

STRATEGI EFEKTIF DALAM INVESTASI BISNIS: PANDUAN UNTUK INVESTOR YANG INGIN MEMBIAYAI USAHA

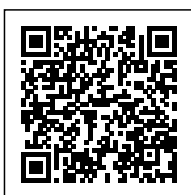
Posted on Desember 31, 2024 by Isa Maulana



Artikel ini memberikan panduan lengkap strategi investasi bisnis, mencakup transparansi, pengelolaan cash flow, dan analisis pasar. Cocok bagi calon investor yang ingin mendanai usaha dengan pendekatan yang efektif dan minim risiko

Category: [Investasi dan Strategi Keuangan](#)

Tags: [Investasi Bisnis](#), [Pendanaan Usaha](#), [Strategi Investasi](#)



Artikel strategi dalam investasi ini berdasarkan pengalaman kegagalan dalam investasi bisnis yang pernah dialami oleh salah satu tim Konsultan Pembiayaan, dan mungkin juga akan mewakili pengalaman kegagalan-kegagalan yang dialami pembaca dalam berinvestasi.

Jika Anda berencana untuk menginvestasikan dana dalam sebuah bisnis, maka ada banyak hal yang harus dipertimbangkan, mulai dari due diligence, pemahaman terhadap bisnis tersebut, memahami Rancangan Anggaran Biaya, memahami market, siapa pelanggannya, bagaimana produk atau jasa di deliver ke pelanggan, bagaimana sistem pembayaran pelanggannya, memahami risiko dan mitigasinya. Mudah-mudahan artikel ini dapat menjadi panduan Strategi Efektif dalam Investasi Bisnis, bagi Investor yang berencana membiayai sebuah usaha.

<https://konsultanpembiayaan.com>

+62-822-4980-6380

Mengapa Investasi Bisnis Memerlukan Pendekatan Khusus?

Berbicara mengenai pendanaan usaha, artinya menyatukan visi dan misi dari individu atau instansi yang berbeda, apalagi jika Investor tidak mengenal pemilik usaha sebelumnya. Kedua Individu atau Instansi dilarang Baper dalam hal komunikasi pada tahapan penjajakan bisnis, juga terkait dengan pihak ketiga, biasanya pertemuan antara pemilik usaha dan calon investor dipertemukan oleh pihak ketiga atau broker.

Beberapa kasus kegagalan berinvestasi disebabkan oleh beberapa hal, diantaranya:

1. Kurangnya Transparansi

Transparansi atau keterbukaan tidak hanya melulu dari pihak pemilik usaha, tetapi juga dari pihak pemodal, atau bahkan dari pihak ketiga. Tidak transparan atau kurang detail ternyata merupakan salah satu "kebiasaan buruk" yang banyak kita temukan dalam hubungannya dengan kerjasama bisnis.

Contoh dimana pemilik usaha tidak transparan, misalnya beliau menyembunyikan kapasitas produksi yang sebenarnya, membesar-besarkan kualitas produk atau jasa, mengarang order (PO) padahal belum ada kontrak dengan pelanggan, memperkecil biaya produksi dengan tujuan agar calon investor tertarik dengan profit besar.

Calon Investor pun bisa tidak transparan dalam hal Jumlah Besaran Dana yang Siap untuk diperbantukan, atau menyembunyikan timeline kesiapan pemberian dana. Dari pihak orang ketiga juga bisa tidak transparan, misalnya menyampaikan informasi yang "ditutup-tutpi" dengan harapan Investasi berjalan, dan mereka mendapatkan fee dari investasi yang telah dijanjikan.

Tentunya kebohongan atau kurang transparansi dapat menimbulkan perbedaan ekspektasi baik dari pemilik usaha, investor, maupun orang ketiga di kemudian hari, hal ini akan menjadi faktor timbulnya permasalahan di dalam kerjasama investasi.

Strategi Investor dan Juga Pemilik Usaha Menghindari Kurangnya Transparansi?

Sebagai Investor, pendekatan khusus yang bisa dilakukan adalah berusaha memberikan kesempatan kepada pemilik usaha maupun pihak ketiga untuk jujur dalam menyampaikan kondisi perusahaan atau bisnis yang sebenar-benarnya, dengan tujuan memahami kendala yang ada dan berusaha bersama-sama mencari solusinya. Dalam hal ini semua *stake holder* harus memahami

bahwa **salah satu kunci sukses dalam berbisnis adalah mengetahui risiko agar mempersiapkan preventif action agar terhindar dari risiko.**

Sebagai Pemilik Usaha, juga melakukan hal yang sama dengan memberikan peluang Investor mengenai kesanggupan besaran dan tenggat waktu pemberian dana, agar bisnis dapat berjalan sesuai harapan. Ketika pemilik usaha mengetahui dengan benar kesanggupan Investor, pemilik usaha dapat mengupayakan dana cadangan ketika diperlukan, jangan sampai bertindak ketika sudah terjadi masalah.

