

## ANALISIS PERBANDINGAN VALUASI STARTUP MENGGUNAKAN THE DAVE BERKUS METHOD DAN SCORECARD METHOD PADA STARTUP INMOTION

*Ni Putu Indah Pramarani*[ipramarani@gmail.com](mailto:ipramarani@gmail.com)*I Gede Juliana Eka Putra*[gedejep@primakara.ac.id](mailto:gedejep@primakara.ac.id)*I Gst. Agung Pramesti Dwi Putri*[pramesti@primakara.ac.id](mailto:pramesti@primakara.ac.id)*Program Studi Sistem Informasi Akuntansi Primakara University***ABSTRACT**

*Inmotionon is a startup that is here to offer services to fulfill all invitation needs, both printed and digital in the form of websites. Inmotionon is in a growth phase because customers and revenue have increased and new problems have begun to emerge, such as how to obtain funding to help startup development. Obtaining funding from investors requires an appropriate Startup assessment. Researchers want to analyze the valuation value of the startup Inmotioon by carrying out calculations using The Dave Berkus Method and Scorecard Method on aspects of non-financial factors, as well as comparing using which method Inmotioon has the best valuation value. The analysis results show that the valuation value of Inmotioon using The Dave Berkus Method is IDR 1,150,000,000, whereas in the calculation using the Scorecard Method it is IDR 780,000,000. These two results have shown that the valuation value by stage is in a position to have clear signs of revenue growth and profitability path because the valuation value is >Rp 500,000,000.*

**Keywords:** *The Dave Berkus Method, Scorecard Method, Startup Valuation, Comparative Analysis.*

**ABSTRAK**

*Inmotioon adalah startup yang hadir menawarkan jasa untuk memenuhi semua kebutuhan undangan baik cetak maupun digital berupa website. Inmotioon berada di fase growth karena pelanggan dan pendapatan telah berhasil meningkat dan mulai munculnya masalah baru seperti bagaimana cara memperoleh pendanaan untuk membantu perkembangan startup. Dalam memperoleh pendanaan dari investor membutuhkan penilaian Startup yang tepat. Peneliti ingin menganalisa valuasi nilai startup Inmotioon dengan melakukan perhitungan menggunakan The Dave Berkus Method dan Scorecard Method pada aspek factor non-keuangan, serta membandingkan dengan menggunakan metode yang manakah Inmotioon memiliki nilai valuasi yang terbaik. Hasil analisis menunjukkan nilai valuasi Inmotioon menggunakan The Dave Berkus Method adalah sebesar Rp 1.150.000.000, sedangkan dalam perhitungan dengan menggunakan Scorecard Method sebesar Rp 780.000.000. Kedua hasil ini telah menunjukkan bahwa nilai valuation by stage berada pada posisi memiliki tanda – tanda pertumbuhan pendapatan dan jalur profitabilitas yang jelas karena nilai valuasi >Rp 500.000.000.*

**Kata kunci:** *Metode The Dave Berkus, Metode Scorecard, Valuasi Startup, Analisis Perbandingan.*

**PENDAHULUAN****Latar Belakang**

Teknologi merupakan bidang yang sangat luas dan perkembangan teknologi saat ini semakin pesat dan canggih. Perkembangan teknologi yang pesat telah mengubah banyak aspek kehidupan manusia, termasuk cara bekerja, belajar, dan berinteraksi. Hal ini memunculkan berbagai inovasi di berbagai sektor, termasuk di dalamnya dunia bisnis. Dalam ranah bisnis, pertumbuhan teknologi telah membawa lahirnya entitas baru, seperti startup, yang memiliki potensi besar untuk

mempengaruhi pasar dengan produk dan layanan inovatifnya [1]. Startup adalah perusahaan dengan karyawan kurang dari 20 orang yang bisnisnya digital dan berkembang sangat cepat [2]. Menurut Ries, Startup adalah institusi manusia yang dirancang mengembangkan produk atau layanan di tengah ketidakpastian yang ekstrim [3]. Salah satu startup yang sedang berkembang di Bali yakni Startup Inmotioon.

