

Analisis Nilai Valuasi Startup Berdasarkan Faktor Keuangan dan Non-Keuangan pada *Startup Inmotioon*

Ni Kadek Ayu Ariastini, Ni Made Estiyanti, Eka Grana Aristyana Dewi

Program Studi Sistem Informasi Akuntansi

Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Informatika dan Komputer (STMIK) Primakara

Email : ayuariastini1604@gmail.com

ABSTRAK

Teknologi internet di era yang serba digital, *startup* dituntut menggunakan teknologi internet untuk menjangkau pangsa pasar yang lebih luas. *Startup Inmotioon* merupakan startup yang bergerak di bidang jasa pembuatan undangan digital berbasis website. Saat ini *Startup Inmotioon* sedang melakukan pengembangan sesuai kebutuhan pasar. Sehingga melakukan valuasi *Startup Inmotioon* sangat penting untuk memperoleh dana investor.

Metode *Scorecard Valuation* untuk faktor non-keuangan dan untuk faktor keuangan menggunakan *Analisis Comparative Financial Statement* yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan. Metode *Scorecard Valuation* digunakan untuk penilaian skor yang mengacu pada Tabel *Valuation by Stage*, dan perbandingan pada laporan keuangan menggunakan metode analisis komparatif dengan membandingkan laporan laba/rugi dan laporan neraca untuk mengetahui keadaan keuangan *Inmotioon* serta menentukan proyeksi laporan keuangan dalam lima tahun mendatang. Kemudian menghitung *Present Value* untuk menentukan nilai perusahaan saat ini. Berdasarkan analisis faktor non-keuangan, sebagai bahan pertimbangan investor dalam menanam modal yaitu *Startup Inmotioon* memiliki potential customer dan target user yang jelas.

Hasil analisis nilai valuasi *Startup Inmotioon* didapat dengan menjumlahkan hasil analisis kualitatif menggunakan Metode *Scorecard Valuation* sebesar Rp 485.520.000, - dan hasil analisis kuantitatif menggunakan *Analisis Comparative Financial Statement* sebesar Rp 12.179.842,97, -. Hasil akhir dari nilai valuasi *Startup Inmotioon* adalah sebesar Rp 497.699.842,97-.

Kata kunci: *Inmotioon, Valuasi, Metode Scorecard Valuation, Comparative Financial Statement Analysis*

ABSTRACT

Internet technology in an all-digital era, startups are required to use internet technology to reach a wider market share. Startup Inmotion is a startup that is engaged in website-based digital invitation creation services. Currently, Startup Inmotion is developing according to market needs. Thus, evaluating Startup Inmotion is very important to obtain investor funds.

The Scorecard Valuation method for non-financial factors and for financial factors uses Comparative Financial Statement Analysis which can influence decision making. The Scorecard Valuation method is used to assess scores that refer to the Valuation by Stage table, and comparisons in financial statements use the comparative analysis method by comparing the profit/loss report and balance sheet to determine Inmotion's financial condition and determine projected financial statements in the next five years.

Then calculate the Present Value to determine the current value of the company. Based on the analysis of non-financial factors, as a consideration for investors in investing, Startup Inmotion has potential customers and clear target users.

The results of the analysis of the valuation value of Startup Inmotion are obtained by adding up the results of qualitative analysis using the Scorecard Valuation Method of Rp. 485,520,000, - and the results of quantitative analysis using Comparative Financial Statement Analysis of Rp. 12,179,842.97, -. The final result of Startup Inmotion's valuation is IDR 497,699,842.97-.

Keywords: *Inmotion, Valuation, Scorecard Valuation Method, Comparative Financial Statement Analysis*

1. PENDAHULUAN

Startup digital menurut (Ries, 2011) merupakan sekelompok orang yang membuat serta menjual produk baru ataupun layanan pada dinamika pasar yang tidak menentu dalam mencari model bisnis yang pas, sehingga startup mengalami keadaan pasar yang terus berganti dengan tingkatan ketidakpastian yang sangat tinggi. Dengan menggunakan teknologi internet di era yang serba digital, startup dituntut buat siap merambah pasar leluasa dalam internet yang sanggup menjangkau segala konsumen dalam memperluas pangsa pasar dengan melaksanakan perluasan pasar secara besar-besaran. Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Indonesia telah memiliki 2.100 perusahaan rintisan atau startup (Susanti, 2021).

Startup Inmotion merupakan salah satu startup yang bergerak di bidang jasa pembuatan undangan online berbasis website. Undangan digital yang ditawarkan bervariasi, murah, elegan, custom design dengan konsep yang bervariasi yang dapat menyesuaikan dengan tema dari acara pelanggan. Sampai saat ini Startup Inmotion sudah memiliki puluhan pelanggan yang berasal dari seluruh wilayah Bali. Startup Inmotion akan mengembangkan jasa *wedding organizer*, sehingga memerlukan dana yang cukup besar Startup Inmotion baru saja didirikan pada tahun 2018 dan sudah memiliki penghasilan. Maka dari itu Inmotion pada saat ini sudah bisa dikatakan pada *Fase Early Stage*, karena sudah ada pada tahap awal dari pengembangan sebuah ide bisnis, dan menghasilkan sebuah Minimum Viable Product (MVP).

