

ANALISIS PERBANDINGAN VALUASI STARTUP DENGAN MENGGUNAKAN METODE *THE DAVE BERKUS* DAN *SCORECARD*: STUDI KASUS TSDC (TANDA SAYANG DAN CINTA) STORE

I Made Dwika Priandana, I Gede Juliana Eka Putra, I Made Dwi Hita Darmawan

Sistem Informasi Akuntansi, Universitas Primakara
135 Jalan Tukad Badung 80226 South Denpasar Bali, Indonesia
Madedwika434@gmail.com

ABSTRAK

Perkembangan startup di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang pesat dalam beberapa tahun terakhir, seiring dengan meningkatnya pemanfaatan teknologi digital dalam kegiatan ekonomi dan kewirausahaan. Data Asosiasi Startup Teknologi Indonesia (ASTI) menunjukkan jumlah startup meningkat dari 2.193 pada tahun 2019 menjadi 2.566 pada tahun 2024. Namun, pertumbuhan tersebut juga diikuti dengan tantangan dalam penentuan valuasi, terutama bagi startup yang berada pada tahap pertumbuhan. TSDC (Tanda Sayang dan Cinta) Store merupakan startup di bidang kerajinan tangan yang berada pada tahap *growth*, dengan peningkatan pendapatan dan ekspansi pasar yang berkelanjutan, namun belum memiliki acuan valuasi yang terukur. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan membandingkan nilai valuasi Startup TSDC Store menggunakan *The Dave Berkus Method* dan *Scorecard Method* dengan fokus pada faktor non-keuangan. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Faktor non-keuangan yang dianalisis meliputi kekuatan ide bisnis, kesiapan produk (*prototype*), kualitas tim manajemen, hubungan strategis, serta strategi peluncuran dan penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa valuasi TSDC Store menggunakan *The Dave Berkus Method* sebesar Rp3.900.000.000, sedangkan menggunakan *Scorecard Method* sebesar Rp2.306.250.000. Perbedaan nilai valuasi disebabkan oleh perbedaan pendekatan penilaian, namun kedua metode menunjukkan bahwa TSDC Store memiliki potensi pertumbuhan yang baik berdasarkan kriteria *valuation by stage*.

Kata kunci : Valuasi Startup, *The Dave Berkus Method*, *Scorecard Method*, Analisis Perbandingan, TSDC Store

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi telah mendorong perubahan signifikan dalam berbagai sektor, termasuk cara pelaku usaha menjalankan aktivitas bisnis [1]. Salah satu dampak utama dari perkembangan tersebut adalah munculnya startup sebagai model bisnis yang berfokus pada inovasi, pertumbuhan cepat, serta kemampuan beradaptasi dalam kondisi ketidakpastian. Di Indonesia, ekosistem startup menunjukkan pertumbuhan yang pesat dalam beberapa tahun terakhir, Data dari Asosiasi Startup Teknologi Indonesia (ASTI) menunjukkan bahwa jumlah Startup bertambah dari 2.193 pada tahun 2019 menjadi 2.566 pada 2024 [2]. Seiring meningkatnya pemanfaatan teknologi digital dalam mendukung kegiatan ekonomi dan kewirausahaan [3], [4].

Meskipun jumlah startup terus meningkat, permasalahan valuasi masih menjadi tantangan penting, khususnya bagi startup yang berada pada tahap awal dan tahap pertumbuhan. Valuasi berperan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan strategis, baik bagi pemilik usaha maupun investor, terutama terkait pendanaan, ekspansi bisnis, dan kerja sama strategis [5]. Tingginya volatilitas nilai perusahaan startup menunjukkan bahwa proses penilaian valuasi tidak hanya dipengaruhi oleh kinerja keuangan, tetapi juga oleh faktor non-keuangan seperti kualitas tim manajemen, kekuatan ide bisnis, kesiapan produk, dan posisi perusahaan di pasar.

TSDC (Tanda Sayang dan Cinta) Store merupakan startup di bidang kerajinan tangan yang saat ini berada pada fase pertumbuhan (*growth stage*) [6]. Seiring dengan peningkatan penjualan dan perluasan pasar, TSDC Store memerlukan perhitungan valuasi yang tepat sebagai dasar dalam perencanaan pengembangan usaha dan upaya menarik minat investor. Namun, hingga saat ini, perusahaan belum memiliki acuan valuasi yang terukur dan sistematis, sehingga diperlukan pendekatan penilaian yang sesuai dengan karakteristik startup pada tahap pertumbuhan.

