



Valuasi *Startup* Teampal.Id Menggunakan *The Dave Berkus Method*

I Putu Kasnaya¹, I Gst Agung Pramesti Dwi Putri², Putri Anugrah Cahya Dewi³

^{1,2,3}Sistem Informasi Akuntansi, Universitas Primakara, Denpasar, Bali

^{1,2,3}Jln. Tukad Badung No 135 Denpasar, Bali, Indonesia

E-Mail: kasnayaputu@gmail.com, pramesti@primakara.ac.id, cahya@primakara.ac.id³

Abstract

Startups have gained popularity among young entrepreneurs in Indonesia, inspired by successful local Startups such as Gojek, Shopee, and Tokopedia. However, many Startups face challenges and failures. Teampal.id, a Startup based in Bali, is an example of a growing Startup. It provides livestock farming packages and cultivation development, involving investors from various sectors of society. To scale up their business, Teampal.id requires sufficient funding. Therefore, this research aims to calculate the valuation of Teampal.id Startup using The Dave Berkus Method. This Method evaluates the overall value of a Startup based on five key elements, including the Startup's core idea, Prototype/product, team management, strategic relationships, and sales. The findings of this research are expected to contribute to Teampal.id in addressing valuation challenges and acquiring the necessary funds for their business growth. Additionally, it will provide insights and guidance for other Startups in the fundraising process.

Keywords: *Startup, Teampal.id, valuation, The Dave Berkus Method, business development*

I. PENDAHULUAN

Belakangan ini *Startup* begitu populer di kalangan pengusaha muda Indonesia, mereka berlomba-lomba membuat *Startup* karena terinspirasi dari *Startup* besar di Indonesia antara lain Gojek, Shopee, Tokopedia dan lain sebagainya. Menurut Yevgeniy Brikman (2015), *Startup* digital merupakan sekumpulan individu yang membentuk organisasi sebagai perusahaan rintisan yang menghasilkan produk dalam bidang teknologi [1]. Dari laporan *Startup* Ranking, Indonesia merupakan salah satu dari 10 negara dengan jumlah perusahaan rintisan (*Startup*) terbanyak di dunia pada tahun 2022. Tercatat, ada 2.346 *Startup* di dalam negeri [2]. Namun, CNBC Indonesia mengatakan dari ribuan *Startup* yang ada hanya beberapa *Startup* yang mampu berkembang dan yang lainnya mengalami kegagalan [3].

Adapun penyebab utama *Startup* mengalami kegagalan yaitu tidak adanya kebutuhan pasar (48%), kurangnya pendanaan untuk biaya operasional (29%), komposisi tim tidak tepat (23%), kalah dalam kompetisi (19%), harga atau biaya tanggungan (18%), produk yang tidak ramah pengguna (17%), produk tanpa model bisnis (17%), pemasaran yang buruk (14%), mengabaikan

pelanggan (14%), Produk diluncurkan diwaktu yang tidak tepat (13%), kehilangan fokus(13%), ketidakharmonisan antar tim atau dengan investor (13%), pivot berakhir buruk (10%), kehilangan *passion* (9%), ekspansi gagal (9%), tidak ada pendanaan atau ketertarikan dari investor (8%), masalah hukum (8%), tidak menggunakan jaringan (8%), *burnout* (8%), tidak bisa *pivot* (7%), juga dapat mempengaruhi proses perkembangan suatu *Startup* [3].

Salah satu perusahaan *Startup* di Bali yang masih berkembang yaitu *Startup* Teampal.id. Berdasarkan hasil wawancara dengan *chief executive officer* (CEO) *Startup* Teampal.id, *Startup* ini didirikan pada tahun 2019 dibawah bimbingan inkubator bisnis Primakara University. Teampal.id adalah *Startup* yang menyediakan paket beternak sekaligus pengembangan budidaya ternak. Teampal.id bertugas mengumpulkan dana para pemodal yang berasal dari semua lapisan kalangan masyarakat. Kemudian dana tersebut akan digunakan untuk memodali proyek budidaya dari mitra Teampal.id yaitu masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan, mitra peternak dan masyarakat umum. Selain itu Teampal.Id juga membina, membimbing, dan memantau perkembangan proyek budidaya yang

dimiliki oleh masyarakat demi mencapai tujuan dan kebermanfaatan yang maksimal dari proyek budidaya tersebut. Teampal.id juga membantu pemasaran dari hasil panen produk budidaya mereka.

Startup Teampal.id pun memiliki rencana untuk melakukan *scale up* atau peningkatan terhadap bisnisnya namun, modal yang dimiliki saat ini tidak cukup untuk menunjang segala keperluan operasionalnya. Mempunyai nilai valuasi adalah salah satu komponen yang sangat membantu hal tersebut. Untuk menarik investor agar melakukan investasi dalam *Startup* maka diperlukan perhitungan nilai *Startup* Teampal.id secara keseluruhan. Untuk menghitung keseluruhan nilai *Startup* teampal.id dibantu dengan menerapkan sebuah metode Kualitatif yaitu *The Dave Berkus Method*, yaitu metode yang digunakan oleh seorang angel investor *Dave Berkus* dengan melakukan penilaian menggunakan 5 elemen nilai yang harus dimiliki oleh sebuah *Startup*, diantaranya ide dasar *Startup*, *Prototype*/produk, *team management*, *strategic relationship*, dan penjualan, dengan rentang nilai yang sudah ditentukan.

II. LANDASAN TEORI

A. Nilai Perusahaan

Menurut Sartono (2010:487), nilai Perusahaan adalah nilai jual sebuah perusahaan sebagai suatu bisnis yang sedang beroperasi. Adanya kelebihan nilai jual diatas nilai likuidasi adalah nilai dari organisasi manajemen yang menjalankan perusahaan itu [4]. Menurut Harmono (2009:233), nilai Perusahaan adalah kinerja perusahaan yang dicerminkan oleh harga saham yang dibentuk oleh permintaan dan penawaran pasar modal yang merefleksikan penilaian masyarakat terhadap kinerja Perusahaan [4].

