

## Analisis Nilai Valuasi Startup Ramerame.co.id Menggunakan Scorecard Method

Anak Agung Ayu Sintya Dewi<sup>1</sup>, I Gede Juliana Eka Putra<sup>2</sup>, Eka Grana Aristyana Dewi<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Sistem Informasi Akuntansi - Universitas Primakara

<sup>1</sup>sintyadewi181201@gmail.com, <sup>2</sup>gedejep@primakara.ac.id, <sup>3</sup>aris@primakara.ac.id

**ABSTRAK.** Ramerame.co.id merupakan platform kolaborasi usaha yang memberikan peluang kepada masyarakat untuk memiliki usaha atau bisnis dengan modal kecil. Penelitian ini bertujuan untuk menghitung nilai valuasi startup Ramerame.co.id menggunakan Scorecard Valuation Method. Terdapat 7 faktor yang dinilai yaitu: Kekuatan Pengusaha dan Tim Manajemen, Ukuran Peluang, Kekuatan Produk dan Kekayaan Intelektual, Lingkungan yang kompetitif, Pemasaran/Penjualan/Mitra, Perlunya putaran pendanaan tambahan dan Faktor lainnya. Berdasarkan penilaian yang dilakukan menggunakan Scorecard Valuation Method, nilai valuasi yang diperoleh Ramerame.co.id yaitu sebesar Rp 1.881.250.000.

**Kata Kunci:** Ramerame.co.id, Startup, Valuasi Startup, Metode Scorecard Valuation

**ABSTRACT.** *Ramerame.co.id is a business collaboration platform that provides opportunities for people to own a business or business with small capital. This research aims to calculate the valuation value of the Ramerame.co.id startup using Scorecard Valuation Method. There are 7 factors assessed, namely: Strength of Entrepreneur and Management Team, Size of Opportunity, Strength of Product and Intellectual Property, Competitive Environment, Marketing/Sales/Partners, Need for additional funding rounds and other Factors Based on the assessment carried out using Based on the assessment carried out using the Scorecard Valuation Method, the valuation value obtained by Ramerame.co.id was IDR 1,881,250,000*

**Keyword:** *Ramerame.co.id, Startup, Valuation Startup, Scorecard Valuation Method*

### PENDAHULUAN

Dalam era digital ini, teknologi terus berkembang dan mempengaruhi cara manusia berinteraksi dan beraktivitas. Salah satu hasil dari perkembangan teknologi adalah internet[1]. Jumlah pengguna internet di seluruh dunia termasuk Indonesia sudah mencapai lebih dari 120 juta orang pada tahun 2018. Indonesia juga menempati posisi ke-6 sebagai negara dengan pertumbuhan pengguna internet yang sangat pesat[2]. Hal tersebut tentu memiliki dampak yang besar pada kehidupan masyarakat, terutama dalam dunia bisnis yang dimana pemanfaatan internet sangat sering digunakan dan banyak memunculkan bisnis-bisnis digital seperti *startup*.

*Startup* adalah jenis usaha yang baru didirikan dan sedang berada dalam tahap pengembangan dan riset untuk menemukan peluang pasar yang potensial, terutama di bidang teknologi dan komunikasi [3]. Saat ini, Indonesia telah menempati peringkat keenam di dunia sebagai negara dengan jumlah *startup* digital terbesar, dengan jumlah 1.939 perusahaan [4]. Dari jumlah tersebut, dapat disimpulkan bahwa ekosistem *startup* di Indonesia semakin berkembang dan menunjukkan potensi besar dalam mendukung pertumbuhan ekonomi.

Meskipun *startup* di Indonesia menunjukkan potensi besar, namun data menunjukkan bahwa tingkat kegagalan *startup* di Indonesia cenderung sangat tinggi. Menurut penelitian oleh Shikhar Ghosh, tingkat kegagalan *startup* mencapai 95%. Selain itu, menurut data dari sebuah inkubator *startup* di Bandung, tingkat kegagalan dari *startup* mencapai 62,2%. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun jumlah *startup* Indonesia terus meningkat, tantangan dalam mempertahankan keberlangsungan bisnis tetap sangat besar[4]. Kegagalan *startup* menjadi masalah yang sering dihadapi oleh pengusaha di Indonesia. Menurut data dari katadata.com menunjukkan bahwa faktor terbesar kegagalan *startup* adalah kekurangan dana yang menyebabkan 38% *startup* gagal dalam menjalankan bisnisnya. Selain itu, faktor-faktor lainnya seperti tidak adanya kebutuhan pasar (35%), kalah dalam persaingan (20%), model bisnis yang tidak tepat (19%), masalah legalitas/kebijakan (18%), penetapan harga (15%), tim yang tidak tepat (14%), peluncuran produk pada waktu yang tidak tepat (10%), kualitas produk yang buruk (8%), ketidakharmonisan tim dan investor (7%), pivot yang gagal (6%),

kelelahan atau *burn out* (5%) juga dapat mempengaruhi keberhasilan *startup* dalam mengembangkan bisnisnya[5].

Selain itu, Presiden Jokowi juga mengatakan bahwa *startup* gagal merintis karena kehabisan dana[6]. Pendanaan merupakan faktor kunci dalam kesuksesan *startup*, dan kurangnya dana bisa menjadi penyebab kegagalan *startup*. Oleh karena itu, *startup* perlu mencari sumber pendanaan yang sesuai dengan kebutuhan bisnisnya, seperti *venture capital* atau investasi

Salah satu *startup* yang sedang berkembang di Bali yaitu *Startup Ramerame.co.id*. *Ramerame.co.id* merupakan sebuah *platform* kolaborasi usaha, yang memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk memiliki usaha atau bisnis dengan modal kecil. *Startup Ramerame.co.id* memberikan pendanaan kepada bisnis yang telah berjalan dan sudah memiliki pangsa pasar yang tentunya *profitable*. *Ramerame.co.id* adalah sebuah *startup* yang bergerak pada bidang *crowdfunding* yang beralamat di Jl. Sedap Malam No.129, Sumerta Kelod, Kec. Denpasar Timur, Bali.

