



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 III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama penulis menjalani program magang di Global Entrepreneurship Program Indonesia, penulis diposisikan sebagai *Finance and Accounting intern* dalam divisi *Operations*. Divisi *Operations* bertanggung jawab untuk mengurus kegiatan operasional perusahaan sehari-hari. Selain itu divisi ini juga bertanggung jawab atas penggunaan dan pencatatan seluruh pengeluaran-pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan dan seluruh pemasukan yang berasal dari kontribusi *co-working space*.

Penulis berada dalam pengawasan dan wewenang serta koordinasi dari *Head of Operations*, Bapak Joseph Christ Andrian dalam mengerjakan berbagai tugas. Beliau merupakan mentor dari penulis sehingga berbagai bentuk pekerjaan yang penulis lakukan selama kurang lebih 3 bulan dilakukan sesuai dengan arahan dan petunjuk beliau.

Dalam melakukan pekerjaan, penulis tidak hanya berkoordinasi dengan Bapak Joseph di departemen *Operations* saja. Penulis juga berkoordinasi dengan Bapak Frans Bona Simanjuntak sebagai *Head of Global Entrepreneurship Program Indonesia / Ciputra GEPI Incubator* dan Bapak Sony Eko Yanuar sebagai *Program Manager*.

3.2 Tugas yang Dilakukan

Tugas yang dilakukan penulis selama menjalankan program kerja magang pada 16 Februari 2016 sampai dengan 16 Mei 2016 berdasarkan cakupan pekerjaan dalam *Finance and Accounting Intern* terbagi menjadi dua, yaitu:

3.2.1 Tugas Utama

1. *Pre-incubation program*
2. *Funding proposal*
3. *Financial Project*
4. *5 years strategic plan*

3.2.2 Tugas Insidental

1. Pembayaran *co-working space*
2. Melakukan jurnal kas masuk dan kas keluar

3.3 Uraian Pelaksanaan Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

Selama penulis melaksanakan program kerja magang di Global Entrepreneurship Program Indonesia, penulis berada di divisi *Operations*. Divisi *Operations* ini dikepalai oleh Bapak Joseph Christ Andrian. Pekerjaan yang dilakukan penulis merupakan bagian dari keseluruhan strategi keuangan dan operasional yang dilakukan Global Entrepreneurship Program Indonesia. Adapun proses yang dijalani oleh penulis selama melakukan program kerja magang adalah sebagai berikut:

I. Interview

Sebagai salah satu tahap untuk melaksanakan praktik kerja magang, penulis harus melewati proses *interview* sebelum dapat diterima di perusahaan. Setelah menerima panggilan *interview* yang dikirimkan melalui email, penulis melakukan *interview* di Global Entrepreneurship Program Indonesia yang berlokasi di Ciputra World I, DBS Bank Tower Lantai 9, Jl. Prof. Dr. Satrio Kav. 3-5, Karet, Kuningan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta. Penulis melakukan proses *interview* dengan Ibu Angelyn Ardiwinata selaku *Executive Director* mengenai

informasi akademis penulis sesuai yang tertera dalam *Curriculum Vitae* serta tujuan dan kepentingan penulis mengajukan praktik kerja magang di Global Entrepreneurship Program Indonesia. Hasil interview menyatakan penulis diterima untuk dapat melakukan praktik kerja magang di Global Entrepreneurship Program Indonesia dan dapat langsung efektif bekerja secepatnya.

II. Implementasi Kerja

Peraturan dasar mengenai waktu bekerja di Global Entrepreneurship Program Indonesia adalah Senin sampai Jumat dari pukul 09.00 WIB hingga 18.00 WIB. Penulis melakukan absen secara manual dengan mengisi *form* yang dibuat oleh pihak Universitas Multimedia Nusantara (*form* absen terlampir). Masa kerja efektif penulis adalah 11 minggu.

Dalam masa praktik kerja magang, penulis mendapatkan pekerjaan yang bersifat rutin dan insidental. Berikut ini diuraikan tugas-tugas yang penulis lakukan selama praktik kerja magang.

a. Tugas Utama

1. *Pre-Incubation Program*

GEPI berdiri pada tahun 2011 dengan latar belakang usaha sebagai bisnis inkubator untuk melakukan inkubasi pada *startup* tahap *idea formation* agar lebih matang dan dapat melanjutkan ke tahap selanjutnya.

Program ini banyak mengeluarkan dananya untuk keperluan *branding*, karena fokus utama GEPI pada awalnya adalah membangun citra perusahaan dan komunitas *startup* di Indonesia yang pada waktu itu masih sangat sedikit. GEPI adalah salah satu inkubator bisnis pertama yang ada di Indonesia dan menaungi lingkungan *startup-startup*. Selama ini perusahaan telah berhasil dalam membangun komunitas dan membesarkan namanya di komunitas *startup* tersebut tanpa mengambil keuntungan. Namun keberlangsungan perusahaan akan bergantung pada kemampuan perusahaan untuk menutupi pengeluarannya tanpa membutuhkan tambahan pendanaan dari *board*

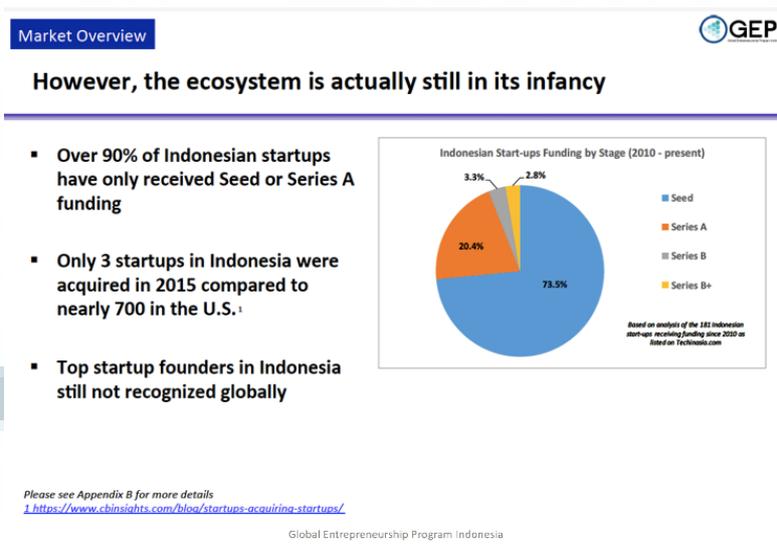
members. Oleh karena itu diperlukan strategi yang berbeda dari sebelumnya untuk keberlangsungan perusahaan.



Gambar 3.1. Ekosistem *startups* di Indonesia

Sumber: Data Internal Perusahaan

Meskipun demikian, GEPI merupakan salah satu penggagas awal inkubator bisnis di Indonesia. Sebagai salah satu pemimpin dalam ekosistem *startup* di Indonesia, GEPI terus berusaha mendorong masyarakat untuk lebih menyadari pentingnya *startup* dalam membuka lapangan kerja kreatif.



