

Analisis Faktor – Faktor Yang Menentukan Minat Para Angel Investor Dalam Berinvestasi Untuk *Startup* Perusahaan

Yusi Anindhita^{1*}

¹Departemen Teknik Industri, Universitas Mercu Buana, Jakarta

*Korespondensi email: yusianindhita@yahoo.co.id

Abstrak

Perkembangan *startup* di Indonesia pada tahun 2022 di Indonesia semakin meningkat. Perusahaan *startup* merupakan perusahaan pada tahap awal operasi. Sebagian besar perusahaan pemula mencari model bisnis baru dan berulang. Resiko perusahaan *startup* lebih tinggi daripada perusahaan yang memiliki laba dan pangsa pasar yang stabil. Oleh karena itu penting untuk menganalisis potensi dan ancaman di sektor tersebut. Salah satu kunci faktor kesuksesan *startup* ini adalah menemukan sumber keuangan yang cukup untuk mengembangkan ide terutama dalam fase *startup* tidak menghasilkan pendapatan. Oleh karena itu *startup* harus mencari sumber keuangan eksternal salah satunya adalah pendanaan dari *angel investor*. Tujuan dari penelitian ini adalah mendapatkan faktor yang paling dominan yang berpengaruh terhadap *angel investor* dalam menentukan pilihan berinvestasi pada *startup* makanan dan minuman. Metode yang digunakan *Analytic Hierarchy Process* (AHP). Faktor - faktor yang mempengaruhi *angel investor* dalam memberikan investasi pada perusahaan *startup* adalah faktor produk dan layanan, faktor pasar, faktor karakter dan latar belakang pendiri serta faktor kondisi keuangan. Nilai *relative factor* yang tertinggi yaitu sebesar 1,625442 pada sub faktor reputasi perusahaan pada faktor produk dan layanan. Hasil wawancara menunjukkan aktivitas dan tindakan manajemen perusahaan pada masa sebelumnya yang dinilai secara rutin serta hasil dari produk perusahaan yang memuaskan, kepercayaan publik yang baik, dan kinerja finansial perusahaan juga positif.

Kata Kunci: *Startup, Angel Investor, AHP*

Abstract

The development of startups in Indonesia in 2022 in Indonesia is increasing. A startup company is a company in the early stages of operation. Most start-up companies are looking for new and repeat business models. The risk of startup companies is higher than companies that have stable profits and market share. Therefore it is important to analyze the potential and threats in the sector. One of the key success factors for this startup is finding sufficient financial resources to develop the idea, especially in the non-revenue startup phase. Therefore startups must seek external financial sources, one of which is funding from angel investors. The purpose of this research is to get the most dominant factors that influence angel investors in determining the choice of investing in food and beverage startups. The method used is the Analytic Hierarchy Process (AHP). Factors that influence angel investors in investing in startup companies are product and service factors, market factors, character factors and the background of the founders as well as financial condition factors. The highest value of the relative factor is 1.625442 on the company's reputation sub-factor on product and service factors. The results of the interviews show that the activities and actions of the company's management in the past were evaluated regularly and the results of the company's products were satisfactory, good public trust, and the company's financial performance was also positive.

Keyword: *Startup, Angel Investor, AHP*

1. Pendahuluan

Perkembangan *startup* di Indonesia pada tahun 2022 di Indonesia semakin meningkat. Data dari *startup ranking* per tahun 2022 di Indonesia telah memiliki 2.346 *startup*. Perusahaan *startup* merupakan perusahaan pada tahap awal operasi. Sebagian besar perusahaan pemula mencari model bisnis baru dan berulang. Resiko perusahaan *startup* lebih tinggi daripada perusahaan yang memiliki laba dan pangsa pasar yang stabil. Oleh karena itu penting untuk menganalisis potensi dan ancaman di sektor tersebut. (Gurel & Sari, 2015). Salah satu sektor yang menjanjikan adalah *startup* Perusahaan makanan dan minuman. Industri makanan dan minuman mempunyai keunikan sendiri karena berhubungan langsung dengan konsumen akhir (*end customer*). Industri makanan dan minuman dituntut selalu berinovasi. Sebab, selera masyarakat sangat dinamis seiring banyaknya eksperimen yang diciptakan untuk produk makanan dan minuman yang baru.

