

PROPOSAL KEMITRAAN BISNIS INTERNET SATELIT

SATELLITE INTERNET BUSINESS PARTNERSHIP PROPOSAL

Pendahuluan/Introduction

INTERSAT adalah penyedia layanan internet satelit berbasis **KACIFIC** dan **STARLINK** yang melayani kebutuhan internet untuk perumahan, bisnis, dan instansi pemerintah di seluruh Indonesia. Dengan keunggulan **kecepatan tinggi, jangkauan luas, dan harga yang kompetitif**, kami bertujuan untuk menjembatani kesenjangan akses internet di daerah terpencil.

*INTERSAT is a **KACIFIC** and **STARLINK** based satellite internet service provider that serves the internet needs of residential, business, and government agencies throughout Indonesia. With the advantages of high speed, wide coverage, and competitive prices, we aim to bridge the internet access gap in remote areas.*

Latar Belakang/ Background

Seiring meningkatnya kebutuhan akan konektivitas, terutama di daerah yang sulit dijangkau oleh jaringan fiber-optic dan seluler, **solusi berbasis satelit menjadi pilihan terbaik**. INTERSAT hadir untuk menyediakan layanan internet berkualitas tinggi dengan sistem pemasangan yang mudah dan biaya yang terjangkau.

Saat ini, **STARLINK telah menjadi solusi internet satelit terdepan**, dan kami melihat peluang besar untuk **membuka agen penjualan resmi STARLINK di Indonesia**. Di Starlink sendiri membuka dua jenis kemitraan yang berbeda yaitu retailer resmi dan reseller resmi dan kami akan mengajukan untuk keduanya. Untuk merealisasikan hal ini, kami mencari investor yang dapat mendukung pendanaan pengembangan bisnis ini.

*As the need for connectivity increases, especially in areas that are difficult to reach by fiber-optic and cellular networks, **satellite-based solutions are becoming the best option**. INTERSAT is here to provide high-quality internet services with an easy installation system and affordable cost.*

*Today, **STARLINK has become the leading satellite internet solution**, and we see a great opportunity **to open an authorized STARLINK sales agent in Indonesia**. Starlink itself opens two different types of partnerships, namely authorized retailers and authorized resellers, and we will apply for both. To realize this, we are looking for investors who can support funding for this business development.*

Kebutuhan Investasi/ Investment Needs

Melalui proposal ini, kami mengajukan kebutuhan dana sebesar USD 500.000(Rp.8,3Miliar nilai tukar Desember 2025) yang akan digunakan untuk:

- Membuka agen penjualan resmi STARLINK di Indonesia.
- Pengadaan perangkat STARLINK dan KACIFIC dalam jumlah besar untuk distribusi awal.
- Mendirikan kantor operasional dan showroom untuk pemasaran.
- Rekrutmen tenaga teknis untuk pemasangan dan layanan pelanggan.
- Kampanye pemasaran dan pengembangan jaringan distribusi.
- Membangun sistem internal perusahaan berbasis web dan aplikasi mobile
- Membangun sistem website guna mengelola penjualan secara online

Through this proposal, we propose a minimum fund requirement of IDR 4 billion or around USD 250,000 (February 2025 exchange rate) which will be used for:

- *Opened an authorized STARLINK sales agent in Indonesia(official retailed &official reseller).*
- *Procurement of STARLINK and KACIFIC devices in large quantities for initial distribution.*
- *Set up operational offices and showrooms for marketing.*
- *Recruitment of technical personnel for installation and customer service. Marketing campaigns and distribution network development.*
- *Building a web-based enterprise internet system and mobile application*
- *Build a website system to manage online sales*

Model Bisnis/ Business Model

INTERSAT menawarkan layanan utama sebagai berikut:

- Penjualan Perangkat Internet Satelit (KACIFIC & STARLINK)
- Instalasi dan Pemasangan
- Layanan Pemeliharaan dan Dukungan Teknis

Kami menargetkan pelanggan dari berbagai segmen, termasuk:

- Perumahan pribadi
- Pengelola bisnis dan UMKM
- Instansi pemerintah

- Komunitas dan organisasi di daerah terpencil

INTERSAT offers the following main services:

- *Sales of Satellite Internet Devices (KACIFIC & STARLINK)*
- *Installation and Installation*
- *Maintenance Services and Technical Support*

