bvi
BRI ventures

DANA VENTURA
SEMBRANI
NUSANTARA
BRI ventures

Investment Update

Highlight Topic:

Sembrani Nusantara
Sembrani Wira

April 2021
Edition

NICKO WIDJAJA
Direktur Utama

Pada tahun 2010, *startups follow the money* - startup mengikuti keberadaan uang pendanaan dengan mendirikan entitas *holding* di luar Indonesia sehingga tercipta *valuation play* di luar negeri walaupun *commercial play* sebenarnya terjadi di Indonesia.

Hingga tahun 2020, BRI Ventures telah menyalurkan pendanaan kepada 11 startup digital yang memiliki *commercial play* yang signifikan di Indonesia dan meluncurkan ***Sembrani Nusantara Fund***, pendanaan dana ventura pertama di Indonesia yang telah mendapatkan terdaftar dan diawasi oleh OJK, untuk membawa angin perubahan pada industri ini. BRI ventures juga telah memberikan *insights* untuk para *founders* melalui serial "Moving Forward" yang berisikan dengan 20 video edukatif serta mengadakan Sembrani Wira *Accelerator Program* yang berhasil mendatangkan 220+ *startup founders* dengan ide bisnis yang beragam.

Di tahun 2021, BRI Ventures, melalui sinergi dari BRI Group akan terus aktif mendisrupsi industri *venture capital* Indonesia untuk dapat membawa startup Indonesia, baik yang telah, maupun yang akan tercipta, "KEMBALI" ke negara asalnya, Indonesia.

AJENG SEKAR
Direktur Portfolio & Keuangan

BRI Ventures sebagai *Corporate Venture Capital Arm* dari Bank BRI terus berupaya untuk mengelola portofolio investasi salah satu tujuannya adalah mewujudkan sinergi BRI Group dengan portofolio investasi. Sinergi ini penting untuk mendukung BRI Group menyediakan *integrated financial services* dengan mendigitalisasi model bisnisnya untuk bisa melayani lebih banyak nasabah.

Pada tahun 2020, portofolio BRI Ventures mampu menghasilkan sinergi dengan BRI Group, khususnya pada segmen UMKM dan agrikultur. Segmen UMKM tentu perlu didorong, mengingat pandemi mengharuskan seluruh lapisan masyarakat, tak terkecuali UMKM, untuk mengurangi interaksi langsung dan mengedepankan teknologi digital. Sementara itu, segmen agrikultur membutuhkan teknologi untuk menjawab tantangan di pelaku usaha, terlebih yang berkaitan dengan akses permodalan.

Ke depannya, BRI Ventures akan terus berupaya mengembangkan portofolio investasi dengan melakukan upaya-upaya yang melibatkan kekuatan kedua pihak untuk dapat menghasilkan sinergi bagi BRI Group dan masyarakat.

WILLIAM GOZALI
Direktur Investasi

2020 merupakan tahun yang unik untuk ekosistem *Tech Startup* dan *Venture Capital* di Indonesia. Seluruh *stakeholder* pada ekosistem ini "dipaksa" untuk mengadopsi kebiasaan baru. Beberapa industri mengalami percepatan yang baik untuk bisnis, namun terdapat juga industri yang terdampak parah sehingga beberapa perusahaan terpaksa ditutup karena tidak dapat beradaptasi dengan cukup cepat.

Namun, perubahan adalah hal yang umum bagi pelaku industri ini. Pandemi ini dapat dilihat sebagai "*The Great Reset*" yang membuat *startup* dan *Venture Capital* melihat kembali dan merevisi rencana bisnis mereka. Metode *growth at all cost* menjadi kurang relevan dan pembuktian *business model fit* menjadi penting untuk diperoleh bahkan di tahap awal berdirinya perusahaan.

Ke depannya, BRI Ventures akan terus mendukung ekosistem dengan melakukan investasi dan edukasi, untuk dapat memfasilitasi tumbuh dan berkembangnya ekosistem *startup* digital di Indonesia.

1

Pengantar **2**

Nicko Widjaja 2
William Gozali 2
Ajeng Sekar 2

2

Highlight Investasi **4**

AwanTunai 4
HAUS! 5
Brodo 6
Andalin 7

3

Highlight Sinergi **8**

Payfazz x BRI Agro 8
Tani Hub x BRI Agro 9
Tani Hub x BRI Group 10

4

Kegiatan Baru **11**

Sembrani Nusantara Fund 11
Moving Forward 12
IDX Incubator 13
Sembrani Wira 14

5

Tentang Kami **15**

AWANTUNAI

Fintech | Agustus 2020

AwanTunai adalah perusahaan *peer-to-peer lending* yang menawarkan teknologi bagi UMKM untuk berkembang melalui *financing, order system, POS,* dan *inventory management platform*.

AwanTunai didirikan oleh tiga orang *co-founder*, Windy, Dino Setiawan dan Rama Notowidigdo. Mereka meluncurkan AwanTunai sebagai solusi pembiayaan pengembangan usaha untuk UMKM di Indonesia. Misi utamanya adalah memberikan akses keuangan yang lebih luas dan lebih mudah ke 67 persen masyarakat Indonesia yang belum memiliki akses keuangan. Windy sendiri pernah terpilih sebagai *Forbes 30 Under 30*, dan merupakan konsultan di McKinsey serta menjadi VP *Growth* di Go-Life sebelum mendirikan AwanTunai. Sama seperti Windy, Rama bekerja di GoJek dan mendirikan SayurBox sebelum bergabung. Sedangkan, Doni bekerja di perusahaan keuangan terkemuka seperti Citi, CLSA, dan Morgan Stanley.

