



PT. LINTAS NETINDO
www.netindo.net

Executive Summary

NETINDO i-KIOSK INVESTMENT PROPOSAL

Potensi Pasar Internet di Yogyakarta

Melihat kota Yogyakarta sebagai kota pendidikan dari sisi bisnis merupakan pasar yang sangat potensial dan dinamis. Dengan populasi mahasiswa yang dari tahun ketahun terus bertambah jumlahnya menciptakan peluang bisnis tersendiri. Bisnis kos - kosan, warung makan, dan hiburan merupakan beberapa potensi bisnis yang potensial untuk dikembangkan.

Dunia pendidikan sebagai motor utama pergerakan bisnis di Yogyakarta juga menyimpan potensi yang dapat dikembangkan secara mendalam. Salah satunya adalah keterkaitan dengan kebutuhan akan informasi terkini dan komunikasi sebagai jembatan arus informasinya sendiri yang di dalam dunia pendidikan lebih akrab dengan nama INTERNET.

Internet telah merubah sistem komunikasi massa dan proses pengambilan informasi secara global. Dan dikalangan dunia pendidikan, internet telah menjadi menjadi satu kebutuhan yang tidak terpisahkan dengan aktivitas sehari-hari. Dalam perkembangannya, kebutuhan akan internet ini menyebar dan memberikan dampak kepada masyarakat secara luas, mulai dari dunia korporasi, hiburan, perdagangan sampai rumah tangga.

Demikian halnya di Yogyakarta, dengan pasar potensial di kalangan dunia pendidikan dan dinamisnya kota Yogyakarta dengan kehidupan 24 jam dan didukung dengan suasana yang khas pada lingkungannya membuat pertumbuhan pasar pengguna internet semakin besar.

Berdasarkan data yang dikeluarkan Telkom pada tahun 2005, tingkat pertumbuhan pengguna internet di Yogyakarta mencapai 17% dan merupakan tingkat pertumbuhan pengguna internet paling tinggi di Indonesia dibandingkan kota – kota besar lainnya di Indonesia.

Potensi bisnis inilah yang ingin diolah lebih lanjut sebagai peluang bisnis yang menarik baik dari sisi keuntungan maupun dari sisi pemenuhan kebutuhan pasar.

Konsep Investasi i-Kiosk Netindo

Investasi usaha yang ditawarkan adalah Warung Internet dengan Konsep **S@eNet i-Kiosk**. S@eNet sendiri merupakan singkatan dari **Super @ccess Electronic Network** yang merupakan suatu kesatuan padu sistem bisnis warnet dari PT Lintas Netindo (Netindo).

Warnet sendiri adalah sebuah solusi bagi masyarakat untuk mendapatkan layanan internet secara individual dengan harga yang lebih hemat dan kualitas koneksi yang lebih baik dari penggunaan koneksi internet konvensional seperti dial up ataupun GPRS disamping menjadi one stop service untuk layanan IT seperti scan, copy CD, copy data, print dan pembuatan web serta aplikasi berbasis IT lainnya.

Bisnis warnet yang akan dibangun merupakan satu jaringan warnet besar yang tersebar di beberapa lokasi dan daerah, bertumpu pada satu jaringan koneksi internet yang handal dan satu jaringan pelayanan yang terkoordinasi mulai dari front office hingga back office.

- **Perbandingan konsep S@eNet dan Warnet Umum**

Konsep warnet S@eNet yang dikembangkan oleh Netindo didasarkan oleh pengalaman lebih dari 5 tahun dalam membangun, mengoperasikan dan menjaga kualitas layanan dalam bisnis warnet di Yogyakarta.

Dengan konsep S@eNet warnet akan memiliki beberapa keunggulan dari sisi teknis dan non teknis.