Pada *Fase Early Stage* ini Startup Inmotion terus melakukan pengembangan dengan tujuan mengisi celah pasar. Dalam pengembangan dan memperluas pasar Inmotion memerlukan dana investor. Untuk memperoleh bantuan dana dari investor membutuhkan valuasi *startup* yang tepat. Nilai valuasi startup dapat menjadi salah satu

tolak ukur keberhasilan suatu *startup*. Salah satu startup yang mengalami perkembangan setelah mendapat dana dari investor yaitu Miracle Gates Entertainment (PT. Miracle Grup Indonesia) yang merupakan studio pengembang *game* yang berbasis di Denpasar, Bali. Didirikan pada 26 Februari 2014 oleh Orlando Nandito Nehemia dan Gede Ferry Marsellino Halim. Setelah mendapat pendanaan sebesar Rp. 400.000.000 dari investor Miracle Gates Entertainment bisa berkembang pesat dengan menaikkan omset sebesar \$1,000,000 yang dimana sebelum mendapat investor hanya bisa mendapatkan omset rata-rata \$10. Awalnya Miracle Gates Entertainment hanya bergerak di bidang *develop game* (Miracle Gate) namun sekarang sudah merambah ke bisnis lainnya seperti Big Fire Studio (2D & 3D Art Service for Game), dan Miracle Academy sebuah lembaga pendidikan yang berfokus pada industri pengembangan *game*. Sebelum mendapat investor *startup* ini berada di fase pendanaan *bootstrapping* yang dimana menggunakan dana sendiri dan belum ada pendanaan dari luar atau investor (Ries, 2011). Salah satu *startup* yang tidak bisa berkembang karena tidak mendapatkan pendanaan yaitu Paraplou yang merupakan website *e-commerce* pertama yang menjembatani *fashion* global dengan *fashion* lokal di Indonesia. Pada bulan Oktober 2015 harus ditutup dikarenakan kondisi keuangan yang tidak menentu dan kesulitan mendapatkan sokongan dana dari investor sebagai alasan utama Paraplou harus ditutup. Berdasarkan hal tersebut, penulis melakukan penelitian untuk memperoleh nilai valuasi startup pada Inmotioon yang berguna untuk menentukan berapa nilai dari Startup Inmotioon (Susanti, 2021).

Pada penelitian sebelumnya banyak yang menggunakan metode laporan keuangan komperatif pada suatu perusahaan *e-coomerce* untuk menghitung kesehatan keuangan suatu perusahaan (Estiyanti et al., 2021; Istriawati et al., 2020).

Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan (Putu Agustini et al., 2019) dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dan kualitatif. Metode analisis data kuantitatif melalui Analisis Laporan Keuangan Komparatif (*Comparative Financial Statement Analysis*), setelah itu analisis data kualitatif dilakukan dengan metode *Scorecard Valuation*. Adapun hasil dari penelitian ini yaitu Rasio perkembangan Compound Annual Growth Rate yang hendak di gunakan guna mengetahui persentase ke depan startup XYZ. Dari laporan keuangan yang terlampir pada tabel di atas, persentase Compound Annual Growth Rate pada startup XYZ yaitu 40%. Dengan

demikian diproyeksikan ke depan 40% sampai mencapai proyeksi tahun ke 5 (Putu Agustini et al., 2019). Nilai perusahaan dibentuk melalui indikator yang ditentukan oleh pasar saham dan dipengaruhi oleh beberapa nilai perusahaan yang dapat dilihat dari *company size, profitabilitas, Growth rate and market traction*, dan keunggulan kompetitif, dan potensi pertumbuhan (Lestari, 2020).

Berdasarkan hal tersebut untuk menganalisis valuasi nilai Startup Inmotioon yang sebagian asetnya merupakan aset tak berwujud, penulis akan melakukan perhitungan nilai perusahaan Startup Inmotioon dengan menggunakan metode *Scorecard Valuation* untuk faktor non-keuangan dan untuk faktor keuangan menggunakan Analisis Comparative Financial Statement dengan cara menelaah neraca, laporan laba rugi yang berurutan dari satu periode ke periode berikutnya. Nilai ekonomi bisnis saat mengevaluasi startup. Nilai yang diharapkan dapat dijadikan tolak ukur untuk mengukur potensi bisnis (Komang Sri Artani et al., 2019).

2. METODE PENELITIAN

A. Analisis Data

1. Analisis Data Kualitatif

Metode *Scorecard Valuation*, membandingkan perusahaan target dengan usaha rintisan yang didanai *Angel Investor* dan menyesuaikan valuasi median dari perusahaan yang baru saja didanai di wilayah tersebut untuk menetapkan valuasi *pre-money* dari target. Perbandingan ini hanya dapat dilakukan untuk perusahaan pada tahap pengembangan yang sama, dalam hal ini perusahaan rintisan dengan pendapatan cadangan (atau pendapatan minimum) (Sistem et al., 2016). Beberapa tahapan yang dilakukan pada metode ini yaitu menentukan nilai rata-rata valuasi *pre-money*, Tahapan awal dalam menghitung nilai valuasi ini adalah dengan menghitung nilai rata-rata valuasi *pre-money* pada *startup* sejenis dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Merupakan sebuah jasa pembuatan undangan
- b. Memiliki *website* dan sosial media dengan informasi yang lengkap
- c. Mempunyai laporan keuangan minimal satu tahun

Startup sejenis dipilih sesuai dengan jenis sektor kegiatan yang sama dan memiliki pangsa pasar yang sama. Proses pengambilan sampel dilakukan dengan wawancara langsung terhadap pihak *startup* sejenis untuk mengetahui informasi lengkap mengenai target dan pendapatan penjualan per tahun, yang nantinya akan digunakan untuk

menganalisa nilai valuasi *pre-money*. Adapun acuan dalam menentukan nilai *pre-money* perusahaan sejenis menggunakan pendekatan *Valuation by Stage*.

Tabel 1. Valuation by Stage

Estimasi Nilai Valuasi	Stage Of Development
Rp 25.000.000 - Rp 50.000.000	Memiliki ide bisnis atau rencana bisnis yang menarik
Rp 50.000.000 – Rp 100.000.000	Memiliki manajemen tim yang kuat untuk melaksanakan rencana itu
Rp 100.000.000 – Rp 200.000.000	Memiliki produk atau prototipe
Rp 200.000.000 – Rp 500.000.000	Memiliki partner strategis, atau tanda-tanda basis pelanggan.
>Rp 500.000.000	Memiliki tanda – tanda pertumbuhan pendapatan dan jalur profitabilitas yang jelas.

