

ANALISIS VALUASI STARTUP WARKOP DJAJA ABADI DENGAN METODE *THE DAVE BERKUS*

Edward Peter Kurniawan, I Gst. Agung Pramesti Dwi Putri, I Made Dwi Hita Darmawan

Informatika, Universitas Primakara

135 Jalan Tukad Badung 80226 South Denpasar Bali, Indonesia

edo.buattugas@gmail.com

ABSTRAK

Pertumbuhan startup di Indonesia yang meningkat dari tahun ke tahun. Dilansir dari Kompas.com, Berdasarkan peringkat startup dunia, Indonesia memiliki 2.492 startup per 10 Mei 2023. Hal ini, menempatkan Indonesia sebagai negara yang terbesar ke-6 di dunia. Penelitian ini melakukan analisis valuasi pada sebuah startup di Bali yang bernama Warkop Djaja Abadi. Warkop Djaja Abadi merupakan startup yang bergerak di bidang makanan dan minuman dengan keunggulan berbahan dasar biji kopi lokal Bali. Valuasi dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui nominal nilai perusahaan yang dapat dijadikan sebagai acuan dalam negosiasi pendanaan antara pemilik dan investor. Selain itu, valuasi juga penting dilakukan sebagai bahan evaluasi performa perusahaan. Metode valuasi yang digunakan pada penelitian ini adalah The Dave Berkus Method yang menilai 5 Elemen penting perusahaan berdasarkan faktor non keuangan. 5 Elemen penting perusahaan yang di gunakan pada The Dave Berkus Method adalah Sound Idea, Prototype, Quality Management Team, Strategic Relationship dan Product Rollout. Berdasarkan penilaian yang telah dilakukan, nilai valuasi Warkop Djaja Abadi yang di dapat melalui perhitungan dengan metode The Dave Berkus adalah sebesar Rp. 3.274.950.000. Hasil ini menunjukkan bahwa perlu adanya peningkatan pada setiap elemen sehingga dapat mendekati ambang maksimal yaitu Rp. 7.797.500.000. Dengan skor 0,42 pada pendekatan *Valuation By Stage*, Warkop Djaja Abadi menunjukkan pondasi yang kuat dan potensi untuk berkembang.

Kata kunci : *Valuasi, Startup, Metode The Dave Berkus, Warkop Djaja Abadi*

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan startup di Indonesia yang meningkat dari tahun ke tahun. Dilansir dari Kompas.com, Berdasarkan peringkat startup dunia, Indonesia memiliki 2.492 startup per 10 Mei 2023. Hal ini, menempatkan Indonesia sebagai negara yang terbesar ke-6 di dunia [1].

Indonesia telah memiliki startup - startup besar seperti Kopi Kenangan, Gojek dan lain sebagainya yang menjadi inspirasi bagi pengusaha - pengusaha muda Indonesia untuk mendirikan startup mereka.

Menurut Neil Blumenthal salah seorang CEO Perusahaan fashion, menyebutkan bahwa startup merupakan bisnis yang bekerja untuk menyelesaikan permasalahan di mana memiliki solusi tidak jelas dan kesuksesan tidak dapat dipastikan [2].

Startup umumnya dikaitkan dengan penggunaan teknologi dalam memecahkan masalah. Namun hal ini tidak mengharuskan sebuah startup sebagai perusahaan teknologi karena startup sendiri hanya memanfaatkan teknologi dalam menjalankan bisnisnya.

Berdasarkan data International Coffee Organization (ICO), Tingkat pemanfaatan kopi di Indonesia mencapai rekor tertinggi pada periode 2020/2021, dimana Indonesia menjadi konsumen kopi terbesar ke-5 di dunia [3].

Hal ini menunjukkan tingginya minat masyarakat dalam mengkonsumsi kopi dan besarnya peluang sebuah startup di industri makanan dan minuman khususnya kopi untuk berkembang di Indonesia.

Salah satu startup yang sedang bertumbuh di Bali yakni startup Warkop Djaja Abadi. Startup Warkop Djaja Abadi merupakan startup yang beroperasi dalam industri di bidang makanan dan minuman khususnya kopi. Berdasarkan wawancara dengan CEO dari Warkop Djaja Abadi, startup ini telah didirikan sejak awal tahun 2020. Warkop Djaja Abadi menyediakan makanan dan minuman yang memiliki harga kompetitif dengan tujuan untuk mampu menyasar berbagai lapisan ekonomi masyarakat.

Dalam membangun sebuah startup, terdapat permasalahan umum yang dapat menjadi penyebab kegagalan startup. Hal dan persentase penyebab kegagalan sebuah startup yaitu tidak adanya kebutuhan pasar (48%), kurang pendanaan (29%), komposisi tim tidak tepat (23%), kalah dalam kompetisi (19%), harga atau biaya tanggungan (18%), produk tidak ramah pengguna (17%), produk tanpa model bisnis (17%), pemasaran yang buruk (14%), mengabaikan pelanggan (14%), waktu peluncuran produk tidak tepat (13%), kehilangan passion (9%), ekspansi gagal (9%), tidak ada pendanaan atau ketertarikan dari investor (8%), masalah hukum (8%), tidak menggunakan jaringan (8%), burnout (8%), kurangnya kemampuan untuk pivot (7%) [4].

