

Optimisasi Strategi Pembangunan Hubungan Dan Komunikasi Eksternal Dari Magnolia Ventures Untuk Meningkatkan Eksposur Terhadap Peluang Investasi di Indonesia = The optimization of relationship management and external communication strategy in Magnolia Ventures for Increasing Exposure to Investment Opportunities in Indonesia

Christoper Cia, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920520056&lokasi=lokal>

Abstrak

Venture Capitals (VC) telah menjadi katalis perkembangan ekosistem startup di Asia Tenggara, khususnya Indonesia. Investasi VC di Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir, didorong oleh populasi negara yang besar dan pertumbuhan kelas menengah, serta meningkatnya jumlah startup teknologi. Indonesia terus menjadi daya tarik bagi investor dari dana ventura hingga lembaga investasi lainnya karena potensi peluang pertumbuhan yang dimiliki masing-masing sektor karena ukuran pasar yang besar yang berasal dari sejumlah besar segmen pasar yang belum tergarap. Tren investasi modal ventura telah berkembang sejak zaman investasi kelompok pertama di startup seperti Go-Jek dan Tokopedia hingga startup pasca pandemi. Modal ventura sebelumnya didorong untuk berinvestasi di perusahaan baru dengan potensi pertumbuhan yang cepat sementara kriteria investasi pasca-pandemi mereka telah berkembang menjadi mencari perusahaan baru yang lebih berkelanjutan dengan daya tarik yang menguntungkan. Dimandatkan untuk berinvestasi di startup Asia Tenggara, Magnolia Ventures yang terpusat di Singapura menempatkan minat yang besar untuk mencari peluang investasi startup di Indonesia yang merupakan pasar startup terbesar di wilayah tersebut. Tujuan dari deal sourcing adalah untuk menemukan startup dengan potensi pertumbuhan tinggi, tim manajemen yang kuat, dan model bisnis yang unik namun dapat dipertahankan dengan harapan berhasil keluar melalui penjualan di masa mendatang dari saham mereka dalam ekuitas startup. Perusahaan memiliki strategi deal sourcing inbound yang merupakan upaya mendapatkan perkenalan kesempatan investasi dari pendekatan dari startup yang mencari investasi secara langsung maupun dari rujukan pihak lain. Sedangkan strategi outbound deal sourcing merupakan pendekatan berburu kesempatan investasi yang dilakukan secara proaktif oleh pihak tim investasi VC dengan berbagai cara menghadiri acara networking yang berkaitan dengan startup maupun menggunakan database online. Adanya penekanan pentingnya dalam merumuskan strategi deal-sourcing yang terkhususkan berdasarkan wilayah geografis yang diminati, karena strategi yang terbukti sukses disebuah wilayah atau negara mungkin tidak sepenuhnya dapat direplikasi di wilayah atau tempat lainnya tanpa mempertimbangkan faktor variabel lokal. Magnolia Ventures dapat menikmati eksposur yang lebih baik untuk mencari kesempatan investasi dengan cara mempertimbangkan ekosistem startup lokal dengan membangun lebih banyak pemahaman tentang pemangku kepentingan yang ada di pasar Indonesia dan mengembangkan berbagai cara pendekatan yang di terapkan terhadap pemangku kepentingan di ekosistem startup Indonesia.

.....Venture Capitals (VCs) have been the catalysts of the development of the startup ecosystem in South East Asia, particularly Indonesia. VC investments in Indonesia have experienced significant growth in recent years, driven by the country's large population and growing middle class, as well as an increasing number of technology startups. The Indonesian continues to be attractive for investors from venture funds to

other investment institutions alike due to the potential growth opportunities each sector has due to the large market size that derives from the large amount of market segments that addressable yet untapped yet. Venture capital investment trends have evolved since the times of the first cohort of investments in pioneer startups such as Go-Jek and Tokopedia to the post-pandemic startups. Earlier venture capitals are driven to invest in startups with potential of rapid growth while their post-pandemic investment criteria had evolved into seeking for more sustainable startup companies with profitable tractions. Being mandated to deploy in South East Asian startups, Singapore based Magnolia Ventures places a weight of interest in sourcing startup investment opportunities in the largest market of the region, Indonesia. The goal of deal sourcing is to find startups with high growth potential, strong management teams, and unique yet , defensible business models in hopes of a successful exit through the future sales . The firm had a well formulated inbound which is the reactive effort and outbound deal sourcing strategy that resulted to the successful investments in several startups throughout the region. of their stakes in the startup's equity. The inbound sourced deals comprise of the deals that are reactively received by the firm from referrals and direct approach of entrepreneurs while outbound deals were proactively sourced by the firm's investment team such as by attending networking and industry events or utilizing online databases. There is emphasized importance in formulating specific inbound and outbound deal sourcing strategies based geographic area of interest, as successful strategies in one region or country may not be entirely replicable without incorporating other variable factors from the local environment. Magnolia Ventures can enjoy better exposure to deal opportunities for its sourcing efforts in Indonesia by taking into the local startup ecosystem by building more understanding on the existing stakeholders and developing well-targeted approaches in addressing them