B. Valuasi Startup

Sebuah *Startup* harus mengetahui berapa nilai valuasi perusahaannya. Valuasi *Startup* berguna untuk menentukan berapa harga yang harus dibayar investor apabila *Startup* menjual perusahaannya, seberapa besar persentase kepemilikan saham investor dan *Startup* yang perlu disepakati sebelum investasi terjadi. Valuasi merupakan nilai dari *Startup*, karena umumnya *Startup* masih tergolong *semi-enterprise*, biasanya nilai valuasi ditentukan berdasarkan persetujuan antara *founder* dengan investor. Umumnya investor memiliki standar *internal* dan prosedur penghitungan valuasi, mulai dari kapabilitas *founder* atau *co-founder*, produk yang dipasarkan, traksi pengguna hingga potensi produk tersebut ke depan. Di sisi lain valuasi juga

memerlukan pembuktian untuk seberapa besar nilai perusahaan, hasilnya harus merefleksikan komponen apa saja yang mampu dijadikan daftar dalam penentuan nilai tersebut [4].

C. Metode Startup Valuasi

1. Venture Capital

Beberapa istilah pendanaan *venture capital* yang dijelaskan Ziliun.co oleh Stephen R. sebagai berikut [5]:

a. Pre-money Valuation

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

b. Post-money Valuation

Berbeda dengan *pre-money valuation*, *post-money valuation* merupakan nilai perusahaan *Startup* setelah investor memberikan dana. Rumus *post-money valuation* menurut Stephen. R adalah: **Pre-money valuation + Jumlah dana yang diinvestasikan investor**

2. Metode Cost-to-duplicate

Metode ini berusaha mengkalkulasi jika ingin membuat *Startup* serupa. Artinya, metode ini akan menitikberatkan pada sisi aset yang dimiliki dan waktu yang dibutuhkan sebuah perusahaan untuk kokoh berdiri. Nah, sisi lain dari metode ini ialah hanya memperhitungkan kemungkinan saat ini, tidak memperhitungkan kondisi di masa depan. Pada akhirnya, metode ini hanya digunakan untuk menghitung valuasi minimal *Startup* [6].

3. Metode Discounted Cash Flow

Discounted Cash Flow (DCF) merupakan metode yang menghitung valuasi perusahaan berdasarkan spekulasi arus kas dengan periode tertentu. Atas hal tersebut penulis jadi bisa menghitung potensi keuntungan dan kerugian yang di dapat oleh sebuah perusahaan. Metode ini juga bisa memperhitungkan depresiasi dari waktu ke waktu dalam aset perusahaan. Metode ini sebenarnya biasa digunakan oleh *Startup* yang sudah stabil dan mampu menguasai pasar. Metode DCF juga sering digunakan pada perusahaan *Startup* yang bersiap untuk IPO [6].

4. Metode Scorecard valuation

Metode *Scorecard* ini sering disebut dengan metode *Bill Payne* karena menggunakan variabel penilaian sedikit dan cukup umum. Tiap variabelnya akan memiliki bobot tertentu untuk mengukur seberapa penting dan signifikan perannya dalam

perkembangan *Startup*. Misalnya ada 5 bobot variabel yang berhasil disusun, antara lain:

- a. Manajemen (30%)
- b. Pasar (25%)
- c. Kualitas Produk (25%)
- d. Marketing (10%)
- e. Ide (10%)

Nantinya, hasil tersebut akan dibandingkan dengan rata-rata valuasi *Startup* di masa awal [6].

5. Metode Dave Berkus

Metode *Dave Berkus* yang didesain oleh seorang angel investor bernama Dave Berkus ini merupakan cara paling sederhana dalam menentukan valuasi sebuah *Startup*. Metode Berkus menggunakan faktor kualitatif dan kuantitatif untuk menghitung penilaian berdasarkan lima elemen perusahaan [7]. Cara ini cocok untuk *Startup* yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

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

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

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

Metode *Dave Berkus* tidak berhenti hanya dengan *qualitative drivers* yaitu faktor-faktor yang mempengaruhi suatu fenomena atau peristiwa yang lebih melibatkan data dan informasi yang diperoleh melalui responden sebagai subjek yang dapat mencurahkan jawaban dan perasaannya sendiri untuk mendapatkan gambaran umum mengenai suatu hal yang diteliti [7], melainkan menetapkan nilai dari masing-masingnya elemen secara khusus hingga \$500K yaitu sebesar Rp. 7,5 miliar untuk setiap elemen. Nilai \$500K adalah nilai maksimum yang dapat diperoleh di setiap kategori, memberikan peluang untuk penilaian *pre-money* sampai \$2 juta (atau nilai pasca peluncuran hingga \$ 2,5 juta). Berkus menetapkan angka rintangan sebesar \$20 juta (tahun kelima dalam bisnis) untuk memberikan beberapa peluang bagi investasi untuk mencapai peningkatan sepuluh kali dalam nilai sepanjang hidupnya [7]. Di bawah ini 5 elemen rentang penilain dari *Startup* pre-pendapatan dalam menggambarkan aturan umum dari Metode Berkus, sebagai berikut:

Tabel 1. Ketentuan Range Metode Dave Berkus

If Exists:	Add to Company Value up to:
Sound Idea (<i>basic value</i>)	\$1/2 million
Prototype (<i>reducing technology risk</i>)	\$1/2 million
Quality Management Team (<i>reducing execution risk</i>)	\$1/2 million
Strategic relationships (<i>reducing market risk</i>)	\$1/2 million
Product Rollout or Sales (<i>reducing production risk</i>)	\$1/2 million

III. METODE PENELITIAN

Adapun metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah Menggunakan Metode *The Dave Berkus* untuk menilai perusahaan *Startup* Teampal.id. Metode *Dave Berkus* menilai dari faktor kualitatif dan kuantitatif. Dari data *Tech in Asia* yang dapat pendanaan *Startup* di ASIA Tenggara rata-rata pendanaan *early stage* (dari *series A-C*) sebesar \$83K, karena rentang nilai kontribusi setiap negara akan berbeda-beda sesuai dengan waktu, tempat dan industri, setelah menghitung rata-rata rentang nilai kontribusi sebesar \$ 83K yang kemudian akan dipadukan dengan kelima elemen nilai untuk menilai *Startup* secara non keuangan.

