



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Global Entrepreneurship Program Indonesia (GEPI) resmi didirikan pada Januari 2011 oleh 13 pemimpin bisnis terkemuka di Indonesia. GEPI juga merupakan bagian dari inisiatif global yaitu Global Entrepreneurship Program (GEP), yang dimulai oleh Presiden Amerika Serikat, Barack Obama, dan mantan Menteri Luar Negeri Amerika Serikat, Hillary Clinton. Sejak saat itu, program ini telah menjadi bagian inti dari Departemen Luar Negeri AS dengan tujuan mengembangkan entrepreneurship (kewirausahaan) sebagai pilar utama pembangunan ekonomi di Negara-negara berkembang. Berikut logo Global Entrepreneurship Program Indonesia:



Gambar 2.1. Logo Global Entrepreneurship Program Indonesia

Sumber: Data Internal Perusahaan

Untuk mendukung startup tahap awal, GEPI memiliki sebuah inkubator dan *angel investor network*. Selain itu, GEPI juga memiliki program *Coding Class*, *co-working space*, UI/UX, dan AR.

- 1) Ciputra GEPI Incubator (CGI) adalah sebuah wadah pelatihan untuk mengembangkan *startups* tahap awal dengan menyediakan tempat inkubasi yang dapat diakses selama 24 jam per hari, acara *community-building*, dan keuntungan-keuntungan lainnya, seperti *mentoring* dan akses ke pendanaan. CGI mencari *startups* dengan kualitas terbaik dan bisnis-bisnis yang memiliki potensi untuk membawa dampak luas bagi masyarakat. CGI terbuka bagi *startup* yang berada

dalam tahap ide awal (belum ada produk yang dihasilkan). Dalam usahanya untuk mendukung berbagai industri CGI tidak membatasi bantuannya hanya terhadap *startups* berbasis teknologi.

- 2) ANGIN (Angel Investment Network Indonesia) adalah sebuah jaringan *angel investor* eksklusif yang memberikan pendanaan serta kepiawaian berbisnis bagi *startup* tahap awal di bidang teknologi. ANGIN membantu dalam mengalokasikan *angel investor* dengan fokus kepada *startup* yang telah beroperasi dan siap berekspansi. Berikut logo Angel Investment Network Indonesia:



Gambar 2.2. Logo Angel Investment Network Indonesia

Sumber: Data Internal Perusahaan

- 3) *CGI Coding Class* merupakan kelas pemrograman dasar intensif selama satu bulan di mana peserta mempelajari keahlian dasar pembuatan sebuah *website*. Kelas ini diperuntukan untuk pemula tanpa batasan umur dan latar belakang tertentu.
- 4) *CGI UI/UX (Ciputra GEPI Incubator User Interface / User eXperience)* merupakan sebuah program pembelajaran untuk menciptakan pengalaman (*experience*) untuk pengguna *website* atau aplikasi agar bias menggunakan (*website/aplikasi*) lebih mudah dan nyaman. Di sini peserta dapat mempelajari cara meningkatkan kepuasan dan loyalitas pengguna aplikasi maupun *website*, seperti bagaimana melakukan riset yang tepat, menentukan *target audience*, serta melakukan uji coba terhadap produk. *CGI UI/UX* merupakan salah satu program terbaru GEPI.
- 5) *CGI AR (Ciputra GEPI Incubator Augmented Reality)* merupakan sebuah perkembangan teknologi inovasi masa depan di mana sebuah data digital dapat

digabungkan dengan lingkungan dunia nyata. Penerapan *Augmented Reality* dapat digunakan untuk bermacam hal dan dalam segala bidang, seperti menampilkan sebuah informasi seorang pasien selama operasi dengan menggunakan *Google Glass*, menunjukkan tempat-tempat makan yang direkomendasikan di sekitar kita, dan dapat digunakan sebagai media promosi untuk meningkatkan penjualan. Dengan mengikuti kelas ini, peserta dapat mempelajari dasar teknologi *Augmented Reality* (data digital yang menyatu dengan dunia nyata) dan dapat mengimplementasikan hal tersebut dalam kehidupan sekitar, maupun meningkatkan *value* bisnis yang dijalankan.