Dasar pertama adalah bahan baku layanan yang disediakan secara khusus oleh PT Lintas Cakrawala (LCNet – www.lc.net.id), berbeda dengan warnet lain yang mendapatkan koneksi internet dengan cara berlangganan secara reguler dimana hanya akan mendapatkan koneksi internet sebesar biaya langganannya, dengan metode kerjasama ini warnet dengan konsep S@eNet yang akan dibangun dapat menikmati akses internet dengan pita yang lebar yang dapat diatur sesuai kebutuhan yang menjadi salah satu pembeda layanan warnet tersebut.

Dengan ketersediaan layanan koneksi khusus ini, tidak akan ada keluhan lambat dari pelanggan yang berarti menciptakan kepuasan tersendiri bagi pelanggan yang akan menunjang pendapatan dan keuntungan bagi warnet itu sendiri.

Dasar kedua adalah dari sisi pengalaman yang telah dimiliki oleh Netindo yang telah dituangkan dalam perumusan Standart Operation Procedure yang mengatur semua proses pelayanan kepada pelanggan baik teknis maupun non teknis. Hal ini menjadi penting karena bila kita berbicara persaingan dengan warnet lainnya dalam hal servis, selama ini warnet yang baik dari sisi keuntungan bisnis dan ketahanan usaha adalah yang mampu menjaga konsistensi pelayanan kepada pelanggannya.

SOP yang dibuat didasarkan hasil evaluasi bertahun – tahun dari pengalaman mengoperasikan warnet, dan didalamnya tercantum detail pekerjaan mulai dari proses perekrutan karyawan, pelatihan karyawan, perawatan peangkat teknis, penanganan pelanggan, proses evaluasi pelayanan sampai proses pemecahan permasalahan di lapangan.

Hal ini menjadi dasar pembeda utama dibandingkan warnet lain yang didirikan tanpa pengalaman sama sekali sehingga dengan sendirinya mengurangi resiko kegagalan usaha.

Dasar ketiga adalah dukungan aplikasi berbasis IT yang telah distandarisasi yang mendukung proses pelayanan kepada pelanggan mulai dari billing system, community application sampai community web yang dengan sendirinya akan membuat komunitas pasar warnet lebih terjaga.

Netindo secara berkelanjutan mengembangkan aplikasi pendukung khusus warnet yang telah disesuaikan dengan kebutuhan mendasar secara operasional di warnet.

Kebanyakan warnet tidak melihat pemenuhan aplikasi pendukung ini sebagai salah satu pembeda pelayanan, yang berdasarkan pengalaman justru meningkatkan efektifitas pelayanan dari garda depan warnet tersebut, disamping mempermudah proses Customer Relationship Management (CRM) yang memperkuat pasar yang telah tercipta dari pelanggan warnet itu sendiri.

Dasar keempat adalah supervisi terhadap kualitas layanan yang dilakukan oleh tim manajemen Netindo yang profesional dan memiliki integritas tinggi dalam menjalankan fungsi personil.



PT. LINTAS NETINDO
www.netindo.net

Jabatan rangkap kebanyakan dilakukan oleh pengelola warnet biasa, di dalam konsep S@eNet, tim supervisi ditunjuk berdasarkan kompetensi dibidangnya masing-masing. Tim ini terdiri dari :

- a. **Administrasi dan Keuangan**
- b. **Legal dan HRD**
- c. **Network Administrator**
- d. **Operational Supervisor**
- e. **Public Relation Officer**

Dengan pembagian tugas dan defenisi tanggung jawab yang terpisah maka kontrol terhadap semua rangkaian usaha menjadi lebih dapat dipertanggungjawabkan, dan dengan sendirinya memberikan keuntungan yang maksimal baik dari sisi materi dan non materi kepada pemilik warnet / investor.

Dengan konsep S@eNet yang telah dibakukan tersebut maka Netindo dapat meminimalkan resiko usaha yang terjadi dalam usaha tersebut khususnya bagi investor.

