

# PEMANFAATAN LIMBAH PADAT (KELAPA SAWIT)



PRODUK

SKEMA BISNIS SWOT

MATRIKS RESIKO

TIMELINE



PENDAHULUAN

BMC

PROSES BISNIS

PABRIK KELAPA  
SAWIT

ASPEK  
FINANSIAL

KESIMPULAN &  
SARAN

# PENDAHULUAN

Kelapa sawit merupakan komoditas ekspor unggulan dan sebagai sumber devisa negara, menyerap banyak tenaga kerja dan berkontribusi terhadap Produk Nasional Bruto (PNB) dan menumbuhkan pusat-pusat pertumbuhan ekonomi pedesaan serta menembus pasar global secara berkelanjutan.

Di Provinsi Aceh, kelapa sawit merupakan salah satu komoditas unggulan utama, didukung oleh kondisi iklim dan topografi yang cocok untuk pertumbuhan kelapa sawit serta memiliki lahan yang luas. Pada tahun 2020 luas lahan kelapa sawit yang menghasilkan (TM) adalah 470.004 ha dengan hasil produksi sebanyak 1.027.298 ton.



# PRODUK

Siklus panen umumnya dilakukan seminggu sekali dan disesuaikan dengan kondisi tertentu.

Jenis cangkang sawit yang digunakan adalah jenis Dura yang memiliki cangkang ketebalan 2-8 milimeter dan memiliki nilai kalori yang tinggi.

Umumnya satu ton sawit menghasilkan 6% cangkang atau sama dengan 60 kg.

Harga beli berkisar Rp 900 s/d Rp 1.000 dan harga jual cangkang sawit berkisar Rp 1.500 s/d Rp 2.000 per kilonya