We target customers from various segments, including:

- *Private housing*
- *Business managers and MSMEs*
- *Government agencies*
- *Communities and organizations in remote areas*

Proyeksi Pendapatan dan Pembagian Profit/ Revenue Projections and Profit Sharing

Sebagai gambaran, berikut adalah contoh perhitungan pendapatan bulanan berdasarkan perkiraan 200 pelanggan aktif dengan berbagai paket yang tersedia:

To give you an idea, here's an example of a monthly revenue calculation based on an estimated 200 active customers with the various plans available:

Pendapatan Bulanan langganan Kacific(Estimasi 200 pelanggan)official reseller/ Kacific subscription Monthly Revenue(Estimated 200 subscribers)Official reseller

Paket Layanan/ Service Packages	Harga per Bulan/Price per Month	Jumlah Pelanggan/ Number of Customers	Total Pendapatan/ Total Revenue	Biaya ISP/ ISP Fees	Keuntungan Bersih/ Net Profit
Lite Plan Bisnis	Rp2.500.000	75	Rp187.500.000	Rp132.000.000	Rp55.500.000
Plus Plan Bisnis	Rp3.750.000	50	Rp187.500.000	Rp156.000.000	Rp31.500.000

Pro Plan Bisnis	Rp7.350.000	25	Rp183.750.000	Rp167.150.000	Rp16.600.000
Max Plan Bisnis	Rp11.250.000	25	Rp281.250.000	Rp263.700.000	Rp17.550.000
Ultra Plan Bisnis	Rp25.450.000	25	Rp636.250.000	Rp621.000.000	Rp15.250.000
Total Pendapatan/Total Revenue			IDR1.476.250. 000	IDR1.339.850. 000	IDR136.400.000

Pendapatan Bulanan Pemasangan Kacific official Reseller(Estimasi 200 pelanggan)/ Kacific Installation Monthly Revenue(Estimated 200 customers)Official reseller

Jumlah pemasangan/ Number of installs	Jumlah pendapatan/Total revenue	Harga awal perangkat/price of the device	Gaji teknisi/Techni cian Salary	Pendapatam bersih/Net income
150 Unit perangkat versi 2010 <i>150 Units of device version 2010</i>	IDR 2.850.000.000 <i>IDR 19.000.000/unit</i>	IDR 1.440.000.000 <i>IDR 9.600.000/unit</i>	IDR 450.000.000 <i>IDR 3.000.000/insta llation unit</i>	IDR 960.000.000 <i>IDR 6.400.000/unit</i>
25 Unit perangkat versi 2510 <i>25 Units of device version 2510</i>	IDR 625.000.000 <i>IDR 25.000.000/unit</i>	IDR 348.500.000 <i>IDR 13.940.000/unit</i>	IDR 75.000.000 <i>IDR 75.000.000</i>	IDR 201.500.000 <i>IDR 8.060.000/unit</i>
25 Unit perangkat versi 3315 <i>25 Units of device version 3315</i>	IDR 2.750.000.000 <i>IDR 110.000.000/unit</i>	IDR 2.395.000.000 <i>IDR 95.800.000/unit</i>	IDR 75.000.000 <i>IDR 75.000.000</i>	IDR 280.000.000 <i>IDR 11.200.000/uni t</i>
Total Pendapatan bersih/Total Net Revenue				IDR 1.441.500.000

Pendapatan Bulanan langganan Sarlink layanan dengan nilai tambah(Estimasi 200 pelanggan)Official reseller/ *Monthly Revenue of Sarlink subscription to value-added services (Estimated 200 subscribers)Official Reseller*

Paket Layanan <i>Service Packages</i>	Biaya bulanan <i>Monthly fee</i>	Jumlah pelanggan <i>Number of customers</i>	Pendapatan kotor <i>Gross income</i>	Biaya ISP <i>ISP Fees</i>	Keuntungan bersih <i>Net profit</i>
STD Personal	IDR 1.000.000	75	IDR 75.000.000	IDR 56.250.000	IDR 18.750.000
Roam Personal	IDR 2.250.000	50	IDR 112.500.000	IDR 60.750.000	IDR 51.750.000
STD Business	IDR 2.250.000	25	IDR 56.250.000	IDR 27.500.000	IDR 28.750.000
Roam Business Land	IDR 5.550.000	25	IDR 138.750.000	IDR 108.625.000	IDR 30.125.000
Maritim Business	IDR 5.550.000	25	IDR 138.750.000	IDR 108.625.000	IDR 30.125.000
Total Pendapatan / <i>Total Revenue</i>					IDR 159.500.000

