

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Hunian merupakan kebutuhan dasar bagi kehidupan masyarakat Indonesia. Pada pembahasan ini, daerah Jakarta dan sekitarnya merupakan fokus utama kajian kami dalam hal kebutuhannya akan hunian yang terus meningkat seiring dengan bertumbuhnya jumlah penduduk dan ekonomi per kapita penduduk Jakarta. Dikarenakan meningkatnya permintaan untuk hunian di Jakarta namun sudah terbatasnya lahan yang tersedia untuk dibangun rumah, banyak pengembang yang berlomba untuk mendirikan apartemen atau rumah susun untuk memenuhi permintaan hunian di daerah yang strategis. Selain itu, tren untuk hidup sehat yang biasanya disebut dengan *Green Living* sedang berkembang. Tren tersebut seperti konsumsi makanan organik, penggunaan plastik yang ramah lingkungan, pengurangan polusi kendaraan bermotor dan efisiensi penggunaan listrik dan air pada tempat tinggal.

PT. Lima Ksatria dengan menggunakan diferensiasi sebagai strategi generiknya, melihat tren tersebut sebagai kesempatan untuk mendirikan konsep bangunan hijau. Hunian tersebut akan ditujukan bagi konsumen kalangan kelas menengah atas yang membutuhkan hunian apartemen di kawasan TB. Simatupang. PT. Lima Ksatria ingin menjadi pengembang hunian hijau yang dikenal (*top of mind*) oleh konsumen dalam waktu dua tahun. Selain itu, PT. Lima Ksatria ingin melakukan edukasi terhadap konsumennya agar 80% dari mereka dapat membedakan apartemen bersertifikasi hijau dengan apartemen yang tidak memiliki sertifikasi hijau.

Pada kegiatan operasi PT. Lima Ksatria, alur kegiatan akan dibagi menjadi tiga tahapan besar, yaitu kegiatan pra-konstruksi, konstruksi dan pasca konstruksi. Agar tercapainya sertifikasi bangunan hijau, maka PT. Lima Ksatria akan bekerjasama dengan lembaga *Green Building Council Indonesia* (GBCI) sejak pra-konstruksi, karena GBCI akan melakukan dua tahap penilaian bangunan, yaitu pengenalan desain dan penilaian akhir. Pada proyek apartemen ini PT. Lima Ksatria akan mendapatkan sertifikasi berstandarisasi *Gold*.

Pada strategi sumber daya manusia, PT. Lima Ksatria akan memanfaatkan sistem informasi yang terintegrasi. Sistem informasi ini digunakan untuk mendukung berjalannya kegiatan sumber daya manusia yang disesuaikan dengan nilai perusahaan yakni *sustainable learning*. Dengan diterapkannya sistem tersebut pada proses perekrutan, seleksi, pengembangan dan pelatihan serta sistem kompensasi, maka diharapkan PT. Lima Ksatria memiliki karyawan yang terbaik yang selalu berorientasi pada kemajuan perusahaan.

Kemajuan perusahaan kami tercermin dari kemampuan kami dalam memberikan nilai tambah bagi pemegang saham sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan masing-masing pemegang saham. Dengan bermodalkan investasi sebesar 87 Miliar rupiah dan mengandalkan strategi diferensiasi pada bangunan yang berstandar hijau, produk kami mampu menghasilkan laba kotor lebih dari 30% dan pada laba operasi dengan rata 26%. Struktur modal yang menggunakan hutang dari eksternal investor, maka NPV yang dihasilkan dari apartemen Parque Living adalah 5.6 milyar rupiah dengan tingkat MIRR sebesar 18% (nilai diatas tingkat biaya modal) dan *payback period* selama 2 tahun.

Secara keseluruhan, peluang pasar di masa depan dan potensi keuntungan yang sudah dijabarkan sebelumnya maka usaha bisnis properti yang dilakukan oleh PT Lima Ksatria layak dijalankan.

## EXECUTIVE SUMMARY

Housing is a basic necessity for life of Indonesian society. In these discussions, the greater Jakarta area is the main focus of our study in terms of their need for housing that continues to increase along with the growth in population and per capita economic population. Due to the increasing demand for housing in Jakarta and yet, it has limited land available for built houses, many developers are racing to build apartments or flats to meet housing demand in strategic areas. Moreover, the trend for healthy living which is usually called the Green Living is growing. Such trend accomodates many improving behaviors such as organic food consumption, the use of environmentally friendly plastics, motor vehicle pollution reduction and efficient use of electricity and water in the residence.

By using differentiation as a generic strategy, PT Lima Ksatria sees the trend as an opportunity to establish the concept of green buildings. Targeted consumers will be upper middle class who need apartment in the TB Simatupang area. PT. Lima Ksatria wants to be a well known developer of green buildings (as a top of mind) by the consumer within two years. In addition, PT. Lima Ksatria wants to educate the consumer so that 80% of them can distinguish between green certified apartment and an apartment that lack one.

In the operation activity, the flow of activities will be divided into three major phases, namely the pre-construction, construction and post-construction. In order to achieve green building certification, then PT. Lima Ksatria will cooperate with the agency Green Building Council Indonesia (GBCI) since pre-construction phase, that is, GBCI will conduct a two-stage building assessment, namely the introduction of design and final assessment. We will pursue Gold certification for our project.

PT. Lima Ksatria will utilize integrated information systems for its human resource activities. The information systems are used to support the ongoing activities of the human resources that are tailored to the company's values and that is sustainable learning. With the implementation of the system in the process of recruitment,

selection, training and development and compensation system, it is expected that PT. Lima Ksatria have the best employees that always focus toward perfection.

The many progress of our company can be reflected in our ability to provide added value for shareholders so as to improve the well-being of each shareholder. With capital investment of 87 billion rupiah and differentiation strategy that relied on green building standards, our products are able to produce a gross profit of more than 30% with an operating profit average to 26%. By using debt as a leverage, the resulting NPV of our product is 5.6 billion rupiah with MIRR rate of 18% (amount higher than cost of capital) and a payback period of 2 years.

Overall, the market opportunities and the potential benefits in the future made this business plan is recommended to be executed in 2013.

