

PENGARUH DATA KEUANGAN DAN NON KEUANGAN PADA NILAI PERUSAHAAN (STUDI KASUS PADA STARTUP PATRIAT)

¹Komang Tri Werthi, ²Ni Luh Ayu Cherylinda Khrisdayanti

¹Sistem Informasi Akuntansi, STMIK Primakara
Jl. Tukad Badung No.135, Renon, Denpasar Sel., Kota Denpasar, Bali 80226
Telp: (0361) 8956085
komang.triwerthi@gmail.com

²Sistem Informasi Akuntansi, STMIK Primakara
Jl. Tukad Badung No.135, Renon, Denpasar Sel., Kota Denpasar, Bali 80226
Telp : (0361) 8956085
Lindagegg@gmail.com

ABSTRACT

Technological developments influence on technological progress in the world of IT (Information Technology), which is also growing rapidly. This resulted in the company is required to meningkatkan its business excellence strategy. This strategy can be achieved either by improving the internal conditions of the company, namely by improving the management strategy, with emphasis on the market for the product, focus, market share and profits, as well as by external expansion. Behind these strategies is most important is how the company determines the value of the company and do business over the company's valuation. There is also information that is not written, namely through the interviews to the directors or officers of the company designated for that activity is corporate secretary. This information is very important because it is the views and projections about the company in the future. The end result of the valuation is a value that is always compared with the price in the market. In addition to commercial enterprises, enterprise IT (Information Technology) or Startup also need menghitung value of the company. Company IT (Information Technology) or pengembangannya startup companies that are engaged in IT (Information Technology), one of which is Patriarch. Patriarch is a company engaged in the sale of splint shaped puzzle making it easier for medical personnel in the process of supplying and installation. Patriarch in its development requires investment funding from investors. Patriarch need to know the business value of startupnya, so startup Patriarch can easily tell the investor the amount of funds needed at this time.

Keywords: Startup, Company Value, Financial, Non-Financial.

ABSTRAK

Perkembangan teknologi berpengaruh pada kemajuan teknologi dalam dunia IT (*Information Technology*). Hal ini menuntut perusahaan untuk meningkatkan strategi keunggulan usahanya. Strategi ini dapat dicapai baik dengan memperbaiki kondisi internal perusahaan, yaitu dengan memperbaiki strategi pengelolaan, dengan penekanan pada *market for product, focus*, pangsa pasar dan laba, maupun dengan melakukan ekspansi eksternal. Dibalik strategi-strategi tersebut yang paling penting adalah bagaimana perusahaan menentukan nilai perusahaan dan melakukan *business valuation* atas perusahaan. Ada juga informasi yang tidak tertulis yaitu melalui hasil interview kepada direksi atau pejabat perusahaan yang ditunjuk untuk aktifitas tersebut yaitu *corporate secretary*. Informasi ini sangat penting karena merupakan proyeksi perusahaan tentang perusahaan di masa mendatang. Hasil akhir dari valuasi merupakan sebuah nilai yang selalu diperbandingkan dengan harga yang terjadi di pasar. Selain perusahaan komersil, perusahaan IT (*Information Technology*) atau Startup juga perlu menghitung nilai perusahaannya. Perusahaan IT (*Information Technology*) atau startup yaitu perusahaan yang pengembangannya bergerak dibidang IT (*Information Technology*), salah satunya yaitu Patriat. Patriat yaitu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan bidai yang berbentuk *puzzle* sehingga memudahkan tenaga medis dalam proses penyediaan dan pemasangannya. Patriat dalam pengembangannya memerlukan investasi pendanaan dari investor. Patriat perlu mengetahui nilai bisnis dari startupnya, dengan begitu startup patriat dapat dengan mudah memberitahukan kepada investor jumlah dana yang dibutuhkan saat ini.

