

# Rintisan

Volume 23  
Keuangan & Hukum

STARTUP • TALENTA DIGITAL • IDE • INOVASI

**Ini yang Harus Kamu  
Lakukan Saat Bingung  
tentang Keuangan Startup**

**Bagaimana Startup  
Mengelola Arus Kas?**

**Serba-serbi Tentang PT**



BUKU INI TIDAK UNTUK DIPERJUALBELIKAN

BERAKAN NASIONAL  
1000  
STARTUP DIGITAL





# Susunan Redaksi

PENGARAH

**Semuel Abrijani Pangerapan**

PEMBINA

**Bonifasius Wahyu Pudjianto**

PENANGGUNG JAWAB & PEMIMPIN REDAKSI

**Sonny Sudaryana**

EDITOR

**Fadhila Hasna Athaya**  
**Maria Sattwika Duhita**  
**Putranto Adhi Nugroho**

PENULIS

**Aulia Mahiranissa**  
**Mayasti Dwidya Nastiti**  
**Sofy Nito Amalia**  
**Yurista Andina**

DESAIN & LAYOUT

**Bagus Septa Pratama**

ILUSTRASI COVER

**Ophand Albana**

ILUSTRASI ARTIKEL

**Gerardus Aloysius**

PRODUKSI & SIRKULASI

**Anka Raharja**  
**Fahmi Riskian**

GERAKAN NASIONAL  
**1000**  
STARTUP DIGITAL



BUKU INI TIDAK UNTUK DIPERJUALBELIKAN



# Hukum dan Keuangan, Fondasi Utama untuk Startup dapat Berkembang Pesat

Merintis sebuah startup adalah sebuah upaya yang membutuhkan keberanian dalam menghadapi berbagai risiko dalam memanfaatkan peluang. Startup sudah pasti tentang bagaimana bertumbuh dengan cepat. Hal itu membuat *founder* harus cekatan dalam membentuk sebuah sistem dalam menjalankan proses bisnis, menggalang modal awal, mengelola uang untuk memperluas skala operasional, lalu mungkin menggalang uang lagi untuk mengembangkan startup lebih cepat, dan seterusnya.

Apakah peluang yang ada akan terwujud tergantung pada seberapa baik kemampuan dan seberapa banyak pengetahuan *founder* dalam menavigasi startupnya.

Bentuk badan usaha yang tepat untuk startup kamu dapat membantu dalam menyusun struktur yang baik untuk tim manajemen, menjalankan operasional, dan mengatur kepemilikan, sekaligus memberikan kemudahan untuk jenis pembiayaan yang tepat. Struktur badan usaha yang salah dapat membebani startupmu dengan berbagai hal, mulai dari pengambilan keputusan yang lama sehingga membuat operasional terhambat, kepatuhan terhadap hukum dan pajak lebih sulit, hingga akhirnya startup tak dapat meraih peluang di saat yang tepat.

Tidak ada jawaban yang pasti atau cepat untuk menjawab pertanyaan “apakah

struktur badan usaha yang tepat untuk sebuah startup?”. Jawabannya selalu: tergantung.

Itu dapat tergantung pada siapa saja pihak yang yang berbagi kepemilikan dan mengoperasikan startup bersama kamu. Itu dapat tergantung pada apakah kamu ingin menarik pendanaan dari *venture capital* atau apakah pendanaan melalui utang dari bank sudah mencukupi. Itu tergantung pada sumber pendapatan kamu yang lain, dan posisi keuangan kamu secara umum.

Selanjutnya, kamu harus memahami bagaimana mengelola keuangan. Banyak startup yang tidak mencatat keuangan mereka dengan benar menghadapi tantangan dalam mengatur pengeluaran mereka yang tinggi. Padahal, peningkatan kinerja dan efisiensi biaya bisa dicapai ketika kita mengalokasikan uang dengan tepat.

Untuk itu, Buku Saku Rintisan kali ini membahas tentang Hukum dan Keuangan. Temukan bacaan mengenai mengurus legalitas badan usaha, kontrak karyawan, model pendapatan, pembukuan keuangan, mengelola *cashflow*, hingga merumuskan *captable*.

Nah, *founders*, pastikan kamu paham tentang hal-hal dasar dalam hukum dan keuangan ya agar startupmu dapat bertumbuh dengan fondasi yang kuat.

– Tim Redaksi

# Memberikan Kepastian...



Rasanya saya cukup sering sekali bertemu dengan banyak *founder* startup, baik dalam maupun luar negeri, baik yang baru merintis, sedang merintis, atau bahkan yang baru berniat untuk membuat usaha rintisan. Dari pertemuan dengan mereka, mendengarkan cerita mereka saya mendapatkan sebuah *insight* yang saya pikir baik untuk saya bagikan ke teman-teman semua di sini, yaitu pentingnya mengetahui tentang landasan kepastian hukum dan aturan main dalam ekosistem usaha rintisan bagi para *founder* atau pelaku startup.

Dari banyak kisah para *founder* tadi, rasanya hampir semua mereka sangat paham dan mengerti secara terperinci masalah ide atau gagasan produk startup-nya. Mereka tidak gagap menurunkan ide tadi menjadi produk, menjadi sebuah rencana besar, rencana kerja, atau sekedar rencana perbaikan kecil-kecil. Namun, yang menarik dari mereka adalah saat mereka bercerita tentang kehati-hatian dalam masalah legal atau hukum dan perencanaan keuangan. Ini yang menarik dan ini yang saya pikir teman-teman di sini layak untuk tahu.

Masalah hukum, aturan, atau legalitas, memang bagi banyak orang awam adalah sesuatu yang membingungkan, *njelimet*, atau bahkan membosankan. Hal ini yang akhirnya sering terabaikan lalu menjadi masalah di kemudian hari, di saat usaha kita sedang asik berjalan. Celakanya, di saat itu, masalah yang muncul sudah terlambat dan proses perbaikannya pun tidak mudah.

Begitu juga masalah keuangan dan perencanaannya. Tidak jarang para *founder* tidak sungkan menghamburkan uang atau modal awalnya tanpa persiapan dan perhitungan yang baik, begitu juga masalah pajak. Seolah semua akan lancar dan baik-baik saja kalau diukur dari faktor internal, sementara masalah keuangan itu sangat berkait juga dengan faktor eksternal, seperti situasi ekonomi negara, faktor tim, faktor pesaing dan seterusnya.

Jadi, baik masalah persiapan pengelolaan keuangan dan hukum, keduanya adalah sebuah upaya persiapan dalam kepastian usaha kita kelak di kemudian hari. Urusan izin usaha, pendaftaran nama usaha, termasuk bentuk badan usaha dan seterusnya, sebaiknya jangan dianggap sepele. Kita butuh kepastian berjalan dalam ekosistem usaha yang legal dan tidak melanggar aturan. Ini tidak hanya tentang hukum di dalam negeri Indonesia saja tapi juga berlaku di luar negeri. Jika kelak ternyata usaha startup kalian *go international* maka pemahaman atas izin dan aturan hukum di negara tersebut mesti jadi perhatian kalian. Setiap negara tentu akan punya kebijakan aturan yang khas dan berbeda. Jangan anggap hal ini sebagai kendala, namun jadikan ini sebuah fase baru bagi startup kita yang sedang naik level ke fase yang lebih tinggi dan lebih baik.

Harapan dari semua *founder* adalah semua rencana dapat tercapai ke dalam bentuk kepastian secara maksimal di masa depan. Dalam kondisi kepastian ini lah maka *founder* dan tim akan lebih nyaman dan tenang menjalankan rencana perusahaan, baik jangka menengah maupun jangka panjang.

---

## Samuel Abrijani Pangerapan

Direktur Jenderal Aplikasi Informatika  
Kementerian Komunikasi dan Informatika RI

# Daftar Isi

## SURAT REDAKSI

03

Hukum dan Keuangan, Fondasi Utama untuk Startup dapat Berkembang Pesat

## IN-DEPTH

08 — 11

Kesalahan Hukum yang Biasanya Dilakukan Startup dan Cara Menghindarinya

12 — 18

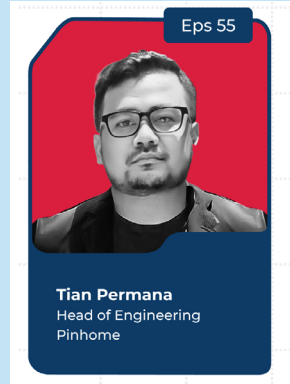
Mana Model Pendapatan yang Paling Cocok untuk Startupmu?

20 — 25

Bagaimana Startup Mengelola Arus Kas?



Membangun Startup? Pastikan Sudah Memiliki Legalitas Ini, hal. 46 — 49



Sekolah Beta: Tian Permana, hal. 66 — 67

26 — 31

Menjalिन Kerja Sama yang Mumpuni dengan Karyawan Melalui Kontrak Kerja

32 — 37

Serba-serbi Tentang PT

38 — 43

Mau Membangun Startup? Pastikan Sudah Memiliki Legalitas Ini, Ya!

44 — 49

**Ini yang Harus  
Kamu Lakukan  
Saat Bingung  
tentang Keuangan  
Startup**



Mengelola Arus Kas,  
hal. 20 – 25

## SISI LAIN

50 — 53

**Jika Talenta  
Mengalami  
*Burn Out***

## REKOMENDASI

54 — 57

**Film, Buku,  
& Podcast**



Profil Startup: Bolu, hal. 58 – 65

## PROFIL STARTUP

58 — 65

**Bolu:**  
Semangat  
Membantu  
Masyarakat  
Berjualan *Online*

## SEKOLAH BETA

66 — 67

*Building Your First  
Engineering Team*

70 — 71

*Teka Teki Startup*

## DIREKTORI STARTUP

72 — 75

**Startup Keuangan  
& Hukum**

# Kesalahan Hukum yang Biasanya Dilakukan Startup dan Cara Menghindarinya



Startup punya risiko lebih tinggi terhadap minimnya informasi seputar masalah hukum. Contoh yang paling mudah adalah tentang kontrak.



Tidak semua pelaku startup bahkan memahami bagaimana cara membuat kontrak dengan benar. Startup juga rentan membuat kesalahan hukum yang berdampak merugikan secara finansial serta membuang waktu. Mirisnya, para pelaku startup cenderung mengabaikan aspek-aspek tentang hukum ketika baru memulai perjalanannya membangun startup. Alasannya, mungkin karena tidak paham informasinya, malas karena harus mengeluarkan biaya, dan sebagainya. Untuk itu, supaya kamu tidak terjebak dalam masalah ini, kamu perlu memahami apa saja kesalahan hukum yang umumnya dilakukan oleh startup. Ini adalah daftarnya.

---

1

## Menyeyepekan dasar-dasarnya

Startup yang baru dibangun cenderung menyeyepekan dasar-dasar hukum jika ada anggotanya yang tidak 'melek' akan perjanjian bisnis. Padahal, memiliki perjanjian hukum sejak awal justru memudahkan startup dalam melangkah lebih jauh nantinya. Umumnya, startup yang 'melanggar' dan tidak mengurus dokumen-dokumen hukum karena mereka

tidak ingin mengeluarkan biaya dalam mengurus dokumen. Saran terbaik untukmu dalam memulai adalah mencari tahu dokumen apa saja yang dibutuhkan dalam membangun startup. Kamu bisa bertanya pada rekan-rekan startupmu yang lain atau berdiskusi dengan mentormu tentang hal ini.

---

2

## Tidak patuh terhadap peraturan data

Dalam mendirikan usaha, pasti ada peraturan yang menjadi latar belakang atau dasar hukumnya. Ini semua disesuaikan dengan negara tempat di mana bisnis tersebut didirikan. Jika di Indonesia, kamu bisa mengecek Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik, Undang-

Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan serta Peraturan Presiden Nomor 74 Tahun 2017 tentang Peta Jalan Sistem Perdagangan Nasional Berbasis Elektronik. Selanjutnya, dalam membangun startup, akan diperlukan dokumen-dokumen penunjang, yang akan dibahas lebih dalam di artikel selanjutnya.

## Tidak memilih struktur bisnis yang tepat

Ketika startup baru dibentuk, akan lebih baik jika menetapkan struktur bisnis di awal memulai perjalanan. Banyak orang yang menyepelekan hal ini dan mulai menentukan struktur bisnis saat sudah di tengah perjalanan. Misalnya ada momen yang 'memaksa' dan mengharuskan untuk membuat struktur bisnis. Padahal, ketika menetapkan struktur bisnis di awal, sama artinya dengan mengokohkan dasarnya untuk mengembangkan dan menumbuhkan bisnis. Contohnya, sedari awal sudah

memutuskan apakah ingin ditetapkan sebagai perseroan terbatas, atau CV. Dari sini akan lebih mudah untuk menentukan bagaimana bisnis dapat berjalan dan beroperasi ke depannya. Bisnis jadi punya gambaran lebih jelas tentang kinerja di masa depan dan dapat mengurangi risiko bila struktur bisnis mengalami perubahan atau 'dipaksa' untuk berubah lebih jauh. Dalam menetapkan struktur bisnis, secara garis besar terdapat perjanjian pendiri, anggaran dasar, hingga perjanjian pemegang saham.



## Tidak melindungi kekayaan intelektual

Ketika produk sudah selesai dikerjakan, pasti seluruh tim merasakan euforia yang meluap dan ingin segera menyebarkan berita baik tersebut. Namun, mengungkapkan informasi kepada orang lain sebelum mendapatkan paten atau perlindungan hak cipta ternyata sangat tidak direkomendasikan. Merupakan hal yang sangat vital bagi startup untuk melindungi

ide-ide bisnisnya dan digunakan untuk kemanfaatan perusahaan sendiri. Kemudian, penting sekali ketika kamu belum mendaftarkan paten atau perlindungan hak cipta dari produk yang dibuat, kamu harus membuat perjanjian kerahasiaan untuk karyawan beserta pendiri untuk memastikan tidak ada data yang boleh dibagikan oleh siapapun.





## 5

### Tidak membuat perjanjian kerja dengan benar

Saat nanti bisnis semakin berkembang, ada masa untuk melakukan penambahan karyawan. Untuk itu, akan lebih baik jika disiapkan mulai dari perusahaan awal berdiri. Sebab, sangat penting untuk memiliki perjanjian kerja yang benar demi melindungi kepentingan

bisnis dan juga karyawan nantinya. Selain itu, membuat perjanjian kerja terlebih dahulu dapat mengantisipasi adanya hal-hal yang terlupakan atau kesepakatan yang diabaikan, yang mungkin dapat menyebabkan masalah bagi pihak yang terlibat.

Ketika membangun bisnis baru, *founder* juga sekaligus perlu membangun aspek-aspek hukumnya. Karena, memperbaiki kesalahan hukum yang dilakukan saat awal mulai perjalanan akan relatif lebih mudah daripada saat bisnis sudah berkembang dan punya banyak karyawan. Tidak hanya itu saja, startup yang berhasil menghindari kesalahan-kesalahan hukum punya peluang sukses yang lebih tinggi daripada startup yang tidak berhasil mengantisipasi dan merencanakannya sedari dini. Jadi, mulailah langkah awalmu dari sekarang dalam merencanakan aspek hukum startupmu agar terhindar dari masalah besar di kemudian hari.