- 6) *Co-working Space*. Selain lima program di atas, GEPI juga memiliki ruangan seluas 520m² yang berlokasi di DBS Tower – Ciputra World yang didedikasikan untuk *startups*. Ruangan ini dapat digunakan oleh mereka yang lolos tahap seleksi dan dirasa sesuai dengan *value* yang dimiliki oleh GEPI dengan timbal balik berupa kontribusi sebesar Rp1.000.000,- per orang. Selain mendapatkan tempat untuk bekerja, *startup* yang bergabung akan mendapatkan kemudahan untuk bersosialisasi dengan *startups* lainnya, mendapatkan akses *mentoring*, dan akses ke *angel investor network* (ANGIN).

2.2 Visi dan Misi Global Entrepreneurship Program Indonesia

Visi: Untuk meningkatkan kemajuan ekonomi Indonesia dan kesejahteraan sosial melalui kewirausahaan.

Misi: Melengkapi *startup* tahap awal untuk mencapai tahap berkembang.

2.3 Nilai-nilai Global Entrepreneurship Program Indonesia

- 1) Ketulusan untuk Indonesia

Kami percaya bahwa pekerjaan kami diawali oleh panggilan untuk melayani masyarakat demi menciptakan Indonesia yang lebih baik. Totalitas kami

kepada negara mendasari apa yang kami lakukan setiap harinya, termasuk dalam usaha kami untuk mencapai kesinambungan, penekanan kepada fokus dan akuntabilitas, serta komitmen kami untuk terus mengedepankan transparansi.

2) Sikap Kewirausahaan

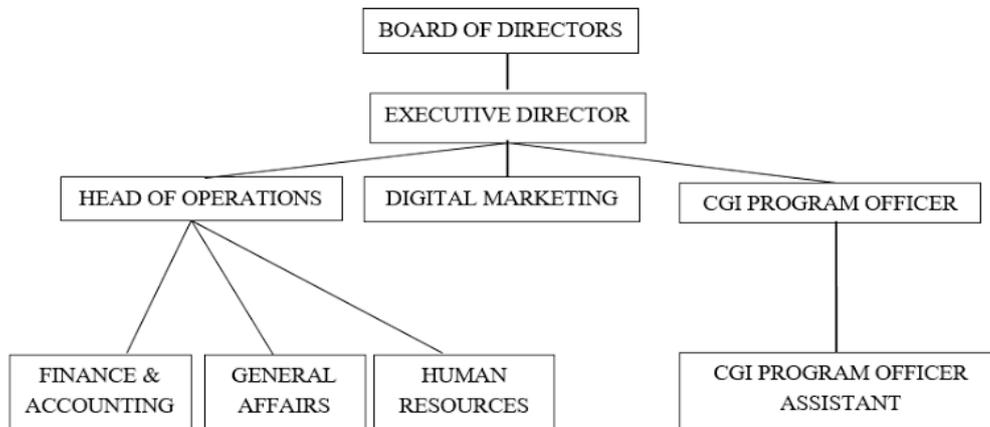
Kami memiliki ambisi yang luar biasa dan secara proaktif bersama-sama berkomitmen untuk mengubahnya menjadi kenyataan. Kegagalan hanya akan membuat kami lebih kuat dan lebih bijaksana, kami tidak membiarkan keadaan saat ini mendikte masa depan kami. Kami selalu haus akan ilmu dan berkembang sesuai potensi kami. Kami selalu bekerja melampaui batas zona nyaman, sesuatu yang menyenangkan bagi kami.

3) Standar Kelas Dunia

Kami sangat menghargai pekerjaan yang terlaksana dengan baik. Dengan demikian, kami selalu berusaha untuk mencapai keunggulan – bukan kesempurnaan – dalam pekerjaan apa pun yang kami lakukan. Dalam mencapai misi kami, kami tidak berhenti saat mencapai sesuatu yang "baik" atau "lebih baik". Kami bertujuan untuk menjadi yang terbaik di dunia.