Sebagai Pihak Ketiga, menjunjung tinggi kejujuran dan tanggungjawab adalah yang utama. Hindari membesar-besarkan salah satu pihak demi terlaksananya suatu kerjasama. Sebuah kerjasama yang diawali dengan ketidakjujuran, biasanya tidak akan berakhir dengan baik.



<https://konsultanpembiayaan.com>



+62-822-4980-6380

2. Sungkan untuk Bertanya Detail

Harus kita akui bahwa Orang Indonesia cenderung sungkan untuk bertanya detail yang dikarenakan beberapa faktor budaya dan sosial. Salah satunya adalah nilai budaya yang menekankan harmoni dan rasa hormat, di mana bertanya secara mendalam dapat dianggap sebagai bentuk ketidakpercayaan atau bahkan menyerang integritas orang lain.

Selain itu, ada rasa takut dianggap terlalu kritis atau "mengorek-ngorek" hal yang bukan urusannya, yang dapat merusak hubungan personal dan profesional. Sikap ini juga sering diperkuat oleh keengganan untuk mengganggu, yang bisa menjadi hambatan dalam diskusi bisnis yang membutuhkan informasi mendetail untuk pengambilan keputusan.

Rasa sungkan juga bisa terbangun ketika pemilik usaha merasa memerlukan bantuan calon investor, sehingga mendorongnya untuk memperlakukan calon investor secara berlebihan, contoh dalam kasus ini adalah terkait dengan budaya adat Jawa yang terpengaruh dari sejarah Raja dan Rakyat, dimana Rakyat memperlakukan Raja sebagai orang yang paling tinggi derajatnya.

Strategi Investor dan Juga Pemilik Usaha Menghindari Rasa Sungkan?

Untuk menghindari rasa sungkan, baik investor maupun pemilik usaha harus menciptakan suasana komunikasi yang terbuka dan saling menghormati, tidak menempatkan diri lebih tinggi atau lebih pintar dari yang lainnya. Berikut adalah beberapa langkah praktis untuk menghindari "sungkan dalam menjalin hubungan bisnis":

1. **Tentukan Ekspektasi Keterbukaan Sejak Awal:** Mulailah pembicaraan dengan penyampaian yang baik agar semua menyepakati bahwa diskusi mendalam adalah bagian penting dari proses investasi dan tidak dianggap sebagai kritik terhadap pribadi, dalam hal ini kesampingkan Ego Pribadi.
2. **Gunakan Pendekatan Non-Konfrontatif:** Ajukan pertanyaan dalam bentuk eksploratif, seperti "Tolong jelaskan atau paparkan lebih banyak tentang bagaimana proses ini bisnis ini berjalan?" daripada pertanyaan yang bersifat menekan.
3. **Libatkan Pihak Profesional:** Seorang konsultan atau mediator dapat membantu mengarahkan diskusi dengan objektivitas, sehingga mengurangi potensi rasa canggung. Biasanya, konsultan

dibekali dengan berbagai form atau isian yang harus diisi oleh kedua belah pihak, biasanya melaui formulir, rasa sungkan dapat dihilangkan, karena tidak ada keterlibatan ego antara form dan individu.

4. **Buat Forum Diskusi yang Rutin:** Pertemuan informal dengan suasana santai dapat mengurangi rasa takut atau sungkan dalam membahas detail usaha. Biasanya orang Indonesia lebih menyukai diskusi non formal seperti ini, tetapi perlu diingat, harus ada juru ketik, atau notulen untuk merangkum pembicaraan non formal.

3. Pemaparan Bias atau Berlebihan

Perlu diingat bahwa tujuan bekerjasama adalah untuk *membangun sebuah usaha yang dapat memberikan hasil setimpal, baik untuk pemilik usaha, investor dan pihak ketiga*. Jika ada salah satu dari ketiga *stake holder* tersebut mempunyai "niat kurang baik", biasanya yang bersangkutan secara konsisten akan berbicara bias dan atau berlebihan.

Ketika hal ini terjadi, maka ini merupakan salah satu indikasi kerjasama yang kurang baik, sebaiknya bertindak tegas tidak melakukan kerjasama untuk menghindari risiko kedepan.

Strategi Investor dan Juga Pemilik Usaha Menghindari Bisnis Bias atau Over Promise?