Tujuan utama dalam berbisnis adalah menghasilkan keuangan untuk menutupi biaya perusahaan dan juga untuk pemegang saham. Sehingga setiap *startup* harus membuat model pendapatan yang ideal yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan yang menghasilkan laba dan moda yang cukup untuk investasi lanjut. Menurut *European Association of Business Angels* ada setiap 50 juta proyek baru yang diluncurkan setiap tahun (137.000 per hari) tapi 90 % dari mereka gagal. Permasalahan terjadinya kegagalan dari *startup* perusahaan tidak berkembang salah satu faktor adalah kurangnya uang untuk pengembangan lebih lanjut. Salah satu kunci faktor kesuksesan *startup* ini adalah menemukan sumber keuangan yang cukup untuk mengembangkan ide terutama dalam fase *startup* tidak menghasilkan pendapatan. Oleh karena itu *startup* harus mencari sumber keuangan eksternal (Bednár & Tarišková, 2018). Tabel 1 menunjukkan jenis umum investor dan pendanaan dimana *startup* biasa beroperasi.

Tabel 1. Investor Ekuitas Pada Awal, Tahap Awal dan Selanjutnya Dalam Pertumbuhan Perusahaan

| <i>Informal Investor</i> | | <i>Formal Investor</i> |
|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Pendiri, teman dan keluarga | <i>Angel investor</i> | Dana modal ventura |
| <i>Seed stage investments</i> | <i>Early stage investments</i> | <i>Later stage investments</i> |

Sumber (Arshida, 2012)

Angel investor adalah investor informal alami yang, tidak seperti *Ventura Capital* yang cenderung beroperasi di sektor spektrum industri yang lebih luas dan yang sebagian besar berinvestasi selama awal perusahaan tahapan (Lerner et al., 2011). Investor *Ventura Capital* mencoba untuk meminimalkan risiko yang mereka lakukan dengan membiayai *startup* pada tahap yang lebih menengah dan matang dikarenakan tahap awal merupakan tahap yang paling beresiko (Santisteban & Mauricio, 2017). *Angel investor* dalam menentukan pilihan investasinya terhadap suatu perusahaan *startup* juga mempertimbangkan faktor – faktor tertentu. Hasil dari studi literatur para *angel investor* dalam menentukan pilihan investasinya memperhatikan faktor diantaranya *people or entrepreneur*, *market or product* dan *financial* (S, 2015). Hasil penelitian lainnya pada *startup* di Vietnam hal yang menarik dari investasi menurut *angel investor* dirangkum dalam 3 kata kunci: orang, pasar dan produk (DAT, 2021). Dikarenakan pentingnya para *angel investor* bagi suatu *stratup* perusahaan yang memiliki modal terbatas pada suatu pendiri perusahaan, maka penulis melakukan penelitian faktor apa saja yang paling berpengaruh pada keputusan para *angel investor* dalam memutuskan untuk memilih investasi pada *startup* perusahaan makanan dan minuman. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif digunakan pada saat melakukan wawancara kepada pada *angel investor*. Sedangkan metode kuantitatif digunakan prosedur dalam analisis faktor yaitu melakukan pemilihan variabel menggunakan menggunakan AHP (*Analityc Hierarchy Process*). Kelebihan metode AHP ini adalah mendapatkan hasil perhitungan bobot kriteria, sehingga dapat mendapatkan kriteria apa yang tertinggi yang mempengaruhi *angel investor* melakukan investasi kepada perusahaan *startup*.

