CORPORATE DESIGN

BUSINESS PLAN

Rencana Bisnis Perusahaan

DISIAPKAN UNTUK

The Gunawan Ventures

Pendiri: David Gunawan

Advance Life Designer Institute · 23 Juli 2026

BAGIAN 01

Ringkasan Eksekutif

Ekonomi digital Asia Tenggara diproyeksikan mencapai **USD 1 triliun pada 2030**, dengan Indonesia sebagai kontributor terbesar (~40% GMV kawasan). Namun kegagalan struktural tetap tinggi: ~70% startup gagal bukan karena kelemahan pasar, melainkan fondasi yang rapuh — misalignment visi pendiri, komposisi tim, dan timing. Di sinilah **The Gunawan Ventures** memposisikan diri: bukan sekadar penyedia modal, tetapi platform pembentukan fondasi wirausaha melalui metode proprietary *Advance Life Designer*, yang menggabungkan desain hidup pendiri dengan desain bisnis. Kami menargetkan celah pembinaan tahap awal (Seed–Series A) yang tidak tergarap oleh VC generalis yang cenderung *capital-only*.

Proposisi nilai kami bertumpu pada tiga pilar terintegrasi: **modal** (tiket Rp2–20 miliar), **mentorship berstruktur** (program inkubasi 6 bulan), dan **jaringan strategis** (advisory korporat & akses co-investment). Model bisnis mengikuti struktur fund standar — **management fee 2% + carry 20%** — dengan Fund I bertarget **Rp150 miliar**. Ini menciptakan aliran pendapatan berlapis: fee yang stabil dan dapat diprediksi untuk menopang operasional, serta carry berupah tinggi yang selaras dengan penciptaan nilai portofolio.

Secara finansial, model kami menunjukkan trajektori pertumbuhan tajam: pendapatan naik dari **Rp3,9 miliar (Y1)** menjadi **Rp22,0 miliar (Y5)** — CAGR **54,1%** — dengan margin EBITDA berkembang dari 17% ke 39% seiring skala AUM. Bisnis **break-even pada Tahun 1**, ditopang gross margin 82% yang mencerminkan sifat asset-light model manajemen fund. Efisiensi akuisisi sangat kuat: rasio **LTV:CAC 65,6x** mencerminkan sifat relasi jangka panjang dengan LP dan portofolio serta biaya akuisisi marginal yang rendah.

The Ask: Kami menggalang komitmen **Rp150 miliar** untuk Fund I dari family office, HNWI, dan mitra co-investment korporat. Ambisi 5 tahun: Fund I & II aktif, 25 portofolio, AUM Rp500 miliar, dan 3 exit sukses — sebagai batu pijakan menuju ekosistem lintas generasi yang melahirkan 100 usaha berdampak pada 2035.

BAGIAN 02

Profil Perusahaan, Visi & Misi

The Gunawan Ventures didirikan oleh David Gunawan di bawah payung Gunawan Family Holdings, sebagai perwujudan konviksi bahwa *fondasi* — bukan modal — adalah faktor penentu kelangsungan usaha tahap awal. Raison d'être perusahaan berakar pada observasi empiris: dengan 70% startup gagal akibat kelemahan visi, tim, dan timing, pasar membutuhkan aktor modal yang mampu **merancang fondasi**, bukan sekadar menyuntik likuiditas. Motto kami — "Merancang masa depan, satu usaha pada satu waktu" — menegaskan pendekatan disiplin, terkurasi, dan berdampak.

Visi jangka panjang (terukur): Menjadi ekosistem ventura terkemuka di Asia Tenggara yang melahirkan **100 usaha berdampak pada 2035**, dengan tonggak antara: 25 portofolio & AUM Rp500 miliar (Th 5), lalu 60+ portofolio, AUM Rp2 triliun, dan minimal 1 unicorn binaan (Th 10).

Misi: Mendanai, membina, dan menskalakan wirausahawan visioner melalui integrasi modal, mentorship, dan jaringan strategis — dengan metode Advance Life Designer sebagai tulang punggung pembinaan.

Core Values → Perilaku Operasional

- **Fondasi sebelum skala** → setiap investasi wajib melewati diagnostik Advance Life Designer sebelum term sheet final.
- **Kemitraan lintas generasi** → alignment horizon investasi 7–10 tahun, bukan flipping jangka pendek.
- **Disiplin kurasi** → hit rate investasi <3% dari deal flow, menjaga kualitas portofolio.
- **Dampak terukur** → setiap portofolio dilaporkan dengan metrik dampak (lapangan kerja, keberlanjutan) selain metrik finansial.

