

BAB I

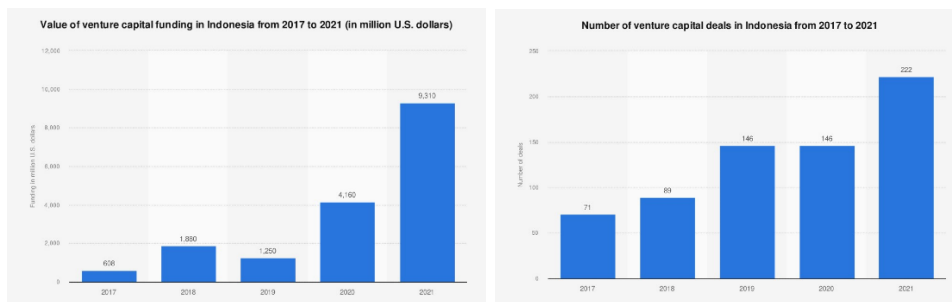
PENDAHULUAN

1.1. Gambaran Umum Objek Penelitian

Dalam beberapa tahun terakhir pertumbuhan *startup*, *venture capital (VC)* dan pendanaan di Indonesia mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Berdasarkan data Statista (2022), ekosistem *startup* Indonesia menduduki peringkat kedua di kawasan Asia Tenggara setelah Singapura dalam hal jumlah *unicorn*. Indonesia memiliki lebih dari 2.300 *startup*, dengan lima *unicorn*.

Berdasarkan data Kementerian Kominfo Indonesia (2023), Pemerintah juga turut berperan aktif untuk mengembangkan *startup* lokal melalui Gerakan Nasional 1000 *Startup* Digital dan Platform HUB.ID, inisiatif Pemerintah ini bertujuan untuk membantu *startup* lokal yang masih berada dalam tahap awal untuk mengembangkan produk dan mencapai kesiapan pasar.

Pertumbuhan industri *startup* yang cukup pesat dalam beberapa tahun terakhir karena didukung oleh transformasi digital yang dilakukan di berbagai sektor. Berdasarkan data Statista (2022) Total pendanaan kepada *startup* di Indonesia pada tahun 2021 mencapai USD 9,3 miliar, yang dibagi menjadi 222 *deal*.



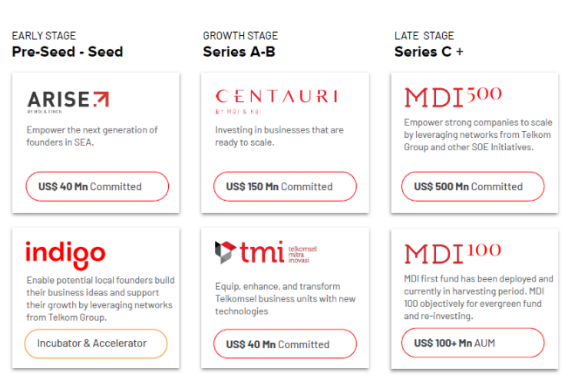
Gambar 1.1 Jumlah Pendanaan *Startup* di Indonesia

Sumber: Statista (2022)

Melihat perkembangan jumlah *startup* dan pendanaan yang diberikan, Telkom Indonesia pada tahun 2015 membentuk MDI Ventures, yang bertujuan untuk ikut memberikan kontribusi bagi pengembangan bisnis digital di Indonesia. *Venture capital* yang dibentuk ini memberikan pendanaan untuk *startup* di seluruh tahapan investasi untuk menjaga efisiensi dan memastikan tidak ada peluang yang terlewatkan, dan disamping itu MDI Ventures juga mengelola investasi dari investor pihak ketiga lainnya. *Unique selling point* yang ditawarkan oleh MDI adalah akses terhadap peluang bisnis baru melalui kolaborasi antara *startup* yang

diberikan pendanaan dan *investor* utama MDI yaitu Telkom, BUMN dan korporasi besar Indonesia lainnya (MDI Ventures, 2023).