2. Metoda

2.1. Pengumpulan Data

Langkah awal yang dilakukan pada penelitian ini adalah menentukan objek penelitian yaitu *startup* makanan dan minuman di kota Banda Aceh. Langkah kedua adalah melakukan menyusun kuesioner sesuai dengan faktor – faktor yang didapat melalui hasil studi literatur dan akan disebar kepada para *angel investor* yang telah didapatkan dari hasil wawancara pada pendiri *startup* perusahaan. Pada saat survei 22 *startup* perusahaan yang berhasil dan bersedia dilakukan wawancara mengenai data investor serta 15 *startup* perusahaan yang gagal dan bersedia dilakukan wawancara data investor. Dari 37 perusahaan, 19 perusahaan investornya berasal dari *angel investor*, 10 perusahaan menggunakan bank dan 8 perusahaan berasal dari dana pribadi dan orang tua. Dalam penentuan faktor yang paling dominan pada keputusan investasi *angel investor startup* memiliki kriteria dan bobot untuk setiap faktor. Pengembangan bobot dan prioritas dalam penentuan faktor yang paling dominan pada keputusan investasi *angel investor startup* akan menjadi sebuah langkah penting untuk perusahaan agar dapat dengan mudah mendapatkan *angel investor* untuk pendanaan perusahaannya. Karena alasan tersebut, AHP dipilih di penelitian ini.

2.2. Pengolahan Data

Hasil dari setiap perbandingan berpasangan ditampilkan dalam sebuah matriks perbandingan berpasangan. Bagi masing – masing elemen pada kolom tertentu dengan nilai jumlah kolom tersebut. Hasil tersebut kemudian dinormalisasi untuk mendapatkan *vector eigen matriks* dengan meratakan jumlah baris terhadap lima kriteria. Perhitungan di atas menunjukkan *vector eigen* yang merupakan bobot prioritas keempat kriteria terhadap tujuan.

Untuk menghitung Rasio Konsistensi dengan langkah sebagai berikut :

1. Kalikan nilai matriks perbandingan awal dengan bobot
2. Kalikan jumlah baris dengan bobot
3. Menghitung λ maks dengan menjumlahkan hasil perkalian diatas dibagi dengan n
4. Menghitung Indeks konsistensi. Dalam persoalan pengambilan keputusan, penting untuk mengetahui konsistensi dari sebuah persepsi. Konsistensi dapat diukur melalui *Indeks Maximum*
5. Menghitung Rasio Konsistensi. AHP mengukur konsistensi menyeluruh dari berbagai pertimbangan melalui suatu rasio konsistensi.

Pengukuran konsistensi ini dimaksudkan untuk melihat ketidak konsistenan respon yang diberikan responden. Jika $CR < 0,1$ nilai perbandingan berpasangan pada matriks kriteria yang diberikan konsisten. Jika $CR > 0,1$ maka nilai perbandingan berpasangan pada matriks kriteria yang diberikan tidak konsisten. Sehingga jika tidak konsisten, maka pengisian nilai-nilai pada matriks berpasangan pada unsur kriteria maupun alternatif harus diulang. Menghitung bobot/ prioritas dari masing-masing variabel pada level 2 (subkriteria) dari masing – masing kriteria. Kemudian di tentukan global priority/prioritas global dengan cara mengalihkan local priority/ prioritas dari masing – masing subkriteria dengan prioritas kriteria.

Menghitung bobot/prioritas dari masing-masing variabel pada level 2 (subkriteria) dari masing – masing kriteria. Kemudian di tentukan global *priority/prioritas global* dengan cara mengalihkan *local priority/prioritas* dari masing – masing sub kriteria dengan prioritas kriteria.

