

bisnis video *online* paling yahud secepat. Begitu juga dengan PayPal yang menjadi perusahaan *e-commerce* paling cepat pertumbuhannya.

Meski begitu, para analis menilai langkah Mayer ini sebagai suatu perjudian. Jika tujuannya tercapai, analis Pivotal Research LLC mengatakan, hal itu bisa memvalidasi visi Mayer. "Jika tidak, ini menjadi catatan bahwa sangat sedikit usaha yang dilakukan untuk membalikkan bisnis iklan ini," katanya seperti dikutip dari *Bloomberg*.

Selain itu, analis menganggap harga akuisisi Tumblr terlalu mahal untuk sebuah situs yang tidak menghasilkan keuntungan. Bahkan, analis memperkirakan Tumblr tidak akan memberikan kontribusi yang signifikan bagi Yahoo! meski dapat menjangkau iklan *online*.

Pasalnya, salah satu tantangan bagi Tumblr memperoleh iklan adalah pornografi. Perusahaan yang berdiri sejak 2007 ini mengizinkan penggunaannya mempublikasikan pornografi dan gambar-gambar kontroversial lain. Berdasarkan Quantcast Corp, Tumblr termasuk salah satu dari 20 situs pornografi paling populer. Setelah diakuisisi, Mayer juga masih memperbolehkan pengguna Tumblr menyiarkan gambar-gambar berbau pornografi.

Di sisi lain, kebijakan memasang iklan ini bisa menjadi bumerang bagi Tumblr. Maklum, pendirinya, David Karp, bukanlah orang yang senang mencari iklan. Seperti dikutip *Los Angeles Times* tahun 2010, Karp bilang, iklan adalah hal menemukannya dalam sebuah situs.

Bila kemudian Tumblr mulai memasang iklan di situsnya, para analis mengkhawatirkan para penggunaannya bakal lari ke situs mikroblog yang lain. Analisis Forrester Research Inc, Zachary Reiss-Davis, mengatakan, Tumblr harus bisa menyeimbangkan para *user* agar tetap

aktif sembari menjerat iklan dan menghasilkan uang. "Hal ini tugas yang sangat sulit," katanya kepada *Bloomberg*.

Di mata para pemegang saham Yahoo!, aneksa akuisisi itu merupakan sinyal yang dikirimkan Mayer. Mantan pegawai urutan ke-20 Google tersebut akan menempatkan teknologi sebagai jantung untuk kebangkitan bisnis Yahoo!. Sebagai seorang lulusan ilmu komputer, dia ingin mendorong Yahoo! menjadi ujung tombak bagi bisnis aplikasi dan layanan terbaru di dunia internet.

Strategi Mayer ini sangat berbeda dengan para pendahulunya di Yahoo!, seperti Carol Bartz. Ketika itu, pada tahun 2009, Bartz memutuskan untuk mengakhiri pengembangan aplikasi pencarian situs. Keputusan tersebut malah membuat para teknisi top Yahoo! hijrah ke perusahaan pesaing.

Begitu juga dengan strategi Terry Semel. Dia mencoba mengubah Yahoo! menjadi situs agregator berita. Namun, Semel mengundurkan diri tahun 2007 setelah kalah bersaing dengan Google dalam penyediaan layanan mesin pencari internet.

Ke depan, Mayer menargetkan mendirikan perusahaan periklanan seperti PubMatic dan Criteo. Pendirian agensi iklan ini diharapkan dapat membantu Yahoo! agar lebih optimal menilai sebuah situs untuk diiklankan. Teknologi *mobile* juga menjadi prioritas Mayer. Aplikasi *mobile news reading* yang sedang naik daun, seperti Pulse dan Flipboard, masuk dalam daftar incaran.

Pekerjaan Mayer masih panjangan untuk mengembalikan Yahoo! kembali ke singgasananya seperti lebih satu dekade lalu. Analisis menyindir, Mayer harus berbuat lebih baik, tidak sekadar menawarkan makan gratis dan ponsel keren.

Jadi, kapan markas Yahoo! di Silicon Valley kinclong lagi? □

Perubahan Yahoo! Lokal Masih Relevan

Angin perubahan Yahoo! di kantor pusat juga berembus ke Indonesia. Perubahan ini tentunya untuk menarik pengguna dan pengiklan. Asal tahu saja, Yahoo! telah bercolok di Indonesia sejak 2009.