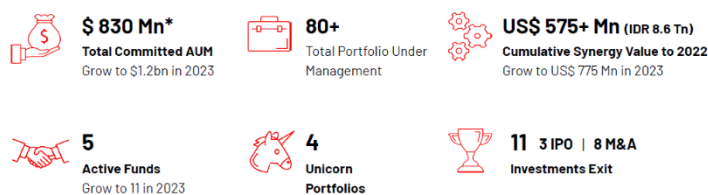
MDI Ventures saat ini mengelola beberapa *Fund*, dan juga diberikan mandat untuk mengelola program inkubator dan akselerator, dan juga *angel investor network*. MDI Ventures menyatukan *operation investment* menggunakan metode *one-team* dan *multiple-fund*, yang bertujuan untuk menjaga efisiensi dan tidak ada peluang investasi yang tertinggal.



Gambar 1.2 Fund yang dikelola MDI Ventures

Sumber : MDI Ventures (2023)

Sampai Triwulan 2 tahun 2023, MDI Ventures sudah memberikan pendanaan untuk kurang lebih 80+ *startup*, dengan total *committed asset under management* (AUM) mencapai 830 juta USD. Dari 80+ *startup* yang sudah diberikan pendanaan, tidak seluruhnya bisa memberikan *return* sesuai dengan yang diharapkan, saat ini baru ada 4 *startup* yang sudah masuk dalam kategori *unicorn*, dan 11 *startup* yang exit melalui IPO dan M&A (MDI Ventures, 2023).



Gambar 1.3 Portfolio MDI Ventures

Sumber : MDI Ventures (2023)

Dalam memberikan pendanaan kepada *startup*, MDI Ventures fokus pada beberapa sektor industri yang menjadi prioritas pengembangan bisnis digital Telkom Group. Sektor industri yang menjadi fokus diantaranya: *fintech*, *agriculture*, *logistics*, *big data & AI*,

education, media & entertainment, digital advertising, cloud computing, ecommerce, cyber security, dan IOT.

Berbeda dengan *venture capital* murni, yang hanya memiliki tujuan melakukan investasi hanya dari aspek keuntungan finansial, MDI Ventures sebagai *corporate venture capital* disamping memiliki tujuan keuntungan finansial, juga memiliki tujuan yang lebih strategis, dimana MDI Ventures berharap bisa mendapatkan akses teknologi dari *startup* yang diberikan pendanaan, dan mendapatkan keuntungan dari sinergi antara perusahaan induk dan *startup* yang diberikan pendanaan.

Adanya fenomena penurunan valuasi *startup* dan berkurangnya investor besar yang berminat untuk melakukan investasi di *startup* melalui *venture capital* dalam beberapa tahun terakhir memberikan dampak yang kurang bagus bagi MDI Ventures, diantaranya: imbal hasil yang tidak sesuai dengan yang diharapkan, ketidakpastian kapan *startup* akan *exit* dan juga tingginya *unrealized loss* yang disebabkan oleh penurunan valuasi *startup* yang mempengaruhi kinerja Perusahaan. Fenomena tersebut perlu diantisipasi, salah satunya dengan menerapkan kehati-hatian dalam proses pendanaan yang akan diberikan kepada *startup*.

MDI Ventures dalam mencari target *startup* yang akan diberikan pendanaan menggunakan beberapa tahapan, tahap pertama adalah *sourcing*, yaitu menyusun *long list startup* yang memenuhi kriteria yang sudah ditetapkan sebelumnya. Dari *long list startup* yang sudah disusun, selanjutnya dilakukan proses *pre-due diligence* (pre-DD), yaitu melakukan *scoring* dari setiap *startup* yang ada dalam *long list* dengan menggunakan beberapa parameter penilaian. Kemudian jika *startup* lolos dari tahap pre-DD selanjutnya akan dilakukan *assessment* yang lebih mendalam terhadap masing-masing *startup* (proses *due diligence*).

