

EXECUTIVE SUMMARY

Information technology creates new unlimited opportunities. Through the world wide web, the way people interact each other for social, economic and cultural purposes has changed tremendously in recent years. Internet has made significant contributions for the general public, companies and governments worldwide.

The business plan developed by PT. WAGI uses internet as the foundation of its business development. It offers users the following unique capabilities :

- A 3D virtual meeting point between shoppers and merchants of high-quality premium brands
- A social networking platform for users to establish virtual communities and exchange communications
- Life-simulated gaming features in which players can create personalized Avatar characters

Known as e-Mall, the multi-premium product and multi-store e-commerce platform combines the evolving concepts of e-commerce and entertainment in the so-called e-shoptainment industry. It targets consumers - with a minimum senior high school education and aged between 21 and 40 years old - who are active e-commerce users, gamers and social networkers.

The following business plan is presented in a three plus four-year period commencing in 2012 with a view of providing ample opportunities for investors to assess e-Mall's commercial viability after three years. If e-Mall fails to achieve its financial objectives in three years, investors' risk exposure is kept to a minimum. e-Mall requires an initial investment of IDR 11 billion, of which IDR 2.5 billion is needed for its capital expenditures (CAPEX). A major CAPEX spending initiative amounting to IDR 11.5 billion is expected to happen in the fourth year after e-Mall Management have met the company's profitability targets in 2015.

PT. WAGI's source of income comes from two revenue streams: 1% transaction-based fee/commission (on average) and advertising. The company also generates additional revenue from annual membership fees. Aside from CAPEX, employee-related expenses remain a key cost driver. In the first year these expenses are estimated to reach IDR 7.5 billion under the Most Likely scenario. At 25% growth rate (as opposed to 27% for the Optimistic scenario and 25% the Pessimistic scenario), these amounts are expected to be booked at IDR 26.7 billion by the seventh year of PT WAGI's operations.

In the first year of its operations, PT. WAGI is expected to suffer losses of IDR 7.1 billion, but the Company will generate profit of IDR 620 million in the second year. The profit level is estimated to grow sustainably in the following years.

Return on Sales (ROS) increase from 25% in the third year to 45% in the seventh year of the company's operations, although the ROS level is estimated to be down slightly at 28% in the fourth year due to depreciation costs. In the same fourth year, PT. WAGI will pay dividends of IDR 2 billion to the shareholders. At the end of the seventh year, total retained earnings are expected to reach IDR 28 billion and total dividends paid to shareholders will reach IDR 70 billion with an Internal Rate of Return (IRR) of 47.8% and Discounted Payback Period of 4 years and 4 months under the Most Likely Scenario. The IRR for the Optimistic and Pessimistic scenarios are 57.8% and 36.8% respectively, with payback period 4 years and 2 months for Optimistic Scenario and 4 years and 5 months for Pessimistic Scenario. Cost of capital for those three scenarios was 17.8%.

However, being in the e-shoptainment industry with very tight competition, a worst-case scenario is expected to occur if the annual growth of e-Mall users is below 6%. In this regard, with the IRR of only 15.5% or below WAGI's cost of capital of 17%, e-Mall is considered not commercially viable. If this condition is realized, PT.

WAGI may stop its operations in the third year to minimize further losses. At that that time, the company's net asset in book value is expected to reach IDR 5 billion only.



RINGKASAN EKSEKUTIF

Teknologi informasi telah membuka mata dunia akan sebuah dunia baru, interaksi baru, peluang baru, dan sebuah jaringan bisnis dunia yang tanpa batas. Disadari betul bahwa perkembangan teknologi yang disebut internet, telah mengubah pola interaksi masyarakat, yaitu; interaksi bisnis, ekonomi, sosial, dan budaya. Internet telah memberikan kontribusi yang demikian besar bagi masyarakat, perusahaan/industri maupun pemerintah. Rencana Bisnis yang akan dikembangkan oleh PT. WAGI akan menggunakan teknologi internet sebagai dasar pengembangan usahanya. Produk atau pelayanan yang ditawarkan kepada customer, consumer maupun pengguna internet adalah sebagai berikut;

- Menyediakan tempat buat bertemunya pembeli (shopper) dan penjual (merchant)
- Menyediakan fasilitas data komunikasi bagi pengguna internet yang mengakses situs ini (jejaring sosial)
- Menyediakan permainan (game) yang menggunakan dasar teknologi informasi, baik yang bersifat on line (main secara bersama-sama pengguna yang lain) maupun bermain sendiri (off line).

