

PENGEMBANGAN UMKM & PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN INDONESIA MELALUI PENGUATAN PERAN *ANGEL INVESTOR*

Rochiyati Murniningsih

Email: rochiyati.murni@gmail.com

Fakultas Ekonomi - Universitas Muhammadiyah Magelang

Sebagian besar Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia bergerak dalam usaha informal dan dengan jiwa wirausahawan yang masih sangat rendah. Usaha informal ini bercirikan antara lain tidak berbadan hukum, tidak *bankable*, tidak ada pencatatan keuangan, tidak ada kontrak tertulis, *cash-basis*, tidak ada standarisasi, tergantung kesehatan perorangan serta tidak tersentuh pajak resmi. Kondisi tersebut menjadikan kewirausahaan di Indonesia terancam jika terus mengalami *pembiaran* oleh berbagai pihak. Rintangan terbesar wirausahawan adalah *equity gap*, kekurangan jaminan dan jejak rekam yang diperlukan untuk mendapatkan pendanaan institusional atau investasi dari pemberi modal usaha. Oleh karenanya peran *angel investor* sangat penting untuk mengisi kesenjangan (*equity gap*) tersebut. Penguatan peran *angel investor* dilakukan dengan membina strategi maupun formalisasi usaha mitranya, serta bekerja sama merencanakan bisnis UMKM yang berkelanjutan (*sustainable competitive advantage*). Pengembangan UMKM dan kewirausahaan di Indonesia juga bisa dilakukan *angel investordengan* mempertemukan antara pengusaha mikro yang mempunyai banyak ide bisnis, baik melalui *basic loan financing*, sistem bagi hasil, saham (*convertible debt*), maupunroyalty dari produk UMKM.

Kata kunci: *kewirausahaan, angel investor, equity gap, sustainable competitive advantage*

1. PENDAHULUAN

Berdasarkan data Kementerian Negara Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah (UKM), UKM mampu menopang 56,7 persen dari total pendapatan nasional, serta mempekerjakan 79 juta orang. Pada tahun 2010, diketahui bahwa UKM terdiri dari 51.3 juta unit usaha menyerap tenaga kerja hampir 90,9 juta orang. Peranan UKM terhadap PDB Nasional juga cukup besar, sebesar Rp 2.609 triliun (55,6%) dan menyumbang devisa sebesar Rp 183,8 triliun (20%). Data tersebut menunjukkan UKM bisa menjadi tulang punggung perekonomian nasional. Masalahnya, meskipun UKM disadari berperan penting dalam perekonomian nasional, namun kondisi UKM masih belum kuat sehingga belum

mampu berkiprah dalam persaingan global yang semakin ketat. Banyak UKM yang beroperasi di lingkungan *turbulen* dan berhadapan dengan tantangan-tantangan baru, seperti perubahan permintaan pelanggan, perkembangan produk-produk inovatif yang sangat cepat dan mengambil keuntungan dalam pencarian peluang-peluang baru. Dalam jangka panjang, hal tersebut akan berdampak pada kekurangmampuan UKM dalam meningkatkan kinerja organisasi dan membangun *sustainable competitive advantage*. Oleh karenanya dalam agenda pemberdayaan UKM harus ditujukan pada upaya peningkatan kemampuan UKM agar mampu *survive*, tumbuh dan bersaing baik dalam pasar domestik maupun pasar internasional.

Berkaitan dengan peran penting UKM, ditemukan fakta bahwa jumlah wirausahawan UKM di Indonesia masih sangat rendah - hanya mencapai 0,18% dari total populasi. Bila dibanding dengan negara lainnya seperti Singapura yang memiliki wirausaha sebesar 7,2% dari total populasi, Malaysia 2,1%, Korea Selatan 4%, Thailand 4,1%, dan Amerika Serikat 11,5%. Rhenald (2011) berpendapat suatu negara bisa tumbuh dengan baik kalau dua persen (2%) penduduknya adalah wirausaha. Oleh karenanya perlu upaya maksimal dan dibutuhkan *insentif* untuk pengembangan wirausahawan, serta semestinya memerlukan kebijakan yang komprehensif dalam segala bidang. Wirausahawan yang kini semakin jadi profesi pilihan, masih butuh dukungan untuk terus berkembang, salah satunya kebutuhan akan sentuhan dari *angel investor*. Wirausahawan sukses tidak hanya dapat berkontribusi secara finansial, namun juga harus mampu *creating value* melalui inovasi yang dijalankannya.