Pertumbuhan startup di Indonesia, seperti halnya Startup Inmotioon yang menawarkan layanan undangan digital dan

cetak, mencerminkan tingginya minat dan potensi pasar akan solusi teknologi. Namun, kendati Startup Inmotioon telah menunjukkan perkembangan dengan jumlah pelanggan yang terus meningkat, tantangan utama yang dihadapi adalah memperoleh pendanaan untuk tahap pertumbuhan lebih lanjut. Kondisi ini menunjukkan gap antara keberhasilan bisnis dan kebutuhan akan investasi untuk mengembangkan potensi maksimal dari startup tersebut.

Dalam rangka mengatasi tantangan ini, penelitian akan fokus pada penilaian nilai perusahaan (valuasi) Startup Inmotioon dengan menggunakan The Dave Berkus Method dan Scorecard Method, terutama dalam konteks faktor non-keuangan yang mencakup latar belakang pendiri, produk, mitra, ide dasar, dan teknologi. Dua metode ini dipilih karena kesesuaiannya dengan karakteristik faktor non-keuangan yang menjadi fokus analisis.

Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengidentifikasi metode valuasi yang paling cocok dan memberikan gambaran nilai terkini dari Startup Inmotioon. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan panduan bagi para pemangku kepentingan, terutama bagi investor atau pihak yang berminat untuk berinvestasi dalam startup, serta menjadi landasan bagi pengambilan keputusan terkait pengembangan bisnis startup di masa mendatang.

Maka paper ini menyajikan "ANALISIS PERBANDINGAN VALUASI STARTUP MENGGUNAKAN THE DAVE BERKUS METHOD DAN SCORECARD METHOD PADA STARTUP INMOTIOON".

### **Permasalahan**

Berdasarkan uraian latar belakang terkait "Analisis Perbandingan Valuasi Startup Menggunakan The Dave Berkus Method Dan Scorecard Method Pada Startup Inmotioon" diatas, maka perumuskan masalah dalam makalah ini adalah:

1. Berapakah nilai valuasi startup menggunakan The Dave Berkus Method dan Scorecard Method pada Startup Inmotioon?
2. Bagaimana hasil perbandingan nilai valuasi startup dengan menggunakan The Dave Berkus Method dan Scorecard Method pada Startup Inmotioon?

### **Tujuan**

Berdasarkan uraian latar belakang dan perumusan masalah terkait "Analisis Perbandingan Valuasi Startup Menggunakan The Dave Berkus Method Dan Scorecard Method Pada Startup Inmotioon" diatas, maka tujuan dalam penulisan ini adalah:

1. Mengetahui hasil analisis nilai valuasi startup menggunakan The Dave Berkus Method dan Scorecard Method pada Startup Inmotioon.
2. Mengetahui hasil perbandingan nilai valuasi startup dengan menggunakan The Dave Berkus Method dan Scorecard Method pada Startup Inmotioon.

### **TINJAUAN PUSTAKA**

Setelah peneliti melakukan telaah terhadap beberapa penelitian, ada beberapa yang memiliki keterkaitan dengan penelitian yang peneliti lakukan serta dari tinjauan pustaka ini, peneliti dapat memperoleh wawasan mendalam tentang pendekatan-pendekatan yang telah digunakan sebelumnya.

Sejumlah penelitian sebelumnya telah menerapkan pendekatan berbeda dalam menilai nilai startup. Misalnya, Ni Wayan Sudarningsih (2019) dalam penelitiannya "Penerapan The Dave Berkus Method Untuk Menentukan Nilai Perusahaan Startup di Bromberries.com" menunjukkan hasil valuasi Bromberries.com menggunakan The Dave Berkus Method pada tahap early stage sebesar Rp 3.345.210.400 [4]. Begitu pula, Ni Putu Juli Widhiantari (2020) dalam "Analisa Valuasi Startup Menggunakan Metode The Dave Berkus Untuk Menentukan Nilai Perusahaan PT. Farmino" menemukan nilai valuasi PT. Farmino Teknologi pada tahap Early Stage sebesar Rp 1.487.682.000 [2].