Tata Kelola

Struktur governance bertingkat: **Investment Committee** (keputusan alokasi & exit) dipimpin CEO bersama Principal Investasi; **LP Advisory Board** (representasi family office & HNWI) untuk pengawasan kepatuhan dan konflik kepentingan; serta pemisahan fungsi antara **Head of Portfolio Success** (penciptaan nilai) dan **Head of Operations** (administrasi fund & pelaporan). Model ini menjamin akuntabilitas fidusia kepada LP dan transparansi berkala.

BAGIAN 03

Analisis Pasar & Ukuran Peluang

Peluang pasar bertumpu pada ekspansi ekonomi digital Asia Tenggara menuju **USD 1 triliun (2030)**, dengan Indonesia sebagai episentrum. Kami men-sizing peluang dari sudut pandang *modal yang dapat dikelola* (addressable capital pool) untuk investasi tahap awal, bukan GMV agregat.

Tingkat	Definisi	Metodologi	Nilai (estimasi)
TAM	Total modal ventura tahap awal (Seed–Series A) di Asia Tenggara	~USD 8–10 miliar deployment tahunan kawasan × porsi early-stage ~35%	~USD 3,0 miliar/tahun
SAM	Early-stage tech, consumer, sustainability di Indonesia	Indonesia ~40% deal count kawasan × 3 sektor target	~USD 900 juta/tahun
SOM	Deployment realistis Fund I–II (Th 1–5)	AUM Rp500 miliar × deployment ~70% dlm 5 th	~Rp350 miliar (~USD 22 juta)

Tren Pendorong

- **Regulasi:** insentif OJK & pemerintah untuk venture capital domestik, plus skema tax allowance investasi startup.
- **Teknologi:** penetrasi digital >77% dan adopsi AI/embedded finance menurunkan biaya modal awal bisnis, memperbanyak deal flow berkualitas.
- **Perilaku:** pertumbuhan HNWI & family office Indonesia yang mencari alternatif alfa di luar aset tradisional.

Segmen Pelanggan & Pain Points

Kami melayani dua sisi pasar dua-arah (two-sided): (1) **LP/Investor** — pain point: akses deal berkualitas terkurasi, transparansi, dan alignment horizon; (2) **Founder tahap awal** — pain point: fondasi bisnis rapuh, kekurangan mentorship substantif, dan keterputusan dari jaringan korporat. Advance Life Designer menjawab pain point sisi founder yang menjadi akar 70% kegagalan.

Why Now

Konvergensi tiga faktor: valuasi tahap awal yang telah terkoreksi rasional pasca-2022 (entry point menarik), lonjakan talenta wirausaha, dan kematangan LP domestik. Jendela ini memungkinkan pembentukan fund vintage yang secara historis menghasilkan return terbaik.

BAGIAN 04

Lanskap Kompetitif & Five Forces

Lanskap kompetitif terbagi tiga lapis. **Pesaing langsung:** VC early-stage domestik/regional (mis. East Ventures, AC Ventures, Alpha JWC) yang bersaing atas deal flow & LP yang sama. **Pesaing tak langsung:** akselerator/inkubator (Antler, Y Combinator SEA) dan corporate venture arms. **Substitusi:** angel syndicate, crowdfunding ekuitas, dan alokasi langsung family office tanpa perantara fund.

Gaya Porter	Intensitas	Alasan
Ancaman Pendatang Baru	**Sedang**	Barrier modal rendah, namun kredibilitas track record & jaringan LP sulit direplikasi cepat.
Daya Tawar Pemasok (Founder/Deal)	**Tinggi**	Founder terbaik memiliki banyak pilihan pendana; diferensiasi non-modal menjadi krusial.
Daya Tawar Pembeli (LP)	**Sedang**	LP menuntut track record & fee kompetitif, namun family office menghargai kurasi & alignment.
Ancaman Substitusi	**Sedang**	Angel/crowdfunding tersedia, tetapi tidak menawarkan pembinaan terstruktur & governance fund.
Persaingan Antar-Pesaing	**Tinggi**	Pasar VC SEA ramai; kompetisi ketat atas deal unggulan dan mindshare founder.

