

PRESS RELEASE

Dapatkan Investor di Masa Pandemi, Ini Rahasiannya

BANDUNG – Pandemi Coronavirus Disease (Covid-19) berimbas pada berbagai sektor, termasuk industri kreatif. Hasil penelitian SBM ITB terhadap 425 UMKM memperlihatkan, 98 persen UMKM sektor industri kreatif terkena dampak negatif Covid-19. 70 persen mengalami penundaan proyek atau pekerjaan. 67 persen mengalami penurunan penjualan dan pemasukan.

Kemudian 59 persen mengalami pembatalan proyek. 21 persen mengalami kesulitan mencari bahan baku. Hanya 8 persen yang mengalami penambahan omzet, ini terjadi di sektor games dan animasi. Kondisi bisnis saat ini memang berada di tengah ketidakpastian. Namun bukan tidak mungkin, tidak mendapatkan investor.

Hal itu dibahas dalam Coaching Financing Your Business yang diselenggarakan Sekolah Bisnis Manajemen Institut Teknologi Bandung (SBM ITB), Sabtu (27/6/2020). Coaching ini menghadirkan tiga pembicara yakni Arip Tirta Co-Founder Evermos, Raditya Pramana Investment Associate Ventura, dan Sandhy Widyasthana COO & Portofolio Director MDI Ventura.

COO & Portofolio Director MDI Ventura, Sandhy Widyasthana mengatakan, sejak didirikan 4 tahun lalu, MDI Ventura berinvestasi di 41 perusahaan startup di 12 negara. Perusahaan-perusahaan tersebut, sambung Sandhy, ada yang cepat beradaptasi dengan perubahan selama pandemi ada pula yang lambat. “Jadi, kami tidak hanya memberikan investasi, tapi juga membantu para start up ini ketika mengalami kesulitan seperti yang terjadi sekarang,” tutur dia.

Lalu, apakah investasi dihentikan selama pandemi? Sandhy mengatakan, perusahaannya tetap mencari perusahaan-perusahaan yang pas untuk menerima

investasi. Perusahaan yang dicari harus memiliki kriteria dan ukuran tertentu. Terutama beberapa faktor penentu. “Kalau saya inves, saya harus percaya foundernya. Karena founder itu yang jadi motor,” tutur dia.

Investment Associate Venturra, Raditya pramana menambahkan, untuk menarik investor ada beberapa hal yang harus diperhatikan. Yakni founder, market, produk, dan model bisnis. “Kami fokus dua hal di awal yakni founder dan market. Investor bukan hanya melihat founder yang bagus, tapi juga yang akan menjadi pemenang,” ucap dia. Selain itu, dia menyarankan beberapa langkah prioritas bertahan di tengah pandemi. Langkah pertama, prioritas untuk survive hingga menunggu kondisi lebih baik. Kemudian beradaptasi dan bereksperimen dan memperpanjang runway idealnya 12-18 bulan.

Ada lima cara yang bisa dilakukan. Pertama, postpone hiring, kalo dibutuhkan eksekutif, pemotongan gaji tertinggi di level atas. Kedua, memotong marketing budget. Ketiga, renegotiasi sewa kantor. Keempat, memperbanyak dana darurat dari pemegang saham. Kelima, mengemas produk dengan cara berbeda menjualnya ke segmen yang lebih luas. Co-Founder Evermos, Arip Tirta mengungkapkan, bagi startup yang ingin mendapatkan funding, jangan melupakan kalau dirinya sales person. “Cari apa yang paling dicari (investor), jangan lupa jadi sales person, tentunya dengan model bisnis yang kuat juga jelas,” pungkasnya.

_

Media Relation

SBM ITB