# Mana Model Pendapatan yang Paling Cocok untuk Startupmu?



Faktor finansial jadi salah satu tolok ukur kesuksesan startup. Terutama, jika ditilik dari segi pendapatan, sebuah bisnis yang dibangun pastilah harus menghasilkan keuntungan untuk bisa berkelanjutan.

Bagi startup yang masih ada di tahapan *early stage*, sebelum masuk lebih jauh membahas tentang anggaran dan dana investasi, terlebih dahulu harus menentukan model pendapatan yang tepat bagi bisnisnya. Karena, pemilihan model pendapatan yang tepat sangat menentukan seperti apa cara perusahaan beroperasi dan berkembang. Kemudian, untuk memaksimalkan pendapatan, startup juga dapat menentukan lebih dari satu model pendapatan. Jadi, tidak harus memilih hanya satu model saja. Mengapa begitu? Kamu bisa lanjutkan baca artikel ini sampai habis, ya.

Apa itu model pendapatan?

Sederhananya, model pendapatan adalah cara perusahaan dalam menghasilkan uang.

Apa perbedaan antara model pendapatan dengan aliran pendapatan dengan model bisnis?

Agar mudah dipahami, berikut adalah analoginya:

**Model bisnis**  
(*business model*)

adalah hal-hal yang dilakukan bisnismu, siapa yang dilayani, dan bagaimana caramu menciptakan nilai bagi pelanggan.

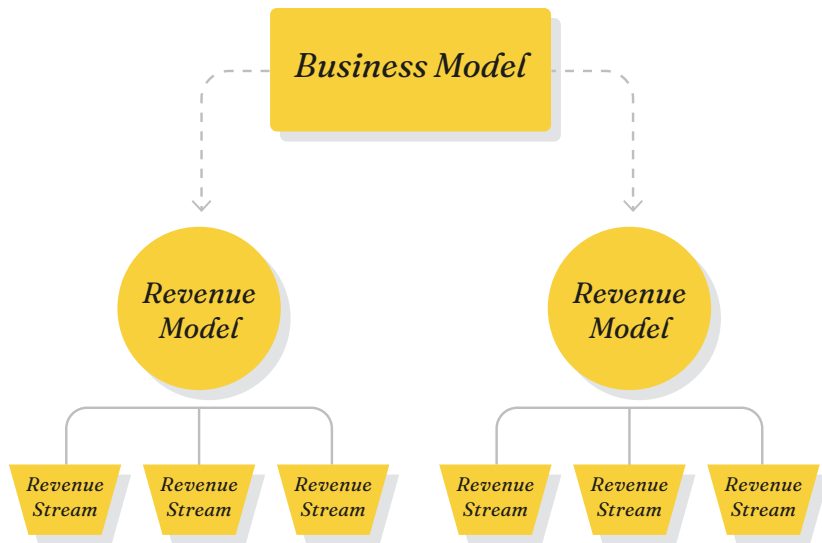
**Model pendapatan**  
(*revenue model*)

adalah bagaimana cara bisnismu menghasilkan uang.

Sedangkan  
**aliran pendapatan**

membahas tentang dari mana uangmu berasal.

Baik itu model bisnis, model pendapatan, atau aliran pendapatan, semuanya dianggap sebagai piramida atau hierarki. Yang paling atas adalah model bisnis, di tengah adalah model pendapatan, dan yang paling bawah adalah aliran pendapatan. Untuk lebih jelasnya, perhatikan ilustrasi berikut.



Jadi, dalam satu model bisnis, bisa terdapat beberapa model pendapatan dan aliran pendapatan. Ini adalah tentang bagaimana cara perusahaan dapat memperoleh pemasukan sebanyak-banyaknya dari jalur yang sebanyak-banyaknya pula. Contohnya sebuah perusahaan pengembang *game* menjual produknya secara langsung lewat *platform*. Kemudian pelanggan dapat dikenakan coins tambahan ketika ingin membeli atribut *game* atau *virtual goods*, serta memperoleh dana lewat *advertising*.

1

Lalu, seperti apa model pendapatan yang umumnya digunakan oleh bisnis digital?



### *Subscription*

Uang yang masuk didapatkan dari user yang berlangganan secara berulang (contohnya bulanan, triwulanan, hingga tahunan)

+

Pendapatan dapat diprediksi dan proyeksi keuangan lebih mudah

*Scalable*

-

Perlu investasi lebih untuk retensi pelanggan

Sudah banyak startup yang menggunakan *subscription*

Perusahaan yang mengadopsi model pendapatan ini:

**Bark Box, Hulu, Asana, Netflix**

2



## *Transactional/ transaction fees*

Uang diperoleh dari hasil penjualan produk.

Proses penjualan relatif sederhana

+

Jika sudah mendapatkan saluran akuisisi yang tepat, maka proses penjualan akan lebih mudah

Cocok jika kamu punya banyak produk

Bisa jadi sulit dan mahal untuk diukur

-

Butuh waktu lebih untuk mengetes saluran akuisisi

Melibatkan biaya lebih untuk inventaris dan pengembalian barang

Perusahaan yang mengadopsi model pendapatan ini:

**SlideSalad, Target, Casper**

3



## **Berbasis layanan (service based)**

Uang dihasilkan dari menjual waktu, keahlian, dan atau tenaga dengan jumlah tertentu

+

Biaya awal cenderung rendah

Bisa memasukkan margin tinggi

Lebih sulit untuk *scale up*

-

Harus bisa mempertahankan pelanggan untuk bisa meningkatkan pendapatan

Perusahaan yang mengadopsi model pendapatan ini:

**Trugreen, 1800 Got Junk**

4



## Advertising

Uang dihasilkan dengan menjual iklan kepada orang lain yang berkaitan.

+

Semakin banyak orang yang beriklan, maka pendapatan semakin tinggi

-

Sebagai pemilik lapak iklan, perlu membangun trafik terlebih dahulu

Keberhasilan jangka panjang tergantung pada kualitas audiens

Perusahaan yang mengadopsi model pendapatan ini:

**Spotify, Facebook**

5



## Commission

Uang dihasilkan dengan merekomendasikan produk dan layanan serta mendapatkan fee atau komisi dari setiap rekomendasi yang dibeli oleh orang.

+

Tidak perlu menyimpan inventaris atau melakukan penjualan produk

Jika sudah 'punya nama', maka sistem ini dapat berjalan secara *autopilot*

-

Butuh audiens yang banyak

Negosiasi diperlukan untuk memaksimalkan tingkat komisi

Perusahaan yang mengadopsi model pendapatan ini:

**Airbnb, Upwork**

6



## Donasi

Uang dihasilkan dari sumbangan para donatur.

+

Lebih mudah untuk menarik audiens karena umumnya produk atau layanannya memiliki akses gratis

-

Lebih sulit mendapatkan untung karena awalnya sudah diberi produk/layanan yang gratis terlebih dahulu

Pendapatan sulit diukur karena tidak dapat diprediksi (tergantung dari donatur serta kemurahan hati para pengguna

Perusahaan yang mengadopsi model pendapatan ini:

**Wikipedia**

7



## Affiliate marketing

Pada prinsipnya, afiliasi punya mekanisme yang hampir serupa dengan *reseller*, yaitu sama-sama menjual produk orang lain. Perbedaannya, keuntungan afiliasi didapatkan setelah produk berhasil terjual.

+

Ide bisnis yang cenderung terjangkau

Tidak perlu keahlian

Biaya investasi relatif rendah

-

Sulit mengontrol pesaing dengan ide bisnis yang sama

Sulit dalam membangun basis pelanggan

Perusahaan yang mengadopsi model pendapatan ini:

**Lazada dan perusahaan-perusahaan e-commerce**

Nah, itu tadi beberapa jenis model pendapatan yang umumnya digunakan oleh startup. Silakan ditilik dan disimak baik-baik dan tentukan mana saja yang paling tepat digunakan oleh startupmu, ya.



1000



# Cakap Startup

Cari tahu beragam **cerita**, **pengalaman**, **tips**,  
dan **curhatan founders** hanya **di serial video**  
**podcast** dari **#1000StartupDigital**

Saksikan dan dengarkan di:



# Bagaimana Startup Mengelola Arus Kas?



Arus kas (cash flow) adalah jantung utama dari kehidupan sebuah bisnis. Jika tidak ada arus kas, maka sudah dapat dipastikan bisnis akan bubar dan berantakan. Ini diperkuat dari pernyataan Jessie Hagen dari US Bank, ketika perusahaan gagal karena faktor keuangan, mayoritas 82% penyebabnya adalah arus kas yang buruk. Jadi, apa itu arus kas? Dan mengapa itu sangat penting bagi startup?



---

Dikutip dari situs bench.co, arus kas adalah pengukuran jumlah uang tunai yang masuk dan keluar dari bisnis dalam periode waktu tertentu. Apabila arus kas positif, artinya ada lebih banyak uang tunai yang masuk daripada yang dikeluarkan. Artinya, jika arus kas positif, maka kamu dapat membayar pengeluaran sehari-hari seperti tagihan dan biaya operasional bisnis. Sebaliknya, jika arus kas negatif, maka kamu tidak dapat memenuhi kewajiban dalam membayar berbagai biaya tersebut.

---

Lalu, apa bedanya arus kas dengan pendapatan (*revenue*)?

Dengan pendapatan, kamu jadi tahu ada berapa banyak uang yang masuk ke dalam bisnis. Sedangkan arus kas mengukur berapa banyak uang yang masuk dan uang yang keluar.

## Mengapa arus kas penting bagi startup?

Manajemen keuangan dimulai dan diakhiri dengan uang tunai. Apakah bisnis bisa hidup tanpa uang tunai? Rasanya tidak. Mengelola arus kas artinya kamu harus paham kapan waktu yang tepat kamu memiliki uang tunai yang cukup, dan kapan bisa mulai menguranginya sehingga tidak mengalami 'uang tunai yang macet'. Jangan berpikir bahwa kamu bisa langsung membahas tentang investasi jika dasar ilmu tentang arus kas saja masih bingung. Jadi, arus kas adalah hal pertama kali yang perlu dibenahi dan dimantapkan sebelum kamu mulai beralih ke manajemen keuangan yang lainnya.

# Kemudian, bagaimana caranya mengelola arus kas?

1

## Menulis pembukuan secara konsisten

Bagaimana bisa menganalisis jumlah uang yang masuk dan keluar jika tidak dilakukan pencatatan? Ini adalah satu-satunya cara paling baik untuk memahami transaksi keuangan yang terjadi sepanjang bisnismu berjalan.

2

## Membuat laporan arus kas

Ini adalah laporan kunci yang harus selalu ada dalam setiap bisnis. Selain laporan arus kas, ada laporan laba rugi, dan neraca yang juga harus dikerjakan. Kamu dapat menyewa jasa akuntan, mempekerjakan karyawan bagian keuangan, atau menggunakan perangkat lunak khusus untuk membuat laporan arus kas.

3

## Menganalisis arus kas secara berkala

Dari transaksi yang ada, kamu dapat mengevaluasi dan melakukan analisis bagaimana uang kas 'bergerak' setiap harinya dalam bisnismu. Apakah sudah perlu melakukan peningkatan arus kas? Apakah ada pengeluaran-pengeluaran yang bukan prioritas dan harus dibuang? Bagaimana dengan piutang-piutang yang ada? Semakin cepat uang kas diperoleh, maka semakin banyak arus kas yang dimiliki.



# Selanjutnya, bagaimana cara meningkatkan arus kas?

## 1 Meningkatkan pendapatan

Semakin banyak uang yang kamu dapatkan, tentu kas juga akan semakin banyak. Beberapa cara yang dapat kamu gunakan untuk dapat meningkatkan pendapatan antara lain meningkatkan jumlah pelanggan, meningkatkan jumlah penjualan rata-rata, meningkatkan retensi pelanggan, serta menaikkan harga.

## 2 Mengurangi biaya *overhead*

Contohnya mengurangi harga pokok penjualan atau biaya layanan, menemukan vendor dengan harga yang lebih murah, hingga membeli barang dalam jumlah grosir.

## 3 Mencocokkan piutang dengan utang

Cobalah untuk mencocokkan antara piutang dengan utang. Ini agar kamu tetap memiliki uang kas yang cukup untuk membayar hutang menggunakan uang piutang yang sudah berhasil ditagih.

## 4 Mempercepat siklus faktur

Semakin cepat piutangmu dibayar, maka akan semakin cepat pula kas yang ada di tangan. Ada beberapa cara untuk mempercepat siklus faktur, antara lain memberikan jangka waktu pembayaran lebih pendek kepada klien, memperbanyak opsi pembayaran, dan menawarkan insentif untuk membayar lebih awal.



Memang pada awalnya pasti akan kesulitan untuk melakukan manajemen arus kas. Namun, sebagai *founder* yang baru memulai dan bersentuhan dengan hal-hal seputar keuangan, ada baiknya untuk mengetahui apa saja yang sekiranya perlu menjadi perhatian.

Misalnya adalah kesalahan seputar arus kas yang umumnya kerap dilakukan oleh startup. Tujuannya agar kamu dapat menghindari masalah ini. Jika memang mungkin mengalami, kamu menjadi lebih siap akan risiko yang ada dan memahami bagaimana cara mengatasinya. Untuk itu, berikut adalah kesalahan-kesalahan seputar arus kas yang umumnya dilakukan oleh startup:

## 1 Kesalahan dalam pembukuan

Pembukuan adalah kunci dalam manajemen arus kas. Jika pembukuan buruk, sudah dapat dipastikan akan ada banyak masalah ke depannya. Apabila kamu tidak memahami tentang pembukuan, cara terbaik adalah mempekerjakan orang yang profesional dan paham tentang pembukuan.

## 2 Pengeluaran yang berlebihan

Hati-hatilah dalam melakukan pembelanjaan atau mengeluarkan uang. Ketahuilah apa yang menjadi prioritas dan mana yang dapat ditunda. Untuk menyiasati hal ini, kamu dapat membuat anggaran sebagai gambaran uang yang seharusnya dikeluarkan.

## 3 Tidak memiliki tujuan keuangan

Banyak startup yang jatuh ke jurang karena mereka terlalu 'foya-foya' di awal dan tidak menghasilkan apa-apa. Itulah mengapa tujuan keuangan sangat penting agar kamu tidak terjerumus ke hal-hal yang buruk. Jika sudah punya tujuan keuangan, patuhi hal tersebut dan jadikan itu sebagai acuan untuk mencapai *milestone* startupmu berikutnya.

## 4 Menyerahkan terlalu banyak ekuitas

Ketika startup mendapatkan investor, perlu dicermati ulang bahwa *founder* dan timnya harus hati-hati dalam menyerahkan ekuitas. Terlalu banyak pemilik bisnis yang bertaruh tinggi dan mengambil risiko untuk menyerahkan banyak ekuitas yang tidak perlu. Untuk itu, sangat penting untuk mengetahui dan menentukan berapa banyak ekuitas yang kamu butuhkan sebelum kamu bertemu dan berdiskusi dengan investor.