Wirausahawan ini harus memiliki gagasan besar dan mimpi yang tinggi, melalui bisnis yang mereka kembangkan. Kondisi dapat terpecahkan dengan kehadiran angel investor. Perlu program kewirausahaan yang lengkap dan menyeluruh untuk mengidentifikasi, memasangkan dan menghubungkan para wirausahawan dan *Angel investor* dapat mendorong pertumbuhan UKM sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia.

Angel Investor adalah seorang individu, baik profesional atau pun pensiunan, memiliki dana yang cukup dan tertarik untuk memberikan modal untuk wirausaha muda dengan tujuan lebih dari sekedar balik modal atau memperoleh keuntungan, misalnya ketertarikan pada sektor usaha tertentu yang sedang diminati saat ini, atau ingin memberikan kesempatan pada generasi wirausahawan baru. Selain dana, angel investor juga memberikan saran mengenai manajerial, berbagi pengalaman dan membuka akses networking mereka kepada wirausahawan. *Angel investor* melalui fungsi *angel investment*-nya juga dituntut untuk memberikan bimbingan dan jejaring guna membantu pengembangan usaha dari pengusaha tahap kecil dan medium, dan bukan hanya memberikan investasi dana. Bimbingan dan dana merupakan hal penting yang diperlukan oleh usaha kecil dan menengah, yang merupakan pendorong dalam peningkatan lapangan kerja, dan merupakan bagian penting dalam pengembangan ekosistem wirausaha. Jika dibandingkan dengan Amerika Serikat, peran Angel Investor di Indonesia masih terpaut jauh. Berdasarkan Angel Market Analysis 2010 yang dilakukan oleh *Center for Venture Research University of New Hampshire*, di

Amerika Serikat jumlah *Angel Investor* yang aktif di tahun 2010 mencapai 265.400 orang.

Meski di Indonesia jumlah *angel investor* masih sedikit, potensi pertumbuhannya di Indonesia bukanlah sebuah hal mustahil. Saat ini terdapat 6% dari total populasi orang kaya di Indonesia yang berpotensi menjadi *angel investor* (Nagy, 2011). Potensi *angel investor* dari orang Indonesia yang masuk usia pensiun sekitar 30% (Andy, 2012). *Angel Investor* ini diharapkan bisa menjadi solusi atas beragam problem kebutuhan. Di Indonesia, *angel investor* belum bisa dipertemukan dengan perusahaan atau bisnis baru dengan lebih mudah. Hal ini akibat ketiadaan pusat informasi atau database yang merangkum berbagai *angel investor* . Sementara di luar negeri terutama di Amerika Serikat, sudah banyak ditemui berbagai situs yang mewadahi perusahaan baru yang sedang membutuhkan dana. Situs-situs tersebut misalnya KillerStartup, YouNoddle, dan sebagainya. Keberadaan sebuah jembatan yang memfasilitasi kedua belah pihak tentu sangat dibutuhkan untuk perkembangan dunia entrepreneurship Indonesia di masa datang. (Ciputraentrepreneurship, 2011).

Menurut Rhenald (2011), wirausahawan di Indonesia sebagian besar bergerak di sektor informal. Usaha informal ini di antaranya tidak berbadan hukum, tidak *bankable*, tidak ada pencatatan keuangan, tidak ada kontrak tertulis, *cash-basis*, tidak ada standarisasi, tergantung kesehatan perorangan dan tidak tersentuh pajak resmi. Oleh karenanya muncul pernyataan bahwa UMKM Indonesia berjalan tanpa rencana tertulis bahkan tanpa *business plan*. Sebagian besar UMKM di Indonesia tidak berbadan hukum, tidak memiliki sistem

manajemen yang mumpuni, tidak *bankable* meskipun bisnisnya *cukup bankable*, tidak memiliki standarisasi, serta tidak memiliki pajak.

Berdasar latar belakang di atas, paper ini berupaya mengajukan analisis perlunya program kewirausahaan yang lengkap dan menyeluruh untuk mengidentifikasi, memasang dan menghubungkan para wirausahawan dan *angel investor* yang bertujuan untuk menciptakan bisnis yang berkesinambungan dan sukses, sehingga dapat mendorong pertumbuhan UKM sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia.