Pada penelitian lain, Ni Kadek Ayu Ariastini (2022) dalam "Analisis Valuasi Startup Berdasarkan Faktor Keuangan dan Non Keuangan Pada Startup Inmotioon" menggunakan metode Scorecard Valuation untuk faktor non-keuangan dan Analisis Comparative Financial Statement untuk faktor keuangan, menemukan nilai valuasi Startup Inmotioon sebesar Rp 497.699.842,97- [5]. Begitu pula dengan penelitian Ni Putu Rani Windari (2023) dalam "Analisis Valuasi Startup Panak.id Menggunakan Scorecard Method" yang menilai Panak.id menggunakan

Metode Scorecard Valuation dan memperoleh hasil valuasi sebesar Rp 1.496.250.000 [6].

Berdasarkan mapping state of the art di atas, penulis dapat menjabarkan posisi penelitian ini sebagai berikut: 1) Dalam melakukan analisa faktor non keuangan ada beberapa elemen yang sangat mempengaruhi yaitu dilihat dari segi ide, latar belakang founder dan team, produk, marketing relationship atau partners atau dengan beberapa elemen kualitas tim, peluang pasar, kualitas produk, sarana penjualan, kematangan bisnis, kebutuhan untuk pendanaan selanjutnya, masukan pengguna/faktor lain. 2) Melakukan analisa faktor non keuangan atau kualitatif dengan menggunakan metode The Dave Berkus Method serta Scorecard Method untuk mengetahui nilai valuasi perusahaan terkini. 3) Melakukan analisis perbandingan valuasi startup yang telah dihitung menggunakan The Dave Berkus Method dan Scorecard Method dengan membandingkan hasil perhitungan akhir.

## METODE PENELITIAN

### Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, metode pengumpulan data dalam penelitian dapat dilakukan dengan beberapa cara, sebagai berikut:

1. Library Research (Penelitian Kepustakaan)  
Yaitu mengumpulkan informasi dari literatur, sumber lain yang terkait dengan masalah, membaca dan mempelajari buku untuk mengumpulkan informasi tentang start-up, review, analisis non keuangan, metode The Dave Berkus dan Scorecard dan faktor-faktor yang mempengaruhi penelitian ini untuk memberikan kontribusi terhadap penilaian nilai.
2. Field Research (Peneilitian Lapangan)  
Dengan kata lain, penulis melakukan observasi langsung di Startup Inmotioon, sedangkan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara. Wawancara adalah suatu cara memperoleh informasi dengan cara mengajukan pertanyaan dan jawaban tentang subjek pertanyaan atau kepada perantara yang mengetahui masalah subjek pertanyaan. Wawancara pada penelitian ini dilakukan kepada Yudha selaku Founder Startup Inmotioon.

### Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian analisis nilai valuasi Startup Inmotioon ini adalah:

1. Data kuantitatif adalah data yang dapat diukur atau dihitung secara langsung sebagai variabel angka atau numerik. Variabel statistik adalah atribut, karakteristik, atau ukuran yang menggambarkan suatu kasus atau topik penelitian. Penelitian ini menggunakan data kuantitatif berupa perhitungan dengan menggunakan metode The Dave Berkus dan metode Scorecard.
2. Data kualitatif adalah data naratif atau deskriptif yang menggambarkan kualitas suatu fenomena. Kualitas fenomeina biasanya tidak mudah atau tidak dapat diukur secara numerik. Seperti disebutkan sebelumnya, data kualitatif digunakan untuk penelitian kualitatif ketika subjek penelitian tidak dapat diukur dengan mudah. Data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini adalah sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, latar belakang pendiri dan tim (tim manajemen), produk, pemasaran, penjualan dan ide yang dipadukan dengan metode The Dave Berkus dan metode Scorecard.

### Sumber Data

Berbagai sumber data yang akan dimanfaatkan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Data Primer, adalah informasi yang diperoleh langsung dari obyek penelitian, baik dari perorangan (responden) maupun dari perusahaan yang mengolah data untuk kepentingan penelitian, misalnya melalui wawancara langsung dengan pihak-pihak yang teirkait dengan penelitian yang dilakukan. Contoh informasi tersebut antara lain visi, misi, struktur organisasi perusahaan dan informasi lainnya yang berkaitan dengan wawancara perusahaan.
2. Data Sekunder, yaitu informasi yang diperoleh dari teknik pengumpulan data yang mendukung data fundamental. Penelitian ini merupakan hasil literatur, buku, jurnal dan artikel, serta berbagai website