3. Hasil Penelitian

3.1. Variabel Penelitian

Pada tahap awal mengidentifikasi 4 (empat) faktor yang mempengaruhi *angel investor* untuk memutuskan pilihan dalam berinvestasi yaitu produk dan layanan, pasar, kondisi keuangan dan karakter pendiri. Setiap faktor mengandung atribut, kerangka kerja ini terdiri dari 20 atribut. Pada penelitian ini menggunakan analisa kuantitatif dengan menggunakan AHP untuk menentukan tingkat signifikansi faktor yang paling mempengaruhi *angel investor* untuk memutuskan pilihan dalam berinvestasi. Untuk memperoleh data primer, metode yang dilakukan adalah dengan metode pengumpulan data survei. Dalam penelitian ini yang menjadi sampel adalah para *angel investor* dari 22 perusahaan *startup* di Kota Banda Aceh. Pertanyaan kuesioner mengenai faktor yang

mempengaruhi *angel investor* memutuskan pilihan dalam berinvestasi yang paling penting merujuk pada Tabel 2.

Tabel 3.1 Daftar Pertanyaan Kuesioner

| Kriteria | Sub Kriteria | Definisi |
|--------------------|--|--|
| Produk dan layanan | Memasuki pasar global | Kemungkinan produk memasuki pasar global dan kinerja produk |
| | Teknologinya | Biaya, periode dan kesuksesan perkembangan teknologi |
| | Korelasi dengan sektor investasi | Kesuaian perusahaan dalam menyiapkan sektor dan step investasi |
| | Nilai dari produk | Karakteristik produk/jasa, faktor keunggulan dibandingkan dengan pesaing, dan nilai proposal |
| | Inovasi | Inovasi produk /jasa dan perbedaan teknis dibandingkan dengan teknologi yang ada |
| | Reputasi perusahaan | Persepsi konsumen mengenai kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan terbaik |
| Pasar | Ancaman pesaing | Jumlah pesaing, tingkat persaingan, dan status penampilan pesaing |
| | Status keberadaan regulasi | Status keberadaan regulasi yang mempengaruhi komersialisasi dan perluasan usaha, intensitas regulasi |
| | Target pasar | Target ukuran dan skala pasar |
| | Pertumbuhan pasar | Kemungkinan pertumbuhan pasar di masa depan |
| Kondisi keuangan | Kemungkinan menciptakan pasar baru | Produk yang akan dipasarkan dapat menciptakan pasar baru |
| | Nilai dari Perusahaan Keuntungan | Periode penagihan setelah investasi Estimasi penjualan dan laba bersih yang diperoleh |
| | Tahap investasi <i>Cash flow</i> | Tahap daya tarik investasi saat ini Stabilitas arus masuk dana perusahaan dan pengeluaran |
| Karakter pendiri | Pengembalian modal | Berapa lama pengembalian modal |
| | Kesan positif pertemuan dengan investor | Investor menilai sikap pendiri perusahaan pada saat pertama bertemu tentang sikap dan perlakuan |
| | Rekam jejak pendiri | Semua hal yang telah dilakukan oleh pendiri di masa lalu, yang menunjukkan seberapa baik mereka |
| | Pengetahuan pendiri Latar belakang pendidikan pendiri Kemampuan memimpin | Pengetahuan pendiri tentang bisnis tersebut Investor melihat dari latar belakang tingkat pendidikan, dan sekolah Pendiri memiliki kemampuan untuk berpikir jangka panjang, menganalisis lingkungan bisnis, memprediksi tren masa depan, dan manage anggota |

3.2. Faktor Kriteria *Angel Investor*

Bobot AHP dihitung dengan menggunakan *Ms Excell*. Terdapat keseluruhan total 20 pertanyaan kepada 30 responden. Pada tabel 5.2 dibawah untuk nilai kelompok dari faktor kriteria yang terpenting menurut responden adalah pada kelompok faktor produk dan layanan sebesar 1,204754 kemudian pasar sebesar 1,107251 untuk kelompok faktor selanjutnya adalah karakter pendiri sebesar 1,106542 serta terakhir adalah kelompok kondisi keuangan sebesar 1,042058.

