

## ABSTRAK

Perubahan iklim global yang disebabkan tingginya konsentrasi gas rumah kaca (GRK) saat ini tengah menjadi permasalahan dunia. Negara-negara di dunia termasuk Indonesia telah berkomitmen untuk menurunkan emisi GRK mereka. Di Indonesia, sektor transportasi masih menjadi kontributor utama pencemaran udara sebesar 44%. Sebagai bagian dari komitmen untuk menekan emisi GRK dan penggunaan energi bersih di sektor transportasi, Presiden menerbitkan Peraturan Presiden Nomor 55 Tahun 2019 tentang Percepatan Program Kendaraan Bermotor Listrik Berbasis Baterai Untuk Transportasi Jalan. Sepanjang tahun 2022 hingga 2024, pertumbuhan penjualan kendaraan listrik berbasis baterai di Indonesia bahkan melonjak hingga hampir sembilan kali lipat. Semakin berkembangnya penggunaan kendaraan listrik di masyarakat akan membutuhkan Stasiun Pengisian Kendaraan Listrik Umum (SPKLU) di berbagai lokasi untuk memudahkan pengisian daya kendaraan. Sebagai perusahaan penyedia energi, PT Krakatau Sarana Energi (KSE) diamanatkan oleh pemegang saham untuk mulai masuk ke bisnis SPKLU, selain bisnis penyediaan BBM yang saat ini sudah dilakukan.

Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji apakah diversifikasi ke bisnis SPKLU layak untuk dijalankan dan apakah rencana diversifikasi ini dapat menciptakan nilai bagi perusahaan, dengan melakukan *Three Test of Corporate Advantage*, yaitu *industry attractiveness test*, *cost of entry test*, dan *better-off test*. Data untuk pengujian yang didapatkan berupa data primer dari wawancara dengan manajemen PT KSE, dan data sekunder yang diperoleh dari studi kelayakan, laporan tahunan, regulasi pemerintah, publikasi kementerian terkait, publikasi lembaga independen, dan data eksternal lainnya.

Hasil uji daya tarik industri menunjukkan bahwa bisnis SPKLU masih cukup menarik untuk dimasuki. Pada uji biaya masuk, hasilnya menunjukkan bahwa biaya yang dikeluarkan oleh PT KSE untuk masuk ke bisnis SPKLU masih lebih rendah dari potensi keuntungan yang bisa didapatkan. Perhitungan pada *financial model* menunjukkan nilai NPV yang positif dan nilai IRR yang bagus dan di atas WACC. Sementara hasil *better-off test* menunjukkan ada potensi *strategic fit* namun bukan pada aktivitas utama. Diversifikasi pada bisnis SPKLU dapat menciptakan nilai bagi perusahaan dengan adanya *strategic fit* pada aktivitas *service*, *human resource management* dan *general administration*.

Kata kunci: SPKLU, kendaraan listrik, *electric vehicle charger*

## ABSTRACT

*Global climate change caused by high concentrations of greenhouse gases (GHG) is currently a global issue. Countries worldwide, including Indonesia, have committed to reducing their GHG emissions. In Indonesia, the transportation sector remains a major contributor to air pollution, accounting for 44%. As part of this commitment to reducing GHG emissions and utilizing clean energy in the transportation sector, the President issued Presidential Regulation Number 55 of 2019 concerning the Acceleration of the Battery-Based Electric Motor Vehicle Program for Road Transportation. From 2022 to 2024, sales of battery-based electric vehicles in Indonesia increased nearly ninefold. The growing use of electric vehicles will require Public Electric Vehicle Charging Stations (SPKLU) in various locations to facilitate vehicle charging. As an energy provider, PT Krakatau Sarana Energi (KSE) has been mandated by its shareholders to enter the SPKLU business, in addition to its existing fuel supply business.*

*This research was conducted to assess whether diversification into the SPKLU business is feasible and whether this diversification plan can create value for the company. This research uses the Three Tests of Corporate Advantage: the industry attractiveness test, the cost of entry test, and the better-off test. Data for the tests consisted of primary data from interviews with PT KSE management and secondary data from feasibility studies, annual reports, government regulations, publications from relevant ministries, publications from independent institutions, and other external data.*

*The results of the industry attractiveness test indicate that the SPKLU business remains attractive. The cost of entry test indicates that PT KSE's costs to enter the SPKLU business are still lower than the potential profits. Financial model calculations show a positive NPV and a good IRR above the WACC. The better-off test results indicate a potential strategic fit, but not in the core activities. Diversification into the SPKLU business can create value for the company through strategic fit in service, human resource management, and general administration activities.*

*Keywords: SPKLU, electric vehicle, electric vehicle charger*