Gambar 3.2. Ekosistem *startups* di Indonesia

Sumber: Data Internal Perusahaan

Ekosistem dan komunitas *startup* memang sedang sangat berkembang selama 2 tahun terakhir ini, tetapi sayangnya ekosistem ini masih sangat muda. 90% *startup* yang berasal dari Indonesia baru hanya mendapat pendanaan *seed funding* atau pendanaan seri A saja dan pendiri *startup* di Indonesia sendiri belum ada yang terkenal secara mendunia. Oleh sebab itu, Penulis diminta untuk melakukan *research* dan mencari tahu tentang *startup-startup* yang ada di Indonesia. Informasi yang dikumpulkan oleh penulis adalah *founder/CEO* dari setiap *startup* dan latar belakang pendidikan setiap *founder/CEO startup* tersebut. *Research* ini bertujuan untuk mencari tahu jumlah pendiri *startup* yang merupakan alumni universitas dalam negeri dan berapa banyak yang merupakan lulusan dari universitas luar negeri. Dari penelitian ini penulis menemukan bahwa dari 100 *startups* yang ada di Indonesia, 62 *startup* memiliki *founder* (pendiri) yang merupakan lulusan universitas luar negeri dan hanya 38 *startups* yang didirikan oleh alumni universitas dalam negeri. Para pendiri yang berlatar belakang lulusan universitas luar negeri ini sebagian besar merupakan warga Negara Indonesia.

Hal ini menunjukkan bahwa permasalahannya bukan pada asal usul kelahiran para pendiri tersebut tetapi pada pola pikir yang terbentuk selama menjalani pendidikan di universitas. Pola pikir lulusan universitas dalam negeri masih terarah pada menjadi pegawai bukan sebagai pencipta lapangan kerja. Dari sinilah GEPI memiliki keinginan untuk meningkatkan gairah mahasiswa-mahasiswa agar mengubah pola pikirnya dari pekerja menjadi pembuka lapangan kerja dengan mengadakan *pre-incubation program* untuk mengedukasi tentang inkubator bisnis.

Menurut Ross (2012), perencanaan keuangan jangka pendek berkaitan dengan analisa keputusan yang mempengaruhi aktiva lancar dan kewajiban lancar. Sering kali, modal kerja bersih (*net working capital*) dengan pembuatan keputusan keuangan jangka pendek. *Net working capital* merupakan selisih antara aktiva lancar dan kewajiban lancar. Istilah

manajemen keuangan jangka pendek dan manajemen *working capital* merujuk pada hal yang sama.

Perbedaan paling penting antara keuangan jangka pendek dan jangka panjang adalah, periode arus kasnya. Keputusan keuangan jangka pendek biasanya melibatkan arus kas masuk dan arus kas keluar yang terjadi dalam setahun atau kurang. Sebaliknya, keputusan keuangan jangka panjang terjadi ketika contohnya perusahaan membeli sebuah mesin spesial yang akan mengurangi biaya operasional selama 5 tahun ke depan. (Ross, 2012)

Dalam usahanya untuk mendapatkan dana lebih untuk menutupi pengeluaran-pengeluaran yang dilakukan perusahaan, GEPI menyusun program-program baru yang berbiaya dan dapat menambah pemasukan perusahaan. Salah satu program yang akan dibuat adalah *pre-incubation program*. Penulis diminta untuk membantu dalam pembuatan dan penyusunan *pre-incubation manual* tersebut. Ciputra GEPI *pre-incubator program* adalah program pre-inkubasi selama 8 minggu yang diadakan untuk para *entrepreneur* mempelajari dasar-dasar mengenai bagaimana cara membuat dan meluncurkan *startups* yang hebat dan melakukan praktek secara langsung. Dalam program ini, peserta akan mengikuti pertemuan setiap minggunya untuk diberikan materi pembekalan yang berhubungan dengan membangun sebuah *startup*. Pertemuan tersebut akan menggabungkan teori dan implementasi agar para peserta dapat memahami secara nyata proses pembuatan sebuah bisnis. *Pre-incubation manual* yang disusun oleh penulis berisi kurikulum dan materi yang akan disampaikan selama program tersebut berlangsung.

Program ini adalah program berbayar dan diharapkan untuk menambah pemasukan perusahaan. Meskipun program ini hanya berjalan selama 8 minggu saja, program ini memberikan *insight* mengenai proses inkubasi bisnis yang akan dilakukan. Dengan demikian, program ini juga sekaligus sebagai cara perusahaan memasarkan program inkubasi bisnisnya.

Revenue	2016	2017	2018	2019	2020
Pre-Incubation Fee	90,000,000	344,100,000	378,510,000	416,361,000	457,997,100
Incubation Fee (Existing)	1,500,000,000	0	0	0	0
Incubation Fee (New Concept)	0	13,000,000,000	13,000,000,000	13,000,000,000	13,000,000,000
Give Back Contribution	0	0	0	0	3,900,000,000
Coding Class Fee	240,000,000	264,000,000	300,000,000	336,000,000	372,000,000
Annual Event (Raising Giants)	150,000,000	180,000,000	216,000,000	259,200,000	311,040,000
Total Revenues	1,980,000,000	13,788,100,000	13,894,510,000	14,011,561,000	18,041,037,100
Expenses					
Salary					
Medical Allowance (BPJS, Jamsostek, Health Insurance)					
Employee Taxes					
Incubation Fee Expense (New Concept)					
Outsourcing Service					
Office					
Unexpected Costs					
Total Expenses	3,733,776,771	10,242,025,027	11,468,874,658	13,069,369,915	15,455,601,994
Profit/(Loss)	(1,753,776,771)	3,546,074,973	2,425,635,342	942,191,085	2,585,435,106
Balance in Bank (as end last year)					
Outstanding Service Charge					
Remaining Balance in Bank (as end this year)					
Fundraising Needs (6 month runway)	1,920,665,157	0	0	0	0

Gambar 3.3. *Financial Projection GEPI*

Sumber: Data Internal Perusahaan

Berikut merupakan data proyeksi finansial GEPI untuk 5 tahun mendatang. Perhitungan yang telah dilakukan menunjukkan bahwa program *pre-incubation* dapat menambah pemasukan perusahaan sebanyak 300 – 400 juta rupiah setiap tahunnya. Jika program-program yang telah ditetapkan dapat terus berjalan, maka GEPI akan memiliki pemasukan yang dapat menutupi pengeluarannya.

Menurut data-data keuangan dan *research* yang telah penulis kumpulkan, penulis merekomendasikan diadakannya program *pre-incubation* karena keputusan tersebut dapat segera terlaksana dan memberikan keuntungan jangka pendek bagi perusahaan.