2. KAJIAN PUSTAKA

Keunggulan Bersaing Berkelanjutan (*Sustainable Competitive Advantage*)

Porter (1990) mengatakan bahwa persaingan adalah inti dari keberhasilan atau kesuksesan perusahaan. Persaingan menentukan aktivitas-aktivitas yang tepat yang dapat berkontribusi pada kinerja perusahaan, sehingga SCA dianggap sebagai jantungnya kinerja perusahaan. Winfrey, Michalisin dan Acar (1996) juga mengatakan bahwa SCA menggambarkan fenomena penting dalam bisnis. SCA suatu perusahaan dipengaruhi oleh arena persaingan, posisi perusahaan dalam arena dan sumberdaya perusahaan. Arena persaingan digambarkan secara luas atau sempit sebagai lingkungan bisnis, industri, segmen industri atau produk.

Berdasarkan sudut pandang teori berbasis sumberdaya (*resourced based theory*) terdapat empat karakteristik yang dibutuhkan untuk menghasilkan SCA yaitu nilai, kelangkaan, sulit ditiru dan sumberdaya yang melekat pada organisasi.

Selanjutnya Barney & Clark (2007) mendefinisikan keunggulan bersiang sebagai kemampuan untuk menciptakan nilai ekonomik secara relatif.

Konsep Kewirausahaan (*entrepreneurships*)

Karakteristik perusahaan kewirausahaan (*entrepreneurial firm*) adalah “perusahaan yang melakukan inovasi pasar produk, mengambil usaha yang agak beresiko, dan mengedepankan inovasi proaktif untuk mengalahkan para pesaing (Miller, 1983). Selanjutnya Lumpkin dan Dess (1996) memasukkan dua dimensi tambahan yaitu kecenderungan untuk bertindak secara otonomi dan agresif kepada persaingan. Wiklund (1999) berpendapat bahwa orientasi kewirausahaan merupakan proses yang berbasis pada perusahaan dimana tindakan proaktif, inovatif dan pengambilan resiko oleh perusahaan dapat dipengaruhi oleh sejumlah aktor yang berada di dalam dan di luar perusahaan, sehingga tindakan tersebut meletakkan kewirausahaan dalam suatu *framework* manajemen.

Angel Investor

Angel investor memiliki beberapa perbedaan dari investor pada umumnya. Seorang angel investor biasanya dapat dikenali dari karakteristik sebagai berikut:

- a) Biasanya seorang angel investor ialah seorang entrepreneur, wirausahawan, pebisnis yang sudah berpengalaman.
- b) Seorang angel investor cenderung memilih perusahaan atau bisnis yang masih dalam tahap perkembangan awal.
- c) Seorang angel investor tidak perlu bekerja terlalu keras.
- d) Lokasi investasi yang dipilih seorang angel investor biasanya bergantung pada perhatian atau fokus yang ia berikan.

- e) Kontrak yang digunakan angel investor lazimnya lebih sederhana.
- f) Pemantauan setelah investasi dilakukan oleh angel investor secara aktif dan terlibat penuh.
- g) Tingkat pengembalian dana sering bukan menjadi fokus utamanya.

Angel investor sendiri dapat dikelompokkan menjadi lima kategori dasar:

1. Malaikat korporasi:

Secara tipikal yang disebut sebagai malaikat korporasi ialah para manajer senior yang telah diberhentikan karena pemutusan hubungan kerja massal atau yang telah mengajukan masa pensiun lebih awal dari yang seharusnya. Selain menerima uang tunai, seorang entrepreneur dapat meyakinkan malaikat korporasi untuk mengisi posisi sejumlah manajemen senior seperti dalam pengembangan bisnis.

2. Malaikat entrepreneur:

Jenis ini merupakan tipe yang paling banyak ditemukan. Sebagian besar dari mereka memiliki dan menjalankan bisnis-bisnis yang sangat sukses. Karena investor-investor ini memiliki sumber pendapatan lainnya dan mungkin mempunyai kekayaan besar dari pemberian umum atau pembelian parsial, mereka bersedia mengambil risiko yang lebih besar dan menanamkan modal lebih banyak. Cara terbaik untuk bertransaksi dengan jenis malaikat ini ialah sebagai peluang yang bersinergi. Malaikat entrepreneur jarang melihat perusahaan yang berada di luar disiplin ilmu atau keahlian mereka serta akan berpartisipasi dalam beberapa investasi saja dalam sekali waktu. Investor seperti ini hampir selalu duduk sebagai anggota dalam dewan direksi tetapi

sangat jarang menerima tugas-tugas manajemen. Mereka akan melaksanakan investasi yang berskala sedang dan menanamkan modal dalam jumlah yang lebih besar seiring dengan perkembangan perusahaan.