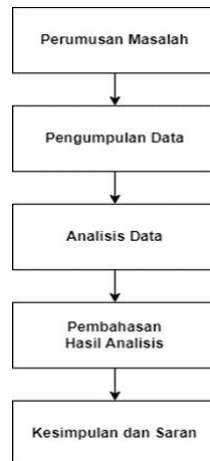
*Startup Ramerame.co.id* sudah dibangun dari tahun 2019. Proyek pertama yang telah didanai yaitu toko Oret Clothing yang berlokasi di Sanur, Denpasar, Bali dengan 10 orang pendana dan memperoleh total dana sebesar Rp 240 juta pada bulan Agustus 2019. Proyek terbaru *Ramerame.co.id* yang diterbitkan pada bulan Juli 2023 yaitu Bakmi Akiu yang berlokasi di Jl. Tukad Barito No.99, Renon, Denpasar Selatan, Kota Denpasar, Bali. Bakmi Akiu merupakan sebuah kuliner legendaris sejak tahun 1985 di Kota Denpasar. Dalam waktu singkat, tepat 2 jam setelah pengumuman, proyek ini berhasil mengumpulkan dana sebesar Rp. 2.523.000.000 dari 118 orang pendana. Saat ini, *Ramerame.co.id* telah menginisiasi 20 proyek, di mana 18 di antaranya adalah proyek usaha dan 2 proyek donasi.

*Ramerame.co.id* memiliki potensi yang sangat besar kedepannya. Namun, berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan *Chief Executive Officer* (CEO) *Ramerame.co.id* Bapak I Gusti Putu Bayu Susila, *startup* ini belum mengetahui nilai perusahaan sehingga sulit untuk menentukan strategi bisnis dan pengambilan keputusan yang tepat. Selain itu, dalam pengembangan *startup* ini kedepannya membutuhkan pendanaan dari investor untuk menunjang operasional perusahaan dalam memperluas pangsa pasar.

## METODE

Penelitian ini menggunakan *Scorecard Valuation Method* atau Metode *Bill Payne* sebagai metode penilaian. Metode ini merupakan salah satu metode yang dapat digunakan untuk menghitung valuasi *startup*. Metode ini menggunakan variabel penilaian yang memiliki bobot yang berbeda-beda, tergantung pada seberapa besar pengaruh variabel tersebut terhadap potensi pertumbuhan perusahaan [7]. Langkah-langkah yang akan dilakukan dalam analisis data menggunakan *Scorecard Valuation Method* yaitu:

- a. Menentukan *pre-money valuation* perusahaan sektor *crowdfunding* seperti Vestifarm, Ternaknesia, dan Bantuternak.
- b. Melakukan analisis dan memberikan penilaian berdasarkan *Scorecard Valuation Worksheet* untuk mendapatkan nilai *Extension SUM*.
- c. Menghitung nilai valuasi *Startup Ramerame.co.id* dengan cara mengalikan nilai rata-rata *pre-money* perusahaan sektor *crowdfunding* dengan *Extension SUM of Valuation Worksheet startup Ramerame.co.id*.



Gambar 1. Alur Penelitian

Berikut adalah penjelasan dari alur penelitian di atas antara lain:

- a. Perumusan Masalah  
Pada tahap perumusan masalah, peneliti mengidentifikasi permasalahan yang terjadi di *Startup Ramerame.co.id* yang akan menjadi dasar penelitian ini.
- b. Pengumpulan Data  
Data yang dikumpulkan berupa latar belakang proses bisnis perusahaan, latar belakang tim, potensial *customer*, produk, dan kompetitor dengan melakukan wawancara dengan CEO *Startup Ramerame.co.id* serta melakukan studi literatur dengan membaca berbagai sumber seperti buku, jurnal dan situs web yang terkait dengan penelitian ini.
- c. Analisis Data  
Tahap analisis data, peneliti melakukan penilaian *pre-money* pada *Startup Ramerame.co.id* dengan kompetitor sejenis. Kemudian, peneliti melakukan pembobotan nilai *Startup Ramerame.co.id* menggunakan *Scorecard Valuation Worksheet*. Data untuk analisis ini akan diperoleh dari hasil wawancara.
- d. Pembahasan Hasil Analisis  
Pada tahap ini, peneliti melakukan implementasi data yang telah dianalisis ke dalam metode *Scorecard Valuation* untuk menentukan nilai valuasi dari *Startup Ramerame.co.id* dengan cara mengalikan nilai rata-rata *pre-money* dengan hasil perhitungan dari *Extension SUM of Valuation Worksheet* pada *Startup Ramerame.co.id*.
- e. Kesimpulan dan Saran  
Pada tahap akhir, peneliti menyusun kesimpulan dari hasil implementasi dan memberikan saran-saran kepada perusahaan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Perusahaan

Ramerame.co.id, sebuah *startup* di bidang *crowdfunding*, memiliki visi yang kuat untuk memajukan dunia bisnis, terutama di Bali. *Founder* nya, I Gusti Putu Bayu Susila, S.H., mendirikan perusahaan ini pada tahun 2019. Motivasi awal dibalik pembentukan Ramerame.co.id adalah menyikapi tantangan dalam memulai bisnis, yang sering kali melibatkan modal besar dan risiko tinggi. Oleh karena itu, fokus utama Ramerame.co.id adalah mengatasi kendala tersebut dan memberi peluang kepada pengusaha dengan modal terbatas serta risiko yang lebih kecil.