2. *Funding Proposal*

Program inkubasi bisnis adalah sebuah program yang bertujuan untuk membina dan mempercepat proses pengembangan suatu usaha baru. Permasalahan utama *startup* adalah modal yang terbatas untuk memperbesar usahanya. Dengan mengikuti program inkubasi, selain mendapatkan

bimbingan dan binaan, *startup* juga mendapatkan koneksi ke *angel investor*. Koneksi ini sangat penting karena para *angel investor* inilah yang kemungkinan besar akan memberikan suntikan dana pada *startup*. GEPI memiliki jaringan *angel investor*-nya sendiri yang dinamakan ANGIN. Hal ini merupakan keuntungan tersendiri bagi GEPI dalam menarik *startup* agar mau bergabung dengan program inkubasi bisnis.

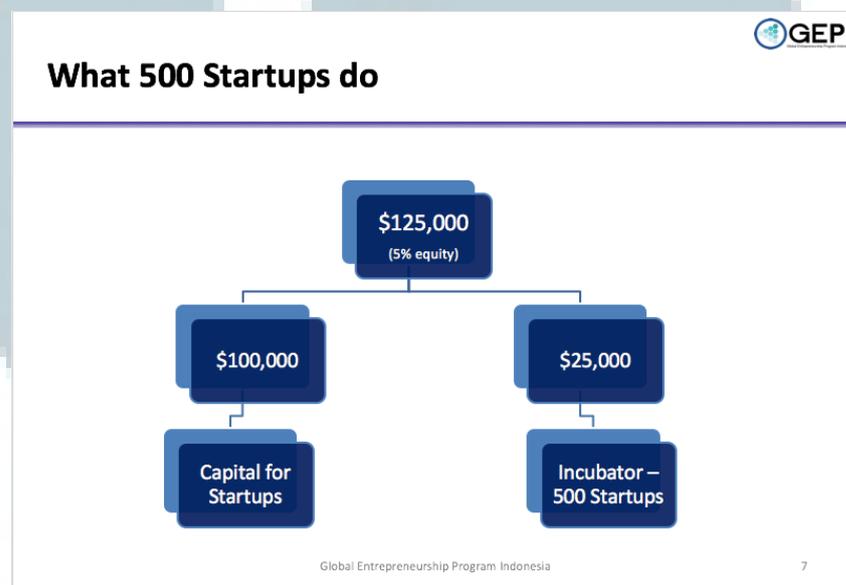
Karena permasalahan utama dari *startup* adalah dana yang terbatas, maka program inkubasi bisnis yang ditawarkan haruslah bebas biaya atau dalam kata lain gratis. Hal ini dilakukan untuk menarik para pendiri *startup* agar mau bergabung dengan program tersebut.

GEPI sebagai suatu *non-profit organization* tidak memiliki dana yang cukup untuk melakukan program inkubasi tersebut, apalagi pesertanya dibebaskan dari biaya. Selama melakukan program inkubasi, penyewaan *co-working space* tentu saja terhenti karena tempatnya akan dibutuhkan untuk *startup* yang jadi peserta program inkubasi. Dengan demikian, perusahaan tidak lagi mendapatkan pemasukan utamanya dari kontribusi *co-working space* sementara perusahaan tetap harus membayar pengeluaran bulannya. Oleh sebab itu, untuk dapat menjalankan program inkubasi bisnisnya, perusahaan membutuhkan dana yang cukup besar.

GEPI memutuskan untuk mendapatkan pendanaan dengan bekerja sama dengan *business incubator* dan *business accelerator* yang ternama, 500SU dan/atau Collaborative Fund.

Collaborative Fund adalah sebuah organisasi yang menyediakan dana investasi yang fokusnya untuk melakukan investasi dan memberikan dukungan untuk masa depan bersama. Dana yang diberikan berputar pada 2 tema besar utama yaitu pertumbuhan kreativitas dan konsep konsumsi kolaboratif. Dalam kata lain, Collaborative Fund mendukung *startup* yang memiliki kreativitas dan nilai-nilai (*values*) yang kuat dan menarik bagi konsumen.

500SU (500 Startups) adalah sebuah perusahaan yang melakukan investasi *seed-stage* dan berdedikasi untuk menciptakan ekosistem antara investor dan *entrepreneur* di seluruh dunia. 500SU telah berhasil melakukan investasi terhadap 1.200 lebih *startup* di lebih dari 50 negara dan menjadikan 500SU *seed-investor* paling aktif di seluruh dunia. Sebagai salah satu *business accelerator* yang sukses di US, 500SU telah memiliki sistem pendanaan dan kurikulum bagi program inkubasi *startup* yang telah berhasil di praktikan. Sistem pendanaan ini belum pernah diterapkan di Indonesia. Oleh sebab itu, GEPI berencana menjadi yang pertama menerapkannya di Indonesia.



Gambar 3.4. Sistem pendanaan 500SU

Sumber: Data Internal Perusahaan

Investor menginvestasikan \$125,000 untuk setiap *startup* yang terdaftar dalam program inkubasi 500SU. Hal ini dapat dilakukan karena 500SU telah sukses membangun namanya melalui kinerjanya selama ini, sehingga investor berani melakukan investasi di awal. *Startup* yang dapat mengikuti program inkubasi 500SU tentunya telah melewati proses seleksi yang ketat dan keefektifan proses seleksi tersebut sudah terbukti melihat jumlah *startup* yang telah berhasil mendapatkan pendanaan.

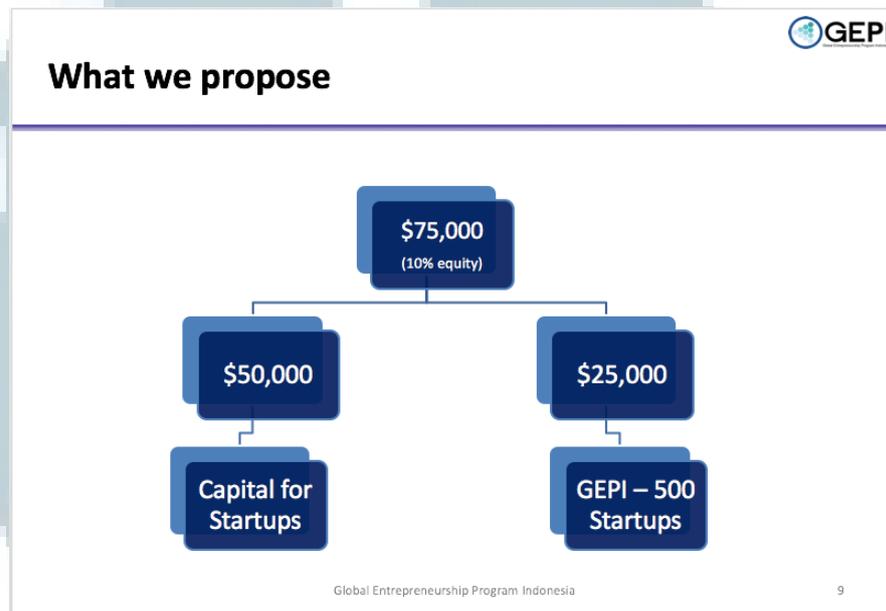
Jumlah yang diinvestasikan tersebut akan digunakan untuk menutupi pengeluaran-pengeluaran yang akan terjadi selama program inkubasi berlangsung. Seperti yang terlihat dalam gambar, \$100,000 akan diberikan kepada *startup* yang terdaftar sebagai modal awal dan \$25,000 sisanya digunakan oleh 500SU sebagai inkubator yang menyediakan kurikulum dan tempat berlangsungnya program inkubasi untuk menutupi pengeluarannya.