Posisi Diferensiasi & Moat

Diferensiasi inti kami adalah **metodologi proprietary Advance Life Designer** — kombinasi desain hidup pendiri dan desain bisnis yang secara langsung menyerang akar kegagalan (fondasi). Ini menciptakan moat berlapis: (1) **proses tersistem** yang sulit ditiru dan menghasilkan diferensiasi terukur pada survival rate portofolio; (2) **jaringan Gunawan Family Holdings** yang membuka akses distribusi & co-investment korporat; (3) **reputasi & data flywheel** — semakin banyak exit sukses, semakin kuat deal flow dan daya tawar terhadap founder terbaik. Moat ini bersifat kumulatif dan memperkuat diri seiring waktu.

BAGIAN 05

Produk, Layanan & Proposisi Nilai

Arsitektur penawaran kami terintegrasi vertikal sepanjang siklus hidup startup tahap awal, dirancang untuk mengubah modal menjadi penciptaan nilai terstruktur.

Arsitektur Penawaran

- **Investasi Tahap Awal:** tiket Rp2–20 miliar untuk Seed–Series A di tech, consumer, dan sustainability.
- **Program Inkubasi 6 Bulan:** penerapan Advance Life Designer — diagnostik fondasi, penyelarasan visi-tim-timing, dan sprint go-to-market.
- **Advisory Korporat:** akses jaringan strategis, kemitraan distribusi, dan persiapan raise berikutnya.

Proposisi Nilai per Segmen

- **Founder:** "modal + fondasi + jaringan" — mengurangi risiko kegagalan struktural dan mempercepat product-market fit.
- **LP/Investor:** akses portofolio terkurasi dengan disiplin fondasi, alignment carry, dan pelaporan transparan.
- **Mitra Korporat:** pipeline inovasi eksternal & peluang co-investment strategis.

Diferensiasi vs Alternatif

Berbeda dari VC *capital-only* yang aktif hanya di board meeting, kami mengoperasikan pembinaan intensif berbasis metode terstruktur. Berbeda dari akselerator generik yang berskala massal, kami sangat terkurasi (<3% hit rate) dengan tiket lebih besar dan komitmen lebih dalam.

Roadmap Ringkas

- **Th 1–2:** Peluncuran Fund I, standarisasi playbook Advance Life Designer, kohort inkubasi pertama.
- **Th 3–5:** Fund II, platform portfolio-success berbasis data, 25 portofolio & 3 exit.
- **Th 6–10:** Ekspansi 3 negara ASEAN, digitalisasi diagnostik fondasi, AUM Rp2 triliun.

BAGIAN 06

Model Bisnis & Unit Economics

Model bisnis mengikuti struktur fund institusional dengan dua aliran pendapatan komplementer, menghasilkan kombinasi stabilitas dan upside asimetris.

Aliran Pendapatan

- **Management Fee 2%:** pendapatan berulang atas AUM, menopang biaya operasional secara prediktif — landasan trajektori pendapatan dari Rp3,9 miliar (Y1) ke Rp22,0 miliar (Y5).
- **Carried Interest 20%:** bagian atas capital gain di atas hurdle, terealisasi saat exit — mesin upside yang selaras dengan LP.
- **Advisory Fee:** pendapatan pelengkap dari layanan korporat & co-investment.

Struktur Biaya

Sifat model sangat **asset-light** tercermin pada **gross margin 82%**. Biaya utama adalah SDM (tim investasi & portfolio success), operasional fund, dan due diligence. Karena biaya bersifat semi-tetap, skala AUM mengungkit margin EBITDA dari **17% (Y1) ke 39% (Y5)** — operating leverage yang kuat.

Interpretasi Unit Economics

Metrik	Nilai	Interpretasi
ARPU	Rp1.200 juta	Kontribusi pendapatan rata-rata per relasi (LP/portofolio) — tinggi karena tiket besar.
CAC	Rp150 juta	Biaya akuisisi relasi rendah karena kanal jaringan & rujukan.
LTV:CAC	65,6x	Jauh di atas benchmark sehat 3x — mencerminkan relasi jangka panjang & retensi tinggi.
Payback	<1 tahun	Biaya akuisisi kembali sangat cepat; break-even di Tahun 1.