*Platform* ini memungkinkan masyarakat untuk memulai bisnis dengan modal yang terjangkau, bahkan dimulai dari Rp 1.000.000. Dengan berorientasi pada kolaborasi usaha, Ramerame.co.id memberikan pendanaan kepada bisnis yang telah mapan dan memiliki potensi pasar yang menguntungkan. Saat ini, Ramerame.co.id memiliki sekitar 17.000 member dan telah menerbitkan 20 proyek, 18 di antaranya adalah proyek kolaborasi usaha dan 2 proyek donasi. Pendapatan yang diperoleh Ramerame.co.id dari proyek

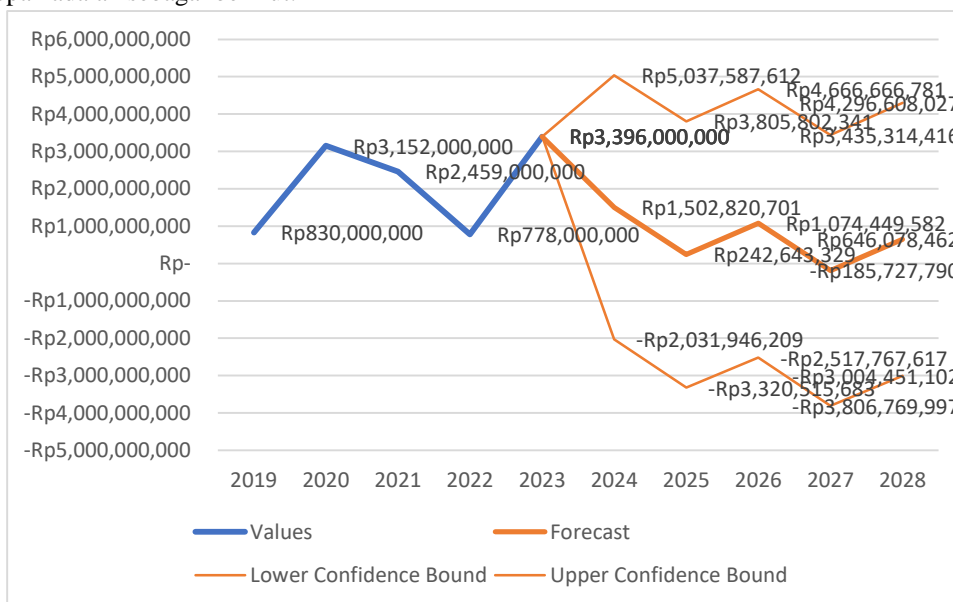
kolaborasi usaha mencapai Rp 10.615.000.000, sedangkan dari donasi mencapai Rp 12.200.000. Total pendapatan keseluruhan Ramerame.co.id adalah Rp 10.627.200.000.

Melalui *platform crowdfunding investment*, para pengguna atau *user* memiliki kesempatan untuk meraih penghasilan pasif dari bisnis yang mereka danai. Selain itu, *user* juga dapat memantau perkembangan bisnis melalui laporan laba-rugi bulanan pada proyek yang mereka danai di *platform* Ramerame.co.id.

**Ukuran Peluang Pasar**

Ukuran peluang Ramerame.co.id yaitu:

1. Saat ini Ramerame.co.id telah menerbitkan 20 proyek pada *platform* nya, 18 diantaranya adalah proyek kolaborasi usaha dengan total pendapatan sebesar Rp 10.615.000.000 dan 2 proyek donasi dengan pendapatan sebesar Rp 12.200.000. *Revenue* yang di peroleh Ramerame.co.id dari proyek kolaborasi usaha di yaitu: Tahun 2019 = Rp 830.000.000, Tahun 2020 = Rp 3.152.000.000, Tahun 2021 = Rp 2.459.000.000, Tahun 2022 = Rp 778.000.000, Tahun 2023 = 3.396.000.000. Dengan rata-rata pendapatan per tahun Ramerame.co.id adalah Rp 2.123.000.000.
2. Dari analisis *forecast*, perkiraan pendapatan yang akan diperoleh oleh Ramerame.co.id dalam 5 tahun ke depan adalah sebagai berikut:



Timeline	Values	Forecast	Lower Confidence Bound	Upper Confidence Bound
2019	Rp 830,000,000			
2020	Rp 3,152,000,000			
2021	Rp 2,459,000,000			
2022	Rp 778,000,000			
2023	Rp 3,396,000,000	Rp 3,396,000,000	Rp 3,396,000,000	Rp 3,396,000,000
2024		Rp 1,502,820,701	-Rp 2,031,946,209	Rp 5,037,587,612
2025		Rp 242,643,329	-Rp 3,320,515,683	Rp 3,805,802,341
2026		Rp 1,074,449,582	-Rp 2,517,767,617	Rp 4,666,666,781
2027		-Rp 185,727,790	-Rp 3,806,769,997	Rp 3,435,314,416
2028		Rp 646,078,462	-Rp 3,004,451,102	Rp 4,296,608,027
	<b>2019-2023</b>	<b>2024-2028</b>	<b>2024-2028</b>	<b>2024-2028</b>
<b>Revenue</b>	<b>Rp 10,615,000,000</b>	<b>Rp 3,280,264,284</b>	<b>-Rp 14,681,450,609</b>	<b>Rp 21,241,979,178</b>
<b>Perkiraan Total Revenue</b>		<b>Rp13,895,264,284</b>	<b>-Rp 4,066,450,609</b>	<b>Rp 31,856,979,178</b>

**Gambar 2.** Analisis Forecast Ramerame.co.id

Berdasarkan perhitungan tersebut, analisis *forecast* Ramerame.co.id selama 5 tahun ke depan adalah sebesar Rp 3.280.264.284. Sementara itu, perkiraan *lower confidence bound* selama 5 tahun ke depan adalah sebesar Rp -14.681.450.609, dan *upper confidence bound*-nya adalah sebesar Rp 21.241.979.178.