Metode *Dave Berkus* menilai kualitas atau karakteristik penting dari perusahaan *Startup* dan mengharuskan investor untuk memperkirakan secara subjektif kontribusi nilai dari perusahaan, memberikan nilai setiap karakteristik dengan kualitas yang diharapkan dari perusahaan yang dapat dijumlahkan maka didapatkan besar nilai valuasi pra-pendapatan di sebuah perusahaan. Di bawah ini 5 elemen rentang penilain dari *Startup* pre-pendapatan dalam menggambarkan aturan umum dari Metode Berkus.

Tujuan dari putaran pendanaan pada tahap awal adalah untuk mencari tahu tentang potensi produk yang sedang dibuat dan mengidentifikasi calon pengguna atau pasar yang sesuai dengan produk yang akan dikembangkan. Pada umumnya, suatu pendanaan pada tahap awal akan membantu sebuah *Startup* untuk merekrut sejumlah staf berbakat dan memiliki kantor yang cukup *representatif* untuk menyelesaikan pembuatan *Prototype* produk pada perusahaan (*Startup*) [8]. Di Indonesia sendiri rata-rata putaran pendanaan tahap awal berkisar antara Rp500 juta hingga Rp2,5 miliar. Besar kecilnya dana yang diperoleh tergantung dari biaya yang diperlukan oleh *Startup* tersebut, seperti biaya pemasaran, gaji, kantor, dan lainnya. Sumber pendanaan tahap awal biasanya berasal dari orang-orang terdekat seperti keluarga, angel investor, hingga *venture capital* tahap awal yang fokus

memberikan pendanaan tahap awal [9]. Pada tahap pendanaan awal (tahap *seed round*) memvaluasi perusahaan di tahap *early stage*. Pada tahap ini perusahaan masih berada di pra-pendapatan sehingga bisa di valuasi dengan menggunakan metode *The Dave Berkus Method* dengan pendekatan *valuation by stage*.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisa Metode *Dave Berkus*

1. Sound Idea

Dalam evaluasi ini akan dinilai sejauh mana ide inti atau gagasan dasar dari Teampal.id adalah kuat, unik, dan memiliki potensi untuk memecahkan masalah yang signifikan dalam pasar atau industri peternakan berikut ini.

1) Konsep Dasar yang Unik

Sound Idea Teampal.id adalah menciptakan sebuah *platform e-commerce* dan *crowdfunding* yang menyediakan paket beternak sekaligus pengembangan budidaya ternak, khususnya dalam bidang peternakan babi dan lele.

2) Potensi Pasar

Teampal.id sangat berperan dalam membantu pemasaran di Bali dikarenakan potensi pasar untuk produk peternakan babi dan lele di Provinsi Bali yang tinggi, data ini didukung oleh data produksi daging ternak Provinsi Bali dari tahun 2020 hingga tahun 2022 yang tercatat mencapai 339.113 ton, jumlah ini sangat tinggi dibandingkan dengan produksi daging lainnya sapi, kerbau serta kambing sehingga daging babi merupakan salah satu daging yang sangat diminati oleh masyarakat Bali, terutama yang beragama Hindu. Dengan jumlah penduduk yang signifikan dan adanya kebutuhan akan daging babi, Teampal.id memiliki potensi pasar yang besar.

Tabel 2. Data Produksi Ternak

Kabupaten/Kota	Produksi Daging Ternak Provinsi Bali Menurut Kabupaten/Kota (Ton)											
	Sapi			Kerbau			Babi			Kambing		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Kab. Jembrana	357,00	330,00	285,00	0,62	0,00	0,00	4.650,00	5.178,00	1.357,00	290,00	347,00	152,00
Kab. Tabanan	407,00	261,00	246,00	0,00	0,00	0,00	14.770,00	13.497,00	879,00	370,00	331,00	98,00
Kab. Badung	1.518,00	1.218,00	1.052,00	0,00	0,00	0,00	12.847,00	12.415,00	17,00	27,00	36,00	2,00
Kab. Gianyar	172,00	188,00	220,00	0,00	0,00	0,00	67.113,00	61.903,00	191,00	206,00	56,00	21,00
Kab. Klungkung	145,00	142,00	109,00	0,00	0,00	0,00	4.058,00	3.365,00	131,00	39,00	47,00	15,00
Kab. Bangli	11,00	7,00	318,00	0,63	0,00	0,00	10.974,00	10.746,00	85,00	71,00	66,00	9,00
Kab. Karangasem	497,00	396,00	5,00	0,16	0,00	0,00	9.897,00	11.437,00	209,00	46,00	21,00	23,00
Kab. Buleleng	1.226,00	882,00	462,00	13,00	19,00	19,00	37.190,00	31.807,00	836,00	371,00	366,00	94,00
Kota Denpasar	1.965,00	1.226,00	1.367,00	0,00	0,00	0,00	13.691,00	9.257,00	1.514,00	419,00	690,00	169,00
Provinsi Bali	9.690,00	4.651,00	4.064,00	14,41	19,00	19,00	175.190,00	158.705,00	5.218,00	1.839,00	1.959,00	584,00

