

## Ringkasan Eksekutif

PT Sail In Adara Nusantara adalah *platform* digital yang melayani pemesanan paket wisata *Open Trip* atau *sharing trip* kapal phinisi di Labuan Bajo. Perusahaan ini menghubungkan para operator *Open Trip* dengan calon wisatawan. Sail In menawarkan *one stop solution* dalam melakukan pemesanan paket wisata *Open Trip* wisata phinisi di labuan bajo dengan memberikan efisiensi waktu pemesanan, garansi keamanan dan kenyamanan, serta menyediakan berbagai pilihan metode pembayaran hal ini menjadi salah satu nilai pembeda Sail In dengan yang lainnya.

Sail In memiliki *key partner* para operator kapal dan agen perjalanan sebagai penyedia *sharing trip/Open Trip* serta wisatawan sebagai *customer* atau pengguna akhir. Labuan Bajo, yang ditetapkan sebagai destinasi wisata super-prioritas oleh pemerintah Indonesia, telah mengalami peningkatan signifikan dalam jumlah wisatawan. Permintaan untuk paket *Open Trip* sangat tinggi, terutama di kalangan wisatawan individu, pasangan, dan kelompok kecil. Potensi pasar sangat besar, mengingat minat yang terus tumbuh terhadap wisata bahari dan semakin meningkatnya jumlah wisatawan yang mengunjungi Labuan Bajo.

Keunggulan kompetitif Sail In terletak pada strategi biaya yang terfokus. Berbeda dengan agen perjalanan tradisional, Sail In menawarkan *platform* digital yang unik dan komprehensif yang menyediakan:

1. Pengurangan Risiko (*security*): Mengurangi masalah umum dalam industri pariwisata saat ini, seperti penipuan dan ketidaksesuaian kualitas layanan.
2. Kenyamanan: Menawarkan layanan pelanggan yang terpusat dan personal, didukung oleh Standar Operasional Prosedur (SOP) yang jelas dan nilai-nilai layanan.
3. Aksesibilitas: Mempermudah proses pemilihan dan pemesanan melalui *platform* yang ramah pengguna dengan berbagai opsi gerbang pembayaran. Keandalan: Menjamin keandalan layanan melalui pendekatan yang terkurasi dan sistematis dalam pemilihan mitra

Sail In bertujuan untuk memperluas kemitraannya dengan operator *open trip*, meningkatkan *platform* digitalnya, serta melaksanakan kampanye pemasaran yang komprehensif. Strategi-strategi ini meliputi:

1. **Pemasaran Langsung:** Berinteraksi dengan komunitas dan pemangku kepentingan pariwisata bahari.
2. **Iklan Online dan Offline:** Memanfaatkan media sosial, billboard, serta taktik SEO/SEM.

Selain kampanye perusahaan yang komprehensif Sail In juga terus mengevaluasi layanan dengan pencapaian tingkat kepuasan pengguna, peringkat tinggi di mesin pencari, dan meminimalkan masalah transaksi. Sail In bertujuan untuk membangun kehadiran yang kuat di pasar pariwisata bahari Labuan Bajo.

Total pendanaan awal Sail In sebesar IDR 7,5 miliar. Perusahaan memperkirakan pertumbuhan pendapatan yang kuat selama lima tahun ke depan, hal ini tercermin pada proyeksi NPV sebesar Rp. 2.802.385.882 dalam waktu lima tahun, IRR sebesar 37% dan payback period berada di 3 tahun 6 bulan. Selain itu Sail In juga menjaga WACC tetap berada di bawah 15% hal ini bertujuan untuk meringankan beban perusahaan serta memberikan kepercayaan kepada para pemegang saham perusahaan.

Sail In secara strategis diposisikan untuk meraih kesuksesan di sektor pariwisata bahari. Dengan *platform* digital yang inovatif, layanan khusus, dan strategi pertumbuhan yang kuat, Sail In siap untuk menguasai pangsa pasar yang signifikan. Fitur-fitur unik perusahaan, keunggulan kompetitif, dan proyeksi keuangannya menunjukkan potensi besar untuk memberikan nilai yang signifikan kepada investor dan pemangku kepentingan.

## Executive Summary

Sail In is poised to become a prominent leader in the digital *platform* sector for booking cabins within *Open Trip* packages in Labuan Bajo. The company aims to connect boat operators, travel agencies, and tourists, to facilitate seamless and secure maritime tourism experiences. Sail In offers an innovative digital *platform* that simplifies the booking process, enhances *User Experience*, and ensures transaction security, setting itself apart from traditional methods.

Sail In has *Key Partners* such as boat operators and travel agencies as providers of *sharing trips/open trips*, with tourists as *customers* or end *users*. Labuan Bajo, designated as a super-priority tourist destination by the Indonesian government, has seen a significant rise in tourist numbers. The demand for *Open Trip* packages is very high, especially among individual travelers, couples, and small groups. The market potential is substantial, given the growing interest in maritime tourism and the increasing number of tourists visiting Labuan Bajo.

Sail In's *competitive advantage* lies in its *focused* cost strategy. Unlike traditional travel agencies, Sail In offers a unique, comprehensive digital *platform* that provides:

- **Risk Reduction (Safety):** Mitigates common issues in the current tourism industry, such as fraud and discrepancies in service quality.
- **Convenience:** Offers centralized and personalized *customer* service, supported by clear *Standard Operating Procedures* (SOPs) and service *Values*.
- **Accessibility:** Simplifies the selection and booking process through a *user-friendly platform* with multiple payment gateway options.

The company aims to expand its partnerships with boat operators and travel agencies, enhance its digital *platform*, and execute comprehensive *marketing* campaigns. These strategies include:

- **Direct Marketing:** Engaging with maritime tourism communities and *stakeholders*.
- **Online and Offline Advertising:** Utilizing social media, billboards, and SEO/SEM tactics.

In addition to comprehensive company campaigns, Sail In continuously evaluates its services by achieving high *user* satisfaction rates, securing top search engine rankings, and minimizing transaction issues. Sail In aims to establish a strong presence in the maritime tourism market of Labuan Bajo.

Sail In's total initial funding is IDR 7.5 billion. The company anticipates strong revenue growth over the next five years, as reflected in the projected NPV of IDR 2,802,385,882 within five years, an IRR of 37%, and a payback period of 3 years and 6 months. Additionally, Sail In aims to keep the WACC below 15%, which is intended to reduce the company's burden and build trust with the company's *shareholders*.

Sail In is strategically positioned for success in the maritime tourism sector. With its innovative digital *platform*, specialized services, and robust growth strategies, Sail In is well-equipped to capture a significant share of the market. The company's unique features, *competitive advantages*, and financial projections demonstrate its potential to provide substantial *Value* to investors and *stakeholders*.