Atas dasar itulah, PT. WAGI memberikan nama produknya adalah e-Mall, yang sesuai dengan konsep mall yang sesungguhnya, yaitu sebagai tempat berniaga, berinteraksi sosial maupun sebagai tempat untuk mencari hiburan-hiburan lainnya. E-Mall berada dalam industri e-shoptainment, yang berisi kegiatan e-commerce dan entertainment.

Adapun segmen pembeli atau pengakes situs e-commerce yang dituju di pasar ini adalah pengguna internet yang memiliki gaya hidup (*lifestyle*) antara lain gamers, jejaring sosial dan perniagaan on-line (e-commerce), berusia antara 21-40 tahun dan minimum berpendidikan SMA.

Bisnis Plan ini disusun dengan horison waktu selama tiga tahun ditambah empat tahun. Maksud dari pembagian 2 horison waktu tersebut adalah memberi kesempatan kepada pemodal untuk memastikan bahwa perusahaan tetap mempunyai kemampulabaan setelah di tahun ke tiga. Apabila di tahun ke tiga Perusahaan tidak menunjukkan kemampulabaannya, maka kerugian yang ditanggung oleh investor tidak terlalu besar. Modal awal disetor perusahaan ini adalah sebesar Rp11 Milyar dan Rp2,5 Milyar digunakan perusahaan untuk membeli aktiva tetap. Pembelanjaan aktiva tetap yang besar, berikutnya terjadi di tahun ke empat, yaitu sebesar Rp11,5 milyar, setelah pemodal memiliki keyakinan bahwa perusahaan akan tetap berkemampulabaan setelah tahun ke tiga.

Pendapatan utama PT. WAGI adalah berasal dari komisi penjualan yang terjadi di dalam e mall, yaitu sebesar 1% dari volume transaksi dan pendapatan yang berasal dari pemasangan iklan di e-Mall. Disamping itu ada pendapatan lainnya yang berasal dari iuran anggota. Sebagai perusahaan yang bergerak di industri e shoptainment yang mengedepankan inovasi dan pelayanan kepada pelanggan, selain investasi aktiva tetap, biaya karyawan juga merupakan *cost driver* buat PT. WAGI. Biaya karyawan di tahun pertama sebesar Rp7,5 milyar dengan rata-rata pertumbuhan biaya karyawan sebesar 25% buat skenario most likely, maka pada tahun ke tujuh biaya karyawan menjadi sebesar Rp26.7 milyar. berikutnya, buat skenario optimistik dan pesimistik, rata-rata pertumbuhan biaya karyawan sebesar 27% dan 25%.

Pada tahun pertama operasinya, perusahaan masih mengalami kerugian, yaitu sebesar Rp7,1 milyar, dan baru memperoleh laba di tahun ke dua, yaitu sebesar Rp620 juta dan diikuti di tahun-tahun berikutnya. Rasio laba bersih Perusahaan terus menunjukkan peningkatan dari 25% yang terjadi di tahun ke 3 sampai 45% di tahun ke tujuh. Pada tahun ke empat rasio laba bersih sedikit turun menjadi 28% karena pengaruh biaya depresiasi akibat investasi yang dilakukan di

tahun tersebut. Di tahun ke empat, perusahaan sudah dapat membagikan dividen kepada pemegang saham sebesar Rp2 milyar. Di akhir tahun ke tujuh, total akumulasi laba ditahan perusahaan sebesar Rp28 milyar dengan total dividen yang dibayarkan kepada pemegang saham adalah sebesar Rp70 milyar, dengan internal rate of return (IRR) sebesar 47.8% dan discounted payback period (PBP) sebesar 4,4 tahun untuk skenario mostlikely. Sedangkan untuk skenario optimistik dan pesimistik IRR sebesar 57,8% dan 36,8%, sedangkan PBP masing-masing sebesar 4,2 tahun dan 4,5 tahun. Cost of capital untuk ke tiga skenario tersebut adalah 17.8%.

Namun demikian, sebagai perusahaan yang bergerak di dalam industri e-shoptainment dengan tingkat persaingan yang tinggi, kondisi buruk terjadi apabila tingkat pertumbuhan pengguna e-Mall di bawah 6%, maka bisnis ini dianggap tidak layak lagi, karena akan memberikan IRR sebesar 15,5%, yaitu di bawah cost of capital. Konsekuensinya adalah PT. WAGI akan menghentikan kegiatannya usahanya di tahun ke tiga untuk meminimalkan kerugian. Pada saat itu net asset secara pencatatan di pembukuan adalah sebesar Rp5 milyar.