Pemasangan Bulanan langganan Sarlink layanan dengan nilai tambah(Estimasi 200 pelanggan)Official reseller/ *Monthly installation of Sarlink subscription to value-added services (Estimated 200 subscribers)Official reseller*

Jumlah Pemasangan <i>Number of Installations</i>	Pendapatan kotor <i>Gross income</i>	Harga perangkat <i>Device price</i>	Gaji teknisi <i>Technician salary</i>	Pendapatan bersih <i>Net income</i>
200	IDR 2.600.000.000	IDR 1.400.000.000	IDR 400.000.000	IDR 800.000.000
	<i>IDR 13.000.000/unit</i>	<i>IDR 7.000.000/unit</i>	<i>IDR 2.000.000/unit</i>	<i>IDR 4.000.000/unit</i>

Penjualan bulanan Perangkat Starlink tanpa nilai tambah(estimasi 200 pelanggan) Official retailed/ *Monthly sales of Starlink Devices without added value (estimated 200 customers)Official retailed*

Jumlah Penjualan <i>Sales Quantity</i>	Harga jual perangkat <i>Selling price of the device</i>	Harga beli perangkat <i>Device purchase price</i>	Pendapatan bersih <i>Net income</i>
200	IDR 1.400.000.000 IDR 7.000.000/unit	IDR 840.000.000 IDR 4.200.000	IDR 560.000.000 IDR 2.800.000/unit

Rekapitulasi total pendapatan dari semua penjualan perangkat dan pemasangan

Recapitulation of total revenue from all device sales and installations

Sumber Pendapatan <i>Source of Income</i>	Jumlah pendapatan <i>Total revenue</i>
Pendapatan Bulanan langganan Kacific(Estimasi 200 pelanggan)official reseller/ <i>Kacific subscription Monthly Revenue(Estimated 200 subscribers)Official reseller</i>	IDR 136.400.000
Pendapatan Bulanan Pemasangan Kacific official Reseller(Estimasi 200 pelanggan)/ <i>Kacific Installation Monthly Revenue(Estimated 200 customers)Official reseller</i>	IDR 1.441.500.000
Pendapatan Bulanan langganan Sarlink layanan dengan nilai tambah(Estimasi 200 pelanggan)Official reseller/ <i>Monthly Revenue of Sarlink subscription to value-added services (Estimated 200 subscribers)Official Reseller</i>	IDR 159.500.000
Pemasangan Bulanan langganan Sarlink layanan dengan nilai tambah(Estimasi 200 pelanggan)Official reseller/ <i>Monthly installation of Sarlink subscription to value-added services (Estimated 200 subscribers)Official reseller</i>	IDR 800.000.000
Penjualan bulanan Perangkat Starlink tanpa nilai tambah(estimasi 200 pelanggan) Official retailed/ <i>Monthly sales of Starlink Devices without added value (estimated 200 customers)Official retailed</i>	IDR 560.000.000
Jumlah penghasilan perusahaan <i>The amount of the company's earnings</i>	IDR 3.097.400.000 Approx. USD 186,815.34 exchange rate February 2025

Estimasi biaya pengeluaran perusahaan bulanan
Estimated monthly company expenses

Jenis Pengeluaran <i>Types of Production</i>	Jumlah <i>amount</i>
Gaji pegawai tetap 5 orang <i>Salary of 5 permanent employees</i>	IDR 30.000.000 <i>IDR 6.000.000/employe</i>
Internet Perusahaan <i>Internet company</i>	IDR 5.000.000
Sewa kantor <i>Rent an office</i>	IDR 20.000.000
Pemeliharaan perangkat kantor <i>Maintenance of office equipment</i>	IDR 10.000.000
Pajak penghasilan 22% dari total pendapatan perusahaan <i>Income tax 22% of the company's total income</i>	IDR 681.428.000
Biaya akomodasi <i>Accommodation costs</i>	IDR 50.000.000
Jumlah belanja perusahaan <i>Amount of company spending</i>	IDR 796.428.000