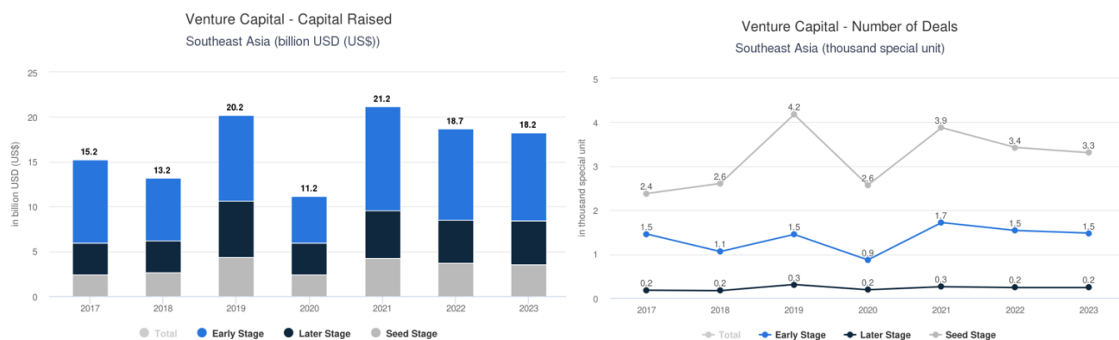
Pada tahapan *sourcing* untuk mencari kandidat *startup* yang akan menjadi target pendanaan, MDI Ventures menggunakan 2 metode yaitu: (a) *inbound*, dimana *startup* yang aktif menyampaikan proposal ke MDI Ventures, dan (b) *Outbound*, dimana MDI Ventures yang aktif mencari target *startup* untuk diberikan pendanaan melalui *networking* dengan VC, *investor* dan *event*. Dengan mengandalkan metode *inbound* dan *networking* untuk mendapatkan kandidat *startup*, ada kemungkinan MDI Ventures tidak mendapatkan kandidat *startup* yang terbaik yang memiliki potensi untuk bisa sukses di masa yang akan datang, karena *startup* yang ditawarkan mungkin terbatas, dibandingkan jumlah *startup* yang sudah lebih dari 3 juta.

Crunchbase merupakan *platform* yang menyediakan informasi mengenai perusahaan baik *private* maupun publik, yang memuat informasi mengenai *profile founder* dan *management team*, negara dimana perusahaan tersebut beroperasi, pendanaan yang diperoleh

dan *investor* yang terlibat, sektor industri, status perusahaan apakah masih beroperasi, sudah IPO atau sudah berhenti beroperasi, informasi mengenai merger dan akuisisi yang dilakukan perusahaan, dan informasi penting lainnya. Saat ini Crunchbase memiliki data lebih dari 3 juta perusahaan, dimana data yang disediakan dapat di-*filter* sesuai dengan kebutuhan pengguna.

1.2. Latar Belakang Penelitian

Industri *venture capital* di Asia Tenggara mengalami pertumbuhan yang cukup tinggi dalam beberapa tahun terakhir. Berdasarkan *market forecast* Statista (2023), pada tahun 2021 *venture capital* di Asia Tenggara berhasil memberikan pendanaan kepada *startup* sebesar 21,2 miliar USD, dengan jumlah *startup* yang memperoleh pendanaan pada tahun 2021 mencapai 5.900 pendanaan. Pada tahun 2022 dan 2023 jumlah pendanaan yang dikumpulkan dari investor maupun jumlah transaksi pendanaan yang diberikan kepada *startup* mengalami penurunan yang merupakan dampak dari perang Ukraina – Rusia dan juga bangkrutnya *Silicon Valley Bank*.



Gambar 1.4 VC capital raised Southeast Asia

Sumber : Statista market insight (2023)

Pendanaan yang diberikan oleh VC di *startup* tidak selamanya berjalan mulus dan memberikan *return* seperti yang diharapkan. Menurut Eisenmann (2021) lebih dari dua pertiga *startup* yang ada tidak memberikan imbal hasil yang positif kepada investor. Eisenmann menyampaikan ada dua pola utama yang menyebabkan kegagalan sebuah *startup*, yang pertama “*right opportunity, wrong resources*”, ide bisnis yang bagus tidak didukung oleh *founder* maupun *team* yang kuat, sehingga ide yang bagus tersebut tidak bisa direalisasikan menjadi bisnis yang berkembang karena kelemahan di sisi *founder* dan *team* yang tidak mampu menghasilkan produk yang bagus dan mendapatkan pendanaan dari *investor*. Kemudian pola

yang kedua “*wrong opportunity, right resources*”, kemampuan *team* yang kuat dalam mengembangkan produk yang cepat dan handal, akan tetapi produk yang dihasilkan tidak mampu menjawab kebutuhan dari *customer* juga menjadi salah satu penyebab kegagalan sebuah *startup*.