Adapun nilai atau skor yang terdapat dalam penilaian menggunakan *Scorecard Valuation Method* adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Skor pada *Scorecard Valuation*

No	Impact	Score
1	+++	7
2	++	6
3	+	5
4	0	4
5	-	3
6	--	2
7	---	1

Mengukur perbandingan menggunakan metode *Scorecard Valuation* peneliti menggunakan metode *Scorecard Valuation* dengan mengalikan bobot maksimal di setiap indikator pada kisaran skala 1-7 di perusahaan sejenis dengan kriteria bobot.

2. Analisis Data Kuantitatif

Analisis Laporan Keuangan Komparatif (*Comparative Financial Statement Analysis*) ialah metode analisis dengan metode menelaah laporan neraca, dan laporan laba rugi, yang bersambungan dari sesuatu period ke period selanjutnya. Laporan Keuangan memberikan informasi tentang posisi keuangan, kinerja keuangan perusahaan dan menunjukkan perubahan posisi keuangan perusahaan. Informasi ini dapat digunakan oleh para pemangku kepentingan (*stakeholder*) untuk mengambil keputusan (Aldila Septiana, 2018).

Metode penelitian untuk faktor non-keuangan menggunakan Metode *Scorecard Valuation* untuk membandingkan industri sejenis pada tahap pertumbuhan yang sama (*pre-revenue industri startups*) Langkah awal dari tata cara ini terdiri dari memutuskan

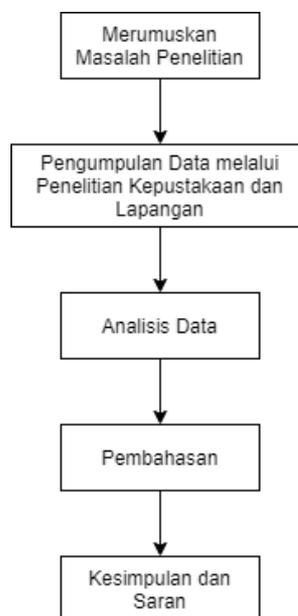
rata- rata valuasi (*pre- money valuation*) dari industri sejenis. Langkah berikutnya memakai tata cara Scorecard untuk membandingkan dengan penanda bisnis, dengan kriteria selaku berikut(Payne, 2011):

Management Team ~ 30% max
Size of The Opportunity ~ 25% max
Product/Service and Technology ~ 15% max
Marketing/Sales/Partnership ~ 10% max
Competitive Environment ~ 10% max
Others Factor ~ 10% max

Sedangkan untuk factor keuangan menggunakan Analisis laporan keuangan komparatif (*Comparative Financial Statement Analysis*) yang merupakan metode analisis dengan metode menelaah laporan neraca, dan laporan laba rugi, yang bersambungan dari sesuatu period ke period selanjutnya. Analisis laporan keuangan komparatif disebut juga analisis horizontal sebab dikala kita menelaah laporan komparatif dengan metode menganalisis saldo akun ataupun pos dari kiri ke kanan ataupun juga kebalikannya.

B. Alur Penelitian

Alur penelitian ini dapat digambarkan secara umum sebagai berikut:



Gambar 1: Alur Penelitian

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Data Kualitatif

Pada analisis ini, peneliti menjabarkan hasil dari analisis kualitatif Startup Inmotioon menggunakan metode *Scorecard Valuation*, adapun penjabaran dari analisis tersebut dijelaskan sebagai berikut:

1) *Strength of The Entrepreneur and Management Team*

a. CEO (*Chief Executive Officer*)

CEO bertanggung jawab penuh atas segala sesuatu yang ada dalam perusahaan dan menjaga keselarasan karyawan untuk bergerak menuju tujuan yang sama.

b. CTO (*Chief Technology Officer*)

Bertanggung jawab untuk mengontrol perubahan atau perbaikan fitur dan memastikan bahwa semuanya berfungsi untuk segala jenis platform yang tersedia.

c. CFO (*Chief Financial Officer*)

CFO bertanggung jawab untuk mengelola tindakan keuangan perusahaan

d. CMO (*Chief Marketing Officer*)

CMO bertanggung jawab untuk mendapatkan pelanggan, memberikan sebuah penawaran yang menarik agar mereka mempertimbangkan membeli atau menggunakan produk perusahaan serta membuat para pelanggan dan *influencer* tertarik dengan perusahaan dan produk perusahaan.

e. CSO (*Chief Sales Officer*)

CSO bertanggung jawab untuk mendatangkan lebih banyak pelanggan baru dan kemudian membuat pelanggan loyal.

2) *Size of the Opportunity*

Startup Inmotioon saat ini baru berfokus pada pembuatan undangan saja, dan semua kegiatan dilakukan secara *online*. Dalam 5 tahun kedepan Startup Inmotioon menargetkan beberapa hal yang ingin dicapai agar dapat menembus nilai proyeksi estimasi pendapatan yang sudah ditargetkan Startup Inmotioon antara lain sebagai berikut:

1. Tahun pertama dapat memperbanyak kerjasama dengan fotografer dan MUA untuk dalam mengembangkan Startup Inmotioon.
2. Tahun kedua dapat memperluas pasar hingga ke luar Bali khususnya pulau Jawa.

3. Tahun ketiga Startup Inmotioon menargetkan mempunyai *office* yang berada di daerah Denpasar.
4. Tahun keempat dan tahun kelima dapat menjadi sebuah *startup* yang tidak hanya bergerak pada jasa pembuatan undangan, harapan dalam jangka waktu tersebut Startup Inmotioon menjadi *startup* yang mampu menangani segala jenis kegiatan atau dengan kata lain menjadi *startup event organizer*.