3. Malaikat yang antusias:

Sebagian besar malaikat antusias berumur 65 tahun atau bahkan lebih, yang meraih kekayaan secara mandiri dari keberhasilan yang diraih dalam bisnis yang dimulai sendiri. Bagi mereka, berinvestasi merupakan sebuah hobi. Sebagai konsekuensinya, mereka umumnya tidak berperan dalam manajemen dan jarang sekali meminta untuk ditempatkan dalam dewan. Dikarenakan mereka ikut serta dalam begitu banyak perusahaan, ukuran investasi mereka juga cenderung lebih kecil.

4. Malaikat manajemen mikro:

Manajer mikro merupakan investor yang amat serius. Beberapa dari mereka terlahir kaya raya, tetapi mayoritas memperoleh kekayaan melalui usaha mereka sendiri. Sayangnya, warisan ini membuat mereka menjadi berbahaya. Sebagian besar dari manajer mikro ini telah berhasil membangun perusahaan, sehingga mencoba untuk *memaksakan* taktik yang berhasil bagi mereka dan bagi perusahaan portfolio mereka. Meskipun mereka tidak menuntut sebuah peran manajemen yang aktif, manajer mikro biasanya meminta sebuah posisi dalam dewan direksi. Jika bisnis tidak berjalan baik, mereka akan mencoba membawa masuk manajer baru.

5. Malaikat profesional:

Istilah ‘profesional’ dalam konteks ini merujuk kepada pekerjaan investor, seperti dokter, pengacara, dan dalam beberapa kasus langka, akuntan. Malaikat profesional suka untuk berinvestasi dalam perusahaan yang menawarkan sebuah produk atau jasa yang berkaitan dengan pengalaman mereka. Mereka jarang sekali menuntut posisi dalam dewan direksi, tetapi mereka bisa berubah menjadi kurang menyenangkan saat keadaan menjadi sulit dan meyakini bahwa sebuah perusahaan berada dalam masalah bahkan sebelum benar-benar mengalaminya. Malaikat profesional akan berinvestasi dalam beberapa perusahaan sekaligus.

Menurut Garson (2011), investors bisa dikelompokkan berdasar kemauan menginvestasikan (membeli perusahaan) serta perhitungan tinggi-rendahnya resiko yang akan diterima menjadi 3, yakni :

- a.** *Angel investors*, tipe investor seperti biasanya mencari “perusahaan relatif baru” yang mau berjalan, harapannya dia tidak terlampau banyak membenamkan uangnya untuk pembelian dan bersedia “menanggung resiko” yang lebih besar. Tipe investor seperti ini biasanya, masih tetap meminta wirausahawan (sebagai pelaku bisnis) untuk tinggal dan mengoperasikan bisnis ini. Apakah sang pelaku akan diberi saham atau “digaji”, tergantung perjanjian yang disepakati.
- b.** *Venture Capitalists*, tipe investor mau membeli sedikit lebih tinggi daripada angel investors, tapi biasanya investors seperti ingin “menguasai” sepenuhnya dalam operasional. Investors tipe ini inginnya mengontrol proses bisnis,

investor ingin Anda hanya “duduk di meja” sebagai pengawas. Tapi uang pembelian yang Anda terima dari tipe investor ini lumayan besar.

- c. *Private Equity/Investment Companies*, tipe investors seperti ini biasanya tidak segan mengeluarkan uang untuk membeli dan memberi harga terbaik. Investors tipe ini biasanya melakukan pembelian bercorak “akuisisi sepenuhnya”. Biasanya perusahaan yang dibelinya, perusahaan yang sudah berjalan dengan baik, dan sudah menghasilkan profit “tinggi”.