Beberapa penyebab utama kegagalan *startup* dapat ditunjukkan dengan gambar berikut:



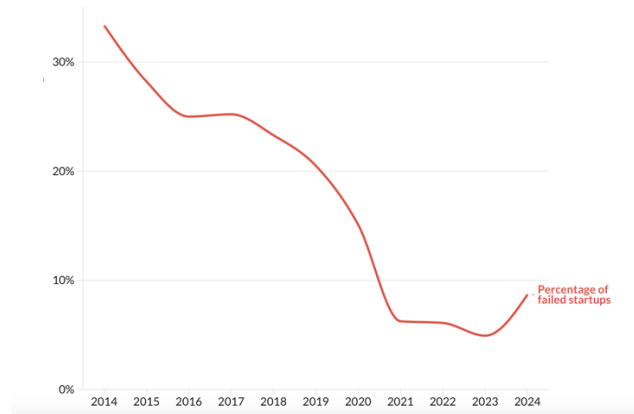
Gambar 1.5 Penyebab kegagalan *startup*

Sumber : CB Insight (2021)

Dari data pada gambar 1.5 di atas, dapat kita lihat penyebab terbesar kegagalan *startup* adalah ketidaktersediaan dana yang disebabkan kegagalan dalam mendapatkan pendanaan baru dari *investor*.

Jumlah *startup* di Asia Tenggara sampai pertengahan tahun 2023 mencapai lebih dari 4.000 *startup*, dimana setengah dari jumlah tersebut berada di Indonesia (2.383), kemudian diikuti sebanyak 1.102 *startup* berada di Singapore (Kominfo, 2023). Kemudian dari jumlah pendanaan yang diberikan oleh VC kepada *startup*, Singapore dan Indonesia masih menjadi tujuan utama investasi, dimana pada tahun 2023 hampir 90% dari total investasi yang dilakukan VC di Asia Tenggara ada di Singapore dan Indonesia (Nikkei Asia, 2023).

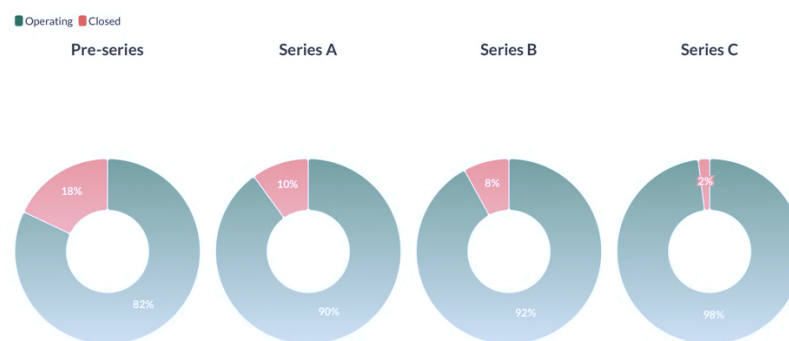
Berdasarkan data dari Techinasia (2023) prosentase kegagalan *startup* di Asia Tenggara pada tahun 2014-2015 lebih dari 30%, kemudian di tahun 2021-2023 mengalami penurunan menjadi di bawah 10%. Secara keseluruhan sampai tahun 2023 jumlah *startup* yang mengalami kegagalan di Singapore mencapai 16,1% dan di Indonesia mencapai 15,2%.



Gambar 1.6 Prosentase kegagalan *startup* di Asia Tenggara

Sumber : www.techinasia.com (2023)