Tabel 3. Hasil Pembobotan Faktor Kesuksesan

| Kelompok | Nilai Relative Priority | Nilai Kelompok | Faktor Kriteria |
|-------------------------------------|-------------------------|----------------|---|
| Produk dan layanan | 1,569083 | 1,204754 | Memasuki pasar global |
| | 1,156519 | | Teknologinya |
| | 0,887854 | | Korelasi dengan sektor investasi |
| | 1,065679 | | Nilai dari produk |
| | 0,923945 | | Inovasi |
| | 1,625442 | | Reputasi perusahaan |
| Pasar | 0,881593 | 1,107251 | Ancaman pesaing |
| | 0,889272 | | Status keberadaan regulasi |
| | 1,231128 | | Target pasar |
| | 1,276138 | | Pertumbuhan pasar |
| | 1,258125 | | Kemungkinan menciptakan pasar baru |
| Kondisi Keuangan | 0,940385 | 1,042058 | Nilai dari Perusahaan |
| | 1,28108 | | Keuntungan |
| | 0,881593 | | Tahap investasi |
| | 1,021198 | | Cash flow |
| | 1,086037 | | Pengembalian modal |
| Karakter dan Latar Belakang Pendiri | 1,043287 | 1,106542 | Kesan positif pertemuan dengan investor |
| | 1,24978 | | Rekam jejak pendiri |
| | 1,19827 | | Pengetahuan pendiri |
| | 0,944021 | | Latar belakang pendidikan pendiri |
| | 1,097351 | | Kemampuan memimpin |

Pada faktor produk dan layanan berdasarkan hasil pembobotan merupakan faktor yang paling berpengaruh bagi *angel investor* dalam memutuskan investasinya untuk perusahaan *startup* dengan nilai *relative factor* tertinggi pada adalah faktor reputasi perusahaan. Reputasi perusahaan merupakan sumber daya yang menghasilkan keunggulan kompetitif (Pires & Trez, 2018). Hasil dari wawancara reputasi perusahaan yang baik menandakan bahwa hasil dari aktivitas dan tindakan manajemen perusahaan pada masa sebelumnya yang dinilai secara rutin serta hasil dari produk perusahaan yang memuaskan, kepercayaan publik yang baik, dan kinerja finansial perusahaan juga positif. Reputasi perusahaan yang positif merupakan nilai perusahaan dalam jangka panjang seperti kepercayaan terhadap brand dan pertumbuhan perusahaan yang baik.

Pada faktor pasar berdasarkan hasil pembobotan merupakan faktor yang paling berpengaruh bagi *angel investor* dalam memutuskan investasinya untuk perusahaan *startup* dengan nilai *relative factor* tertinggi pada adalah faktor pertumbuhan pasar. Pertumbuhan pasar adalah suatu perbandingan antara kinerja dari tahun ke tahun. Pertumbuhan pasar hanya berarti tingkat persentase (biasanya per tahun) dimana pasar bertumbuh tahun ini dibandingkan tahun lalu, atau tahun sebelumnya. Pertumbuhan pasar ditandai nilai total penjualan oleh seluruh penjualan yang ada di pasar (Naif et al., 2022). Hasil dari wawancara pertumbuhan pasar yang tinggi lebih disukai oleh investor karena pertumbuhan pasar merupakan perkembangan ukuran pada pasar sehingga memungkinkan pebisnis untuk mengembangkan bisnis pada potensi maksimal perusahaan serta memiliki potensi menghasilkan uang.

Pada faktor karakter dan latar belakang pendiri berdasarkan hasil pembobotan merupakan faktor yang paling berpengaruh bagi *angel investor* dalam memutuskan investasinya untuk perusahaan *startup* dengan nilai *relative factor* tertinggi pada adalah faktor rekam jejak pendiri. Rekam jejak pendiri perusahaan yang baik merupakan suatu keuletan, kerja keras dan tekad yang kuat yang dilakukan oleh perusahaan. Rekam jejak pendiri yang baik merupakan salah satu tolok ukur yang *angel investor* berani memberikan modal atas dasar kepercayaan pendiri perusahaan sangat baik untuk rekam jejaknya. Para *angel investor* merasa aman untuk melakukan investasinya.