3) *Strength of the Product*

Saat ini Startup Inmotioon memiliki beberapa produk yang tentunya sudah memiliki pelanggan yang menggunakan jasa Startup Inmotioon. Adapun produk dan jasa dari Startup Inmotioon seperti undangan cetak dan undangan digital dengan paket-paket pilihan. Keunggulan Inmotioon memiliki dibandingkan kompetitor adalah memiliki konsep desain yang bervariasi dengan konsep dapat menyesuaikan dengan tema acara dari pelanggan, selain itu dapat menyelesaikan undangan digital dalam waktu 3 jam (dengan catatan data yang diperlukan lengkap). Startup Inmotioon memberikan penawaran yang variatif dengan harga yang terjangkau. Startup Inmotioon juga menyediakan jasa *photography*. Produk dan jasa Startup Inmotioon bisa saja memiliki kemiripan dengan produk dan jasa kompetitor, akan tetapi Inmotioon mampu memberikan nilai yang dimiliki oleh konsultasi yang dimilikinya lebih dengan layanan.

4) *Competitive Environment*

Adapun pesaing dari Startup Inmotioon yaitu Undang.mai, Undangan Pektif, mengundangmu.my.id, Einvite.id, dan Segeramenikah. Menurut intensitas persaingan yang secara spesifik, intensitas persaingan berkaitan dengan jumlah kompetitor lokal, frekuensi penggunaan teknik *marketing* (seperti periklanan, aktivitas harga) untuk mendapatkan *market share* dan memiliki produk yang sama persis atau sejenis (Syahbana, 2008).

Pesaing di atas dipilih juga untuk melakukan penilaian *pre-money* perusahaan pada sektor bisnis dan wilayah yang serupa sesuai dengan target perusahaan untuk mendapatkan nilai rata-rata. Penilaian *pre-money* perusahaan berbeda-beda tergantung pada lokasi geografis, karena wilayah dapat mempengaruhi lingkungan persaingan *startup*.

5) *Marketing, Sales and Partners*

a. *Marketing*

Marketing merupakan strategi yang dilakukan oleh perusahaan dalam memasarkan produk maupun jasa. Dalam Startup Inmotioon pemasaran merupakan suatu kegiatan yang dilakukan Startup Inmotioon dalam mencapai tujuan yaitu, peningkatan terhadap penjualan. Media promosi yang sudah Inmotioon gunakan, sebagai berikut:

- 1) Instagram: inmotioonbali
- 2) Facebook: undangan digital bali
- 3) *Website* <https://inmotioon.com>

b. *Clients*

Saat ini Startup Inmotioon sudah memiliki ratusan pelanggan yang berasal dari beberapa Kabupaten di Bali khususnya Denpasar, Badung, Gianyar. Startup Inmotioon juga akan melakukan perluasan target pasar yaitu di seluruh Indonesia yang akan melangsungkan pernikahan maupun acara-acara lainnya yang membutuhkan undangan.

c. *Partners*

Partners Startup Inmotioon saat ini adalah beberapa fotografer, diantaranya:

1. Swastikaphoto - Ubud, Gianyar
2. Tirtaphotobalii – Klungkung, Bali
3. Sanjiwani_photography – Mengwi, Badung
4. Cirphoto_ - Mengwi, Badung
5. Lumbungphotography – Temesi, Gianyar
6. Swastikaphoto - Ubud, Gianyar

B. Analisis Data Kuantitatif

1) *Scorecard Valuation* Worksheet Startup Inmotioon

Pada analisis kuantitatif Startup Inmotioon menggunakan *Scorecard Valuation* Worksheet untuk menilai valuasi dengan penilaian sebagai berikut:

Tabel 3. Scorecard Valuation Method Worksheet

No	Weighting	Category score	Factors and Issues	Score	Total Score/ Jumlah Indikator	Weighting	Factor
1		Strength Of The Entrepreneur and Managemet Team					
	30%	Experience					
		+	Many years of business experience		$(6+1+7+4) : 4 = 4,5$	4,5 x 30%	1,35
		++	Experience in this business sector	6			
		+++	Experience as a CEO				
		++	Experience as a COO,CFO,CTO				
		+	Experience as a product manager				
		-	Experience in sales or technology				
		---	No business experience				
		Willing to step aside, if necessary, for an experienced CEO					
		---	Unwilling	1			
		0	Neutral				
		+++	Willing				
		Is the founder coachable?					
		+++	Yes	7			
		---	No				
		How complete is the management team?					
		-	Entrepreneur only				
		0	One competent player in place	4			
		+	Team identified and on the sidelines				
		+++	Competent team in place				
2		Size Of the Opportunity					
	25%	Size Of The Target Market (Total Sales)					
		--	<\$50 million	2	$(2+2) : 2 = 2$	2 x 25%	0,5
		+	\$100 million				
		++	>\$100 million				
		Potential for revenues of target company in five years					
		--	<\$20 million	2			
		++	\$20 to \$50 million				
		-	>\$100 million (will require significant additional funding)				
3		Strength Of The Product and Intellectual Property					
	15%	Is The Product Defined and Developed?					
		---	Not well defined, still looking a prototype		$(4+1+1) : 3 = 2$	2 x 15%	0,3
		0	Well defined, prototype looks interesting	4			
		++	Good feedback from potential customer				
		+++	Orders or early sales from customer				
		Is the product compelling to customers?					
		---	This product is vitamin pill	1			
		++	This product is a pain killer				
		+++	This product is a pain killer with no side effects				
		Can this product be duplicated by others?					
		---	Easily copied, no intellectual property	1			
		0	Duplication difficult				
		++	Product unique and protected by trade secret				
		+++	Solid patent protections				
4		Competitive Environment					
		Strength of the competitors in this marketplace					
		Strength Of The Competitors In This Marketplace					
	10%	--	Dominated by a single large player		$(3+2) : 2 = 2,5$	2,5 x 10%	0,25
		-	Dominated by several players	3			
		++	Fractured, many small players				

