

RINGKASAN EKSEKUTIF

PT. Aeree Indonesia menawarkan bisnis layanan pengoperasian dan pemeliharaan unit pengolahan air (WTP) yang ditujukan kepada perusahaan di industri makanan dan minuman. PT. Aeree Indonesia melihat adanya potensi pasar yang besar dengan adanya industri makanan dan minuman yang melakukan pengolahan air secara mandiri karena kebutuhan air yang cukup besar dalam produksi. Wilayah Jawa Timur dipilih karena terkonsentrasinya perusahaan makanan dan minuman skala besar dan menengah yang beroperasi di sana. Saat ini terdapat lebih dari 51 perusahaan industri makanan dan minuman yang memiliki WTP dengan potensi volume air olahan sebesar 3,5 juta m³/bulan, sedangkan 16 perusahaan di antaranya telah menggunakan layanan pengolahan air. Jumlah pesaing utama di industri sejenis di Jawa Timur saat ini ada 6 perusahaan. PT. Aeree Indonesia akan menyasar sekitar 35 perusahaan potensial yang saat ini masih melakukan pengolahan air secara mandiri.

Mengadopsi strategi fokus biaya, PT. Aeree Indonesia menyediakan layanan pengolahan air berkualitas tinggi dengan harga lebih rendah dibandingkan pesaing, serta pilihan layanan fleksibel melalui pengolahan parsial atau seluruh proses. Kualitas dan kontinuitas pasokan air hasil pengolahan yang menyesuaikan dengan kebutuhan pelanggan merupakan keunggulan lain yang ditawarkan PT. Aeree Indonesia dengan dukungan tim profesional yang berpengalaman dan alternatif jaringan pemasok yang terpercaya. Selain itu, direktur PT. Aeree Indonesia telah berpengalaman lebih dari 25 tahun di industri pengolahan air dan memiliki hubungan dekat dengan banyak perusahaan yang melakukan pengolahan air secara mandiri. Dengan fokus bisnis pada industri makanan dan minuman, perusahaan lebih agresif dalam penetrasi pasar untuk menguasai pasar di Jawa Timur dalam lima tahun pertama dan menargetkan penambahan jumlah unit WTP yang dilayani sebanyak 3-4 proyek per tahun melalui pelaksanaan strategi pemasaran, strategi operasional, dan strategi keuangan.

Strategi pemasaran dilakukan dengan membangun hubungan erat dengan pelanggan melalui acara seminar regional, pameran industri, *gathering* dengan perusahaan makanan dan minuman, mengikuti keanggotaan asosiasi, dan pemasaran digital. Strategi harga yang bersaing dan sesuai kebutuhan pelanggan menjadi nilai tambah agar perusahaan dengan cepat memasuki pasar yang saat ini sudah dipenuhi para pesaing dalam skala domestik dan internasional.

Strategi operasional difokuskan untuk menurunkan persentase biaya pengolahan terhadap pendapatan dari tahun pertama sebesar 75% menjadi 58% pada tahun kelima. Jumlah tenaga pengolahan dikunci maksimal 5 orang per lokasi. Efisiensi biaya bahan dan suku cadang dilakukan dengan peningkatan volume kontrak payung setiap tahun dan optimasi dosis bahan aditif. Konsistensi kualitas pengolahan air dijaga dengan menetapkan standar kualitas dan SOP. Perencanaan stok menjamin ketersediaan bahan aditif yang dibutuhkan tanpa berlebih pada saat dibutuhkan. Strategi jaringan pemasok dijalankan melalui hubungan jangka panjang dengan para pemasok untuk menjamin ketersediaan bahan saat dibutuhkan dengan harga beli yang kompetitif. Ketersediaan tenaga operator di unit pengolahan dipenuhi menggunakan tenaga *outsourse* dan dipercepat melalui program pelatihan/magang bagi para calon operator di unit pengolahan.

PT. Aeree Indonesia menerapkan strategi sumber daya manusia dengan organisasi yang ramping dari 28 karyawan pada tahun pertama menjadi 113 karyawan pada tahun kelima. Pada periode tersebut, produktivitas karyawan meningkat signifikan dari 177 juta rupiah per orang menjadi 1,67 miliar rupiah per orang. Perekrutan dialihdayakan untuk efisiensi waktu dan proses. Pendekatan perusahaan terhadap pengembangan karyawan mencakup program induksi dan pelatihan berbasis kompetensi, dengan fokus pada keterampilan teknis dan *soft skill*. Kinerja dievaluasi setiap tahun, bonus diberikan berdasarkan kriteria yang telah ditentukan. Kompensasi dan manfaat disusun melalui evaluasi pekerjaan dengan memberikan insentif finansial dan non-finansial untuk meningkatkan *engagement* karyawan.