Kombinasi gross margin 82%, LTV:CAC 65,6x, dan operating leverage menjadikan model ini sangat skalabel: setiap penambahan AUM meningkatkan margin tanpa proporsi biaya yang setara, memvalidasi jalur menuju AUM Rp2 triliun.

BAGIAN 07

Strategi Go-to-Market

Strategi go-to-market mengelola dua sisi pasar secara paralel: menarik LP berkualitas dan mengakuisisi founder terbaik, dengan Advance Life Designer sebagai magnet diferensiasi.

Segmentasi & ICP

- **ICP LP:** family office & HNWI Indonesia dengan alokasi alternatif Rp5–50 miliar, horizon 7–10 tahun, mencari kurasi dan alignment.
- **ICP Founder:** tim 2–4 orang tahap Seed–Series A di tech/consumer/sustainability, dengan traksi awal dan keterbukaan terhadap pembinaan fondasi.

Kanal Akuisisi & Logika Biaya

- **Jaringan Gunawan Family Holdings & rujukan:** kanal biaya terendah, menjelaskan CAC Rp150 juta yang efisien.
- **Thought leadership:** publikasi metodologi & demo day untuk mindshare founder.
- **Kemitraan akselerator & universitas:** pipeline deal flow terkurasi.

Motion Penjualan & Funnel

Sisi LP menggunakan **relationship-led high-touch** (fundraising personal, komitmen Fund I Rp150 miliar). Sisi founder mengikuti funnel: sourcing → screening → diagnostik Advance Life Designer → Investment Committee → term sheet. Dengan disiplin hit rate <3%, funnel diarahkan pada kualitas, membangun 25 portofolio dalam 5 tahun (kohort 3→6→12→18→25).

Kemitraan Strategis

Co-investment korporat memperbesar daya deploy tanpa membebani fee base, sekaligus membuka jalur distribusi & akses pasar bagi portofolio.

Rencana Ekspansi

Th 1–5: perkuat basis Indonesia (Fund I & II, AUM Rp500 miliar). Th 6–10: replikasi playbook ke 3 negara ASEAN, mengejar AUM Rp2 triliun dan minimal 1 unicorn binaan — memanfaatkan flywheel reputasi dari 3 exit awal untuk menekan biaya ekspansi.

BAGIAN 08

Rencana Operasional

Model operasional The Gunawan Ventures berdiri di atas tiga pilar rantai nilai VC: **Origination (deal sourcing)**, **Value Creation (inkubasi & portfolio success)**, dan **Realization (exit)**. Berbeda dari VC generalis, diferensiasi kami terletak pada *proprietary value-creation engine* berbasis metode Advance Life Designer — sebuah kerangka pendampingan yang mengintegrasikan desain hidup founder dengan desain bisnis untuk menyerang akar 70% kegagalan startup (fondasi visi, tim, dan timing yang lemah).

Proses Inti & Rantai Nilai

- **Sourcing & Screening:** target funnel 300+ deal/tahun → 40 due diligence → 3–6 investasi (konversi ~1–2%). Kanal: jaringan family office, program inkubasi, dan referral ekosistem.
- **Due Diligence & IC:** siklus 6–8 minggu dengan gerbang Investment Committee; keputusan berbasis skor fondasi (founder-fit, market timing, unit economics).
- **Inkubasi 6 bulan:** intervensi terstruktur pasca-investasi — product-market fit sprint, go-to-market, dan tata kelola. Ini adalah mesin utama yang menjustifikasi rasio LTV/CAC 65,6x pada tingkat portofolio.
- **Monitoring & Follow-on:** tinjauan kuartalan board, alokasi cadangan follow-on untuk pemenang, dan persiapan exit.

Teknologi, Mutu & SLA

Infrastruktur bertumpu pada **Deal Flow CRM**, **Portfolio Data Room**, dan **dashboard KPI portofolio** real-time untuk pelaporan LP. SLA operasional yang dijaga: keputusan IC ≤ 8 minggu sejak term sheet, pelaporan LP kuartalan dengan audit tahunan (KAP tier-1), dan cadence board bulanan untuk setiap portofolio. Standar mutu diukur lewat *portfolio health score* dan tingkat kelulusan tonggak (milestone hit rate).