## PEMANFAATAN CANGKANG SAWIT

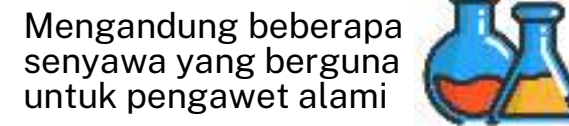


Sebagai bahan bakar boiler pengganti batu bara

Bahan untuk arang

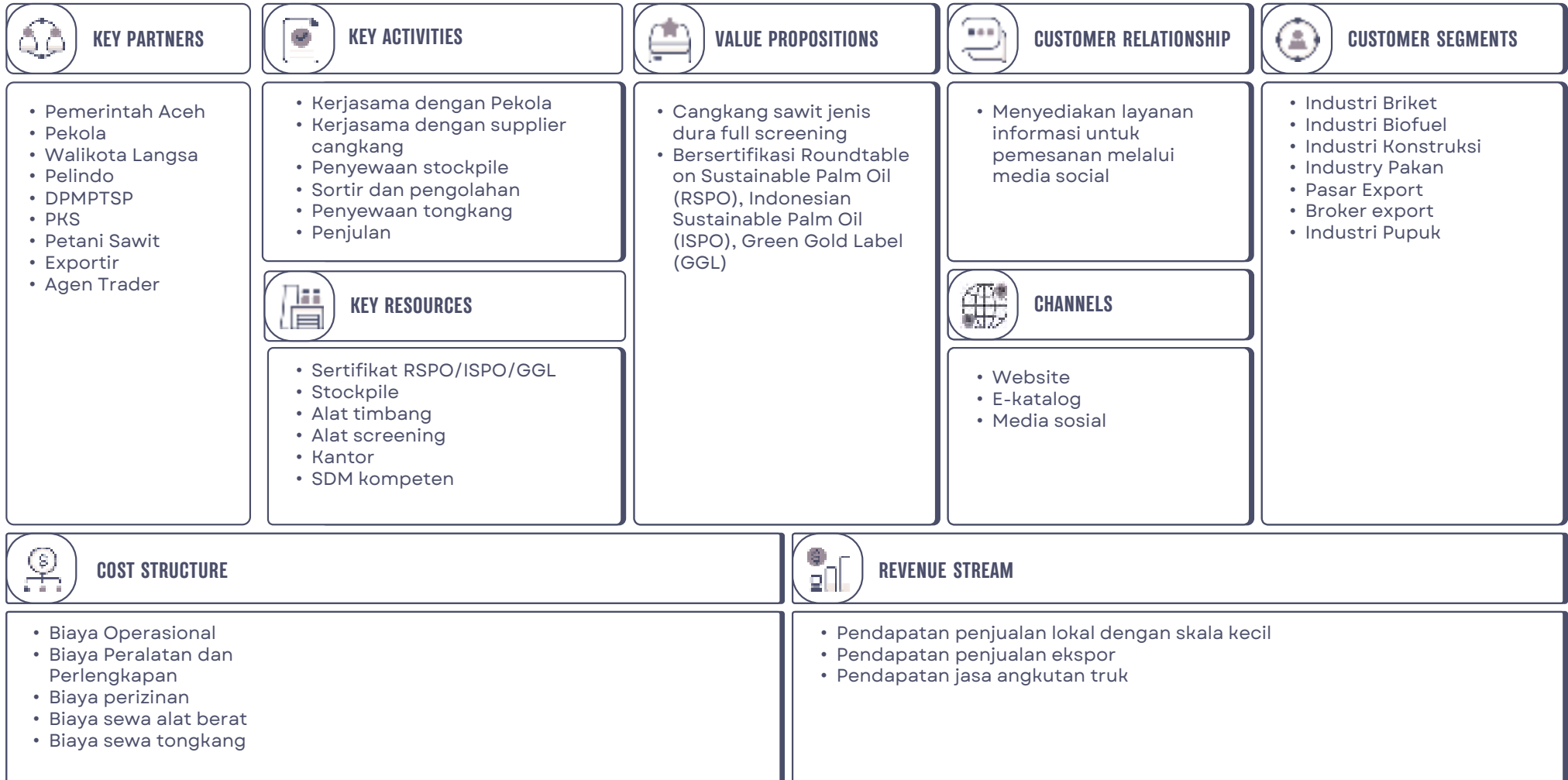


Sebagai campuran pakan ternak



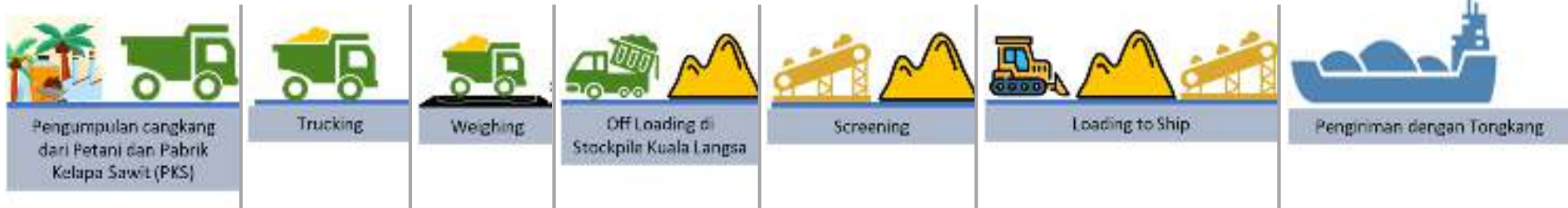
Mengandung beberapa senyawa yang berguna untuk pengawet alami