Jumlah penghasilan bersih perusahaan
The amount of net income of the company

Pendapatan kotor <i>Gross income</i>	Pengeluaran perusahaan <i>Corporate expenses</i>	Penghasilan bersih <i>Net income</i>
IDR 3.097.400.000	IDR 796.428.000	IDR 2.300.972.000

Sistem pembagian hasil
Revenue-sharing system

Penghasilan bersih <i>Net income</i>	Intersat 60% <i>Intersat 60%</i>	Investor 40% <i>Investor 40%</i>
IDR 2.300.972.000	IDR 1.380.583.200	IDR 920.388.800
<i>USD 138,779.90</i>	<i>USD 83,267.94</i>	<i>USD 55,511.96 February 2025 exchange rate</i>

<i>February 2025 exchange rate</i>	<i>February 2025 exchange rate</i>	
--	--	--

Lain- Lain/Others

Saat ini bisnis sudah berjalan dalam skala kecil, tergolong lancar akan tetapi ahir-ahir ini cenderung stagnan dikarenakan kebanyakan para pelanggan perseorangan lebih memilih membeli perangkat internet satelit kepada pengecer resmi yang terdaftar di pusat Starlink di karenakan harga yang lebih murah, sementara saat ini kami juga mendapat suplay perangkat dari pengecer resmi jadi harga jual kami tentu akan menjadi lebih tinggi, ini yang menjadi masalah kami saat ini, maka jika kami bisa mendaftar sebagai pengecer resmi tentu dapat bersaing dengan pengecer resmi lainnya, sebagai informasi saat ini baru ada empat pengecer resmi di Indonesia.

Sementara untuk proyek pemerintah, tentunya mereka harus mengatur anggaran terlebih dahulu, paling cepat adalah satu tahun sekali, akan tetapi biasanya sekali pemasangan dalam jumlah besar, dan untuk menangani proyek pemerintah di perlukan modal di awal dikarenakan unruk proyek seperti ini kita harus melakukan pemasangan dulu baru mendapatkan pembayaran, tidak seperti pada pelanggan perorangan yang harus membayar terlebih dahulu.

Saya berharap bersama proposal singkat ini kita dapat menjalin kerja sama yang bermanfaat buat kita semua kedepannya, dan kami sebagai pengelola dana akan bekerja semaksimal mungkin untuk keuntungan kita bersama.

Satu hal yang paling penting adalah 90% saham dalam usaha ini akan menjadi hak investor (jika nilai investasi mencapai USD 1.000.000) sepenuhnya dan 10% sisanya menjadi hak pengelola

Currently the business has been running on a small scale, relatively smoothly but eventually this tends to be stagnant because most individual customers prefer to buy satellite internet devices to official retailers registered at the Starlink center because of the cheaper price, while currently we also get device supply from official retailers so our selling price will certainly be higher, This is our current problem, so if we can register as an official retailer, of course we can compete with other official retailers, for information there are currently only four official retailers in Indonesia.

As for government projects, of course, they must set a budget first, at the earliest is once a year, but usually once a large amount of installation, and to handle government projects capital is needed at the beginning because for a project like this we have to install first to get paid, unlike individual customers who have to pay first.

I hope that with this short proposal we can establish a beneficial cooperation for all of us in the future, and we as fund managers will work as much as possible for our mutual benefit.

One of the most important things is that 90% of the shares in this venture will be the right of the investor (if the investment value reaches USD 1,000,000) and the remaining 10% will be the rights of the manager

Kesimpulan/Conclusion

Dengan potensi pasar yang besar dan kebutuhan internet yang terus meningkat, investasi dalam INTERSAT merupakan peluang yang menjanjikan. Kami yakin bahwa dengan dukungan dari investor, bisnis ini dapat berkembang pesat dan memberikan keuntungan yang berkelanjutan.

With great market potential and increasing internet demand, investment in INTERSAT is a promising opportunity. We are confident that with the support of investors, this business can grow rapidly and provide sustainable profits.

Kontak Kami/Contact Us


PT. Intersat Putra Mandiri

TDP/REG No. : AHU-012491.AH.01.30.Tahun 2022

NIB/Business No : 0204220004775

Serifikat/Certificate No. : 02042200047750001

 Putussibau, Kalimantan Barat-Indonesia

 +62 811-282157

 investor@i-pm.co.id or arisyud@i-pm.co.id (owner)

 www.intersat.id (service) and www.i-pm.co.id (company profile)