Skalabilitas & Mitra Kunci

Skalabilitas didorong oleh model asset-light: gross margin 82% memungkinkan penambahan AUM tanpa peningkatan biaya proporsional (EBITDA margin naik dari 17% ke 39% dalam 5 tahun). Mitra kunci mencakup **co-investment korporat** (deal capacity & distribusi), **fund administrator**, **penasihat hukum & pajak**, serta jaringan mentor/EIR untuk memperkuat kapasitas inkubasi tanpa membebani struktur biaya tetap.

BAGIAN 09

Organisasi & Tim Manajemen

Sebagai firma manajemen investasi lintas generasi, arsitektur organisasi dirancang untuk memisahkan **fungsi investasi** (alpha generation) dari **fungsi operasi/tata kelola** (fund integrity), sekaligus melembagakan keunggulan pada **portfolio success** — dimensi yang paling jarang di-institusionalisasi VC regional.

Struktur & Peran Kunci

- **Founder & CEO (David Gunawan):** arah strategis, penggalangan LP, ketua IC. Aset kunci: 20 tahun pengalaman & metode Advance Life Designer.
- **Principal Investasi:** memimpin sourcing, due diligence, dan eksekusi transaksi.
- **Head of Portfolio Success:** menjalankan program inkubasi 6 bulan — pusat diferensiasi kompetitif.
- **Head of Operations:** fund admin, kepatuhan, pelaporan LP, dan finance.

Kesenjangan Hiring & Rencana Headcount

Kesenjangan kritis saat ini: kapasitas deal (Investment Associate/Analyst) dan spesialis exit/M&A menjelang tahun ke-3. Rencana headcount diselaraskan dengan basis portofolio (3 → 25 dalam 5 tahun):

- **Y1 (3 portofolio):** 4 inti + 2 Analyst = ~6 orang.
- **Y3 (12 portofolio):** +2 Investment Associate, +2 Portfolio Manager, +1 Finance = ~11 orang.
- **Y5 (25 portofolio):** +Exit/M&A Lead, +tim regional (persiapan ekspansi ASEAN) = ~16–18 orang.

Struktur biaya tetap ramping ini konsisten dengan ekspansi EBITDA margin ke 39% — pertumbuhan AUM tidak menuntut penambahan headcount linear.

Budaya & Tata Kelola

Budaya berpijak pada motto "merancang masa depan, satu usaha pada satu waktu" — disiplin jangka panjang, akuntabilitas berbasis data, dan founder-centricity. Tata kelola diperkuat oleh **Investment Committee** (kuorum & standar keputusan), **Advisory Board** (operator senior & ahli sektor teknologi/consumer/sustainability), serta **LP Advisory Committee (LPAC)** untuk mengelola konflik kepentingan dan menjaga keselarasan family office dengan disiplin institusional.

BAGIAN 10

Rencana Keuangan & Proyeksi

Proyeksi lima tahun menunjukkan pendapatan tumbuh dari Rp3,9 miliar (Y1) menjadi Rp21,99 miliar (Y5) — **CAGR 54,1%**. Pendapatan bersumber dari dua mesin: **management fee 2%** atas AUM yang tumbuh menuju Rp500 miliar, dan **carry 20%** yang terealisasi seiring exit. ARPU Rp1.200 juta per portofolio mencerminkan kombinasi fee dan potensi carry per klien, dengan basis portofolio naik dari 3 ke 25.

Jalur menuju profitabilitas sangat menonjol: firma **break-even pada Tahun 1** dengan EBITDA Rp663 juta (margin 17%), lalu ekspansi margin ke 24%, 30%, 34%, hingga **39% pada Y5** (EBITDA Rp8,58 miliar). Ekspansi ini didorong **gross margin 82%** dan operating leverage — biaya tetap tersebar atas AUM yang lebih besar. Ini adalah karakteristik bisnis manajemen fee: skala AUM adalah pengungkit margin utama.

Pendorong pertumbuhan utama: (1) akselerasi penambahan portofolio, (2) kenaikan AUM lewat Fund I & II, dan (3) monetisasi carry dari 3 exit yang ditargetkan. **Rasio LTV/CAC 65,6x** (LTV vs CAC Rp150 juta) memvalidasi efisiensi origination — setiap rupiah biaya akuisisi deal menghasilkan pengembalian nilai portofolio yang sangat besar.