Analisis tentang *angel investor* dalam paper ini sangat erat dengan konteks sosial dimana ada ketertambatan perusahaan dalam jejaring sosial. Gulati, Nohria dan Zaheer (2000) menyatakan bahwa faktor sosial yang dihasilkan dari ketertambatan perusahaan dalam konteks sosial, memungkinkan perusahaan untuk dapat mengakses sumberdaya yang tersedia di antara mereka. Jejaring sosial dianggap sebagai sumber dari penciptaan nilai sumberdaya dan kapabilitas yang diperluas melintasi batas-batas perusahaan. Di sisi lain, jejaring sosial mendukung kepercayaan dan mengurangi biaya transaksi dalam berbagai cara, yaitu jejaring memungkinkan perusahaan untuk mengumpulkan informasi berharga dari mitra lainnya, memungkinkan calon mitra untuk mengidentifikasi dan belajar mengenai kapabilitas dari masing-masing mitra.

Pemikiran mengenai hubungan wirausahawan (khususnya *start up*) dan *angel investor* jika dilihat dari prespektif modal sosial bisa diangkat dari penelitian Janney dan Dess (2006). Mereka menyatakan bahwa wirausahawan tertambat ke dalam jejaring relasi yang dapat mengimbangi resiko memasuki

bisnis baru. Anggota dalam relasi bisnis mendapatkan akses khusus pada informasi dan peluang-peluang untuk menanggulangi ketidakpastian. Simpson, Siguaw dan Baker (2001) juga menyatakan bahwa faktor relasional sebagai faktor potensial yang mempengaruhi aktivitas penciptaan nilai. Faktor relasional tersebut adalah aktivitas-aktivitas yang membantu mengembangkan dan memelihara pertukaran relasional yang sukses, seperti komitmen, komunikasi, kerjasama, berbagi nilai etika, rasa percaya, frekuensi kontak dan profesionalisme.

3. PEMBAHASAN

Hasil penelitian mengungkapkan bahwa 87 persen UMKM kesulitan mengakses perbankan. Kondisi tersebut menciptakan *equity gap* yang menyebabkan UKM tidak mampu mempertahankan dan menumbuhkan bisnisnya. Banyak wirausahawan informal juga diakibatkan karena tidak adanya bimbingan menjadi usaha formal. Selain juga mereka kekurangan modal untuk naik kelas, dan biaya formalisasi usaha yang mahal sekitar Rp 20-400 juta, misal untuk mengurus akte notaris membutuhkan biaya sekitar 10 juta, AMDAL butuh biaya 50 juta serta izin usaha yang terlalu banyak dan mahal. Kondisi ini menjadi kesempatan yang sangat tepat bagi *angel investor* memberikan kontribusinya.

Menurut Rhenald (2011), Indonesia butuh 1,2 juta *angel investor* untuk mendukung wirausaha. Rhenald mendefinisikan *angel investor* atau investor informal sebagai orang kaya Indonesia yang menyediakan modal untuk wirausaha muda, biasanya disertai saham, investasi dana sendiri, bisa dalam kelompok *angel* atau perorangan. Potensi *angel investor*, sekitar 4.000-6.000 di Inggris, 258.000 potensi *angel investor* di Amerika Serikat, dan di Indonesia

terdapat satu juta potensi *angel investor* dengan kontribusi sekitar Rp 5 juta - 2 miliar. Terminologi “*angel investor*” bisa didefinisikan sebagai seorang individu yang memiliki kekuatan finansial dan bersedia untuk memberikan suntikan dana bagi sebuah perusahaan baru. Beberapa *angel investor* sering bergabung dan membentuk sebuah jaringan tersendiri untuk saling berbagi penelitian dan memperkuat modal investasi mereka. *Angel investor* berperan cukup vital dalam sebuah perusahaan terutama bagi perusahaan baru yang ingin bertahan dan berkembang menjadi lebih besar.

Saat ini permodalan untuk wirausaha yang tersedia hanya kelas mikro Rp 1-5 juta, dan kelas makro di atas Rp 500 juta. Kondisi tersebut menjadikan kehadiran *angel investors* sangat penting. Wirausahawan bisa naik kelas karena terfasilitasi dengan baik, dari segi permodalan maupun bimbingan dari *angel investor* sebagai mentor. Untuk itulah seorang entrepreneur harus jeli melihat keberadaan seorang *angel investor*.