Beberapa layanan Yahoo! Indonesia juga terpaksa dipangkas. *Country Ambassador* at Yahoo! Indonesia Roy Simangunsong bilang, penghentian sejumlah layanan itu karena kurang sejalan dengan visi perusahaan. Yakni menjadikan Yahoo! sebagai kebiasaan bagi para penggunanya. Di sisi lain, keputusan tersebut sebagai upaya untuk mengembangkan produk lain yang lebih disukai penggunanya.

Hingga kini, Yahoo! Indonesia telah menyediakan berbagai layanan dan produk dalam versi *mobile*. Di antaranya, Yahoo! OMG Awards, Yahoo! Style Factor, Yahoo! She, dan Yahoo! OLAHRAGA. "Tim kami mendukung berbagai macam fungsi yang menyajikan konten dan kampanye yang bersifat lokal dan relevan, berhubungan dengan lingkungan di mana kita berada," ujar Simangunsong.

Merry Magdalena Parikesit, praktisi internet, melihat beberapa strategi Yahoo! untuk menarik kembali penggunaannya lokal efektif. "Minimal user angkatan saya sudah mulai tertarik kembali memakai layanan Yahoo!," kata pendiri Nelsains.net ini.

Dia pun menilai, layanan Yahoo! belakangan mulai menyerupai Google. Salah satu faktornya adalah CEO Yahoo! saat ini adalah bekas petinggi Google. Alhasil, *interface* Yahoo! kini memang lebih menyerupai Google. Bahkan, Merry menilai akses layanan Yahoo!Mail sekarang terasa lebih cepat ketimbang Gmail.

Enda Nasution yang dijuluki sebagai "Bapak Blogger Indonesia" menambahkan, strategi Yahoo! yang ingin memperkuat versi *mobile* cukup relevan dengan kebutuhan para pengguna di Indonesia. Hanya, dia mengingatkan, pengguna layanan *mobile* biasanya menuntut kecepatan akses. "Termasuk aplikasi yang lebih sederhana," ucap pria yang pernah bekerja sebagai *internet strategist marketing* ini. □

Refleksi

Bagaimana Dilirik Angel Investor?



Jennie S. Bev
Penulis, pengajar, dan pengusaha yang bermukim di Santa Clara, Amerika Serikat

Idaman setiap pebisnis ketika berada dalam fase *startup* adalah "dilamar" oleh *angel investor*. Apa saja *startup* yang dicari para *angel investor*? Berdasarkan kasus-kasus di Amerika Serikat (AS), terutama di Silicon Valley, penulis menyajikan rahasia sukses dari tahap pengenalan, dilamar, hingga "dinikahi" oleh *angel investor*.

Angel investor sebenarnya bisa siapa saja yang mempunyai spirit berwirasaha dan punya uang lebih serta "jatuh cinta" dengan konsep suatu bisnis semula. Di Silicon Valley, setiap hari tumbuh ratusan *startup* dengan berbagai karakteristik: didirikan oleh satu orang yang merangkap berbagai fungsi atau oleh beberapa pendiri dengan berbagai keahlian dan keterampilan baik teknis, manajemen, maupun pemasaran.

Ini adalah saat terbaik untuk memulai suatu bisnis. Di AS yang masih dalam masa *recovery* dari panjang dengan resesi yang tinggi, era berwirasaha menjadi suatu pilihan yang sangat diperhitungkan. Di Indonesia yang sedang *booming* ekonominya, cukup banyak dana berlebih yang bisa digunakan untuk membangun bisnis-bisnis berpotensi tinggi. Sepanjang filosofi, visi, dan misi bisnis yang disertai dengan karakteristik yang kuat serta sumberdaya manusia (SDM) berkualitas, "menikahi" *angel investor* merupakan pilihan kerja sama yang baik.

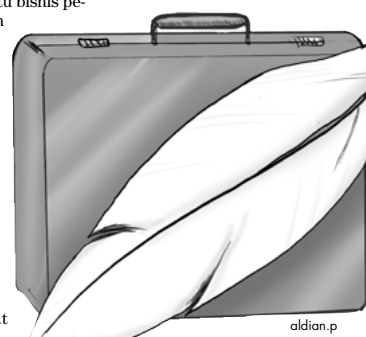
Angel investor bisa datang ketika suatu bisnis masih dalam tahap sangat dini, *startup* yang telah berjalan, dan *startup* yang telah menghasilkan keuntungan. Dibandingkan dengan *venture capitalist*, *angel investor* lebih mengandalkan keyakinan atas visi dan misi suatu bisnis daripada profit yang telah bisa dibuktikan. Spirit menolong dengan ideologi wirasaha merupakan fundamental utama yang sering kali tertutup oleh

berbagai kepentingan.

