

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara kepulauan, dengan dua pertiga luas lautannya lebih besar dari daratan, Menjadikan Indonesia sebagai salah satu negara dengan garis pantai terpanjang. Untuk menjelajahi lautan luas indonesia, diperlukan perangkat pendukung. Salah satu solusinya adalah dengan menggunakan wahana bawah air. Sebagian besar kegiatan eksplorasi bawah air dilakukan oleh manusia dengan banyak risiko, salah satu risikonya adalah tekanan air yang sangat besar serta ancaman dari binatang buas.

Oleh karena itu, untuk memaksimalkan proses eksplorasi bawah laut, diperlukan kendaraan yang dapat bergerak dengan aman di bawah air dan efisien membantu tugas manusia.



Gambar 0.1 Logo Roshark Marine Indonesia

1.2. Identifikasi Masalah

Adapun masalah wahana bawah air di indonesia adalah sebagai berikut:

1. Harga wahana bawah air yang tidak terjangkau dan sulitnya pengoperasian.
2. Keterbatasan manusia dalam menyelam.
3. Sulitnya mendapatkan komponen wahana bawah air di indonesia.

1.3. Solusi

Disini Roshark marine indonesia hadir memberikan solusi dari masalah yang sudah dipaparkan diatas, adapun solusinya adalah sebagai berikut:

1. Menawarkan harga wahana bawah air yang kompetitif namun dengan kualitas yang mampu bersaing dengan perusahaan luar negeri, serta memberikan pelatihan khusus untuk operator wahana bawah air.

2. Menghadirkan produk wahana bawah air yang dapat beroperasi hingga kedalaman 100 meter.
3. Menjadi produsen penyedia komponen wahana bawah air.

1.4. Target Pasar

Target pasar dari roshark marine indonesia adalah perusahaan/lembaga/institusi yang bergerak dibidang kemaritiman dan juga orang-orang yang menyukai penjelajahan bawah air.



Gambar 0.2 Target Pasar

Pada saat ini Roshark Marine Indonesia hanya menargetkan pasar indonesia, berikut merupakan rincian pasar yang ada di indonesia:

- 34 unit pelaksanaan teknis SAR
- 72 Perusahaan KKKS dan Mitra KKKS Minyak dan Gas Bumi
- 17 Perusahaan galangan kapal
- 11 lembaga penelitian dibidang kemaritiman
- Dan beberapa orang yang memiliki hobi dibidang penjelajahan bawah air, seperti penyelam.

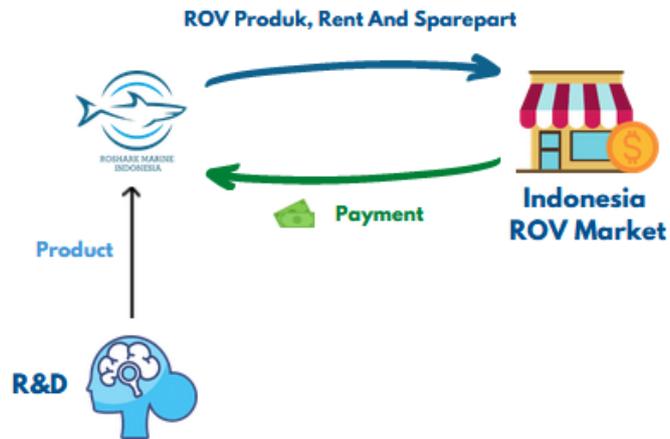
Dari target pasar diatas Roshark Marine indonesia menargetkan 40 unit produk, dengan harga per unit yaitu Rp 80.000.000 dan biaya produksi perunit yaitu Rp 50.000.000. Jadi keuntungan bersih yang didapat yaitu sebesar Rp 1.200.000.000.



Gambar 0.3 Ukuran Pasar

1.5. Model Bisnis

Roshark Marine Indonesia menggunakan model bisnis B2B dan B2C,



Gambar 0.4 Model Bisnis

1.6. Peta Jalan Startup



Gambar 0.5 Peta Jalan Startup

Roshark Marine Indonesia berdiri pada tahun 2020 dan pada tahun yang sama desain dari produk ROV Roshark telah mendapatkan HKI, dan dari 2020 sampai sekarang Roshark Marine Indonesia sedang mengikuti inkubator dan akselerator yang diadakan oleh Bandung Techno Park.