Strategi keuangan berfokus pada optimalisasi profitabilitas dan nilai finansial untuk membangun kepercayaan pemegang saham dengan distribusi keuntungan menggunakan strategi dividen Rasio Pembayaran Konstan. Dengan menggunakan modal 15 milyar rupiah, proyeksi keuangan menunjukkan PT Aeree Indonesia akan mencapai NPV sebesar Rp 20,9 miliar dan IRR sebesar 42% pada tahun kelima, dengan *Discounted Payback period* selama 3 tahun 6 bulan.

Kesimpulannya, rencana bisnis PT Aeree Indonesia siap untuk memberikan keuntungan yang signifikan kepada pemegang saham dan berkontribusi dalam menghasilkan air berkualitas tinggi yang penting untuk produk makanan dan minuman yang dikonsumsi masyarakat.

EXECUTIVE SUMMARY

Water treatment plant (WTP) operation and maintenance services are provided by PT. Aeree Indonesia to businesses in the food and beverage sector. Given the substantial demand for water in production, PT. Aeree Indonesia believes there is significant market opportunity in the food and beverage sector, which processes water autonomously. The selection of the East Java region was based on the high concentration of large and medium-sized food and beverage enterprises that operate there. With a potential processed water volume of 3.5 million m³/month, more than 51 enterprises in the food and beverage industry now have WTPs; 16 of these companies have used water treatment services. There are now six companies that are the primary competitors in similar industries in East Java. PT. Aeree Indonesia plans to focus on about 35 possible businesses that are currently still processing water autonomously.

Adopting a cost focus strategy, PT. Aeree Indonesia offers competitively priced, superior water treatment services along with customizable alternatives for partial or complete process treatment. The quality and continuity of the processed water supply that adapts to customer needs is another advantage offered by PT. Aeree Indonesia with the support of an experienced professional team and a trusted alternative supplier network. Apart from that, the director of PT. Aeree Indonesia has more than 25 years of experience in the water treatment industry and has close relationships with many companies that carry out water treatment independently. With a business focus on the food and beverage industry, the company is more aggressive in market penetration to dominate the market in East Java in the first five years and targets increasing the number of WTP units served by 3-4 projects per year through implementing marketing strategies, operational strategies, and finance strategies.

The marketing strategy is carried out by building a close relationship with customers through regional seminars, industry exhibitions, gatherings with food and beverage companies, joining association memberships, and digital marketing. A value-added approach to competitive pricing that satisfies consumer demands allows businesses to move fast into a market that is currently crowded with both domestic and international competition.

The operational strategy is focused on reducing the percentage of processing costs to revenue from 75% in the first year to 58% in the fifth year. The number of processing personnel is locked to a maximum of five individuals per unit. Cost efficiency for materials and spare parts is achieved by annually increasing the volume of framework contracts and optimizing the dosage of additives. The quality of water treatment is ensured through the establishment of quality standards and standard operating procedures (SOPs). Stock planning is conducted to guarantee the availability of necessary additives without surplus. The supplier network strategy focuses on fostering long-term relationships with suppliers to ensure the timely availability of materials at competitive prices. The availability of operator personnel in WTPs is met using outsourced personnel and accelerated through training and internship programs for prospective operators in WTPs.

PT. Aeree Indonesia adopted a human resources strategy centered on maintaining a streamlined organization, expanding from 28 employees in the first year to 113 by the fifth year. Over this period, employee productivity rose significantly from 177 million rupiah per person to 1.67 billion rupiah per person. To enhance efficiency in time and processes, recruitment was outsourced. The company's approach to employee development includes induction programs and competency-based training, focusing on both technical and soft skills. Annual performance evaluations are conducted, with bonuses distributed according to established criteria. Compensation and benefits are determined through job evaluation, providing a mix of financial and non-financial incentives to boost employee engagement.

The financial strategy aims to enhance profitability and financial value to foster shareholder confidence, utilizing a Constant Payout Ratio for profit distribution. With an initial capital of 15 billion rupiahs, financial projections indicate that PT Aeree Indonesia will attain an NPV of IDR 20.9 billion and an IRR of 42% by the fifth year, along with a Discounted Payback Period of 3 years and 6 months.

In conclusion, PT Aeree Indonesia's business plan is poised to deliver substantial returns to shareholders while also playing a key role in producing high-quality water, crucial for the food and beverage products consumed by the public.