Asumsi Utama & Sensitivitas

- **Asumsi:** fee 2% + carry 20%, tingkat kelulusan inkubasi tinggi, dan realisasi exit pada horizon Y4–Y5.
- **Skenario Base:** AUM Rp500 miliar & 25 portofolio pada Y5 (angka proyeksi ini).
- **Skenario Bear:** penundaan exit / carry tergelincir 1–2 tahun → pendapatan Y4–Y5 turun ~15–20%, tetapi profitabilitas fee-based tetap terjaga karena break-even sudah tercapai di Y1.
- **Skenario Bull:** exit lebih cepat atau markup valuasi → carry mengangkat margin melampaui 39% karena carry hampir tanpa biaya tambahan.

Sensitivitas terbesar terletak pada **timing dan besaran carry**; pendapatan fee bersifat kontraktual dan relatif dapat diprediksi, sehingga menyediakan bantalan (floor) bahkan dalam skenario exit tertunda.

Proyeksi Laba Rugi (dalam Rp juta)

Komponen	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Pendapatan	3.900	7.020	11.232	16.286	21.987
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(702)	(1.264)	(2.022)	(2.932)	(3.958)
Laba Kotor	**3.198**	**5.756**	**9.210**	**13.355**	**18.029**
Marjin Kotor	82.0%	82.0%	82.0%	82.0%	82.0%
Beban Pemasaran & Penjualan	(468)	(772)	(1.123)	(1.466)	(1.759)
Beban Produk / R&D	(312)	(491)	(674)	(977)	(1.099)
Beban Umum & Administrasi	(1.755)	(2.808)	(4.044)	(5.375)	(6.596)
Total Beban Operasional	(2.535)	(4.072)	(5.841)	(7.817)	(9.454)
EBITDA	**663**	**1.685**	**3.370**	**5.537**	**8.575**
Marjin EBITDA	17.0%	24.0%	30.0%	34.0%	39.0%

Unit Economics

Metrik	Nilai
ARPU (pendapatan tahunan / pelanggan)	Rp 1.200
CAC (biaya akuisisi / pelanggan)	Rp 150
Marjin kotor per pelanggan	82.0%
Churn tahunan	10.0%
LTV (nilai seumur hidup pelanggan)	Rp 9.840
Rasio LTV : CAC	65.6 : 1
Payback period	2 bulan

Ringkasan Metrik Kunci

Indikator	Nilai

Titik impas (break-even EBITDA)	Tahun 1
Pelanggan aktif Tahun 1 → Tahun 5	3 → 25
Pendapatan Tahun 1 → Tahun 5	Rp 3.900 → Rp 21.987
CAGR pendapatan (5 tahun)	54.1%
Kebutuhan pendanaan	Rp 150.000

BAGIAN 11

Kebutuhan Pendanaan & Alokasi Dana

The Gunawan Ventures menggalang **Fund I sebesar Rp150.000 juta (Rp150 miliar)** melalui struktur *limited partnership* klasik: **management fee 2% + carried interest 20%** di atas hurdle rate. Sumber komitmen: family office (anchor Gunawan Family Holdings), HNWI, dan co-investment korporat. Instrumen memberikan keselarasan penuh antara GP dan LP — mayoritas imbal hasil GP bergantung pada kinerja carry.

Alokasi Dana ke Milestone Penambah Nilai

- **±80% — Modal Investasi (Rp120 miliar):** tiket Rp2–20 miliar untuk ~25 portofolio Seed–Series A, termasuk cadangan follow-on bagi pemenang untuk melindungi kepemilikan.
- **±10% — Value-Creation Engine (Rp15 miliar):** program inkubasi 6 bulan, jaringan mentor/EIR, dan platform data portofolio.
- **±10% — Operasional & Tata Kelola (Rp15 miliar):** tim, fund admin, kepatuhan, audit, dan pelaporan LP (didanai management fee).

Target Hasil & Gambaran Exit

Dana ini menargetkan tonggak jelas: **25 portofolio, AUM Rp500 miliar, dan 3 exit sukses dalam 5 tahun**, dilanjutkan ekspansi ke 3 negara ASEAN dan target AUM Rp2 triliun dengan minimal 1 unicorn binaan pada tahun ke-10. Jalur exit meliputi **trade sale (M&A strategis)**, **secondary sale**, dan **IPO** untuk pemenang skala unicorn.

Bagi investor, tesis pengembalian bertumpu pada portofolio yang terkurasi dengan intervensi aktif — menargetkan **net IRR 25–30%+** dan **gross MOIC ~3x** pada horizon fund. Rasio LTV/CAC 65,6x pada tingkat operasional menegaskan efisiensi mesin origination, sementara break-even Y1 menghilangkan risiko cash-burn di level GP.