Valuasi merupakan salah satu hal penting untuk dilakukan sebuah startup bertujuan sebagai indikator potensi pertumbuhan, kemampuan mendapatkan pendanaan, dan daya tarik bagi calon investor atau mitra bisnis. Menurut OCBC (2022), Valuasi merupakan hal vital terutama bagi perusahaan yang ingin berkembang dalam bisnis [5].

Karena akan membantu meningkatkan potensi terjadinya kolaborasi dengan pihak lain.

Menurut Skynova (2022), 47% startup yang gagal menyebutkan kurangnya pendanaan atau investor sebagai penyebab utama kejatuhan mereka [6].

Warkop Djaja Abadi berencana untuk melakukan peningkatan terhadap bisnis, namun memerlukan pendanaan untuk memenuhi segala keperluan operasional mereka. Untuk itu diperlukan nilai valuasi sebagai komponen penting untuk menarik minat investor dalam melakukan pendanaan. Dalam perhitungan valuasi startup diperlukan perhitungan menyeluruh, hal ini dapat dilakukan dengan menerapkan sebuah metode kualitatif yaitu metode The Dave Berkus. The Dave Berkus merupakan salah satu teknik untuk mengevaluasi atribut dan fitur menonjol dari manajemen organisasi. Metode ini melakukan penilaian dengan menggunakan 5 elemen diantaranya ide dasar startup, prototipe, manajemen tim, hubungan strategis dan pemasaran dengan rentang nilai yang sudah ditentukan.

Adapun inspirasi dari penelitian ini didapat dari penelitian - penelitian sebelumnya, penelitian terdahulu dengan metode serupa dilakukan oleh Widiyanti dan Swastika dengan judul "Analisa Valuasi Startup Menggunakan Metode The Dave Berkus untuk Menentukan Nilai Perusahaan PT. Farmindo". Pada penelitian ini didapatkan hasil perhitungan valuasi post money perusahaan di fase awal senilai Rp. 1.487.682.000, melalui hasil perhitungan post-money valuation ini dapat disimpulkan nilai esensial karena jika valuasi berikutnya dilakukan dan pertumbuhan bisnis sesuai dengan tujuan awal, sebagai landasan fundamental perusahaan untuk menarik investasi dan investor sehingga akan mempengaruhi harga saham dari Perusahaan [7].

Penelitian kedua dilakukan oleh Nugraha dengan judul "Analisa Valuasi Startup Vokamo.com" penelitian ini menggunakan metode balance scorecard. Hasil analisis aspek keuangan dan aspek non keuangan dengan pendekatan metode Analisis Data Kuantitatif melalui analisa komparatif Laporan Keuangan adalah sebesar Rp. 1.403.996.620 kemudian didapatkan dengan pendekatan Scorecard Valuation dan Valuation Worksheet sebesar Rp. 2.165.000.000 [8].

Maka dari itu, nilai valuasi Startup vokamo.com adalah menyatukan nilai kuantitatif dan kualitatif yaitu Rp. 3.568.996.620. Dari hasil analisis valuasi tersebut, Startup Vokamo.com dapat mengetahui acuan perusahaan untuk mendapat investasi dan juga dasar investor dalam melakukan investasi terhadap perusahaan yang memberi dampak pada harga saham perusahaan.

Dalam valuasi startup, terdapat berbagai metode yang dapat diterapkan. Namun terkait penelitian ini karena adanya keterbatasan akses pengumpulan data keuangan, maka peneliti akan menganalisis data kualitatif faktor non keuangan. Adapun faktor non-

keuangan yang di analisis adalah ide dasar, produk, team, mitra, dan penjualan. Sehingga metode yang memiliki karakteristik yang sesuai untuk digunakan untuk penelitian ini adalah The Dave Berkus Method. Metode ini adalah teknik yang dapat difungsikan untuk menghitung nilai karakteristik utama perusahaan atau bisnis [9].

Sesuai dengan latar belakang yang telah di jelaskan, peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian berjudul "Analisis Valuasi Startup Warkop Djaja Abadi dengan Metode The Dave Berkus". Dengan harapan bahwa penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi Warkop Djaja Abadi untuk mengetahui valuasi dan memperoleh pendanaan yang diperlukan untuk pertumbuhan bisnis mereka. Selain itu, mampu memberikan wawasan dan panduan bagi startup-startup lain dalam menggunakan metode The Dave Berkus untuk mengetahui valuasi mereka sebagai acuan dalam proses penggalangan dana..

2. TINJAUAN PUSTAKA

Penelitian ini berfokus pada penerapan The Dave Berkus Method untuk menilai valuasi perusahaan startup, dengan menekankan pada faktor non-keuangan, seperti ide, latar belakang pendiri dan tim, produk (analisis situs dan web), serta hubungan pemasaran. Analisis dilakukan menggunakan pendekatan valuation by stage, mengingat sifat subjektif dari metode ini.

The Dave Berkus Method adalah salah satu pendekatan valuasi startup yang berfokus pada faktor non-keuangan. Metode ini dikembangkan oleh Dave Berkus, seorang investor kawakan, dan digunakan untuk menilai startup tahap awal yang belum memiliki pendapatan signifikan [10].

