

Executive Summary

Permintaan akan tenaga listrik akan terus bertumbuh setiap tahun mengikuti pertumbuhan penduduk, meningkatnya kemakmuran masyarakat, dan pertumbuhan ekonomi secara menyeluruh. Saat ini terjadi krisis pasokan listrik yang mengakibatkan besaran elektrifikasi nasional baru mencapai 60,9% akibat pertumbuhan pasokan listrik rata-rata per tahun baru mencapai 6,2% dibandingkan pertumbuhan permintaan listrik rata-rata per tahun sebesar 9,2%.

Energi non fosil berasal dari biomasa, bayu, surya, nuklir dan air merupakan Energi Terbarukan (ET) yang memiliki sumber daya yang besar namun kapasitas terpasang masih sangat terbatas. Dengan berlakunya Undang-undang No 30 Tahun 2009 tentang Ketenagalistrikan telah memungkinkan peran *Independent Power Producer* (IPP) berperan lebih, tidak hanya melakukan pembangkitan tenaga listrik, tetapi juga kesempatan untuk melakukan transmisi, distribusi dan atau penjualan tenaga listrik.

PT IndoEnergy Resources (NRG) hadir sebagai perusahaan yang bergerak di bisnis pembangkit listrik dengan strategi generik *overall cost leadership*, yang menyediakan tenaga listrik terintegrasi yang andal dan kompetitif dengan prinsip *one stop solution for electricity*.

Strategi pemasaran NRG berorientasi pada *customer value creation* guna menciptakan *competitive advantage*. NRG menetapkan jumlah pelanggan 100% sesuai dengan jumlah target pelanggan di setiap pembangkit yang dibangun dalam waktu 2 (dua) tahun. Positioning NRG yaitu *high quality power producer with reliability supply and service excellence* mengandung 3 (tiga) kekuatan utama bagi

pelanggan serta kehadiran NRG turut memberikan dampak sosial positif pada masyarakat setempat.

Dalam strategi operasi di level korporasi, NRG fokus pada pengembangan usaha pembangkit listrik di Indonesia, sedangkan strategi operasi di level anak perusahaan berfokus pada penerapan sistem manajemen operasi pembangkit.

Di bidang sumber daya manusia, NRG menerapkan *aligning all HR function to business strategic* agar sistem SDM secara langsung mendukung pencapaian visi, misi dan tujuan strategis organisasi.

Strategi keuangan NRG adalah memaksimalkan nilai tambah bagi *shareholder* dan juga memberikan dampak sosial positif pada kehidupan masyarakat di sekitar lokasi pembangkit. Bisnis pembangkit listrik diawali dengan pembangunan 3 (tiga) pembangkit listrik tenaga mini hidro di Kabupaten Garut melalui skema *project financing*, dimana membutuhkan dana awal di 5 (lima) tahun pertama sebesar Rp 105.8 milyar, NPV proyek yang akan diperoleh sebesar Rp 38.0 Milyar dan NPV equity sebesar 170.0 Milyar dan IRR 17.6%, di atas biaya modal (WACC) yang ditetapkan sebesar 13,9%. *Discounted payback period* tercapai dalam waktu 9 tahun 7 bulan dengan nilai *Profitability Index* (PI) sebesar 1,51.