# BUSINESS MODEL CANVAS



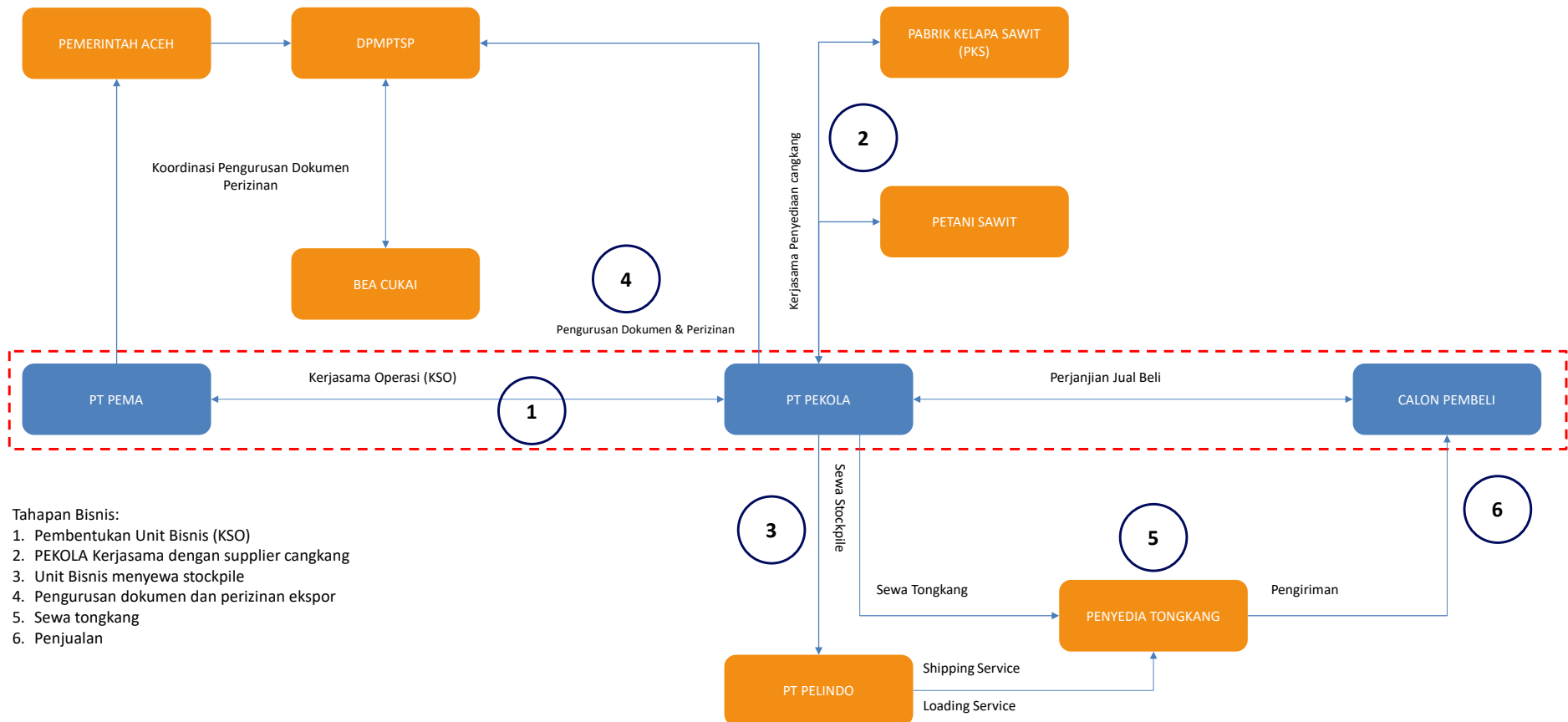


## PROSES BISNIS PENJUALAN CANGKANG KELAPA SAWIT





## SKEMA BISNIS PROYEK PENJUALAN CANGKANG KELAPA SAWIT



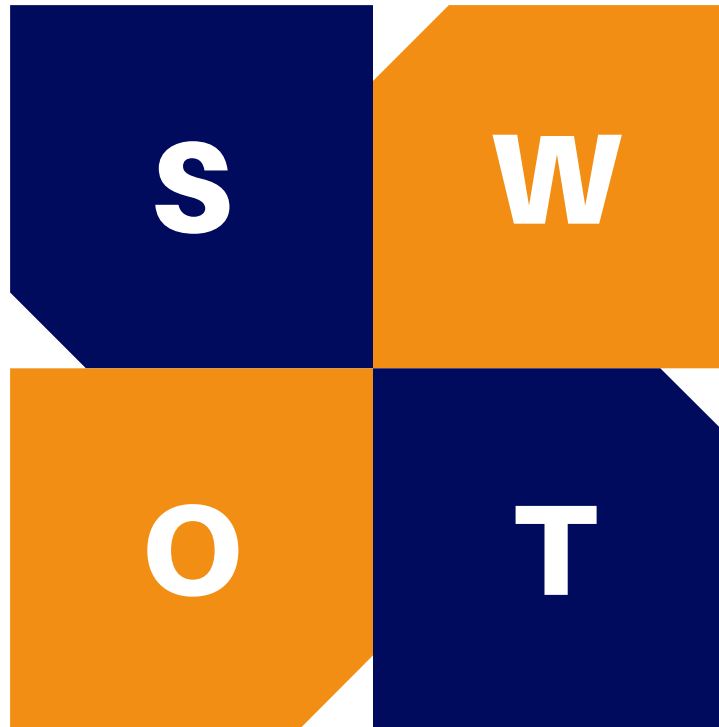
# SWOT ANALISIS

## KEKUATAN

Kerjasama dengan Pekola yang sudah berpengalaman dalam export cangkang sawit

## PELUANG

- Adanya kebijakan untuk penggunaan energi baru dan terbarukan dengan pemanfaatan cangkang sawit
- Luas area sawit aceh yang sangat luas serta banyaknya PKS yang beroperasi di Aceh



## KELEMAHAN

- Belum memiliki kejelasan terkait penyedia cangkang sawit dan jumlah ketersediaan cangkang sawit
- Belum memiliki kajian Analisa keuangan yang tepat