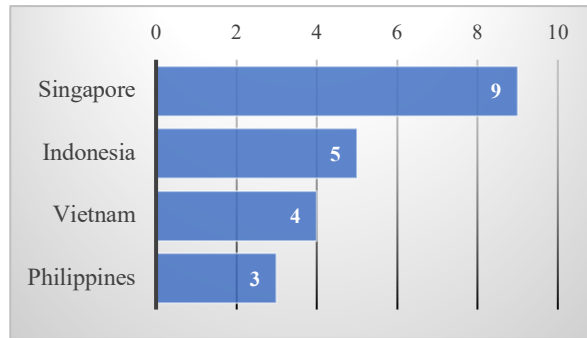
Prosentase kegagalan *startup* di kawasan Asia Tenggara pada tahun 2023 masih cukup tinggi, berdasarkan data pada gambar 1.7 di bawah ini, dapat kita lihat bahwa prosentase kegagalan *startup* tertinggi adalah pada *fase* awal (*pre-series*) yang mencapai 18%, kemudian di *fase* selanjutnya (*series A* dan seterusnya) prosentase kegagalan *startup* mengalami penurunan, karena pada *fase-fase* tersebut *startup* sudah memperoleh *revenue* yang dapat mendukung kegiatan operasionalnya.



Gambar 1.7 Prosentase kegagalan *startup* di ASEAN berdasarkan *funding stage*

Sumber : www.techinasia.com (2023)

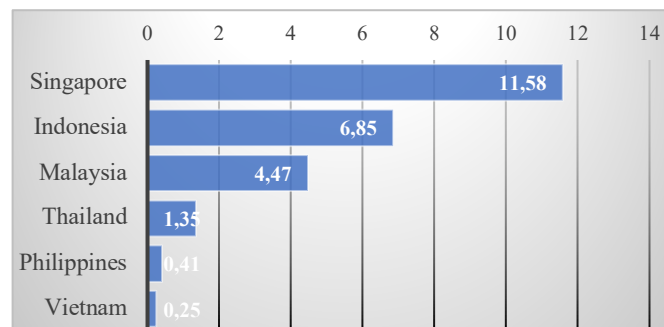
Berdasarkan data Statista (2022), ada 21 *startup* di Asia Tenggara yang sudah masuk kategori *Unicorn* (valuasi lebih dari 1 miliar USD), dimana jumlah terbesar *startup* yang sudah masuk kategori *unicorn* ada di Singapore kemudian disusul Indonesia, Vietnam dan Philipines.



Gambar 1.8 Jumlah *startup unicorn* di Asia Tenggara

Sumber: Statista (2023)

Tahap terakhir dari siklus hidup sebuah *startup* adalah pengambilan keputusan strategis perusahaan. Dimana *startup* dapat memilih *exit strategy* melalui Initial Public Offering (IPO) atau melalui skema *Merger & Acquisition* (M&A). Antara tahun 2017-2022, akumulasi nilai *exit* dari *startup* teknologi yang ada di Asia Tenggara mencapai 24,91 miliar USD, dimana nilai *exit* terbesar ada di Singapura dengan nilai mencapai 11,58 miliar USD, yang kemudian disusul oleh Indonesia dengan nilai 6,85 miliar USD (Statista, 2023).



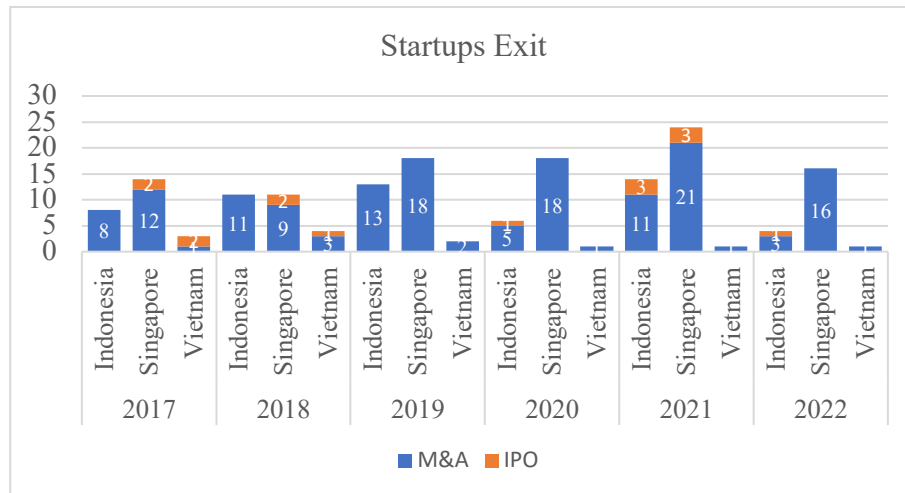
satuan : miliar USD

Gambar 1.9 Jumlah nilai *exit startup* teknologi di Asia Tenggara

Sumber: Statista (2023)