Dengan solusi pembiayaan tersebut, AwanTunai juga mengeluarkan kredit konsumen berbasis seluler, melayani 100 juta orang Indonesia yang tidak dapat mengakses produk perbankan. Beberapa produk yang ditawarkan meliputi modal kerja toko kelontong, bengkel motor, pengecer elektronik, apotek, dan pedagang mikro lainnya yang melayani kebutuhan rumah tangga sehari-hari serta pembiayaan konsumen bagi pelanggan pedagang tersebut untuk membantu meningkatkan penjualan ritel. Survei yang dilakukan oleh Organisasi Perburuhan Internasional (ILO) menunjukkan bahwa 80% pelaku UMKM menyatakan bahwa pendapatannya menurun tajam, 64% bisnis UMKM mengalami kekurangan pasokan bahan baku dan 90% pelaku UMKM mengalami masalah arus kas bisnisnya. Fasilitas ini dapat menjadi pilihan baru bagi pelaku UMKM untuk mendapatkan "tambahan modal" dengan proses yang lebih mudah dan cepat yang dapat digunakan untuk penyediaan barang dagangan.

Dengan memanfaatkan digitalisasi, *supply chain financing* ini dapat memperkuat kesehatan keuangan usaha mereka sehingga dapat mendukung usahanya serta mendorong pertumbuhan usaha bagi pelaku UMKM.

AwanTunai sendiri telah menerima lisensi *fintech lending* penuh pada 27 Mei 2020. Status lisensi penuh memungkinkan AwanTunai untuk melanjutkan pekerjaannya menghadirkan inklusi keuangan yang terjangkau bagi UKM mikro Indonesia yang luas dan belum memiliki rekening bank. AwanTunai membantu pedagang grosir dan petani untuk mendigitalisasi operasi mereka dengan menyediakan pelanggan warung bahan makanan tradisional dan pemasok petani mikro dengan *inventory financing* yang terjangkau serta pemesanan *online* terintegrasi. Saat ini, AwanTunai sudah kolaborasi dengan berbagai institusi untuk memberikan akses kredit yang aman dan terjangkau bagi UKM mikro Indonesia yang meliputi OCBC NISP, UOB Buana, JTrust Bank, Saison Indonesia, dan lainnya.

Per 2020, target AwanTunai adalah memiliki lebih dari 200 mitra grosir dan sekitar 10.000 lebih warung. AwanTunai memiliki target untuk menyalurkan pinjaman sekitar US$10 juta pada akhir tahun 2020 kemarin. Dengan model bisnis yang ada, AwanTunai berpotensi untuk berkembang di negara tetangga seperti Myanmar dan Bangladesh.

HAUS!

Retail | November 2020

HAUS! merupakan sebuah operator *beverage chain* yang menyajikan seluruh jenis minuman kekinian yang disukai oleh generasi milenial dengan harga yang terjangkau.

Gufron Syarif, pendiri HAUS! sempat bekerja kantoran dan akhirnya pun mulai merambah ke dunia bisnis dari bisnis *plastic recycle,* rendang, donat dengan label *brand* "Indo Donat" sampai akhirnya Gufron pun tertarik membuat bisnis dengan target pasar menengah ke bawah, dan akhirnya mendirikan HAUS!. Bermula dengan membuka toko pertama di Binus dengan pendapatan awal Rp1,5 juta. Pada hari kedua, omzet toko mereka pun sudah menembus angka Rp2 juta. Lalu, pada hari kedua lebaran atau hari ke-3 pembukaan, omzet mereka pun langsung melejit ke Rp4 juta. Bisnisnya ini berkembang cepat sampai tahun ini.

HAUS! menawarkan segala jenis produk yang berbahan dasar teh atau kopi yang sedang tren di pasar dengan menyasar segmen kelas C atau *middle-to-low* di *range* harga Rp5,000 - Rp25,000. Untuk mendukung produk dengan harga jual yang murah, Gufron mengakui bahwa ia memiliki koneksi untuk membeli barang langsung dari pabrik. Varian rasa yang ditawarkan juga sangat beragam mulai dari *thai tea, green tea, black oreo cheese*, es kopi susu, dan sebagainya. Selain minuman, HAUS! juga sudah menjual berbagai varian roti. Di tahun 2020 ini, HAUS! juga mulai berkolaborasi, salah satunya dengan Dagelan untuk meluncurkan produk kolaborasi sebagai rangkaian dari seri petualangan dalam *Dagelan World Series*.

Dudu (*icon* Dagelan) akan mengantarkan cita rasa dari negara - negara destinasi favorit yang dapat menimbulkan nostalgia dan mengobati rasa kangen akan *travelling* bahkan memberikan pengalaman unik bagi masyarakat Indonesia yang belum sempat pergi ke negara tersebut.

Dengan pangsa pasar yang luas dan pemain yang semakin matang, investor pun semakin terpikat dengan *new retail industry*. Model bisnis *new retail* yang diterima baik oleh pasar melancarkan kucuran investasi. Memasuki tahun 2018, *startup new retail* "Kopi Kenangan" dan "Fore Coffee" telah berhasil menarik pendanaan dari beberapa *Venture Capital*.