Kata kunci: *Startup, Nilai Perusahaan, Keuangan, Non-Keuangan, Studi Kasus*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi berpengaruh pada kemajuan teknologi dalam dunia IT (*Information Technology*). Hal ini menuntut perusahaan untuk meningkatkan strategi perusahaan. Strategi ini dapat dicapai baik dengan memperbaiki kondisi internal perusahaan, yaitu dengan memperbaiki strategi pengelolaan, dengan penekanan pada *market for product, focus*, pangsa pasar dan laba, maupun dengan melakukan ekspansi eksternal.

Dibalik strategi-strategi tersebut yang paling penting adalah bagaimana perusahaan menentukan nilai perusahaan dan melakukan *business valuation* atas perusahaan. *Business Valuation* menurut teori adalah penilaian suatu perusahaan, yang merupakan tindakan atau proses kegiatan untuk sampai pada suatu pendapat atau perkiraan tentang *value* dari suatu perusahaan atau suatu penyertaan dalam perusahaan tersebut.

Nilai perusahaan adalah nilai pasar aset dikurangi dengan utang lancar. Teori yang paling diperlukan ketika investor melakukan investasi salah satunya yaitu teori valuasi. Teori valuasi membahas mengenai valuasi atas aset yang diinvestasikan dimana aset yang

diinvestasikan bisa berupa aset riil dan aset finansial. Penilaian kedua aset tersebut memiliki karakteristik yang berbeda. Aset finansial merupakan aset yang menyatakan bahwa aset memiliki aset riil atau hak yang lain. Investor atau juga analis yang melakukan valuasi harus lebih dulu mengumpulkan semua informasi yang diperlukan.

Informasi yang diperlukan merupakan informasi yang tertulis dan umumnya mengenai masa lalu yang bisa didapatkan dari perusahaan yaitu laporan keuangan yang telah diaudit akuntan publik. Ada juga informasi yang melalui hasil interview kepada direksi atau pejabat perusahaan yang ditunjuk untuk aktifitas tersebut yaitu *corporate secretary*. Informasi ini sangat penting karena merupakan proyeksi perusahaan tentang perusahaan di masa mendatang. Informasi terus berkembang maka perusahaan juga harus peka terhadap perubahan valuasinya, sehingga valuasi yang dilakukan bisa menghasilkan data yang terbaru terkait dengan perusahaan.

Selain perusahaan komersil, perusahaan IT (*Information Technology*) atau Startup juga perlu menghitung nilai

perusahaannya untuk mempermudah investor dalam memberikan investasi pendanaan kepada perusahaan. Perusahaan IT (*Information Technology*) atau startup yaitu perusahaan yang pengembangannya bergerak dibidang IT (*Information Technologi*), salah satunya patriat.

Patriat yaitu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan bidai yang berbentuk *puzzle* sehingga memudahkan tenaga medis dalam proses penyediaan dan pemasangan alat bidai. *Puzzle splint* merupakan satu-satunya inovasi yang menerapkan prinsip interkoneksi antar unitnya menggunakan velcro.

Velcro merupakan suatu terobosan yang terinspirasi dari kekuatan cengkaman tokay (*geckow*) pada lingkungan yang selanjutnya disebut sebagai sistem *Hook and Loop*. Keuntungan dari menggunakan sistem interkoneksi ini membuat proses pemasangan menjadi sangat fleksibel dan cepat. Patriat dalam pengembangannya memerlukan investasi pendanaan dari investor. Patriat perlu mengetahui nilai bisnis dari startupnya. Berdasarkan permasalahan ini maka dirasa perlu untuk menganalisis pengaruh data keuangan dan non keuangan pada

startup untuk mengetahui nilai bisnis startup.