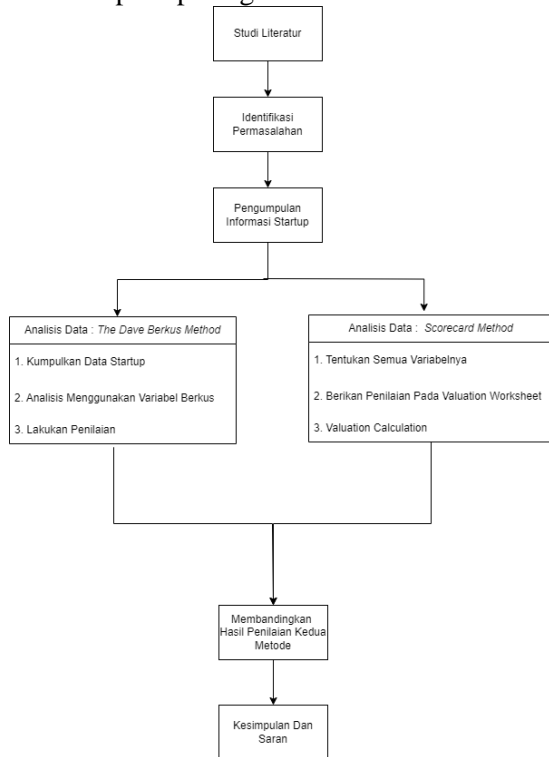
yang dapat mendukung proses penelitian ini.

### Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini mengambil data di Startup Inmotioon beralamat di Tukad Panet IV, No. 135, Desa Getasan, Kecamatan Petang, Kabupaten Badung, Provinsi Bali. Dimana waktu penelitian dimulai dari Maret 2023.

### Alur Penelitian

Alur penelitian ini dapat digambarkan secara umum seperti pada gambar berikut ini:



Gambar 3. 1 Alur Penelitian

Penjelasan Alur Penelitian:

1. Studi Literatur  
Proses pengumpulan dan analisis informasi yang bersumber dari berbagai sumber literatur yang relevan dengan topik penelitian yang akan dilakukan.
2. Identifikasi Permasalahan  
Proses mengidentifikasi masalah atau tantangan yang akan diselesaikan dalam objek penelitian ini
3. Pengumpulan Informasi StartuP  
Pengumpulann informasi startup ini bertujuan untuk mendapatkan informasi mengenai profil startup yang menjadi objek penelitian.
4. Analisis Data : The Dave Berkus Method

Melakukan analisis data menggunakan The Dave Berkus

- (1) Mengumpulkan Data Startup  
Mengumpulkan informasi atau data yang diperlukan untuk menganalisis pada tahap selanjutnya melalui tahap wawancara
- (2) Analisis Menggunakan Variabel Berkus  
Melakukan analisis menggunakan variabel berkus seperti sound idea, prototype, quality management team, strategic relationship dan sales.
- (3) Pada tahap ini, dapat melakukan penilaian sesuai dengan keadaan startup
5. Analisis Data : Scorecard Method  
Melakukan analisis data menggunakan scorecard method
- (1) Tentukan seluruh variabelnya  
Adapun variabel diantaranya : kualitas tim, peluang pasar, kualitas produk, sarana penjualan, kematangan bisnis, kebutuhan untuk pendanaan selanjutnya, masukan pengguna/faktor lain.
- (2) Berikan penilaian pada Valuation Worksheet
- (3) Melakukan valuation calculation
6. Membandingkan hasil penilaian atau valuasi kedua metode setelah melalui proses perhitungan.
7. Menyimpulkan dengan metode manakah startup akan memiliki nilai valuasi yang baik dan tinggi sehingga akan membantu menarik investor.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Perusahaan

Inmotioon merupakan sebuah startup yang lahir di Primakara University, Inmotioon sendiri bergerak dibidang jasa pembuatan undangan baik secara cetak dan online. Startup Inmotioon beralamat di Tukad Penet IV, No.135, Ds. Getasan, Kec. Petang, Kab.Badung, Prov. Bali. Inmotioon berdiri pertama kali pada tahun 2018 dengan fokus utamanya pada tahun tersebut ialah pada undangan cetak. Namun, pada awal tahun 2020 berangkat dari permasalahan seorang teman yang akan melangsungkan pernikahan mengalami kesulitan biaya dalam mencetak undangan pernikahan dan penumpukan sampah bekas plastic pembungkus undangan. Inmotioon mulai mencari ide baru dan

munculah pembuatan undangan secara online dengan harga terjangkau.