Dalam metode ini, valuasi ditentukan berdasarkan lima komponen utama: kualitas ide bisnis, latar belakang pendiri dan tim, produk atau teknologi yang dikembangkan, hubungan pemasaran, serta risiko kompetitif. Setiap komponen diberikan nilai maksimal tertentu yang kemudian dijumlahkan untuk mendapatkan estimasi valuasi startup. Pendekatan ini cocok untuk menilai perusahaan rintisan yang masih dalam tahap awal pengembangan dan belum memiliki laporan keuangan yang kuat [11].

Sementara itu, Scorecard Valuation Method merupakan metode valuasi yang membandingkan startup yang dinilai dengan perusahaan sejenis yang telah lebih dahulu berkembang [12].

Metode ini mempertimbangkan berbagai faktor, seperti kekuatan tim manajemen, ukuran peluang pasar, produk atau teknologi, lingkungan kompetitif, dan kebutuhan tambahan investasi [13].

Setiap faktor diberikan bobot berdasarkan pentingnya terhadap keberhasilan startup, kemudian dibandingkan dengan benchmark dari startup lain yang telah mendapatkan pendanaan. Dengan pendekatan ini, investor dapat menilai valuasi startup secara lebih objektif dengan mempertimbangkan faktor-faktor kualitatif dan kuantitatif.

Terakhir, Comparative Financial Statement Analysis adalah metode valuasi yang menggunakan perbandingan laporan keuangan untuk menilai kinerja dan valuasi suatu perusahaan [14].

Pendekatan ini dilakukan dengan menganalisis laporan laba rugi, neraca, dan arus kas perusahaan, kemudian membandingkannya dengan perusahaan sejenis di industri yang sama. Metode ini memungkinkan investor untuk mengevaluasi profitabilitas, likuiditas, efisiensi operasional, dan solvabilitas startup dengan data historis dan tren keuangan. Karena berbasis angka dan data aktual, metode ini lebih relevan untuk startup yang sudah memiliki pendapatan dan riwayat keuangan yang stabil dibandingkan dengan startup tahap awal yang belum menghasilkan pendapatan [15].

3. METODE PENELITIAN

Metode *Dave Berkus* merupakan pendekatan penilaian yang digunakan dalam penelitian ini untuk menilai valuasi bisnis startup Warkop Djaja Abadi. Merupakan salah satu pendekatan penilaian yang mengevaluasi aspek kualitatif adalah teknik Dave Berkus [16].

The Dave Berkus Method memperkirakan kualitas atau karakteristik vital dari suatu bisnis dan

memerlukan investor untuk menentukan secara subjektif kontribusi nilai dari perusahaan, memperkirakan besaran setiap karakteristik dengan kualitas yang diinginkan dari bisnis yang kemudian dapat dijumlahkan dan memperoleh besaran nilai valuasi pra-pendapatan di sebuah perusahaan. Sebagai acuan, Berkus menetapkan elemen penilaian tidak boleh melebihi \$500.000 atau sekitar Rp 7.797.500 yang kemudian diterapkan pada 5 bagian penting untuk menilai startup secara non keuangan sebagai berikut [10]:

Tabel 1. Nilai Berkus

Elemen	Nilai Ditambahkan ke Perusahaan (Rp)
Sound Idea	0 - 7.797.500.000
Prototype	0 - 7.797.500.000
Quality Management Team	0 - 7.797.500.000
Strategic Relationship	0 - 7.797.500.000
Product Rollout	0 - 7.797.500.000

Skala penilaian dari 1 sampai 10 dengan kriteria sebagai berikut:

Tabel 2. Skala penilaian

Aspek	Skala	Nilai	Keterangan
Sound Idea	1-3	Buruk	Ide yang tidak cukup jelas, kurang inovatif, atau tidak memiliki nilai tambah yang signifikan.
	4-6	Cukup	Ide yang dapat diterima, tetapi mungkin tidak sepenuhnya unik atau menarik bagi pasar. Memerlukan penyempurnaan daya tariknya.
	7-10	Baik	Ide yang sangat inovatif, memberikan solusi yang jelas terhadap masalah yang diidentifikasi, dan memiliki potensi besar untuk mendapatkan dukungan dan minat pasar.
Prototype	1-3	Buruk	Prototype yang tidak memadai, tidak mencerminkan ide secara efektif, atau mengalami masalah yang signifikan dalam fungsionalitasnya.
	4-6	Cukup	Prototype yang memenuhi sebagian besar kriteria fungsional namun memerlukan beberapa perbaikan atau penyempurnaan.
	7-10	Baik	Prototype yang sangat baik, mencerminkan ide dengan jelas, fungsional, dan dapat memperlihatkan potensi penerapan yang baik.
Quality Management Team	1-3	Buruk	Tim kurang terorganisir, kurang pengalaman, atau memiliki ketidakcocokan dalam dinamika tim.
	4-6	Cukup	Tim yang cukup kompeten tetapi mungkin memerlukan beberapa peningkatan dalam pengalaman atau keterampilan tertentu.
	7-10	Baik	Tim manajemen yang solid, memiliki pengalaman yang relevan, kepemimpinan yang efektif, dan kemampuan berkolaborasi yang baik.
Strategic Relationship	1-3	Buruk	Kurangnya hubungan strategis yang signifikan, potensial untuk pengembangan jaringan dan kolaborasi terbatas.
	4-6	Cukup	Hubungan strategis yang ada, tetapi mungkin perlu diperkuat atau diperluas untuk memberikan dampak yang lebih besar.
	7-10	Baik	Hubungan strategis yang kuat dengan pihak terkait, mitra potensial, atau pemangku kepentingan, yang dapat mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha.
Product Rollout	1-3	Buruk	Peluncuran yang tidak efektif, kurang mendapat perhatian pasar, atau menghadapi reaksi negatif dari pengguna.
	4-6	Cukup	Peluncuran produk yang dapat diterima, tetapi mungkin memerlukan peningkatan dalam strategi pemasaran atau penyesuaian berdasarkan umpan balik pelanggan.
	7-10	Baik	Peluncuran produk yang sangat sukses, memperoleh perhatian pasar, dan menerima umpan balik positif dari pengguna.