2. KAJIAN TEORI DAN HIPOTESIS

Perusahaan Digital

Perusahaan digital adalah suatu perusahaan yang hampir seluruh hubungan bisnis penting dari organisasi dengan pelanggan, para pemasok dan karyawan dimungkinkan dan dijumpai secara digital. Ada empat system utama yang bisa menggambarkan pengertian mengenai perusahaan digital :

1. Sistem manajemen rantai persediaan, berfungsi mengotomasi hubungan antara pemasok dengan perusahaan.
2. Sistem manajemen hubungan pelanggan, mencoba untuk mengembangkan suatu sudut pandang yang terpadu atas semua bentuk relasi dengan pelanggan yang dimiliki oleh perusahaan.
3. Sistem enterprise, menciptakan system informasi perusahaan secara terintegrasi untuk mengkoordinasi proses internal pokok yang menyangkut perusahaan.
4. Sistem manajemen pengetahuan, berfungsi menciptakan, mengambil alih, menyimpan dan

menyebarkan pengetahuan dan keahlian perusahaan.

Menurut Baringer dalam Chrismas (2007), perusahaan Startup dapat dikategorikan berdasarkan tipe usahanya, yakni:

1. *Salary-substitute Firm*

Adalah perusahaan yang didirikan dengan tujuan mencari penghidupan yang diperkirakan tingkatnya setara dengan gaji apabila Entrepreneur bekerja pada perusahaan. Contohnya adalah para pedagang alat-alat elektronik dan pengusaha restoran kecil, yang menikmati laba sebagai penghasilan dimana besar laba yang mereka peroleh tersebut kurang lebih sama dengan gaji level eksekutif.

2. *Lifestyle firm*

Adalah perusahaan yang didirikan berdasarkan hobi atau kegemaran tertentu yang dimiliki seseorang kemudian diimplementasikan dalam sebuah usaha. contoh usaha tipe ini adalah perusahaan florist, salon kecantikan, dan bengkel modifikasi mobil.

3. *Entrepreneurial Firm*

Adalah perusahaan yang mampu menciptakan inovasi, yakni produk atau

jasa yang baru, cara berproduksi yang baru, pricing yang inovatif, maupun inovasi dalam model bisnisnya. Perusahaan dengan konsep franchise seperti McDonal's mungkin adalah hal yang biasa di masa sekarang.

Faktor Pendukung Berkembangnya Startup

Setiap bisnis pasti memiliki factor-faktor yang mendukung keberlangsungan bisnis tersebut. Seperti halnya bisnis Startup ini yang semakin berkembang karena didukung oleh : Potensi pasar masyarakat Indonesia yang besar, Masyarakat Indonesia yang mulai melek teknologi dan Kualitas tim founder bisnis Startup yang kreatif, serta, adanya dukungan pemerintah dan juga investor-investor besar yang dapat memberikan bantuan dana untuk pengembangan bisnis Startup tersebut.

Valuasi Startup (*Startup Valuation*)

Seperti halnya perusahaan komersil pada umumnya, startup juga harus mengetahui berapa nilai valuasi perusahaannya. Menurut Stephen R. (2014) hal ini berguna untuk menentukan berapa harga yang harus dibayar investor apabila startup menjual perusahaannya, seberapa besar presentase kepemilikan saham investor

dan startup yang perlu disepakati sebelum investasi terjadi.

Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan merupakan persepsi investor terhadap perusahaan, yang sering dikaitkan dengan harga saham. Harga saham yang tinggi membuat nilai perusahaan juga tinggi. Memaksimalkan nilai perusahaan sangat penting artinya bagi suatu perusahaan, karena dengan memaksimalkan nilai perusahaan berarti juga memaksimalkan kemakmuran pemegang saham yang merupakan tujuan utama perusahaan. Nilai perusahaan merupakan persepsi investor terhadap tingkat keberhasilan perusahaan yang sering dikaitkan dengan harga saham. Harga saham yang tinggi membuat nilai perusahaan juga tinggi.

