

Executive Summary

Indonesia saat ini menjadi negara yang memiliki pertumbuhan dalam industri *startup* tinggi khususnya di Asia Tenggara bahkan sudah menghasilkan beberapa *startup* berskala unicorn. Dengan potensi pertumbuhan industri *startup* mendorong tumbuhnya bisnis *coworking space* baik secara langsung maupun tidak langsung, *coworking space* kerap digunakan sebagai kantor utama bagi sebuah perusahaan *startup*. Hal tersebut terjadi karena perusahaan *startup* umumnya belum memiliki modal yang cukup untuk menyewa kantor sendiri. Ada beberapa faktor yang menyebabkan *startup* lebih memilih bekerja di *coworking space* dibandingkan bekerja dengan menyewa ruang perkantoran. Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:

1. Menghemat biaya pengembangan bisnis
2. Bekerja di lingkungan yang produktif dan kreatif
3. Membangun relasi yang menguntungkan

Perubahan pola kerja pasca Covid-19 juga mendorong berkembangnya kebiasaan baru yaitu *work from anywhere* dan juga banyaknya perusahaan sudah menerapkan kebiasaan baru ini. Hal ini juga menjadi salah satu faktor bisnis *coworking space* bisa tetap eksis. *Coworking space* sebagai bisnis penyewaan ruang kerja mempunyai beberapa kelebihan diantaranya:

1. Fleksibilitas dalam penggunaan ruang kerja yang disesuaikan kebutuhan dari pengguna.
2. Biaya yang dikeluarkan untuk penyewaan ruang kerja yang lebih murah bagi perusahaan
3. *Startup* dibandingkan menyewa ruang perkantoran.
4. Pengguna *coworking space* mempunyai kesempatan untuk melakukan kolaborasi dan berbagi ide baru juga membuka networking diantara para pengguna.

Pada saat ini secara umum persaingan industri menjadi semakin terbuka selain dari banyaknya *coworking space* baru, terlihat juga banyaknya perubahan fungsi dari beberapa tempat khususnya industri Horeka (hotel, restoran, dan kafe) yang berubah fungsi menjadi tempat bekerja. Industri perkantoran juga seperti diketahui mengalami trend pasar yang kurang baik terutama tingkat keterisian (*occupancy*) yang tidak sesuai harapan.

Dengan melihat faktor-faktor tersebut diatas terdapat potensi dalam industri *coworking space* untuk bisnis dalam pemenuhan layanan ini, PT Ruang Kerja Bersama dengan layanan *coworking space* berbasis aplikasi yaitu Konekt Hub sebagai *Smart Coworking space* sebagai tempat untuk bekerja dan berkolaborasi untuk perusahaan *Startup* dengan memberikan nilai tambah yaitu berbagai ruang kerja yang sudah dilengkapi dengan teknologi yang disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan *startup*, ruang kreatif dan *networking* serta kolaborasi antara perusahaan *startup*. Dalam menjalankan bisnis ini Konekt Hub menjalankan kerjasama dengan pemilik gedung dengan skema *profit sharing* adapun kebutuhan modal Konekt Hub sebesar Rp. 17 miliar dan semuanya menggunakan modal pemegang saham dengan nilai investasi capex sebesar Rp. 31.2 miliar. Dengan menerapkan dan menjalankan strategi operasi, strategi pemasaran, strategi sumber daya manusia dan strategi keuangan yang terintegrasi, Konekt Hub dapat mencapai tujuan dan sasaran perusahaan yang telah ditetapkan dengan skenario *most likely* yaitu:

1. NPV > 0 yaitu Rp. 22.007 miliar.
2. IRR on Equity > WACC yaitu 25%.
3. *Payback period* pada tahun ke 6.
4. *Break even point* terjadi di bulan ke 41 sejak beroperasi.
5. *Profit sharing* kepada pemilik gedung sebesar 65% dari net profit paling lambat pada tahun ke 3.
6. Pembagian dividen dengan *payout ratio* 80% kepada pemegang saham pada tahun ke 6.
7. *Net Marketing Contribution*, *Marketing Return on Sales* dan *Marketing Return on Investment* positif di tahun ke 2 dan tumbuh secara signifikan.