Kemudian hasil dari penilaian tersebut akan di aplikasikan kedalam rumus: Skor Total = (Skor Sound

Idea x Bobot Sound Idea) + (Skor Prototype x Bobot Prototype) + (Skor Quality Team Management x

Bobot Quality Team Management) + (*Skor Strategic Relationship* x *Bobot Strategic Relationship*) + (*Skor Product Rollout* x *Bobot Product Rollout*)

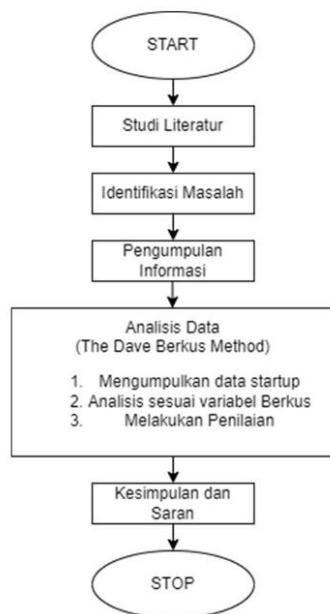
Skor Total

$$= \left(\frac{n}{10} \times 40\%\right) + \left(\frac{n}{10} \times 40\%\right) + \left(\frac{n}{10} \times 30\%\right) + \left(\frac{n}{10} \times 10\%\right) + \left(\frac{n}{10} \times 10\%\right)$$

Keterangan

$\frac{n}{10}$ adalah skor nilai yang diberikan pada masing-masing aspek (n) dan nilai maksimal dari masing-masing aspek (10)

Adapun alur penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:



Gambar 1. Alur Penelitian

Berikut adalah pemaparan mengenai alur penelitian pada penelitian ini, yaitu:

- Studi Literatur Merupakan tahapan dimana peneliti mengumpulkan dan menganalisis informasi yang bersumber dari berbagai literatur yang relevan terhadap topik penelitian yang dilakukan.
- Identifikasi Permasalahan Merupakan tahapan dimana peneliti mengidentifikasi masalah pada objek yang akan diselesaikan pada penelitian ini
- Pengumpulan Informasi Startup Merupakan tahapan dimana peneliti mengumpulkan informasi mengenai objek penelitian.
- Analisis Data Merupakan tahapan dimana peneliti melakukan implementasi data kedalam metode untuk memperoleh nilai valuasi dari startup. *The Dave Berkus Method* menentukan nilai valuasi berdasarkan 5 hal, yaitu:
 - Sound Idea* Ide yang melatarbelakangi startup yang didirikan oleh founder.

- Prototype* Rancangan teknologi atau produk yang ditawarkan untuk melihat keunggulan produk.
 - Quality Management Team* Kualitas tim mencakup pengalaman, pendidikan dan networking yang mempengaruhi eksekusi visi dan misi yang direncanakan.
 - Strategic Relationship* Relasi yang dimiliki para founders yang dapat membantu dalam memasuki pasar dan penjualan.
 - Product Rollout* Bagaimana layanan atau produk akan diluncurkan, akan ditawarkan, sampai alur pendapatan dari penjualan masuk dalam Perusahaan.
- e. Kesimpulan dan Saran Merupakan tahapan dimana peneliti membuat kesimpulan dari hasil implementasi dan

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Studi Literatur

The Dave Berkus Method menetapkan elemen penilaian startup tidak boleh melebihi \$500.000 (Rp 7.797.500.000). Metode ini menilai kualitas atau karakteristik penting dalam perusahaan startup secara non-keuangan dengan menilai lima elemen utama, yaitu:

- Sound Idea* - Inovasi ide dasar dari startup.
- Prototype* - Rancangan awal teknologi atau produk.
- Quality Management Team* - Kualitas dan pengalaman tim manajemen.
- Strategic Relationship* - Relasi strategis untuk mendukung bisnis.
- Product Rollout* - Strategi peluncuran produk.

4.2. Identifikasi Permasalahan

Permasalahan utama yang dihadapi oleh Warkop Djaja Abadi adalah bagaimana menentukan valuasi bisnis yang lebih objektif untuk menarik investor potensial. Selain itu, tantangan yang dihadapi meliputi penetrasi pasar, pengelolaan sumber daya, serta pengembangan skala bisnis yang lebih luas.