[Sumber: Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan Provinsi Bali]

3) Skalabilitas

Ide Teampal.id memiliki potensi untuk berkembang secara signifikan. Dalam jangka panjang, platform ini dapat memperluas penawarannya ke sektor peternakan lainnya di luar babi dan lele. Dengan adanya dukungan dari masyarakat dan pemodal, Teampal.id dapat mengembangkan lebih banyak program budidaya

yang relevan dengan kebutuhan pasar. Merujuk pada data dinas pertanian dan ketahanan pangan provinsi Bali yang ada pada gambar 4.1, daging sapi merupakan bahan pangan keuda setelah daging babi yang paling diminati masyarakat Bali, sehingga Teampal.id memiliki peluang besar untuk mengembangkan program budidaya sapi potong.

4) Kesesuaian dengan Tren Pasar

Teampal.id sesuai dengan tren pasar yang saat ini menunjukkan minat masyarakat untuk terlibat dalam bisnis peternakan yang berkelanjutan dan berbasis komunitas. Ini juga sesuai dengan tren keberlanjutan dan kesadaran lingkungan dalam produksi pangan. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) RI, Provinsi Bali memiliki populasi babi terbanyak kedua secara nasional setelah NTT. Sebanyak 449.859 ekor babi tercatat dipelihara di Bali pada tahun 2022. Populasi babi di Bali tercatat terus meningkat dari tahun ke tahun.

Tabel 3. Data Populasi Babi

Provinsi	Populasi Babi menurut Provinsi (Ekor)		
	2020	2021	2022
LAMPUNG	35.234	40.213	40.375
KER. BANGKA BELITUNG	18.238	7.049	8.223
KER. RIAU	365.304	270.204	270.721
DKI JAKARTA	0	0	0
JAWA BARAT	7.213	7.659	8.536
JAWA TENGAH	102.249	88.296	79.179
DI YOGYAKARTA	11.725	9.299	9.318
JAWA TIMUR	67.574	54.031	50.854
BANTEN	7.819	4.924	4.924
BALI	398.291	436.800	449.859
NUSA TENGGARA BARAT	69.518	64.777	68.017
NUSA TENGGARA TIMUR	2.352.441	2.103.259	2.325.020
KALIMANTAN BARAT	463.570	410.654	232.909
KALIMANTAN TENGAH	226.450	193.717	198.560

[Sumber: BADAN PUSAT STATISTIK RI]

5) Kesesuaian dengan Tim Manajemen

Tim manajemen Teampal.id memiliki latar belakang yang beragam, termasuk bidang teknologi, pemasaran, keuangan, dan peternakan. Teampal.id memiliki pengetahuan yang relevan dan keterampilan yang diperlukan untuk menjalankan proyek ini. Selain itu, kehadiran tim manajemen yang kompeten adalah aset berharga dalam mengurangi risiko eksekusi.

2. Prototype

Dalam konteks metode *The Dave Berkus*, fokus pada poin *Prototype* adalah untuk mengurangi risiko teknologi yang terkait dengan pengembangan produk atau layanan *Startup*. Berikut ini adalah pembahasan lebih rinci bagaimana *Prototype* berdampak pada pengurangan risiko teknologi bagi Teampal.id:

1) Pengurangan Risiko Teknologi

Dalam konteks Teampal.id, *Prototype website* Teampal.id memungkinkan *start up* untuk menguji berbagai aspek teknis, seperti kestabilan situs, antarmuka pengguna, dan integrasi dengan

platform lain. Dengan mengidentifikasi dan memperbaiki masalah teknis sebelumnya, risiko kerusakan atau kegagalan teknologi saat peluncuran dapat dikurangi secara signifikan.

2) Validasi Konsep Produk

Dalam kasus Teampal.id, *Startup* mengumpulkan umpan balik dari pengguna yang mengunjungi *Prototype* situs web Teampal.id. Ini dapat membantu dalam memahami apakah ide produk Teampal.id sesuai dengan kebutuhan dan harapan pasar.

3) Penghematan Biaya

Mengidentifikasi masalah teknis pada tahap *Prototype* lebih murah dibandingkan dengan menemukan masalah setelah produk final diluncurkan. Dengan mengurangi risiko teknologi melalui *Prototype*, Teampal.id dapat menghemat waktu dan sumber daya yang mungkin digunakan untuk perbaikan atau pembaruan mendesak setelah peluncuran.

Dengan demikian, dalam kasus Teampal.id, *Prototype website* Teampal.id adalah alat yang berharga untuk mengurangi risiko teknologi. Ini memungkinkan Teampal.id untuk mengidentifikasi dan mengatasi masalah teknis, memvalidasi konsep produk, dan menghemat biaya dalam jangka panjang. Dengan demikian, Teampal.id dapat lebih percaya diri dalam melanjutkan pengembangan produk Teampal.id dan meluncurkannya ke pasar.

3. Quality Management Team

Aspek ini dalam metode *The Dave Berkus* merupakan aspek penting dalam menilai valuasi *Startup*, khususnya dalam mengurangi risiko eksekusi. Dalam konteks Teampal.id, di mana Teampal.id memiliki tim manajemen yang terdiri dari 4 orang (CEO, pegawai yang menangani web dan media sosial, konten kreator, dan pegawai yang menangani pelanggan), berikut ini adalah bagaimana tim manajemen mutu Teampal.id dapat mengurangi risiko eksekusi, yaitu:

1) Kemampuan dan Pengalaman

Keberadaan tim manajemen yang beragam adalah aset penting. CEO dengan pengalaman memimpin *Startup* atau bisnis sebelumnya dapat membawa wawasan dan kebijakan yang diperlukan untuk menghindari kesalahan umum yang sering terjadi dalam fase awal bisnis. Selain CEO, pegawai yang fokus pada web dan media sosial membantu membangun dan memelihara kehadiran *online* Teampal.id, yang krusial untuk bisnis apa pun, terutama dalam era digital saat ini. Selain itu Konten kreator akan berkontribusi pada pengembangan konten yang menarik dan relevan. Pegawai yang

menangani pelanggan adalah ujung tombak dalam membangun hubungan baik dengan pelanggan dan memberikan layanan pelanggan yang memuaskan. Tim yang berkualitas dan berpengalaman dapat membantu menghindari banyak kesalahan eksekusi yang dapat merugikan *Startup*.