### **Kekuatan Produk**

Ramerame.co.id adalah *startup crowdfunding* dengan visi meningkatkan jumlah usaha dan wirausaha, terutama di Bali. Ramerame.co.id menyediakan solusi bagi masyarakat dengan modal kecil untuk memulai bisnis dengan resiko minimal. *Platform* ini memungkinkan *user* meraih penghasilan pasif dengan menanamkan modal usaha.

Ramerame.co.id memerikan transparansi tingkat tinggi kepada pendana proyeknya. Hal ini dapat memungkinkan pengguna untuk memantau perkembangan bisnis melalui akun pribadi mereka, termasuk laporan laba-rugi bulanan dari proyek usaha yang mereka danai. Selain itu, pengguna dapat mengawasi kemajuan bisnis melalui kamera *Closed Circuit Television (CCTV)*, sehingga mereka dapat mengetahui apakah ada peningkatan pengunjung dalam usaha yang didukung melalui aplikasi Ramerame.co.id.

Sistem bagi hasil yang diterapkan memberikan fleksibilitas dan partisipasi pengguna dalam kesuksesan proyek. Setelah kontrak bisnis selesai, proyek usaha akan dievaluasi kembali, untuk memutuskan apakah proyek usaha akan diperpanjang atau diakhiri. Jika diakhiri, semua aset perusahaan akan dijual, dan hasilnya akan dibagikan kepada semua pengguna penanam modal

Meskipun model bisnis Ramerame.co.id dapat di duplikasi secara konsep, namun secara prakteknya akan sangat sulit di duplikasi karena membutuhkan tingkat kepercayaan yang tinggi dari masyarakat. Ramerame.co.id sudah memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi dari masyarakat sehingga *user* bersedia dan yakin untuk menanam modal pada *platform* ini. Hingga saat ini, Ramerame.co.id telah berhasil membangun 18 proyek kolaborasi usaha dengan total pendanaan mencapai Rp 10.615.000.000. Bahkan, pada proyek terbaru, yakni proyek Bakmi Akiu, Ramerame.co.id mampu mengumpulkan dana sebesar Rp. 2.523.000.000 hanya dalam waktu 2 jam setelah proyek diumumkan pada *platform* mereka. Hal ini menjadi bukti kongkret bahwa tingkat kepercayaan masyarakat terhadap Ramerame.co.id sangat tinggi, dan ini menjadi salah satu kekuatan utama *platform* ini.

### **Kompetitor**

Adapun kompetitor yang digunakan yaitu *startup* yang bergerak di sektor *crowdfunding* seperti Vestifarm, Ternaknesia, dan Bantuternak. Ketiga *startup* ini mengadopsi model bisnis *crowdfunding* dan telah memiliki data publik yang mencerminkan nilai *pre-money* mereka. Oleh karena itu, penulis memutuskan untuk menggunakan ketiga *startup* tersebut sebagai kompetitor utama Ramerame.co.id dan menggunakan nilai rata-rata valuasi ketiga *startup* ini sebagai patokan dalam perhitungan valuasi Ramerame.co.id.

### **Mitra Penjualan dan Pemasaran**

Awal mula bisnis Ramerame.co.id dibangun melalui metode pemasaran yang dikenal sebagai "mulut ke mulut" atau *Word of Mouth Marketing*, di mana *founder* Ramerame sendiri memperkenalkan *platform* ini melalui berbagai komunitas, salah satunya yaitu Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI) Bali. *Founder* Ramerame.co.id memperkenalkan *platform* ini ke berbagai komunitas dan membangun jaringan sehingga para anggota komunitas tersebut dapat berperan sebagai mitra penjualan informal.

Meskipun mitra penjualan Ramerame.co.id bukan agen penjualan formal, namun mereka dapat berperan dalam memperkenalkan dan merekomendasikan Ramerame.co.id kepada teman, keluarga, kerabat dan masyarakat. Mereka membantu dalam meningkatkan kesadaran dan popularitas Ramerame.co.id di masyarakat.

Ramerame.co.id menggunakan media sosial, khususnya Facebook dan Instagram, sebagai sarana untuk promosi dan pemasaran layanan mereka kepada audiens yang lebih luas. Pemasaran bertujuan untuk memperkuat kesadaran terkait proyek-proyek yang ditawarkan oleh Ramerame.co.id kepada para membernya.

Media sosial seperti Facebook dan Instagram menjadi saluran efektif untuk membagikan informasi, gambar, dan konten terkait proyek-proyek yang akan dibangun. Pemasaran di media sosial memungkinkan Ramerame.co.id untuk berkomunikasi secara langsung dengan audiens, menjawab pertanyaan, memberikan penjelasan, dan mempromosikan potensi keuntungan yang dapat diperoleh dengan berinvestasi dalam proyek-proyek mereka.