Nilai perusahaan yang tinggi akan membuat pasar percaya tidak hanya pada kinerja perusahaan saat ini namun juga pada prospek perusahaan di masa depan. Nilai perusahaan dalam penelitian ini didefinisikan sebagai nilai pasar, seperti halnya penelitian yang pernah dilakukan oleh Nurlela dan Islahuddin (2008), karena nilai perusahaan dapat memberikan kemakmuran pemegang saham secara maksimum apabila harga saham

perusahaan meningkat. Semakin tinggi harga saham, maka semakin tinggi kemakmuran pemegang saham. Untuk mencapai nilai perusahaan umumnya para pemodal menyerahkan pengelolaannya kepada para profesional. Para profesional diposisikan sebagai manajer ataupun komisaris.

Jenis-jenis Nilai Perusahaan

Menurut Gitman (2003), terdapat beberapa jenis nilai perusahaan, yaitu : Nilai Likuiditas (*Liquidation Value*), Nilai Kelangsungan Usaha, Nilai Buku (*Book Value*), Nilai Pasar (*Market Value*), dan Nilai Intrinsik (*Intrinsic Value*)

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian studi kasus pada perusahaan Startup Patriat pada periode 2015-2016. Metode analisis data menggunakan analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisa kuantitatif dalam penelitian ini adalah analisa laporan keuangan. Laporan keuangan perusahaan di analisa dengan analisis rasio (rasio profitabilitas, rasio likuiditas, rasio *leverage* dan rasio aktivitas) dan analisis arus kas. Analisis kualitatif dalam penelitian ini adalah menganalisis faktor-faktor non keuangan yang menentukan nilai perusahaan (Sugiono, 2013).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kompetitor

Patriat di lihat dari segi kompetitornya dibidang industri lebih unggul. Saat ini hanya patriat yang menjual bidai patah tulang yang berbentuk puzzle splint yang menggunakan system hook & loop. Beberapa competitor patriat di bidang industri : (1) PT Gesunde Medicalindo Persada distributor sekaligus toko aneka alat kesehatan dan alat medis standar rumah sakit, (2) Mulia Gemilang Spalk bergerak dibidang pembuatan spalk khususnya untuk spalk penahan infus untuk anak-anak namun Mulia Gemilang Spalk juga menyediakan spalk tangan dan kaki. Mulia Gemilang Spalk telah mensuplai beberapa Rumah Sakit Pemerintah dan swasta di Pulau Jawa dan luar Pulau Jawa.

Investor dan Tahap Pendanaan

Patriat sudah berjalan selama 1 (satu) tahun dan berada pada tahap awal pendanaan. Patriat sudah mendapat pendanaan dari 2 investor yaitu Kemenristekdikti dan Inotek. Dana dari investor tersebut dipergunakan patriat untuk menambah modal untuk pembuatan bidai dan pengembangan patriat. Investor dalam pemberian dananya kepada patriat ikut mengontrol

dan membina patriat dalam pengembangannya. Karena sudah mendapatkan pendanaan sebelumnya maka dana tersebut juga membantu startup ini untuk meningkatkan valuasi untuk meningkatkan *confidence* para investor untuk menilai startup tersebut.

Hak Cipta / Hak Paten

Velcro merupakan suatu terobosan yang terinspirasi dari kekuatan cengkaman tokay (*geckow*) pada lingkungan yang selanjutnya disebut sebagai sstem *Hook and Loop*. Keuntungan menggunakan system interkoneksi ini membuat proses pemasangan menjadisangat fleksibel dan cepat. Keunggulan lainnya yang tidak ada pada bidai konvensional adalah kapabilitas untuk sterilisasi dang penggunaan berulang. Patriat telah memiliki sistem hook & loop yang di patenkan. Hak paten ini termasuk dalam salah satu kekayaan patriat dan digunakan patriat sebagai salah satu jaminan dalam mendapatkan pendanaan dan sebagai angunan dalam sistem penyaluran kredit perbankan.

Konsumen

Patriat telah memiliki lebih dari 20 konsumen, dseperti : Siloam Hospitals, Rumah Sakit Bali Jimabaran, Tol Bali Mandara, BIMC Hospital Nusa Dua, dan Rumah Sakit Kasih Ibu.