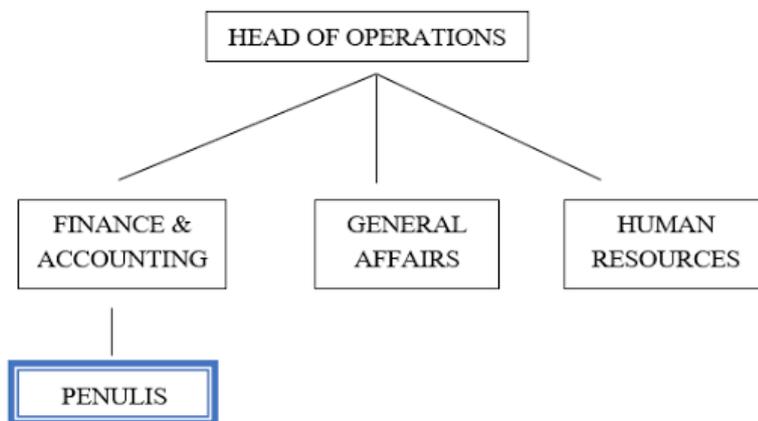
2.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi yang diterapkan oleh perusahaan ini termasuk dalam tipe *flat organization structure* yang di mana proses komunikasi dan kontrol yang dilakukan oleh perusahaan tidak terlalu rumit, karena jenjang struktur yang tidak terlampaui tinggi. Berikut adalah struktur organisasi yang penulis dapatkan dari perusahaan:



Gambar 2.3. Struktur Organisasi Global Entrepreneurship Program Indonesia

Sumber: Data Internal Perusahaan

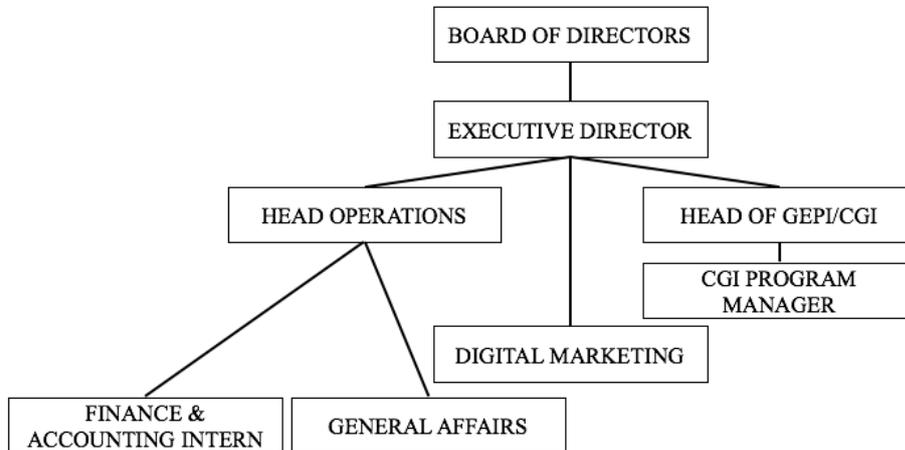


Gambar 2.4. Struktur Organisasi Divisi Operation

Sumber: Data Internal Perusahaan

Dalam menjalankan praktik kerja magang, penulis menemukan bahwa struktur organisasi tersebut tidak sesuai dengan yang penulis alami. Oleh sebab itu, penulis mencoba untuk membuat ulang struktur organisasi yang sesuai dengan yang dialami oleh penulis selama melakukan praktik kerja magang.

