

ABSTRAK

Pendanaan merupakan kendala terbesar yang dihadapi oleh perusahaan rintisan pada awal pendirian perusahaan. Sumber pendanaan yang digunakan saat awal pendirian berasal dari internal atau eksternal. Pendanaan yang berasal dari internal dapat berupa uang milik pribadi, teman atau keluarga, sedangkan pendanaan yang berasal dari eksternal misalnya dari modal ventura atau *business angels*. Pendanaan yang berasal dari *business angel* digunakan oleh perusahaan rintisan yang membutuhkan pendanaan dengan nilai sebesar \$50,000 hingga \$250.000.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kriteria keputusan yang diprioritaskan oleh global *business angels* dalam memberikan dana ke perusahaan rintisan Indonesia. Penelitian dilakukan pada platform daring AngelList yang beranggotakan global *business angels* dan dianalisa dengan menggunakan metode analisis konjoin. Analisis konjoin digunakan untuk memahami prioritas atau preferensi dari suatu kriteria yang digunakan oleh global *business angels* sebagai dasar memberikan keputusan pendanaan kepada perusahaan rintisan Indonesia.

Penelitian ini memaparkan kriteria yang diprioritaskan oleh global *business angels* dalam memberikan dana kepada perusahaan Indonesia secara berurutan yaitu keterlibatan konsumen, status produk, model keuangan, penerimaan produk, potensi pasar, rute ke pasar, relevansi pengalaman dan perlindungan produk. Dalam penelitian ini, keterlibatan konsumen merupakan *order winner* sebagai kriteria pendanaan oleh global *business angels* yang dapat digunakan sebagai panduan dalam menentukan kebijakan dan strategi bagi perusahaan rintisan Indonesia untuk menarik perhatian *business angels*, sedangkan kriteria lainnya merupakan *order qualifier* yang tetap harus dijaga oleh perusahaan rintisan agar dapat mencapai tingkatan minimum yang dapat memenuhi ekspektasi *business angels*.

Kata kunci: Sumber pendanaan, *business angels*, analisis konjoin, kriteria keputusan pendanaan, *order winner*, *order qualifier*.

ABSTRACT

Funding is the biggest obstacles faced by start-up company during their early stage. Source of fundings are used in early stages and can be from internal or external funding. The examples of internal fundings are private fund, colleague fund or family fund while external fundings are from venture capital or business angels. Funding from business angels is used to fund start-up company and usually amounted from \$50,000 to \$250.000.

The aim of this research is to analyse the priority of decision criteria which is considered by global business angels to fund Indonesian start-up company. The research was conducted in AngelList platform with the members of global business angels using conjoint analysis method. Conjoint analysis is used to understand the priority or preference of criteria which is considered by global business angels to fund Indonesian start-up company.

The research uncovers the priority of decision criteria by global business angels to fund Indonesian start-up company using conjoint method. The priority starts from customer engagement, product status, financial model, product adoption, market potential, route to market, relevant experience and protectability of product. The research reveals that customer engagement is order winner for business angels funding criteria. Therefore, it is supposed to be used by Indonesia start-up company as the guidance to set up policies and strategies to attract business angels. Meanwhile, other criteria are order qualifier which should be maintained at least in minimum level to meet business angels expectation.

Keywords: Source of fund, business angels, conjoint analysis, decision funding criteria, order winner, order qualifier.