Pola Kerjasama Investasi

Melihat dan mencermati peluang bisnis yang demikian besar dan berpotensi maka Netindo mengajak calon investor untuk bekerjasama dalam satu wadah dengan pola kerjasama sebagai berikut :

Pola Investasi

Modal diinvestasikan 100% dari dana investor yang kemudian akan dikelola oleh Netindo dalam kejasama warnet S@eNet selama masa kerjasama 5 tahun atau 60 bulan, yang dapat diperpanjang dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Besar minimal penyertaan investasi adalah sebesar Rp. 25.000.000,- per investor yang mana akan diserahterimakan kepada Netindo setelah penandatanganan perjanjian kerjasama di depan Notaris yang ditunjuk.

Untuk setiap project yang dikembangkan, Netindo menerapkan grace period selama 90 hari sejak investasi ditanamkan sebelum pembagian keuntungan untuk pertama kalinya diberikan kepada investor.

Pola Pembagian Keuntungan

I. Sistem Fixed Profit

Dalam bentuk kerjasama ini, netindo akan memberikan keuntungan yang sifatnya tetap terhadap investasi yang ditanamkan oleh investor dengan skema sebagai berikut :

- a. 24 bulan – diberikan pembagian keuntungan sebesar 5% setiap bulan setiap bulan atau dengan total keuntungan sebesar 60% per tahun
- b. 36 bulan – diberikan pembagian keuntungan sebesar 2,75% setiap bulan atau dengan total keuntungan 33% per tahun.

Total keuntungan dalam kerjasama 5 tahun atau 60 bulan ini adalah sebesar 219% atau 43,8% per tahun.

II. Sistem Variabel Profit

Bentuk kerjasama variabel profit memungkinkan investor mendapatkan keuntungan yang lebih besar tetapi juga menanggung resiko terhadap usaha yang dikelola Netindo misalnya hal – hal yang mempengaruhi pendapat usaha yang menimbulkan efek terhadap penghasilan yang diterima.

Skema pembagian keuntungan variabel adalah sebagai berikut :

a. **Sebelum Payback Period**

100% : 0% - untuk perbandingan pembagian antara Investor : Netindo , hal ini berarti Netindo akan menjalankan usaha tersebut dan mengembalikan investasi yang telah ditanamkan oleh investor.

Dengan metode seperti ini, keuntungannya, resiko yang ditanggung oleh investor justru semakin kecil, karena prioritas finansial dari usaha ini adalah mengembalikan investasi yang telah dilakukan investor terlebih dahulu, dengan demikian semakin cepat investasi kembali maka semakin kecil resiko finansial dan semakin besar peluang keuntungan yang akan didapat.

Target payback period sebagaimana telah dituangkan dalam ilustrasi financial model yang menjadi penyerta proposal ini dicapai dalam waktu maksimal kurang lebih 24 bulan sejak grace periode.

b. **Setelah Payback Period**

50% : 50% - untuk perbandingan pembagian antara Investor : Netindo , besar prosentase jika dibandingkan dengan bunga deposito bank ditargetkan minimal 1% perbulan lebih tinggi dari bunga deposito bank yang berlaku atau sama dengan 12% lebih tinggi dibandingkan bunga deposito bank pertahun.

Resiko secara finansial telah teratasi dengan pencapaian payback period dan bila melihat ilustrasi pada financial model maka laba yang diperoleh masih akan diterima selama 36 bulan tanpa resiko terhadap investasi.

Sistem Pelaporan Keuangan Variabel Profit

Pelaporan keuangan didasarkan apada aplikasi billing yang dipasang pada warnet, dan bila diinginkan transaksi harian akan dikirimkan ke e-mail investor dan setiap bulannya akan diberikan laporan keuangan lengkap dengan neraca keuangan terakhir serta copy rekening bersama, dimana investor dapat melihat perkembangan dan proyeksi keuangan sesuai target.