Berikut adalah struktur organisasi yang penulis dapatkan setelah melakukan observasi pada perusahaan:



Gambar 2.5. Struktur Organisasi Global Entrepreneurship Program Indonesia

Sumber: Data Internal Perusahaan

Berikut adalah peran dari setiap jabatan:

1) *Executive Director* (Angelyn Ardiwinata)

Membuat *strategic plan* perusahaan untuk 5 tahun mendatang dan diajukan dalam *board meeting* untuk disetujui. Melakukan pengawasan langsung terhadap kinerja setiap jabatan yang ada pada perusahaan serta memberikan masukan untuk kelancaran perusahaan.

2) *Head of GEPI/CGI* (Frans Bona Simanjuntak)

Bertanggung jawab dalam melakukan perencanaan dan pelaksanaan program inkubasi bisnis. Hal ini meliputi pembuatan *timeline* dan proposal untuk mendapatkan pendanaan dari pihak luar, dan melakukan persiapan secara terperinci agar program tersebut dapat berjalan secara lancar.

3) *CGI Program Manager* (Sony Eko Yanuar)

Bertanggung jawab dalam mengurus administrasi dan operasional perusahaan. Hal ini meliputi *startups* yang menyewa *co-working space* di GEPI. Selain

itu, CGI *program manager* juga bertugas untuk membuat *short term planning* (1 tahun ke depan) program-program apa saja yang harus dikerjakan.

4) *Head of Operations* (Joseph Christ Andrian)

Mengurus kegiatan operasional sehari-hari di perusahaan. Manajemen operasional juga bertanggung jawab atas keuangan perusahaan seperti membuat laporan keuangan bulanan perusahaan, membuat estimasi *budget* yang akan dibutuhkan perusahaan dalam menjalankan operasionalnya sehari-hari, dan mencatat pembayaran kontribusi yang dilakukan oleh *startups* yang menyewa *co-working space* di GEPI. Penulis berada di divisi ini sebagai *Finance and Accounting Intern*.

5) *Digital Marketing* (Karisa Kandouw)

Digital Marketing bertugas untuk mengurus *social media* GEPI yang terdiri dari *website*, *Facebook*, *Instagram*, dan *Twitter*. Selain itu, *digital marketing* juga bertanggungjawab untuk mempromosikan *event-event* yang akan diadakan perusahaan dan atas *email* perusahaan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang muncul mengenai *event space*, *co-working space*, *coding class*, atau program-program GEPI lainnya.

6) *General Affairs* (Diaz Islami Noor)

Seperti pada umumnya, *general affairs* bertugas untuk mengurus keperluan sehari-hari operasional perusahaan. Tugas utama dari *general affairs* adalah menerima tamu baik secara langsung ataupun melalui telepon dan menjawab pertanyaan-pertanyaan yang mungkin muncul seputar GEPI. Sering kali menerima tamu dan melakukan tanya jawab dapat menghabiskan setengah hari kerja, sehingga posisi *general affairs* sangat dibutuhkan agar divisi yang lain dapat melakukan pekerjaannya tanpa terganggu. Selain itu, *general affairs* juga membantu dalam mengurus *access card* untuk pelaksanaan *event*.

2.5 Landasan Teori

2.5.1 *Business Incubator*

Secara umum, inkubator bisnis adalah perusahaan/lembaga yang memberikan suatu program dengan tujuan untuk membina dan mempercepat proses pengembangan suatu usaha melalui sebuah rangkaian program. Proses ini biasanya didukung oleh beberapa mentor dan *experts* dari bidang yang sama dan memiliki pengalaman yang sama. Program inkubasi pada umumnya diberikan kepada *startup* atau perusahaan yang masih berada dalam tahap awal pembentukan (*early stage*), di mana biasanya usaha tersebut baru berjalan kurang dari 2 tahun. Suatu studi penelitian di Amerika menunjukkan bahwa 87% dari *startup* yang melalui program inkubasi bisnis, dapat bertahan dan menjalankan bisnis mereka dengan baik.

