

RINGKASAN EKSEKUTIF

Impera Land adalah sebuah grup bisnis yang dirintis oleh tiga mahasiswa S1 Prasetya Mulya. Grup bisnis ini bergerak di industri properti, bidang pengembangan lahan. Para perintis, ingin berkarya sebagai pengembang properti yang membangun hunian dengan harga terjangkau untuk masyarakat, tanpa kompromi dengan kualitas pembangunannya. Tim ini mempunyai visi bahwa setiap individu di Indonesia, berhak atas tempat tinggal yang layak, aman, dan nyaman. Visi ini terbentuk karena kami percaya keluarga yang hebat, dimulai dari rumah yang sehat.

Proyek pertamanya, Nabila Residence, adalah sebuah pengembangan hunian baru sebanyak 7 unit rumah untuk keluarga muda di wilayah eksklusif di daerah Tangerang Selatan. Nabila Residence terletak di lokasi strategis dengan akses mudah ke jalan tol JORR, fasilitas umum seperti rumah sakit Eka Hospital dan beberapa sekolah bergengsi. Dengan Nabila Residence, keinginan ketiga mahasiswa ini adalah menciptakan “istana” bagi calon penghuninya, sehingga, menghasilkan konsep rumah minimalis dan indah yang didukung oleh tangan-tangan arsitek handal.

Pendanaan dalam proyek bisnis ini adalah Rp. 50.000.000 dan Rp. 250.000.000 merupakan pinjaman dalam bentuk hutang berjangka satu tahun dari investor dengan tingkat pengembalian sebesar 140%. Tim penulis memilih pilihan ini karena tim penulis menyadari untuk melakukan kerjasama pendanaan dengan bank membutuhkan *collateral* dan pengalaman meminjam sebelumnya yang belum tim penulis dapatkan. Pembayaran ke investor dilakukan satu kali yaitu satu tahun setelah investor menanamkan uangnya di

proyek ini, pengembalian dilakukan langsung dengan perhitungan modal pokok ditambah dengan keuntungan. Pendanaan yang masuk akan di gunakan untuk membiayai *initial project cost* seperti kontrak kerjasama, perizinan, perencanaan, pembuatan brosur untuk marketing dan pembangunan jalan, pagar keliling serta gerbang masuk. Pembangunan rumah dilakukan setelah *down payment* dari konsumen dilakukan, sehingga tim penulis tidak perlu menyiapkan *ready-stock*. Perencanaan, pembangunan, dan kontrol kualitas dilakukan oleh pihak ketiga yang ditunjuk oleh perusahaan.

Penjualan rumah diestimasi akan terjual 1 rumah setiap bulannya dari bulan November hingga bulan Juni, mampu menghasilkan total penjualan untuk satu proyek ini sebesar Rp 3.110.000.000. sehingga dengan Perhitungan MIRR ditetapkan sebesar 124% dengan *payback period* terjadi pada awal tahun pertama dengan dihitung menggunakan *discounted payback period*.



EXECUTIVE SUMMARY

Impera Land is a business group founded by 3 bachelor students of Prasetya Mulya. This group operates within the property sector and land development. The founders' goal is to develop houses and residential areas at an affordable price without compromising the overall quality. The team have a vision where every single person in Indonesia have the right to a safe, comfortable, modern and up to standard place where they could call their home. This vision is created from the team belief that to have a great family, one would need to start with a safe home.

The first project, Nabila Residence, is a new residential complex with 7 units of housing for young families located exclusively at South Tangerang. Nabila Residence is located at a strategic area with easy access to the JORR toll road, Eka Hospital and several prestigious schools. With Nabila Residence, the team desire to create a 'palace' for future owners with a beautiful and minimalistic concept supported by the hands of our excellent architect.

Funding for this project is Rp. 50.000.000 and Rp. 250.000.000 comprised of a loan in the form of a one-year term loan from investors with a return rate of 140%. The team chose this option because they realized that if they decided to work with banks, financing will require collateral and loaning experiences in which they do not have. Payments to investors are one year after they have invested in this project, the return is done directly by calculating the principal amount loan given plus the profit. Funding received will be used to finance the initial project cost such as contracts, licensing, planning, manufacturing,

brochures for marketing and the construction of roads, fences and entrance gates. Construction of the house is done after the down payment is received from the buyer, so that the team do not need to prepare the ready-stock. Planning, construction, and quality control is done by a third party designated by the company.

Sales are estimated to be around one house each month from November to June, with the capability of generating a total sales for this project to as much as Rp 3.110.000.000, as a result calculation for MIRR is set to be as big as 124% with a payback period within first semester in the first year