Di saat kompetitor-kompetitor HAUS! seperti Goola, Kopi Kenangan, dan Fore memiliki fokus untuk melayani segmen pasar menengah ke atas, HAUS! sendiri memilih melayani segmen pasar menengah yang lebih luas melalui produk-produk makanan dan minuman dengan harga terjangkau. Sejak beroperasi pada Juni 2018, HAUS! menjadi *brand pioneer* minuman kekinian yang menargetkan pasar menengah ke bawah. Hingga hari ini, omzet HAUS! mencapai Rp20 miliar per bulan. Per bulannya, HAUS! berhasil menjual 2 juta *cups* minuman dari 84 toko. Adapun produk yang paling diminati adalah minuman *thai tea* seharga Rp5,000. Saat ini, HAUS telah memiliki 800 orang karyawan dan 85 toko yang tersebar di berbagai kota.

BRODO

Retail | Desember 2020

Brodo merupakan salah satu pelopor produk alas kaki pria berbasis *retail* dan *e-commerce* dengan produk berkualitas global dengan harga lokal.

Yukka Harlanda dan Putera Dwi Karunia mendirikan Brodo pada tahun 2010 dengan keyakinan bahwa pengrajin lokal pun bisa membuat sepatu dengan kualitas yang sama. Dimulai dengan menjual sepatu berbahan dasar kulit, Brodo saat ini sudah merambah ke model sepatu lain dengan bahan dasar kanvas dan berkolaborasi dengan seniman-seniman muda lokal untuk meluncurkan sepatu-sepatu edisi terbatas. Brodo juga memiliki beberapa produk *fashion* pria lain seperti tas, dompet, kaos dan aksesoris lainnya dan pernah mendapatkan penghargaan yaitu "*Indonesia Most Creative Companies*" di tahun 2015 serta menjadi sepatu resmi PSSI pada tahun 2017 dan *Official Merchandise Asean Games* 2018. Brodo yang berpusat di Bandung telah memiliki *outlet* di 5 kota: Jakarta, Bandung, Bekasi, Yogyakarta dan Surabaya.

Promosi Brodo dimulai melalui forum Kaskus, *facebook*, aplikasi BBM, kemudian merambah ke ranah *offline* melalui bazar anak muda seperti *Pop-up Market, Bright-spot Market,* dan *Denim Market* serta *The Goods Dept*, ditambah lagi beberapa distro yang tersebar di Medan, Jakarta, Bandung, dan Surabaya sampai akhirnya Brodo membuka toko Brodo *offline* sendiri yaitu Brodo Store yang diikuti dengan pembuatan situs *e-commerce*. Pemahaman Brodo akan segmen yang mereka layani pun semakin meningkat dengan *branding* yang kuat serta ambisi mereka untuk mendukung UMKM lainnya naik kelas bersama lewat utilisasi digital, BDD (Boleh Dicoba Digital).

Layaknya AWS yang merupakan bagian penting dari Amazon dan berbagai bisnis global, BDD sudah menjadi *cloud marketing platform* bagi *brand* lokal diantaranya seperti Eiger, Cotton Ink, Kick Avenue, Rata.id, Never Too Lavish, dan banyak lagi.

Sejak dirilis secara resmi di 2013, penjualan sepatu Brodo naik 400% dan per 2019, produksi Brodo diperkirakan sudah mencapai sekitar 10 ribu pasang/bulan dengan omset milyaran rupiah setiap bulannya.

Sektor ritel di Indonesia sendiri merupakan pasar yang sangat dinamis. Konsumen generasi milenial dan generasi Z juga sudah sangat *savvy* dan tidak hanya memedulikan *brand* apa yang mereka pakai, tetapi juga prinsip dan idealisme apa yang diusung oleh *brand* tersebut dan *customer experience* seperti apa yang mereka dapat saat berinteraksi dengan *brand*.

ANDALIN

Logistik | Februari 2021

Andalin merupakan sebuah penyedia *platform* layanan pengiriman ekspor dan impor untuk pelaku UKM.

Perusahaan menyediakan layanan pengiriman lintas batas digital untuk menyederhanakan pengiriman impor dan ekspor UKM di Indonesia termasuk pengaturan pengangkutan dan bea cukai, serta memungkinkan perusahaan pengangkutan memiliki transparansi secara *end-to-end*. Andalin telah bekerja sama dengan *shipping agent* dan juga *warehouse* di beberapa negara di luar negeri dan telah memfasilitasi transaksi ekspor-impor sebesar IDR 320 Miliar hingga tahun 2020.

Andalin didirikan oleh tiga orang *co-founder*, Rifki Pratomo, Saut Tambunan dan Ivhan Famly Gunawan dengan tujuan untuk mendigitalisasikan dan meningkatkan infrastruktur pengiriman lintas batas untuk UKM, sehingga membuat UKM Indonesia bisa berpartisipasi dan bersaing secara efisien di pasar global.

Mereka mulai mengembangkan *platform* Andalin (www.andalin.com) sebagai layanan pengiriman barang *digital online* yang menyediakan solusi pengiriman dan perdagangan lintas batas untuk UKM di Indonesia. Andalin banyak membantu bisnis untuk melakukan pengiriman ekspor-impor, untuk membantu perusahaan pengiriman di Indonesia menemukan angkutan kargo yang terjangkau menggunakan pesawat (*Air Cargo & Air Courier*) atau kapal laut (*Full Container Load & Low Container Load*). Selain itu Andalin juga memiliki layanan *supply chain* meliputi jasa konsultan, kepengurusan bea cukai untuk ekspor-impor, dan asuransi kargo. Mereka juga sudah menjadi mitra resmi Alibaba di Indonesia, menjembatani kebutuhan pengusaha lokal untuk merangkul pasar internasional lewat *platform* Alibaba.