Dari hasil riset Statista (2023), jumlah *startup* yang bisa melewati tahap akhir *exit* melalui IPO dan M&A masih jauh dibandingkan total *startup* di Asia Tenggara yang berada di angka 4.000-an. Dalam beberapa tahun terakhir banyak *startup* di Asia Tenggara yang sudah mendapatkan pendanaan dari VC tidak dapat melanjutkan aktifitas dan menutup kegiatan operasionalnya. Pada awal tahun 2023 salah satu pemain besar di industri *e-commerce* di Indonesia JD.ID menyatakan menutup layanannya secara permanen, kemudian Tokotalk, sebuah *e-commerce enabler platform*, juga berhenti beroperasi. Sejak tahun 2020 sampai 2023 ada kurang lebih 22 *startup* lokal di Indonesia menghentikan operasinya yang disebabkan

karena sudah tidak mampu bersaing di pasar dan juga dampak dari pandemi *Covid-19* (Katadata.co.id, 2023). Dari uraian tersebut di atas, dapat ditarik kesimpulan pendanaan yang diberikan VC kepada *startup* memiliki risiko kegagalan yang sangat tinggi.



Gambar 1.10 Jumlah *Startup* yang *exit*

Sumber: Statista (2023)

Venture capital dalam memilih *startup* yang akan menjadi target investasi, pada umumnya sangat bergantung pada pengalaman pribadi, jaringan, dan evaluasi kualitatif. Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Gompers et al. (2016), kriteria utama yang digunakan VC dalam pengambilan keputusan investasi antara lain: *management team*, model bisnis, produk, *market*, dan industri. *Management team* dan model bisnis merupakan kriteria yang paling penting untuk menentukan sukses atau gagal nya sebuah *startup*.

Penelitian yang dilakukan oleh Dewi (2022) menganalisis beberapa faktor yang menjadi kriteria pengambilan keputusan investasi *angel investor* pada *startup*. Hasil penelitian menunjukkan beberapa faktor seperti karakteristik pendiri, karakteristik produk, karakteristik pasar, dan karakteristik keuangan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan investasi yang dilakukan *angel investor*.

Dengan berkembangnya teknologi dan juga ketersediaan data pendanaan yang di-*publish* oleh *startup*, maka sangat memungkinkan untuk melakukan evaluasi menggunakan data-data tersebut untuk melengkapi proses evaluasi kualitatif yang sudah dilakukan. Dalam beberapa tahun terakhir teknologi *machine learning* semakin berkembang. Berbagai jenis data, baik yang terstruktur maupun tidak terstruktur yang berasal dari berbagai sumber seperti sensor, media sosial, laporan keuangan, transaksi pembelian, data akses web, data percakapan, dan lain sebagainya diolah dan digunakan sebagai referensi dalam pengambilan keputusan.

Dalam bidang investasi keuangan, *machine learning* juga sudah digunakan dalam membantu proses pengambilan keputusan investasi. Dari survei yang sudah dilakukan Katadata, kurang lebih 41% investor di Indonesia yang berasal dari manajemen investasi, asuransi dan dana pensiun sudah menggunakan *big data* dan *machine learning* untuk membantu dalam menghitung valuasi dan memprediksi fluktuasi harga saham di bursa efek (Katadata.co.id, 2020). Pada beberapa penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya, *machine learning* juga sudah digunakan untuk memprediksi *startup* yang kemungkinan akan sukses atau gagal dalam beberapa tahun ke depan, berdasarkan parameter pendanaan yang diperoleh, letak geografis, latar belakang *founder*, dan beberapa parameter lainnya.

Selanjutnya dalam penelitian yang dilakukan Arroyo et al. (2019), menyampaikan bahwa investasi yang dilakukan VC pada *startup* yang berada pada fase *early-stage* memiliki ketidakpastian yang tinggi, kurangnya ketersediaan data performansi perusahaan menjadi salah satu kendala untuk dapat mengurangi risiko investasi. Hasil penelitian menunjukkan *venture capital* yang sudah menggunakan *machine learning* dalam proses *screening* ternyata dapat memecahkan beberapa permasalahan yang selama ini dihadapi, dan proses pengambilan keputusan investasi menjadi lebih efisien. Sehingga *venture capital* dapat memiliki waktu yang lebih banyak untuk memberikan mentoring bagi *startup*.