## ANCAMAN

Persaingan untuk membeli cangkang sangat tinggi sehingga kemungkinan untuk mendapatkan cangkang tergolong kecil

# PABRIK KELAPA SAWIT ACEH

## Bireuen

PT. Blang Ketumba  
PT. Syaukath Sejahtera

## Subulussalam

PT. Global Sawit Semesta  
PT. Mandiri Sawit Bersama  
PT. Bangun Sempurna Lestari  
PT. Bumi Daya Agro Tirta Mas  
PT. Samudera Sawit Nabati  
PT. Kurnia Nabati Utama  
PT. Mitra Sejati Sejahtera  
PT. Budidaya Aneka Flora  
PT. Abadi Lestari Subulussalam  
PT. Sawit Tunggal Perdana  
PT. Bumi Daya Abadi

## North Aceh

PT. Perkebunan Nusantara I

## Langsa

PT. Perkebunan Tualang Raya

## East Aceh

PT. Padang Palma Permai  
PT. Ensem Sawita  
PT. Agra Bumi Niaga  
PT. Anugerah Fajar Rezeki  
PT. Teupin Lada  
PT. Mutiara Sawit Lestari  
PT. Perkasa Subur Sakti  
PT. PN 1 PKS Tanjung

## Aceh Jaya

PT. Bociwa Megapolis  
PT. Syaukat Agro

## Aceh Singkil

PT. Perkebunan Lembah Bhakti (Singkil Utara)  
PT. Perkebunan Lembah Bhakti (Singkohor)  
PT. Delima Makmur  
PT. Nafasindo  
PT. Ensem Lestari  
PT. Socfin Indonesia  
PT. Singkil Sejahtera Makmur

## West Aceh

PT. Karya Tanah Subur  
PT. Mopoli Raya  
Potential Bumi Sakti  
PT. Agro Sinergi Nusantara

## Aceh Tamiang

PT. Perkebunan Nusantara I (Tanjung Seumantoh)  
PT. Perkebunan Nusantara I (Island Tiga)  
PT. Mopoli Raya  
PT. Parasawita  
PT. Bahari Dwikencana Lestari  
PT. Sisirau  
PT. P.P. Pati Sari  
PT. Socfin Indonesia  
PT. Bima Village Sawita  
PT. Tri Agro Palma  
PT. Bumi Sama Ganda  
PT. PP.D.I Patchouli Wangi  
PT. Bukit Saka  
PT. Darma Wisata Nusantara  
PT. Padang Palma Permai



SOURCE: ACEH AGRICULTURE AND PLANTATION AGENCY & ACEH INDUSTRY AND TRADE AGENCY



# MANAJEMEN RESIKO

Aspek	Indikator Resiko	Opsi Pengendalian
Bisnis	Persaingan dengan perusahaan lain yang menjual cangkang sawit di Aceh	KSO harus mampu memberikan nilai lebih baik dari segi kualitas maupun harga agar mampu bersaing dengan perusahaan lain
Teknis	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pengumpulan cangkang sawit tidak memenuhi target selama 3 bulan sehingga menambah beban operasional</li><li>• Kualitas cangkang yang dikumpulkan tidak memenuhi standar sehingga tingkat penyusutan tinggi</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pekola harus mampu mengikat Kerjasama dengan petani lokal dan PKS untuk menjamin ketersediaan cangkang sawit</li><li>• KSO harus menjalankan tahapan screening dengan benar dan adanya perjanjian yang jelas dengan penyedia apabila cangkang yang disediakan tidak memenuhi standar</li></ul>
Legal	Pemenuhan persyaratan perizinan, legalitas dan administrasi untuk penyewaan stockpile, persyaratan ekspor dan perjanjian Kerjasama dengan penyedia cangkang	Tim PEMA dan Pekola akan berkoordinasi untuk membahas perizinan dan persyaratan lainnya untuk bisnis trading cangkang sawit dengan harapan hal tersebut akan tertuang dalam sebuah SOP atau alur kerja
Finansial	Membutuhkan dana yang besar untuk menjalankan bisnis	Membutuhkan kajian kelayakan bisnis yang tepat untuk meyakinkan pemegang saham PEMA sehingga dapat dimasukkan ke dalam rencana bisnis PEMA yang prioritas