Saat ini, Indonesia sedang mengalami *booming* manufaktur, seperti yang terjadi di Tiongkok tiga dekade lalu. Tren ini dipercepat oleh perang dagang AS-Tiongkok yang mengakibatkan perusahaan merelokasi manufaktur dari Tiongkok ke negara-negara di Asia Tenggara, tak terkecuali Indonesia. Di Indonesia sendiri, bisnis logistik cukup berkembang, didorong oleh banyak faktor. Selain perkembangan manufaktur, tren pertumbuhan bisnis *e-commerce* juga menjadi faktor penyokong pertumbuhan. Terlebih lagi, banyak layanan dari dalam dan luar negeri yang menjangkau pasar internasional. Namun tidak dapat dipungkiri, rumitnya birokrasi dan pendekatan tradisional seringkali menghambat kegiatan tersebut.

Pandemi justru seperti menjadi momentum bagi para *startup* logistik untuk memaksimalkan bisnis. Terbukti, sepanjang tahun ini sudah ada beberapa *startup* di bidang terkait yang mendapatkan pendanaan. Setidaknya 7 *startup* bidang logistik mendapatkan pendanaan di tahun 2020 dengan jumlah pendanaan yang lebih tinggi dibandingkan dengan tahun 2019. Andalin sendiri berfokus pada UKM karena umumnya perusahaan besar hanya menangani pesanan partai besar. Padahal, di Indonesia terdapat lebih dari 50 juta UKM, dengan 20 juta UKM berorientasi ekspor. Kontribusi UKM yang melakukan ekspor ini sebesar 15% terhadap total ekspor Indonesia.

PAYFAZZ X BRI AGRO

Fintech | Desember 2020

BRI Agro berkolaborasi dengan PayFazz untuk kerja sama agen dan layanan perbankan

BRI Agro sebagai anak perusahaan yang ditunjuk sebagai *digital attacker* oleh bank BRI, terus berupaya melakukan transformasi digital. Salah satu usaha terbaru yang dilakukan adalah *partnership* dengan penyedia jasa teknologi keuangan *Fazz Financial Group.*

BRI Agro sebagai anak perusahaan BRI Group memiliki amanah untuk terus berupaya melakukan transformasi digital dalam memperluas pasar di segmen ini. Upaya tersebut dilakukan melalui kerja sama dengan berbagai perusahaan teknologi keuangan dan *peer-to-peer lending*, salah satunya *Fazz Financial Group*. Sebelumnya, pada tahun 2020, BRI Agro telah melakukan sejumlah kola - borasi digital dengan sejumlah *fintech* guna meningkatkan penyaluran pembayaran, di antaranya Investree, Modalku, dan Koinworks. Dengan demikian, saat ini BRI memiliki dua *core banking*, yaitu mendigitalisasi sistem tradisional dan meluncurkan sistem baru berbasis digital.

Sementara itu, *Fazz Financial Group* melalui PayFazz sendiri menyediakan layanan keuangan berbasis keagenan sebagai solusi pembayaran sehari-hari bagi masyarakat yang belum memiliki rekening bank. PayFazz yang telah berdiri sejak tahun 2016 merupakan perusahaan *fintech startup* yang didirikan oleh Hendra Kwik, Jefriyanto, dan Ricky Winata.

Pada tahun 2019, Payfazz diakui sebagai *Top 100 Companies* oleh Y Combinator sebagai perusahaan dengan kinerja bisnis yang positif, sejajar dengan perusahaan *startup* kelas dunia lainnya. Hingga kini, Payfazz telah melayani lebih dari 10 juta pelanggan aktif setiap bulan - nya dan memiliki lebih dari 250 ribu agen yang tersebar di seluruh Indonesia.

Ebenezer Girsang, Direktur Utama BRI Agro, mengatakan bahwa kerja sama dengan *Fazz Financial Group* ini adalah langkah perusahaan untuk masuk ke ekosistem digital dan diharapkan dapat meningkatkan akuisisi nasabah bank melalui pendekatan *sharing resources*. Kerja sama ini akan menjajaki potensi integrasi berbagai produk dan layanan digital BRI Agro seperti *Virtual Account, Payment Point Online Bank* (PPOB), serta *Cash Flow Loan* melalui PayFazz Agen dan POS (aplikasi kasir). Bagi BRI Agro, kerja sama ini diharapkan dapat membantu BRI untuk semakin mendigitalisasi layanan keuangan. Sementara itu, bagi PayFazz, kerjasama ini diharapkan dapat meningkatkan layanan perusahaan kepada seluruh masyarakat dan pelaku UMKM serta memperluas jangkauan pasar untuk meningkatkan inklusi keuangan di Indonesia. Kerja sama ini menguntungkan kedua pihak, terlebih keduanya menyasar segmen pasar yang sama, yaitu UMKM dan toko kecil yang tersebar di *rural area.*

TANI HUB X BRI AGRO

Agrikultur | Januari 2021

BRI Agro berkolaborasi dengan TaniHub untuk layanan perbankan

BRI Agro terus berupaya untuk melakukan transformasi digital di bidang pertanian, kali ini melalui kolaborasi dengan TaniHub. Kerja sama yang dikemas dengan nama Indonesia Tani ini bertujuan untuk memudahkan petani dalam tiga hal, yaitu akses pembiayaan, akses penjualan sarana produksi dan hasil pertanian, dan *supply chain.* Lingkup kerja sama ini berupa pembiayaan untuk petani dari BRI Agro melalui TaniFund (*platform* penyaluran pinjaman untuk modal petani), pembuatan *digital market-place* pertanian, dan inisiatif lainnya.