Inmotioon tentunya didirikan untuk mengatasi permasalahan bagi para customer yang akan melangsungkan kegiatan pernikahan, ulang tahun, rapat, wisuda dan lainnya dalam pembuatan undangan dengan harga yang terjangkau namun tetap dengan kualitas undangan yang terbaik. Inmotioon hadir dengan harga bervariasi serta design undangan dengan berbagai pilihan yang dapat dilihat secara langsung melalui website di [www.inmotioon.com](http://www.inmotioon.com). Dan sampai saat ini, Inmotioon telah berkembang melalui berbagai inovasi yang ada, diantaranya penambahan pilihan paket bersama MUA dan Photographer yang handal. Namun masih tetap dengan harga terjangkau dan kualitas terbaik.

**Pembahasan**

1. Nilai Valuasi Startup Inmotioon menggunakan The Dave Berkus Method

Sebagai patokan, Berkus menetapkan elemen penilaian tidak boleh melebihi \$500.000 atau sekitar Rp 7 Miliar yang kemudian akan dipadukan dengan kelima elemen nilai untuk menilai startup secara non keuangan. The Dave Berkus Method menilai kualitas atau karakteristik penting dari perusahaan startup dan mengharuskan investor untuk memperkirakan secara subjektif kontribusi nilai dari perusahaan, memberikan nilai setiap karakteristik dengan kualitas yang diharapkan dari perusahaan yang dapat disesuaikan.

Pada kasus penelitian ini, tidak ditemukannya data nilai valuasi startup perusahaan sejenis lainnya sebagai pembanding. Maka dari itu, pendekatan nilai valuasi berdasarkan stage diperlukan, pendekatan ini sering digunakan oleh perusahaan venture capital dan angel investor untuk menilai sebuah startup. Mereka memiliki aturan mengenai nilai-nilai yang telah mereka tetapkan terhadap sebuah bisnis, tergantung pada di tahap mana startup itu berada. Semakin jauh perusahaan berkembang, risiko perusahaan lebih rendah, dan nilainya jadi lebih tinggi.

Dalam Valuation By Stage akan terdapat estimasi nilai valuasi yang memiliki nilai berbeda dalam setiap stage mulai dari Rp 25.000.000 - >Rp 500.000.000, yang akan ditunjukkan pada tabel stage of development dengan lima tahapan bisnis itu berada. Sebuah

rujukan Valuation By Stage, akan terlihat seperti Tabel 4.1 Valuation By Stage.

**Tabel 4.1 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 <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.

Perhitungan dengan Valuation By Stage haruslah jelas dengan analisis dan pertimbangan pada setiap elemen yang ada. Pada penelitian ini, pada tahap pertama penulis melakukan penilaian menggunakan The Dave Berkus Method, karena tidak ada ditemukannya nilai valuasi startup perusahaan sejenis yang terpublikasi, maka untuk menentukan pre-money valuation menggunakan pendekatan valuation by stage.

Di bawah ini merupakan perhitungan valuasi Startup Inmotioon menggunakan The Dave Berkus Method pada Tabel 4.2 Penilaian The Dave Berkus Method:

**Tabel 4.2 Penilaian The Dave Berkus Method**

Parameter	Rentang Nilai	Nilai	Keterangan
<i>Idea</i>	Rp0-7.797.500.000	Rp 50.000.000	Visi dan konsep, pengembangan produk, pemasaran dan penjualan yang jelas dari Inmotioon.com
<i>Prototype/Product</i>	Rp0-7.797.500.000	Rp 200.000.000	Memiliki website Inmotioon.com
<i>Quality Management Team</i>	Rp0-7.797.500.000	Rp 100.000.000	Founder dan team yang berpengalaman di bidannnya
<i>Strategic Relationship</i>	Rp0-7.797.500.000	Rp 400.000.000	Pertumbuhan, pengembangan, dan pemeliharaan dalam jangka panjang yang menimbulkan hubungan biaya efektif dengan pelanggan, pemasok, karyawan, dan partner-partner lain
<i>Product Rollout or Sales</i>	Rp0-7.797.500.000	Rp 400.000.000	Branding dan marketing diantaranya Facebook dan Instagram
<b>Valuasi</b>		<b>Rp 1.150.000.000</b>	