Modal awal yang diberikan kepada *startup* tersebut dapat digunakan untuk menutupi biaya operasionalnya seperti contohnya pembayaran gaji, pembuatan *website*, dan pengeluaran-pengeluaran lainnya.

Keuntungan dari investor dalam melakukan pendanaan adalah hak untuk mendapatkan 5% *equity* dari *startup* yang dimodalinya. Bila *startup* tersebut berhasil dan sukses di pasaran, investor akan mendapatkan keuntungannya karena ia memiliki bagian 5% dari *startup* tersebut. Sementara keuntungan yang didapat oleh 500SU sebagai inkubator adalah mendapatkan dana sebesar \$25,000 per setiap *startup* yang diinkubasi untuk menutupi biaya operasionalnya. Jika ada 50 *startup* yang mengikuti program inkubasi, 500SU sebagai inkubator bisnis akan mendapatkan \$1,250,000. Dengan kata lain, semakin banyak *startup* yang lolos tahap seleksi dan masuk tahap inkubasi, semakin menguntungkan bagi 500SU.

GEPI berencana menerapkan sistem ini di Indonesia tetapi dengan melakukan beberapa penyesuaian yang diperlukan karena perbedaan-perbedaan budaya dan lingkungan *entrepreneurship* yang ada. Investor di Indonesia belum banyak yang berani mengambil risiko untuk berinvestasi pada *seed-stage startup* yang rata-rata baru bermodalkan ide saja, karena terlalu berisiko. Selain itu, karena lingkungan *startup* di Indonesia termasuk baru berkembang, *startup* yang memiliki ide dan inovasi yang berkualitas pun masih terbatas. Hal ini berarti akan sulit bagi GEPI mencari investor yang mau melakukan investasi pada awal program berlangsung.

Karena hambatan-hambatan yang ada, GEPI memutuskan untuk membangun kerja sama dengan 500SU dan/atau Collaborative Fund. Dalam kerja sama ini, GEPI akan menerapkan sistem pendanaan yang telah digunakan oleh 500SU tetapi 500SU dan Collaborative Fund bertindak sebagai pihak investornya. Berikut adalah pendanaan yang diusulkan oleh GEPI ke 500SU dan Collaborative Fund.



Gambar 3.5. GEPI funding proposal

Sumber: Data Internal Perusahaan

Berbeda dengan 500SU yang mengajukan pendanaan sebesar \$125,000; GEPI hanya mengajukan pendanaan sebesar \$75,000 saja untuk setiap *startup* yang diinkubasi dengan timbal balik 10% ekuitas dari *startup* tersebut. 7% dari ekuitas tersebut akan menjadi hak partner (500SU atau Collaborative Fund), dan 3% sisa ekuitasnya dimiliki oleh GEPI. Besarnya *equity* yang ditawarkan lebih besar daripada yang ditawarkan 500SU dengan modal pendanaan yang jauh lebih kecil. Dalam kata lain, penawaran ini sangat menguntungkan bagi pihak investor. Meskipun GEPI mendapat 3% dari ekuitas *startup* tersebut, sebagai organisasi nirlaba, GEPI tidak berusaha mengambil keuntungan sebesar-besarnya dengan kepemilikan ekuitas tersebut. Apabila ada investor yang tertarik pada usaha bisnis tersebut, GEPI akan melepaskan ekuitas tersebut dan menjualnya. Berikut perincian struktur pendanaannya.



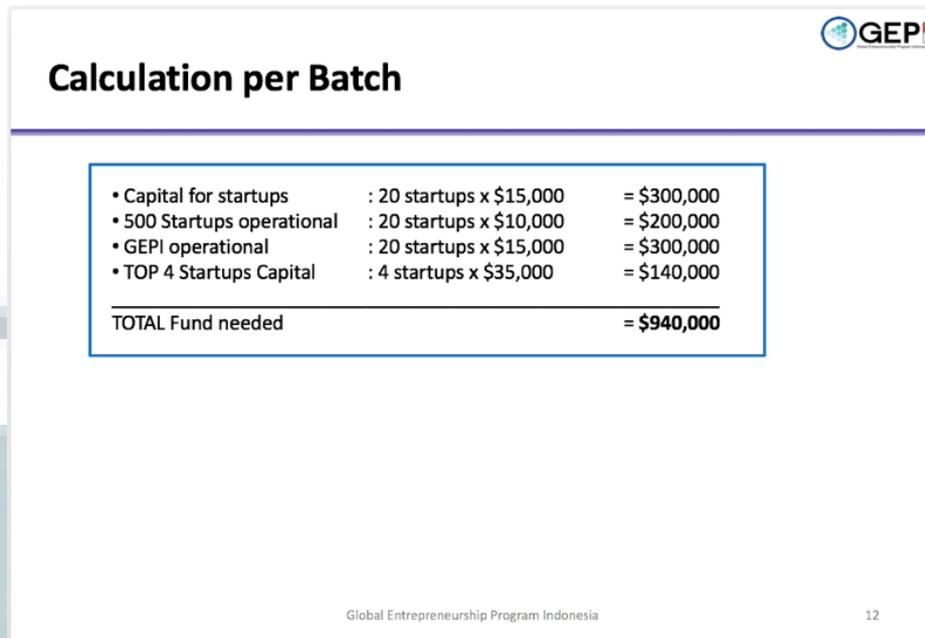
Gambar 3.5. *GEPI funding proposal*

Sumber: Data Internal Perusahaan

Terdapat sedikit perbedaan antara struktur pendanaan 500SU dan struktur pendanaan yang diajukan oleh GEPI. Dari \$75,000 dana yang dikeluarkan investor, \$50,000 dialokasikan kepada *startup* yang terdaftar sebagai peserta inkubasi sedangkan \$25,000 sisanya untuk GEPI dan partner (500SU/Collaborative Fund).