Berbagai metode valuasi telah dikembangkan untuk menilai startup, khususnya yang belum memiliki stabilitas keuangan. Dua metode yang banyak digunakan adalah *The Dave Berkus Method* dan *Scorecard Method* [7], [8]. *The Dave Berkus Method* berfokus pada penilaian faktor internal startup, seperti kekuatan ide bisnis, kesiapan produk, kualitas tim manajemen, hubungan strategis, serta strategi peluncuran dan penjualan. Sementara itu, *Scorecard Method* melakukan penilaian dengan membandingkan startup yang diteliti dengan perusahaan sejenis di industri yang sama, sehingga memberikan perspektif eksternal terhadap nilai perusahaan.

Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa penerapan kedua metode tersebut dapat menghasilkan nilai valuasi yang berbeda, tergantung pada pendekatan dan karakteristik objek penelitian [7], [9], [10]. Perbedaan hasil valuasi ini menegaskan bahwa pemilihan metode penilaian memiliki implikasi

langsung terhadap persepsi investor, strategi pendanaan, serta arah pengambilan keputusan manajerial pada startup. Namun, sebagian besar penelitian terdahulu berfokus pada startup berbasis teknologi digital, sementara kajian valuasi pada startup di sektor kerajinan dan industri kreatif masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan membandingkan valuasi Startup TSDC Store menggunakan *The Dave Berkus Method* dan *Scorecard Method* guna memperoleh gambaran nilai perusahaan yang lebih komprehensif serta menentukan pendekatan valuasi yang paling relevan sesuai dengan karakteristik TSDC Store. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi pelaku startup dalam menentukan strategi pendanaan dan negosiasi dengan investor, khususnya bagi startup non-digital di sektor industri kreatif. Selain itu, penelitian ini juga memberikan kontribusi teoretis dalam memperkaya kajian valuasi startup di Indonesia dengan menekankan relevansi pendekatan non-keuangan pada startup yang berada pada tahap pertumbuhan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Valuasi startup merupakan proses penilaian untuk menentukan nilai ekonomi suatu perusahaan rintisan yang umumnya masih berada pada tahap awal atau tahap pertumbuhan dan belum memiliki stabilitas keuangan yang mapan. Tidak seperti perusahaan konvensional, valuasi startup tidak sepenuhnya bergantung pada kinerja keuangan historis, melainkan juga mempertimbangkan potensi pertumbuhan, inovasi bisnis, serta faktor non-keuangan yang melekat pada startup tersebut [5]. Oleh karena itu, metode valuasi yang digunakan pada startup cenderung bersifat fleksibel dan disesuaikan dengan karakteristik serta tahap perkembangan perusahaan.

The Dave Berkus Method merupakan salah satu metode valuasi yang dirancang khusus untuk menilai startup tahap awal yang belum menghasilkan pendapatan signifikan. Metode ini berfokus pada lima faktor utama, yaitu kekuatan ide bisnis (sound idea), kesiapan produk atau prototipe, kualitas tim manajemen, hubungan strategis, serta strategi peluncuran dan penjualan. Setiap faktor dinilai berdasarkan bobot tertentu untuk menghasilkan nilai valuasi non-keuangan Perusahaan [7], [9]. Pendekatan ini banyak digunakan karena mampu menangkap potensi internal startup yang belum tercermin dalam laporan keuangan.

Scorecard Method merupakan metode valuasi startup yang dilakukan dengan membandingkan perusahaan yang dinilai dengan startup sejenis dalam industri yang sama. Metode ini menyesuaikan nilai rata-rata valuasi startup pembanding berdasarkan sejumlah faktor kunci, seperti kualitas tim manajemen,

ukuran peluang pasar, kualitas produk atau teknologi, keunggulan kompetitif, serta tingkat risiko [8].

Berbagai penelitian terdahulu menunjukkan bahwa *The Dave Berkus Method* dan *Scorecard Method* merupakan dua pendekatan yang umum digunakan dalam menilai valuasi startup tahap awal. Penelitian terdahulu menemukan bahwa penerapan kedua metode tersebut menghasilkan nilai valuasi yang berbeda karena perbedaan fokus penilaian, di mana metode Berkus lebih menekankan potensi internal startup, sedangkan *Scorecard Method* bersifat komparatif terhadap perusahaan sejenis [7]. Penelitian lain juga menunjukkan bahwa *The Dave Berkus Method* efektif digunakan pada startup yang memiliki pertumbuhan signifikan meskipun belum stabil secara finansial [11].