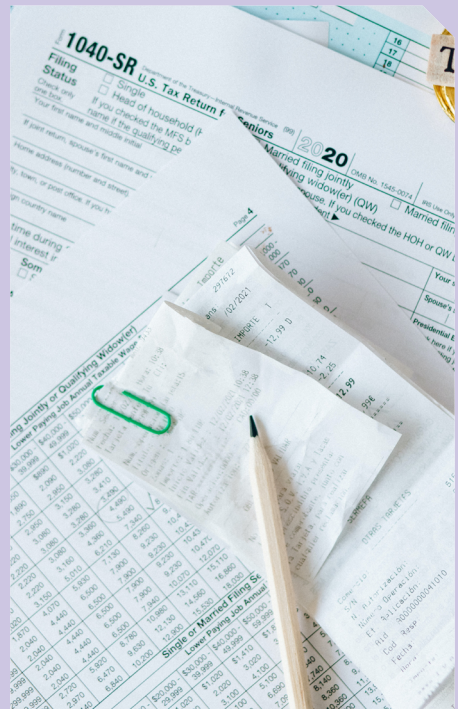
## 5 Biaya *overhead* yang terlalu tinggi

Masalah yang pada umumnya dialami oleh pebisnis pemula adalah biaya tetap dan *overhead* yang tinggi. Untuk menghindari hal ini, usahakan untuk dapat mempertahankan biaya tetap seminimal mungkin agar dapat mengurangi biaya *overhead*. Tujuannya tentu saja untuk dapat menyimpan lebih banyak uang tunai.

---

## 6 Terlalu banyak pengeluaran di gaji

Saat perusahaan baru dibangun, *founder* umumnya tidak mengira akan mengeluarkan banyak sekali biaya setiap bulannya. Baik itu gaji, biaya sewa kantor, membayar server dan hal yang berkaitan dengan teknologi lainnya, dan lain-lain. Untuk itu, anggaran tentang gaji harus disinkronkan dengan rencana rekrutmen ke depannya.



## 7 Tidak melakukan evaluasi keuangan bulanan

Melakukan *forecasting* keuangan secara berkala harus menjadi budaya di startup. Umumnya, hal ini sering disepelekan. Padahal, melakukan evaluasi keuangan secara berkala harus melibatkan pemangku kepentingan dari berbagai divisi, bukan hanya divisi keuangan saja. Tujuannya agar perusahaan dapat menilai status kesehatan keuangan dan memasukkannya ke dalam strategi perusahaan. Selain itu, hal ini dapat membangun budaya di mana setiap orang yang berkepentingan punya hak dalam hal keuangan.

Kemudian, kunci untuk mengelola arus kas ternyata ada pada menyadari masalah yang mungkin timbul sedini mungkin dan seakurat mungkin. Untuk itu, melakukan saran-saran terkait yang sudah disebutkan dalam artikel ini dan menghindari kesalahan-kesalahan di atas dapat membantu para *founder* dalam memperkuat fundamental keuangannya.

# Menjalin Kerja Sama yang Mumpuni dengan Karyawan Melalui Kontrak Kerja





Kontrak atau perjanjian kerja adalah surat yang memuat kesepakatan dengan tujuan untuk mengikat hubungan antara pekerja dengan pemberi kerja. Kontrak tersebut berlaku apabila kedua belah pihak menyetujui isi kontrak tanpa adanya paksaan. Dalam sebuah kontrak kerja, umumnya berisikan data pribadi kedua belah pihak, syarat kerja, hak dan kewajiban kedua belah pihak, upah, dan lain-lain yang akan dijelaskan lebih lanjut kemudian.

Apabila dalam sebuah kerja sama antara pemberi kerja dengan pekerja disahkan menggunakan kontrak, ini akan menciptakan rasa tenang untuk kedua belah pihak. Akan ada sedikit rasa khawatir yang timbul, sebab semuanya sudah dijelaskan dan dijabarkan dalam perjanjian kerja. Kalaupun ada salah satu pihak yang melakukan pelanggaran, maka akan ada konsekuensinya sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat. Adanya kontrak kerja juga menjadi bukti tegas dari kewajiban dan hak masing-masing pihak sehingga dapat mencegah adanya konflik yang mungkin timbul di kemudian hari.

Selanjutnya, sebagai *founder* startup atau anggota tim startup, kamu perlu mengetahui jenis kontrak kerja yang umumnya digunakan, antara lain:

### 1 Perjanjian Kerja Waktu Tertentu (PKWT)

Di dalam perjanjian ini berisikan tentang kontrak kerja yang disepakati dalam waktu tertentu atau untuk pekerjaan tertentu. Pembuatan PKWT dilakukan secara tertulis dan ditandatangani oleh kedua belah pihak. Jangka waktu pekerjaan yang tertulis di PKWT paling lama berlaku tiga tahun. Sebab, jika lebih dari tiga tahun, maka status pekerja dalam kontrak tersebut harus berubah menjadi karyawan tetap.

### 2 Perjanjian Kerja Waktu Tidak Tertentu (PKWTT)

PKWTT memuat perjanjian kerja yang ditujukan untuk karyawan tetap sebuah perusahaan. PKWTT dapat bersifat tertulis dalam bentuk dokumen/surat, atau dibuat secara lisan. Apabila dibuat secara lisan, maka perusahaan wajib membuat surat pengangkatan kerja bagi karyawan tersebut.

### 3 *Outsourcing*

*Outsourcing* adalah penggunaan tenaga kerja dari pihak ketiga. Umumnya, dalam kontrak kerja *outsourcing*, jenis kerja antara pekerja dan penyedia kerja bisa berbentuk PKWT atau PKWTT dan harus berisikan kebijakan *Transfer of Protection Employment*.

## Lalu, sebaiknya di dalam kontrak kerja memuat apa saja, ya?

Pada intinya, kontrak kerja menjelaskan tentang kewajiban dan hak antara pemberi kerja dan pekerja. Tidak hanya itu saja, di dalam kontrak juga terdapat peraturan kerja yang harus dipatuhi oleh karyawan selama bekerja. Peraturan tentang kontrak kerja ini tercantum dalam Undang-Undang No. 13/2003 pasal 52 ayat 1 tentang ketenagakerjaan, yang menyebutkan bahwa perjanjian kerja harus dibuat berdasarkan:

1

Kesepakatan dari kedua belah pihak

2

Kemampuan atau kecakapan melakukan perbuatan hukum

3

Adanya pekerjaan yang diperjanjikan

4

Pekerjaan yang diperjanjikan tidak bertentangan dengan ketertiban umum, kesusilaan, dan peraturan Undang-Undang yang berlaku.

Berdasarkan pada pasal 53 ayat (1) Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, ada 9 unsur yang harus dimasukkan ke dalam kontrak kerja karyawan. Berikut adalah penjelasannya:

- |  |  |
|--|--|
| • Nama, alamat perusahaan, serta jenis usaha     | • Hak dan kewajiban pengusaha dan karyawan               |
| • Nama, jenis kelamin, umur, dan alamat karyawan | • Jangka waktu berlakunya perjanjian kerja               |
| • Jabatan karyawan atau jenis pekerjaannya       | • Tempat dan tanggal perjanjian kerja dibuat             |
| • Tempat bekerja                                 | • Tanda tangan pihak yang disebut dalam perjanjian kerja |
| • Besaran gaji karyawan serta pembayarannya      |  |



Selain itu, ada beberapa hal lain yang penting untuk dijadikan perhatian, terutama oleh para pekerja sebelum memutuskan untuk bergabung dengan pihak pemberi kerja.

### 1 Rincian upah serta kompensasi

Besaran kompensasi yang diterima oleh pekerja harus tertera dengan jelas dalam kontrak kerja. Ini harus ditulis dengan rinci besaran komponen gaji yang diterima, besaran tunjangan yang diterima nantinya, bonus, gaji kotor, hingga *take home pay* yang akan diterima oleh pekerja.

### 2 Masa kontrak kerja serta Pemutusan Hubungan Kerja (PHK)

Keterangan tentang masa kontrak kerja harus ada terutama bagi para pekerja dengan jenis kontrak kerja PKWT atau Perjanjian Kerja Waktu Tertentu. Divisi Personalia perlu memastikan tanggal mulai bekerja serta masa berakhirnya pekerjaan. Tujuannya untuk mempermudah kapan kontrak kerja akan berakhir, serta apakah pemberi kerja akan melanjutkan kontrak kerja atau menyudahi kontrak. Selanjutnya, peraturan serta kebijakan yang membahas tentang PHK juga harus ada di dalam kontrak kerja.

### 3 Pelanggaran dan sanksi

Selain kewajiban dan hak yang harus dipenuhi oleh karyawan, harus ada penjelasan tentang pelanggaran serta sanksi terkait pekerjaan. Hal ini diharapkan agar pekerja memahami batasan kerja serta meminimalisir terjadinya pelanggaran pekerjaan.

### 4 Status karyawan, jam kerja, cuti, serta hak lainnya

Status karyawan harus ditulis dengan jelas, misalnya apakah pekerja tersebut statusnya karyawan kontrak atau karyawan yang sedang menjalani masa percobaan. Selain itu, keterangan berupa jam kerja, berapa lama pekerja tersebut harus bekerja (misalnya dalam satu hari 8 jam kerja dan 1 jam istirahat), hingga keterangan cuti yang harus tertulis secara gamblang.

## Selanjutnya, apa saja kewajiban pemberi kerja terhadap pekerja?



### 1 Memberikan pelatihan dan pengembangan kompetensi karyawan

Pelatihan dan pengembangan dapat diberikan kepada karyawan dengan menggunakan bantuan dari pihak luar atau pemerintah, atau menggunakan dana dari perusahaan. Jenis pelatihannya dapat berupa magang, seminar, *workshop*, dan lain-lain. Tujuan pemberian pelatihan dan pengembangan kerja ini agar perusahaan memiliki talenta yang berkualitas dan dapat memenuhi tanggung jawabnya serta turut membantu kemajuan perusahaan.

### 2 Memberikan fasilitas jaminan kesehatan dan menjaga keselamatan kerja karyawan

Ini disebutkan dalam UU Nomor 13 Tahun 2003, yaitu perusahaan harus memperhatikan karyawan dari segi keselamatan kesehatan dengan memberikan jaminan asuransi kesehatan atau asuransi kecelakaan ketika sedang bekerja.

### 3 Membuat dan menentukan peraturan perusahaan untuk karyawan

Peraturan kerja ini memuat tata tertib karyawan, hak dan kewajiban, serta peraturan kerja lain yang mendukung dan tidak bertentangan dengan UU Ketenagakerjaan.

### 4 Membayar gaji karyawan

Sudah jelas ini menjadi kewajiban bagi perusahaan yang merekrut karyawannya, seperti yang dimuat dalam pasal 88E ayat (2) UU Ketenagakerjaan jo. UU Cipta Kerja.

### 5 Memberikan waktu istirahat

Setiap karyawan harus mendapatkan waktu istirahat di antara jam kerja, paling sedikit setengah jam setelah bekerja selama empat jam terus menerus, dan waktu istirahat tersebut tidak termasuk jam kerja dan istirahat mingguan. Sebagaimana diatur dalam pasal 79 UU Ketenagakerjaan jo. UU Cipta Kerja.

### 6 Menyediakan waktu untuk beribadah

Dalam UU Ketenagakerjaan pasal 80, pemberi kerja wajib menyediakan waktu yang cukup bagi karyawannya dalam melaksanakan ibadah sesuai dengan kepercayaan masing-masing karyawan.

Kemudian, ini merupakan hak perusahaan terhadap karyawan:

1

### Hak dalam melakukan PHK

Perusahaan berhak melakukan PHK bagi karyawan yang terbukti melakukan pelanggaran yang sebelumnya sudah dituliskan dan disepakati dalam kontrak kerja.

2

### Hak untuk memerintah dan mengatur

Pemberi kerja punya hak untuk mengatur dan memerintah karyawannya demi mencapai tujuan perusahaan.

3

### Hak atas hasil pekerjaan karyawan

Tujuannya agar perusahaan dapat mengetahui kinerja karyawan serta menggunakannya demi kepentingan dan tujuan perusahaan.

Itu tadi adalah penjelasan seputar kontrak kerja, jenis kontrak kerja, hingga hak dan kewajiban pemberi kerja terhadap karyawan. Hal tersebut perlu digaris bawahi mengingat kontrak kerja atau perjanjian kerja sangat penting manfaatnya bagi kedua belah pihak. Oleh karena itu, penyusunan kontrak kerja harus dilakukan dengan teliti serta terstruktur untuk menghindari hal buruk yang terjadi di kemudian hari.



# Serba-serbi Tentang PT

## Apa itu Perseroan Terbatas?

PT adalah badan hukum yang merupakan persekutuan modal, didirikan berdasarkan perjanjian, melakukan kegiatan usaha dengan modal dasar yang seluruhnya terbagi dalam saham dan memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam undang-undang beserta peraturannya.

# APA SAJA JENIS PERSEROAN TERBATAS?



## Perseroan Terbatas Terbuka

Mungkin kamu sudah sering mendengar TBK. Namun, apakah kamu sudah tahu apa itu TBK? Jadi, TBK adalah singkatan dari perseroan terbatas terbuka, biasanya TBK ini adalah PT yang sudah melakukan penawaran IPO untuk *go public*, yaitu penawaran saham terbuka kepada masyarakat di pasar modal.

## Perseroan Terbatas Tertutup

Jika ada perseroan terbatas terbuka, maka ada juga yang disebut dengan perseroan terbatas tertutup yang penjualan sahamnya tidak dibuka secara umum kepada masyarakat. Biasanya penjualan saham atau modal hanya mengandalkan kerabat, saudara, dan keluarga dari pemilik PT tersebut.



## **Perseroan Terbatas Perseorangan**

Seperti namanya, perseroan terbatas perseorangan ini saham dan modalnya hanya dari satu orang saja yang tentunya membuat PT jenis ini juga dipegang oleh satu orang yang akan menjabat sebagai direktur perusahaan.

## **Perseroan Terbatas Domestik**

PT juga dibedakan berdasarkan letak dari perusahaan tersebut, PT domestik akan menjalankan operasionalnya di dalam negeri sesuai dengan aturan yang sudah ditetapkan oleh negara.

## **Perseroan Terbatas Asing**

PT juga dibedakan berdasarkan letak dari perusahaan tersebut, PT domestik akan menjalankan operasionalnya di dalam negeri sesuai dengan aturan yang sudah ditetapkan oleh negara.

## **Perseroan Terbatas Kosong**

Sebuah PT yang belum menjalankan operasionalnya atau belum mendapat izin usaha. PT kosong juga biasanya adalah PT tertutup yang belum memiliki kegiatan usaha aktif. Namun, tidak dipungkiri bila PT yang sudah memiliki izin juga bisa menjadi PT kosong apabila kegiatan operasionalnya belum dapat teridentifikasi.