2) Manajemen Risiko

Tim manajemen yang baik akan dapat mengidentifikasi potensi risiko eksekusi dan mengambil tindakan yang diperlukan untuk mengatasi masalah tersebut. Teampal.id mengembangkan rencana darurat, strategi mitigasi risiko, dan menjalankan perubahan yang diperlukan untuk menghindari atau merespons masalah yang mungkin muncul.

3) Kemampuan untuk Mencapai Tujuan Bisnis

Untuk mengelola Teampal.id dengan efektif, tim manajemen yang solid harus memimpin dengan visi yang jelas, merancang tujuan bisnis yang konkret, dan menggerakkan tim menuju pencapaian tersebut. Berikut ini adalah beberapa tujuan bisnis dari Teampal.id, yaitu:

a) Merinci tujuan bisnis jangka pendek dan jangka panjang, seperti meningkatkan pangsa pasar atau interaksi pengguna.

b) Menyusun tujuan yang spesifik, terukur, dapat dicapai, relevan, dan terbatas waktu (SMART). Adapun strategi pertumbuhan dari tujuan bisnis diatas adalah :

a) Identifikasi peluang pertumbuhan, seperti memperluas jangkauan pasar atau mengintegrasikan fitur inovatif.

b) Rancang strategi pertumbuhan yang sesuai dengan visi perusahaan dan tren pasar.

4) Hubungan dan Kolaborasi

Dalam konteks Teampal.id, mereka sudah melakukan kolaborasi dan hubungan kerja yang baik di antara anggota tim. Kolaborasi yang baik dapat meningkatkan produktivitas dan kreativitas, serta membantu dalam mengatasi hambatan eksekusi.

4. Strategic Relationship

Aspek hubungan strategis dalam metode *The Dave Berkus* membantu mengurangi risiko pasar dan berfokus pada bagaimana *Startup*, seperti Teampal.id, dapat memanfaatkan hubungan strategis untuk meningkatkan nilai Teampal.id.

1) Kerja Sama dengan Pihak Ketiga

pertumbuhan dan keberlanjutan perusahaan. Dalam upaya untuk memperluas keterlibatan dan mendukung sumber daya, Teampal.id memutuskan untuk menjalin kemitraan dengan masyarakat melalui skema penanaman modal. Program ini dirancang untuk memberikan peluang kepada

masyarakat untuk berpartisipasi aktif dalam kesuksesan Teampal.id sambil menjadi pemegang saham perusahaan.

2) *Penguatan Merek dan Citra*

Dalam hal ini Teampal.id sudah menjalin kemitraan dengan institusi pendidikan, kelompok Masyarakat dan pemerintah. Hal ini dapat membantu meningkatkan citra Teampal.id di mata mahasiswa dan juga masyarakat.

3) *Akses ke Sumber Daya dan Pelanggan Baru*

Dalam kasus Teampal.id, mereka sudah berkolaborasi dengan pihak ketiga yang dapat memberikan akses ke data atau teknologi pendukung yang memperkuat platform Teampal.id. Selain itu, hubungan ini dapat membantu dalam memperluas pangsa pasar Teampal.id dengan mengakses pelanggan atau pengguna baru yang mungkin sebelumnya sulit dijangkau.

4) *Pengurangan Risiko Pasar*

Teampal.id dapat mendapatkan wawasan pasar, umpan balik dari pengguna, atau bantuan dalam mengidentifikasi peluang pasar yang lebih spesifik dan efektif.

5) *Keberlanjutan Pertumbuhan*

Dengan memahami dan mengoptimalkan hubungan strategis, Teampal.id dapat mengurangi risiko pasar yang mungkin Teampal.id hadapi dan meningkatkan valuasi *Startup* Teampal.id. Investor akan melihat potensi dari kemitraan strategis ini sebagai faktor positif yang dapat mempengaruhi nilai valuasi Teampal.id.

5. *Product Rollout or sales*

Dalam metode The Dave Berkus, aspek Peluncuran atau Penjualan Produk adalah salah satu aspek penting dalam mengevaluasi *Startup*, khususnya dalam konteks pengurangan risiko produksi. Berikut adalah pembahasan lebih rinci tentang bagaimana aspek ini berpengaruh bagi Teampal.id, yaitu:

1) Produk atau Layanan yang Siap Diluncurkan

Dalam hal Teampal.id, setelah melewati tahap pengembangan *Prototype*, *Startup* ini sudah fokus pada persiapan produk atau layanannya untuk peluncuran ke pasar. Ini berarti memastikan bahwa platformnya siap digunakan oleh pengguna akhir. Persiapan ini melibatkan memeriksa dan menguji semua aspek teknis dan fungsional dari situs web Teampal.id.

2) Strategi Pemasaran dan Distribusi

Salah satu aspek penting dalam risiko produksi adalah bagaimana produk atau layanan disampaikan ke pelanggan. Teampal.id sudah memiliki strategi pemasaran yang efektif untuk

mencapai audiens target Teampal.id. Hal ini melibatkan pemasaran online melalui platform seperti media sosial (Instagram dan Facebook), iklan online, serta kerjasama dengan pemerintah daerah untuk memperluas jangkauan Teampal.id. Teampal.id juga sudah merencanakan strategi distribusi produk, terutama jika ada unsur fisik dalam penawaran Teampal.id.