Namun demikian, sebagian besar penelitian sebelumnya masih berfokus pada startup berbasis teknologi dan digital. Penelitian mengenai valuasi startup di sektor industri kreatif, khususnya kerajinan tangan pada tahap pertumbuhan, masih relatif terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan membandingkan *The Dave Berkus Method* dan *Scorecard Method* pada startup kerajinan tangan, sehingga diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis dan akademik dalam pengembangan studi valuasi startup.

3. METODE PENELITIAN

3.1. *The Dave Berkus*

The Dave Berkus Method merupakan pendekatan penilaian yang digunakan dalam penelitian ini untuk menilai valuasi bisnis Startup TSDC Store. Metode ini merupakan salah satu pendekatan valuasi yang mengevaluasi aspek kualitatif atau non-keuangan pada startup yang belum memiliki pendapatan yang stabil. *The Dave Berkus Method* digunakan untuk memperkirakan kualitas dan karakteristik penting suatu bisnis dengan cara menilai kontribusi nilai dari setiap aspek fundamental startup secara subjektif berdasarkan pertimbangan investor atau peneliti.

Dalam penerapannya, metode ini mengharuskan peneliti untuk memberikan estimasi nilai terhadap setiap karakteristik utama startup yang dinilai memiliki kualitas sesuai dengan kriteria bisnis yang diharapkan. Nilai dari masing-masing karakteristik tersebut kemudian dijumlahkan untuk memperoleh estimasi nilai valuasi pra-pendapatan (pre-revenue valuation) perusahaan. *The Dave Berkus* menetapkan batas maksimum penilaian sebesar USD 500.000 untuk setiap elemen penilaian, yang kemudian diterapkan pada lima komponen utama dalam menilai startup secara non-keuangan. Lima komponen tersebut meliputi kekuatan ide bisnis, kesiapan produk atau prototipe, kualitas tim manajemen, hubungan strategis, serta strategi peluncuran dan penjualan yang dimiliki oleh startup.

Tabel 1. 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 untuk meningkatkan daya tariknya.
	7-10	Baik	Ide yang jelas 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 signifikan dalam fungsionalitasnya.
	4-6	Cukup	Prototype yang memenuhi sebagian besar kriteria fungsional tetapi 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 yang 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.
Hubungan Strategis	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.
Peluncuran Produk	1-3	Buruk	Peluncuran produk 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.

Tabel 2. Aspek The Dave Berkus

5 Aspek The dave berkus	
Sound Idea	40%
Prototype	20%
Quality Management Team	20%
Hubungan Strategis	10%
Peluncuran Produk	10%

Kemudian dilakukan perhitungan dengan rumus:
 Skor Total = (Skor Sound Idea x Bobot Sound Idea) + (Skor Prototype x Bobot Prototype) + (Skor Quality Management Team x Bobot Quality Management Team) + (Skor Hubungan Strategis x Bobot Hubungan Strategis) + (Skor Peluncuran Produk x Bobot Peluncuran Produk)

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

3.2. Scorecard

Scorecard Method merupakan pendekatan penilaian yang digunakan dalam penelitian ini untuk menilai valuasi bisnis Startup TSDC Store dengan cara melakukan perbandingan terhadap startup sejenis dalam industri yang sama. Metode ini digunakan untuk mengevaluasi nilai startup berdasarkan aspek kualitatif

dan kuantitatif dengan menyesuaikan nilai valuasi rata-rata pasar terhadap karakteristik internal startup yang diteliti. Scorecard Method memungkinkan peneliti untuk menilai posisi relatif startup dibandingkan dengan perusahaan lain yang telah memiliki valuasi pasar sebagai acuan.

