

EXECUTIVE SUMMARY

In line with promising economic growth, opportunity in industry of property has shown significant development in Indonesia from year to year. Demand to invest in this property business has grown since 1980's, obviously shown by development of real estate in big cities in Indonesia. This positive development also gives good impact in life quality and health service improvement.

These days there is a change in behavior of urban community in term of planning their retirement period. They do not feel reluctant to make retirement plan and discuss about preparation for their eternal life (death). This makes opportunity for seniority service management growing, such as elderly housing, exclusive retirement home, and product and service related to deceased of elderly, for example funeral/ memorial park.

Current business of property appears to respond demand of elderly needs by offering product with seniority living concept or senior-friendly housing. Unfortunately, the existing offered product could not fully answer essential needs of elderly, as they need special community and activities for self-actualization and legacy.

PT Tapak Nirwana Community Service Management is established to grab this opportunity by presenting community service management for Elderly to fulfill their needs in personal, social, mental and spiritual aspect. Product and serviced offered is Golden Village Serpong (GVS).

GVS is located in BSD (Bumi Serpong Damai) area, South Tangerang. It is high class seniority living which has premium quality in term physical building, living facility, health service, and other services.

Refer to scope of competition GVS is categorized as narrow (niche market) and as differentiation when we refer to competitive advantage. Therefore, generic strategy of Company is differentiation focus. GVS decided to choose value network model as its competitive advantage strategy, which Company value is attained by transformation program process to premium service and deliver it to customer via series of sequential and overlapping service program

The difference between GVS and other product is the existing product/service only providing physic building and seniority facility. Meanwhile, GVS offers added value in community management and fulfills elderly needs in personal, such as Creative Program, Talent Management, and Biography Publishing for selected community member. Those programs are provided in order to completing elderly essential needs, hence they are able to enjoy retirement period happier and more meaningful.

Initial investment to set up Company is Rp 105 billion and the fund will be used to build physical living and its facilities amounting to Rp 80 billion. To cover 2 years pre-operation preparation and 6 months initial operational expenditure, fund to be used will be Rp 25 billion.

Refer to financial analysis, GVS business plan will offer positive NPV (Net Present Value) and Payback period in 7,2 years. In addition, this business plan will give IRR = 27% against WACC = 13%. The conclusion is this is a promising and profitable business that will add wealth to investor and improve welfare to community.

For business expansion, Company will consider to establish and run the similar business in potential locations. For example, Golden Village Lembang, Golden Village Surabaya, Golden Village Bali, Golden Village Anyer, etc.

GVS plans to do business expansion for special needs service (cardiac community, stroke community) in long term when seniority living business runs well and optimally developed as expected.



RINGKASAN EKSEKUTIF

Sejalan dengan pertumbuhan ekonomi yang baik, bisnis properti di Indonesia dari tahun ke tahun menunjukkan perkembangan yang cukup signifikan. Minat masyarakat Indonesia untuk berinvestasi pada bisnis properti mulai tampak sejak awal tahun 1980-an sampai dengan saat ini yang ditunjukkan dengan maraknya *real-estate* dikota-kota besar di Indonesia. Disisi lain akibat terjadinya peningkatan kualitas hidup dan layanan kesehatan yang semakin baik, jumlah penduduk usia lanjut juga mengalami peningkatan termasuk kelompok lanjut usia kelas ekonomi menengah ke atas.

Dewasa ini terjadi perubahan perilaku masyarakat perkotaan dalam hal perencanaan kehidupannya di masa tua. Mereka sudah tidak tabu dan ragu lagi dalam membuat perencanaan kehidupan masa tua termasuk mempersiapkan pengeloaan kematian. Hal ini membuat bisnis-bisnis pengelolaan kebutuhan kaum lanjut usia juga berkembang seperti bisnis perumahan ramah lansia, panti jompo kelas atas, maupun bisnis pengelolaan kematian seperti rumah duka, Yayasan Bunga Kamboja dan *San Diego Hills*.

Bisnis properti yang memberikan perhatian khusus kepada kebutuhan kaum lansia juga mulai tumbuh dengan konsep *senior living* atau perumahan ramah lansia. Namun kehadiran perumahan khusus lansia tersebut belum cukup menjawab kebutuhan lansia yang mendasar yaitu kebutuhan akan komunitas yang setara dan aktifitas yang bisa memenuhi kebutuhan aktualisasi dan *legacy* mereka.

PT. Tapak Nirwana *Community Service Management* (TaNir CSM) didirikan untuk menangkap peluang bisnis tersebut dengan menghadirkan layanan pengelolaan komunitas khusus lansia dan memenuhi kebutuhan lansia dalam aspek personal, sosial dan mental spiritual. Produk dan layanan yang ditawarkan adalah *Golden Village Serpong* (GVS).

Golden Village Serpong (GVS) yang berlokasi di kawasan BSD Tangerang Selatan merupakan suatu hunian khusus lansia kelas atas yang berkualitas premium baik dalam hal fisik bangunan, fasilitas hunian, layanan kesehatan, maupun layanan lainnya.

GVS berada pada sasaran yang sempit (*narrow*) ditinjau dari sisi cakupan persaingan dan pilihan diferensiasi dari sisi keunggulan bersaing. Dengan demikian strategi generik perusahaan menggunakan Fokus Diferensiasi. Adapun dalam hal strategi keunggulan bersaing GVS menggunakan model *value network*. dimana nilai perusahaan diperoleh melalui proses transformasi program menjadi layanan premium dan menyampaikan kepada para pelanggan melalui serangkaian program layanan yang berurutan dan saling tumpang tindih (*overlapping*).

Berbeda dengan produk/layanan sejenis yang sudah ada yang hanya menyediakan aspek fisik dan fasilitas saja, GVS memberikan nilai lebih yaitu dalam hal pengelolaan komunitas dan pemenuhan khusus lansia secara personal, yaitu Program Kreatif, *Talent Management* dan Pembuatan Biografi untuk penghuni. Ketiga program ini disediakan untuk bisa melengkapi pemenuhan kebutuhan kaum lansia sehingga bisa membantu mereka menikmati kehidupan masa tua yang berbahagia dan lebih bermakna.

Investasi awal yang dibutuhkan untuk mendirikan Tanir adalah Rp 105 milyar dimana dana ini akan digunakan untuk investasi pembangunan hunian *senior* beserta fasilitas-fasilitasnya sebesar Rp 80 milyar. Untuk persiapan pra-operasi selama 2 tahun serta untuk menutupi kebutuhan awal operasional selama 6 bulan dibutuhkan dana sebesar Rp 25 milyar.

Analisa keuangan menunjukkan rencana bisnis ini sangat menjanjikan dengan nilai NPV positif pada payback periode 7,2 tahun dan tingkat IRR lebih besar dari biaya modal, yaitu 27%, dengan WACC sebesar 13%.

Untuk pengembangan bisnis hunian lansia, *Golden Village* akan dibuka juga dilokasi lain yang berpotensi seperti *Golden Village* Lembang, *Golden Village* Surabaya, *Golden Village* Bali, *Golden Village* Anyer dan sebagainya.

Untuk pengembangan bisnis hunian jangka panjang dengan tujuan khusus (komunitas jantung, komunitas *stroke* dan lain-lain) akan dikembangkan setelah pengembangan bisnis hunian lansia sebagai prioritas utama telah beroperasi dengan kualitas yang baik.