Strength Of The Competitive Product					
	--	Competitive products are excellent	2		
	+++	Competitive products are weak			
5	Marketing, Sales, Partners				
10%	Sales channels, Sales and Marketing Partners				
	---	Haven't even discussed sales channels	6	6 x 10%	0,6
	++	Key beta testers identified and contacted			
	+++	Channels secure, customers placed trial orders			
	--	No partners identified			
	++	Key partners in place	6		
6	Others				
10%	Need For Additional Rounds Of Funding				
	+++	None	(2+6) : 2 =4	4x 10%	0,4
	0	Another Angel Round			
	--	Another Venture Capital	2		
	++	Positive other factors	6		
	--	Negative other factors			
Extension SUM =					3,4

Sumber: Data Sekunder, diolah (2022)

Sebelum dilakukan perhitungan valuasi Startup Inmotioon peneliti telah menentukan nilai rata-rata *pre-money valuation* terhadap beberapa kompetitor dengan menggunakan *Scorecard Valuation Worksheet*. Adapun hasil dari nilai rata-rata *pre-money valuation* dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4. Average Pre-money Competitor

No	Perusahaan	Pre-money	Hasil Scorecard
1	Undang.mai	Rp 200.000.000	Rp 155.000.000
2	Undanganpektif	Rp 200.000.000	Rp 163.000.000
3	Einvite.id	Rp 200.000.000	Rp 131.000.000
4	Segeramenikah	Rp 200.000.000	Rp 138.000.000
5	Mengundangmu.my.id	Rp 200.000.000	Rp 127.000.000
Average/Rata-rata			Rp 142.800.000

Sumber: Data Sekunder, diolah (2017)

Berdasarkan nilai rata-rata *pre-money valuation* dengan hasil Rp 142.800.000 di atas, sehingga pada tahap selanjutnya dapat dilakukan perhitungan dengan menggunakan rumus di bawah ini:

*Valuation = Average pre-money valuation of companies * Extension SUM of Valuation Worksheet*

$$\begin{aligned}
 \text{Valuation} &= \text{Rp } 142.800.000 \times 3,4 \\
 &= \text{Rp } 485.520.000
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil observasi dari *valuation worksheet*, estimasi nilai valuasi Startup Inmotioon dari faktor non-keuangan adalah sebesar Rp 485.520.000.

C. Analisis Laporan Keuangan

Adapun data laporan keuangan dalam Startup Inmotioon yang digunakan yaitu laporan laba/rugi dan laporan posisi keuangan periode 3 tahun terakhir dari tahun 2019 sampai dengan tahun 2021. Berikut adalah laporan laba rugi dan laporan posisi keuangan selama 3 tahun pada laporan keuangan Startup Inmotioon dengan persentase perbandingan tiap tahunnya.

Tabel 5. Laporan Posisi Keuangan Inmotioon

Inmotioon					
Laporan Posisi Keuangan					
	2019		2020		2021
ASET					
Aset Lancar					
Kas	Rp	5.070.000,00	Rp	3.985.000,00	Rp 3.681.100,00
Total Aset Lancar	Rp	5.070.000,00	Rp	3.985.000,00	Rp 3.681.100,00
Aset Tidak Lancar					
Website	Rp	-	Rp	3.500.000,00	Rp 5.000.000,00
- Akumulasi Amortisasi Website	Rp	-	Rp	700.000,00	Rp 1.700.000,00
Peralatan	Rp	12.500.000,00	Rp	12.500.000,00	Rp 19.500.000,00
- Akumulasi Depresiasi Peralatan	Rp	2.500.000,00	Rp	5.000.000,00	Rp 8.900.000,00
Total Aset Tidak Lancar	Rp	10.000.000,00	Rp	10.300.000,00	Rp 13.900.000,00
TOTAL ASET	Rp	15.070.000,00	Rp	14.285.000,00	Rp 17.581.100,00
LIABILITAS & EKUITAS					
Liabilitas					
Total Liabilitas	Rp	-	Rp	-	Rp -
Ekuitas					
Modal Pemilik	Rp	12.500.000,00	Rp	15.070.000,00	Rp 14.285.000,00
Net Income	Rp	2.570.000,00	Rp	-785.000,00	Rp 3.296.100,00
Total Ekuitas	Rp	15.070.000,00	Rp	14.285.000,00	Rp 17.581.100,00
TOTAL LIABILITAS & EKUITAS	Rp	15.070.000,00	Rp	14.285.000,00	Rp 17.581.100,00

Sumber: Data Sekunder, diolah (2022)

Tabel 6. Laporan Laba Rugi Inmotioon

Inmotioon					
Laporan Laba Rugi					
	2019		2020		2021
Pendapatan Usaha					
Penjualan Undangan Cetak	Rp	20.100.000,00	Rp	3.000.000,00	Rp 10.000.000,00
- Diskon Penjualan	Rp	6.030.000,00	Rp	-	Rp -
Penjualan Undangan Digital	Rp	-	Rp	7.350.000,00	Rp 9.129.000,00
- Diskon Penjualan	Rp	-	Rp	735.000,00	Rp 912.900,00
Total Pendapatan Usaha	Rp	14.070.000,00	Rp	9.615.000,00	Rp 18.216.100,00
Beban Pokok Penjualan	Rp	9.000.000,00	Rp	3.600.000,00	Rp 4.800.000,00
Lab (Rugi) Kotor	Rp	5.070.000,00	Rp	6.015.000,00	Rp 13.416.100,00
Beban Operasional					
Beban Amortisasi	Rp	-	Rp	700.000,00	Rp 1.000.000,00
Beban Depresiasi	Rp	2.500.000,00	Rp	2.500.000,00	Rp 3.900.000,00
Beban Gaji	Rp	-	Rp	1.800.000,00	Rp 1.800.000,00
Beban Pemeliharaan Website	Rp	-	Rp	-	Rp 1.500.000,00
Beban Internet	Rp	-	Rp	1.800.000,00	Rp 1.920.000,00
Total Beban Operasional	Rp	2.500.000,00	Rp	6.800.000,00	Rp 10.120.000,00
Lab (Rugi) Bersih / Net Income	Rp	2.570.000,00	Rp	-785.000,00	Rp 3.296.100,00