Penguatan Peran *Angel Investor* dalam Pengembangan Kewirausahaan

Fakta yang ada di Indonesia, *angel investor* belum bisa dipertemukan dengan perusahaan atau bisnis baru dengan lebih mudah. Hal ini akibat ketiadaan pusat informasi atau database yang merangkum berbagai *angel investor*. Sementara di luar negeri terutama di Amerika Serikat, sudah banyak ditemui berbagai situs yang mewadahi perusahaan baru yang sedang membutuhkan dana. Situs-situs tersebut misalnya KillerStartup, YouNoddle, dan sebagainya. Keberadaan sebuah jembatan yang memfasilitasi kedua belah pihak tentu sangat

dibutuhkan untuk perkembangan dunia entrepreneurship Indonesia di masa datang. (Ciputraentrepreneurship.com)

Keberadaan angel investor, berbeda dengan bank, VC dan PE (John, 2012) terutama karena investor jenis ini melangkah sebagai “individu” saat berinvestasi di suatu usaha. Selain itu, dalam konteks jejaring sosial - *angel investor* berperan seperti teman atau keluarga. Sementara VC, PE dan bank memiliki jarak dengan entrepreneur. Apalagi posisi *start up* yang masih baru dalam bisnis, tidak memiliki dana sendiri dan belum terbukti secara riil menghasilkan keuntungan. Perbedaan lainnya juga bisa dilihat dari sisi jumlah uang yang diinvestasikan, karena resiko maka bank, VC atau PE belum mau berinvestasi di bisnis *start up*, di sisi lain *angel investor* mau menginvestasikan uangnya senilai US \$ 50.000 sd US\$ 200.000. Tiap angel investor memiliki spesialisasi bisnis yang berbeda, oleh karenanya untuk memudahkan proses seleksi perlu suatu forum atau asosiasi *angel investor* (misal; di Singapura dengan SPRING). Kelompok ini bisa menyasar start up di dalam negeri maupun luar negara lain.

Contoh angel investor di Indonesia: Putera Sampoerna Foundation (PSF) mendirikan “Mekar” sebuah portal bagi entrepreneurship dan investor yang berperan sebagai fasilitator bertemunya investor dengan pewirausaha. Sejak beroperasi awal 2011, Mekar sudah menjalin 2.000 wirausahawan, 300 calon *angel investor* serta memfasilitasi 25 perjanjian investasi. Fasilitasi tadi dinyatakan telah membuka 146 lapangan pekerjaan yang merupakan efek langsung (*direct job*) dengan efek lanjutan 1:5 setiap direct job memunculkan 5

pekerjaan baru. Efek lanjutan bisa terkait pemasok bahan baku atau karena skala wirausaha yang meningkat. Melalui pendekatan *online*, setiap calon investor maupun wirausaha harus mengisi daftar isian yang tersedia dalam situs. Daftar isian ini akan menjadi indikator kunci dalam proses perijodohan wirausahawan dengan *angel investor*.

Portal dari asosiasi tadi kan meminta investor untuk mengisi sektor bisnis, lokasi, nilai investasi yang disalurkan serta pemaparan profitabilitas yang diinginkan. Sedangkan wirausahawan harus memaparkan sektor industri, ide atau bisnis yang akan digeluti, lokasi serta estimasi profitabilitas selama satu tahun. Selanjutnya perlu proses data dari kedua belah pihak, bila ditemukan kecocokan kemudian dipertemukan (tahap *pre-deal*). Kunci dari tahap ini adalah pengenalan karakter dan *chemistry* antara pemodal dengan wirausahawan.

Ada dua exit strategy yang bisa dipakai *angel investor*:

- a) Pembayaran pinjaman pokok ditambah bunga dikali durasi perjanjian
- b) Pembagian keuntungan (*profit sharing*) dalam waktu tertentu

informal ini bercirikan antara lain tidak berbadan hukum, tidak *bankable*, tidak ada pencatatan keuangan, tidak ada kontrak tertulis, *cash-basis*, tidak ada standarisasi, tergantung kesehatan perorangan serta tidak tersentuh pajak resmi. Kondisi tersebut menjadikan kewirausahaan di Indonesia terancam jika terus mengalami *pembiaran* oleh berbagai pihak. Rintangan terbesar wirausahawan adalah *equity gap*, kekurangan jaminan dan jejak rekam yang diperlukan untuk mendapatkan pendanaan institusional atau investasi dari pemberi modal usaha. Oleh karenanya peran *angel investor* sangat penting untuk mengisi kesenjangan (*equity gap*) tersebut. Penguatan peran *angel investor* dilakukan dengan membina strategi maupun formalisasi usaha mitranya, serta bekerja sama merencanakan bisnis UMKM yang berkelanjutan (*sustainable competitive advantage*). Pengembangan UMKM dan kewirausahaan di Indonesia juga bisa dilakukan *angel investor* dengan mempertemukan antara pengusaha mikro

