

EXECUTIVE SUMMARY

With the increasing economy growth both global and regional, led to the demand for energy also increasing, and as in predicting that up to 25 years forward, the fossil energy sources is still the main source of the world. But with the broader effect of greenhouse gases and its dwindling reserves of fossil energy, demands of the business world to find solutions to a more efficient energy sources and cleaner. With this basis we argue that developing of upgrading coal business is one of the alternative business development energy are more favorable survival (sustainability) both business and the environment.

In a deeper analysis on macro economic factors affecting the energy industry and coal in particular, confirm the reason for the business development of coal upgrading it, because there are business opportunities with huge potential to be developed in a way to overcome the challenges that exist. This was also confirmed by the analysis of the porter who concluded that upgrading coal business has a moderate level of competition.

A model business plan Coal Upgrading shows that our company's target market is South Korea, with only specification producing quality coal in the range of 5400 Kcal / kg (GAR). With this parameter generic strategic plan that we chose is Cost Focus, with a target value proposition is to provide quality products with appropriate coal-friendly environment with a relatively low price compared to conventional coal companies. Cost advantage can be achieved from the raw material cost component in which our company can get the raw material costs lower than conventional coal companies.

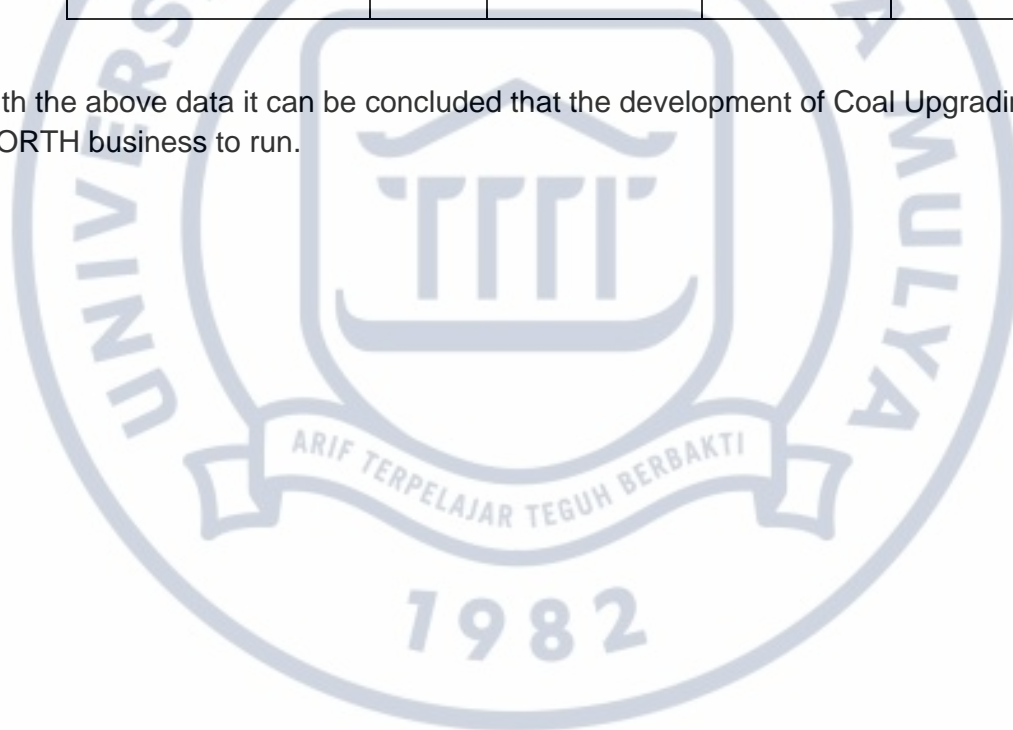
The Company assumes that business growth will be obtained by replicating similar processing plant after 5 years. This is because the company does business learning time and improve potential capital.

Steps are being taken to secure the cost focus strategy is span the 'hierarchy in every line of the company's strategy, among others, on-line financial obtain financing alternatives to meet the initial investment is quite large, on-line operation increases the company's ability to obtain sources of low grade coal and refinement upgrading process, the lines sharpen your marketing key *account management* activity for securing key customers, on-line human resource ensures simple organizational culture with increased discipline and obedience for the sake of achieving cost efficiency in operations.