Dalam penerapannya, Scorecard Method mengharuskan peneliti untuk menentukan nilai valuasi awal berdasarkan rata-rata valuasi startup pembanding, kemudian melakukan penyesuaian nilai dengan memberikan bobot pada setiap faktor penilaian. Faktor-faktor tersebut meliputi kualitas tim manajemen, ukuran dan peluang pasar, kualitas produk, keunggulan kompetitif, serta tingkat risiko yang dimiliki startup. Hasil penyesuaian dari masing-masing faktor tersebut kemudian dijumlahkan untuk memperoleh estimasi nilai valuasi akhir startup. Dengan pendekatan ini, Scorecard Method memberikan gambaran valuasi yang lebih komparatif dan objektif karena mempertimbangkan kondisi pasar dan karakteristik startup secara bersamaan.

Berikut merupakan tabel penilaian berdasarkan Scorecard Valuation Method mulai dari +3 (+++/sangat positif) hingga -3 (---/sangat negative) dengan peringkat netral (0).

Tabel 3. Skor Pada Scorecard Valuation

No	Impact	Score
1	+++	7
2	++	6
3	+	5
4	0	4
5	-	3
6	--	2
7	---	1

Tabel 4. Scorecard Valuation Worksheet

No	Factor and Issues		Weighting
	Impact On The Valuation On Pre-Revenue, Startup Companies		
1	Strength of the Entrepreneur and the Manajement Team		30%
	Impact	Experience	
	+	Many years of business experience	
	++	Experience in this business sector	
	+++	Experience as a CEO	
	++	Experience as a COO, CFO, CTO	
	+	Experience as a product manager	
	-	Experience in sales or technology	
	--	No business experience	
	Impact	Willing to step aside, if necessary,for an experienced CEO	
	---	Unwilling	
	0	Neutral	
+++	Willing		
	Impact	Is the founder coachable	
	+++	Yes	
	---	No	
	Impact	How complete is the management team	
	-	Entrepreneur only	
	0	One competent player in place	
	+	Team identified and on the sideniles	
	+++	Competent team in place	
2	Size of the Opportunity		25%
	Impact	Size of the target market (total sales)	
	--	<\$50 million	
	+	\$100 million	
	++	>\$100 million	
	Impact	Potential for revenues of target company in five years	
	--	<\$20 million	
	++	\$20 to \$50 million	
	-	>\$100 million (will require significant additional funding)	
	Strength of the Product and Intellectual Property		15%
	Impact	Is the product defined and developed?	
	---	Not well define, still looking a Prototype	
0	Will defined, Prototype looks interesting		
++	Good feedback from potential customers		
+++	Order or ealy sales from customer		
3	Impact	Is the product compelling the customers?	
	---	This product is a vitamin pill	
	++	This product is a pain killer	
	+++	This product is a pain killer with no side effects	
	Impact	Can thid product be duplicated by the others?	
	---	Easily copied, no intellectual property	
	0	Dupplication diffcutlt	
	++	Product unique and protected by trend secrets	
	+++	Solid Patent protections	

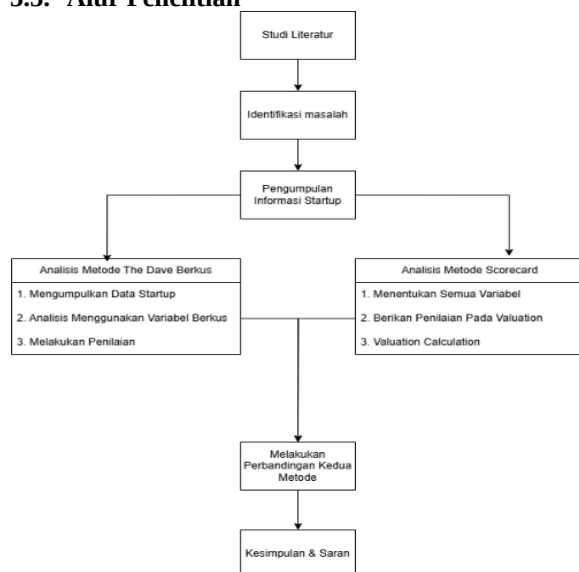
No	Factor and Issues		Weighting
	Impact On The Valuation On Pre-Revenue, Startup Companies		
4	Competitive Environment		10%
	Impact	Strength of competitors in this marketplace	
	--	Dominated by a single large player	
	-	Dominated by several players	
	++	Fractured, many small players	
5	Impact	Strength of competitive products	10%
	--	Competitive products are excellent	
	+++	Competitive products are weak	
	Marketing/Sales/ Partners		
	Impact	Sales channels, sales and marketing partners	
6	---	Haven't even discussed sales channels	10%
	++	Key beta testers identified and contacted	
	+++	Channels secure, customers placed trial orders	
	--	No partner identified	
	++	Key partners in place	
7	Need for additional rounds of funding		10%
	+++	None	
	0	Another angel round	
	--	Need venture capital	
8	Other		10%
	++	Positive other factors	
	--	Negative other factors	

Kemudian menentukan *valuation by stage* untuk perusahaan sejenis.

