

ABSTRACT

BUSINESS PLAN OF MITRA BAHARI ENGINEERING: BUILDING A SHIP COMPONENT WORKSHOP

Akhmad Ghozali

17/421845/PEK/23422

Domestic maritime industry facing many challenges causing less competitive compare to the foreign competitor. Domestic shipyard produce ships that relatively more expensive between 10-30% of the imported ships due to high dependency on imported products and lack of supporting industries. Indonesia ideally needs 200 ship component firms to support the growth of the maritime industry. Ship component production ideally must be transferred to the ship component industry so that the shipyard industry can focus on running its business in new shipbuilding and ship repair activities.

The author has formulated a business plan of Mitra Bahari Engineering, a new business delivering a workshop for producing interior ship products and delivering services in ship component repair. The workshop targeted two customer segments, both shipyards and ship owners. The workshop builds a strategic partnership with the shipyard, where the workshop works as a subcontractor for delivering workshop fabrication and workshop machinery. The workshop fabrication takes the opportunity for producing ship interior product with subcontract values of 10-20% from the total value of new shipbuilding. The workshop machinery takes the opportunity for delivering services in ship component repair with subcontract values of 20-30% from the total value of ship repair.

The author argues that this business is financially feasible. The initial investment of this venture is IDR 24,000,000,000. The optimistic scenario shows that the payback period is 3.14 years, Net Present Value of IDR 38,052,855,278, and Internal Rate of Return of 38.25%. The pessimistic scenario shows that the payback period is 6.19 years, Net Present Value of IDR 1,806,823,539 and Internal Rate of Return of 13.53%.

Keywords: *business plan, internal rate of return, net present value, optimistic scenario, pessimistic scenario, payback period, workshop.*

ABSTRAK

BUSINESS PLAN OF MITRA BAHARI ENGINEERING: BUILDING A SHIP COMPONENT WORKSHOP

Akhmad Ghozali

17/421845/PEK/23422

Industri maritim dalam negeri menghadapi banyak tantangan sehingga kurang kompetitif dibandingkan dengan pesaing asing. Galangan kapal domestik menghasilkan kapal-kapal yang relatif lebih mahal antara 10-30% dari kapal impor karena ketergantungan yang tinggi pada produk impor dan kurangnya industri pendukung. Indonesia idealnya membutuhkan 200 perusahaan komponen kapal untuk mendukung pertumbuhan industri maritim. Produksi komponen kapal idealnya harus ditransfer ke industri komponen kapal sehingga industri galangan kapal dapat fokus menjalankan bisnisnya dalam kegiatan pembuatan kapal baru dan perbaikan kapal.

Penulis telah merumuskan rencana bisnis Mitra Bahari Engineering, sebuah bisnis baru yang menjalankan usaha *workshop* untuk memproduksi interior kapal dan memberikan layanan dalam perbaikan komponen kapal. *Workshop* ini menargetkan dua segmen pelanggan, yaitu galangan kapal dan pemilik kapal. *Workshop* ini membangun kemitraan strategis dengan galangan kapal, di mana *Workshop* bekerja sebagai subkontraktor untuk memberikan layanan *workshop fabrication* dan *workshop machinery*. *Workshop fabrication* mengambil kesempatan untuk memproduksi interior kapal dengan nilai subkontrak 10-20% dari total nilai pembuatan kapal baru. *Workshop Machinery* mengambil kesempatan untuk memberikan layanan dalam perbaikan komponen kapal dengan nilai subkontrak 20-30% dari total nilai perbaikan kapal.

Penulis berpendapat bahwa bisnis ini layak secara finansial. Investasi awal dari usaha ini adalah Rp. 24.000.000.000. Skenario optimis menunjukkan bahwa periode pengembalian adalah 3,14 tahun, *Net Present Value* sebesar Rp. 38.052.855.278, dan tingkat pengembalian internal (IRR) sebesar 38,25%. Skenario pesimistis menunjukkan bahwa periode pengembalian adalah 6,19 tahun, *Net Present Value* sebesar Rp 1.806.823.539 dan tingkat pengembalian internal (IRR) 13,53%.

Keywords: *net present value, periode pengembalian, rencana bisnis, skenario pesimis, skenario optimis, tingkat pengembalian internal, workshop.*