4.1.2. Proyeksi Laporan Laba Rugi

Pada tabel di bawah ini menjelaskan laporan laba rugi:

Proyeksi Laporan Laba Rugi					
RATE PERTUMBUHAN	10%	10%	10%	10%	
	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Revenue	120,000,000	132,000,000	145,200,000	159,720,000	175,692,000
Cost of Goods Sold	21,960,000	24,156,000	26,571,600	29,228,760	32,151,636
Gross Profit	98,040,000	107,844,000	118,628,400	130,491,240	143,540,364
Operational Expense	20,000,000	22,000,000	24,200,000	26,620,000	29,282,000
Salary Expense	30,000,000	33,000,000	36,300,000	39,930,000	43,923,000
Marketing Expense	10,000,000	11,000,000	12,100,000	13,310,000	14,641,000
Net Profit	38,040,000	41,844,000	46,028,400	50,631,240	55,694,364
Total Net Profit	232,238,004				
Valuation	144,201,529				

Berdasarkan asumsi proyeksi laporan laba rugi diatas, dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Revenue Rp. 120.000.000, dibuat berdasarkan revenue yang di peroleh oleh patriat selama 1 tahun pertama.
2. Cost of Good Sold Rp. 21.960.000 = Rp.60.000 x 366pcs, didapat berdasarkan produksi puzzle splint selama 1 tahun.

3. Gros Profit Rp. 98.040.000 = Rp. 120.000.000 - Rp. 21.960.000

4. Orepational Expense, Salary expense dan Marketing Rp. 60.000.000, di dapat berdasarkan pengeluaran biaya patriat selama 1 tahun pertama.

5. Net Profit Rp. 38.040.000 = Rp. 98.040.000 - Rp. 60.000.000

6. Valuation Rp. 144.201.529, di dapat dengan menggunakan rumus :

$$\text{Value Today} = \frac{(\text{Estimated value in year})^n}{(1 + \text{Target return})^n}$$

Rasio Profitabilitas

$$\begin{aligned}
 \text{Gross Margin} &= \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}} \\
 &= \frac{98,040,000}{120,000,000} \\
 &= 82\% \\
 \\
 \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Net Income}}{\text{Sales}} \\
 &= \frac{38,040,000}{120,000,000} \\
 &= 32\%
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan rasio profitabilitas tersebut diatas, dapat dinyatakan bahwa:

1. Bahwa setiap Rp1,- (satu rupiah) penjualan mampu menghasilkan laba kotor sebesar 82%. Semakin tinggi profitabilitasnya berarti semakin baik. Gross profit margin sangat dipengaruhi oleh HPP, sebab semakin kecil HPP semakin besar gross profit margin yang dihasilkan.
2. Apabila gross profit margin selama suatu periode tidak berubah, sedangkan net profit marginnya mengalami penurunan, berarti biaya meningkat relative besar dibandingkan dengan peningkatan penjualan.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan observasi, wawancara dan analisa data. Patriat sudah berjalan

selama 1 (satu) tahun dan sudah mendapat pendanaan dari 2 investor yaitu Kemenristekdikti dan Inotek. Patriat merupakan perusahaan yang bergerak dibidang kesehatan khususnya dalam penjualan bidai patah tulang yang berbentuk puzzle splint yang berbasis teknologi.