4.3. Profil Warkop Djaja Abadi

Warkop Djaja Abadi adalah usaha berbasis kopi yang berfokus pada pemanfaatan biji kopi robusta lokal dari Bali. Bisnis ini mengadopsi model penjualan offline dan online dengan memanfaatkan platform e-commerce.

4.4. Potensi Pasar

Potensi pasar biji kopi robusta di Bali cukup besar, dengan data produksi biji kopi robusta di Provinsi Bali dari tahun 2020 hingga 2023 mencapai 45.369 ton.

Tabel 3. Statistik Produksi Biji Kopi di Bali (Ton)

Kabupaten/Kota	Produksi Kopi Robusta Provinsi Bali (Ton)				Produksi Kopi Arabica Provinsi Bali (Ton)			
	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
Kab. Jembrana	274	279	282	284	24	32	23	23
Kab. Tabanan	5,527	5,588	5,708	5,062	568	562	561	460
Kab. Badung	163	137	136	113	568	562	561	460
Kab. Gianyar	61	44	39	24	24	21	21	21
Kab. Klungkung	18	10	7	4	0	0	0	0
Kab. Bangli	84	75	58	58	2,249	2,173	2,082	1,960
Kab. Karangasem	154	132	138	119	73	77	70	65
Kab. Buleleng	4,830	5,379	5,285	5,255	1,114	1,135	1,107	1,107
Kab. Denpasar	-	-	-	-	-	-	-	-
Provinsi Bali	11,111	11,665	11,658	10,934	4,190	3,984	3,892	3,643

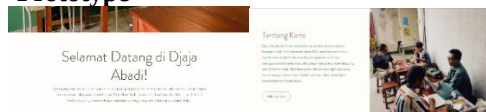
4.5. Analisis Data dengan The Dave Berkus Method

Evaluasi dilakukan berdasarkan lima elemen utama dengan skor dan bobot tertentu:

4.6. Sound Idea

Warkop Djaja Abadi memiliki konsep bisnis yang unik dengan menawarkan produk berbasis kopi lokal dan bekerja sama dengan UMKM untuk pengolahan biji kopi. Dengan strategi pemasaran yang inovatif dan pemanfaatan e-commerce, usaha ini memiliki potensi pertumbuhan yang besar.

4.7. Prototype



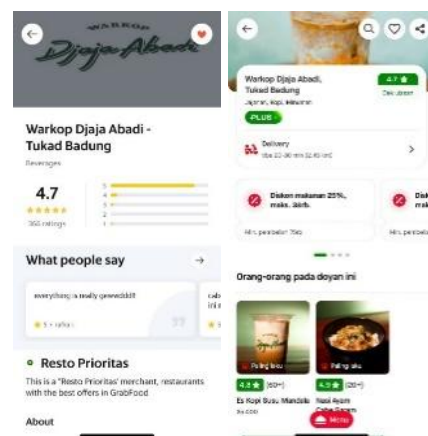
Gambar 2 Tampilan Website



Gambar 2. Promo 1 dan 2

Kehadiran Prototype website merupakan salah satu upaya dalam mengurangi resiko teknologi [17]. Prototype memberikan gambaran bagaimana produk akhir akan berjalan. Warkop Djaja Abadi telah menciptakan sebuah prototype website yang bertujuan untuk mengenalkan usaha nya pada masyarakat lebih luas. Saat ini Prototype Website tersebut

memungkinkan startup untuk menguji berbagai aspek teknis, seperti kestabilan situs, antarmuka pengguna, dan integrasi dengan platform lain. Berikut adalah tampilan prototype website dari Warkop Djaja Abadi:



Gambar 3. Profil Grab dan Gojek

4.8. Quality Management Team

Tim manajemen memiliki latar belakang yang beragam di bidang teknologi, pariwisata, keuangan, dan pemasaran. Dengan kombinasi keahlian ini, eksekusi strategi bisnis dapat berjalan dengan baik.

4.9. Strategic Relationship

Warkop Djaja Abadi telah mendapatkan hibah dari program P2MW Kemendikbudristek RI sebesar 20 juta rupiah serta menjalin kemitraan dengan investor untuk ekspansi bisnis di Jakarta.

4.10. Product Rollout

Strategi peluncuran produk dilakukan melalui platform digital dan kerja sama dengan mitra bisnis untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, promosi dilakukan melalui media sosial dan aplikasi pemesanan makanan seperti Grab dan Gojek.

Tabel 4. Tabel Skala Penilaian

Aspek	Skala	Nilai	Keterangan
Sound Idea	1-3	Buruk	Ide yang kurang jelas, kurang inovatif, atau tidak memiliki nilai tambah signifikan
	4-6	Cukup	Ide yang dapat diterima, tetapi mungkin tidak sepenuhnya unik atau menarik bagi pasar. Memerlukan penyempurnaan untuk meningkatkan daya tariknya.
	7-10	Baik	Ide yang inovatif, memberikan solusi yang jelas terhadap masalah yang diidentifikasi, dan memiliki potensi untuk mendapat dukungan dan minat pasar