With an initial investment of IDR 90 billion, the processing plant will be built in the district of Berau, East Kalimantan. The source of funding comes from bank loans, equity and strategic partner with the cost of equity at the 12.27%. From the results of 5-year financial projections and simulations into three scenarios the investment feasibility analysis can be summarized as follows :

Method	Rate	Pessimist	Most Likely	Optimist
% possibility		20%	60%	20%
NPV	12.27	66.55	41.64	24.70
IRR	%	34%	26%	21%
Payback		2.8 Years	3.2 Years	4 Years

With the above data it can be concluded that the development of Coal Upgrading is WORTH business to run.



RINGKASAN EXECUTIVE

Dengan semakin meningkatnya pertumbuhan ekonomi baik global maupun regional, menyebabkan permintaan akan energy pun semakin meningkat, dan seperti di prediksi bahwa sampai 25 tahun kedepan sumber energy fosil masih merupakan sumber utama dunia. Namun dengan semakin luasnya akibat dari gas rumah kaca dan semakin menipisnya cadangan energy fosil menuntut dunia usaha untuk mencari solusi sumber energy yang lebih efisien dan lebih bersih. Dengan landasan inilah kami berpendapat bahwa pengembangan bisnis upgrading coal merupakan salah satu jalan alternative pengembangan bisnis energy yang lebih menunjang keberlangsungan (sustainability) baik secara bisnis maupun lingkungan hidup.

Dalam analisis lebih dalam pada faktor-faktor ekonomi makro yang mempengaruhi industry energy dan batubara pada khususnya, semakin mengkonfirmasi alasan pengembangan bisnis upgrading batubara ini, karena disana terdapat peluang-peluang bisnis yang sangat potensial untuk dikembangkan dengan cara mengatasi tantangan-tantangan yang ada. Hal ini juga dikonfirmasi dengan analisis porter yang menyimpulkan bahwa bisnis upgrading batubara ini memiliki tingkat persaingan sedang.

Rancangan bisnis model Upgrade Batubara ini menunjukkan bahwa target market perusahaan kami adalah Korea Selatan, dengan hanya memproduksi spesifikasi batubara dengan kualitas di kisaran 5400 Kcal/Kg (GAR). Dengan parameter ini rancangan strategic generic yang kami pilih adalah Cost Focus, dengan target value proposition adalah menyediakan produk batubara dengan kualitas yang sesuai yang ramah lingkungan dengan harga yang relative rendah dibandingkan dengan perusahaan batubara konvensional. Keunggulan biaya dapat dicapai dari komponen biaya raw material dimana perusahaan kami bisa mendapatkan biaya raw material yang lebih rendah dari perusahaan batubara konvensional,

Perusahaan mengasumsikan bahwa business growth akan didapat dengan mereplikasi processing plant sejenis setelah 5 tahun. Hal ini karena perusahaan menjalankan masa pembelajaran secara bisnis dan meningkatkan kemampuan permodalan.

Langkah-langkah yang diambil untuk mengamankan strategi cost focus ini terjabarkan dalam setiap lini strategi perusahaan antara lain, pada lini keuangan mendapatkan alteranif pendanaan untuk memenuhi investasi awal yang cukup besar, pada lini operasi meningkatkan kemampuan perusahaan dalam mendapatkan sumber-sumber batubara kalori rendah dan penyempurnaan proses upgrading, pada lini pemasaran menajamkan aktivitas *key account management* untuk mengamankan pelanggan kunci, pada lini sumber daya manusia memastikan organisasi yang sederhana dengan peningkatan budaya kedisiplinan dan kepatuhan demi pencapaian cost efisiensi pada operasi.

Dengan nilai investasi awal sebesar Rp 90 milyar, processing plant akan dibangun di Kabupaten Berau Kalimantan Timur. Sumber pendaan berasal dari hutang bank, modal sendiri dan strategic partner dengan cost of equity pada tingkat 12.27%. Dari hasil proyeksi keuangan 5 tahun dan mensimulasikannya kedalam 3 skenario maka analisis kelayakan investasi dapat disimpulkan sebagai berikut:

Method	Rate	Pessimist	Most Likely	Optimist
% kemungkinan	12.27%	20%	60%	20%
NPV		66.55	41.64	24.70
IRR		34%	26%	21%
Payback		2.8 Tahun	3.2 Tahun	4 Tahun

Dengan data-data tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan bisnis Upgrading Batubara **LAYAK** untuk dijalankan.