Tabel 5. *Valuation By Stage*

Estimisasi	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
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

3.3. Alur Penelitian



Gambar 1. Alur Penelitian

Alur penelitian dimulai dari identifikasi permasalahan dan penentuan tujuan penelitian, dilanjutkan dengan pengumpulan data primer dan sekunder. Data yang telah terkumpul kemudian dianalisis menggunakan *The Dave Berkus Method* dan *Scorecard Method*. Hasil analisis selanjutnya dibandingkan untuk menarik kesimpulan mengenai nilai valuasi Startup TSDC Store serta metode valuasi yang paling sesuai dengan karakteristik startup yang diteliti.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisis Metode *The Dave Berkus*

Pada tahap ini, Metode *The Dave Berkus* digunakan untuk menilai valuasi startup TSDC Store. Metode ini mengacu pada lima unsur utama yang akan di valuasi.

4.2. Hasil Penilaian *The Dave Berkus*

Dalam penelitian ini, setiap aspek yang di valuasi akan diberi skor, kemudian dikalikan dengan bobot yang telah ditentukan sebelumnya, dan hasilnya akan dijumlahkan untuk mendapatkan skor total. Aspek-aspek yang digunakan dalam studi ini merujuk pada metode *The Dave Berkus*, yang terdiri dari lima aspek utama, yaitu:

Tabel 6. Aspek *The Dave Berkus*

5 Aspek <i>The Dave Berkus</i>
<i>Sound Idea</i>
<i>Prototype</i>
<i>Quality Management Team</i>
Hubungan Strategis
Peluncuran Produk

Berdasarkan penilaian dalam studi ini, berikut adalah nilai yang diperoleh untuk setiap aspek, yaitu:

Tabel 7. Hasil Skala Penilaian Valuasi

Aspek	Skor	Keterangan Valuasi
Sound Idea	5	Sound Idea TSDC Store dapat dinilai cukup baik tinggi karena menghadirkan konsep produk kerajinan tangan yang inovatif, bernilai budaya lokal, serta dapat disesuaikan handmade dengan inovasi desain dan kemampuan penyesuaian produk sesuai kebutuhan konsumen. Meskipun memiliki konsep yang menarik dan berpotensi untuk dikembangkan lebih luas, TSDC Store saat ini masih berada pada tahap pertumbuhan awal (<i>growth stage</i>), sehingga memerlukan peningkatan inovasi dan perluasan pasar agar kegiatan bisnis dapat berjalan secara maksimal dan berkelanjutan berbeda dari produk sejenis pada umumnya. Selain itu, ide ini memiliki prospek pasar luas, baik lokal maupun internasional, serta sejalan dengan tren konsumen terhadap produk ramah lingkungan dan bercorak budaya lokal.
Prototype	7	TSDC Store telah memiliki <i>Prototype</i> produk berupa rajutan dan anyaman yang sudah diuji di pasar melalui penjualan online dan kerja sama dengan pusat oleh-oleh. Respons konsumen positif terhadap kualitas dan desain membuktikan produk sesuai dengan tren handmade dan ramah lingkungan. Meski demikian, produksi masih terbatas pada kerajinan manual sehingga potensi pengembangan dalam jumlah besar belum maksimal.
Quality Management Tim	3	Quality Management Tim TSDC Store masih sangat terbatas, dengan beberapa anggota merangkap lebih dari satu peran penting seperti pemasaran, konten, dan produksi. Kondisi ini menimbulkan risiko beban kerja berlebih, keterlambatan pengambilan keputusan, serta kurangnya fokus pada pengembangan strategis. Meskipun ada komitmen dari pendiri, kapasitas tim yang belum memadai membuat efektivitas pengelolaan usaha belum optimal.
Hubungan Strategis	6	TSDC Store telah menjalin sejumlah hubungan strategis dengan mitra bisnis lokal seperti pusat oleh-oleh dan villa di Bali, serta melakukan kerja sama pemasaran produk ke beberapa negara. Kolaborasi ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam membangun jaringan kemitraan yang mendukung pertumbuhan usaha. Namun, hubungan yang terjalin masih perlu di perluas agar dapat bersifat jangka panjang dan mencakup skala yang lebih luas. TSDC Store telah menjalin kerja sama dengan pusat oleh-oleh, villa, serta berhasil menembus pasar ekspor ke Belanda, Jepang, dan Australia. Hubungan kemitraan ini membuat produk lebih mudah dikenal konsumen dan menambah kepercayaan investor. Namun, lingkup kerja sama masih perlu diperluas agar keberlanjutan usaha dapat terjaga.
Peluncuran Produk	6	Aspek peluncuran produk pada TSDC Store dinilai baik karena perusahaan mampu menerapkan strategi yang menyesuaikan dengan kondisi pasar dan kebutuhan konsumen. TSDC memasarkan produk kerajinan tangan melalui kombinasi saluran online dan offline, seperti website resmi, platform <i>e-commerce</i> , serta kerja sama dengan mitra penjualan lokal. Strategi ini terbukti efektif dalam menarik minat konsumen dan memperkuat citra perusahaan sebagai penyedia produk kerajinan lokal yang berkualitas. Meskipun demikian, promosi dan jangkauan pasar masih perlu ditingkatkan agar produk dapat dikenal lebih luas. Strategi ini ditujukan untuk perusahaan membaca kebutuhan pasar dan menyesuaikan produk dengan kondisi. Saat ini penjualan dilakukan melalui website, <i>e-commerce</i> , serta mitra lokal, sehingga jangkauan pasar semakin luas.