## BERAPA MODAL AWAL YANG DIBUTUHKAN UNTUK MEMBUAT PT?

Untuk dapat mendirikan PT, berdasarkan Undang-Undang Perseroan Terbatas No. 40 tahun 2007, Pasal 33, jumlah modal yang perlu ditempatkan adalah minimal 25% atau sebesar Rp50 juta dari keseluruhan modal perusahaan.

## APA SYARAT YANG DIPERLUKAN UNTUK BISA MEMBANGUN PT?

- Pendiri PT minimal dua orang atau lebih. Apabila, memilih untuk membangun PT perseorangan hanya satu orang dan menjabat sebagai direktur perusahaan.
- Pengurus PT terdiri dari satu direktur perusahaan dan satu komisaris, hal ini tidak wajib jika membuat PT perseorangan.
- Memiliki kegiatan usaha baik makro atau mikro.
- Sudah memiliki KTP artinya sudah berusia 17 tahun.
- Pembuatan PT lokal atau PT domestik, wajib terdiri dari tiga suku kata dan tidak mengandung kata asing.
- Pemegang saham wajib mengambil bagian saham,
- Badan usaha harus memiliki badan hukum dengan mendaftarkan ke Kementerian Hukum dan HAM.
- Membuat surat pernyataan pendirian sesuai dengan format yang ada pada lampiran PP No. 8 tahun 2021 tentang modal UMK.
- PT yang didirikan oleh suami istri wajib memasukkan satu orang sebagai pihak pemegang saham apabila belum memiliki perjanjian nikah.
- Badan usaha diwajibkan memiliki modal dasar yang sesuai dengan kesepakatan pendiri perseroan.
- Setoran modal minimal 25% dari modal dasar perusahaan

# BAGAIMANA PROSEDUR MEMBUAT PT?

## 1. Menyiapkan nama dan alamat PT

Cara pertama membuat PT adalah kamu harus menyiapkan nama PT yang terdiri dari tiga suku kata. Peraturan pemakaian nama PT juga bisa kamu lihat dalam PP 43/201, terkait Tata cara pengajuan dan Pemakaian Nama Perseroan Terbatas.

Setelah itu, menetapkan alamat PT sesuai dengan kedudukan hukum berada di wilayah kotamadya atau kabupaten. Tempat berdiri dan kedudukan PT juga harus berada di alamat yang sama.

## 2. Menentukan pengurus PT

Langkah selanjutnya adalah menentukan pengurus PT, apabila PT didirikan oleh dua atau lebih harus memilih direktur perusahaan, direktur utama, dan juga komisaris.

## 3. Membuat akta pendirian PT di notaris

Dalam membuat akta pendirian PT, data yang harus disiapkan adalah nama PT, tujuan, domisili, struktur, dan juga pemodal PT.

## 4. Melakukan pendaftaran ke Kementerian Hukum dan HAM

Setelah membuat akta pendirian di notaris untuk mendapatkan bukti status badan hukum harus didaftarkan ke Kemenkumham, biasanya notaris juga yang akan melakukan pendaftaran ini.

## 5. Mengajukan NPWP perusahaan di kantor pajak

Nomor Pokok Wajib Pajak atau NPWP adalah nomor yang akan diberikan kepada pengguna wajib pajak untuk membayar administrasi perpajakan.

## 6. Mengurus Nomor Induk Berusaha (NIB)

Cara membuat PT selanjutnya adalah kamu harus mengurus Nomor Induk Berusaha melalui lembaga *Online Single Submission* (OSS). NIB ini berguna sebagai tanda daftar perusahaan, akses kepastian, dan angka pengenalan impor.

## 7. Mengajukan surat izin usaha

Selanjutnya kamu bisa membuat Surat Izin Usaha atau SIUP, syarat pembuatan SIUP adalah domisili usaha dan juga tanda daftar perusahaan yang dikeluarkan bersamaan dengan NIB.

Itu tadi adalah serba-serbi tentang PT berupa persyaratan, modal, serta prosedur pembuatannya. Karena prosesnya lumayan panjang dan cukup menyita waktu, sebaiknya kamu mulai menyiapkannya dari sekarang agar dokumen legalitasnya bisa jadi tepat waktu dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Sumber artikel: [dailysocial.id](https://dailysocial.id) dan [bizlaw.co.id](https://bizlaw.co.id)

# Mau Membangun Startup? Pastikan Sudah Memiliki Legalitas Ini, Ya!



Mendirikan sebuah bisnis, tidak dapat terlepas dari adanya dokumen usaha seperti legalitas yang wajib dimiliki oleh para pelaku usaha. Sebab, dengan memiliki legalitas yang lengkap, startup akan lebih mudah dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya dan dilindungi oleh peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.

Kemudian, kapan startup harus mulai mengurus dan memiliki legalitas usaha? Sebaiknya sejak awal mula pembentukan startup, dokumen-dokumen tersebut harus segera diurus. Karena, dokumen legal ini saling berhubungan dan mempengaruhi kelancaran kegiatan usaha yang membutuhkan banyak perizinan nantinya.

Diharapkan, dengan memiliki dokumen legal yang lengkap dan sah, startup akan minim risiko dan kendala yang berhubungan dengan ketentuan hukum yang berlaku di Indonesia. Tidak mau kan, di kemudian hari, startupmu mendapatkan masalah hukum yang pelik? Untuk itu, mulai dari sekarang, kamu harus mulai memperhatikan dan melengkapi

berkas-berkasnya. Seperti apa dokumen legalitas yang harus dimiliki startup? Simak penjelasan lengkapnya di bawah ini, ya.

Dikutip dari [smartlegal.id](https://smartlegal.id), usaha dengan basis daring di Indonesia didefinisikan sebagai Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE). PMSE sendiri adalah transaksi perdagangan barang dan/atau jasa yang dilakukan melalui serangkaian perangkat dan prosedur elektronik, sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 71 Tahun 2019. Istilah PMSE populer disebut dengan *e-commerce*.

## Perusahaan yang digolongkan sebagai PMSE memiliki model bisnis seperti berikut:

1

Pedagang atau Penyedia Jasa yang memiliki sarana elektronik yang dikelola sendiri, di mana transaksi dan penyediaan barang dan/atau jasa dilakukan melalui sarana elektronik tersebut.

2

Penyelenggara sarana elektronik *Marketplace* baik dalam bentuk *website* maupun aplikasi, di mana *marketplace* tersebut menjadi 'pasar' yang memfasilitasi tempat pembeli dan penjual melakukan transaksi perdagangan atau penyediaan jasa.

3

Penyelenggara *platform* iklan baris *online*, di mana perusahaan/pelaku usaha mengiklankan barang atau jasa pihak lain dan mendapatkan pendapatan dari pelaksanaan iklan tersebut, tanpa memfasilitasi penyediaan barang atau jasa secara langsung.

Selain tiga model bisnis tersebut, masih ada lagi model bisnis yang menggunakan sarana elektronik yang dapat dikembangkan, dengan tunduk kepada hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia.

Menurut Pasal 1 angka 4 PP 71/2019, perusahaan/pelaku usaha yang menggunakan sistem elektronik untuk menjalankan usahanya di Indonesia diklasifikasikan sebagai Penyelenggara Sistem Elektronik (PSE). PSE merupakan setiap orang, penyelenggara negara, badan usaha, dan masyarakat yang menyediakan, mengelola, dan/atau mengoperasikan sistem elektronik secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama kepada pengguna sistem elektronik untuk keperluan dirinya dan/atau keperluan pihak lain. Sistem elektronik ini dapat berupa portal, situs *website*, atau aplikasi.

Lalu, ketika startup berdiri, harus memiliki izin usaha dan izin operasional apa saja, ya? Secara umum, berikut adalah penjelasannya:

## A. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Perusahaan yang aktivitasnya melakukan perdagangan wajib memiliki SIUP yang dapat diurus melalui pelayanan perizinan berusaha terintegrasi secara elektronik atau OSS. Permohonan SIUP disesuaikan dengan barang yang akan diperdagangkan serta bagaimana cara memperdagangkan (misalnya perdagangan besar atau perdagangan eceran).

Bagi startup yang memperdagangkan barang-barang tertentu, selain SIUP, ada izin tambahan yang perlu diurus. Misalnya untuk produk obat dan makanan harus memiliki izin BPOM atau sertifikasi halal MUI. Sedangkan yang menjual alat kesehatan berarti harus memiliki Izin Edar Alat Kesehatan. Untuk itu, setiap perusahaan wajib memperhatikan izin usaha dan izin operasional yang sesuai dengan kategori bisnisnya. Sebab, jika ditemukan adanya pelanggaran, perusahaan bisa mendapatkan sanksi berdasarkan hukum dan perundang-undangan yang berlaku, termasuk namun tidak terbatas pada sanksi pidana penjara.

---

## B. Izin Usaha Industri (IUI)

Wajib dimiliki perusahaan yang melakukan kegiatan penyelenggaraan portal web (*website*) atau *platform* digital untuk tujuan komersial. Ini termasuk penyelenggaraan *marketplace* dan situs perbandingan (*comparative website*).



## C. Izin Usaha Lainnya

Bagi startup yang termasuk sektor usaha khusus, misalnya yang berhubungan dengan bidang keuangan (*financial technology*) dan/atau sistem pembayaran (*payment system*), perusahaan startup wajib mendapatkan izin usaha sesuai dengan hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia. Misalnya fintech harus mendapatkan izin usaha dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan BI (Bank Indonesia) sebelum menjalankan kegiatan usahanya. Selain itu, startup yang menggunakan sistem elektronik wajib memiliki izin operasional di bidang teknologi informasi, yaitu mendaftarkan diri sebagai PSE. Caranya dengan melakukan permohonan melalui pelayanan perizinan berusaha terintegrasi secara elektronik atau OSS, kemudian perusahaan startup wajib melanjutkan proses permohonan pendaftarannya kepada Menteri Komunikasi dan Informatika melalui layanan Direktorat Aptika Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemenkominfo). Untuk memastikan bahwa permohonan PSE terintegrasi, perusahaan startup wajib memastikan bahwa email penanggung jawab yang digunakan untuk sistem OSS dan sistem Aptika Kemenkominfo adalah sama.

Kemudian, ketika startup menjalankan usahanya, terdapat transaksi penjualan barang dan atau jasa kepada konsumen. Di dalam transaksi ini, muncullah kesepakatan antara penjual (perusahaan startup) dan pembeli (konsumen). Kesepakatan yang terjadi ini dapat dijamin menggunakan perjanjian elektronik.

Dikutip dari smartlegal.id, suatu perjanjian dianggap sah dalam memenuhi syarat sah perjanjian sebagai berikut, seperti yang diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Republik Indonesia.

1. Adanya kesepakatan para pihak
2. Dilakukan oleh subjek hukum yang cakap atau yang berwenang mewakili sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan
3. Mengenai suatu hal tertentu
4. Objek perjanjian berdasar pada sebab yang halal, tidak boleh bertentangan dengan peraturan perundang-undangan, kesusilaan, dan ketertiban umum.



Ketentuan mengenai isi perjanjian elektronik tidak jauh berbeda dengan isi perjanjian pada umumnya, sebagai berikut:

1. Perjanjian elektronik yang salah satu pihaknya adalah warga negara Indonesia atau entitas badan di Indonesia wajib dibuat dalam Bahasa Indonesia
2. Dalam perjanjian elektronik, kecuali diwajibkan lain oleh ketentuan hukum dan peraturan perundang-undangan yang mengatur secara khusus, setidaknya memuat isi perjanjian yang mengatur hal sebagai berikut:
  - Identitas para pihak;
  - Objek perjanjian;
  - Persyaratan pelaksanaan perjanjian elektronik;
  - Harga dan biaya;
  - Prosedur dalam hal terdapat pembatalan perjanjian oleh para pihak;
  - Keuntungan yang memberikan hak kepada pihak yang dirugikan untuk dapat mengembalikan barang dan/atau meminta penggantian barang jika terdapat cacat tersembunyi;
  - Pilihan hukum penyelesaian perjanjian elektronik.

Perjanjian elektronik menjadi sah apabila ada tanda tangan elektronik yang dibubuhkan oleh pihak yang melakukan kesepakatan. Tanda tangan elektronik berfungsi sebagai alat autentifikasi dan verifikasi dari identitas pihak penandatanganan dan keutuhan dan keotentikan informasi elektronik.

Prosedur penandatanganan secara elektronik dapat dilakukan dengan berbagai cara, dengan difasilitasi oleh Penyelenggara Sertifikat Elektronik yang telah disertifikasi oleh Kemenkominfo. Dalam hal tanda tangan elektronik difasilitasi oleh Penyelenggara Sertifikat Elektronik yang belum disertifikasi oleh Kemenkominfo, hal ini akan berpengaruh kepada kekuatan tanda tangan elektronik sebagai alat bukti di muka pengadilan, karena tanda tangan elektronik tersebut tidak tersertifikasi berdasarkan standar yang telah ditetapkan oleh Kemenkominfo.

---

## D. Akta pendirian

Dikutip dari [blog.justika.com](https://blog.justika.com), pendirian startup juga wajib menyertakan akta pendirian yang berisikan nama badan usaha, jenis bidang usaha, modal usaha, tempat kedudukan badan usaha, susunan pengurus, hingga hak dan kewajiban masing-masing pihak pada badan usaha.





## E. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Sebagai salah satu dokumen yang legal, startup harus memiliki NPWP yang digunakan sebagai syarat ketika harus mengurus legalitas lainnya, misalnya SIUP, rekening perusahaan, pengajuan modal ke bank, hingga kesempatan mendapatkan proyek bisnis dari perusahaan swasta atau pemerintah.

---

## F. Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP)

Dalam membuat SKDP, perlu diperhatikan bahwa peraturannya berbeda-beda di setiap daerah. Misalnya di Jakarta, sesuai Peraturan Daerah DKI Jakarta No. 1 Tahun 2014, SKDP tidak dapat dikeluarkan untuk PT yang menggunakan domisili alamat rumah yang tidak berada di zona perkantoran. Selain itu, SKDP dapat dibuat apabila perusahaan sudah memiliki akta pendirian. Untuk itu, pastikan kamu sudah memiliki akta pendirian terlebih dahulu sebelum membuat SKDP.

---

## G. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Merupakan dokumen pengesahan yang menyatakan bahwa perusahaan telah melakukan kewajiban dengan mendaftarkan perusahaannya. Menurut Pasal 26 huruf a Peraturan Pemerintah No. 24 Tahun 2018, TDP sudah diubah dengan Nomor Induk Berusaha, dan pengurusan pengajuannya bisa dilakukan menggunakan sistem *Online Single Submission* (OSS) melalui laman [oss.go.id](https://oss.go.id)



Dari dokumen legalitas di atas, mana yang sudah kamu miliki dan yang belum? Sebaiknya segera lengkapi persyaratan dan berkas yang diperlukan agar badan usahamu terdaftar secara hukum. Jika kamu mengalami kesulitan dalam mengurus dokumen legalitas, kamu dapat menghubungi konsultan hukum terkait masalah ini.