3) Stabilitas dan Kualitas Produk

Pengguna akhir seringkali menilai produk berdasarkan stabilitas dan kualitasnya. Pada tahap ini Teampal.id sudah memastikan bahwa produk atau layanan Teampal.id berjalan dengan baik, memiliki kecepatan yang memadai, dan menawarkan pengalaman yang memuaskan bagi pengguna.

4) Pengalaman Pengguna yang Lancar

Penggunaan antarmuka yang ramah pengguna, navigasi yang mudah, dan dukungan pelanggan yang efektif adalah faktor-faktor penting. Teampal.id perlu menjaga komunikasi terbuka dengan pengguna Teampal.id untuk mengatasi masalah atau masukan yang mungkin timbul selama peluncuran.

5) Evolusi dan Perbaikan Berkelanjutan

Risiko produksi tidak berakhir saat produk diluncurkan, itu merupakan aspek berkelanjutan dalam pengelolaan *Startup*. Teampal.id sudah memiliki rencana untuk terus meningkatkan produk Teampal.id, merespons perubahan pasar, dan menangani masalah yang mungkin muncul. Pengembangan iteratif dan perbaikan berkelanjutan sangat penting dalam mengurangi risiko produksi dan memastikan kelangsungan bisnis.

Tabel 4. Laporan Keuangan

Simulasi Alur Laporan Keuangan Untuk 1 Kali Panen (1 ekor babi) Teampal.Id	
Modal	
- Pembelian Bibit	
- Pakan	
- Vitamin	
- Biaya Gaji Peternak	
Total Modal	Rp. 3.650.000
Penjualan	
Bobot Berat Babi	105 Kg
Harga Jual	Rp. 44.000/kg
Total Penjualan	Rp. 4.620.000
Selisih = Penjualan - Modal	Rp. 970.000
Pembagian	
Mitra Peternak	Rp. 485.000
Teampal.Id	Rp. 485.000

Sedangkan untuk rencana kegiatan dan anggaran yang disusun oleh Teampal.id dapat dilihat pada tabel 5 dibawah ini, yaitu:

Tabel 5. Rencana dan Anggaran

Kegiatan Umum	Kegiatan	Jumlah	Target Capaian
Pengembangan Pasar dan Saluran Distribusi	Melakukan Promosi	Rp. 1.500.000	Memperluas Target Pasar
	Melakukan Kerjasama	Rp. 400.000	Memperbanyak mitra peternak, supplier dan

	Melaksanakan Sosialisasi	Rp. 300.000	pembeli serta pemodal Memberikan pemahaman mengenai alur dan sistem bisnis
Pengembangan Produk	Pembaharuan Kemasan	Rp. 800.000	Membuat packaging yang menarik dan nyaman dibawa dan digunakan serta ramah lingkungan
Produksi	Bibit Babi	Rp. 9.600.000	Menambah jumlah budidaya
	Obat/Vitamin	Rp. 1.600.000	Menjaga imun dan kesehatan budidaya
	Pakan Budidaya	Rp. 3.200.000	Mengelola asupan agar bisa sesuai target berat badan pada saat panen
Pengembangan Sumber Daya	Pelatihan Peternakan	Rp.600.000	Menambah wawasan di dunia peternakan dari ahlinya
	Pelatihan Digital Marketing	Rp. 500.000	Meningkatkan knowledge tentang dunia digital marketing
	Sosialisasi Mitra Peternak	Rp. 300.000	Memberikan pendampingan tentang pemahaman budidaya ternak
Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, dan Standarisasi	Hak Cipta/Merk	Rp. 500.000	Mempatenkan merk usaha agar tidak ada yang menduplikat usaha ini
Lainnya	Administrasi Perusahaan	Rp. 700.000	Menunjang segala aktivitas administrasi didalam menjalankan usaha
TOTAL		Rp. 20.000.000	

B. Hasil Valuasi

Pada metode Dave Berkus, valuasi sering kali berdasarkan pada perkiraan nominal. Dalam penelitian ini akan diberikan skor pada masing-masing aspek yang dinilai, mengalikan skor dengan bobot, dan kemudian menghitung skor total. Aspek yang dinilai dengan metode The Dave Berkus pada penelitian ini, yaitu:

- 1) Ide Suara (Bobot 40%)
- 2) *Prototype* (Bobot 20%)
- 3) Tim Manajemen (Bobot 20%)
- 4) Hubungan Strategis (Bobot 10%)
- 5) Peluncuran Produk (Bobot 10%)

Skala penilaian dari 1 hingga 10 dengan kriteria sebagai berikut:

Tabel 6. Skala Penilaian

Aspek	Skala	Nilai	Keterangan
Ide Suara	1-3	Buruk	Ide yang tidak cukup jelas, kurang inovatif, atau tidak memiliki nilai tambah yang signifikan
	4-6	Cukup	Ide yang dapat diterima, tetapi mungkin tidak sepenuhnya