Sumber: Data Sekunder, diolah (2022)

Tabel 7. Year to Year Analisis Laporan Laba Rugi Inmotioon Tahun 2019 – 2021

YoY Analysis			
Laporan Laba Rugi			
	2019	2020	2021
Pendapatan Usaha			
Penjualan Undangan Cetak	0,00%	14,93%	333,33%
- Diskon Penjualan	0,00%	-100,00%	0,00%
Penjualan Undangan Digital	0,00%	100,00%	124,20%
- Diskon Penjualan	0,00%	100,00%	124,20%
Total Pendapatan Usaha	0,00%	68,34%	189,46%
Beban Pokok Penjualan	0,00%	40,00%	133,33%
Laba (Rugi) Kotor	0,00%	118,64%	223,04%
Beban Operasional			
Beban Amortisasi	0,00%	100,00%	142,86%
Beban Depresiasi	0,00%	100,00%	156,00%
Beban Gaji	0,00%	100,00%	100,00%
Beban Pemeliharaan Website	0,00%	0,00%	100,00%
Beban Internet	0,00%	100,00%	106,67%
Total Beban Operasional	0,00%	272,00%	148,82%
Laba (Rugi) Bersih	0,00%	-30,54%	-419,89%

Sumber: Data Sekunder, diolah (2022)

Tabel 8. Year to Year Analisis Laporan Posisi Keuangan Inmotioon Tahun 2019 – 2021

YoY Analysis			
Laporan Posisi Keuangan			
	2019	2020	2021
ASET			
Aset Lancar			
Kas	0,00%	78,60%	92,37%
Total Aset Lancar	0,00%	78,60%	92,37%
Aset Tidak Lancar			
Website	0,00%	100,00%	142,86%
- Akumulasi Amortisasi Website	0,00%	100,00%	242,86%
Peralatan	0,00%	100,00%	156,00%
- Akumulasi Depresiasi Peralatan	0,00%	200,00%	178,00%
Total Aset Tidak Lancar	0,00%	103,00%	134,95%
TOTAL ASET	0,00%	94,79%	123,07%
LIABILITAS & EKUITAS			
Liabilitas			
Total Liabilitas	0,00%	0,00%	0,00%
Ekuitas			
Modal Pemilik	0,00%	120,56%	94,79%
Net Income	0,00%	-30,54%	-419,89%
Total Ekuitas	0,00%	94,79%	123,07%
TOTAL LIABILITAS & EKUITAS	0,00%	94,79%	123,07%

Sumber: Data Sekunder, diolah (2022)

Pada tahun 2019 Startup Inmotioon hanya mengerjakan undangan cetak saja, total pendapatan usaha diperoleh dari penjualan undangan cetak yaitu sebesar Rp 14.070.000,00. Pada tahun ini Startup Inmotioon belum menyediakan jasa pembuatan undangan digital. Kemudian pada awal tahun 2020 Startup Inmotioon mengalami kerugian sebesar -30,54%, hal ini disebabkan munculnya pandemi *Covid-19* yang mengakibatkan penurunan pendapatan usaha karena pembatasan kegiatan dari pemerintah sehingga banyak kegiatan yang ditunda terutama upacara pernikahan. Berdasarkan hal tersebut pada akhir tahun 2020 Startup Inmotioon berinovasi dengan menyediakan jasa pembuatan undangan digital. Pada tahun 2021 Startup Inmotioon mengalami peningkatan dengan total pendapatan dari tahun sebelumnya di 2020, yaitu sebesar 189,46%. Pada penjualan undangan cetak terdapat kenaikan penjualan sebesar 333,33%, namun

tidak sebesar penjualan undangan cetak di tahun 2019. Adapun total aset Startup Inmotioon mengalami peningkatan sebesar 123,07% pada tahun 2021.

Tabel 9. Analisis Tren Laporan Laba Rugi Inmotioon Tahun 2019-2021

Index Trend Analysis			
Laporan Laba Rugi			
	2019	2020	2021
Pendapatan Usaha			
Penjualan Undangan Cetak	0,00%	14,93%	49,75%
- Diskon Penjualan	0,00%	-100,00%	-100,00%
Penjualan Undangan Digital	0,00%	100,00%	100,00%
- Diskon Penjualan	0,00%	100,00%	100,00%
Total Pendapatan Usaha	0,00%	68,34%	129,47%
Beban Pokok Penjualan	0,00%	40,00%	53,33%
Laba (Rugi) Kotor	0,00%	118,64%	264,62%
Beban Operasional			
Beban Amortisasi	0,00%	100,00%	100,00%
Beban Depresiasi	0,00%	100,00%	156,00%
Beban Gaji	0,00%	100,00%	100,00%
Beban Pemeliharaan Website	0,00%	0,00%	100,00%
Beban Internet	0,00%	100,00%	100,00%
Total Beban Operasional	0,00%	272,00%	404,80%
Laba (Rugi) Bersih	0,00%	-30,54%	128,25%

Sumber: Data Sekunder, diolah (2022)

Tabel 10. Analisis Tren Laporan Posisi Keuangan Inmotioon Tahun 2019-2021

Index Trend Analysis			
Laporan Posisi Keuangan			
	2019	2020	2021
ASET			
Aset Lancar			
Kas	0,00%	78,60%	72,61%
Total Aset Lancar	0,00%	78,60%	72,61%
Aset Tidak Lancar			
Website	0,00%	100,00%	100,00%
- Akumulasi Amortisasi Website	0,00%	100,00%	100,00%
Peralatan	0,00%	100,00%	156,00%
- Akumulasi Depresiasi Peralatan	0,00%	200,00%	356,00%
Total Aset Tidak Lancar	0,00%	103,00%	139,00%
TOTAL ASET	0,00%	94,79%	116,66%
LIABILITAS & EKUITAS			
Liabilitas			
Total Liabilitas	0,00%	0,00%	0,00%
Ekuitas			
Modal Pemilik	0,00%	120,56%	114,28%
Net Income	0,00%	-30,54%	128,25%
Total Ekuitas	0,00%	94,79%	116,66%
TOTAL LIABILITAS & EKUITAS	0,00%	94,79%	116,66%