Patriat merupakan satu-satunya startup yang berkonsentrasi dalam bidang kesehatan khususnya dalam penjualan bidai patah tulang yang berbentuk puzzle splint. Selain menjadi satu-satunya startup dibidangnya, Patriat juga telah memiliki system yang sudah di patenkan yaitu system hook & loop. Selama 1 (satu) tahun berdirinya, patriat telah dipercaya oleh lebih dari 20 (dua puluh) lebih rumah sakit dan perusahaan swasta di Bali, yang kedepannya akan memperluas pasar dan jalur distribusinya di luar kota seperti Mataram dan Surabaya. Patriat merupakan startup yang sedang berkembang dan saat ini membutuhkan pendanaan dari investor untuk pengembangan startupnya. Penulis menggunakan multiplier dalam analisis data keuangan dan non keuangan Patriat untuk mengetahui nilai perusahaan, penulis berharap dapat memudahkan *founder* dalam mendapat pendanaan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Patriat adalah satu-satunya startup Indonesia yang mempunyai inovasi dalam hal kesehatan khususnya dalam penjualan bida patah tulang berbentuk puzzle splint yang berdiri sejak tahun 2015. Startup Patriat memiliki produk dengan keunggulan yang mudah digunakan dan menyediakan ukuran bidai yang sesuai dengan tubuh atau lokasi fraktur (patah tulang) dan memiliki sistem perekat hook & loop (Velcro) dan dapat dipakai berulang-ulang.

Patriat sekarang telah memiliki lebih dari 20 konsumen dari pihak rumah sakit maupun perusahaan swasta. Startup Patriat telah menargetkan memperluas pangsa pasarnya sampai keluar kota seperti Surabaya dan Mataram.

Patriat sudah berjalan selama 1 (satu) tahun dan sudah mendapat pendanaan dari 2 investor yaitu Kemenristekdikti dan Inotek yang digunakan untuk pengembangan produk yang dibuat. Startup Patriat mempunyai team yang ahli dibidangnya masing-masing dan pendiri patriat adalah seorang doktor lulusan Universitas Udayana (UNUD) yang mempunyai keahlian dalam

bidang patah tulang dan kemampuan *leadership*

Startup Patriat telah memiliki hak cipta untuk sistem *hook & loop* yang digunakan untuk melindungi sehingga hanya patriat yang bisa menggunakan sistem tersebut dan bisa digunakan sebagai salah satu jaminan dalam mendapatkan pendanaan dan sebagai angunan dalam sistem penyaluran kredit perbankan.

1. Jika dilihat dari jenis nilai perusahaan, Patriat termasuk dalam nilai perusahaan kelangsungan usaha, yang jika dijual sebagai operasi usaha yang berlanjut.
2. Setelah dibuatkan proyeksi laporan keuangan selama 5 tahun kedepan bahwa Startup Patriat mempunyai valuasi sebesar Rp. 144,201,529.
3. Faktor -faktor yang mempengaruhi valuasi Patriat yaitu faktor keuangan yang dapat dilihat dari proyeksi laporan laba rugi dan analisis rasio profitabilitas. Walaupun baru berjalan selama 1 tahun tetapi proyeksi untuk tahun-tahun berikutnya sangat bagus, karena bisa dipastikan pendapatan Patriat akan terus meningkat setiap tahunnya.

DAFTAR PUSTAKA.

- Christmas, SM 2007, 'Starup Category', *The Journal of enterpreneur*, Vol. 01, No.12, pp. 34-41.
- Fama, FE 1970, 'Efficient Capital Markets : A Review of Theory and Empirical Works', *The Journal of Finance*, Vol. 25, No. 2, pp. 28-30.
- Gitman, LJ 2003, 'Principles of Manajerial Finance', International Edition, 10th edition, Pearson Education, Boston
- Harahap, SS 2001. '*Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*', Raja Grafindo Persada, Jakarta, Indonesia.
- Nurlela, R & Islahuddin 2008, 'Pengaruh Corporate Social Responsibility Terhadap Nilai Perusahaan dengan Prosentase Kepemilikan Manajemen Sebagai Variabel Moderating', Simposium Nasional Akuntansi XI Pontianak, Indonesia, 14-19 April.
- Sugiyono 2013, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D. Alfabeta, Bandung, Indonesia.
- Sofyan, S 2004, '*Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*', Raja Grafindo Persada, Jakarta, Indonesia.
- Stephen RP, 2014. '*Foundeer's Pocket Guide: Startup Valuation*', Kindley Publisher, USA.