

BAB II

KAJIAN LITERATUR

2.1 *Startup*

Startup merupakan bentuk usaha yang relatif baru dan dirancang untuk menghadirkan solusi atas kebutuhan pasar yang belum terpenuhi. Fokus utama *startup* bukan sekadar menjalankan kegiatan bisnis, tetapi menciptakan nilai tambah melalui inovasi produk maupun layanan. Melalui model bisnis yang adaptif dan pemanfaatan teknologi digital, *startup* berupaya menghasilkan produk atau jasa yang relevan dengan perkembangan zaman serta mampu menjangkau pasar secara lebih luas [5]. Secara umum, *startup* dikenal memiliki potensi pertumbuhan yang cepat dalam waktu yang relatif singkat. Hal ini didukung oleh penggunaan teknologi, strategi pemasaran digital, serta kemampuan beradaptasi terhadap perubahan kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, *startup* sering kali menjadi bagian penting dalam perkembangan ekonomi digital suatu negara.

Namun, di Indonesia, perkembangan *startup* menunjukkan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, khususnya di sektor teknologi dan industri kreatif. Selain menciptakan lapangan kerja baru, *startup* juga mendorong inovasi di berbagai bidang seperti layanan digital, komunikasi, hiburan, dan perdagangan berbasis daring. Meskipun memberikan kontribusi yang signifikan, *startup* juga menghadapi berbagai tantangan, baik dari sisi internal maupun eksternal. Adapun tantangan internal yang umum dihadapi meliputi keterbatasan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, serta penguatan model bisnis. Sementara itu, dari sisi eksternal, *startup* perlu memperhatikan aspek regulasi, perizinan usaha, perlindungan hak kekayaan intelektual, serta persaingan pasar yang semakin kompetitif [6]. Di era transformasi digital, kemampuan literasi teknologi dan pemanfaatan platform digital menjadi faktor krusial dalam mendukung keberlangsungan *startup*.

Untuk memahami lebih jauh, *startup* memiliki sejumlah karakteristik yang membedakannya dari bisnis konvensional. Karakteristik ini menjadi indikator utama dalam mengidentifikasi sebuah perusahaan sebagai *startup*, antara lain [7]:

1. Usia perusahaan relatif baru. *Startup* umumnya beroperasi kurang dari tiga tahun, sehingga masih berada pada tahap validasi model bisnis. Dalam periode ini akan terlihat apakah perusahaan memiliki prospek yang kuat untuk bertahan.
2. Berbasis inovasi dan keberbedaan. *Startup* mengutamakan ide kreatif, inovasi, dan keunikan produk agar mampu bersaing dan menawarkan nilai tambah dibandingkan

kompetitor.

3. Struktur tim kecil. Idealnya, sebuah *startup* memiliki kurang dari 20 anggota. Bahkan beberapa *startup* awal berjalan efektif hanya dengan 3–5 orang, terutama karena didukung pemanfaatan teknologi.
4. Mengandalkan media internet. Hampir semua *startup* memanfaatkan internet sebagai sarana utama produksi, komunikasi bisnis, dan pemasaran. Umumnya setiap *startup* memiliki *website* sebagai identitas digital perusahaan.
5. Pendapatan awal rendah. Rata-rata pemasukan tahunan *startup* berada di bawah Rp 120.000.000, terutama pada fase awal pertumbuhan.

Setelah memahami karakteristik tersebut, dapat disimpulkan bahwa *startup* tidak hanya sebagai bisnis yang baru berdiri, tetapi sebagai entitas usaha yang memiliki orientasi pertumbuhan cepat (*growth-oriented*) serta bertumpu pada inovasi dan teknologi sebagai penggerak utama operasionalnya. Sejalan dengan perbedaan pendekatan dan tujuan pengembangannya, jenis *startup* dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori sebagai berikut [8]:

1. *Scalable startup* umumnya bergerak di sektor teknologi dan memiliki peluang besar untuk tumbuh secara cepat hingga menjangkau pasar global. Usaha ini sering kali diawali oleh individu dengan modal pribadi, kemudian berkembang melalui dukungan pendanaan dari investor. Dengan model bisnis yang tepat, *startup* jenis ini berpotensi menjadi perusahaan berskala internasional. Contoh perusahaan yang termasuk dalam kategori ini adalah Google, Facebook, dan Uber.
2. *Startup* bisnis kecil biasanya dibangun menggunakan modal sendiri tanpa keterlibatan investor besar. Skala modal yang digunakan relatif terbatas dan pengelolaannya dilakukan langsung oleh pemilik usaha. Aktivitas bisnisnya umumnya memanfaatkan platform digital sederhana atau situs tertentu, bukan aplikasi khusus. Fokus pasar yang bersifat lokal menyebabkan pertumbuhan bisnis berjalan lebih lambat. Contohnya antara lain toko kelontong, toko *online* UMKM, dan usaha sejenis lainnya.
3. *Lifestyle startup* didirikan berdasarkan minat, hobi, atau gaya hidup pendirinya. Model usaha ini memungkinkan pemiliknya memperoleh pendapatan dengan menjalankan aktivitas yang sesuai dengan *passion* mereka. Fokus utama *startup* jenis ini adalah fleksibilitas waktu kerja serta keseimbangan antara kehidupan pribadi dan profesional. Contoh *lifestyle startup* meliputi studio yoga *online* dan sekolah tari berbasis digital.
4. *Buyable startup* dikembangkan dengan tujuan utama untuk diakuisisi oleh perusahaan

- yang lebih besar. Nilai jual *startup* ini terletak pada inovasi produk atau layanan yang dihasilkan, yang kemudian dapat dikembangkan lebih lanjut oleh pihak pengakuisisi. Contoh perusahaan yang berkembang melalui model ini antara lain Uber dan Amazon.
5. *Big business startup* menitikberatkan pada penciptaan produk atau layanan inovatif yang unik untuk menjawab perubahan kebutuhan dan preferensi konsumen. Selain itu, *startup* jenis ini juga dituntut mampu beradaptasi terhadap perkembangan teknologi serta tingkat persaingan pasar yang semakin kompetitif.
 6. *Social startup* tidak seluruh *startup* berorientasi pada keuntungan finansial semata. *Social startup* lebih menekankan pada pencapaian tujuan sosial dan lingkungan, seperti kegiatan donasi atau program amal. Tujuan utama *startup* ini adalah memberikan dampak positif bagi masyarakat serta membantu menyelesaikan permasalahan sosial. Salah satu contoh *social startup* di Indonesia adalah Kitabisa.com.

Untuk melihat perkembangan *startup* dari sudut pandang nilai perusahaan, penilaian terhadap tingkat pertumbuhan dan skala bisnis umumnya dilakukan melalui proses valuasi. Berdasarkan kategori valuasi tersebut, *startup* dapat dibedakan ke dalam enam kelompok sebagai berikut [9]:



Gambar 2. 1 Tingkatan Startup

1. <

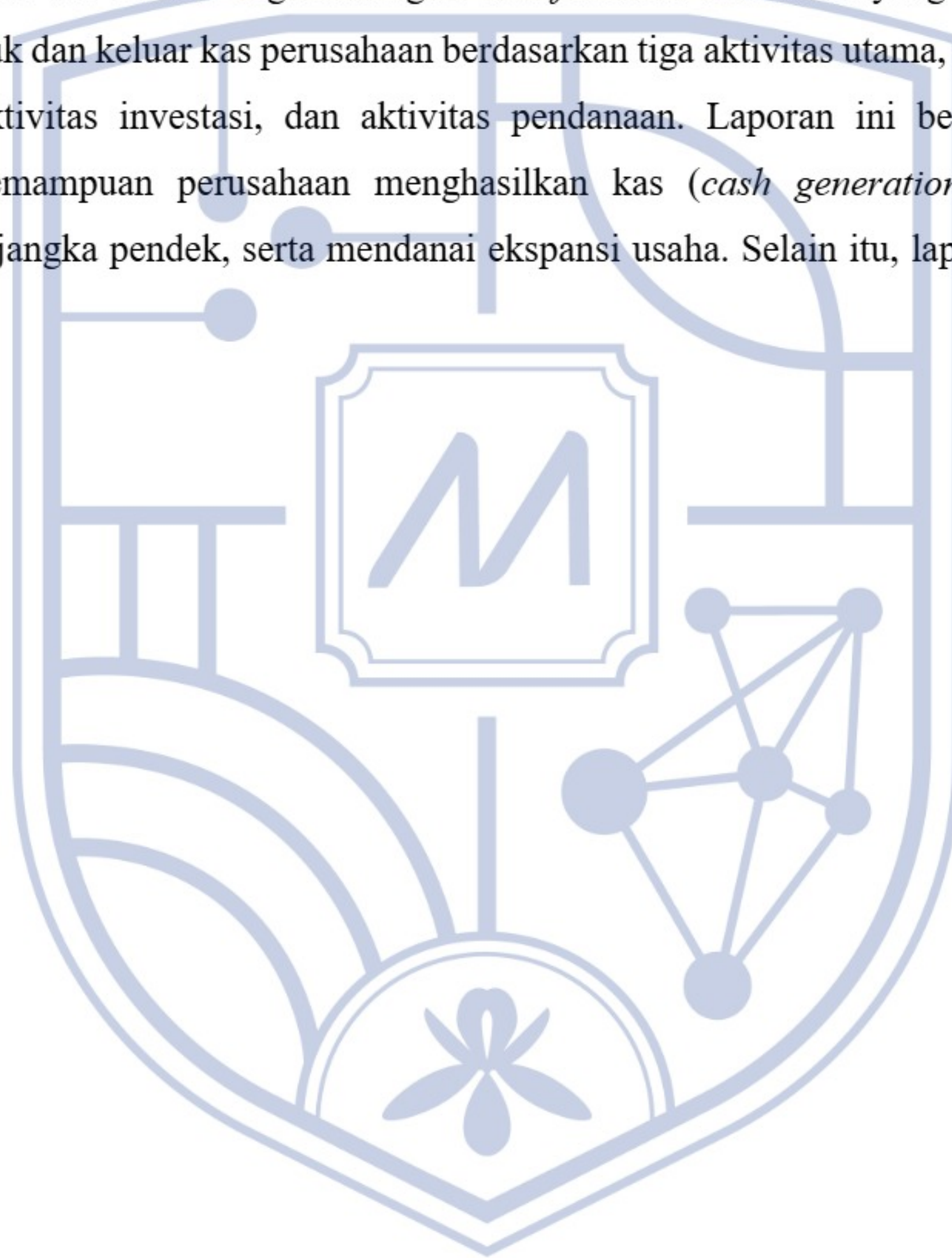
<

keputusan

panjang. Meskipun terdapat sedikit penurunan pada kelompok aset tidak lancar, secara keseluruhan total aset perusahaan mengalami peningkatan, sehingga laporan ini memberikan gambaran mengenai kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya ekonomi serta menjaga stabilitas keuangan guna mendukung keberlangsungan operasional dan perkembangan usaha.

4. Laporan Arus Kas (*cash flows*)

Laporan arus kas adalah bagian integral dari *financial statement* yang menunjukkan aliran masuk dan keluar kas perusahaan berdasarkan tiga aktivitas utama, yaitu aktivitas operasi, aktivitas investasi, dan aktivitas pendanaan. Laporan ini berfungsi untuk menilai kemampuan perusahaan menghasilkan kas (*cash generation*), memenuhi kewajiban jangka pendek, serta mendanai ekspansi usaha. Selain itu, laporan arus kas



menghasilkan laba dari kegiatan operasional dan penggunaan aset yang dimiliki. Rasio