Penelitian yang dilakukan oleh Lender (2023) menggunakan data Crunchbase untuk memprediksi kesuksesan sebuah VC. Dalam penelitian tersebut Lender menggunakan indikator VC yang sudah memiliki portfolio *startup* yang masuk dalam kategori *unicorn* sebagai VC yang sukses. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan latar belakang pendidikan dan pengalaman tim sebuah VC berpengaruh terhadap kesuksesan VC tersebut.

Crunchbase memiliki *data set* yang cukup besar yang menyediakan informasi mengenai profil perusahaan baik *private* maupun publik, sektor industri dimana perusahaan tersebut beroperasi, pendanaan yang diperoleh, tahapan pendanaan, profil pendiri dan tim, investasi yang dilakukan, trend industri, dan lain sebagainya. Saat ini Crunchbase memiliki data lebih dari 3 juta perusahaan yang ada di seluruh dunia, dan kurang lebih 789 perusahaan *startup* Indonesia (Crunchbase, 2023). Dengan ketersediaan data yang cukup lengkap ini, diharapkan dapat digunakan untuk melakukan analisa trend investasi yang dilakukan VC di *startup*, yang dapat dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan investasi di MDI Ventures.

Berdasarkan uraian di atas, fenomena yang dihadapi *venture capital* dalam memberikan pendanaan kepada *startup* adalah adanya risiko kegagalan yang tinggi, yang disebabkan oleh faktor internal maupun eksternal. Beberapa faktor penyebab kegagalan *startup* seperti yang disampaikan pada gambar 1.5 diatas, antara lain: kekurangan *cash* untuk mendukung kegiatan

operasional, produk yang tidak mampu bersaing, manajemen *team* yang tidak kuat, pertumbuhan dan ukuran pasar yang tidak terlalu besar, dan *business model* yang tidak fit.

Dalam beberapa penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya, data Crunchbase dan *machine learning* dapat digunakan untuk memprediksi kesuksesan *startup* maupun VC yang dapat mendukung proses pengambilan keputusan pendanaan. Sehubungan dengan hal tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian terkait penggunaan data Crunchbase untuk mencari *startup* yang memiliki peluang untuk sukses di masa mendatang, dengan menguji variabel yang ada pada data Crunchbase yang sesuai dengan penyebab kegagalan *startup* pada penjelasan di atas. Beberapa variabel yang dapat digunakan untuk melakukan pengujian antara lain: rata-rata waktu pendanaan yang diperoleh *startup* di tahap awal, investor yang memberikan pendanaan, latar belakang *founder* dan *management team*, dan sektor industri dari *startup* tersebut. Kemudian jika variabel tersebut memiliki korelasi yang kuat, selanjutnya akan digunakan dalam mendukung proses pengambilan keputusan investasi di Venture Capital.

1.3. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang disampaikan pada bagian sebelumnya, proses *sourcing* pemilihan *startup* yang akan diberikan pendanaan oleh *venture capital* harus dilakukan secara hati-hati untuk mengurangi risiko kegagalan investasi. Melihat besarnya jumlah *startup* yang ada dan tingginya risiko pendanaan di *startup* akibat tingginya prosentase *startup* yang mengalami kegagalan, maka perlu dicari suatu metode *screening* terhadap *startup* yang akan menjadi target dengan menggunakan *machine learning*.

Proses *sourcing* pemilihan *startup* yang menjadi target pendanaan dapat menggunakan data *startup* yang dikumpulkan dan di-*publish* oleh Crunchbase, dimana data yang dikumpulkan meliputi nama *startup*, jumlah pendanaan yang diterima, *funding round*, tanggal diterimanya pendanaan, valuasi sebelum pendanaan, valuasi setelah pendanaan, tren industri, dan lain sebagainya.