**Badan Usaha dan Perizinan**

Ramerame.co.id telah mengantongi beberapa perizinan penting untuk menjalankan operasinya. Berikut badan usaha dan perizinan yang dimiliki oleh Ramerame.co.id:

1. Nomor Induk Usaha (NIB): NIB adalah nomor yang diberikan kepada badan usaha atau perusahaan sebagai bentuk identifikasi resmi yang diperlukan untuk beroperasi secara legal di Indonesia. Dengan memiliki NIB, Ramerame.co.id diakui sebagai badan usaha yang sah dan mematuhi ketentuan perundang-undangan yang berlaku di negara ini.
2. Izin Lingkungan: Izin Lingkungan diperlukan untuk memastikan bahwa Ramerame.co.id mematuhi regulasi lingkungan yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Ini menunjukkan komitmen perusahaan terhadap praktik bisnis yang berkelanjutan dan ramah lingkungan.
3. Surat Izin Usaha Dagang (SIUP): SIUP adalah izin yang diperlukan untuk melakukan kegiatan bisnis secara legal. Izin ini dikeluarkan oleh pemerintah setempat dan mencakup informasi mengenai jenis usaha yang dijalankan, alamat perusahaan, dan informasi penting lainnya. Memiliki SIUP adalah langkah yang penting dalam memastikan bahwa Ramerame.co.id adalah badan usaha yang sah dan terdaftar.
4. Ramerame.co.id telah secara resmi bergabung dengan Asosiasi FinTech Indonesia (AFTECH), sebuah asosiasi resmi yang menjadi wadah perusahaan *financial technology* dan diakui oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Saat ini Ramerame.co.id sedang berproses untuk mendapatkan izin resmi dari OJK, dan untuk dapat terdaftar dan mendapatkan izin dari OJK, prosesnya harus melalui AFTECH.

Dengan memiliki perizinan diatas, Ramerame.co.id memenuhi persyaratan hukum dan regulasi yang berlaku di Indonesia. Hal ini menunjukkan komitmen Ramerame.co.id terhadap kepatuhan hukum dan standar bisnis yang tinggi. Selain itu, dengan izin yang dimiliki maka akan memberikan keyakinan kepada klien, mitra bisnis, dan calon investor bahwa Ramerame.co.id adalah badan usaha yang sah dan dapat dipercaya. Perizinan ini juga mencerminkan komitmen mereka terhadap keberlanjutan dan tanggung jawab sosial perusahaan dalam menjalankan operasinya.

**Scorecard Valuation Worksheet Ramerame.co.id**

Setelah mengumpulkan dan menganalisis data, penulis melakukan penilaian *startup* Ramerame.co.id dengan menggunakan tabel *Scorecard Valuation Worksheet*. Terdapat 7 faktor yang dinilai yaitu:

1. Kekuatan Pengusaha dan Tim Manajemen
2. Ukuran Peluang
3. Kekuatan Produk dan Kekayaan Intelektual
4. Lingkungan yang kompetitif
5. Pemasaran/Penjualan/Mitra
6. Perlunya putaran pendanaan tambahan
7. Faktor lainnya

Berikut merupakan tabel *impact* dan *score* untuk setiap penilaian pada *Scorecard Valuation Worksheet*:

**Tabel 1.** Nilai *Scorecard Valuation Worksheet*

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

Adapun hasil penilaian yang sudah dilakukan yaitu:

**Tabel 2.** Scorecard Valuation Worksheet

VALUATION WORKSHEET						
RAMERAME.CO.ID						
No	Factor and Issues		Score	Avg	Weighting	Factor
<b>IMPACT ON THE VALUATION OF PRE-REVENUE, STARTUP COMPANIES</b>						
1	<b>Strength of the Enterprenuer and the Management Team</b>		7	6.25	30%	1.875
	<b>Impact</b>	<b>Experience</b>				
	+	Many years of business experience				
	++	Experience in this business sector				
	+++	Experience as a CEO				
	++	Experience as a COO, CFO, CTO				
	+	Experience as a product manager				
	-	Experience in sales or technology				
	---	No business experience				
	<b>Impact</b>	<b>Willing to step aside, if necessary, for an experienced CEO</b>				
	---	Unwilling				
	0	Neutral				
	+++	Willing				
	<b>Impact</b>	<b>Is the founder coachable</b>				
	+++	Yes				
---	No					
<b>Impact</b>	<b>How complete is the management team</b>					
-	Enterprenuer only					
0	One competent player in place					
+	Team identified and on the sidelines					
+++	Competent team in place					
2	<b>Size of the Opportunity</b>		2	2	25%	0.5
	<b>Impact</b>	<b>Size of the target market (total sales)</b>				
	---	<\$50 million				
	+	\$100 million				
	++	>\$100 million				
	<b>Impact</b>	<b>Potential for revenues of target company in five years</b>				
---	<\$20 million					
++	\$20 to \$50 million					
-	>\$100 million (will require dignificant additional funding)					
3	<b>Strength of the Product and Intellectual Property</b>		7	6.66667	15%	1
	<b>Impact</b>	<b>Is the product defined and developed?</b>				
	---	Not well difine, still looking a prototypes				
	0	Will defined, prototype looks interesting				
	++	Good feedback from potential customers				
	+++	Order or ealy sales from customer				
	<b>Impact</b>	<b>Is the product compelling the customers?</b>				
	---	This product is a vitamin pill				
	++	This product is a pain killer				
	+++	This product is a pain killer whit no side effects				
<b>Impact</b>	<b>Can thid product be duplicated by the others?</b>					
---	Easily copied, no intellectual property					
0	Dupplication diffcutt					
++	Product uniwue and protected by trend secrets					
+++	Solid patent protections					
4	<b>Competitive Environment</b>		6	6.5	10%	0.65
	<b>Impact</b>	<b>Strenght of competitors in this marketplace</b>				
	--	Dominated by a single large player				
	-	Dominated by sevelar player				
	++	Fractured, many small player				
	<b>Impact</b>	<b>Strenght of competitive products</b>				
--	Competitive products are excellent					
+++	Competitive product are weak					
5	<b>Merketing/Sales/Partners</b>		7	7	10%	0.7
	<b>Impact</b>	<b>Sales channels, sales and marketing partners</b>				
	---	Haven't even discussed sales channels				
	++	Key beta testers identified and contacted				
	+++	Channels secure, customers placed trial oredrs				
	--	No pertner identifiend				
++	Key partners in place					
6	<b>Need for additional rounds of funding</b>		7	7	5%	0.35
	+++	None				
	0	Another angel round				
--	Need venture capital					
7	<b>Other</b>		6	6	5%	0.3
	++	Positive other factors				
--	Negative other factors					
<b>EXTENSION SUM</b>						<b>5.375</b>

