



SIARAN PERS

[Untuk diterbitkan segera]

Saatnya UKM untuk *Scale Up* dan Hitung Valuasi, Ninja Xpress Berikan “Bimbel” Intensif lewat AKSILERASI

Jakarta, 28 Oktober 2020 - Banyak pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) lokal yang masih berjuang untuk membawa produk dan jasa mereka agar diterima pasar, tentu saja tak lupa untuk membuat bisnis yang dijalankan mengalami *scale up* alias tumbuh berkembang dan menjadi perusahaan besar meski sedang diterpa krisis pandemi. Namun, saat ini masih banyak dari UKM yang kebingungan kapan waktu untuk *scale up*, atau khawatir bisnisnya terganggu bila ada investor baru masuk.

Country Head Ninja Xpress, Ignatius Eric Saputra mengatakan, [Ninja Xpress](#) sebagai mitra UMKM memahami berbagai perubahan telah terjadi selama pandemi, termasuk pola perilaku pebisnis yang berubah dan bergeser. Kondisi itu menuntut pelaku UMKM untuk cepat tanggap dalam merespons perubahan.

"Salah satu pelajaran adalah memahami valuasi bisnis UMKM, agar para founder bisa mentransformasi usaha mereka lebih besar lagi. Inilah yang membuat kami berambisi menyediakan beraneka program dan fasilitas pemberdayaan untuk UMKM Indonesia agar membantu tidak hanya *go digital*, namun juga mampu beradaptasi dengan perubahan yang terjadi," kata Eric.

Menyikapi hal tersebut, Ninja Xpress menghadirkan mentor ahli investasi, Riel Tasmaya, agar memberikan “bimbel” atau bimbingan belajar intensif lewat Program AKSILERASI. Riel Tasmaya, yang juga CEO dari SUQMA brand busana muslim ternama di Indonesia sekaligus Presiden Direktur Eempat Kapital.

Kelas Investasi oleh Ninja Xpress: Scale Up, Mencari Jodoh Investor, dan Valuasi

Dalam salah satu materi di kelas Aksilerasi tersebut, Riel menyarankan agar pemilik usaha (founder) memahami visi dan misi usahanya sebelum meningkatkan derajat perusahaan menjadi lebih tinggi.

"Founder harus tahu sudah di tahap mana usahanya sekarang dan harus dapat menilai perusahaan objektif mau kemana," kata Riel dalam Program Aksilerasi Ninja Xpress beberapa waktu lalu.

Ia menganalogikan bahwa mencari investor selayaknya mencari jodoh. Sehingga penting untuk mendapatkan *chemistry* antara pemilik usaha dan investor barunya.

"Tentu tidak sekali bertemu (*one time process*) tapi perlu proses berulang-ulang kali (*continue process*) yang membuat keduanya cocok," jelas Riel.



Selain itu, pemilik usaha harus memahami jenis investor mana yang tepat bagi perusahaan. Mulai dari *angel* investor, perusahaan investasi, *venture capital* atau perusahaan yang masih berelasi dengan produk yang dijual.

Tentunya pemilik usaha harus juga bijak memilih jenis investasi mana yang tepat dalam pengembangan bisnisnya. Baik itu berupa permodalan (*equity financing*) atau hanya dalam bentuk pinjaman (*loan*).

"Tak perlu beri saham ke investor bila ternyata kita hanya butuh pinjaman jangka pendek," tambahnya.

Dengan demikian, founder harus berhati-hati dalam menentukan valuasi startup agar investor lebih yakin dan mantap untuk berinvestasi. Tunjukkan data finansial atau *projection*, lalu gunakan pendekatan apa saja untuk mendapatkan data tersebut.

Dilanjutkan dengan laporan finansial dan laporan pajak. Setelah itu ada tahapan analisa industri (*Industrial Analysis*), analisa pasar (*Market Analysis*), pemetaan kompetitor (*Competitor Mapping*) dan terakhir *founder and team*.

"Terpenting bagi saya dari siapa foundernya. Itu kelihatan dari *business plan* sampai ke tahap eksekusi. Founder yang baik pasti punya tim kuat," jelasnya.

Para founder pada dasarnya tak perlu khawatir untuk membuka bisnis sendiri bersama investor baru. Sebab dengan membangun bisnis bersama-sama maka dapat meningkatkan pertumbuhan usaha lebih cepat. Hanya saja para founder juga perlu jeli melihat kebutuhan perusahaan. Bila sifat kebutuhan dana bentuknya sementara (project based) maka opsi permodalan dalam bentuk pinjaman bisa jadi pilihan. Alhasil nilai saham yang dimiliki tak berubah.

"Founder perlu tahu apakah memang hanya butuh pinjaman atau mereka butuh permodalan dalam bentuk saham baru," tambah Riel.

Teknik menarik minat investor atau pendana bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang dipaparkan oleh Riel tersebut salah satu menu utama Program AKSILERASI oleh Ninja Xpress. Selain membuka jalan supaya bisa segera bangkit akibat pandemi Covid-19, sekaligus juga dalam rangka meraih peluang investasi.

Sebagai catatan, program AKSILERASI gagasan Ninja Xpress ini diikuti oleh 20 UKM dari berbagai industri mulai dari pakaian, kebutuhan anak, hingga perlengkapan rumah. Berlangsung selama tiga bulan (22 September-22 Desember 2020). Ke 12 mentor profesional yang sudah malang melintang di industri Tanah Air akan mengisi kelas online workshop serta daily coaching di program ini dan siap mengajarkan UKM jurus-jurus mereka.

Sebanyak 12 mentor dimaksud terdiri atas; Yoris Sebastian (Ahli Bidang Komunikasi dan Kreatif), Ligwina Hananto (Ahli Finansial), Riel Tasmaya (Ahli Investasi), Ismail Fahmi (Ahli Market Intelligence), Ferry Fibriandani (Guru Pengembangan Pribadi), Yosef Adji Baskoro



(Guru Pemasaran Digital), Fahd Pahdepie (Guru Menulis), Feli Zuhendri (Guru Audio Digital), Arih Budi Utomo (Guru Komunikasi Publik), dan Wendiyanto (Guru Naskah Digital).

Terdapat tiga fokus program yang akan diselenggarakan lewat kelas-kelas AKSILERASI, yang terbagi dalam masing-masing klaster, yaitu klaster C membangun kapasitas, klaster B pengerjaan valuasi bisnis, dan klaster A *business investment ready*.

Tentang Ninja Xpress

Hadir di Indonesia sejak tahun 2015, Ninja Xpress mendukung industri bisnis UKM hingga e-commerce dengan menyediakan solusi layanan pengiriman berbasis teknologi inovatif, yang turut menyelesaikan kerumitan dari proses pengiriman paket. Ninja Xpress menghadirkan pilihan fleksibel bagi pelanggan, serta kemudahan sistem yang memungkinkan pelacakan paket secara *real-time*, pembayaran paket secara *cash-on-delivery*, serta layanan *customer service* yang profesional. Dengan pemahaman mendalam terhadap sektor e-commerce dan perdagangan sosial, bersamaan dengan kebutuhan konsumen Indonesia, Ninja Xpress hadir untuk menciptakan solusi pengiriman melalui layanan teknologi yang memadai, serta menjadi solusi yang mampu menjangkau beragam skala bisnis.

Kontak Media Ninja Xpress

Ribka Pratiwi

Head of PR, Ninja Xpress

Tel: +62818-0892-1623