Nominal \$50,000 yang dialokasikan untuk *startup* tidak serta merta diberikan semuanya. Pada awal masa inkubasi *startup* hanya akan diberikan \$15,000 saja untuk membiayai operasionalnya selama 6 bulan masa inkubasi. Inkubasi yang berlangsung memiliki sistem gugur, sehingga pada akhir masa inkubasi dari 20 *startup* hanya 2 – 4 *startup* saja yang lolos dan berhak mendapatkan \$35,000 pendanaan sisanya. Sementara itu, GEPI sebagai inkubator berhak mendapatkan \$15,000 dan \$10,000 sisanya diperuntukkan pihak partner sebagai penyedia kurikulum dan pendanaan yang dibutuhkan. Dengan demikian, partner akan mendapatkan keuntungan dari kerja sama ini tanpa harus langsung terlibat dengan proses inkubasi yang akan berlangsung.

Pendanaan yang dibutuhkan perusahaan agar dapat menjalankan program inkubasinya dijabarkan dalam gambar berikut:



The slide titled "Calculation per Batch" from the Global Entrepreneurship Program Indonesia (GEPI) features a table with the following data:

Item	Calculation	Amount
• Capital for startups	: 20 startups x \$15,000	= \$300,000
• 500 Startups operational	: 20 startups x \$10,000	= \$200,000
• GEPI operational	: 20 startups x \$15,000	= \$300,000
• TOP 4 Startups Capital	: 4 startups x \$35,000	= \$140,000
TOTAL Fund needed		= \$940,000

Global Entrepreneurship Program Indonesia 12

Gambar 3.6. Struktur Pendanaan

Sumber: Data Internal Perusahaan

Program inkubasi yang berlangsung selama 6 bulan menampung maksimal 20 *startup* terpilih dan hanya maksimal 4 *startup* saja yang berhasil lolos dari sistem gugur yang diterapkan. Dari gambar di atas dapat disimpulkan bahwa total pendanaan yang dibutuhkan perusahaan untuk menjalankan program inkubasi bisnis adalah sebesar \$940,000. Tetapi jumlah yang diterima oleh GEPI sebagai inkubator bisnis hanya sebesar \$300,000 saja. Dalam tabel di bawah ini akan dijabarkan penggunaan dana tersebut untuk keperluan operasional perusahaan.

What are the funds for?

GEPI	Yearly	Semi Annually	Startups	Monthly	Semi Annually	20 Startups
Space	\$220,000	\$110,000	Operational	\$2,000	\$12,000	\$240,000
Space Service Charge	\$60,000	\$30,000	Others	\$250	\$3000	\$60,000
Internet	\$24,000	\$12,000	Total		\$15,000	\$300,000
Electricity	\$6,000	\$3,000				
Operational Expense		\$15,000				
Selection		\$30,000				
Opening		\$6,000				
Speaker (48 Speaker, \$500)		\$24,000				
Closing		\$6,000				
Salary	\$132,000	\$66,000				
Total		\$298,000				

Gambar 3.7. Perhitungan alokasi dana dalam biaya operasional perusahaan

Sumber: Data Internal Perusahaan

Dalam pembuatan dan penyusunan proposal ini, penulis bekerja dalam bimbingan Bapak Frans Bona Simanjuntak selaku *Head of GEPI/CGI. Funding proposal* ini telah diajukan kepada Collaborative Fund dan 500SU untuk dipertimbangkan. Jika program kerja sama ini diterima dan perusahaan dapat menjalankannya, maka GEPI akan dapat memenuhi kewajibannya untuk membayar pengeluaran perusahaan tanpa harus mendapat suntikan dana dari *board of director*-nya. Dengan demikian, Global Entrepreneurship Program Indonesia sebagai *non-profit organization* dapat menjaga kesinambungan usahanya.

3. *Financial Project*

Dalam pembuatan perencanaan strategis perusahaan, tentunya diperlukan laporan keuangan yang *reliable* dan terpercaya. Laporan keuangan memberikan gambaran mengenai kondisi keuangan perusahaan secara nyata dan akan menjadi tolak ukur perusahaan dalam menetapkan perencanaan selanjutnya. Penulis mendapati bahwa laporan keuangan GEPI selama ini memiliki masalah yang nantinya akan menyulitkan perusahaan dalam

pengambilan data. Oleh sebab itu, penulis melakukan pengecekan terhadap data-data laporan keuangan perusahaan sejak berdirinya.

Dalam hal ini penulis mendapati bahwa laporan keuangan perusahaan memiliki masalah pada nomor-nomor akunnya (*account no.*). Terdapat perbedaan pada beberapa nomor akun di laporan keuangan tahunan perusahaan. Misalkan pada tahun 2011 akun 'Kas Kecil Tunai' memiliki No. akun '110-10' sementara pada tahun 2012 No. akun yang tercatat untuk 'Kas Kecil Tunai' adalah '110-20'. Perbedaan dalam pencatatan nomor akun ini mungkin dapat disebabkan karena pada awal berdirinya, GEPI belum memiliki standarisasi pencatatan yang jelas. Selain itu, pergantian kepala divisi operation juga mungkin berpengaruh dalam perbedaan standar pencatatan laporan keuangan. Hal ini akan menyulitkan penarikan data-data keuangan yang dibutuhkan dalam membuat perencanaan keuangan baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Penulis diberi tugas untuk membuat standar pada nomor akun serta nama akun yang akan digunakan perusahaan. Setelah membuat standarisasi nomor akun yang diperlukan, penulis membenahi laporan keuangan sebelumnya dari tahun 2011 sampai tahun 2015. Selain membenahi nomor akun yang ada, penulis juga diminta untuk memeriksa jika ada kejanggalan dalam pencatatan keuangan pada awal-awal tahun berdirinya GEPI. Kejanggalan tersebut dapat disebabkan oleh beberapa faktor, seperti belum adanya standarisasi akun-akun pengeluaran. Data keuangan yang telah dibenahi ini kemudian akan digunakan sebagai dasar keuangan dalam penyusunan perencanaan strategis perusahaan.

4. *5 years strategic plan*

Menurut Thomson dan Strickland (2005), strategi perusahaan adalah strategi yang terdiri atas pendekatan-pendekatan bisnis dan langkah-langkah kompetitif yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk menarik dan

memuaskan konsumen, bersaing, mengembangkan bisnis, melaksanakan operasional sehari-hari dan mencapai tujuan yang ditargetkan. Strategi perusahaan menggambarkan pilihan-pilihan dan keputusan-keputusan yang dibuat oleh perusahaan untuk mendapatkan konsumen, merespon pada perubahan pasar, berkompetisi, mengembangkan bisnis, dan mencari cara untuk mencapai target.

Perencanaan strategis yang dibuat oleh perusahaan akan dipresentasikan kepada *board members* dalam *board meeting* untuk pengambilan keputusan berdasarkan data-data yang sudah dikumpulkan. Terdapat dua isu utama yang diangkat dalam *board meeting* yaitu *space lease cost comparison* dan *organizational strategic plan*.