Kesuksesan sebuah *startup* selain ditentukan oleh profile dari *founder* dan *team*, juga sangat tergantung pada ketersediaan *cash* yang dimiliki oleh Perusahaan untuk mendukung kegiatan operasional. Pada gambar 1.5 di atas disebutkan faktor penyebab kegagalan *startup* yang utama adalah karena kehabisan dana dan kegagalan dalam mendapatkan pendanaan baru. Untuk itu dalam penelitian ini akan difokuskan untuk melihat apakah pendanaan di fase-fase awal, baik dari waktu perolehan pendanaan pertama sejak *startup* dibentuk, jumlah putaran pendanaan, dan total pendanaan yang diperoleh berpengaruh terhadap kesuksesan sebuah *startup*.

Dengan menggunakan data-data *startup* yang ada di Crunchbase, akan dilakukan analisis menggunakan metode *descriptive*, *diagnostic* dan *predictive analytic*, sehingga akan diketahui apakah variabel waktu perolehan pendanaan dan jumlah putaran pendanaan berpengaruh terhadap kesuksesan sebuah *startup*. Jika dari hasil analisis tersebut ada korelasi yang kuat selanjutnya dapat dianalisis *startup* mana yang berpotensi untuk sukses di masa yang akan datang, dan dapat diberikan pendanaan.

Berdasarkan uraian permasalahan tersebut di atas, maka pertanyaan untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah jarak waktu pendanaan awal sejak startup dibentuk berpengaruh terhadap kesuksesan sebuah startup.
2. Apakah jumlah putaran pendanaan (*funding round*) yang diperoleh startup di fase awal (*seed*) berpengaruh terhadap kesuksesan sebuah *startup*.
3. Bagaimana variabel yang menentukan kesuksesan *startup* dapat digunakan untuk menentukan clustering *startup* yang akan menjadi target investasi.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dari Penelitian ini, adalah untuk menjawab beberapa pertanyaan yang diajukan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Menguji jarak waktu pendanaan awal sejak startup dibentuk berpengaruh terhadap kesuksesan sebuah startup.
2. Menguji jumlah putaran pendanaan *startup* di fase awal (*seed*) berpengaruh terhadap kesuksesan *startup*.
3. Memilih *startup* yang berpotensi untuk dijadikan target investasi, berdasarkan hasil *clustering* dengan menggunakan variabel yang berpengaruh terhadap kesuksesan *startup*.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini ditinjau dari aspek teoritis dan praktis, adalah sebagai berikut:

1.5.1. Aspek Teoritis

- a. Memberikan kesempatan bagi penulis untuk mengimplementasikan teori *machine learning* dalam menentukan keputusan investasi.

- b. Memberikan gambaran mengenai kesesuaian antara teori *machine learning* dengan implementasi dalam kasus nyata.

1.5.2. Aspek Praktis

Memberikan *insight* bagi *Venture Capital* untuk menentukan sektor prioritas dan kriteria yang digunakan dalam proses pengambilan keputusan pendanaan bagi *startup*, dengan mengacu kepada data aktifitas pendanaan yang dilakukan oleh *venture capital* di Crunchbase.

1.6. Sistematika Penelitian

Penyusunan tugas akhir ini akan menggunakan sistematika yang dibagi menjadi uraian lima bab, yaitu :

a. BAB I Pendahuluan

Bab ini merupakan penjelasan secara umum mengenai Gambaran Umum Objek penelitian, Latar Belakang Penelitian, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan Tugas Akhir.

b. BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini akan menjelaskan mengenai teori yang berkaitan dengan penelitian dan penelitian terdahulu, yang meliputi teori mengenai *venture capital*, *startup* dan mekanisme pengambilan keputusan investasi, teori mengenai *machine learning*.

c. BAB III Metode Penelitian

Bab ini berisi karakteristik penelitian, metode, alat pengumpulan data, variabel operasional, serta teknik analisis data.

d. BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

Dalam Bab ini akan dijelaskan mengenai analisis data dan pembahasan permasalahan yang sudah dirumuskan. Akan dijelaskan mengenai variabel yang mempengaruhi keputusan pemilihan *startup* yang menjadi target pendanaan.

e. BAB V Kesimpulan dan Saran

Dalam bab ini akan disampaikan kesimpulan merupakan jawaban dari pertanyaan penelitian, dan saran yang bisa diberikan dalam proses pengambilan keputusan pemilihan *startup* yang akan menjadi target pendanaan.