**1. Strength of The Enterprenuer and The Management Team**

**a) Experience**

- Nilai yang diperoleh oleh Ramerame.co.id pada poin ini adalah “+++ *Experience as a CEO*”. Penilaian ini didasarkan pada pengalaman CEO Ramerame.co.id sebagai Direktur PT. Kerti Mas

Bali Tour & Travel (2004 - Sekarang) dan PT. Energi Alam Petroleum Gas (2017 - Sekarang). Alasannya adalah bahwa peran seorang direktur dalam perusahaan konvensional memiliki kesamaan dengan peran seorang CEO dalam *startup*. Dengan demikian, pengalaman yang dimiliki oleh CEO Ramerame.co.id dalam posisi direktur pada perusahaan-perusahaan tersebut memberikan pondasi yang kuat untuk perannya sebagai CEO dalam *startup* Ramerame.co.id.

**b) *Willing to step aside, if necessary, for an experienced CEO***

Nilai yang diberikan kepada Ramerame.co.id dalam kategori ini adalah "**0 (Neutral)**". Penilaian ini didasarkan pada hasil wawancara dengan CEO yang menyatakan bahwa beliau bersedia untuk keluar dari Ramerame.co.id untuk memulai bisnis baru jika Ramerame.co.id telah mencapai stabilitas. Penilaian *neutral* ini mencerminkan sikap yang seimbang dan terbuka dari CEO terhadap masa depan perusahaan. Sikap ini menunjukkan bahwa CEO memiliki komitmen terhadap keberhasilan jangka panjang Ramerame.co.id. Selain itu CEO juga memiliki pemahaman bahwa suatu saat nanti bisa ada kebutuhan untuk perubahan kepemimpinan demi kebaikan perusahaan.

**c) *Is The founder coachable***

Nilai yang diberikan dalam kategori ini adalah "**+++ Yes**". Penilaian ini diberikan kepada Ramerame.co.id berdasarkan pada hasil wawancara yang menyatakan bahwa *founder* atau CEO bersedia untuk menerima saran, masukan, dan pembelajaran. *Founder* yang bersedia belajar dan beradaptasi dapat memberikan keunggulan bagi perusahaan dalam menghadapi tantangan bisnis dengan lebih baik, berinovasi, serta menjaga daya saingnya dalam lingkungan yang terus berubah.

**d) *How complete is The management team***

Nilai yang diperoleh oleh Ramerame.co.id pada poin ini adalah "**+++ Competent team in place**". Penilaian ini berdasarkan dari tim manajemen yang dimiliki Ramerame.co.id yang telah berhasil dalam membentuk tim yang kuat dan berpengalaman pada bidangnya masing-masing, sehingga akan lebih siap ketika menghadapi tantangan bisnis kedepannya. Kualitas tim manajemen adalah salah satu faktor kunci dalam kesuksesan perusahaan.

**2. *Size of The Opportunity***

**a) *Size of The target market (total sales)***

Nilai yang diperoleh Ramerame.co.id pada poin ini adalah "**-- <\$50 milion**". Penilaian ini berdasarkan pendapatan yang diperoleh Ramerame.co.id dengan rata-rata pendapatan per tahun yaitu sebesar Rp 2.123.000.000.

**b) *Potential for revenues of target company in five years***

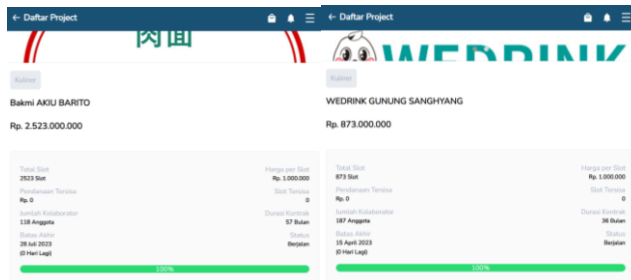
Nilai yang diperoleh Ramerame.co.id pada poin ini adalah "**-- <\$20 milion**". Penilaian ini diberikan berdasarkan pada analisis *forecast* Ramerame.co.id selama 5 tahun ke depan adalah sebesar Rp 3.280.264.284. Sementara itu, perkiraan *lower confidence bound* selama 5 tahun ke depan adalah sebesar Rp -14.681.450.609, dan *upper confidence bound*-nya adalah sebesar Rp 21.241.979.178.

**3. *Strength of The Product and Intellectual Property***

**a) *Is The product defined and developed?***

Nilai yang diperoleh Ramerame.co.id pada poin ini adalah "**+++ Order or ealy sales from customer**". Penilaian poin ini didasarkan pada jumlah transaksi yang terjadi di *platform* Ramerame.co.id. Hal ini dapat mencerminkan bahwa perusahaan telah berhasil mendefinisikan produknya dengan baik dan telah menerima pesanan atau penjualan dari pelanggan. Hingga saat ini, Ramerame.co.id telah berhasil menerbitkan 18 proyek kolaborasi usaha dengan total pendanaan mencapai Rp 10.615.000.000. Bahkan, pada proyek terbaru mereka, yaitu proyek Bakmi Akiu, Ramerame.co.id mampu mengumpulkan dana sebesar Rp 2.523.000.000 hanya dalam waktu 2 jam.