Sumber: Data Sekunder, diolah (2022)

Berdasarkan hasil analisis tren laba rugi yang telah dihitung sebelumnya, berdasarkan grafik tren laba rugi yang bersumber pada tabel 5 pos beban operasional Startup Inmotioon mengalami kenaikan setiap tahunnya, yaitu pada tahun 2020 sebesar 272,00%, dan tahun 2021 sebesar 404,80%. Sedangkan pada pos laba bersih terjadi penurunan pada tahun 2020 sebesar -30,54%, dari tahun 2019 sebagai tahun dasarnya. Laba bersih pada tahun 2021 = 128,25%, dan mengalami peningkatan dari tahun 2019 sebagai tahun dasarnya. Berdasarkan analisis neraca tren yang telah dihitung sebelumnya, jika dilihat dari tingkat perkembangan atau pertumbuhannya dengan analisis tren, maka hasil analisis tren total aset serta total liabilitas & ekuitas dari Startup

Inmotioon tahun 2020 sebesar 94,79%, artinya total aset serta total liabilitas & ekuitas yang tersedia tahun 2020 menurun sebesar 5,21% dari tahun 2019 sebagai tahun dasarnya. Sedangkan total aset serta total liabilitas & ekuitas tahun 2021 Startup Inmotioon sebesar 116,66% mengalami peningkatan sebesar 16,66% dari tahun 2019 sebagai tahun dasarnya.

D. Rasio Pertumbuhan

Pengukuran rasio pertumbuhan bertujuan untuk melihat seberapa besar kemampuan Startup Inmotioon dalam mempertahankan dan meningkatkan keberhasilan yang telah dicapai dari periode ke periode tahun berikutnya. Perkembangan suatu rasio yang semakin tinggi mencerminkan tingkat penjualan suatu industri yang semakin besar di mana tentunya menyebabkan dampak yang positif pada tingkat keuntungan perusahaan.

Tingkat rasio penjualan dapat dilihat dari perubahan penjualan suatu usaha dari periode tahun sebelumnya dan periode tahun selanjutnya. Perhitungan rasio penjualan akan dibandingkan dengan akhir periode penjualan yang nantinya digunakan sebagai periode dasar. Nilai perbandingan rasio dikatakan semakin besar apabila tingkat penjualan suatu usaha semakin meningkat. Selanjutnya peneliti akan menentukan persentase pendapatan kedepan Startup Inmotioon menggunakan rumus *Compound Annual Growth Rate*:

$$\text{CAGR} = \frac{\text{Ending Value}}{\text{Beginning Value}}^{(1/\text{no of years}) - 1} = \frac{\text{Rp } 13.416.100,00}{\text{Rp } 5.070.000,00} = 52,27\%$$

Setelah dilakukan perhitungan menggunakan rumus *Compound Annual Growth Rate* maka diketahui persentase laporan keuangan Startup Inmotioon adalah 52,27%. Dengan demikian diproyeksikan ke depan 52,27%. Dengan data tersebut selanjutnya akan dilakukan perhitungan proyeksi pendapatan Startup Inmotioon dalam lima tahun kedepan, yang nanti hasilnya akan digunakan acuan dalam menentukan nilai perusahaan saat ini.

Tabel 11. Persentase Compound Annual Growth Rate Inmotioon tahun 2021-2026

Nama Akun	Total 2021	Total 2022	Total 2023	Total 2024	Total 2025	Total 2026
Pendapatan Usaha		CAGR 52,27%				
Penjualan Undangan Cetak	Rp 10.000.000,00	Rp 15.227.000,00	Rp 23.186.152,90	Rp 35.305.555,02	Rp 53.759.768,63	Rp 81.859.999,69
- Diskon Penjualan	Rp -					
Penjualan Undangan Digital	Rp 9.129.000,00	Rp 13.900.728,30	Rp 21.166.638,98	Rp 32.230.441,18	Rp 49.077.292,78	Rp 74.729.993,72
- Diskon Penjualan	Rp 912.900,00	Rp 1.390.072,83	Rp 2.116.663,90	Rp 3.223.044,12	Rp 4.907.729,28	Rp 7.472.999,37
Total Pendapatan Usaha	Rp18.216.100,00	Rp 27.737.655,47	Rp 42.236.127,98	Rp 64.312.952,08	Rp 97.929.332,13	Rp 149.116.994,04
Beban Pokok Penjualan	Rp 4.800.000,00	Rp 7.308.960,00	Rp 11.129.353,39	Rp 16.946.666,41	Rp 25.804.688,94	Rp 39.292.799,85
Beban Operasional						
Beban Amortisasi	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00	Rp 1.000.000,00
Beban Depresiasi	Rp 3.900.000,00	Rp 3.900.000,00	Rp 3.900.000,00	Rp 3.900.000,00	Rp 3.900.000,00	Rp 3.900.000,00
Beban Gaji	Rp 1.800.000,00	Rp 1.800.000,00	Rp 1.800.000,00	Rp 1.800.000,00	Rp 1.800.000,00	Rp 1.800.000,00
Beban Pemeliharaan Website	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00
Beban Internet	Rp 1.920.000,00	Rp 1.920.000,00	Rp 1.920.000,00	Rp 1.920.000,00	Rp 1.920.000,00	Rp 1.920.000,00
Total Beban Operasional	Rp10.120.000,00	Rp 10.120.000,00				

Sumber: Data Sekunder, diolah (2022)