# ASPEK FINANSIAL

Biaya Investasi	Rp 15.318.900.000
Asumsi jumlah pembelian Cangkang	10.000 Ton x Rp 1.000 = 10 Milyar
Asumsi penyusutan 3%	- 300 Ton
Asumsi total cangkang terkumpul	9.700 Ton
Harga jual	Rp 1.930/Kg
Pendapatan penjualan	Rp 18.721.000.000
Pendapatan kotor (pendapatan-biaya)	Rp 3.402.100.000
ROI (pendapatan kotor/Investasi x 100)	22,2%



Asumsi Produksi PKS PT Perkebunan Nusantara 1 Aceh Utara	
Jumlah produksi per jam	50Ton
Waktu beroperasi	24Jam
Jumlah produksi per hari	1.200Ton
Persentase cangkang	6%
Jumlah produksi cangkang per hari	72Ton
Jumlah produksi cangkang per bulan	2.160Ton
Target	10.000Ton
Waktu pencapaian	5Bulan

TIMELINE

Project : Trading Cangkang Sawit  
PIC : Arif Ihsan  
Code : BD-07-BID  
Mulai 01 Februari 2024

No	Deskripsi Kegiatan	Mulai	Selesai	Jumlah Hari	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	1	2	3	4	5	6	7
					Kam	Jum	Sab	Min	Sen	Sel	Rab	Kam	Jum	Sab	Min	Sen	Sel	Rab	Kam	Jum	Sab	Min	Sen	Sel	Rab	Kam	Jum	Sab	Min	Sen	Sel	Rab	Kam	Jum	Sab	Min	Sen	Sel	Rab	Kam
I	Business Plan																																							
	Tujuan dan sasaran bisnis	01/02/24	05/02/24	3																																				
	Deskripsi bisnis	06/02/24	07/02/24	2																																				
	Produk/Layanan	07/02/24	08/02/24	2																																				
	BMC	09/02/24	14/02/24	4																																				
	Aspek pasar	14/02/24	19/02/24	4																																				
	Aspek teknis	19/02/24	22/02/24	4																																				
	Analisa kompetitif	22/02/24	23/02/24	2																																				
	Matrik Resiko	23/02/24	28/02/24	4																																				
	SWOT analisis	28/02/24	29/02/24	2																																				
II	Revisi Business Plan																																							
	Review PUK dan Revisi	29/02/24	01/03/24	2																																				
III	Presentasi Business Plan dan BAST																																							
	Membuat presentasi	04/03/24	05/03/24	2																																				
	Finalisasi dengan manajemen	05/03/24	06/03/24	2																																				
	Presentasi dan BAST	07/03/24	07/03/24	1																																				





KESIMPULAN

SARAN

- Pelabuhan Kuala Langsa sebagai stockpile dan pengumpulan dilakukan sebanyak 10.000 MT dengan jangka waktu 3 bulan pengumpulan cangkang dari berbagai Pabrik Kelapa Sawit (PKS) dan para supplier
- Bisnis Trading Cangkang Kelapa Sawit rencananya akan dieksekusi pada bulan April/Mei 2024 dengan perkiraan investasi Rp 15 Milyar dengan proyeksi pendapatan Rp 18 Milyar per pengiriman.
- PT PEMA membutuhkan jaminan dari PT PEKOLA terkait ketersediaan bahan baku agar bisnis ini berjalan optimal, untuk itu PEMA meminta agar PEKOLA sudah memiliki perjanjian Kerjasama atau komitmen dengan para supplier cangkang.
- Tim BID merekomendasikan skema Kerjasama dalam bentuk Kerjasama Operasi (KSO) dibandingkan dengan Kerjasama Joint Venture (JV) dengan beberapa pertimbangan seperti waktu pembuatan perjanjian Kerjasama, proses administrasi, pengurusan dokumen legalitas dan perizinan serta perekrutan SDM. Maka dipilihlah KSO sebagai skema Kerjasama yang dapat segera dilaksanakan.
- Secara aspek keuangannya bisnis ini memiliki pendapatan kotor sebesar 3 Milyar per pengiriman dengan asumsi 3 kali pengiriman per tahun maka pendapatan kotor dari bisnis ini adalah sebesar 9 Milyar. Berdasarkan perhitungan sesuai rumus ROI ( $\text{pendapatan kotor} / \text{Investasi} \times 100\%$ ), didapatkan hasil tingkat Return on Investment (ROI) adalah sebesar 22%.

## KESIMPULAN





## SARAN

- Tim PEMA akan melakukan beberapa pertemuan dan koordinasi dengan PT PEKOLA untuk membahas beberapa hal, yaitu:
  - skema bisnis
  - analisa keuangan
  - kelengkapan dokumen administrasi
  - legalitas

**TERIMAKASIH**