- *Cost comparison*

Penulis dilibatkan untuk membuat *space lease cost comparison* (perbandingan biaya sewa ruangan) yang akan digunakan dalam perencanaan strategis perusahaan menyangkut penghematan biaya dalam penyewaan ruangan. *Cost comparison* yang dibuat oleh penulis berhubungan dengan penyewaan alternatif ruangan kantor dan biaya-biaya yang dibutuhkan untuk memindahkan kantornya.

Global Entrepreneurship Program Indonesia merupakan organisasi nirlaba yang berdiri pada tahun 2011 dan mendapatkan pendana dari para *founders* dan *board members* pada awal pembentukannya. Ciputra merupakan salah satu *founders* dari Global Entrepreneurship Program Indonesia (GEPI) sehingga sejak berdirinya, GEPI tidak dipungut biaya sewa atas kantornya yang terletak di Ciputra World I. Kontrak sewa tersebut habis pada bulan Mei 2016. Penulis diminta untuk mencari alternatif kantor baru jika *board* memutuskan untuk tidak memperpanjang kontrak sewa di DBS Tower setelah *board meeting*. Selain itu, penulis juga diminta untuk membuat perbandingan harga dan biaya yang

dibutuhkan dalam setiap alternatif yang tersedia. Berikut informasi yang penulis kumpulkan untuk membuat *cost comparison*.



Key issue: Current space lease

Category	Pondok Indah (375m ²) Ruko, 4 Floors	@88 Tower36 37 th Floor (498m ²)	Gandaria 8 22 nd Floor (514 m ²)	DBS Tower (520m ²)
	1. Annual Rent	500,000,000	1,727,040,000	1,944,000,000
2. Service Charge	-	250,992,000	226,800,000	600,000,000
Total 1 & 2	500,000,000	2,043,792,000	2,170,800,000	600,000,000
3. Wi-fi				20,000,000
4. Meeting Room	3	-	-	4
5. Furnished	No	No	No	Yes
6. Moving/Set Up Cost				
7. Program Impact	Delayed	Delayed	Delayed	On Schedule
8. No. of people		100	100	100
9. Location	Not Strategic	Strategic	Strategic	Strategic

Global Entrepreneurship Program Indonesia 18

Gambar 3.8. *Cost Comparison space lease*

Sumber: Data Internal Perusahaan

Pada tabel di atas dijabarkan poin-poin apa saja yang menjadi pertimbangan untuk diperhitungkan. GEPI membutuhkan tempat yang mampu menampung sekitar 100 orang dan memiliki ruang untuk rapat. Hal ini dikarenakan terdapat sekitar 40 *startups* yang menyewa di *co-working space* GEPI dan terdapat sekitar 100 orang yang menghuni *co-working space* tersebut. Kontribusi *co-working space* adalah salah satu pendapatan utama yang dimiliki GEPI oleh sebab itu penting untuk memiliki tempat yang strategis, nyaman, dan mampu menampung lebih dari 100 orang.

Dari analisa *cost comparison* yang telah dibuat, penulis mengajukan rekomendasi keputusan kepada Ibu Angelyn Ardiwinata selaku *Executive Director* GEPI. Penulis melihat bahwa dari biaya yang dibutuhkan dan

pertimbangan-pertimbangan lain, maka keputusan yang paling menguntungkan adalah jika GEPI tidak memindahkan kantornya dan tetap berlokasi di DBS Tower. *Cost comparison* ini merupakan salah satu isu yang diangkat dalam *board meeting* dan dibuat sebagai bahan pertimbangan *board members* dalam mengambil keputusan mengenai penyewaan ruangan GEPI.

- *Organizational Strategy*

Penulis juga diminta membantu dalam pembuatan strategi organisatoris. Didapati bahwa strategi yang selama ini dilakukan oleh perusahaan sudah mulai tidak relevan karena hilangnya esensi perusahaan sebagai bisnis inkubator. Maka dalam *board meeting* kali ini akan dibahas mengenai 2 bisnis model yang berbeda. Yang pertama merupakan bisnis model yang selama ini telah berjalan dan yang kedua merupakan bisnis model baru yang akan diajukan perusahaan untuk diterapkan pada perusahaan.

- i. *Plan A: GEPI to run as it is*

The slide content is as follows:

Organizational Strategy		GEP	
Plan A: GEPI to run as it is			
Core Programs		Impacts	
1. Pre-Incubation		1. Financial	
2. Incubation		- 2016	: (IDR 53 Million)
		- 2017 onward	: ~ (IDR 4 Billion)
		*appendix F	
Peripheral		2. Sustainability	
1. Coding Class		- No	
		- Based on donation	
Global Entrepreneurship Program Indonesia		11	

Gambar 3.9. *Organizational Strategy Plan A*

Sumber: Data Internal Perusahaan

Perusahaan tetap berjalan seperti yang sudah-sudah. Dalam rencana ini perusahaan tidak melakukan perubahan apa pun dalam program-program yang dijalankannya. Perusahaan mendapatkan pemasukan melalui penyewaan *co-working space* dan *coding class saja*. Perencanaan ini tidaklah mencerminkan inti GEPI sebagai inkubator bisnis. Hal ini akan dapat menimbulkan bias dalam penempatan GEPI di ekosistem *startup*, apakah GEPI adalah bisnis inkubator atau hanya *co-working space* saja.

Secara finansial, rencana ini tidak dapat memberikan keberlangsungan (*sustainability*) bagi perusahaan karena pengeluarannya masih lebih besar daripada pemasukan yang diterima oleh perusahaan sehingga perusahaan masih akan membutuhkan suntikan dana.