Angel investor yang baik bisa dibaca dari ketulusan menolong, keeratn kerjasama antara kedua belah pihak, tidak mendominasi namun bertindak sebagai mentor sehingga pebisnis tetap memiliki kontrol sebagaimana sebelumnya. Sebaiknya berhati-hati ketika hendak dipinang oleh *angel investor* yang superdominan dan bermisi mengambil alih kepemilikan. Maklum, pemilik bisnis *startup*, yang biasanya mencari *angel investor*, sudah sewajarnya selalu menempatkan diri sebagai "pemohon pinjaman".

Empat kriteria

Sebagai bisnis *startup*, tentu saja perlu menarik hati para calon *angel investor*. Produk, model bisnis, dan model penghasilan jelas mesti luar biasa. Menurut Brian C. Chosen, *Chairman of the New York Angels*, ada empat kriteria yang diperhatikan: skalabilitas, potensi pertumbuhan, profitabilitas, dan sustainabilitas.



membiayai 50.000 *startup* per tahun senilai US\$ 20 miliar di AS. Untuk bertindak sebagai *angel investor*, proses akreditasi tidak diwajibkan namun semakin dibutuhkan untuk membangun kepercayaan dengan penerima modal dan *stakeholder* lainnya. Untuk mendapatkan "akreditasi", seorang *angel investor* harus memenuhi persyaratan aset pribadi minimal US\$ 1 juta di luar properti tempat tinggal pribadi dan penghasilan US\$ 300.000 per tahun.

Bagi para pemilik modal, menjadi *angel investor* kedengaran sangat menggiurkan. Apalagi jika *startup* yang dimodali berhasil dengan gemilang seperti Pinterest, situs *bookmark* berbasiskan grafik daripada teks.

Lazimnya, performa di mana pun dan dalam bidang apa pun, mayoritas bisnis baru tidak berhasil melewati tiga tahun pertama masa krisis. Jadi, *angel investor* merupakan salah satu profesi yang paling berisiko. Risiko kegagalan sangat besar dan hal ini mesti selalu diingat.

Berdasarkan Angel Capital Education Foundation, ada sekitar 240 grup *angel investor* di AS dan 800 *angel groups* yang terkoneksi melalui *umbrella fund* pada tahun 2012. Organisasi-organisasi ini memberi naungan lebih dari sekadar kekuatan finansial dan membuka kesempatan, namun merupakan saran berinteraksi secara personal. *Golden Seeds angel network*, misalnya, terdiri dari 250 investor dengan dana US\$ 30 juta dalam manajemennya.

Angel investor menggunakan uang pribadinya, sedangkan *venture capitalist* mengumpulkan modal dari para pemodal lain. *Angel investor* bergerak dalam bisnis puluhan ribu hingga US\$ 1,5 juta, sedangkan *venture* di atas US\$ 1,5 juta. Jika Anda dan teman-teman yang bermodal lebih mengumpulkan modal, jadilah *angel investor*. Biasanya bergerak di dalam negeri yurisdiksi mereka sendiri, untuk memudahkan legalisasi. Namun tidak tertutup kemungkinan bagi perusahaan berkecukupan di luar negeri, seperti Indonesia, untuk menikmati jasa *angel investor*.

Tapi *angel investor* AS masih kurang tertarik dengan *startup* asal Indonesia karena hukum dan birokrasi berinvestasi di Indonesia. Solusi yang bisa dipertimbangkan, membuka perseroan di salah satu negara bagian AS, seperti di California dan Nevada yang terbuka untuk pendirian *limited liability* yang beranggota warga non-AS. Silakan memikat pinjaman *angel*. □

Skalabilitas mengacu kepada model bisnis yang terbuka terhadap inovasi, adaptif terhadap teknologi, dan berpotensi untuk menggunakan dan mengembangkan teknologi yang meningkatkan produktivitas. Dengan skalabilitas internet, konsep ini relatif mudah dicapai.

Perlu berhati-hati ketika dipinang oleh angel investor yang superdominan dan mau mengambil alih.

Potensi pertumbuhan pada tahap awal dapat diamati dari omzet yang melebihi biaya operasi. Sedangkan sustainabilitas artinya profit bisa diperoleh untuk jangka panjang, tidak hanya tren sesaat.

Menurut data US Small Business Administration, ada 250.000 *angel investor* yang