Merek i-Kiosk Netindo

Netindo mengembangkan beberapa merek warung internet yang diintegrasikan pada Konsep **S@eNet i-Kiosk**. Tujuan pengembangan beberapa merek ini adalah agar terjadi diferensiasi terhadap target pasar yang ingin dituju dan disesuaikan dengan kondisi pasar yang ada pada lokasi yang dimaksud.

Berikut ini adalah uraian singkat dari merek tersebut,

B@yoNet, berdiri sejak tahun 2000 dan masih beroperasi sampai saat ini, dalam tahap pengembangan di 5 lokasi di Yogyakarta, sebagian terintegrasi dengan C&C Lounge dan sebagian tanpa C&C Lounge. Menyediakan broadband connection minimal 1024 Kbps.



Outlet utama :
Jl. Jend Sudirman 75, Yogyakarta
Tel. 0274 – 550553
Email. tanya@mybayo.net
Site. <http://www.mybayo.net>



R@maNet, merupakan warnet pertama kali yang langsung terintegrasi dengan C&C Lounge. Didukung dengan koneksi broadband 1536 Kbps dan setiap PC terkoneksi dengan layanan TV cable yang membuat pelanggan semakin nyaman. Mulai beroperasi di lokasi pertama sejak tahun 2006. Rencana pengembangan di 5 lokasi di Yogyakarta.



Outlet utama :
Jl. Seturan Raya 14a, Yogyakarta
Tel. 0274 – 486959
Email. tanya@myrama.net
Site. <http://www.myrama.net>

GroovyNet, warnet ini merupakan bentuk lain dari layanan yang disediakan, lebih minimalis dan groove. Koneksi broadband yang disediakan minimal 512 Kbps sampai 1024 Kbps. Semua PC dilengkapi dengan kemampuan multimedia yang menunjang kenyamanan pelanggan dalam berselancar. Rencana pengembangan di 8 lokasi di Yogyakarta.



Outlet utama :
Jl. AM Sangadji 3, Yogyakarta
Tel. 0274 – 511359
Email. tanya@mygroovy.net
Site. <http://www.mygroovy.net>

Net2U, adalah warnet yang merupakan hasil akuisisi dan pengalihan pengelolaan, disain tiap warnet akan berbeda satu dengan yang lain tetapi suasana dan pelayanan yang diberikan tetap merupakan suasana khas Netindo. Saat ini sudah ada 4 warnet yang dipercayakan untuk dikelola Netindo.



Outlet utama :
Jl. Selokan Mataram 5c, Yogyakarta
Tel. 0274 – 7471800
Email. tanya@mynet2u.net
Site. <http://www.mynet2u.net>

C&C Lounge, lounge ini sengaja diintegrasikan pada 2 warnet yaitu B@yoNet dan R@maNet, ditujukan sebagai tempat netters rendezvous. Selain menyajikan kopi sebagai menu utama juga menyediakan variasi makanan dan minuman. Setiap lounge didukung dengan koneksi internet nirkabel / wi fi hot spot area dengan kecepatan akses 256 Kbps.



Outlet utama :
Jl. Seturan Raya 14a, Yogyakarta
Tel. 0274 – 484989
Email. tanya@mycnc.net
Site. <http://www.mycnc.net>



PT. LINTAS NETINDO
www.netindo.net

Penutup

Materi pelengkap akan diberikan setelah ada Memorandum Of Understanding antara Netindo dengan calon investor, yang akan meliputi dokumen dan kelengkapan usaha sebagai bagian dari rencana operasi termasuk draft perjanjian dan dokumen – dokumen pelengkap lainnya.

Untuk alternatif kerjasama dengan pola yang lain, dapat didiskusikan lebih lanjut oleh kedua belah pihak demi tercapainya kerjasama yang saling menguntungkan

Financial Projection
i-KIOSK INVESTMENT PLAN

Capital Expenditure

Pada setiap proyek pembangunan warung internet akan dibutuhkan modal yang besarnya akan menyesuaikan jumlah komputer yang terpasang dan biaya sewa lokasi yang akan bervariasi besarnya. Sebagai contoh akan kami sampaikan contoh investasi untuk pembangunan warung internet dengan jumlah komputer / workstation sebanyak 35 unit.