Aspek	Skala	Nilai	Keterangan
Prototype	1-3	Buruk	Prototype yang tidak memadai, tidak mencerminkan ide secara efektif, atau mengalami masalah signifikan dalam fungsionalitasnya
	4-6	Cukup	Prototype yang memenuhi sebagian kriteria fungsional namun memerlukan beberapa perbaikan atau penyempurnaan
	7-10	Baik	Prototype yang baik, mencerminkan ide yang jelas, fungsional, dan dapat memperlihatkan potensi penerapan yang baik
Quality Management Team	1-3	Buruk	Tim yang kurang terorganisir, kurang pengalaman, atau memiliki dinamika tim yang kurang cocok
	4-6	Cukup	Tim yang cukup kompeten tetapi memerlukan beberapa peningkatan dalam pengalaman, atau keterampilan tertentu
	7-10	Baik	Tim yang solid, memiliki pengalaman yang relevan, kepemimpinan yang efektif, dan kemampuan berkolaborasi dalam tim yang baik.
Strategic Relationship	1-3	Buruk	Kurang hubungan strategis yang signifikan, potensial untuk perkembangan dan kolaborasi yang terbatas
	4-6	Cukup	Hubungan strategis yang baik namun masih memerlukan penguatan atau perluasan untuk hasil yang lebih baik
	7-10	Baik	Hubungan strategis yang kuat dengan pihak terkait, mitra potensial, atau pemangku kepentingan, yang dapat mendukung keberlanjutan dan perkembangan usaha.
Product Rollout	1-3	Buruk	Peluncuran produk yang tidak efektif, kurang mendapat perhatian pasar atau mendapat reaksi negatif dari pengguna
	4-6	Cukup	Peluncuran produk yang diterima namun memerlukan peningkatan dalam strategi pemasaran atau penyesuaian berdasarkan umpan balik pengguna
	7-10	Baik	Peluncuran produk yang sukses mendapat perhatian pasar dan menerima umpan balik positif dari pengguna

Berdasarkan valuasi yang telah dilakukan dalam penelitian ini, maka jumlah nilai yang telah didapatkan oleh masing-masing aspek adalah:

Tabel 5. Skor Penilaian

Aspek	Skor	Keterangan
Sound Idea	4	- Warkop Djaja Abadi memiliki Ide suara yang kuat dengan fokus pada pemanfaatan biji kopi robusta lokal sebagai bahan dasar minuman. Warkop Djaja Abadi juga memiliki potensi pasar yang tinggi dan kesesuaian dengan tren pasar. Dengan tim manajemen yang sesuai juga mendukung keberlanjutan ide. - Namun Ide ini tidak sepenuhnya unik sehingga diperlukan penyempurnaan pada konsep ide usaha.
Prototype	3	- Warkop Djaja Abadi telah mengembangkan Prototype website sebagai salah satu langkah penting dalam mengurangi resiko teknologi. Prototype tersebut penting dilakukan sebelum peluncuran guna mengurangi kemungkinan kesalahan teknis bagi pengguna. - Pembuatan Prototype cukup membantu perusahaan namun diperlukan tindakan lebih lanjut penyempurnaan dalam pemanfaatan teknologi tersebut untuk dapat berfungsi dengan maksimal.
Quality Management Team	4	- Manajemen tim yang beragam namun masih relevan pada Warkop Djaja Abadi membuat mereka memiliki pemahaman dan kemampuan dalam menjalani usaha dengan saling berkolaborasi. - Namun tidak dapat dipungkiri bahwa pengalaman masing-masing anggota yang masih mendasar dan diperlukan pelatihan lebih mendalam untuk lebih menguasai bidangnya.
Strategic Relationship	6	- Warkop Djaja Abadi telah memiliki kemitraan dengan beberapa perusahaan sebagai pemasok bahan baku dalam produk nya. Hal tersebut merupakan hal penting dalam mengurangi resiko pasar. - Namun hubungan antar startup dan pemasok maupun pelanggan masih memerlukan peningkatan guna mendapatkan hasil timbal balik yang lebih maksimal.
Product Rollout	6	- Tidak hanya mengandalkan penjualan secara offline, Warkop Djaja Abadi juga memanfaatkan platform pesan-antar yang populer di Indonesia seperti Gofood (Go-Jek) dan GrabFood (GRAB) yang membuat strategi pemasar yang kuat dan distribusi yang lebih luas. - Pemanfaatan bahan dalam pengiriman yang masih sederhana dapat tingkatkan hingga dapat membuat tampilan yang unik dan lebih menarik bagi calon pembeli.

Skor Total = (Skor *Sound Idea* x Bobot *Sound Idea*) + (Skor *Prototype* x Bobot *Prototype*) + (Skor *Quality Team Management* x Bobot *Quality Team Management*) + (Skor *Strategic Relationship* x Bobot *Strategic Relationship*) + (Skor *Product Rollout* x Bobot *Product Rollout*)

$$\begin{aligned}
&= \left(\frac{n}{10} \times 40\%\right) + \left(\frac{n}{10} \times 20\%\right) + \left(\frac{n}{10} \times 20\%\right) + \\
&\quad \left(\frac{n}{10} \times 10\%\right) + \left(\frac{n}{10} \times 10\%\right) \\
&= \left(\frac{4}{10} \times 40\%\right) + \left(\frac{3}{10} \times 20\%\right) + \left(\frac{4}{10} \times 20\%\right) + \\
&\quad \left(\frac{6}{10} \times 10\%\right) + \left(\frac{6}{10} \times 10\%\right) \\
&= 0,16 + 0,06 + 0,08 + 0,06 + 0,06 \\
&= 0,42
\end{aligned}$$

Skor total yang dihitung adalah 0.42 Skor ini kemudian dapat digunakan sebagai titik awal diskusi lebih lanjut mengenai valuasi antar pendiri dan investor.