Skor Total = (Skor *Sound Idea* x Bobot *Sound Idea*) + (Skor *Prototype* x Bobot *Prototype*) + (Skor *Quality Management Team* x Bobot *Quality Management Team*) + (Skor Hubungan Strategis x Bobot Hubungan Strategis) + (Skor Peluncuran Produk x Bobot Peluncuran Produk)

$$= (5 \times 0.4) + (7 \times 0.2) + (3 \times 0.2) + (6 \times 0.1) + (6 \times 0.1)$$

$$= 2 + 1.4 + 0.6 + 0.6 + 0.6$$

$$= 5.2$$

Skor total yang dihitung yaitu 5.2 Skor ini dapat dijadikan sebagai titik awal untuk berdiskusi lebih lanjut tentang *Startup* TSDC Store kepada pendiri *startup* dan calon investor.

4.3. Nilai Valuasi Non Keuangan Dengan Metode *The Dave Berkus*

Tabel 8. Hasil Valuasi *The Dave Berkus*

Elemen Penilaian	Rentang Nilai	Nilai
Sound Idea	Rp 0 – Rp 7.500.000.000	$\frac{Rp\ 7.500.000.000 \times 5}{10} \times 40$ = Rp 1.500.000.000
Prototype	Rp 0 – Rp 7.500.000.000	$\frac{Rp\ 7.500.000.000 \times 7}{10} \times 20$ = Rp 1.050.000.000
Quality Management Tim	Rp 0 – Rp 7.500.000.000	$\frac{Rp\ 7.500.000.000 \times 3}{10} \times 20$ = Rp 450.000.000
Hubungan Strategis	Rp 0 – Rp 7.500.000.000	$\frac{Rp\ 7.500.000.000 \times 6}{10} \times 10$ = Rp 450.000.000
Peluncuran Produk	Rp 0 – Rp 7.500.000.000	$\frac{Rp\ 7.500.000.000 \times 6}{10} \times 10$ = Rp 450.000.000
Pre-Money Valuation menggunakan <i>The Dave Berkus Method</i>		Rp 3.900.000.000

Dengan valuasi pra-pendanaan sebesar Rp 3.900.000.000. Valuasi ini juga menjadi dasar bagi investor untuk memberikan investasi kepada

perusahaan dengan mempertimbangkan setiap aspek dari Metode *The Dave Berkus*.

