri

ORGANIZATIONAL EXPERIENCE

Himpunan Mahasiswa Jurusan Akuntansi (HMJA)**2021 - 2022****Director of HMJA**

- Lead and be responsible for the running of the organization
- Coordinate 36 board members of the organization
- Running +22 work program in 1 period

Himpunan Mahasiswa Jurusan Akuntansi (HMJA)**2020 - 2021****Staff of Departemen Usaha Produksi dan Pemasaran**

- Raising funds for HMJA
- Selling force corsa, merchandise, and textbooks
- Successfully sold 79 Corsa, 20 Merchandise, and 46 textbooks

COMMITTEE EXPERIENCE

Accounting Gathering**2022*****Event Coordinator***

- Responsible for the success of the event
- managed to bring 10 tenants
- managed to get 200 students class of 2022

Super Accounting Program 11**2021*****Vice Chairman***

- Directing the work of the committee with the chairman
- Successfully carrying out academic and non academic eventsby coordinating +60 commitees
- Reached +6000 views on youtube channel

Indonesian Business Carnival 9 (IBC 9)**2021****Staff desain, decoration and documation**

- Documenting the implementation of the event
- Drafting and creating event decorations
- Help conceptualize poster design and Instagram feed ibc 9

Accounting Generation Futsal League (AGFL)**2019****Logistics Division Coordinator**

- Prepare all event needs
- Doing Mou for the needs of physiotherapists
- Providing food for the entire committee

EDUCATION

Universitas Islam Indonesia**2019 - 2023**

Bachelor of Accounting 3.5/4.0

SMA Negeri 1 Prambanan**2016 - 2019**

Social Sciences