Berikut definisi untuk inkubator bisnis dari beberapa penelitian terdahulu:

1. Merupakan istilah yang menjelaskan semua organisasi yang memberikan akses untuk ruang kantor yang harganya terjangkau bagi usaha rintisan serta memberikan layanan administratif bersama. (Allen dan McCluskey, 1990)
2. Sebuah bentuk organisasi baru dan populer yang diciptakan melalui bantuan agen pengembangan ekonomi untuk mendukung dan mempercepat perkembangan dan kesuksesan dari sebuah usaha untuk mencapai tujuan ekonomi tertentu. (Scillitoe dan Chakrabarti, 2010)
3. Sebuah tempat yang digunakan sebagai kantor bersama dengan berbagai fasilitasnya yang berupaya untuk menyediakan sistem yang memiliki nilai tambah strategis dan dukungan bisnis, dengan tujuan memfasilitasi perkembangan sebuah usaha baru. (Hackett dan Dilts, 2004)

Menurut Menteri Negara Koperasi dan UKM No. 81.3/Kep/M.KUKM/VIII/2002:

- a) Inkubasi adalah proses pembinaan bagi Usaha Kecil dan atau pengembangan produk baru yang dilakukan oleh Inkubator Bisnis dalam hal penyediaan

sarana dan prasarana usaha, pengembangan usaha dan dukungan manajemen serta teknologi.

b) Inkubator adalah lembaga yang bergerak dalam bidang penyediaan fasilitas dan pengembangan usaha, baik manajemen maupun teknologi bagi Usaha Kecil dan Menengah untuk meningkatkan dan mengembangkan kegiatan usahanya dan atau pengembangan produk baru agar dapat berkembang menjadi wirausaha yang tangguh dan atau produk baru yang berdaya saing dalam jangka waktu tertentu.

c) Menurut UU no. 20 Thn 2008 tentang UMKM

1) Kriteria Usaha Mikro:

- a. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2) Kriteria Usaha Kecil:

- a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3) Kriteria Usaha Menengah:

- a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Bergerk dan Norman (2008) menyatakan ada beberapa komponen utama dari permodelan sebuah inkubator bisnis, yaitu:

- a. **Seleksi** merujuk pada keputusan yang diambil oleh inkubator menyangkut usaha rintisan mana yang disetujui untuk dibina dan yang ditolak.
- b. **Infrastruktur** meliputi fasilitas fisik seperti bangunan kantor serta administratif.
- c. **Dukungan bisnis** sering kali dihubungkan dengan aktivitas yang bertujuan untuk pengembangan *incubatee*, seperti kegiatan *coaching/training*.
- d. **Mediasi** merujuk pada bagaimana inkubator bisnis dapat menghubungkan usaha rintisan kepada pelaku industri lainnya (sesama pelaku usaha rintisan maupun investor)
- e. **Graduation** berhubungan dengan kebijakan *exit* dari inkubator tersebut (misal: dalam kondisi bagaimana usaha rintisan harus keluar dari inkubator)

2.5.2 Modal Ventura

Modal ventura adalah badan usaha yang melakukan penyertaan modal kepada perusahaan yang membutuhkan dana untuk jangka waktu tertentu. Perusahaan yang diberi modal sering disebut *investee* sedangkan perusahaan yang memberi dana disebut sebagai *venture capitalist* atau pihak investor.

Dasar-dasar hukum modal ventura:

- 1) Keppres No.61 thn 1998
 - a. Perusahaan modal ventura (*venture capital company*) adalah badan usaha yang melakukan pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal

ke dalam suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan jangka waktu tertentu.

- b. Lembaga pembiayaan melakukan kegiatan meliputi antara lain bidang usaha: sewa guna usaha, modal ventura, perdagangan surat berharga, anjak piutang, usaha kartu kredit, dan pembiayaan konsumen.