2. Nilai Valuasi Startup Inmotioon menggunakan Scorecard Method

No	Weig hting	Factor and Issues	Impac t	Sco re	Total Score	Weighting	Factor	
1.	30%	<i>Strength Of The Entrepreneur and Management Team</i>						
		<i>Experience</i>						
		<i>Many years of business experience</i>	+	5	$(5+1+7+5) : 4 = 4,5$	4,5 x 30%	1,35	
		<i>Experience in this business sector</i>	++					
		<i>Experience as a CEO</i>	+++					
		<i>Experience as a COO, CFO, CTO</i>	++					
		<i>Experience as a product manager</i>	+					
		<i>Experience in sales or technology</i>	-					
		<i>No business experience</i>	---					
		<i>Willing to step aside, if necessary, for an experienced CEO</i>						
		<i>Unwilling</i>	---	1				
		<i>Neutral</i>	0					
		<i>Willing</i>	+++					
		<i>Is the founder coachable?</i>						
<i>Yes</i>	+++	7						
<i>No</i>	---							
<i>How complete is the management team?</i>								
<i>Entrepreneur only</i>	-							
<i>One competent player in place</i>	0							

No	Weighting	Factor and Issues	Impact	Score	Total Score	Weighting	Factor
		Team identified and on the sidelines	+	5			
		Competent team in place	+++				
2.	25%	<b>Size Of the Opportunity</b>					
		<b>Size Of The Target Market (Total Sales)</b>					
		<\$50 million	--	2	$(2+2) : 2 = 2$	2 x 25%	0,5
		\$100 million	+				
		>\$100 million	++				
		<b>Potential for revenues of target company in five years</b>					
		<\$20 million	--	2			
	\$20 to \$50 million	++					
	>\$100 million (will require significant additional funding)	-					
3.	15%	<b>Strength of The Product and Intellectual Property</b>					
		<b>Is The Product Defined And Developed</b>					
		Not well define, still looking a prototype	---		$(6+1+1) : 3 = 2,7$	2,7 x 15%	0,4
		Well defined, prototype looks interesting	0				
		Good feedback from potential customer	++	6			
		Orders or early sales from customer	+++				
		<b>Is the product compelling to customers?</b>					
		This product is vitamin pill	---	1			
		This product is a pain killer	++				
		This product is a pain killer with no side effects	+++				
		<b>Can this product be duplicated by the other?</b>					
		Easily copied, no intellectual property	---	1			
		Duplication difficult	0				
	Product unique and protected by trade secret	++					
	Solid patent protections	+++					
4.	10%	<b>Competitive Environment Streng of the competitors in this marketplace</b>					
		<b>Strength Of The Competitors In This Marketplace</b>					
		Dominated by a single large player	--		$(6+7) : 2 = 6,5$	6,5 x 10%	0,65
		Dominated by several players	-				
		Fractured, many small players	++	6			
		<b>Strength Of The Competitive Product</b>					
		Competitive product are excellent	--				
	Competitive product are weak	+++	7				
5.	10%	<b>Marketing, Sales, Partners</b>					
		<b>Sales channels, sales and marketing partners</b>					
	Haven't even discussed sales channels	---		6	6 x 10%	0,6	

No	Weighting	Factor and Issues	Impact	Score	Total Score	Weighting	Factor
		Key beta testers identified and contacted	++				
		Channels secure, customers placed trial orders	+++				
		No partners identified	--				
		Key partners in place	++	6			
6.	10%	Other Need for additional rounds of funding					
		None	+++		(2+6) : 2 = 4	4 x 10%	0,4
		Another Angel Round	0				
		Another Venture Capital	--	2			
		Other Factors					
		Positive other factors	++	6			
	Negative other factors	--					
<b>Extension SUM</b>							<b>3,9</b>

Berdasarkan penilaian diatas, mendapatkan extension SUM dengan angka 3,9. Dalam menentukan nilai sebuah startup menggunakan scorecard method, perlu diketahui pula nilai valuasi startup sejenis. Namun, pada penelitian ini belum ditemukannya nilai valuasi startup sejenis

dengan Startup Inmotioon yang dimana bergerak dalam bidang pembuatan undangan online. Oleh karena itu, perhitungan valuasi startup ini menggunakan pendekatan Valuation By Stage seperti Tabel 4.4 Valuation By Stage.