yang mempunyai banyak ide bisnis, baik melalui *basic loan financing*, sistem bagi hasil, saham (*convertible debt*), maupun *royalty* dari produk UMKM.

5 Hal yang Harus Diketahui tentang Angel Investor

5 Hal yang Harus Diketahui tentang Angel Investor

Jumat, 05 Agustus 2011 06:50

Jika usaha rintisan Anda tengah mencari seorang *angel investor*, pikirkan apakah cukup masuk akal untuk menampilkan rencana Anda kepada sekelompok orang dan berasumsi bahwa setidaknya satu dari mereka akan menyetujuinya? Pada kenyataannya, menemui banyak *angel investor* di berbagai tempat dengan *pitch* atau presentasi yang sama ialah salah satu pendekatan yang kurang produktif.

Berikut ini adalah 5 hal utama yang harus diketahui untuk menemukan *angel investor* yang tepat bagi usaha rintisan Anda:

Angel investor berinvestasi untuk orang lebih sering daripada berinvestasi untuk ide. Itu berarti mereka harus mengenal Anda atau seseorang yang mereka percayai yang benar-benar mengetahui pribadi Anda (melalui perkenalan yang hangat misalnya). Untuk mendapat kredibilitas yang maksimal, mulailah bangun jaringan untuk investor potensial agar hubungan yang kokoh dan dekat terbina beberapa bulan sebelum mereka berinvestasi. Mereka juga lebih menyukai *entrepreneur* yang berpengalaman dalam mendirikan usaha, dan berpengalaman dalam bidang usaha yang menjadi bidang gerak usahanya. Model bisnis Anda bisa saja menarik tetapi jika Anda masih hijau dalam arena ini, permintaan investasi Anda bisa jadi tidak disetujui. Dalam kasus ini, Anda membutuhkan seorang mitra yang memiliki pengetahuan yang mendalam tentang bidang usaha dan jejak rekam dalam membangun usaha.

Sebuah *business plan* yang lengkap selalu dibutuhkan. Mungkin teman dan keluarga akan memberikan uang pada Anda tanpa adanya *business plan* tetapi para *angel investor* mengharapkan sebuah rencana yang 'nyata'. Semua investor profesional mengetahui bahwa *entrepreneur* yang memulai sebuah usaha tanpa rencana tertulis hampir selalu akan gagal. Jangan lupa untuk secara jelas menyusun sebuah permasalahan yang Anda ingin pecahkan melalui usaha Anda, sebelum Anda memberikan solusinya secara mendetail. Jelaskan dengan baik tentang model usaha dan *exit strategy* Anda sehingga investor akan mengetahui bagaimana Anda akan mendapatkan laba dan bagaimana dan kapan mereka akan mendapatkan uang mereka kembali.

Angel investor ingin terlibat secara langsung dengan tim usaha Anda. Ini berarti bahwa mereka secara umum hanya tertarik dalam peluang lokal. Itu tidak akan membantu Anda memecahkan masalah atau mengurangi beban masalah Anda dengan mengirim *email* secara membabi buta dan menindaklanjuti 60 ribu orang investor di seluruh penjuru dunia. Jika memang tidak ada investor di daerah Anda yang tertarik atau berpengalaman dalam jenis usaha Anda, Anda bisa saja pindah ke daerah di mana lebih banyak investor berpengalaman dalam bidang tersebut. Sebuah isu yang relevan dengan ini ialah besarnya investasi yang Anda butuhkan. *Angel investor* cenderung untuk membatasi besarnya investasi individu paling besar yaitu 250 ribu dollar AS atau di bawahnya. Dan bahkan dalam kelompok-kelompok yang jarang mereka pertimbangkan permintaannya karena jumlahnya mencapai satu juta dollar AS. Jika Anda membutuhkan lebih banyak, Anda harus fokus kepada wilayah *venture capital*.