2) KMK No.125/kmk/013/1998

- a. Perusahaan modal ventura (*venture capital company*) yang selanjutnya disingkat PMV adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan/penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan (*investee company*) untuk jangka waktu tertentu dalam bentuk penyertaan saham, penyertaan melalui pembelian obligasi konversi, dan/atau pembiayaan berdasarkan pembagian atas hasil usaha.
- b. Perusahaan pasangan utama (*investee company*) yang selanjutnya disingkat PPU adalah perusahaan atau usaha mikro, kecil, dan menengah yang menerima bantuan pembiayaan dan/atau penyertaan dari PMV.
- c. Usaha mikro, kecil, dan menengah yang selanjutnya disingkat UMKM adalah usaha mikro, kecil, dan menengah sebagaimana dimaksud dalam undang-undang mengenai usaha mikro, kecil, dan menengah.
- d. Perusahaan Nasional adalah PMV yang seluruh kepemilikannya oleh warga Negara Indonesia, badan usaha Indonesia, lembaga Indonesia, Negara Republik Indonesia, dan/atau Pemerintah Daerah.

2.5.3 *Startups*

Selama ini belum ada definisi formal mengenai *startup*. *Startup* hanyalah identik dengan perusahaan kecil yang memiliki ide inovatif dan berhubungan erat dengan istilah *entrepreneur*. Steve G. Blank mendefinisikan *startup* sebagai

sebuah organisasi temporer yang dibentuk dengan tujuan untuk mencari model bisnis yang *repeatable* dan *scalable*.

Menurut Eric Ries (2011), *startup* adalah sebuah institusi yang diciptakan untuk membuat produk atau layanan baru dan inovatif dalam sebuah kondisi ketidakpastian yang tinggi. Setiap orang yang membuat produk atau layanan baru dalam kondisi ketidakpastian yang tinggi adalah seorang entrepreneur, terlepas dari apakah dia bekerja sendiri, bekerja untuk perusahaan *for-profit*, maupun organisasi *non-profit*.

Risiko adalah salah satu hal yang tidak dapat terlepas dari *startup* karena inovasi-inovasi yang diciptakan oleh para *startup* tersebut yang belum pernah ada sebelumnya. Ketiadaan pengalaman inilah yang menyebabkan adanya risiko-risiko selama operasionalnya. Dalam sebuah artikelnya, Milstein (2014) mengemukakan beberapa risiko yang akan dihadapi oleh *startup*, yaitu:

1. Risiko teknikal

Risiko ini terkait dengan alasan teknis, seperti apakah ide yang telah dipikirkan sebelumnya dapat dibuat dengan memanfaatkan teknologi yang sudah ada.

2. Risiko pasar

Risiko ini terkait dengan keberadaan calon pembeli, apakah setelah produk berhasil dibuat, pembeli bersedia membayar untuk menggunakan produk tersebut.

3. Risiko model bisnis

Risiko ini terkait dengan cara *startup* memperoleh pendapatan, apakah pengguna setuju dengan model bisnis yang diterapkan oleh *startup*. Tidak semua model bisnis dapat diterapkan dengan lancar pada masa awal operasional *startup*.

2.5.4 Siklus Entrepreneurship

Menurut Leach (2009), usaha (*venture*) yang berhasil biasanya mengikuti proses pematangan yang biasa disebut *life cycle*. *Life cycle* sebuah usaha dimulai dari tahap pengembangan dan berakhir di tahap kematangan (*maturity*). Berikut adalah 5 tahapan dari *venture life cycle maturities*:

1) *Development Stage*

Pada tahapan ini, terjadi perkembangan dari pembentukan ide menuju ke kesempatan bisnis yang menjanjikan. Kelayakan sebuah ide akan diuji coba dalam tahap ini. Komentar dan reaksi awal dari teman, kerabat, dan para ahli akan membentuk pengujian pertama apakah ide bisnis tersebut patut diteruskan atau tidak.

2) *Startup Stage*

Startup stage merupakan tahapan di mana usaha mulai terorganisir, berkembang, dan mulai memiliki model pendapatan awal. Tahapan ini dapat dicapai dalam rentang waktu yang berbeda-beda tergantung pada usaha bisnis yang akan dijalankan. Usaha bisnis yang membutuhkan sumber daya yang lebih sedikit dan memiliki proses produksi yang lebih sederhana dapat berkembang dari ide awal di *development stage* ke *startup stage* lebih cepat.