ii. *Plan B: Incubation Excellent*

Organizational Strategy

Plan B: Incubation Excellent

Key Programs
 GEPI should focused on **Incubation Program** as core activities

Core

- Pre Incubation
- Incubation Program

Peripheral

- Univ. Partnership
- Co working space
- Events

Impacts

1. Financial

- 2016 : (IDR 53 Million)
- 2017 Onward : ~ IDR 2.3 Billion
- *appendix G

2. Sustainability

- Yes, by year 2020
- Potential give back value

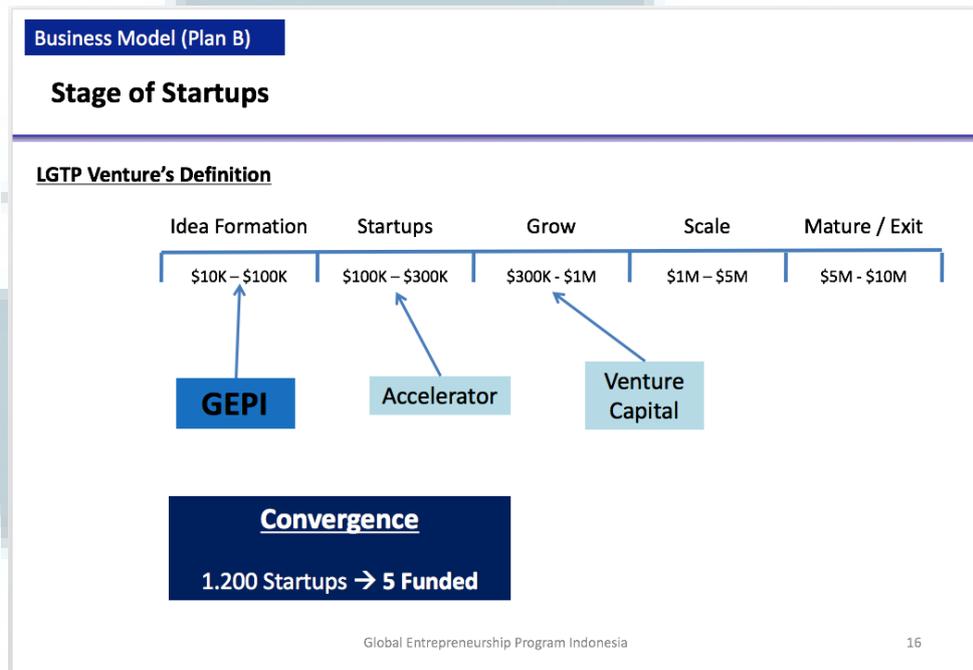
Global Entrepreneurship Program Indonesia 15

Gambar 3.10. *Organizational Strategy Plan B*

Sumber: Data Internal Perusahaan

Dalam rencana ini, GEPI difokuskan ke tujuan awal didirikannya, yaitu sebagai inkubator bisnis sehingga program utamanya adalah program inkubasi bisnis. Selama 6 tahun berdirinya, GEPI baru mengadakan program inkubator bisnis 2 kali saja dan sisanya bertindak sebagai *co-working space* bagi *startup-startup* yang ada. Hal ini akan berubah seiring

dengan berjalannya program inkubasi bisnis. Program *co-working space* harus ditiadakan karena perusahaan akan membutuhkan tempatnya untuk menjalankan program inkubasi selama 6 bulan untuk *startup* yang terdaftar terpilih untuk mengikuti program tersebut.

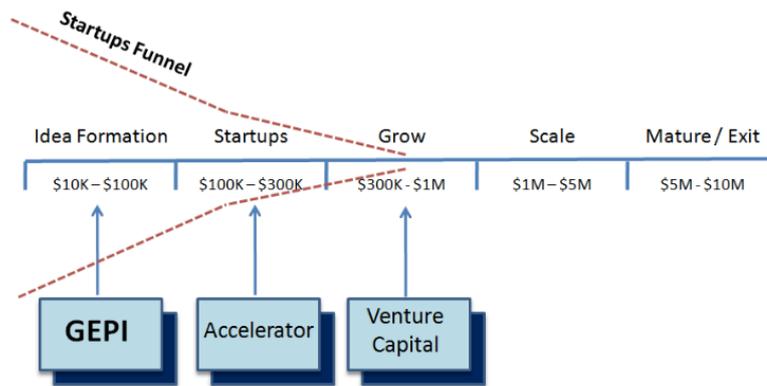


Gambar 3.11. *Stage of Startups*

Sumber: Data Internal Perusahaan

Menurut LGTP Venture, *startups* dibagi ke dalam 5 tahapan utama yaitu, *idea formation*, *startups*, *growth*, *scale*, dan *mature/exit*. Setiap tahapan tersebut dapat ditandai dengan besarnya pendanaan yang mungkin didapatkan *startup* selama berada dalam fase tersebut.

Stages of New Venture



Gambar 3.12. *Stage of New Ventures*

Sumber: Data Internal Perusahaan

Permasalahan utama dari ekosistem *startups* di Indonesia adalah banyaknya ide bisnis yang tercipta di masyarakat tetapi sayangnya ide ini tidak dapat direalisasikan karena kurangnya dana yang dibutuhkan, kurangnya pengalaman yang diperlukan, atau tidak adanya akses yang cukup untuk melanjutkan ide bisnis tersebut sehingga kebanyakan *startup* hanya mencapai tahap *idea formation* saja dan tidak dapat maju ke tahap selanjutnya.

Selain itu, kurangnya investor yang mau melakukan investasi pada *startups* tahap *idea formation* karena memiliki resiko yang lebih tinggi menjadi masalah tersendiri. *Startups* pada tahap ini umumnya baru memiliki ide bisnis saja dan belum mengembangkan produk atau jasa yang akan dijualnya. Untuk dapat berkembang, *startups* pada tahap ini tentunya membutuhkan pendanaan, sayangnya sebagian besar investor merasa terlalu riskan untuk melakukan investasi pada *startup* tahap ini, karena tidak adanya jaminan bahwa produk atau jasa yang dihasilkan dapat berhasil dan diterima masyarakat.

Dari gambar di atas, terlihat perbedaan target pasar yang dituju antara bisnis akselerator, dan modal ventura. Modal ventura umumnya menargetkan *startups* yang sudah berada di tahap *growth* sementara akselerator bisnis umumnya menargetkan yang berada dalam tahap *startups*.

Di sinilah peran GEPI sebagai inkubator bisnis menjadi sangat penting. GEPI menyeleksi dan menginkubasi *startup-startup* yang masih berada dalam tahap *idea formation* dengan menyediakan *mentor-mentor* dan *experts* untuk membimbing *idea formation startups* langkah-langkah apa yang perlu ditempuh agar dapat bertahan dalam lingkungan *startup* yang serba tidak pasti sehingga *startups* tersebut menjadi lebih matang dan siap untuk mendapatkan tambahan investasi dari para investor.

Oleh sebab itu, jelaslah bahwa GEPI perlu mengadakan program inkubasi bisnis. Dari hasil analisa di atas terlihat bahwa target pasar GEPI sebagai inkubator bisnis jauh lebih banyak daripada akselerator bisnis ataupun modal ventura. Dengan melakukan investasi di awal, ketika baru berupa ide bisnis saja, dan melakukan pelatihan serta inkubasi, perusahaan akan mendapat timbal balik yang jauh lebih besar pula bila *startup* tersebut dapat menjadi sukses.