	7-10	Baik	unik atau menarik bagi pasar. Memerlukan penyempurnaan untuk meningkatkan daya tariknya.
Prototype	1-3	Buruk	<i>Prototype</i> yang tidak memadai, tidak mencerminkan ide secara efektif, atau mengalami masalah signifikan dalam fungsionalitasnya
	4-6	Cukup	<i>Prototype</i> yang memenuhi sebagian besar kriteria fungsional tetapi memerlukan beberapa perbaikan atau penyempurnaan
	7-10	Baik	<i>Prototype</i> yang sangat baik, mencerminkan ide dengan jelas, fungsional, dan dapat memperlihatkan potensi penerapan yang baik
Tim Manajemen	1-3	Buruk	Tim yang kurang terorganisir, kurang pengalaman, atau memiliki ketidakcocokan dalam dinamika tim
	4-6	Cukup	Tim yang cukup kompeten tetapi mungkin memerlukan beberapa peningkatan dalam pengalaman atau keterampilan tertentu.
	7-10	Baik	Tim manajemen yang solid, memiliki pengalaman yang relevan, kepemimpinan yang efektif, dan kemampuan berkolaborasi yang baik.
Hubungan Strategis	1-3	Buruk	Kurangnya hubungan strategis yang signifikan, potensial untuk pengembangan jaringan dan kolaborasi terbatas.
	4-6	Cukup	Hubungan strategis yang ada, tetapi mungkin perlu diperkuat atau diperluas untuk memberikan dampak yang lebih besar.
	7-10	Baik	Hubungan strategis yang kuat dengan pihak terkait, mitra potensial, atau pemangku kepentingan, yang dapat mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha.
Peluncuran Produk	1-3	Buruk	Peluncuran produk yang tidak efektif, kurang mendapat perhatian pasar, atau menghadapi reaksi negatif dari pengguna.
	4-6	Cukup	Peluncuran produk yang dapat diterima, tetapi mungkin memerlukan peningkatan dalam strategi pemasaran atau penyesuaian berdasarkan umpan balik pelanggan.
	7-10	Baik	Peluncuran produk yang sangat sukses, memperoleh perhatian pasar, dan menerima umpan balik positif dari pengguna.

Berdasarkan dari valuasi pada penelitian ini, berikut ini adalah jumlah nilai yang didapatkan pada masing-masing aspek, yaitu:

Tabel 7. Nilai Masing-Masing Aspek

Aspek	Skor	Keterangan Valuasi
Ide Suara	8	Ide Suara Teampal.id memiliki konsep dasar yang unik dengan fokus pada pengembangan budidaya ternak babi dan lele. Potensi pasar yang tinggi dan kesesuaian dengan tren pasar membuat ide ini memiliki dasar yang kuat. Tim manajemen yang beragam juga mendukung keberlanjutan ide ini.
Prototype	7	Teampal.id telah mengembangkan <i>Prototype website</i> , yang merupakan langkah positif dalam mengurangi risiko teknologi. <i>Prototype</i> memungkinkan identifikasi masalah teknis sebelum peluncuran. Ini adalah tindakan yang baik dalam mengurangi risiko teknologi.
Tim Manajemen	8	Tim manajemen Teampal.id memiliki latar belakang yang beragam dan relevan, termasuk dalam bidang teknologi, pemasaran, keuangan, dan peternakan. Teampal.id memiliki kemampuan yang diperlukan dan dapat mengelola risiko eksekusi dengan baik.
Hubungan Strategis	6	Saat ini, Teampal.id belum memiliki kemitraan strategis yang signifikan. Meskipun ada potensi untuk kemitraan dengan universitas atau institusi pendidikan, langkah-langkah lebih lanjut dalam membangun hubungan strategis dapat mengurangi risiko pasar.
Peluncuran Produk	7	Teampal.id telah mempersiapkan peluncuran produk dengan baik, memastikan bahwa platformnya siap digunakan oleh pengguna akhir. Strategi pemasaran dan distribusi juga telah dipertimbangkan dengan baik.

C. Nilai Valuasi Non Keuangan Dengan Penerapan *The Dave Berkus Method* Menggunakan Pendekatan *Valuation By Stage* Pada *Startup Teampal.id*

Tahap pertama dalam metode ini adalah menentukan nilai rata-rata valuasi (*pre-money valuation*) *Startup Teampal.id* menggunakan Metode *The Dave Berkus* dengan 5 elemen dan range nilai yang sudah ditetapkan yang dimana 1 elemen rentang nilai \$0-\$500K senilai Rp.0, - Rp.7.500.000.000, dengan berbagai rujukan dalam menentukan nilai valuasi menggunakan *The Dave Berkus Method*, perhitungannya dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 8. Hasil Perhitungan *Pre-Money Valuation*

Elemen Penilaian	Acuan	Penilaian	Rentang Nilai	Nilai
Sound Idea	<i>Sound</i>	<i>Idea</i>	Rp.0 – Rp. 7.500.000.000	Rp. 7.500.000.000 x 8/10 x 40% = Rp. 2.400.000.000
	Teampal.id memiliki konsep dasar yang unik dengan fokus pada pengembangan budidaya ternak babi dan lele. Potensi pasar yang tinggi dan			

	kesesuaian dengan tren pasar membuat ide ini memiliki dasar yang kuat. Tim manajemen yang beragam juga mendukung keberlanjutan ide ini.			
Prototype	Teampal.id telah mengembangkan <i>Prototype website</i> , yang merupakan langkah positif dalam mengurangi risiko teknologi. <i>Prototype</i> memungkinkan identifikasi masalah teknis sebelum peluncuran. Ini adalah tindakan yang baik dalam mengurangi risiko teknologi.	Rp.0 – Rp. 7.500.000.000	Rp. 7.500.000.000 x 7/10 x 20% = Rp. 1.050.000.000	
Tim Manajemen	Tim manajemen Teampal.id memiliki latar belakang yang beragam dan relevan, termasuk dalam bidang teknologi, pemasaran, keuangan, dan peternakan. Teampal.id memiliki kemampuan yang diperlukan dan dapat mengelola risiko eksekusi dengan baik.	Rp.0 – Rp. 7.500.000.000	Rp. 7.500.000.000 x 8/10 x 20% = Rp. 1.200.000.000	
Hubungan Strategis	Saat ini, Teampal.id belum memiliki kemitraan strategis yang signifikan. Meskipun ada potensi untuk kemitraan dengan universitas atau institusi pendidikan, langkah-langkah lebih lanjut dalam membangun hubungan strategis dapat mengurangi risiko pasar.	Rp.0 – Rp. 7.500.000.000	Rp. 7.500.000.000 x 6/10 x 10% = Rp. 450.000.000	
Peluncuran Produk	Teampal.id telah mempersiapkan peluncuran produk dengan baik, memastikan bahwa platformnya siap digunakan oleh pengguna akhir. Strategi pemasaran dan distribusi juga telah dipertimbangkan dengan baik.	Rp.0 – Rp. 7.500.000.000	Rp. 7.500.000.000 x 7/10 x 10% = Rp. 525.000.000	
Pre-Money Valuation menggunakan <i>The Dave Berkus Method</i>			Rp. 5.625.000.000	