3) *Survival Stage*

Dalam tahapan ketiga ini, pendapatan usaha biasanya mulai bertambah sehingga dapat membantu untuk membayar sebagian biaya/pengeluaran usaha tersebut. Sisa biaya lainnya dapat ditutupi dengan meminjam atau membiarkan pihak lain memiliki bagian dari usaha tersebut. Tetapi, pemberi pinjaman dan investor hanya akan menyediakan pembiayaan jika mereka percaya bahwa aliran kas operasional usaha tersebut akan cukup besar untuk mengembalikan investasi awal mereka dan dapat menyediakan keuntungan tambahan. Oleh sebab itu, pada tahap ini, laporan keuangan dan perencanaan keuangan yang formal penting untuk mendapatkan investasi dari pihak luar.

4) *Rapid-Growth Stage*

Dalam tahapan ini, pendapatan dan arus kas masuk berkembang dengan sangat cepat. Arus kas operasional berkembang jauh lebih cepat dari pada arus kas keluar sehingga menyebabkan nilai (*value*) usaha tersebut meningkat.

5) *Maturity Stage*

Tahapan terakhir dari *venture life cycle maturities* adalah ketika pertumbuhan pendapatan dan arus kas terus berlanjut tetapi jauh lebih lambat daripada dalam *rapid-growth stage*.

2.5.5 Tipe *Entrepreneurial Financing*

Startup tahap awal sering kali kesulitan dalam mengumpulkan modal untuk memulai usahanya sejak awal. Kondisi ini menggambarkan pentingnya bagi para *entrepreneur* untuk memahami berbagai jenis sumber pendanaan yang dapat diperoleh selama perkembangan perusahaan. Menurut Leach (2009), ada 5 tipe utama pendanaan, yaitu:

1) *Seed Financing*

Dalam tahap *development stage* dari sebuah siklus *entrepreneurship*, sumber pendanaan utama berasal dari *seed financing*. Hal ini juga dapat menjadi tolak ukur apakah suatu ide bisnis dapat dijalankan dan menjadi kesempatan bisnis. Sumber dana utama pada tahap ini berasal dari aset pribadi milik *entrepreneur*.

2) *Startup Financing*

Startup financing biasanya bertepatan dengan tahap *startup stage* dari siklus *entrepreneurship*. Ini merupakan pendanaan yang dapat membawa *startup* dari memiliki *viable business opportunity* ke titik produksi dan penjualan. *Startup financing* biasanya ditujukan pada *startup* yang telah memiliki tim manajemen yang baik, mengembangkan model bisnis yang baik, dan mulai

menghasilkan pendapatan. Dua sumber utama pendanaan pada tahap ini berasal dari *business angels* dan *venture capitalist*.

3) *First-round Financing*

Tahap *survival stage* pada sebuah *startup* sangat penting karena menentukan apakah sebuah *startup* akan sukses, atau ditutup dan dilikuidasi. *First-round financing* merupakan pendanaan *equity* dari luar yang biasanya disediakan dari *investor* untuk menutupi kekurangan kas yang disebabkan oleh biaya dan investasi yang dikeluarkan lebih besar daripada pemasukan.

4) *Second-round Financing*

Pendanaan putaran kedua biasanya digunakan untuk mendanai usaha pada tahap *rapid-growth* untuk menyokong investasi pada modal kerja perusahaan. Kebanyakan *startup* akan mendapati pada tahap ini arus kas operasinya sudah bertambah baik tetapi tetap tidak mencukupi untuk mendanai pertumbuhan usaha yang sedang berkembang pesat, oleh sebab itu pendanaan dari luar sangat diperlukan.

5) *Mezzanine Financing*

Pembiayaan mezanin digunakan untuk membiayai ekspansi pabrik, pengeluaran pemasaran, modal kerja, dan pengembangan produk dan jasa.

UMMN