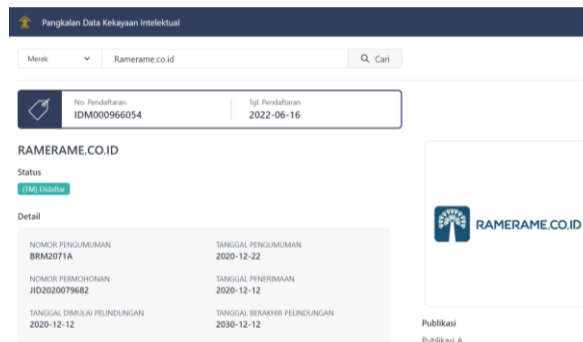
Gambar 3. Proyek Kolaborasi Usaha Ramerame.co.id

b) *Is The product compelling The customers?*

Nilai yang diperoleh Ramerame.co.id pada poin ini adalah “++ *This product is a pain killer*”. Penilaian diberikan karena Ramerame.co.id merupakan platform *crowdfunding* yang bertujuan untuk memberikan solusi bagi masyarakat yang ingin memiliki usaha atau bisnis dengan modal kecil serta resiko minimal. Ramerame.co.id dapat berfungsi sebagai “*pain killer*” yang mengurangi atau mengatasi masalah dalam membangun sebuah bisnis.

c) *Can this product be duplicated by The others?*

Nilai yang diperoleh Ramerame.co.id pada poin ini adalah “+++ *Solid patent protections*”. Penilaian diberikan karena Ramerame.co.id telah dilindungi oleh hak cipta, merek, paten dan hak kekayaan intelektual yang kuat. Hal ini mencerminkan bahwa perusahaan telah mengambil langkah-langkah hukum untuk memastikan perlindungan yang kuat terhadap aset intelektual mereka, termasuk paten, yang memberikan perlindungan khusus terhadap inovasi teknis yang dimiliki oleh perusahaan.



Gambar 4. HAKI Ramerame.co.id

(Sumber: Pangkalan Data Kekayaan Intelektual[8])

4. *Competitive Environment*

a) *Strength of competitors in this marketplace*

Nilai yang diperoleh Ramerame.co.id pada poin ini adalah " ++ *Fractured, many small player*". Penilaian ini didasarkan pada perbandingan dengan *startup-startup* di sektor *crowdfunding*. Meskipun beberapa pesaing telah mencapai skala besar, terdapat juga pesaing kecil yang memiliki pertumbuhan bisnis sebanding dengan Ramerame.co.id dan berhasil mendapatkan penanam modal pada proyek-proyeknya. Hal ini menunjukkan bahwa pasar tidak didominasi oleh satu pemain besar, melainkan terdiri dari banyak pemain kecil yang bersaing untuk mencapai target market masing-masing.

**b) Strength of competitive products**

Nilai yang diperoleh Ramerame.co.id pada poin ini adalah “+++ *Competitive products are weak*”. Penilaian ini berdasarkan tingkat kompetisi di pasar, mengingat sebagian besar *user* Ramerame.co.id berasal dari Bali dan sedikit pesaing serupa di daerah Bali. Sehingga dapat dikatakan kompetitor *startup* Ramerame.co.id dianggap kurang kuat atau lemah.

**5. Marketing/Sales/Partners**

Nilai yang diperoleh Ramerame.co.id pada poin ini adalah “+++ *Channels secure, customers placed trial orders*”. Ramerame.co.id menggunakan mitra penjualan informal yaitu dari mulut ke mulut (*Word of Mouth Marketing*) serta menggunakan pemasaran dari sosial media seperti Instagram dan Facebook sebagai langkah-langkah untuk memastikan saluran pemasaran (*channels*) aman dan menciptakan keterlibatan pelanggan dengan melakukan pemesanan percobaan (*trial orders*). Strategi ini dapat dikatakan berhasil karena sudah memperoleh kontribusi positif para investor dalam setiap proyek yang telah diterbitkan oleh Ramerame.co.id. Bahkan, proyek terbaru mereka pada tahun 2023 berhasil mengumpulkan dana sebesar Rp. 2.523.000.000 dalam waktu singkat, hanya dalam 2 jam setelah diumumkan melalui platform dan media sosial mereka.

**6. Need for additional rounds of funding**

Nilai yang diperoleh Ramerame.co.id pada poin ini adalah “+++ *None*”. Penilaian ini berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama CEO Ramerame.co.id bahwa saat ini perusahaan belum membutuhkan pendanaan tambahan.

**7. Other Factors**

Nilai yang diperoleh Ramerame.co.id pada poin ini adalah “++ *Positive other factors*”. Penilaian ini diberikan berdasarkan izin yang telah dimiliki Ramerame.co.id seperti: Nomor Induk Usaha (NIB), Izin Lingkungan, Surat Izin Usaha Dagang (SIUP) dan Ramerame.co.id telah secara resmi bergabung dengan Asosiasi FinTech Indonesia (AFTECH). Saat ini Ramerame.co.id juga sedang berproses untuk mendapatkan izin resmi dari OJK, dan untuk dapat terdaftar dan mendapatkan izin dari OJK, prosesnya harus melalui AFTECH. Dengan izin yang dimiliki Ramerame.co.id maka akan memberikan kepercayaan kepada klien, mitra bisnis, dan calon investor bahwa Ramerame.co.id adalah badan usaha yang sah dan dapat dipercaya. Sehingga hal ini memberikan *positive Other factors* pada penilaian poin ini.

**Rata-rata Valuasi Perusahaan Sejenis**

Untuk menentukan nilai rata-rata valuasi (*pre money*) suatu *startup*, *Venture Capital* dan *Angel Investor* biasanya menggunakan pendekatan *valuation by Stage*. Pendekatan ini umumnya digunakan oleh untuk mengevaluasi nilai sebuah *startup* dengan memperhatikan tahapan perkembangannya. Semakin lanjut tahapan pertumbuhan suatu *startup*, semakin tinggi nilai yang dapat diakses.