**Tabel 4. 4 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 <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.

Langkah selanjutnya ialah menghitung rata – rata valuasi perusahaan sejenis. Penulis mendapatkan beberapa perusahaan sejenis

seperti Tabel 4.5 Nilai Valuasi Perusahaan Sejenis.



Tabel 4. 5 Nilai Valuasi Perusahaan Sejenis

<i>Startup</i>	<b>Estimasi Nilai Valuasi</b>	<i>Stage Of Development</i>
Startup ABC	Rp 200.000.000	Memiliki produk atau <i>prototype</i>
Startup DEF	Rp 200.000.000	Memiliki produk atau <i>prototype</i>
Startup XYZ	Rp 200.000.000	Memiliki produk atau <i>prototype</i>
<b>Rata Rata Valuasi</b>	– <b>Rp 200.000.000</b>	

Setelah menghitung menggunakan Scorecard Method pada Tabel 4.3 dan dilanjutkan dengan perhitungan rata – rata valuasi perusahaan sejenis pada Tabel 4.5, selanjutnya akan melakukan perhitungan akhir. Dibawah ini merupakan perhitungan valuasi Startup Inmotioon.

Nilai valuasi = Nilai Rata – Rata perusahaan sejenis x Extension SUM  
 Nilai Valuasi = Rp 200.000.000 x 3,9 = Rp 780.000.000

**Perbandingan Nilai Valuasi Startup Inmotioon dengan Menggunakan The Dave Berkus Method dan Scorecard Method**

The Dave Berkus Method  
 Hasil analisa menggunakan The Dave Berkus Method pada perhitungan valuasi Startup Inmotioon ialah Rp 1.150.000.000

Scorecard Method  
 Hasil analisa menggunakan Scorecard Method pada perhitungan valuasi Startup Inmotioon ialah Rp 780.000.000

Analisis valuasi menggunakan The Dave Berkus Method pada Inmotioon menghasilkan nilai sebesar Rp 1.150.000.000, sementara dengan Scorecard Method nilainya adalah Rp 780.000.000. Perbedaan nilai valuasi ini mungkin terjadi saat menggunakan metode berbeda dalam menilai startup. Pentingnya pemahaman mendalam atas indikator dari kedua angka valuasi ini dalam menyelesaikan masalah yang diidentifikasi pada awal tulisan adalah krusial.

Pertama, perbedaan valuasi antara kedua metode menegaskan kompleksitas dalam menilai faktor-faktor yang mempengaruhi valuasi sebuah startup. The Dave Berkus Method berfokus pada aspek-

aspek tertentu yang memberikan nilai lebih tinggi dibandingkan dengan Scorecard Method. Faktor-faktor yang dievaluasi, seperti potensi pertumbuhan, tim manajemen, model bisnis, atau inovasi produk, bisa menjadi pembeda dalam hasil valuasi tersebut.

Dalam konteks penyelesaian masalah yang diidentifikasi, yaitu kebutuhan Inmotioon untuk mendapatkan pendanaan yang mendukung pertumbuhan startup, pemahaman atas nilai valuasi dari berbagai perspektif sangat penting. Rekomendasi untuk manajemen Inmotioon untuk kedepannya ialah:

1. Melakukan evaluasi yang lebih terperinci terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi valuasi berdasarkan kriteria dari kedua metode. Hal ini akan memberikan pemahaman lebih dalam tentang kekuatan dan kelemahan startup serta faktor-faktor apa yang menjadi penentu utama dalam valuasi.
2. Berdasarkan hasil valuasi, mengembangkan strategi yang sesuai dengan nilai yang telah dinilai, baik dari The Dave Berkus Method maupun Scorecard Method. Hal ini memungkinkan Inmotioon untuk mengoptimalkan kekuatan dan memperbaiki kelemahan dalam upaya mendapatkan pendanaan yang diperlukan.