BRI Agro sendiri adalah anak perusahaan dari entitas BRI Group yang ditunjuk sebagai *digital attacker,* yaitu ujung tombak BRI dalam melakukan transformasi digital untuk memperluas pasar di segmen digital, khususnya di bidang pertanian. Penyaluran kredit BRI Agro pada September 2020 lalu sebesar 55% disalurkan untuk agribisnis dan BRI Agro adalah satu-satunya bank di Indonesia yang fokus menggarap sektor agribisnis.

Sementara itu, TaniHub Group adalah perusahaan di bidang *agriculture technology* yang bertujuan untuk memajukan sektor pertanian dengan mengeskalasi perekonomian lokal. TaniHub Group memiliki tiga entitas, yaitu TaniHub yang berperan sebagai perantara akses penjualan sarana produksi dan hasil pertanian, TaniFund yang berperan sebagai *crowdlending platform* untuk pembiayaan petani, serta TaniSupply yang berperan sebagai pengatur rantai pasokan untuk memilah hasil pertanian yang dibeli dari petani.

Melalui kerja sama ini, BRI Agro sebagai anak perusahaan BUMN menunjukkan kesiapannya dalam upaya pemulihan ekonomi nasional yang juga diamanahkan oleh Kementerian BUMN untuk BRI Group. Sektor pertanian, salah satu sektor yang masih tumbuh sebesar 2,15% secara tahunan selama pandemi Covid-19, memiliki peluang untuk terus bertumbuh, terlebih jika mampu mengoptimalisasi penggunaan teknologi. BRI Agro diharapkan dapat meningkatkan layanan dan produk digitalnya bersama TaniHub Group untuk terus memperluas inklusi keuangan bagi seluruh masyarakat, khususnya dalam mengakselerasi industri agribisnis di Indonesia. Sehingga, kedepannya petani tidak perlu khawatir mengenai salah satu masalah terbesar mereka, yaitu akses permodalan.

TANI HUB X BRI GROUP

Agrikultur | Februari 2021

Dukung Inklusi Keuangan dalam Sektor Pertanian, TaniFund dan BRI Jalin Kerja Sama Penyaluran Kredit Senilai Rp 200 Miliar untuk Petani dan Pengusaha UMKM.

TaniFund, *platform peer-to-peer (P2P) lending* terdepan yang bergerak dalam pembiayaan sektor agrikultur dan pangan, resmi bekerja sama dengan Bank Rakyat Indonesia (BRI). Dengan ditandatanganinya Perjanjian Kerja Sama pada Jumat, 26 Februari 2021 ini, mitra petani dan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) binaan TaniFund dapat menerima dana yang disalurkan untuk mereka mulai bulan Maret 2021.

Bukan tanpa alasan bahwa BRI ingin merealisasikan komitmennya dalam penyaluran Kredit Modal Kerja bagi sektor pertanian dan UMKM hingga Rp200 miliar melalui TaniFund. Sebagai *P2P Agritech lending* dengan pertumbuhan tertinggi dalam satu semester terakhir (44.77%), TaniFund optimis menjadi *P2P Lending* dengan *market share* terbesar di Indonesia melalui penyaluran kredit 600% lebih besar dari tahun sebelumnya.

Mengemban misi untuk mensejahterakan pelaku usaha dalam industri pangan, kerja sama yang diresmikan di kantor pusat TaniHub Group, Jakarta Selatan ini menjadi *milestone* dalam perjalanan TaniFund.

Komisaris TaniFund Pamitra Wineka mengatakan, pihaknya merasa bangga karena BRI sebagai bank beraset terbesar dan jaringan terluas di Indonesia telah menaruh kepercayaannya kepada TaniFund dalam rangka memberikan petani dan UMKM akses permodalan yang cepat, mudah dan terintegrasi dari hulu ke hilir untuk mendukung pengembangan usaha mereka.

"Kami yakin, dukungan yang diberikan BRI untuk TaniFund dapat semakin memantapkan keyakinan masyarakat umum untuk turut terlibat dalam peningkatan kesejahteraan petani dan UMKM Indonesia. Ke depan, kami berharap dapat menjangkau lebih banyak lagi petani dan UMKM di negeri ini agar cita-cita kami, Agriculture for Everyone, dapat terwujud," ujar Pamitra yang juga menjabat sebagai President TaniHub Group.

Didirikan pada 2017, TaniFund telah berhasil menyalurkan pendanaan sebesar Rp195,83 miliar melalui ratusan proyek dalam bidang pangan dan agrikultur. Upaya yang telah dilakukan TaniFund pun berdampak terhadap peningkatan produksi 2.700 petani binaannya sebesar 20%. Tidak hanya itu, semangat TaniFund dalam meningkatkan inklusi keuangan terlihat pada peningkatan pendapatan petani binaannya secara umum sebesar 25% dengan kepemilikan rekening bank mencapai angka 100%.

SEMBRANI NUSANTARA FUND

Venture Fund | November 2020

BRI Ventures rampungkan penggalangan Dana Ventura Sembrani Nusantara

BRI Ventures berhasil mengumpulkan pendanaan pertama dari investor sebesar Rp150 miliar untuk Dana Ventura Sembrani Nusantara. Jumlah ini mencapai setengah dari total dana yang direncanakan, yaitu senilai Rp300 miliar atau sekitar US$21 juta.