4.4. Analisa Metode Scorecard

Tabel 9. Hasil *Extension SUM*

NO	Weighting	Faktor and issues	Impact	score	Total Score/Jumlah Indikator	Weighting	Factor
1.	30%	Strength Of The Entrepreneur and Management Team					
		Experience					
		Many years of bussines experience	+	5	$\frac{5 + 1 + 7 + 5}{4} = 4,5$	4,5 x 30%	1,35
		Experience in this bussines sector	++				
		Experience as a CEO	+++				
		Experience as a COO, CTO, CFO	++				
		Experience as a product manager	+				
		Experience in sales or technology	-				
		no bussines experience	---				
		Willing to step aside, if necessary, for an experienced CEO					
		Unwiling	---	1			
		Neutral	0				
		Willing	+++				
		Is the founder coachable					
		Yes	+++	7			
		No	---				
		How complete is the management team					
Entrepreneur only	-						
One competent player in place	0						
Team identified and on the sideniles	+	5					
Competent team in place	+++						
2.	25%	Size Of The Target Market(Total Sales)					
		<\$50 million	--	2	$\frac{2 + 2}{2} = 2$	2 x 25%	0,5
		\$100 million	+				
		>\$100 million	++				
		Potential for revenues of target company in five years					
		<\$20 million	--	2			
		\$20 to \$50 million	++				
		>\$100 million (will require significant additional funding)	-				
3.	15%	Strength of the Product and Intellectual Property					
		Is The Product Defined and Developed					
		Not Well Define, Still Looking a Prototype	---		$\frac{6 + 1 + 6}{3} = 4,3$	4,3 x 15%	0,64
		Well Defined, Prototype looks interesting	0				
		Good feedback from potential customer	++	6			
		Order or early sales from customer	+++				
		Is The Product Compeling to Customer?					
		This Product is vitamin pill	---	1			
		This Product is a pain killer	++				
		This Product is a pain killer with no side effects	+++				
		Can this product be duplicated by the other?					
		Easily copied, not intellectual property	---				
		Duplicatio difficult	0				
		Product unique and protected by trade secret	++	6			
		solid patent protections	+++				

NO	Weighting	Faktor and issues	Impact	score	Total Score/Jumlah Indikator	Weighting	Factor
4.	10%	Competitive Enviorentment Strength Of The Competitors In This Marketplace					
		Strength of The Competitors in This Marketplace					
		Dominated by a single large player	--		$\frac{6 + 7}{2}$ = 6,5	6,5 x 10%	0,1
		Dominated by a severals player	-				
		Fractured, many small players	++	6			
		Strength of The Competitive Product					
		Competitive product are excellent	--				
		Competitive product are weak	+++	7			
5.	10%	Marketing, Sales, Partners					
		Sales Channels, Sales and Marketing Partners					
		Haven't even discused sales channels	---		7	7 x 10%	0,7
		Key beta testers identified and contacted	++				
		Channels secure, customers placed trial orders	+++	7			
		No partners identified	--				
		Key Patner in place	++				
		Other Need for additional rounds of funding					
None	+++		$\frac{2 + 6}{2}$ = 4	4 x 10%	0,4		
Another Angel Round	0						
Another Venture Capital	--	2					
6	10%	Other Factors					
		Positive Other factors	++	6			
		Negative other factors	--				
		Extension SUM					

Kemudian menghitung nilai dari perusahaan sejenis yaitu, Balizen dan Rotenbi.

Tabel 10. Nilai Rata-Rata Perusahaan Sejenis

Nilai Rata-Rata Perusahaan Sejenis	
Balizen	Rotenbi
Rp 525.000.000	Rp 725.000.000
Rumus: $\frac{\text{Nilai Valuation By Stage Balizen} + \text{Nilai Valuation By Stage Rotenbi}}{2}$	
Total = $\frac{\text{Rp 525.000.000} + \text{Rp 725.000.000}}{2}$ = Rp 625.000.000	

4.5. Nilai Valuasi Non Keuangan dengan Metode Scorecard

Tabel 11. Nilai Perhitungan Scorecard

Nilai Scorecard Method
Nilai valuasi = Nilai rata-rata perusahaan sejenis x Extension SUM
Nilai valuasi = Rp 625.000.000 x 3,69 = Rp 2.306.250.000

4.6. Perbandingan Nilai Valuasi Startup TSDC Menggunakan Metode The Dave Berkus dan Metode Scorecard

Tabel 12. Perbandingan Nilai The Dave Berkus dan Scorecard

The dave berkus	Scorecard
Hasil analisa menggunakan metode The Dave Berkus pada perhitungan valuasi Startup TSDC Store adalah Rp 3.900.000.000	Hasil analisa menggunakan metode Scorecard pada perhitungan valuasi Startup TSDC Store adalah Rp2.306.250.000