Pada faktor kondisi keuangan berdasarkan hasil pembobotan merupakan faktor yang paling berpengaruh bagi *angel investor* dalam memutuskan investasinya untuk perusahaan *startup* dengan nilai *relative factor* tertinggi pada adalah faktor keuntungan. Faktor kondisi keuangan bagi perusahaan *startup* berdasarkan hasil wawancara bukanlah faktor yang paling utama. Hal tersebut dikarenakan perusahaan *startup* merupakan perusahaan baru berdiri sehingga produk yang dipasarkan dapat diterima di pasar merupakan hal yang lebih utama. Apabila produk yang dipasarkan dapat bertumbuh dengan baik maka keuntungan akan mengikuti.

3.3. Diskusi

Implikasi industri dari hasil penelitian ini adalah memberikan pandangan untuk para perusahaan *startup* agar mudah mendapatkan investor yaitu dengan membangun reputasi perusahaan yang baik, membuat produk dapat diterima dipasar dengan baik dan rekam jejak pendiri perusahaan juga harus baik. Perusahaan juga harus mempersiapkan bisnisnya dengan baik, mempersiapkan presentasi dan dokumen mengenai keuangan penjualan dan hal-hal yang menarik *angel investor*.

4. Kesimpulan

Faktor - faktor yang berpengaruh terhadap *angel investor* dalam menentukan pilihan berinvestasi pada *startup* makanan dan minuman adalah produk dan layanan, pasar, karakter dan latar belakang pendiri serta kondisi keuangan. Faktor yang paling dominan yang berpengaruh terhadap *angel investor* dalam menentukan pilihan berinvestasi pada *startup* makanan dan minuman adalah faktor reputasi perusahaan pada faktor produk dan layanan.

Daftar Pustaka

- Arshida, M. M. (2012). Critical Success Factors (CSFs) for TQM Implementation: Current Status and Challenges in Libyan Manufacturing Companies. *GSTF Journal on Business Review*, 2(1), 71–79. <https://doi.org/10.5176/2010-4804>
- Bednár, I. R., & Tarišková, I. N. (2018). Indicators of startup failure. *International Scientific Journal "Industry 4.0,"* 5(December 2017), 238–240. <https://stumejournals.com/journals/i4/2017/5/238>
- DAT, D. T. (2021). Investment Selection Criteria of Foreign Angel Investors in Startups in Vietnam. *Proceedings of the International Conference on Emerging Challenges: Business Transformation and Circular Economy (ICECH 2021)*, 196(Icech), 312–319. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.211119.030>
- Gurel, B., & Sari, I. U. (2015). Strategic Planning for Sustainability in a Start-Up Company: A Case Study on Human Resources Consulting Firm. *European Journal of Sustainable Development*, 4(2), 313–322. <https://doi.org/10.14207/ejsd.2015.v4n2p313>
- Lerner, J., Pierrakis, Y., Collins, L., & Biosca, A. B. (2011). *Venture capital performance in the UK and the US. June*.
- Naif, G. A., Nubatonis, A., Pramita, D. A., & Putra, B. (2022). *Analisis Tingkat Pertumbuhan Pasar dan Pangsa Pasar Relatif Usahatani Buah Naga di Kecamatan Insana*. 102–117.
- Pires, V., & Trez, G. (2018). Corporate reputation: A discussion on construct definition and measurement and its relation to performance. *Revista de Gestao*, 25(1), 47–64. <https://doi.org/10.1108/REG-11-2017-005>
- S, C. F. (2015). *Angel Investment as a Source of Startup Capital: A Case Study in Indonesia (Comparative Study in Jakarta and Bandung)*. 1(Simatupang 2008), 134–145.
- Santisteban, J., & Mauricio, D. (2017). Systematic literature review of critical success factors of Information Technology startups. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 23(2), 1–23.