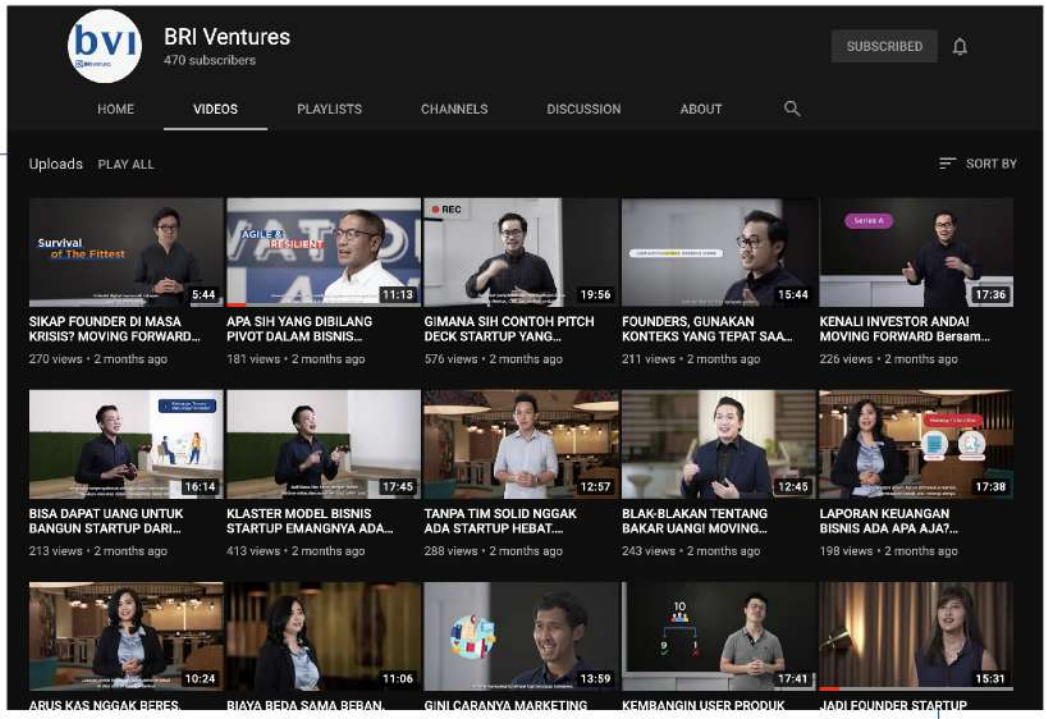
Para investor yang bergabung diantaranya adalah Celebes Capital, Grab Holding, Fazz Financial Group, Investree, dan Pandu Sjahrir. Seluruh investor ini merupakan investor yang memiliki pengalaman berinvestasi di perusahaan rintisan dan percaya kepada ekosistem digital di Indonesia.

Dana ventura yang diluncurkan pada Juni 2020 ini digunakan untuk investasi di *early-stage startup* yang memiliki potensi untuk mendapatkan pertumbuhan yang berkelanjutan dan menghasilkan kinerja pertumbuhan yang realistis. Struktur dari Dana Ventura Sembrani Nusantara adalah Kontrak Investasi Bersama (KIB) yang mirip dengan Kontrak Investasi Kolektif (KIK) dalam reksadana yang sudah dikenal secara umum dan diawasi oleh OJK.

Investasi dari dana ventura ini akan difokuskan kepada *startup* yang bergerak di bidang edukasi, agro-maritim, ritel, transportasi/logistik, dan kesehatan. Kelima sektor ini adalah sektor-sektor yang diyakini akan pulih lebih cepat pasca pandemi Covid-19, terlebih status Indonesia sebagai pasar internet terbesar di Asia Tenggara.

BRI Ventures berharap melalui Dana Ventura Sembrani Nusantara ini, para *stakeholders* bisa mempertimbangkan model bisnis yang baru dan investor dapat berpartisipasi membangun ekosistem dana ventura di Indonesia. Nicko Widjaja, CEO BRI Ventures, menegaskan bahwa Dana Ventura Sembrani Nusantara ini diharapkan dapat berperan lebih aktif dalam lingkup pendanaan startup lokal di masa depan dan membangun industri modal ventura yang bersaing dengan Singapura, sejalan dengan tujuan BRI Ventures untuk mendukung ekosistem digital lokal dan membangun perusahaan rintisan yang layak IPO.

Pandu Patria Sjahrir, salah satu investor di dana ventura ini, mengatakan bahwa ekosistem digital di Indonesia menunjukkan peluang yang menjanjikan, terutama pasca pandemi Covid-19. Hal ini juga ditunjukkan dengan investasi yang selalu hadir ke tanah air. Dengan kekuatan Bank BRI sebagai salah satu pemberi pinjaman terbesar di Indonesia dengan spesialisasi dalam keuangan mikro, dana ventura ini sejalan dengan tujuan BRI Ventures untuk membantu perusahaan kecil dan menengah masuk ke ekosistem digital.



MOVING FORWARD

Video edukasi | November 2020

BRI Ventures membagikan program *accelerator* bertajuk "Moving Forward"

BRI Ventures terus berupaya mengedukasi pelaku startup di Indonesia, kali ini melalui program *accelerator* yang berjudul "*Moving Forward*". Program ini terdiri dari 20-*chapters* video yang telah diupload di kanal *Youtube* BRI Ventures yang berisi tentang cara memulai bisnis *startup* secara umum.