# Ini yang Harus Kamu Lakukan Saat Bingung tentang Keuangan Startup

Bisnis yang beroperasi namun tidak menjalankan manajemen keuangan dengan baik ibarat seorang atlet yang lari di tempat. Ia berusaha keras menuju garis finish, namun apa yang dilakukan tidak membawanya selangkah pun beranjak dari garis start. Begitu pentingnya pengelolaan manajemen keuangan pada startup. Hingga mungkin kamu merasa kebingungan harus mulai dari mana. Untuk itu, kamu bisa memulainya dari *bookkeeping* atau pembukuan.

Jadi, seperti apakah *bookkeeping* itu?

Apa perbedaannya dengan akuntansi?

Dan mengapa startup harus membuat pembukuan?

Berikut adalah penjelasannya.



Dikutip dari [harmony.co.id](https://harmony.co.id), *bookkeeping* adalah proses pencatatan harian kegiatan keuangan yang terjadi dalam perusahaan. *Bookkeeping* atau yang disebut sebagai pembukuan adalah kunci utama dari proses transaksi keuangan perusahaan. Pembukuan juga sangat berguna dalam pembuatan laporan keuangan dasar, contohnya adalah laporan arus kas, laporan laba rugi, dan neraca keuangan.

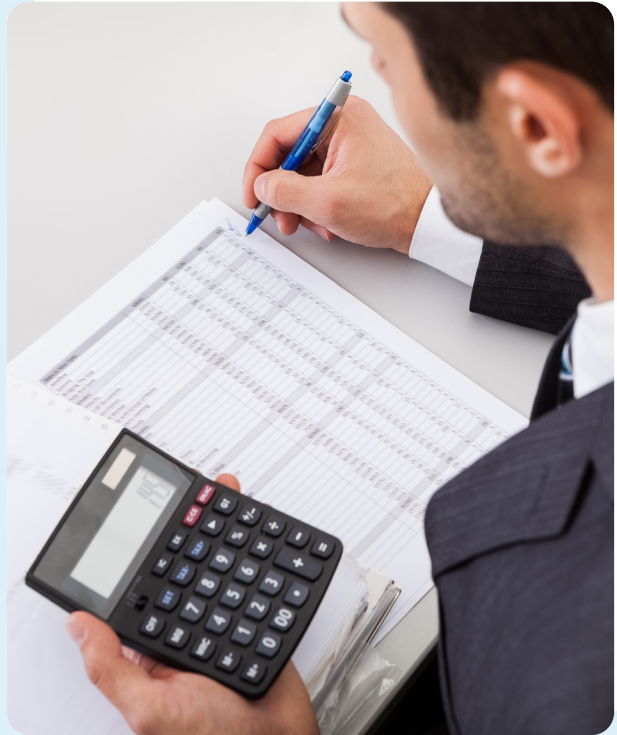
### **Kemudian, apa saja hal-hal yang termasuk dalam pembukuan?**

1. Proses pencatatan dan pengelolaan alur kas kecil
2. Proses pencatatan dan penyimpanan faktur utang dan piutang
3. Proses pencatatan biaya gaji karyawan
4. Proses pencatatan rekonsiliasi bank
5. Proses pembuatan laporan keuangan (laporan arus kas, laporan laba rugi, dan laporan neraca)

*Bookkeeping* atau pembukuan merupakan bagian dari akuntansi. Sedangkan akuntansi berfungsi untuk menampilkan laporan keuangan yang ditujukan oleh pihak yang terkait dan digunakan untuk pengambilan keputusan keuangan. Hal-hal yang umumnya termasuk ke dalam akuntansi antara lain:

1. Pencatatan alur keuangan
2. Pembuatan laporan keuangan
3. Audit keuangan
4. Perencanaan strategis
5. Pelaporan pajak
6. Optimalisasi kinerja keuangan

Baik pembukuan maupun akuntansi, keduanya sangat penting dalam manajemen keuangan. Keduanya berhubungan, namun tidaklah sama. Pembukuan adalah proses melacak semua catatan keuangan, terutama berkaitan dengan pendapatan dan pengeluaran. Sedangkan akuntansi adalah proses menerjemahkan catatan keuangan dan berkaitan dengan pengambilan keputusan bisnis.



Jadi, mana yang lebih dibutuhkan oleh startup, pembukuan atau akuntansi? Pada dasarnya, keduanya sama-sama dibutuhkan. Perusahaan membutuhkan pembukuan bila hanya membutuhkan pencatatan alur kas. Misalnya bukti kas masuk dan keluar secara *real time*. Pembukuan juga dirasa 'sudah cukup' dalam membuat laporan keuangan dasar seperti laporan arus kas, laporan laba rugi, dan neraca keuangan.

Di sisi lain, perusahaan lebih membutuhkan akuntansi

apabila membutuhkan laporan keuangan yang lebih kompleks yang berhubungan dengan keputusan keuangan yang harus diambil oleh perusahaan. Misalnya keputusan terkait menentukan harga jual produk, gaji karyawan, peluang untuk perluasan perusahaan, dan lain-lain. Namun, pemilik bisnis pastilah ingin usahanya berkembang. Untuk itu, akuntansi dan pembukuan sangat diutamakan untuk selalu digunakan beriringan. Bukan hanya pembukuan saja, melainkan keduanya.

Bagi kamu yang sedang merintis perusahaan, ada berbagai catatan keuangan yang perlu dicatat dan dilacak secara konsisten, seperti yang dikutip dari situs [propellerindustries.com](http://propellerindustries.com) antara lain:



### 1. Laporan bank (*bank statements*)

Ini akan membantumu dalam menyeimbangkan buku besar (*general ledger*), memperhitungkan volatilitas arus kas, dan mengidentifikasi kesalahan yang tidak disadari.

### 2. Laporan kartu kredit

Dengan merekonsiliasi laporan kartu kredit secara berkala, kamu akan mengetahui dengan mudah pola pengeluaran dan potensi penyimpangan anggaran.



### 3. Penggajian (*payroll*)

Jangan lupakan pembayaran terkait pajak karyawan serta jaminan sosial seperti kesehatan dan ketenagakerjaan.

### 4. Faktur (*invoice*)

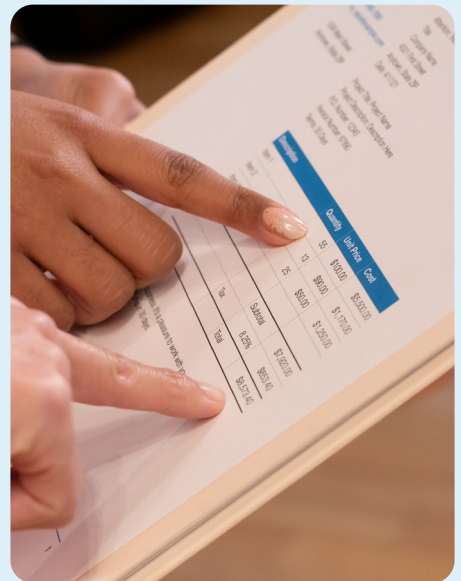
Penagihan piutang harus diseimbangkan dengan pendapatan bulanan yang lain dengan biaya *overhead* yang perlu untuk dikeluarkan.

### 5. Pembayaran diterima (*payments received*)

Ketika pelanggan membayar (baik dengan cek, kartu kredit, atau transfer), catatan pembayaran harus dilampirkan ke faktur dan diajukan sesuai dengan lampirannya.

### 6. Tagihan

Pastikan untuk membayar tagihan tepat waktu demi menjaga hubungan vendor yang sehat.



Beberapa catatan keuangan di atas hanyalah dasarnya saja yang harus kamu lacak setiap bulannya. Semakin besar skala perusahaan, maka sistem akuntansinya akan semakin kompleks dan membutuhkan orang yang ahli seperti akuntan serta ahli pajak dalam menangani hal ini. Selanjutnya, kita akan membahas alasan mengapa pembukuan penting untuk startup.



## PEMBUKUAN DAPAT MENINGKATKAN ARUS KAS

Masalah tentang arus kas adalah salah satu hal yang paling umum terjadi di startup dan menjadi momok besar di awal perjalanan membangun bisnis. Dengan menggunakan pembukuan, kamu punya peluang untuk merencanakan pengeluaran utama sembari menangani masalah lain misalnya seperti tunggakan piutang dari vendor.



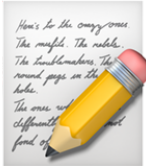
## PEMBUKUAN DAPAT MENGIDENTIFIKASI POLA PENGELUARAN

Ingin melacak pola pengeluaran pada bisnis? Maka pembukuan adalah kuncinya. Pembukuan sangat bermanfaat untuk mengidentifikasi pengeluaran musiman yang berfluktuasi. Selain itu, kamu juga dapat membagi pengeluaran menjadi beberapa kategori untuk memudahkanmu dalam membaca polanya. Dengan adanya pembukuan, maka kamu bisa mengurangi uang keluar secara sia-sia. Selain itu, tanpa adanya pembukuan berkala, pemilik startup akan kesulitan untuk mengatur pengeluaran, misalnya seperti melakukan pembelian terhadap barang-barang yang bukan prioritas. Tentu saja hal ini akan berpengaruh pada arus kas. Pembukuan dapat menjadi 'pagar' yang membatasi diri agar tidak mengeluarkan uang yang tidak sesuai dengan anggaran yang sudah ditetapkan.



## PEMBUKUAN DAPAT MEMUDAHKAN FORECASTING

Bagaimana caranya membuat *forecasting* jika tidak memiliki data histori? Tentu saja tidak bisa. *Forecasting* adalah proses memprediksi nilai masa depan berdasarkan data masa lalu. Misalnya untuk memprediksi permintaan pelanggan, membuat perkiraan tentang berapa banyak produk yang harus dijual, dan lain-lain. Jika kamu memiliki data dari pembukuan, maka hal tersebut dapat menjadi riwayat yang dapat membantumu dalam membuat *forecasting*.



## PEMBUKUAN MEMUDAHKANMU DALAM MEMBERIKAN DATA KEUANGAN SECARA AKURAT KEPADA INVESTOR

Jika startupmu didanai oleh investor, maka kamu punya kewajiban untuk selalu memberikan laporan keuangan yang akurat secara berkala. Membuat laporan keuangan secara akurat jauh lebih mudah apabila kamu telah disiplin dalam menyelesaikan data dari pembukuan.



## MEMUDAHKANMU DALAM MENGIDENTIFIKASI PELANGGAN DENGAN TRANSAKSI TINGGI

Pembukuan yang teliti dan konsisten akan memberikan banyak manfaat bagi startup untuk mengidentifikasi pelanggan potensial. Kamu akan mengetahui mana saja pembeli dengan transaksi tertinggi, mana pelanggan yang sudah berkali-kali melakukan pembelian, dan mana pembeli baru. Dari sini, kamu dapat mengelompokkan pelanggan menurut volume dan frekuensi penjualan sehingga kamu tahu mana saja pelanggan yang benar-benar berpengaruh pada bisnisimu. Selain itu, kamu dapat melakukan treatment berdasarkan jenis pelanggan. Misalnya bagi para pelanggan baru, maka kamu dapat mengajak mereka untuk melakukan pembelian dengan menawarkan voucher belanja untuk melakukan pembelian kedua. Bagi para pelanggan tetap, maka kamu dapat menawarkan berbagai strategi pemasaran agar mereka dapat menjadi loyal customer, dan berbagai strategi lainnya.

Apabila kamu sedang berada di tahap awal dalam membangun startup dan masih bingung harus memulai keuangan dari mana, maka kamu harus mantap bahwa pembukuan adalah kunci dari segala proses kegiatan akuntansi. Menggunakan pembukuan secara nyata memberikan dampak positif bagi seluruh kegiatan, bahkan berhubungan dengan hal lain secara strategis, misalnya pembukuan mempengaruhi strategi pemasaran dan tentu saja strategi keuangan. Jadi, sudah siap membuat pembukuan startupmu?

# Jika Talenta Mengalami *Burn Out*



*Burn out* adalah kondisi yang biasa dialami para talenta. Bagaimana mengantisipasi dan membantu mereka yang mengalami *burn out*?





Pada suatu hari saya diundang sahabat saya mampir ke kantornya. Kantornya adalah sebuah perusahaan rintisan yang bergerak di bidang periklanan dan pemasaran digital.

Bertempat di sebuah bangunan dua tingkat, kantor sahabat saya diisi oleh 17 talenta, rata-rata berusia antara 20-30 tahun. Ada penulis wara, desainer grafis, ilustrator, *digital imaging*, penyunting video, penulis naskah video, analis data, pengelola media sosial, dan beberapa talenta pendukung lain.

Mereka bekerja dalam beberapa tim berdasarkan proyek yang dipegang, dan masing-masing tim dipimpin oleh seorang kepala tim.

Jumlah klien mereka 15 perusahaan, berasal dari berbagai industri, seperti pemerintahan, perhotelan, restoran/kafe, dan kos-kosan.

Di kantor itu, saya dikenalkan kepada beberapa talenta muda dan disuguhi secangkir kopi robusta tanpa gula dan sekotak serabi Notosuman. Di siang yang lengas itu, saya diminta mendengarkan cerita tentang pekerjaan dan tantangan yang sedang dihadapi para talenta perusahaan rintisan.

Salah satu di antara mereka bercerita tentang masalah yang dihadapi anggota timnya. Apa masalahnya?

Dia lalu bercerita tentang seorang penulis wara yang bertanggung jawab mengelola media sosial sebuah lembaga pemerintah. Pada mulanya, pekerjaan mengelola media sosial itu dikerjakan dengan baik-baik saja. Perencanaan dan proses pembuatan konten dikerjakan secara lancar dan tepat waktu. Respons klien dan khalayak juga baik.

Belakangan terjadi perubahan. Talenta yang dulu sangat produktif dan tak pernah kekeringan ide, tiba-tiba mengalami stres. Ia mulai kehabisan ide membuat konten, menyalahkan dirinya sendiri, dan menurun produktivitasnya.

“Apa sebabnya?” Saya bertanya.

“Mungkin dia jenuh,” jawab salah satu kepala tim.

Setiap hari, selama berbulan-bulan, membuat konten “resmi” yang dibatasi oleh banyak panduan dan aturan ketat dari klien membuat sang talenta merasa tak bebas berkreasi.

“Dia juga merasa kesulitan bekerja di rumah selama berbulan-bulan, karena pandemi,” kepala tim menambahkan.

Aha! *Writer's block* dan *burn out*, saya membantın.

*Writer's block* atau kebuntuan menulis adalah sebuah keadaan ketika penulis merasa kehilangan kemampuan menulis atau tidak menemukan gagasan baru untuk tulisannya.

Kebuntuan menulis bisa jadi merupakan salah satu dampak dari *burn out* atau kondisi stres kronis di mana talenta merasa lelah secara fisik, mental, dan emosional gara-gara pekerjaannya.