Setelah dilakukan Valuasi menggunakan *The Dave Berkus Method* dengan pendekatan *Valuation by stage* dan hasil wawancara sebagai salah satu rujukan dalam penelitian ini, dapat dilihat bahwa hasil dari valuasi setelah dilakukan penilaian setiap elemen *Startup bromberries.com* berada tahap

pertumbuhan *early stage*. Dengan nilai valuasi *pre-money* sebesar Rp. 5.625.000.000.

Untuk mengetahui berapa total nilai valuasi keseluruhan *Startup* Teampal.id, sebelum mendapatkan pendanaan dan setelah mendapatkan dana hibah sebesar Rp. 18.000.000, maka dilakukan perhitungan di tahap *early stage* sebagai berikut:

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

Post Money Valuation = Rp. 5.625.000.000 + Rp. 18.000.000

= Rp. 5.643.000.000

Berdasarkan perhitungan valuasi diatas, maka *stratup* Teampal.id tergolong pada tahap perkembangan (*Stage of development*) lebih besar dari 500.000.000 yang menandakan bahwa *Startup* Teampal.id telah menunjukkan perkembangan dan pertumbuhan yang positif.

Post-Money Valuation merupakan tonggak awal nilai perusahaan pada saat menerima investasi. *Post-Money Valuation* berdampak terhadap harga saham pada posisi penerbitan saham dan *paper value* dari saham yang dimiliki oleh *founder*. Perhitungan *Post-Money Valuation* penting karena menentukan bagaimana selanjutnya valuasi dilakukan. Jika pertumbuhan perusahaan sesuai yang ditargetkan, pendanaan putaran berikutnya akan melihat *Post-Money Valuation* sebelumnya sebagai dasar. Jadi, *Post Money Valuation* Teampal.id di tahap *early stage* sebesar Rp. 5.643.000.000 ini sebagai dasar perusahaan untuk menerima investasi dan sebagai dasar juga seorang investor untuk memberikan investasi kepada perusahaan, dan ini akan berdampak pada harga saham perusahaan.

V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dari faktor non keuangan data kualitatif dari bromberries.com pada Bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa analisis aspek-aspek yang dinilai, skor total valuasi *Startup* Teampal.id adalah 7.5, yang dianggap sebagai nilai nominal. Hal ini menunjukkan bahwa Teampal.id memiliki dasar yang kuat dengan potensi pertumbuhan dan kesesuaian dengan metode Dave Berkus. Namun, ada potensi untuk meningkatkan hubungan strategis dengan pihak ketiga dan memitigasi risiko pasar lebih lanjut. Dari hasil analisa faktor non keuangan Teampal.id, dihitung dengan penerapan metode *The Dave Berkus Method* di dapatkan nilai *valuasi pre-money* valuation sebesar Rp. 5.625.000.000 hasil valuasi yang dihitung dari hasil kualitatif dan hasil

kuantitatif, yang dimana jawaban harus dengan rujukan skala penilaian yang di dukung oleh sumber dan rujukan ilmiah. Dan nilai valuasi *post valuation* Teampal.id di tahap *early stage* diestimasikan sebesar Rp 5.643.000.000 Pada akhirnya, valuasi bisnis adalah kesepakatan antara pembeli atau investor dengan penjual atau *founder*, yang berarti bahwa sepanjang terjadi kesepakatan, maka itulah valuasi bisnis yang bersangkutan.

REFERENCES

- [1] I. Putra, "Pengertian Startup Menurut Para Ahli," blog.kredibel.com.
- [2] Aptika, "Startup Lokomotif Pertumbuhan Ekonomi Digital," <https://aptika.kominfo.go.id/>, Sep. 01, 2022.
- [3] N. P. Bestari, "Kenapa Banyak Startup Besar Gagal di RI? Ini Alasannya," cncindonesia.com.
- [4] S. Sembiring and I. Trisnawati, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nilai Perusahaan Selvi Sembiring Ita Trisnawati," <http://jurnaltsm.id/index.php/JBA>, pp. 1–12, 2019, [Online]. Available: <http://jurnaltsm.id/index.php/JBA>
- [5] N. P. R. Windari, I. G. J. E. Putra, and I. G. A. P. D. Putri, "Analisis Valuasi Startup Panak.id Menggunakan Scorecard Method," *Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Asia*, 2023.
- [6] Gopay, "5 Metode Valuasi Startup," gopay.co.id.
- [7] D. Berkus, "Insight From Dave Berkus," berkonomics.com/.
- [8] Merdeka, "4 Jenis dan Sumber Data, Wajib Diketahui Calon Pejuang Tugas Akhir," *Merdeka.com*. 2020.
- [9] N. P. J. Widhiantari, I. P. A. Swastika, and N. M. Estiyanti, "Analisa Valuasi Startup Menggunakan Metode The Dave Berkus Untuk Menentukan Nilai Perusahaan PT. Farmindo," *Jutisi: Jurnal Ilmiah Teknik Informatika dan Sistem Informasi*, pp. 87–94, 2020.