Konekt Hub mengadopsi konsep ESG yaitu konsep tiga konsep *Environment* (Lingkungan), *Social* (Sosial), dan *Governance* (Tata Kelola Perusahaan) dalam menjalankan operasional sehari-hari sehingga diharapkan dapat memberikan nilai tambah kepada *customer*, karyawan, pemegang saham, partner, dan vendor. Dari evaluasi terhadap keseluruhan fungsional perusahaan, maka rencana untuk meluncurkan Konekt Hub sebagai aplikasi berbasis teknologi untuk layanan dinilai layak dan perlu dijalankan, mengingat potensi pasar yang masih sangat besar dan tingkat kompetisi yang masih cukup bersaing.

Executive Summary

Indonesia is currently a country that has high growth in the startup industry, especially in Southeast Asia, and has even produced several unicorn-scale startups. With the growth potential of the startup industry encouraging the growth of coworking space business both directly and indirectly, coworking space is often used as the main office for a startup company. This happens because startup companies generally do not have enough capital to rent their own office. There are several factors that cause startups to prefer working in coworking space rather than working by renting office space. These factors are as follows:

1. Cost saving for business development
2. Work in a productive and creative environment
3. Building profitable relationships

Changes in work patterns to post-covid-19 have also encouraged the development of new habits, namely work from anywhere and also many companies have implemented this new habit. This is also one of the factors that the coworking space business can still exist.

Coworking space as a workspace rental business has several advantages including:

1. Flexibility in the use of workspaces tailored to the needs of users.
2. The costs incurred for renting workspace are cheaper for startup companies than renting office space.
3. Coworking space users have the opportunity to collaborate and share new ideas as well as open networking among users.

At this time, in general, industry competition is becoming more open, apart from the many new coworking spaces, there are also many changes in the function of several places, especially the Horeca industry (hotels, restaurants, and cafes) which have changed their functions into places to work. The office industry is also known to experience unfavorable market trends, especially the level of occupancy that is not as expected.

By looking at the factors mentioned above, there is potential in the coworking space industry to do business for the fulfillment of this service, PT Ruang Kerja Bersama with application-based coworking space services, namely Konekt Hub: Smart Coworking space as a place to work and collaborate for Startup companies by providing added value, namely various workspaces that are equipped with technology tailored to the needs of startup companies, creative space and networking and collaboration between startup companies. In running this business, Konekt Hub collaborates with building owners with a profit sharing scheme, while Konekt Hub's capital needs are IDR 17 billion and all of them use shareholder capital with a capex investment value of IDR 31,2 billion. By implementing and executing an integrated operating strategy, marketing strategy, human resource strategy and financial strategy, Konekt Hub can achieve the company's goals and objectives that have been set with the most likely scenario, namely:

1. NPV > 0 which is Rp. 22.007 billion.
2. The IRR on Equity > WACC is 25%.
3. Payback period in year 6.
4. The breakeven point occurred in the 41st month since operation
5. Profit sharing to building owners is 65% of net profit no later than year 3.
6. Dividend distribution with a payout ratio of 80% to shareholders in the 6th year.
7. Net Marketing Contribution, Marketing Return on Sales and Marketing Return on Investment were positive in year 2 and grew significantly.

Konekt Hub adopts the ESG concept, namely the concept of Environment, Social and Governance in carrying out daily operations so that it is expected to provide added value to customers, employees, shareholders, partners, and vendors. From the evaluation of the company's overall functionality, the plan to launch Konekt Hub as a technology-based application for services is considered feasible and needs to be run, considering the market potential that is still very large and the level of competition is still competitive.