*Burn out* adalah kondisi yang biasa menimpa para talenta di perusahaan atau industri apa pun. Penyebabnya macam-macam, bisa internal maupun eksternal.

Pekerjaan yang monoton, beban pekerjaan yang terlalu berat, minimnya apresiasi, atasan yang tak kompeten, target yang terlalu tinggi, lingkungan yang tak mendukung, dan sebagainya.

Talenta yang dibiarkan menghadapi kondisi itu sendirian, tanpa bantuan, dukungan, intervensi, dan pendampingan akan mengalami *mental breakdown*, eh *breakdown*. Akibatnya, bukan tidak mungkin perusahaan akan kehilangan talenta tersebut.

Tentu saja tidak ada satu pun perusahaan yang bersedia menanggung risiko itu, bukan? Apalagi jika talenta yang mengalami *burn out* sebenarnya merupakan aset terbaik perusahaan.

Bagaimana antisipasi dan solusinya?

\*\*\*\*

Perusahaan rintisan merupakan perusahaan yang mengutamakan kecepatan tanpa kehilangan keluwesan dalam bekerja. Cepat bekerja untuk mencapai target yang telah ditentukan, tetapi tetap luwes dalam pengerjaannya.

Talenta di industri ini juga dituntut mengikuti irama dan dinamika pekerjaan yang cepat, tetapi tetap luwes dalam eksekusi. Jika talenta tak mampu mengikuti irama dan dinamika yang serba cepat, bisa dipastikan dia akan tertinggal dan tergilas. Terdengar kejam, ya?

Para talenta yang sulit menyesuaikan diri dan beradaptasi akan mengalami berbagai konflik dalam dirinya dan dengan lingkungannya. Dalam situasi seperti itulah muncul gejala, di antaranya *writer's block* dan *burn out*.

Mereka yang mengalami gejala itu selalu merasa kekurangan energi dan lelah sepanjang waktu. Kelelahan secara emosional ditandai dengan depresi, perasaan tidak berdaya, merasa terperangkap di dalam pekerjaannya.

Mereka yang mengalami *burn out* biasanya menunjukkan kelelahan sikap atau mental. Mereka lalu terlihat sinis dan negatif terhadap orang lain maupun pekerjaannya sehingga cenderung merugikan diri sendiri, pekerjaan, organisasi, dan kehidupan pada umumnya.

*Sounds familiar?* Jangan-jangan kamu sedang mengalaminya?

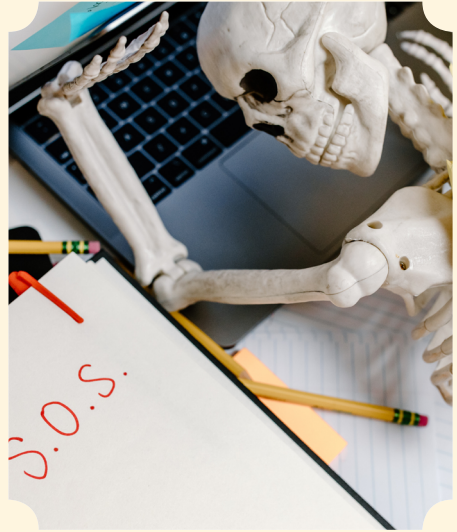
Kelelahan kerja tidak datang dari ruang hampa. Kondisi tersebut merupakan puncak dari lapisan-lapisan masalah yang diabaikan atau tak disadari sejak awal.

Untuk mengantisipasi dan menghindari terjadinya *burn out*, perusahaan perlu menerapkan budaya kerja yang mengutamakan *work-life balance*. *Work-life balance* adalah suatu kondisi terjadinya keseimbangan antara pekerjaan dan kehidupan pribadi.

Contoh kehidupan pribadi itu, misalnya menghabiskan waktu bersama keluarga atau teman, melakukan pengembangan diri, berolahraga, memiliki waktu tidur yang cukup, dan menjalankan hobi.

Sebagai karyawan sebuah perusahaan, talenta harus bisa mengatur beban pekerjaan dan kebutuhan kehidupan pribadinya secaraimbang. Di sisi lain, perusahaan, selain menuntut talenta untuk bekerja sesuai target, dituntut mengakomodasi kebutuhan talenta di luar pekerjaan. Talenta yang dipenuhi dan diakomodasi kebutuhan hidup pribadinya akan memberikan dampak positif kepada perusahaan.

Perusahaan juga wajib memegang prinsip 3R, yaitu *recognize*, *reverse*, dan *resilience*. *Recognize*, mengenali tanpa-tanda talenta yang mengalami *burn out*. *Reverse*, membalikkan keadaan menjadi seperti semula dengan memberi talenta dukungan dan bantuan manajemen stres. *Resilience*, menguatkan daya tahan talenta terhadap stres dengan menjaga kesehatan fisik dan mental mereka.



Jika talenta mengalami *burn out*, perusahaan bisa memberi dukungan lewat beberapa cara, misalnya memberi kesempatan talenta yang bermasalah untuk mengambil cuti. Jauhkan untuk sementara si talenta dari beban pekerjaan sehari-hari.

Talenta yang mengalami kelelahan kerja juga bisa dirotasi ke bagian lain. Jika biasanya mengerjakan konten untuk klien pemerintah, misalnya, tukarlah posisinya menjadi penanggung jawab konten klien perusahaan swasta.

Setelah mengutarakan pandangan dan masukan, sahabat saya tersenyum kecil. Wajahnya terlihat lebih cerah di ujung siang yang kian lengas. Saya segera menyeruput kopi dan menyudahi kunjungan singkat ke kantor yang diwarnai talenta-talenta muda yang bersemangat dan berenergi positif itu.

Tabik!

PENULIS:

**Wicaksono alias Ngoro Kakung**, jurnalis veteran, konsultan komunikasi, dan kreator konten.

# Film, Buku & Podcast

Telah dikurasi, tinggal diresapi, dinikmati, dan dibagi pada teman-teman lainnya!



Setiap pebisnis tak hanya dituntut cerdas dalam menyusun strategi bisnis, tetapi juga cerdas dalam mengelola keuangan perusahaannya. Inilah mengapa memahami keuangan dan hukum sangat penting di dunia bisnis.

Ada banyak sumber untuk menggali wawasanmu seputar keuangan dan hukum, termasuk lewat film, buku, dan podcast yang kami rekomendasikan berikut ini.

# Film



## ■ ENRON: THE SMARTEST GUYS IN THE ROOM

2005



Krisis ekonomi di Amerika Serikat turut berdampak pada kestabilan di Enron, yaitu perusahaan besar di bidang pengembangan sumber daya alam. Lewat film dokumenter ini kamu diajarkan bahwa selalu ada tantangan dan banyak jalan yang harus ditempuh untuk bisa mencapai kesuksesan. Teruslah berusaha dengan menggali ide-ide baru sebagai solusi agar kamu bisa menghadapi kegagalan dan tidak buntu di tengah jalan.



## ■ BILLIONS

2016



Serial tentang politik kekuasaan ini diadaptasi dari kisah nyata di Distrik Selatan New York yang menceritakan upaya pengacara Amerika untuk membuktikan perbuatan ilegal yang dilakukan oleh manajer investasi kelas kakap. Selain menghibur, serial drama ini juga diisi dengan kutipan-kutipan berbobot tentang bisnis, startup, dan kepemimpinan yang bisa kamu terapkan dalam kehidupan sehari-hari sebagai *entrepreneur*.

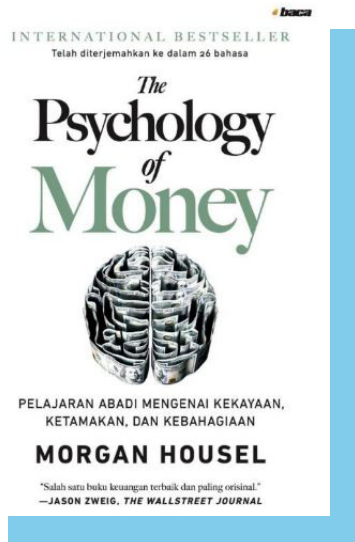
# Buku



## DO PROTECT: LEGAL ADVICE FOR STARTUPS

JOHNATHAN REES

Kamu perlu melindungi ide-ide yang kamu perkenalkan kepada dunia, karena perusahaan yang baik dapat terbentuk dari ide sederhana yang kuat. Buku ini memberikan nasihat dan penjelasan hukum yang jelas tentang semua aspek yang kamu butuhkan untuk menyiapkan, menjalankan, dan mengembangkan bisnis. Ini termasuk hak kekayaan intelektual, cara mengoptimalkan keuangan, sampai cara membangun tim.



## THE PSYCHOLOGY OF MONEY

MORGAN HOUSE

Dapatkan kiat-kiat bijak mengelola keuangan di buku best seller ini, karena seseorang yang bijak mengelola keuangan berarti punya kemampuan mengendalikan emosi yang baik pula. Morgan Housel sebagai penulis membuat 19 cerita pendek tentang uang dan manusia. Dari cerita tersebut kamu akan menemukan sudut pandang baru dalam mengelola keuangan, karena uang bukan hanya sebagai alat transaksi, tapi juga bisa dijadikan sebagai alat pengontrol emosi.

# Podcast



## ■ ENTREPRENEURS ON FIRE

Entrepreneurs On Fire dibuat untuk kamu para *entrepreneur*, side-preneur, solo-preneur, dan pemilik UMKM. Saluran podcast ini telah mengundang banyak *entrepreneur* sukses untuk berbagi ilmu bersama para pendengar. Beberapa contoh episode yang sudah tayang yaitu “How to Scale Your Agency to Six Figure Months”, “How to Build a \$100M brand in 5 years in Jeremy Parker”, dan “Tax, Hacks, and Everything in Between with Matt Lents”.

<https://www.eofire.com/podcast>



## ■ COLD CALL

Bersama Brian Kenny, Chief Marketing and Communications Officer di Harvard Business School, kamu bisa menambah wawasan keuangan dan hukum dengan mendengar diskusi tentang studi kasus yang sudah disaring dari Harvard Business School. Episode baru akan dirilis setiap dua minggu sekali dengan durasi sekitar 20 sampai 30 menit yang bisa kamu dengar kapan saja dan di mana saja.

<https://bit.ly/coldcallhbr>



**HAi bolu**



# Bolu: Semangat Membantu Masyarakat Berjualan *Online*

Kali ini, Rintisan mewawancarai Sandhi Pratama, salah satu *co-founder* dari alumni Startup Studio Indonesia batch ketiga, yakni Bolu.

Mari kita simak wawancaranya!



#### ELEVATOR PITCH

Tempat dan komunitas bagi penjual *online* untuk belajar cara-cara jualan dan berbagi pengalaman

#### MISSION

Memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) agar dapat memiliki penghasilan yang semakin meningkat dengan bertransformasi secara digital.

#### WEBSITE

<https://bolu.id>

## PADA MULANYA, BAGAIMANA CERITA LATAR BELAKANG DALAM MEMBUAT BOLU?

Mungkin bermula di sekitar 10 tahun yang lalu, ada satu momen dimana saya mulai berjualan *online*. Saat itu, *platform* Kaskus masih digandrungi untuk proses jual-beli *online*. Kurir logistik juga kebanyakan masih pakai TIKI. Tibalah tahun 2015, saya menyadari kalau saat itu belum banyak komunitas yang menaungi teman-teman *online seller*, dimana bisa saling diskusi, berbagi pengetahuan dan pengalaman. Jadi saya berinisiatif membuat grup kecil yang isinya para *online seller* aktif.

Grup ini tumbuh secara organik tanpa ekspektasi menjadi besar, karena awalnya memang ditujukan untuk saling berbagi ilmu saja. Yang menarik, anggota komunitas yang banyak bergabung di awal-awal adalah perempuan, terutama ibu rumah tangga. Mereka ini memiliki keterbatasan untuk berkariier tapi ingin mencari penghasilan sendiri. Meskipun sehari-hari di rumah, mereka punya kemampuan dan waktu untuk berjualan *online*.

Masalah muncul ketika mereka harus mengikuti

trend untuk bisa bersaing, sehingga membutuhkan tempat belajar *digital marketing* yang mudah dipahami karena awam. Selain itu mereka juga butuh teman diskusi atau 'curhat' sehingga merasa mendapat dukungan untuk disemangati. Dari situ lah, para *co-founder* Bolu membuat Bolu di akhir 2018. Kami ingin membantu teman-teman di luar sana yang ingin membesarkan bisnis *online*-nya dengan kelas-kelas yang mudah dipahami serta berbasis komunitas.

#### FOUNDER

- Sandhi Pratama
- Gaby Wantah
- Merdeka Adrai

#### DIDIRIKAN PADA

2018

#### INDUSTRI

*SME community & digital education*

#### JUMLAH TIM

<10 Orang

#### FASE PENDANAAN

*Bootstrapping*



**SANDHI PRATAMA**  
CO-FOUNDER, BOLU

## APA KEGIATAN ANDA SEBELUM MENDIRIKAN STARTUP?

Dengan latar belakang pendidikan IT, karir saya lebih banyak terlibat di bidang *programming*, *IT development*, dan membangun *software house* sendiri. Setelah itu baru mulai mencoba berjualan *online* di Kaskus hingga membangun Bolu.



## HAL APA YANG DIFOKUSKAN BOLU SAAT INI?

Kami akan tetap fokus pada misi membantu komunitas Bolu berjualan *online* dengan memecahkan masalah pada bisnis mereka. Saat ini demografi anggotanya sudah hampir seimbang, perempuan 60% dan laki-laki 40%, harapannya anggotanya bisa terus bertambah dan semakin banyak orang yang terbantu dengan kami. Kalau terkait fitur atau konsep bisnis, kami tetap berprinsip membuat konsep yang mudah diterima oleh para anggotanya saja.

---

## APA HAL YANG PALING BERPENGARUH BESAR PADA PERTUMBUHAN BOLU DARI TAHUN 2018?

Ada berbagai faktor Bolu bisa menjadi seperti sekarang. Pertama, *skillset* yang dimiliki masing-masing *co-founder* bersifat saling mengisi dan tidak tumpang tindih. Gaby menguasai bisnis dan keuangan, kalau saya kuat di bagian teknologi dan pengembangan produk, sedangkan Deka mengisi di bagian strategi pemasaran. Kami juga punya *growth mindset* yang cukup kuat hingga bisa membangun Bolu seperti saat ini.

Yang kedua, kami lumayan persisten untuk membuat produk yang sesuai dengan market yang dituju. Caranya tentu bermacam-macam, seperti belajar dari mentor, mengidentifikasi mana hal yang berhasil dan gagal, hingga mencapai fase *product-market*

*fit*. Selain itu, kami bertemu investor yang suportif dan percaya dengan visi yang kami bangun. Mereka tidak hanya memberikan pendanaan, tapi juga mencarikan mentor dan tim yang bagus.