Dengan pendekatan yang tepat dan penggunaan rekomendasi-rekomendasi ini, Inmotioon dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang nilai perusahaannya dan merencanakan langkah-langkah untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan pada awal tulisan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian ini, terlihat adanya perbedaan yang signifikan dalam penilaian valuasi untuk Startup Inmotioon. Metode valuasi yang digunakan, yakni The Dave Berkus Method dan Scorecard Method, menghasilkan nilai yang cukup berbeda. Nilai valuasi yang diperoleh dengan The Dave Berkus Method mencapai Rp 1.150.000.000, sementara dengan Scorecard Method sebesar Rp 780.000.000. Perbedaan yang cukup besar ini menunjukkan bahwa pendekatan dan faktor-faktor yang dinilai dalam proses penilaian memiliki dampak yang signifikan terhadap hasil valuasi.

Terlihat kecenderungan bahwa penggunaan The Dave Berkus Method cenderung memberikan nilai valuasi yang lebih tinggi dibandingkan dengan Scorecard Method. Hal ini menggambarkan betapa pentingnya metode penilaian yang dipilih, terutama dalam kasus valuasi perusahaan Startup. Selain itu, perbedaan hasil juga menggarisbawahi peran penting faktor-faktor non-keuangan dalam menilai nilai sebuah perusahaan, seperti aspek keunikan produk atau kualitas tim manajemen. Dari penelitian ini juga terlihat bahwa penilaian valuasi untuk sebuah Startup tidaklah sederhana. Valuasi yang mendalam dan mempertimbangkan banyak aspek perusahaan sangatlah krusial. Oleh karena itu, rekomendasi ke depan adalah untuk melakukan eksplorasi lebih lanjut dan evaluasi mendalam untuk mengidentifikasi faktor-faktor spesifik yang berdampak pada penilaian nilai perusahaan. Langkah ini dapat membantu manajemen Inmotioon merencanakan strategi yang lebih terfokus untuk pertumbuhan bisnis mereka dan mendapatkan investasi sesuai dengan nilai yang diharapkan.

## KETERBATASAN

Penilaian dalam penelitian ini dengan menggunakan The Dave Berkus Method dan Scorecard Method yang menilai faktor non – keuangan sangatlah bersifat objektif sehingga harus menganalisis dengan lebih detail.

## DAFTAR PUSTAKA

[1] A. Adhrevi and N. A. Wessiani, “Pengembangan Sistem Pengukuran

Kinerja Startup Digital pada Tahap Seed and Development dengan Pendekatan Integrated Performance Measurement System,” *J. Tek. ITS*, vol. 7, no. 1, pp. 2016–2019, 2018, doi: 10.12962/j23373539.v7i1.28632.

[2] N. P. J. Widhiantari, I. P. A. Swastika, and N. M. Estiyanti, “Analisa Valuasi Startup Menggunakan Metode The Dave Berkus Untuk Menentukan Nilai Perusahaan PT. Farmino,” *Jutisi J. Ilm. Tek. Inform. dan Sist. Inf.*, vol. 9, no. 2, p. 87, 2020, doi: 10.35889/jutisi.v9i2.497.

[3] M. A. Jaya, R. Ferdiana, and S. Fauziyati, “Analisis Faktor Keberhasilan Startup Digital di Yogyakarta Mardi Arya Jaya 1.,” *Pros. SNATIF*, vol. 4, no. 1, pp. 167–173, 2017, [Online]. Available: <https://jurnal.umk.ac.id/index.php/SNATIF/article/view/1261>

[4] N. W. Sudarningsih, N. M. Estiyanti, and I. P. Satwika, “Penerapan The Dave Berkus Method Untuk Menentukan Nilai Perusahaan Startup di,” *J. Ilmu Komput.*, vol. 15, no. 1, pp. 1–60, 2019, [Online]. Available: <http://ojs.stmik-banjarbaru.ac.id/index.php/progresif/article/view/321>

[5] J. S. Manajemen, “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 K,” vol. 14, no. 2, pp. 68–85, 2022.

[6] N. Putu, R. Windari, I. G. Juliana, E. Putra, I. G. Agung, and P. Dwi, “Analisis Valuasi Startup Panak . id Menggunakan Scorecard Method,” vol. 17, no. 1, pp. 21–32, 2023.