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, valuasi startup TSDC Store menggunakan pendekatan non-keuangan menunjukkan perbedaan nilai antara *The Dave Berkus Method* sebesar Rp 3.900.000.000 dan *Scorecard Method* sebesar Rp 2.306.250.000, yang disebabkan oleh perbedaan fokus penilaian pada masing-masing metode. *The Dave Berkus Method* lebih menekankan pada kekuatan internal dan kesiapan awal usaha, sedangkan *Scorecard Method* mempertimbangkan perbandingan dengan perusahaan sejenis serta faktor eksternal seperti peluang pasar dan kebutuhan pendanaan. Temuan ini menegaskan bahwa faktor non-keuangan, termasuk inovasi produk, kualitas tim manajemen, dan jaringan kemitraan strategis, berperan penting dalam menentukan nilai startup pada tahap early stage. Oleh karena itu, hasil penelitian ini dapat

dimanfaatkan oleh pelaku usaha sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan bisnis, oleh investor sebagai bahan pertimbangan kelayakan investasi, serta oleh peneliti selanjutnya untuk mengembangkan studi valuasi startup dengan memasukkan pendekatan dan variabel yang lebih komprehensif, termasuk faktor keuangan, guna meningkatkan akurasi penilaian nilai perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. Sudiro, M. Rahayu, and Sudjatno, "Evolusi Usaha Kewirausahaan: Startup Dari Masa Lalu Sampai Ke Masa Depan," Nov. 2020. [Online]. Available: <https://www.researchgate.net/publication/339642801>
- [2] D. Oldisan, M. D. Priadi, Y. Hartono, Y. Jufri, and S. Putra, "Efektivitas Pemasaran Media Sosial Dalam Meningkatkan Kesadaran Merek : Studi Kasus Pada Startup di Indonesia," *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran*, vol. 8, 2025.
- [3] L. Kiwe, *Jatuh-Bangun Bos-Bos Startup*. Gramedia, 2017. Accessed: Dec. 18, 2025. [Online]. Available: <https://www.gramedia.com/products/jatuh-bangun-bos-bos-startup>
- [4] J. E. Tarihoran, M. I. Mardiani, N. D. Putri, R. S. Novareila, A. Sofia, and I. F. A. Prawira, "Pentingnya Sosial Media Sebagai Strategi Marketing Start-Up Di Indonesia," *Jurnal Ilmiah Prodi Manajemen Universitas Pamulang*, vol. 9, no. 1, Jun. 2021, [Online]. Available: <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/kreatif>
- [5] M. R. Olsen, "An empirical study of startup valuation," May 2019. Accessed: Dec. 18, 2025. [Online]. Available: https://research-api.cbs.dk/ws/portalfiles/portal/59798856/644606_Master_thesisVFINAL.pdf
- [6] E. P. Kurniawan, I. Gst. A. P. D. Putri, and I. M. D. H. Darmawan, "ANALISIS VALUASI STARTUP WARKOP DJAJA ABADI DENGAN METODE THE DAVE BERKUS," Apr. 2025.
- [7] N. P. I. Pramarni, I. G. J. E. Putra, and I. Gst. A. P. D. Putri, "Analisis Perbandingan Valuasi Startup Menggunakan The Dave Berkus Method Dan Scorecard Method Pada Startup Inmotion," 2020.
- [8] N. P. R. Windari, I. G. J. E. Putra, and I. G. A. P. D. Putri, "Analisis Valuasi Startup Panak.id Menggunakan Scorecard Method," *Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Asia*, vol. 17, no. 1, 2023.
- [9] 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. Farmindo," *Jurnal Ilmiah Teknik Informatika dan Sistem Informasi*, vol. 9, Aug. 2020.
- [10] I. L. M. S. Octarina, N. M. Estiyanti, and I. P. A. Swastika, "Analisis Valuasi Startup Studi Kasus Beritabali.com," *Jurnal Teknologi Komputer dan Sistem Informasi*, vol. 5, Sep. 2022.
- [11] I. P. Kasnaya, I. Gst. A. P. D. Putri, and P. A. C. Dewi, "Valuasi Startup Teampal.id Menggunakan The Dave Berkus Method," *Jurnal Teknologi Komputer dan Sistem Informasi*, Dec. 2023