Ketiga, yang terpenting bukan jumlah tim, tetapi bagaimana tim tersebut bisa meyakini visi yang sama dengan perusahaan, dan mereka mau berdedikasi penuh untuk membantu teman-teman *online seller* ini. Sehingga masalah apapun bisa diatasi dengan lebih mudah karena bisa mencari solusinya bersama-sama. Tim internal Bolu sendiri jumlahnya tidak sampai 10 orang, awal-awal hanya lima orang termasuk para *co-founder*.

# BAGAIMANA, SIH, MEKANISME DARI KEGIATAN BOLU?

Bagi yang ingin bergabung, caranya cukup dengan membuka Instagram @haibolu dan klik link untuk bergabung di komunitas Bolu. Bentuk komunitasnya berupa grup Whatsapp (WA) saja dan tidak perlu *install* aplikasi baru atau membuka *website* tertentu. Setelah masuk ke grup WA, ada beberapa kegiatan yang bisa teman-teman seller ikuti. Seperti Kuliah Whatsapp (Kulwap) yang dilaksanakan dua minggu sekali, atau webinar dengan berbagai topik dari bermacam-macam narasumber. Setiap hari Senin s.d Sabtu, tim Bolu akan standby untuk menjawab pertanyaan di grup. Tiap grup memiliki mentor yang membantu proses diskusi, sesi tanya-jawab, dan membagikan konten harian.



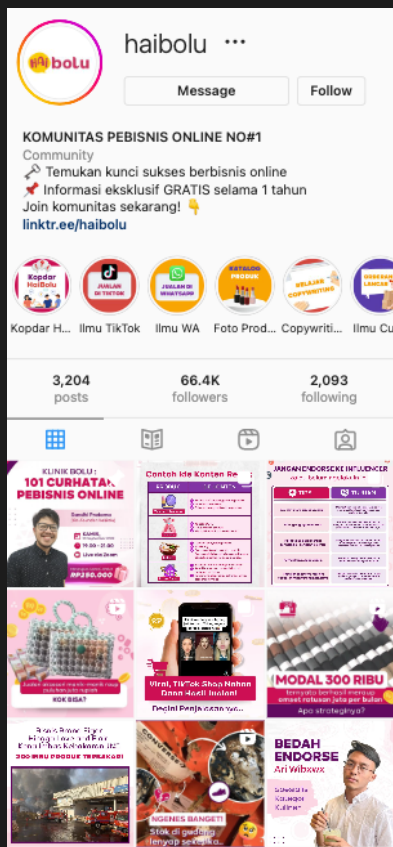
Semua akses kelas dan grup ini gratis bagi para anggota. Memang sebelumnya kami menggunakan model bisnis dimana para anggota harus berlangganan untuk dapat mengakses kelas, tapi tahun ini kami menggratiskan akses yang bermanfaat bagi teman-teman seller. Nah, untuk menunjang keberlangsungan perusahaan, Bolu bekerjasama dengan berbagai partner yang masing-masing punya komunitas UMKM-nya sendiri. Mulai dari institusi pemerintahan, *e-commerce*, hingga perusahaan retail swasta lainnya.

---

## SIAPA SAJA TARGET MARKET DARI BOLU?

Kami menargetkan teman-teman *online seller* dari level *starting* (baru memulai), *micro*, hingga *small*. Dimana secara kuantitas, level-level ini lah yang paling banyak jumlahnya. Sehingga materi-materi yang Bolu siapkan jadi materi dasar yang paling banyak dicari.

Kami juga menyediakan materi tersebut di *website* Bolu sesuai dengan kebutuhan mereka. Setiap peserta yang baru bergabung akan ditanya, “Sekarang lagi terkendala apa? *Copywriting*? Tiktok? Instagram?”, lalu kami berikan materinya sesuai dengan permintaan dan kebutuhan mereka. Justru kalau disiapkan kurikulum dari A-Z, bisa jadi malah tidak terpakai, karena setiap anggota datang dengan masalah yang berbeda.



## APA TANTANGAN TERBESAR YANG DIHADAPI SAAT TAHUN PERTAMA MERINTIS BOLU?

Tantangannya ada di proses *trial and error* berbagai formula dan format untuk memastikan materi edukasi yang kami sampaikan mudah diterima, bisa dipahami, dan yang lebih penting dapat dipraktikkan di bisnisnya masing-masing.

### Kenapa menantang?

Karena berjualan *online* itu erat dengan mengikuti tren, sehingga kami harus terus berproses dan mencari solusi yang terbaru dalam waktu yang singkat. Cara penyampaiannya juga harus sederhana, menghindari kalimat rumit, serta menggunakan *platform* yang mudah digunakan orang awam.

Kami pernah coba buat *learning management system* (LMS), membuat aplikasi, coba grup Facebook dan Telegram, ujung-ujungnya balik lagi ke grup WA. Karena ternyata *platform* tersebut yang paling mudah diterima oleh semua orang di Indonesia.



## LALU BAGAIMANA MEKANISME PEMBAGIAN MENTOR? APAKAH TIAP MENTOR MENANGANI SEJUMLAH ANGGOTA?

Setiap mentor dibagi menjadi beberapa spesialisasi, ada yang ahlinya di bidang media sosial, *marketplace*, *copywriting*, desain, dll). Di setiap grup pasti ada 1 mentor dengan masing-masing spesialisasi. Saat ini sudah ada kurang lebih 50 grup WA dengan 10.000 pengguna aktif. Kalau diskusinya ringan, pembahasan bisa diselesaikan di grup. Tapi kalau anggota punya masalah yang lebih rumit, kami sediakan satu ruang namanya Klinik Bolu untuk dibantu carikan solusinya.

Mentor yang Bolu rekrut dipastikan memiliki pengalaman yang cukup banyak di dunia jualan *online* agar bisa lebih mudah berkomunikasi dengan anggota komunitas. Tapi tetap ada *standardisasi* & *training* bagi para mentor, untuk memastikan materi-materi tersampaikan dengan baik, serta mengetahui keahlian yang bisa ditekankan.

---

## BAGAIMANA CARA MEMBANGUN JEJARING STAKEHOLDER DAN KOMUNITAS BOLU?

Komunitas Bolu dirintis pertama kali didalam grup Line, kemudian untuk menjangkau audiens yang lebih besar, kami mengembangkannya di Instagram. Kami membagikan konten seputar tips jualan dan update seputar bisnis *online*, sehingga audiens akan merasa nyaman dan suka dulu melihat konten kami, baru setelah itu tertarik untuk bergabung di komunitas Bolu.

Untuk menjangkau stakeholder yang lebih luas, kami juga bekerja sama dengan institusi pemerintah dan swasta untuk pengembangan UMKM dalam naungan mereka.

## Manfaat Lebih Banyak Bergabung Dengan Komunitas HaiBolu

### ✓ Kuliah WhatsApp

Selain webinar, kamu juga akan mendapatkan pembelajaran interaktif di dalam grup WhatsApp dengan berbagai topik.

### ✓ Daily Content

Setiap harinya mentor Bolu akan memberikan inspirasi dan tips untuk membuatmu semakin semangat berbisnis.

### ✓ Klinik Bolu

Jangan sungkan untuk bertanya dan berdiskusi tentang permasalahan bisnismu dengan mentor Bolu.

### ✓ Weekly Challenge

Ingin lebih tertantang? Ikuti tantangan yang hubungannya ada dengan bisnis online kamu. Dan menariknya, tantangan ini berhadiah!

### ✓ Diskusi Member

Kamu juga bisa bertukar pengalaman dengan anggota lainnya disini. Mungkin mereka akan jadi partnermu berikutnya.



## APA TARGET BOLU DALAM DUA TAHUN KE DEPAN?

Di perjalanan mengembangkan Bolu, tiap *co-founder* punya ego masing-masing untuk bikin bermacam-macam hal. Tapi akhirnya kami menyadari kalau “DNA” dari Bolu ini adalah edukasi dan komunitas. Jadi apapun yang nanti dikembangkan di masa depan tidak akan jauh-jauh dari dua hal tersebut, terutama untuk segmen UMKM.

Misalnya, saat ini kami baru saja merilis *platform* komunitas bernama Soby untuk membantu memudahkan perusahaan dan UMKM dalam mengelola karyawan, sales team, ataupun pelanggan supaya menjadi lebih loyal dan memberikan dampak bisnis positif untuk perusahaan.

## Startup Studio <sup>ID</sup>

Bolu adalah salah satu alumni batch 3 dari program Startup Studio Indonesia yang diselenggarakan oleh Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia. Untuk tahu lebih lanjut tentang program ini, silahkan mengunjungi *website* **startupstudio.id**

SEKOLAH BETA

## KELAS DARING

Hacker

SEKOLAH BETA

KELAS DARING

Hacker





Eps 55



**Tian Permana**  
Head of Engineering  
Pinhome

# Building Your First Engineering Team

Engineering team jadi bagian krusial dalam startup digital. Temukan langkah tepat untuk memaksimalkan tiap anggotanya.

 Selasa, 12 April 2022

 20.00 - 21.00 WIB

 1000startupdigital.id  1000startupdigital  1000startupid



SERIAL HACKER

# Building Your First Engineering Team



Pada episode Sekolah Beta kali ini, Tian Permana yang merupakan *Head of Engineering* di Pinhome membagikan ilmunya terkait cara-cara membangun tim *engineering* pertamamu. Tian telah berkarier selama 12 tahun di bidang software *engineering*. Dua tahun terakhir di Pinhome, ia membangun tim *engineering*-nya dari yang semula hanya tujuh orang, sekarang sejumlah 120 orang dari berbagai daerah di Indonesia.

Dengan pengalamannya ini, Tian bercerita apa saja hal yang perlu dilakukan untuk menyusun tim *engineering* yang sesuai dengan kebutuhanmu, apalagi jika kamu benar-benar mulai dari awal.

Dalam organisasi yang berhasil, terdapat tiga hal utama yang memengaruhi, yakni *people*, *system*, dan *culture*. Untuk membentuk tim yang bagus, hal pertama yang harus dilakukan *co-founder* atau *technical co-founder* adalah “*knowing yourself*”. Tahu apa kekuatan dan kelemahan kita. Sehingga ketika merekrut tim baru, dipastikan mereka bisa mendukung kita di aspek yang membutuhkan bantuan.

Tian juga menjelaskan bagaimana komposisi tim yang ideal di awal. Seperti kemampuan tim yang beragam atau *cross functional*, karena kamu pasti butuh

tim yang bisa cepat develop produk. Lalu jumlah tim yang tidak begitu besar, komposisi yang seimbang antara tim yang junior dan senior, juga yang tidak kalah penting adalah dinamika dan *chemistry* yang bagus antar orangnya. Mengapa begitu? Karena kondisi kantor yang positif tentunya akan memengaruhi kualitas kinerja yang dihasilkan.

Apakah kamu perlu merekrut manager saat ini? Tapi bagaimana cara mencari manager yang sesuai dengan kebutuhan startupmu?

Temukan jawabannya di Sekolah Beta episode 55 ini. Jangan lupa tonton sampai akhir karena Tian juga menjawab berbagai pertanyaan yang menarik dan praktikal yang mungkin saja berguna bagimu dan startupmu.

Seru sekali, ya? Untuk diskusi yang lebih lengkap, jangan lupa menonton episode ini! Videonya bisa diakses melalui



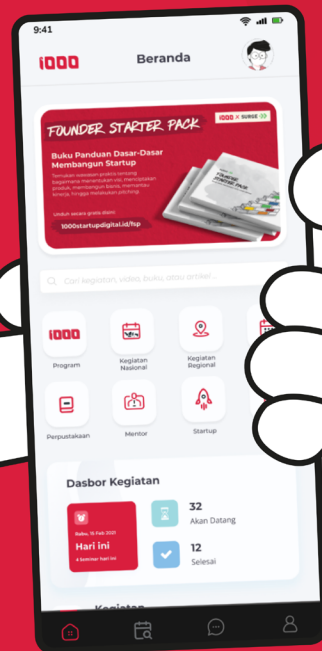
**YouTube Gerakan Nasional 1000 Startup Digital**

1000



# Satu klik untuk seribu manfaat dalam merintis startupmu!

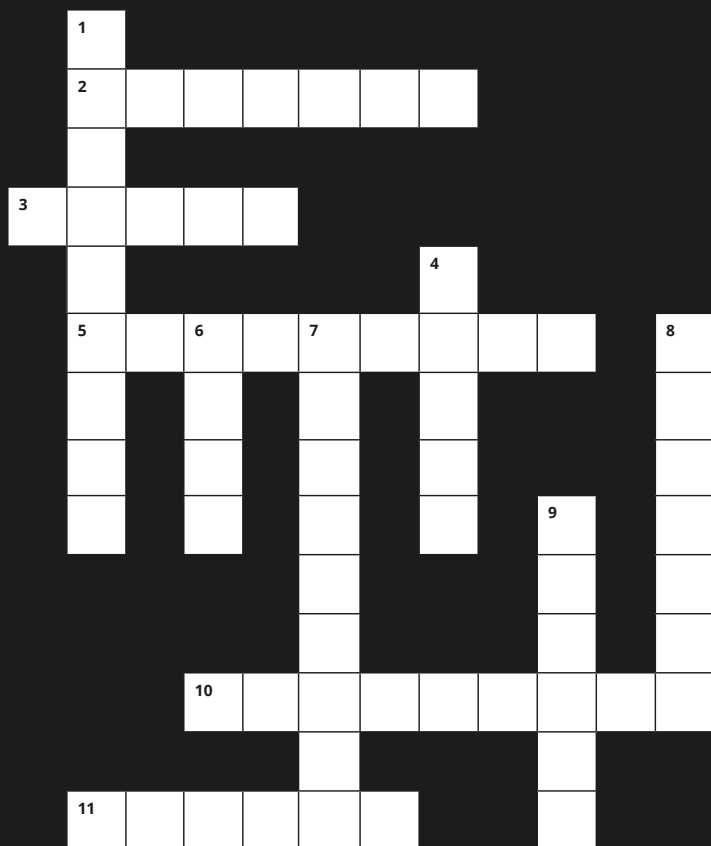
Unduh Aplikasi 1000 Startup Digital



# Teka Teki

## *Startup*

Uji pengetahuanmu tentang startup  
dengan mengerjakan teka-teki berikut!



#### MENDATAR

2. Teknik pemasaran yang memanfaatkan konten yang menarik dan solutif, sehingga bisnismu dapat dengan mudah ditemukan konsumen.
3. Pemeriksaan pembukuan hingga pemeriksaan fisik untuk memastikan suatu departemen dalam organisasi atau perusahaan sudah mengikuti sistem pencatatan yang terdokumentasi.
5. Profil Startup di Rintisan edisi *Hacker*.
10. *Blueprint* bagi para UI/UX *designer*.
11. Tema Rintisan edisi ke-18.