**Tabel 2.** Pendekatan Valuation by Stage

<b>Estimasi Nilai Valuasi</b>	<b>Stage Of Development</b>
Rp 25.000.000 – Rp 50.000.000	Memiliki ide bisnis atau rencana bisnis menarik.
Rp 50.000.000 – Rp 100.000.000	Memiliki <i>Management Team</i> yang kuat untuk melaksanakan rencana
Rp 100.000.000 – Rp 200.000.000	Memiliki produk dan <i>prototype</i>
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

Dalam menganalisis nilai valuasi suatu *startup* menggunakan metode *scorecard*, penting untuk mengetahui terlebih dahulu rata-rata valuasi (*pre-money*) dari kompetitor pada sektor yang sama. Pada penelitian ini, rata-rata nilai valuasi yang digunakan sebagai acuan adalah nilai dari *startup* yang bergerak dibidang *crowdfunding*.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Ni Putu Rani Windari yang berjudul “Analisis Valuasi *Startup* Panak.id Menggunakan *Scorecard Method*” terdapat data publik yang memberikan gambaran estimasi nilai rata-

rata valuasi *startup crowdfunding* seperti: Vestifarm, Ternaknesia, dan Bantuternak. Nilai *pre-money* dari ketiga perusahaan tersebut dapat dilihat pada tabel 4.:

**Tabel 4.** Nilai Rata-rata Industri Sejenis  
(Sumber: Ni Putu Rani Windari[9])

No	Startup	Estimasi Nilai Valuasi	Stage of Development
1	Vestifarm	Rp 350.000.000	Memiliki tanda-tanda basis pelanggan.
2	Ternaknesia	Rp 500.000.000	Memiliki partner strategis dan tanda-tanda basis pelanggan.
3	Bantuternak	Rp 200.000.000	Memiliki Produk
<b>Rata-Rata Valuasi</b>		<b>IDR 350.000.000</b>	

Berdasarkan data tersebut, diperoleh nilai rata-rata valuasi (*pre money*) pada sektor *crowdfunding* yaitu Rp 350.000.000. Data ini akan digunakan sebagai dasar untuk menghitung valuasi Ramerame.co.id dengan metode *Scorecard*.

#### Perhitungan Valuasi Ramerame.co.id

Berdasarkan perhitungan *Extension SUM of Valuation Worksheet* Ramerame.co.id memperoleh nilai 5,375 serta nilai rata-rata valuasi kompetitor sebesar Rp 350.000.000. Dengan data tersebut, berikut adalah perhitungan untuk menentukan nilai valuasi *startup* Ramerame.co.id:

$$\text{Nilai Valuasi} = \text{Average pre-money valuation of companies} \times \text{Extension SUM of Valuation Worksheet}$$

$$\text{Nilai Valuasi} = \text{Rp } 350.000.000 \times 5,375$$

$$\text{Nilai Valuasi} = \text{Rp } 1.881,250,000$$

#### DAFTAR RUJUKAN

- [1] A. Nuriadin, Y. Dyan Nofia Harumike, D. Tana Sanggamu, P. Studi Ilmu Komunikasi, and U. Islam Blitar, "SEJARAH PERKEMBANGAN DAN IMPLIKASI INTERNET PADA MEDIA MASSA DAN KEHIDUPAN MASYARAKAT," *SELASAR KPI: Referensi Media Komunikasi dan Dakwah*, vol. 1, no. 1, 2021, [Online]. Available: <https://ejournal.iainu-kebumen.ac.id/index.php/selasar/index>
- [2] E. Putri Agustina, "Perkembangan Startup Di Era Digital dan Dampak Dunia Usaha Pada Masa Pandemi Covid 19 Terhadap Perekonomian Negara Republik Indonesia Pemanfaatan Platform Kolaborasi Virtual View project Educational Technology View project", doi: 10.13140/RG.2.2.27894.42569.
- [3] T. Rani Santoso, R. Kumala Dewi, and N. Sari Universitas Nasional Karangturi, "Literasi Mahasiswa Mengenai Start up Business (Studi Kasus Di Universitas Nasional Karangturi Semarang)."
- [4] R. Hardiansyah and D. Tricahyono, "Identifikasi Faktor-Faktor Kesuksesan Start Up Digital di Kota Bandung." [Online]. Available: <http://je.ejournal.unri.ac.id/>
- [5] A. Mutia, "Mengapa Banyak Bisnis Startup Gagal? Ini Penyebabnya," *Katadata Media Network*. Accessed: Apr. 16, 2023. [Online]. Available: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/09/21/mengapa-banyak-bisnis-startup-gagal-ini-penyebabnya>
- [6] K. Safitri, "Jokowi Ungkap Penyebab 90 Persen 'Startup' Gagal Berkembang," *compas.com*.

- [7] E. F. Cabrera and J. Errejón Sainz de la Maza Madrid, "VENTURE CAPITAL VALUATION METHODS: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES TO CURRENT TRENDS AND LANDSCAPE," Comillas Pontifical University, Madrid, 2019. Accessed: Apr. 25, 2023. [Online]. Available: <https://repositorio.comillas.edu/jspui/bitstream/11531/53673/1/TFM001360.pdf>
- [8] "Pangkalan Data Kekayaan Intelektual," <https://pdki-indonesia.dgip.go.id/detail/df092a6070f8d4a1ab08e7a484e1c3ae7bee0dafd0ce6448b6c24e2bdb777b4f?nomor=IPT2020133599&type=trademark&keyword=ramerame.co.id>.
- [9] N. Putu Rani Windari, I. Gede Juliana Eka Putra, and I. Gusti Agung Pramesti Dwi Putri, "Analisis Valuasi Startup Panak.id Menggunakan Scorecard Method," *Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Asia*, vol. 17, no. 1, 2023.