Sebenarnya *over promise* sangat mudah untuk diketahui, yaitu ketika lawan bicara kita dalam beberapa kali pertemuan secara konsisten:

Sebagai Pemilik Usaha, secara konsisten menceritakan hal-hal yang baik saja, atau berlebihan memuji bisnisnya, atau percaya diri yang berlebihan terhadap potensi keuntungan kedepan, tanpa disertai dengan data dan bukti yang valid.

Sebagai Investor, secara konsisten menceritakan kekayaan, menceritakan kesuksesan masa lalu, dan senang dipuji, bahkan haus akan pujian.

Sebagai Pihak Ketiga, secara konsisten berlebihan menyanjung pemilik usaha, ataupun investor, terlalu dominan menjelaskan proses bisnis mewakili pemiliknya, melebih-lebihkan dalam menyampaikan pesan.

Pendekatan khusus perlu dilakukan baik sebagai pemilik usaha, investor, maupun pihak ketiga untuk menghindari faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan dalam kerjasama investasi pendanaan bisnis. Sebagai Investor, mendanai sebuah usaha tidak hanya membutuhkan kemampuan finansial yang mumpuni, tetapi juga pemahaman bisnis secara menyeluruh.

Tahapan Penting dalam Investasi Bisnis

<https://konsultanpembiayaan.com>**+62-822-4980-6380**

Konsultan Pembiayaan membagikan panduan dasar, paling tidak, berikut adalah strategi yang wajib diterapkan dalam Investasi Bisnis, yang dirangkum dalam Tahapan Penting dalam Investasi Bisnis:

1. Melakukan Due Diligence dengan Teliti

Proses due diligence adalah langkah awal yang sangat penting untuk memastikan bisnis yang akan diinvestasikan memiliki prospek yang baik. Beberapa hal yang perlu diperiksa:

- **Legalitas Bisnis:** Pastikan izin usaha, kontrak, dan perjanjian lain sudah sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- **Kondisi Keuangan:** Tinjau laporan keuangan minimal 1 tahun terakhir untuk mengevaluasi kesehatan finansial perusahaan.
- **Analisis Risiko:** Identifikasi risiko internal (manajemen, operasional) dan eksternal (pasar, regulasi).

2. Memahami Proses Bisnis Secara Mendalam

Investor harus memahami bagaimana bisnis beroperasi, termasuk:

- Struktur manajemen dan kompetensi tim.
- Rantai pasok dari bahan baku hingga produk jadi.
- Mekanisme pemasaran dan distribusi produk.
- Mekanisme pembayaran dari pelanggan.

3. Menyusun dan Mengevaluasi Rancangan Anggaran Biaya (RAB)

RAB mencakup estimasi kebutuhan dana untuk operasional, pemasaran, dan pengembangan. Evaluasi ini membantu memastikan anggaran yang diajukan realistis dan sesuai kebutuhan.

4. Melakukan Analisis Pasar yang Komprehensif

- Ukur potensi pasar dengan data dan fakta.
- Identifikasi pesaing langsung dan tidak langsung.
- Kenali perilaku konsumen dalam segmen pasar yang ditargetkan.

5. Menilai dan Mengelola Cash Flow

Cash flow yang sehat menjadi indikator penting keberlanjutan bisnis. Investor perlu memastikan:

- Proyeksi arus kas mencakup skenario optimis dan pesimistis.
- Rencana mitigasi risiko jika terjadi gangguan pada cash flow.
- Menempatkan beberapa personil untuk mencatat pengeluaran dan pendapatan.
- Membuat SOP Persetujuan Pengeluaran Anggaran Biaya Produksi, Operasional, dan Pengeluaran Lainnya.

6. Menentukan Sistem Bagi Hasil yang Menguntungkan

Sistem bagi hasil harus dirancang untuk mencerminkan kontribusi modal dan risiko yang ditanggung masing-masing pihak. Pilihan umum meliputi:

- Dividen berdasarkan laba bersih.
- Pembagian keuntungan berdasarkan persentase modal.

7. Membuat Perjanjian Kerjasama

Setiap aspek kerja sama, termasuk sistem bagi hasil dan hak serta kewajiban kedua belah pihak, harus dituangkan dalam perjanjian resmi yang menyeluruh, jelas dan untuk menghindari konflik di masa depan.

Investasi bisnis memerlukan pendekatan strategis yang mencakup transparansi, komunikasi terbuka, dan analisis mendalam terhadap proses bisnis. Dengan mengikuti langkah-langkah ini, investor dapat mengurangi risiko dan menciptakan kerja sama yang saling menguntungkan.

Ingin mempelajari lebih lanjut atau membutuhkan panduan khusus untuk investasi Anda? [Hubungi Konsultan Pembiayaan](#) untuk solusi terbaik mendukung keberhasilan investasi Anda!

There are no comments yet.