Metode *The Dave Berkus* yang diterapkan dengan 5 elemen penelitian dengan nilai masing-masing elemen yang telah ditentukan yaitu \$0-\$500.000 atau setara dengan Rp 0 – Rp. 7.797.500.000. Maka perhitungan nilai masing-masing elemen dengan pendekatan *Valuation By Stage* adalah sebagai berikut:

Tabel 6 Hasil Perhitungan

Keterangan	Deskripsi	Nilai	Rentang Nilai	Nilai (Rp)
Sound Idea (40%)	- Warkop Djaja Abadi memiliki ide suara yang kuat dengan fokus pada pemanfaatan biji kopi robusta lokal sebagai bahan dasar minuman. Warkop Djaja Abadi juga memiliki potensi pasar yang tinggi dan kesesuaian dengan tren pasar. Dengan tim manajemen yang sesuai juga mendukung keberlanjutan ide. - Namun, ide ini tidak sepenuhnya unik sehingga diperlukan penyempurnaan pada konsep ide usaha.	0,16	Rp 0 – Rp 7.797.500.000	Rp 1.247.600.000
Prototype (20%)	- Warkop Djaja Abadi telah mengembangkan prototype website sebagai salah satu langkah penting dalam mengurangi risiko teknologi. Prototype tersebut penting dilakukan sebelum peluncuran guna mengurangi kemungkinan kesalahan teknis bagi pengguna. - Pembuatan prototype cukup membantu perusahaan, namun diperlukan tindakan lebih lanjut untuk penyempurnaan dalam pemanfaatan teknologi tersebut agar berfungsi maksimal.	0,06	Rp 0 – Rp 7.797.500.000	Rp 467.850.000
Quality Management Team (20%)	- Manajemen tim yang beragam namun masih relevan pada Warkop Djaja Abadi membuat mereka memiliki pemahaman dan kemampuan dalam menjalani usaha dengan saling berkolaborasi. - Namun, tidak dapat dipungkiri bahwa pengalaman masing-masing anggota yang masih mendasar dan diperlukan pelatihan lebih mendalam untuk lebih menguasai bidangnya.	0,08	Rp 0 – Rp 7.797.500.000	Rp 623.800.000
Strategic Relationship (10%)	- Warkop Djaja Abadi telah memiliki kemitraan dengan beberapa perusahaan sebagai pemasok bahan baku dalam produknya. Hal tersebut merupakan hal penting dalam mengurangi risiko pasar. - Namun, hubungan antara startup dan pemasok maupun pelanggan masih memerlukan peningkatan guna mendapatkan hasil timbal balik yang lebih maksimal.	0,06	Rp 0 – Rp 7.797.500.000	Rp 467.850.000
Product Rollout (10%)	- Tidak hanya mengandalkan penjualan secara offline, Warkop Djaja Abadi juga memanfaatkan platform pesan-antar yang populer di Indonesia seperti GoFood (Go-Jek) dan GrabFood (GRAB), sehingga strategi pemasaran yang kuat dan distribusi yang lebih luas. - Pemanfaatan bahan dalam pengiriman yang masih sederhana dapat ditingkatkan hingga dapat membuat tampilan yang unik dan lebih menarik bagi calon pembeli.	0,06	Rp 0 – Rp 7.797.500.000	Rp 467.850.000
Total Pre Money Valuation	Dengan The Dave Berkus Method			Rp 3.274.950.000

Berdasarkan analisis faktor non-keuangan dengan The Dave Berkus Method, Warkop Djaja Abadi memiliki valuasi total 0,76, menunjukkan pondasi yang kuat dan potensi perkembangan, meskipun elemen prototype perlu ditingkatkan untuk

mengurangi risiko teknologi. Valuasi Pre-Money diperoleh sebesar Rp3.274.950.000 berdasarkan wawancara dan sumber ilmiah, sementara valuasi Post-Money mencapai Rp3.294.950.000, yang dapat digunakan dalam negosiasi dengan investor. Selain

faktor non-keuangan, elemen keuangan juga penting dalam proses valuasi untuk memberikan gambaran yang lebih komprehensif tentang nilai perusahaan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, disimpulkan bahwa valuasi startup Warkop Djaja Abadi menggunakan *The Dave Berkus Method*, yang mencakup lima elemen yaitu *Sound Idea*, *Prototype*, *Quality Management Team*, *Strategic Relationship*, dan *Product Rollout*, menghasilkan valuasi sebesar Rp 3.274.950.000 dengan pendekatan *Valuation By Stage*. Warkop Djaja Abadi memiliki prototype website sebagai langkah mengurangi risiko teknologi, namun masih dalam tahap pengembangan sehingga belum berfungsi maksimal. Dengan skor 0,42 pada pendekatan *Valuation By Stage*, Warkop Djaja Abadi menunjukkan pondasi yang kuat dan potensi untuk berkembang. Penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi penelitian selanjutnya, namun karena metode ini hanya menilai sisi non-keuangan secara subjektif, penelitian berikutnya disarankan untuk juga mempertimbangkan aspek keuangan agar menghasilkan perkiraan valuasi yang lebih akurat.

Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengombinasikan *The Dave Berkus Method* dengan metode valuasi berbasis keuangan, seperti *Discounted Cash Flow (DCF)* atau *Multiples Valuation*, guna memperoleh estimasi nilai startup yang lebih komprehensif. Selain itu, analisis terhadap faktor eksternal seperti tren pasar, regulasi, dan kompetisi industri juga dapat ditambahkan untuk memberikan gambaran yang lebih menyeluruh mengenai prospek pertumbuhan Warkop Djaja Abadi.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Kiki Safitri dan Aprillia Ika, "Kita Boleh Bangga, Jumlah Startup Indonesia Posisi Ke-6 Dunia," 11 Agustus 2023.
- [2] D. Ria, Y. Tb, N. Aulia, dan I. Kesehatan, "Start up digital business: mengenal peluang dan tips bisnis bagi para pemula," *Jurnal Pengabdian Masyarakat INOTEC UII*, vol. 3, no. 2, 2021.
- [3] F. Dharmawan dan Y. F. Dewantara, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen di Tanatapp Coffee Bekasi," vol. 6, hlm. 10529–10535, 2023, [Daring]. Tersedia pada: <http://jiip.stkipyapisdempu.ac.id>
- [4] N. P. Bestari, "Kenapa banyak startup besar gagal di RI? Ini alasannya," *TECH*. Diakses: 16 Juni 2024. [Daring]. Tersedia pada: <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20220602072033-37-343573/kenapa-banyak-startup-besar-gagal-di-ri-ini-alasannya>
- [5] Redaksi OCBC NISP, "Valuasi Adalah: Pengertian, Faktor, Cara Hitung dan Contoh," 14 November 2022.
- [6] M. Fernandez, "4 alasan utama mengapa startup gagal dan bagaimana Anda dapat menghindarinya," *Capchase.com*, 22 Agustus 2023.
- [7] N. P. J. Widhiantari, I. P. A. Swastika, dan N. M. Estiyanti, "Analisa Valuasi Startup Menggunakan Metode The Dave Berkus Untuk Menentukan Nilai Perusahaan PT. Farmindo," *Jurnal Ilmiah Teknik Informatika dan Sistem Informasi JUTISI*, vol. 9, no. 2, Agu 2020, doi: <http://dx.doi.org/10.35889/jutisi.v9i2.497>.
- [8] S. Wahyuni, "Analisis Perbandingan Valuasi Startup Menggunakan The Dave Berkus Method dan Scorecard Method Pada Startup Vokamo.com," Apr 2020.
- [9] P. Kasnaya, I. G. A. P. D. Putri, dan P. A. C. Dewi, "Valuasi Startup Teampal.Id Menggunakan The Dave Berkus Method," *Teknologi Komputer dan Sistem Informasi*, vol. 7, no. 1, Jan 2024, doi: <https://jurnal.ftikomibn.ac.id/index.php/jtksi/index>.
- [10] Shontell, "A Startup Is A State Of Mind, Not A Word That Can Be Defined," *Business Insider.com*, 27 Februari 2014.
- [11] N. Purnama, N. W. Utami, dan I. M. D. H. Darmawan, "Inovasi dan Digitalisasi Pemasaran Budidaya Ayam Caru Sebagai Sarana Upakara Hindu di Desa Banjar Anyar Kecamatan Kediri Kabupaten Tabanan," *Jurnal Pengabdian Nasional (JPN) Indonesia*, vol. 4, no. 3, hlm. 711–721, Sep 2023, doi: 10.35870/jpni.v4i3.491.
- [12] M. Idris, "Apa Itu Startup dan Contohnya?," *Kompas.com*, 15 Mei 2021.
- [13] Damodaran, "Musings on Markets," Feb 2014, Diakses: 25 Juni 2024. [Daring]. Tersedia pada: <https://aswathdamodaran.blogspot.com/2014/02/facebook-buys-whatsapp-for-19-billion.html>
- [14] J. Elder dan E. C. Boyce, "The Importance of Business Valuation," *masource.org*. [Daring]. Tersedia pada: <https://masource.org/education/articles/the-importance-of-business-valuation/>
- [15] Redaksi OCBC NISP, "Pendanaan: Pengertian, Manfaat, Jenis-jenis, dan Contohnya," OCBC. Diakses: 16 Juni 2024. [Daring]. Tersedia pada: <https://www.ocbc.id/id/article/2022/03/21/pendanaan-adalah>
- [16] Tina, Siagian, A. O., Widi Ashari, D. R., Darmawan, I. D. H., Permana, A. A., Kustina, K. T., Suyatna, N., & Prayanti, I., *Sistem Informasi Akuntansi dan Bisnis*. Diana Purnama Sari (Ed.), Tri Putri Wahyuni (Penyunting). GET PRESS Indonesia, 2023. ISBN: 978-623-198-934-5.
- [17] P. Kasnaya, I. G. A. P. D. Putri, & P. A. C. Dewi, "Valuasi Startup Teampal.Id Menggunakan The Dave Berkus Method," *Jurnal Teknologi Komputer dan Sistem Informasi*, vol. 7, no. 1, 2024, hlm. 34–42.