

Bakar Uang, Benarkah Setiap Start Up Harus Membakar Uang?

Oleh Adi Sumaryadi



Istilah bakar uang memang lazim terdengar di dunia perusahaan rintisan (startup), istilah ini diartikan sebagai sebuah kegiatan menghabiskan uang banyak untuk sebuah proses bisnis tertentu, umumnya lebih ditekankan kepada proses pengembangan bisnis seperti marketing dan akuisisi pasar.

Istilah bakar uang memang lazim terdengar di dunia perusahaan rintisan (*startup*), istilah ini diartikan sebagai sebuah kegiatan menghabiskan uang banyak untuk sebuah proses bisnis tertentu, umumnya lebih ditekankan kepada proses pengembangan bisnis seperti marketing dan akuisisi pasar.

Ada yang bilang jika GoJek hingga saat ini masih bakar uang, bahkan sang CEO, Nadiem Makarim mengatakan bahwa kapan akan dihentikannya bakar-bakar uang ini belum tau, namun setidaknya Gopay merupakan strategi untuk mengurangi jumlah uang yang dibakar. Bakar uang yang dilakukan Gojek saya liat lebih difokuskan kepada akuisisi pasar, sama seperti pesaingnya Grab. Cara-cara sederhana untuk membakar uang yang dilakukan adalah diskon besar-besaran untuk pengguna baru, berbagai promo untuk *customer* yang lama tidak memakai layanan dan juga promosi di berbagai media, baik cetak maupun elektronik.

Lain halnya dengan Shopee, cara yang dilakukan untuk mengakuisisi pasar adalah dengan memberikan promosi gratis ongkos kirim, ya, gratis ongkir memang masih menjadi tawaran menarik khususnya bagi pengguna *marketplace portal* di Indonesia. Cara tepat yang dipilih Shopee untuk

mengakuisisi pasar.

Haruskah membakar Uang?

Pertanyaan itu tentu harus anda jawab sendiri bila anda sedang merintis sebuah usaha atau membuat sebuah startup, baik *startup* teknologi ataupun konvensional. Pertanyaan mendasar yang harus pula anda jawab sendiri adalah apakah ada uang yang boleh dibakar?

Menurut saya, bakar uang harus disesuaikan dengan kondisi keuangan yang dimiliki, umumnya memang sebuah *startup* banyak yang bakar uang, hanya saja mungkin banyaknya uang yang dibakar tidak seperti *startup unicorn* yang ada. Ya, misalkan menghabiskan jutaan rupiah untuk Facebook Ads, Google Adwords atau Instagram Ads yang secara langsung dampaknya mungkin tidak terasa.

Startup yang benar-benar "baru start", efisiensi dalam keuangan menjadi hal yang mutlak, apalagi belum menemukan investor dan lebih mengandalkan dari kocek pribadi, sisa jual tanah atau menggadaikan perhiasan :). Oleh karenanya, dalam kondisi ini bakar uang menurut saya belum perlu.

Namun, diluar itu semua, bakar uang adalah sebuah pertarungan bagi seorang yang memang fokus bisnis, bakar uang menjadi sebuah *test case*, apakah uang yang dikeluarkan akan memberikan *return* yang besar atau tidak. Jadi kembali lagi kepada strategi yang telah anda rancang.

Kata Kunci : Startup Indonesia, Bakar Uang