Alokasi Penggunaan Dana (dalam Rp juta)

Alokasi Dana	Porsi	Jumlah
Produk & Teknologi	10%	15.000
Pemasaran & Growth	12%	18.000
Tim & Talenta	20%	30.000
Operasional & Modal Kerja	48%	72.000
Cadangan	10%	15.000
Total Kebutuhan Pendanaan	**100%**	**Rp 150.000**

BAGIAN 12

Analisis Risiko & Mitigasi

Matriks risiko berikut memetakan eksposur lintas dimensi pasar, eksekusi, keuangan, regulasi, dan tim, beserta mitigasi terstruktur yang telah tertanam dalam model operasional.

Risiko	Kategori	Dampak	Kemungkinan	Mitigasi
Kegagalan portofolio (70% startup gagal)	Pasar/Eksekusi	Tinggi	Tinggi	Diversifikasi 25 portofolio, seleksi berbasis skor fondasi, inkubasi 6 bulan menyerang akar kegagalan
Exit tertunda / jendela likuiditas menutup	Keuangan	Tinggi	Sedang	Pendapatan fee kontraktual sebagai floor; multi-jalur exit (M&A/secondary/IPO); cadangan follow-on
Kegagalan fundraising Fund I/II	Keuangan	Tinggi	Sedang	Anchor family office, komitmen bertahap (staged closing), track record awal untuk Fund II
Persaingan deal & inflasi valuasi	Pasar	Sedang	Tinggi	Diferensiasi value-creation engine, disiplin harga IC, sourcing proprietary via jaringan
Perubahan regulasi VC & pajak lintas negara	Regulasi	Sedang	Sedang	Penasihat hukum/pajak, struktur fund compliant, pemantauan regulasi ASEAN pra-ekspansi
Ketergantungan pada founder/key-person	Tim	Tinggi	Sedang	Institusionalisasi IC & proses, key-person clause, suksesi & Advisory Board
Kekurangan talenta investasi & exit	Tim/Eksekusi	Sedang	Sedang	Rencana headcount bertahap, program EIR, kompensasi berbasis carry untuk retensi
Volatilitas makro & FX (ekspansi ASEAN)	Pasar/Keuangan	Sedang	Sedang	Fokus fee-based sebagai bantalan, diversifikasi geografis bertahap, hedging bila material

BAGIAN 13

Peta Jalan Strategis, Milestone & KPI

Peta jalan disusun dalam tiga fase yang menautkan penambahan portofolio, pertumbuhan AUM, dan realisasi exit ke target finansial (CAGR 54,1%, EBITDA margin naik ke 39%).

Fase 1 — Fondasi & Deployment (Y1–Y2)

- Closing Fund I Rp150 miliar; bangun tim inti & value-creation engine.
- Investasi 3 → 6 portofolio; break-even tercapai Y1 (EBITDA Rp663 juta).
- Milestone: pipeline 300+ deal/tahun, aktivasi program inkubasi.

Fase 2 — Skala & Fund II (Y3–Y4)

- Luncurkan Fund II; portofolio tumbuh 12 → 18; AUM menuju Rp500 miliar.
- EBITDA margin naik ke 30–34%; mulai realisasi exit awal.
- Milestone: institusionalisasi proses IC & pelaporan LP kelas institusional.

Fase 3 — Realisasi & Ekspansi ASEAN (Y5 dan lanjut)

- 25 portofolio, 3 exit sukses, EBITDA margin 39% (Rp8,58 miliar).
- Fondasi ekspansi 3 negara ASEAN menuju AUM Rp2 triliun & 1 unicorn binaan (Y6–10).

Metrik	Y1	Y3	Y5
Pendapatan (Rp juta)	3.900	11.232	21.987
EBITDA (Rp juta)	663	3.370	8.575
EBITDA Margin (%)	17,0	30,0	39,0
Portofolio (kumulatif)	3	12	25
Exit sukses	0	1	3
AUM (target)	Rp150 M	~Rp350 M	Rp500 M
LTV/CAC	65,6x (portofolio)		



Advance Life Designer Institute

Design Your Own Life — Merancang Kehidupan Anda Sendiri

course.merancangkehidupan.id · WhatsApp +62 814-1224-9001