Berdasarkan perhitungan *Compound Annual Growth Rate* pada laporan keuangan Laba/Rugi Startup Inmotioon, dalam 5 tahun mendatang, perusahaan diperkirakan mendapatkan *net provit* sebesar Rp 99.704.194,19. Kemudian untuk mengukur nilai valuasi keuangan Startup Inmotioon maka dapat menggunakan *formula present value* berdasarkan tabel *Compound Annual Growth Rate* Startup Inmotioon. Rumus perhitungan valuasi perusahaan Startup Inmotioon berdasarkan data pertahun yang dimiliki oleh Startup Inmotioon, dengan menggunakan *formula present value* adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 PV &= FV \times [1: [(1 + i) ^n]] \\
 &= Rp 99.704.194,19 \times [1: (1+0,5227) ^5] \\
 &= Rp 99.704.194,19 \times [1: 8,185999969] \\
 &= Rp 99.704.194,19 \times [0,1221597855] \\
 &= Rp 12.179.842,97
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan dari *formula present value* nilai Startup Inmotioon saat ini berdasarkan analisis kuantitatif pada laporan keuangan adalah sebesar Rp 12.179.842,97. Kemudian dari hasil analisis valuasi Startup Inmotioon dengan menggunakan metode *Scorecard Valuation* untuk faktor non-keuangan dan untuk faktor keuangan menggunakan Analisis *Comparative Financial Statement* didapat hasil akhir

dengan menjumlahkan hasil analisis kuantitatif menggunakan *Scorecard Valuation Method* sebesar Rp 485.520.000, - dan hasil analisis kuantitatif menggunakan Analisis *Comparative Financial Statement* sebesar Rp 12.179.842,97, -. Dengan demikian hasil akhir dari nilai valuasi Startup Inmotioon adalah sebesar Rp 497.699.842,97-, hasil dari perhitungan tersebut akan dijadikan acuan untuk mengukur seberapa besar potensi bisnis sebuah perusahaan dimata investor serta nilai tersebut merupakan harga jual Startup Inmotioon apabila terjadi merger atau ada perusahaan lain yang tertarik untuk mengakuisisi Startup Inmotioon.

5. SIMPULAN

Berdasarkan dari pembahasan yang telah diuraikan maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis faktor non-keuangan, startup Inmotioon memiliki beberapa hal yang dapat menambah nilai valuasi perusahaan sebagai pertimbangan investor dalam menanam modal yaitu Startup Inmotioon memiliki *potential customer* dan target *user* yang jelas.
2. Hasil analisis nilai valuasi Startup Inmotioon didapat dengan menjumlahkan hasil analisis kuantitatif menggunakan *Scorecard Valuation Method* sebesar Rp 485.520.000, - dan hasil analisis kuantitatif menggunakan Analisis *Comparative Financial Statement* sebesar Rp 12.179.842,97, -. Dengan demikian hasil akhir dari nilai valuasi Startup Inmotioon adalah sebesar Rp 497.699.842,97-,

6. DAFTAR PUSTAKA

- Aldila Septiana. (2018). *ANALISIS LAPORAN KEUANGAN (Pemahaman dasar dan analisis kritis laporan keuangan)* (R. Hermawan (ed.)). Duta Media Publishing.
- Estiyanti, N. M., Adi Istriawati, N. K., & Satwika, I. P. (2021). Analisis Pengaruh Investasi Teknologi Informasi Dalam Bidang E- Commerce (Studi Kasus Pt Matahari Department Store Tbk). *Ekonomi & Bisnis*, 20(1), 11–20. <https://doi.org/10.32722/eb.v20i1.4055>
- Istriawati, N. K. A., Satwika, I. P., & Estiyanti, N. M. (2020). Analisis Perbandingan Sebelum Dan Sesudah Menggunakan Teknologi Informasi Dalam Bidang E-Commerce (Studi Kasus Pt Matahari Department Store Tbk). *Ekonomi Bisnis*, 26(1), 227–234. <https://doi.org/10.33592/jeb.v26i1.622>
- Komang Sri Artani, N., Made Estiyanti, N., Muntina Dharma, E., & Primakara, S. (2019). Analisis Valuasi Perusahaan Startup Digital (Studi Kasus Pada

- Kostpedia.Id). *Journal of Applied Management and Accounting Science (JAMAS, 01(1)*, 24–37.
- Lestari, A. S. A. (2020). Pengaruh Keputusan Investasi, Ukuran Perusahaan, dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Food and Beverage yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *JEM: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen STIE Pertiba Pangkalpinang*, 6(1), 60–73.
- Payne, H. B. (2011). *The definitive guide to raising money from angels*. 91. https://www.google.co.id/books/edition/The_Lean_Startup/tvfyz-4JILwC?hl=id&gbpv=1&dq=the+lean+startup&printsec=frontcover.
- Putu Agustini, N. L., Swastika, P. A., & Estiyanti, N. M. (2019). Analisa Nilai Valuasi Startup Berdasarkan Faktor Keuangan Dan Faktor Non Keuangan Media Online PT. XYZ Bali. *REMIK (Riset Dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer)*, 3(2), 5. <https://doi.org/10.33395/remik.v3i2.10101>
- Ries, E. (2011). *The lean start-up*.
- Sistem, J., Akuntansi, I., Selatan, D., & Denpasar, K. (2016). *Penerapan The Dave Berkus Method Untuk Menentukan Nilai Perusahaan Startup di*.
- Susanti, S. D. (2021). *OJK sebut Indonesia miliki 2.100 perusahaan rintisan*. ANTARANEWS.COM. <https://www.antaraneWS.com/berita/2450269/ojk-sebut-indonesia-miliki-2100-perusahaan-rintisan>.
- Syahbana, A. A. (2008). *Pengaruh Intensitas Persaingan, Lokasi, Kualitas Pramuniaga, Dan Kesadaran Akan Harga Terhadap Strategi Bisnis Berbasis Pelayanan Dalam Meningkatkan Kinerja OUTlet (Studi pada Outlet PT. Telkomsel Wilayah Kota Semarang)*.