Program ini terbagi menjadi tiga bagian besar, yaitu persiapan sebelum membangun *startup*, perencanaan dan manajemen pendirian *startup* di awal, dan pengembangan *startup* kedepannya. Pada tahap persiapan sebelum membangun *startup*, program ini mengajarkan pola pikir yang perlu dimiliki *founders*, pengetahuan umum akan pembuatan *business model canvas*, hingga bentuk badan hukum yang cocok untuk *startup*. Pada tahap perencanaan dan manajemen pendirian *startup*, program ini memberikan ilmu dari *segi product management*, *marketing*, dan *financial planning*. Terakhir, pada tahap pengembangan *startup* kedepannya, program ini mengajarkan bagaimana para *founders* bisa membangun tim yang *solid*, cara memulai *fundraising*, hingga *pivoting* dalam bisnis.

Tidak hanya dari BRI Ventures, narasumber program ini juga melibatkan *founders* dari portofolio BRI Ventures. Melalui program ini, pelaku *startup*, khususnya yang masih di tahap awal, memiliki pengetahuan dasar yang cukup untuk memulai dan menjalankan inisiatifnya.

IDX INCUBATOR

Partnership | November 2020

BRI Ventures menjalin kerja sama dengan BEI untuk mendorong startup potensial dalam melakukan IPO

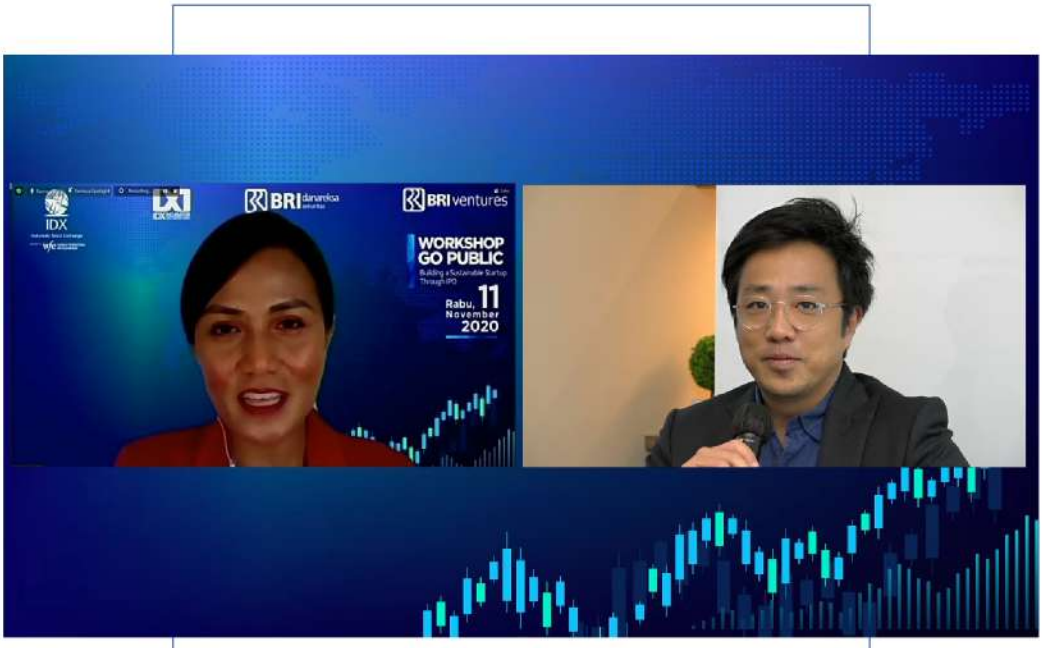
BRI Ventures bersama dengan Bursa Efek Indonesia (BEI) melalui IDX Incubator menandatangani MoU untuk menjaring *startup* potensial dalam menggelar penawaran umum perdana (*initial public ofering*/IPO). Aksi ini turut menangkap peluang tingginya minat dari investor asing yang menanti startup bervaluasi besar dari Indonesia untuk *go public*.

Program pertama dari kerja sama ini adalah *joint accelerator*. Pada program ini, startup binaan IDX incubator dapat mengikuti program inkubasi dari BRI Ventures, dan sebaliknya, portofolio startup BRI Ventures dapat mengikuti program menuju IPO yang diselenggarakan BEI. Program ini cukup menjanjikan, sebab skema pendanaan melalui IPO ini sesuai dengan perkembangan industri startup di Indonesia.

CEO BRI Ventures Nicko Widjaja menjelaskan, pandemi Covid-19 memaksa industri modal ventura untuk mengkalibrasi ulang strategi investasinya dari yang semula *growth-at-all-cost* menjadi pendanaan yang berfokus pada startup yang mampu mendapatkan pertumbuhan yang cepat, menguntungkan, dan berkelanjutan. Pendanaan seperti ini salah satunya dapat didukung dengan IPO, yang akan memberi manfaat dari segi rendahnya biaya pajak, rendahnya biaya modal, dan tata kelola perusahaan yang lebih sehat. Peluang inilah yang perlu dimanfaatkan perusahaan modal ventura dengan cara menawarkan lebih banyak pendanaan dari sektor pasar modal kepada perusahaan *startup* berbasis teknologi yang sedang berkembang pesat di Indonesia.

Sementara itu, Direktur Penilaian Perusahaan Bursa Efek Indonesia, I Gede Nyoman Yetna, mengatakan bahwa hingga saat ini otoritas telah melakukan dua inisiatif untuk mendorong perusahaan *startup* untuk melantai di bursa, yaitu dengan pembentukan papan akselerasi dan pengembangan IDX Incubator. Papan akselerasi sendiri adalah papan yang mencatat saham dari emiten dengan skala aset kecil dan menengah, yang salah satunya diisi oleh Cashlez (CASH), perusahaan *startup* berbasis *financial technology*. Sementara itu, IDX Incubator adalah ruang inkubasi yang mewadahi *startup* berbasis teknologi untuk melakukan IPO. Saat ini, IDX Incubator terletak di 3 kota besar, yaitu Jakarta, Bandung, dan Surabaya, dengan total 113 *startup* binaan.