#### MENURUN

1. Metode untuk mengorganisir ide & memperoleh gambaran umum tentang produk yang dikembangkan.
4. Hak eksklusif yang diberikan oleh negara kepada penemu atas hasil penemuannya itu di bidang teknologi.
6. Nomor yang akan diberikan kepada pengguna wajib pajak untuk membayar administrasi perpajakan.
7. Penggunaan tenaga kerja dari pihak ketiga.
8. Sistem pewarnaan yang memungkinkan adanya pilihan dan reproduksi warna yang konsisten dan akurat.
9. Nama unik yang untuk identifikasi nama server komputer seperti server web atau server surel di jaringan komputer ataupun internet.

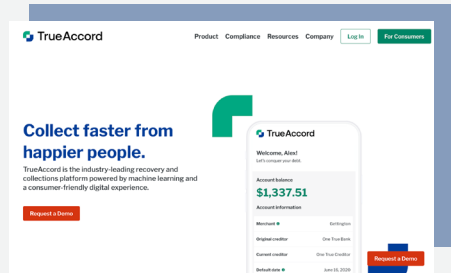


Cek jawabanmu  
dengan mengakses  
QR Code ini

# Startup Keuangan & Hukum



## TrueAccord: *Debt collector* otomatis yang humanis



TrueAccord adalah *platform* yang didukung oleh mesin khusus untuk melakukan penagihan utang berbasis digital. Berdiri sejak 2013, TrueAccord memiliki algoritma khusus yang mampu menaikkan tingkat keberhasilan penagihan utang. Hal tersebut disebabkan oleh teknologi TrueAccord yang akan mempersonalisasi pelanggan di seluruh saluran digital dan melakukan pendekatan sesuai dengan data yang ada. Startup asal Kansas, United States ini percaya bahwa melalui pendekatan yang tepat, segala utang bisa terbayar dan terkumpul dengan efisien.

[HTTPS://WWW.TRUEACCORD.COM](https://www.trueaccord.com)



## Ecolytiq: Infrastruktur digital untuk keuangan hijau

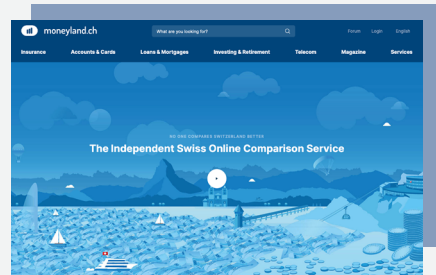


Ecolytiq adalah startup perangkat lunak perbankan yang secara khusus menghitung emisi karbon dari barang yang dibeli seseorang. Ecolytiq menawarkan solusi dalam pengedukasian konsumen untuk mengelola dampak lingkungan melalui perbankan berkelanjutan. Startup asal Jerman ini percaya bahwa industri keuangan akan memainkan peran utama dalam memerangi perubahan iklim. Maka dari itu Ecolytiq telah bergabung dengan program Visa Fintech Partner Connect yang memungkinkan bank untuk menerapkan strategi keberlanjutan dengan lancar menggunakan data pembayaran.

[HTTPS://ECOLYTIQ.COM](https://ecolytiq.com)



## Moneyland.ch: Konsultan perbandingan layanan finansial

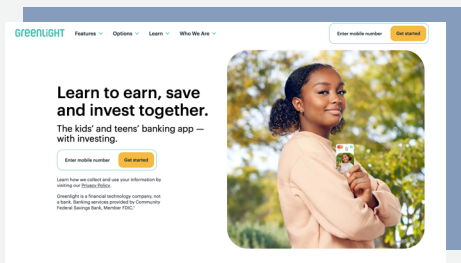


Tak sedikit dari kita merasa kesulitan dalam menentukan asuransi, bank, dan layanan telekomunikasi yang akan dipakai. Nyatanya, proses mencari kelebihan kekurangan dan membandingkan mana yang lebih baik memakan waktu yang cukup banyak. Permasalahan tersebut telah dipecahkan oleh startup asal Switzerland. Moneyland.ch merupakan alat perbandingan dan pengambilan keputusan yang tidak memihak. Platform ini memiliki algoritma cerdas untuk menjabarkan penawaran dan struktur biaya yang tentunya bisa membantumu memahami serta memilih layanan yang paling sesuai.

[HTTPS://WWW.MONEYLAND.CH](https://www.moneyland.ch)

## Greenlight

### Greenlight: Bank digital khusus anak dan remaja



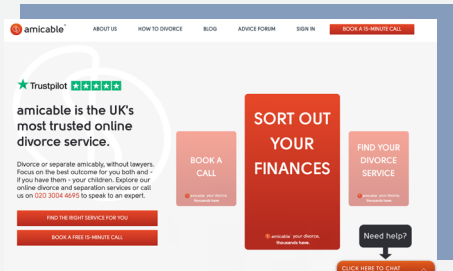
Berdiri tahun 2014, Greenlight menawarkan kartu debit dan aplikasi seluler khusus anak-anak dan remaja yang tertarik untuk mempelajari lebih lanjut tentang menghasilkan, menabung, dan menginvestasikan uang. Sebagai perusahaan fintech keluarga dengan misi: membantu orang tua membesarkan anak-anak yang cerdas secara finansial, produk inovatif Greenlight adalah platform pengelolaan yang dibuat khusus untuk keluarga, lengkap dengan aplikasi pendamping.

[HTTPS://GREENLIGHT.COM](https://greenlight.com)





## Amicable: Mediator perceraian masa kini

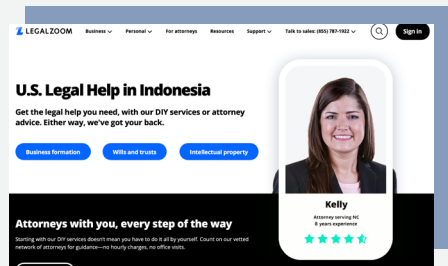


Didirikan pada tahun 2015, startup yang berbasis di Inggris ini bertujuan untuk memberikan cara yang lebih baik, lebih ramah, dan lebih terjangkau untuk menyelesaikan permasalahan dalam keluarga. Platform ini dikhususkan untuk menangani perceraian dan perpisahan secara hukum namun tetap dengan suasana kekeluargaan sehingga proses. Tak hanya itu, Amicable juga memberikan solusi bagi pembinaan keharmonisan keluarga.

[HTTPS://AMICABLE.IO](https://amicable.io)



## LegalZoom: Cara modern membuat dokumen hukum

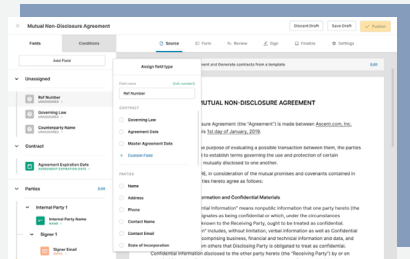


Perusahaan *legaltech* asal California ini didirikan kembali pada tahun 2001. LegalZoom merupakan platform yang membantu pelanggannya membuat dokumen hukum tanpa harus menyewa pengacara. Adapun dokumen yang dapat dibuat oleh LegalZoom, yaitu surat wasiat, perwalian, formasi bisnis, pendaftaran hak cipta, dan merek dagang. LegalZoom memiliki misi untuk memudahkan dan memberikan hak hukum bagi semua orang. Maka dari itu, selain pembuatan dokumen hukum, LegalZoom juga memiliki layanan hukum yang berkualitas namun tetap terjangkau, Platform LegalZoom menggabungkan teknologi canggih dengan akses ke berbagai pengacara berpengalaman.

[HTTPS://WWW.LEGALZOOM.COM](https://www.legalzoom.com)

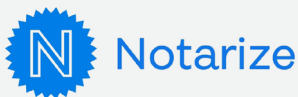


## Evisort: AI penerjemah bahasa hukum

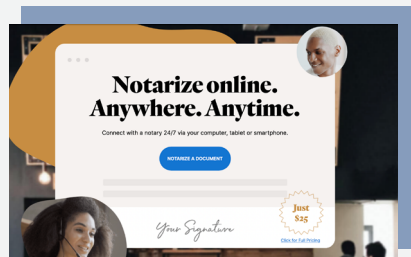


Terbentuk tahun 2016, Evisort didirikan oleh Harvard Law dan peneliti MIT. Evisort merupakan *platform* manajemen kontrak dengan teknologi AI yang memberikan visibilitas ke dalam dokumen apa pun. Nantinya, AI Evisort mampu memahami makna dan konteks dalam bahasa hukum. Hal tersebut tentu menjadikan proses pembacaan kontrak lebih efektif dan tidak memakan waktu banyak bagi pihak-pihak yang rutin berurusan dengan dokumen hukum.

[HTTPS://WWW.EVISORT.COM/](https://www.evisort.com/)



## Notarize: Layanan pembuat notaris online



Notarize adalah layanan notaris elektronik yang memungkinkan siapa saja untuk membuat notaris secara legal via *online*. Startup yang berdiri tahun 2015 ini menawarkan layanan pemeriksaan dan otentikasi identitas digital, termasuk pembuatan notaris yang memungkinkan setiap orang atau organisasi mendapatkan dokumen mereka diaktakan secara *online*, 24/7.

[HTTPS://WWW.NOTARIZE.COM/](https://www.notarize.com/)

# Glosarium

## ***Balance sheet***

Adalah neraca keuangan yang menunjukkan segala sesuatu yang dimiliki bisnis (aset), hutang (kewajiban), dan nilai investasi pemilik bisnis (ekuitas pemilik).

## ***Cash flow statement***

Laporan arus kas adalah pernyataan wajib yang akan mencatat jumlah uang tunai yang dikeluarkan oleh bisnis dan memasuki startup.

## ***Cash runway***

Adalah metrik yang menunjukkan berapa banyak uang tunai yang ada dibandingkan dengan berapa banyak yang dibelanjakan setiap bulan.

## ***Cliff period***

Merupakan masa percobaan bagi para *founder* sebelum memperoleh hak atas kepemilikan saham perusahaan startup.

## ***Common stock***

Juga disebut sebagai *common share*, adalah sekuritas yang mewakili kepemilikan di perusahaan. Biasanya merupakan jenis sekuritas yang diterima oleh *founder* dan karyawan startup.

## ***Convertible note***

Adalah catatan konversi, yaitu bentuk hutang jangka pendek yang diubah menjadi ekuitas, biasanya setelah putaran pembiayaan di masa depan.

## ***Founders agreement***

Merupakan perjanjian antar *founder* startup sebelum didirikannya badan usaha. Pada dasarnya perjanjian ini akan mengatur secara rinci mengenai hak dan kewajiban dari masing-masing *founder*.

## ***Fully diluted shares***

Adalah saham terdilusi penuh. Ini adalah total saham biasa atau saham perusahaan, termasuk saham yang saat ini diterbitkan atau beredar serta saham yang dapat diklaim dengan

mengonversi saham preferen atau menggunakan opsi dan waran yang beredar.

## ***Income statement***

Laporan laba rugi akan menunjukkan seberapa menguntungkan bisnis selama periode yang dilaporkan. Ini menampilkan pendapatan startup yang dikurangi dari pengeluaran dan kerugian mereka.

## ***Net Profit Margin Ratio***

Lebih dikenal dengan istilah profit margin. Ini mengukur berapa banyak laba bersih atau laba yang dihasilkan sebagai persentase dari pendapatan.

## ***Outstanding shares***

Adalah saham beredar, yaitu setiap saham resmi yang dimiliki atau dijual kepada pemegang saham perusahaan, tidak termasuk saham *treasury* yang dimiliki oleh perusahaan itu sendiri.

## ***Post-money valuation***

Nilai bisnis setelah putaran investasi.

## ***Preferred stock***

Juga disebut sebagai saham preferen. Ini mirip dengan saham biasa, tetapi mencakup beberapa perlindungan tambahan bagi pemegang saham.

## ***Pre-money valuation***

Digambarkan seperti, berapa nilai sebuah startup sebelum mulai menerima investasi apa pun ke dalam perusahaan.

## ***Stock option***

Merupakan opsi saham, yakni opsi memberi investor hak untuk membeli atau menjual saham pada harga dan tanggal yang disepakati tanpa kewajiban yang sebenarnya.

## ***Vesting period***

Merupakan masa di mana para *founder* akan mendapatkan porsi kepemilikan saham perusahaan startup secara berangsur.

# Kamu bisa mendapat Rintisan versi cetak!

Untuk menjangkau pembaca setia buku saku Rintisan lebih dekat, Kementerian Komunikasi dan Informatika membuka kesempatan khusus bagi para pembaca terpilih untuk kami kirimkan buku saku Rintisan versi cetak setiap kali edisi baru diterbitkan.



## Gimana caranya?

Ceritakan dengan detail mengapa kamu harus menjadi satu dari para pembaca terpilih yang akan kami kirimkan buku saku Rintisan dalam *form* ini:

<http://bit.ly/komunitas-rintisan>

# Bergabung Jadi Kontributor

Rintisan memiliki satu tujuan utama: menjadi sarana untuk membuka wawasan mengenai *startup*, talenta digital, ide, dan inovasi di ekosistem digital Indonesia.

Artikel di Rintisan memiliki topik yang beragam dan relevan untuk berbagai industri dan fungsi manajemen. Adapun beberapa area fokus yang dibahas adalah kepemimpinan, strategi, teknologi, operasional, *branding*, *marketing*, *legal*, keuangan, manajemen sumber daya manusia, produktivitas, dan kreativitas. Dalam memilih artikel yang diterbitkan, ini adalah 4 poin yang Rintisan cari:

## ORISINALITAS

Walaupun suatu topik mungkin sudah banyak yang membahas, selalu ada cara untuk melihatnya dari sudut pandang yang berbeda. Temukan itu dan bagikan pada pembaca.

## KEAHLIAN

Siapa pun dapat menjadi kontributor, asalkan ia benar-benar menguasai materi dalam tulisannya.

## KEGUNAAN

Utamakan gagasan yang praktis dan dapat dengan mudah dimengerti. Jika kamu bisa menjelaskan pemikiranmu sehingga pembaca mengerti bagaimana menerapkannya dalam situasi nyata, artikelmu dapat mengubah hidup seseorang!

## BUKTI

Menulis secara deskriptif itu bagus. Namun, lebih baik lagi jika tulisanmu didukung dengan data dan fakta.

## Ingin menjadi kontributor bagi Rintisan?

Kirim tulisanmu ke [gerak@1000startupdigital.id](mailto:gerak@1000startupdigital.id) dengan subjek “**Artikel untuk Rintisan**”. Kami akan memberikan *merchandise* bagi kontributor yang artikelnya terpilih untuk diterbitkan.

# Kritik & Saran



Kami ingin mendengar pendapatmu mengenai artikel dan topik yang kami sajikan. Yuk, sampaikan kritik dan saranmu di [bit.ly/ksrintisan](https://bit.ly/ksrintisan)



# SATU APLIKASI UNTUK RAIH INSPIRASI

Akses rangkaian tahapan 1000 Startup Digital  
sambil berjejaring dengan calon founder di  
seluruh Indonesia dari ponselmu!

UNDUH APLIKASI "1000 STARTUP DIGITAL":

[1000startupdigital.id/aplikasi](https://1000startupdigital.id/aplikasi)