Untuk dapat melaksanakan program inkubasi ini, GEPI membutuhkan dana yang cukup besar. Sayangnya, dana yang tersedia di perusahaan tidaklah mencukupi. Di sinilah GEPI merencanakan sebuah *event* yang dinamakan “Ide 10 Milyar”. Tujuan dari event ini adalah untuk melakukan inkubasi bisnis terhadap 20 *startups* yang terpilih selama 6 bulan dengan sistem eliminasi per bulannya. *Startups* yang dapat bertahan hingga 6 bulan program inkubasi akan mendapatkan kesempatan untuk *pitching* di depan para investor untuk mendapatkan suntikan dana. Investor yang mau memberikan pendanaan pada *startups* harus mengganti biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses inkubasi tersebut. Hal ini tidaklah merugikan investor dan menguntungkan bagi *startups* karena dengan demikian GEPI

langsung memberikan *value* dasar bagi startup tersebut. Bila *event* ini dapat terlaksana, maka GEPI dapat berdiri sendiri dan menjaga kesinambungannya sehingga tidak memerlukan suntikan dana lagi dari para anggota dewannya.

Board Meeting dilaksanakan pada tanggal 5 April 2016 dan dihadiri oleh 9 *board members* aktif:

1. Chris Kanter
2. Shinta W. Kamdani
3. Giuseppe Nicolosi
4. Setyono D. Darmono
5. Jaka A. Singgih
6. Ananda Sirefar
7. Erwin Aksa
8. Harun Hajadi
9. Junita Ciputra

Mengangkat isu-isu yang telah penulis bahas, *board meeting* tersebut kemudian menghasilkan beberapa keputusan akan keberlangsungan GEPI.

1. *Board* akan memperpanjang donasi kontrak sewa kantor GEPI yang terletak di DBS Tower, Ciputra World, sehingga GEPI tetap dapat beroperasi tanpa harus memindahkan kantornya. Selain itu, donasi ini sangat berarti karena mengurangi pengeluaran yang diperlukan untuk membayar sewa sebesar kurang lebih 2 Milyar rupiah per tahunnya.
2. Menimbang dari kekurangan dan kelebihan dari setiap perencanaan, baik *plan A* maupun *plan B*, *Board* menyetujui bahwa GEPI harus kembali ke inti bisnisnya yaitu sebagai bisnis inkubator bukan *co-working space*. GEPI akan menggodok program ini agar dapat

terlaksana dengan baik dan mencari pendanaan (*funding*) dari pihak luar untuk mendanai berjalannya program tersebut.

3. *Board* akan mengevaluasi kinerja GEPI dalam 3 bulan mendatang sejak keputusan ini dibuat mengenai sejauh mana perkembangan program inkubator tersebut berjalan. Selain itu *Board* juga akan melakukan evaluasi terhadap laporan keuangan GEPI terutama 3 bulan sejak terakhir sejak *Board meeting*.

b. Incidental Project

1. Pembayaran *co-working space*

Selain bertindak sebagai inkubator bisnis, GEPI juga merupakan *co-working space* yang menyewakan tempat untuk *startup-startup* bekerja. *Co-working space* ini merupakan salah satu pemasukan utama GEPI yang akan digunakan untuk memenuhi kewajiban sehari-harinya seperti membayar listrik, internet, *service charge*, gaji pegawai, dan lain-lain. Meskipun GEPI merupakan *non-profit organization*, GEPI tetap membutuhkan pemasukan agar dapat bertahan dan membiayai pengeluarannya.

Document No.	: 00000553	Due Date	: 5 March 2016
To	: Tribe Hired	Currency	: IDR - (Rupiah)
Up.	: Devan Singaram	Term	: Monthly
Email	: devan@tribehired.com	Type	: Co-Working space
		Period	: March 2016

Kontribusi Co-Working Space (Mar 2016)	3.00	1,000,000.00	3,000,000.00
--	------	--------------	--------------

Gambar 3.13. Contoh invoice kontribusi *co-working space*

Sumber: Data internal perusahaan

Pembayaran ini dilakukan pada akhir periode setiap bulannya. Oleh sebab itu penulis diberi tugas untuk membantu dalam pembuatan *invoice* setiap akhir bulan. *Invoice* / faktur penjualan adalah dokumen yang digunakan sebagai pernyataan tagihan yang harus dibayarkan. Dengan membuat *invoice*, perusahaan secara otomatis mencatatkan piutangnya.

Invoice tersebut kemudian disampaikan pada *startup* penyewa yang menyewa *co-working space* di GEPI. Terdapat 40 *startups* yang menyewa *co-working space* di GEPI dengan rata-rata anggota sebanyak 1 - 4 setiap *startup* nya. *Startup* yang menyewa tempat di GEPI tidaklah sama dengan *startup* yang mengikuti program inkubasi bisnis. Untuk menyewa *co-working space* di GEPI dikenakan biaya sebesar satu juta rupiah per orang setiap bulannya. Karena setiap *startup* memiliki jumlah anggota yang berbeda-beda maka jumlah biaya tertagihnya pun berbeda-beda tergantung jumlah anggota pada *startup* tersebut. Tugas penulis adalah membuat *invoice* melalui aplikasi Zahir sesuai dengan *list startup-startup* yang ada di GEPI serta mencocokkan jumlah yang akan ditagih pada tiap-tiap *startup*. *Invoice* yang telah dibuat untuk setiap penyewa dikumpulkan dalam satu *folder* untuk kemudian dikirimkan kepada masing-masing penyewa melalui *e-mail*. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk membuat faktur penjualan sekaligus mengingatkan para penyewa untuk membayar kontribusi *co-working space* setiap bulannya.

2. Menjurnal kas masuk dan kas keluar

Perusahaan menggunakan Zahir sebagai aplikasi akuntansi yang digunakannya sehingga penulis mendapatkan kesempatan untuk belajar dan menguasai penggunaan aplikasi ini dalam membantu pencatatan keuangan perusahaan. Zahir adalah sebuah *software* akuntansi keuangan yang mempermudah penggunaanya dalam membuat pembukuan. Salah satu tugas penulis selama melakukan praktik kerja magang adalah membuat jurnal pada kas masuk dan kas keluar perusahaan. Kas masuk diperoleh dari pembayaran kontribusi *co-working space* dan dari pembayaran *coding class* sementara kas

keluar terdiri dari pembayaran internet, telepon, listrik, gaji, dan *petty cash* perusahaan.

Petty Cash di GEPI, biasanya digunakan untuk pengeluaran-pengeluaran sehari-hari perusahaan seperti membeli peralatan *stationary* (kertas, tinta print, post it, dsb), galon air minum, transportasi dan *reimbursement* karyawan. Dalam pencatatan *petty cash*, penting untuk menyimpan bukti-bukti pengeluaran yang terjadi, sehingga semua pengeluaran yang terjadi tercatat dengan baik.

Pencatatan jurnal ini bertujuan untuk mencatat semua transaksi yang terjadi di perusahaan agar arus kas masuk dan keluar perusahaan digunakan sebagai bahan analisa perusahaan. Hasil analisa tersebut dapat digunakan untuk membuat perencanaan strategis tentang bagaimana perusahaan dapat mengurangi pengeluarannya dan mendapatkan *extra income*.

UMMN