

EXECUTIVE SUMMARY

The number of travels of commuters from BODETABEK (Bogor, Depok, Tangerang and Bekasi) to DKI Jakarta has increased 11 (eleven) times from the year 2002 to 2009; and as of today, it has reached 7.6 million; in which 75% of those travels are by private vehicles, instead of public transportations. This condition combined with poor conditions of existing public transportations have made a very negative impact and worsening the city's traffic condition.

One of the main reasons that drive commuters to use private vehicles rather than public transportation is the unavailability of a good quality of public transportation service itself. According to 2010's Public Transportation User Priorities survey by Steer Davies & Gleave, the top 3 priorities for public transportation users are comfort, security and reliability (being on time), but unfortunately, none of these elements matched with current commuter's expectations. Hence, we are seeing this problem as a good business opportunity.

PT.Landasan Utama Transportasi aims to be the number 1 provider of comfortable, secure and reliable public transportation service at an appropriate price for commuters, especially for those who are still currently using private vehicles.

By looking the market potential that reaches 7.6 million travels daily, we are confident that this market has a good growth potential and could give a sustainable profit for the company's future. Our target is to sell a million tickets a year on the fifth operating year, and keeps our company's growth at 50% to 60% each year.

Landport's services will be made as close as possible to an international airport service concept, which integrates customer transportation experience, starting from the comfortable and secure departing terminal, comfortable armada, and strategic destination spots (close to Jakarta's business district). Besides from

supporting facilities such as ATM Center, Coffee Shops and Minimarkets, human resources and information system will play a very critical role in helping the company to provide such integrated service. With this concept, we are confident that we would be able to answer commuters' needs of public transportation.

Our business model will be having a number of revenue streams, such as revenues from ticket sales, space rentals at Landport's waiting room and revenues from advertisements (B2B) on both our infrastructures and armada. As for the business practice, we will use focus differentiation strategy with focus on the value creation from our public transportation service, which is made in accordance with customer's expectations.

The business will require IDR 108 billion for the initial investment. For that matter, the company will expect an initial capital investment from investors at IDR 60 billion, which is divided into 2 phases: IDR 24 billion at the year 2012 and IDR 36 billion at the year 2016. This business will have 8 years of payback period. We are confident that the company could achieve Internal Rate of Return (IRR) at 49.90% to shareholders. Lastly, a positive Net Present Value at IDR 252.2 billion concludes that the business is feasible and could give a good return of investment.

RINGKASAN EKSEKUTIF

Perjalanan komuter dari Bodetabek ke DKI Jakarta meningkat 11 kali lipat antara tahun 2002 dan 2009; dan sampai dengan saat ini, jumlah perjalanan komuter harian ke Jakarta mencapai angka 7,6 juta per harinya. Potensi dari perjalanan komuter ini menyimpan peluang bisnis yang sangat besar, dimana 75% dari total perjalanan tersebut adalah perjalanan dengan menggunakan kendaraan pribadi dan bukan dengan kendaraan umum. Hal tersebut tentu saja berimplikasi pada semakin parahnya kondisi lalu lintas di pusat kota Jakarta.

Salah satu alasan utama yang membuat para komuter lebih memilih kendaraan pribadi dibandingkan dengan kendaraan umum adalah ketidakterediaan layanan transportasi umum yang sesuai dengan ekspektasi mereka. Berdasarkan hasil data survey Steer Davies Gleave yang dilakukan pada tahun 2010, tiga hal utama yang menjadi kebutuhan para komuter dari layanan transportasi umum adalah keamanan, kenyamanan dan ketepatan waktu.

Untuk menjawab kebutuhan dan mengambil peluang bisnis dari pasar ini, PT.Landasan Utama Transportasi ingin menjadi penyedia jasa layanan transportasi umum yang aman, nyaman dan tepat waktu dan tentu saja dengan biaya yang terjangkau bagi para komuter terutama bagi yang selama ini menggunakan kendaraan pribadi.

Melihat potensi pasar yang mencapai 7,6 juta perjalanan setiap harinya, pihak manajemen yakin bahwa ceruk pasar ini memiliki potensi pertumbuhan dan kemampuan mencetak laba yang baik bagi masa depan perusahaan. Perusahaan menargetkan untuk dapat menggapai satu juta tiket setahun pada tahun ke 5 beroperasinya layanan perusahaan dan terus bertumbuh dengan signifikan sebesar 50% – 60% per tahun.

Konsep layanan Landport akan dibuat dengan mengacu pada konsep bandar udara internasional yang menyatukan pengalaman bertransportasi konsumen, dimulai dari terminal keberangkatan yang aman dan nyaman serta dilengkapi dengan beberapa fasilitas penunjang seperti ATM Center, Coffee Shop, dan minimarket, hingga kenyamanan di armada selama perjalanan dengan tempat duduk yang lebih luas dan nyaman, serta fasilitas tempat pemberhentian yang strategis dan dekat dengan pusat bisnis. Dukungan sumber daya manusia yang berkualitas dan sistem informasi yang handal juga menjadi kunci perusahaan dalam menyediakan layanan yang ramah dan tepat waktu serta informatif. Dengan konsep layanan perusahaan ini, diyakini akan mampu menjawab kebutuhan para komuter akan transportasi umum, terutama bagi komuter yang selama ini menggunakan kendaraan pribadi.

Model bisnis layanan transportasi ini memiliki beberapa revenue stream, antara lain: pemasukan dari penjualan tiket perjalanan, penyewaan beberapa lokasi kios pada ruang tunggu, hingga pemasangan iklan pada infrastruktur dan armada yang digunakan. Dalam penerapan bisnis nya, perusahaan akan menerapkan strategi *focus differentiation* yang memfokuskan pada pembentukan nilai pada layanan transportasi umum sesuai dengan ekspektasi konsumen.

Bisnis ini membutuhkan rencana investasi awal sebesar Ro. 108 Milyar. Untuk pendanaan investasi awal ini, perusahaan membutuhkan setoran modal awal dari investor sebesar Rp. 60 Milyar yang terbagi menjadi 2 tahap yaitu: Rp. 24 Milyar di tahun 2012 dan Rp. 36 Milyar di tahun 2016. Bisnis ini akan memiliki 8 tahun masa *payback period*. Perusahaan yakin untuk mampu memberikan imbal hasil (IRR) sebesar 49.90% kepada para pemegang saham. Selain itu NPV yang positif sebesar Rp. 252,2 Milyar menunjukkan bahwa Bisnis ini layak untuk dijalankan dan memberikan imbal hasil investasi yang menguntungkan.