Perkiraan keuangan dan peluang dalam bidang usaha tersebut. Investor tidak akan membantu orang yang tidak berusaha gigih atau tidak mau berpijak pada kenyataan. Inilah beberapa aturan bakunya. Proyeksi pemasukan tahun kelima Anda lebih baik antara 20 hingga 100 juta. Jumlah dana yang kecil menandakan pengembalian yang kecil pula dan jumlah besar biasanya tidak kredibel. Kedua Anda membutuhkan pasar yang besar dan berkembang untuk mengkompensasi risiko pendanaan yang tinggi. Aturan ini termasuk proyeksi peluang yang melebihi miliaran dollar dengan setidaknya persentase pertumbuhan yang mencapai dua digit. Jumlah yang lebih kecil bisa dengan mudah digunakan untuk pendanaan usaha yang realistis sekaligus menguntungkan tetapi biasanya kurang menarik investor.

Bidang usaha dan karakter Anda harus benar-benar bersih. Sektor usaha tertentu memiliki tingkat kegagalan yang tinggi dan biasa dihindari oleh investor kebanyakan. Hal ini meliputi jasa makanan, ritel, konsultan, bekerja di rumah dan telemarketing. Selain itu, jangan mengharapkan antusiasme investor untuk situs judi, situs porno, *gaming*, atau bisnis penagihan utang. *Angel investor* juga orang biasa. Mereka mengharapkan kita mengerti motivasi mereka, menghargai waktu mereka dan menunjukkan integritas Anda dalam setiap langkah. Mungkin mereka tidak akan merespon dengan baik terhadap taktik penjualan yang terlalu ambisius, informasi yang berlebihan, atau suap.

Jika Anda ditolak untuk pertama kali, jangan menyerah. Dan jangan berharap mendapatkan sebuah jawaban untuk alasan penolakan dari kebanyakan *angel investor*. Mungkin mereka akan berkata pada Anda untuk menghubungi Anda nanti, setelah Anda menyelesaikan produk Anda, mendapatkan beberapa pelanggan atau mencapai prestasi lain.

(*Akhilis)

Sumber: <http://ow.ly/5VEnp>

4. PENUTUP

Berisi penjelasan latarbelakang keterbatasan, pemecahannya, dan kemungkinan pengembangan penelitian ke depan

5.DAFTAR PUSTAKA

Shahin, A. 2008. *Servqual and Model of Service Quality Gaps: a Framework for Determining and Prioritizing Critical Factors in Delivering Quality Services*.<http://classshares.student.usp.ac.fj/TS401/SERVQUAL/Servqual.pdf>.

Diakses tanggal 3 Agustus 2008.

Wiklund, Johan. 2009. The Sustainability of The Entrepreneurial Orientation – Performance Relationship , *Entrepreneurships Theory and Practise*. Fall. Pp 37-48.

Garson, Jack. 2011. *How to Build A Business and Sell It for Millions*

Barney, Jay B.and Delwyn N Clark. 2007. *Resource Based Theory: Creating and Sustaining Competitive Advantage* , Oxford University Press Inc. New York.

Miller, D. 1983. The Correlates of Entrepreneurship in Three Type of Firm, *Management Science*, Vol 29 No7, pp 770-791

Winfrey, Frank L. Michael D Michalisin dan William Acar .1996. The paradox of Competitive Advantage, *Strategic Change* , Vol 5, pp.199-209

Rhenald (2011

John, 2012??

Lumpkin. G T, and Gregory G Dess .1996, Claryfying the Entrepreneurial Orientation Construt and Linking it to Performance, *Academy of Management Review*, Vol 21. No1, pp. 135-172A

Gulati, Ranjay. Nitin Nohria, and Akbar Zaheer. 2000. Strategic Networks, *Strategis Management Journal*. Vol 21. Pp 203-215

Janney, Jay J, and Gregory G. Dess .2006, The Risk Concept for Entrepreneurs Reconsidered: New Challenges to The Conventional Wisdom, *Journal of Business Venturing*, Vol 21., pp 385-400

Simpson, Penny M, Judy A Siguaw, and Thomas L. Baker, 2001. A Model of Value Creation: Supplier Behaviour and Their Impact on Reseller Perceived Value, *Industrial Marketing Management*, Vol 30,pp 119- 134

Nagy, 2011).

(Andy, 2012).