Resume Capital Expenditure

| | |
|--------------------------------------|--------------------------|
| 1. Pembelian Komputer | Rp. 175.000.000,- |
| - Workstation | |
| - Billing Server | |
| - Multimedia Storage | |
| - Proxy Server | |
| - Router | |
| - Compuservice Point | |
| - LAN Equipment | |
| - Wireless Equipment | |
| - Software | |
| 2. Pembayaran Sewa Lokasi (2 tahun) | Rp. 60.000.000,- |
| 3. Pembiayaan Renovasi & Furniture | Rp. 115.000.000,- |
| - Renovasi Interior - Exterior | |
| - Pembuatan Furniture | |
| - Penambahan Daya Listrik | |
| - Lampu, AC dan Stovol | |
| 4. Promosi dan Pemasaran | Rp. 25.000.000,- |
| - Spanduk | |
| - Neon Box | |
| - Flyer | |
| - Seragam | |
| - Merchandise | |
| Total Capital Expenditure | Rp. 375.000.000,- |

Detil perincian spesifikasi komputer, perjanjian sewa, lay out ruangan dan sebagainya dalam capital expenditure akan diberikan setelah ada kesepakatan dari kedua belah pihak.

Financial Model Fixed Profit

Dalam kerjasama dengan pola Fixed Profit atau Pembagian Keuntungan Tetap, besarnya pembagian keuntungan dapat dilihat pada tabel berikut ini :

| Penyertaan Modal | Nilai Penerimaan per Bulan | |
|-------------------|-------------------------------|----------------------------------|
| | Masa 24 Bulan 5% per bulan | Masa 36 Bulan 2,75% per bulan |
| Rp 25,000,000.00 | Rp 1.250.000,- | Rp 687.500,- |
| Rp 50,000,000.00 | Rp 2.500.000,- | Rp 1.375.000,- |
| Rp 75,000,000.00 | Rp 3.750.000,- | Rp 2,062.500,- |
| Rp 100,000,000.00 | Rp 5.000.000,- | Rp 2.750.000,- |

Financial Model Variabel Profit

Dengan pembangunan 35 unit komputer / workstation yang membutuhkan investasi sebesar Rp. 375.000.000,- maka proyeksi keuangan adalah sebagai berikut :

1. Estimasi Pendapatan Rp. 68.000.000,-
 - Penjualan akses internet
 - Penjualan service

2. Beban Operasional Rp 43.000.000,-
 - Langganan koneksi internet
 - Management Fee
 - Branding & System
 - Salary
 - Listrik, Telpon, Iuran
 - Cadangan Dana

3. Keuntungan Bersih **Rp. 25.000.000,-**

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa

1. Prosetase Return On Investment = 6.95% per bulan
2. Payback Period = 14 bulan

Simulasi Return Investor

| CAPEX / MODAL | Rp 375,000,000.00 | | |
|-------------------|-----------------------|----------------------------|----------------------|
| LABA BERSIH | Rp 25,000,000.00 | | |
| Penyertaan Modal | Prosentase Penyertaan | Nilai Penerimaan per Bulan | |
| | | Before Payback Period | After Payback Period |
| Rp 25,000,000.00 | 0.07 | Rp 1,666,666.67 | Rp 833,333.33 |
| Rp 50,000,000.00 | 0.13 | Rp 3,333,333.33 | Rp 1,666,666.67 |
| Rp 75,000,000.00 | 0.20 | Rp 5,000,000.00 | Rp 2,500,000.00 |
| Rp 100,000,000.00 | 0.27 | Rp 6,666,666.67 | Rp 3,333,333.33 |