Alan Fatih, *Partnership Coordinator* IDX Incubator, mengatakan bahwa startup memiliki tantangannya tersendiri dalam menggelar IPO. Imbasnya, ada startup yang membutuhkan waktu yang cukup singkat, yaitu sekitar tiga sampai empat bulan, dan ada juga yang membutuhkan waktu bertahun-tahun. Bahkan, ada beberapa kasus dimana rencana IPO tidak dilanjutkan karena sejumlah alasan. Dengan adanya program inkubator ini, harapannya hal-hal tersebut bisa dihindari dan *startup* yang sudah cukup *scalable* bisa menentukan strategi IPO yang tepat.



SEMBRANI WIRA

Program Accelerator | Februari 2021

BRI Ventures menyelenggarakan program akselerator bernama "Sembrani Wira".

BRI Ventures mempersembahkan SEMBRANI (WIRA), program akselerator yang didesain khusus untuk mempercepat pertumbuhan perusahaan *startup* digital, sehingga siap memasuki pasar yang lebih luas secara regional dan global. Diambil dari bahasa Sansekerta, Wira berarti Berani atau juga bisa berarti Pahlawan. Sedangkan mengacu pada KBBI, Pahlawan dimaknai Berani. Harapannya, Sembrani Wira Accelerator akan mencetak *startup* yang bisa menjadi pahlawan ekonomi Indonesia di kancah internasional.

Program ini ditujukan untuk startup tahap awal dengan model bisnis yang sudah matang dan prospek pertumbuhan yang menjanjikan. Melalui Dana Ventura Sembrani Nusantara, BVI terus bergerak untuk mengakselerasi pertumbuhan ekonomi digital dan menciptakan inklusi finansial di Indonesia, salah satunya dengan menyelenggarakan program akselerator ini.

Kebanyakan *startup* memulai bisnisnya dalam skala UMKM. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah UMKM di Indonesia mencapai 64 juta. Menariknya, angka ini mewakili 99,9% dari keseluruhan usaha yang beroperasi di Indonesia. Sayangnya, hanya sekitar 13% atau 8 juta UMKM yang memanfaatkan platform digital. Padahal ketika dipadukan dengan teknologi, UMKM memiliki potensi yang sangat besar dalam kontribusinya untuk memperkuat ekonomi nasional.

"Dengan Sembrani Wira kita berharap dapat menemukan calon pemimpin industri ekonomi digital di masa mendatang. Hal ini juga merupakan komitmen nyata BRI Ventures dalam mengakselerasi pertumbuhan ekosistem *startup* di Indonesia", kata Nicko Widjaja, CEO BRI Ventures.

Program ini akan berlangsung selama 2 bulan, dari bulan Februari hingga bulan April 2021. Program akselerator ini berfokus pada pembinaan dalam bentuk mentorship bersama para pakar industri digital, pelatihan teknis, dan pemberian manfaat untuk mendukung pengembangan bisnis *startup* digital. Para *founders* juga akan mendapatkan akses ke jaringan investor global serta ekosistem BRI Group. Melalui program ini, peserta program diharapkan bisa bertumbuh ke tahap selanjutnya dan menjadi bisnis yang berkelanjutan.

Melalui pendaftaran yang dibuka selama 2 minggu, BVI telah menjaring 235 *startup* dari seluruh Indonesia. Untuk Sembrani Wira *batch 1* ini, BVI akan menyeleksi 10 *startup* yang memiliki potensi paling menjanjikan.

TENTANG KAMI

BRI Ventures atau BVI adalah Corporate Venture Capital (CVC) dari BRI Group. BRI Ventures berperan untuk mengakselerasi inovasi melalui kegiatan investasi di perusahaan inovatif. BRI Ventures bertujuan untuk mendukung para entrepreneur dalam mengakselerasi pertumbuhan ekonomi Indonesia. BRI Ventures berfokus pada penyertaan modal kepada perusahaan atau orang perseorangan dalam tahap rintisan awal (Start-up) baik di Indonesia maupun regional.

PORTFOLIO BVI

LinkAja
Penyedia sistem pembayaran berbasis QR Code

ayoconnect
Biller Aggregator yang menghubungkan ribuan produk digital dalam satu API

TaniHub
Platform e-commerce dan pendanaan yang terintegrasi di bidang pertanian

modalku
Penyedia platform P2P lending

investree
Penyedia platform P2P lending

NIUM
Penyedia platform layanan transfer uang lintas negara

PAYFAZZ
Platform keuangan UKM berbasis keagenan

AwanTunai
Perusahaan supply chain yang menawarkan teknologi bagi UMKM

haus!
Operator *Beverage Chain*

BRODO
Pelopor produk alas kaki pria dengan produk berkualitas global dengan harga lokal.

andalin
Digital Freight Forwarder

TEAM PENYUSUN

Erik Hormein
Anestya Pramana
Pradipta Rukmawan
Hizkia Hamonangan Hutabarat
Hyacynthia Kesuma
Tika Dianty Mustikarani

BRI Ventures
www.briventures.id

SCBD, Prosperity Tower Lantai 16 Unit F District 8, Jl. Jend. Sudirman No.Kav 52-53, RT.7/RW.3, Senayan, Kec. Kby. Baru, Kota Jakarta Selatan Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12190

hello@briventures.id
021 5092 8500