

# PEMANFAATAN LIMBAH PADAT (KELAPA SAWIT)



PRODUK



PENDAHULUAN



BMC



PROSES BISNIS

SKEMA BISNIS SWOT



PABRIK KELAPA  
SAWIT

MATRIKS RESIKO



ASPEK  
FINANSIAL

TIMELINE



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.



# PRODUK

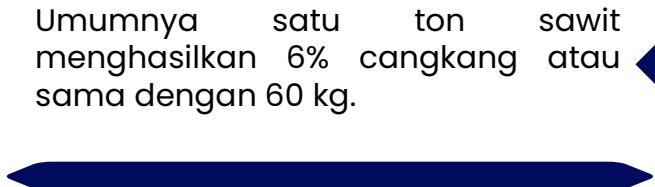
Jenis cangkang sawit yang digunakan adalah jenis Dura yang memiliki cangkang ketebalan 2-8 milimeter dan memiliki nilai kalori yang tinggi.



# PRODUK



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



# PRODUK



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

# 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

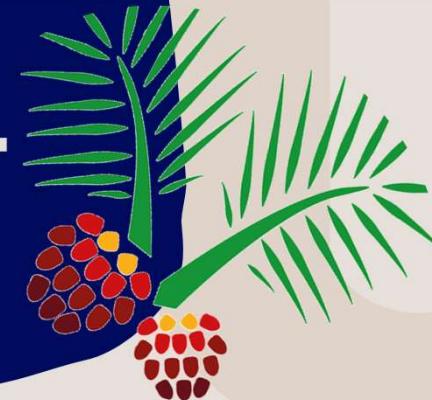


Sebagai campuran pakan ternak



Mengandung beberapa senyawa yang berguna untuk pengawet alami

# PEMANFAATAN LIMBAH PADAT (KELAPA SAWIT)



PRODUK



PENDAHULUAN

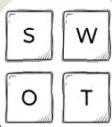


BMC



PROSES BISNIS

SKEMA BISNIS SWOT



PABRIK KELAPA  
SAWIT

MATRIKS RESIKO



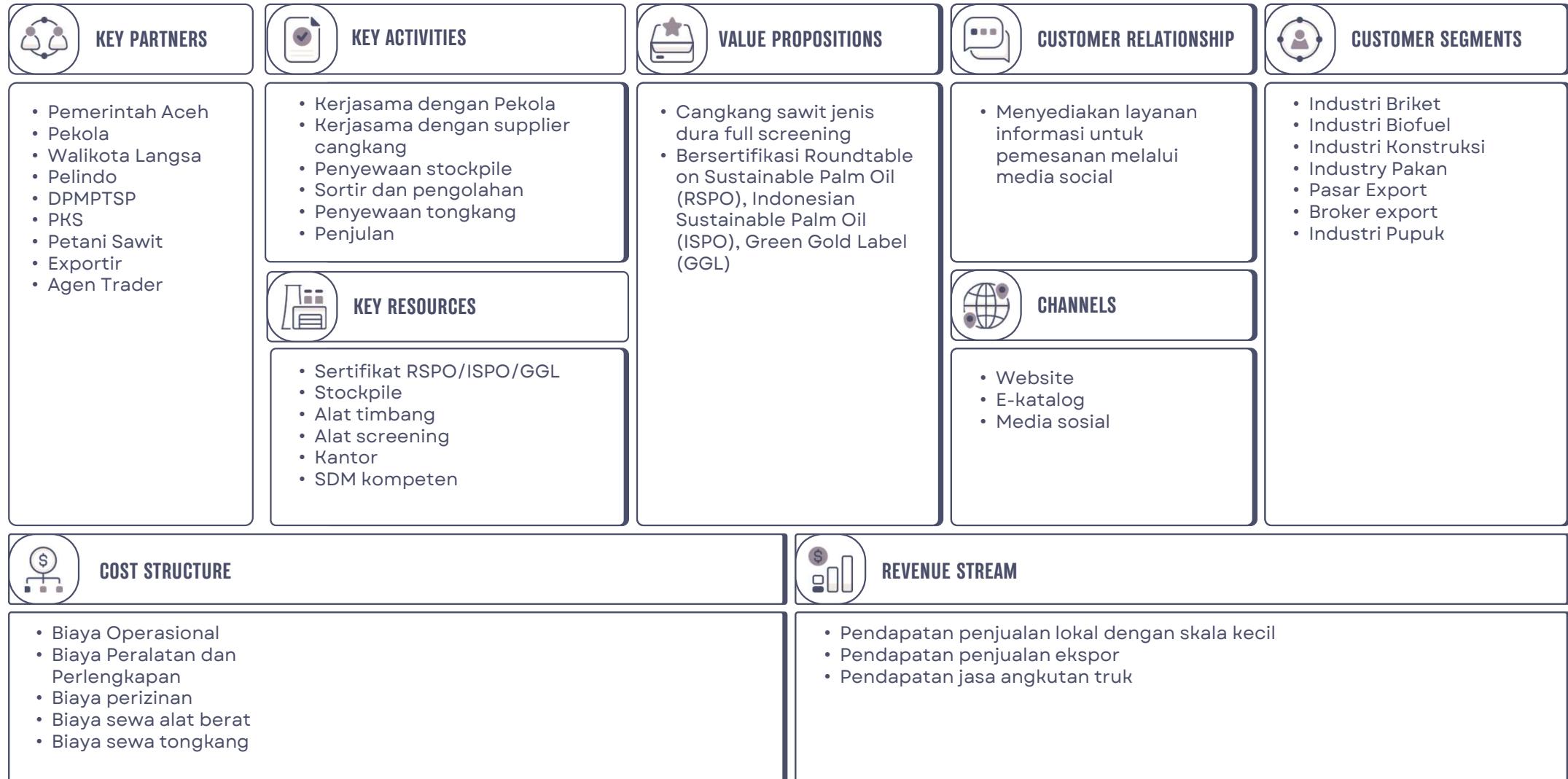
ASPEK FINANSIAL

TIMELINE



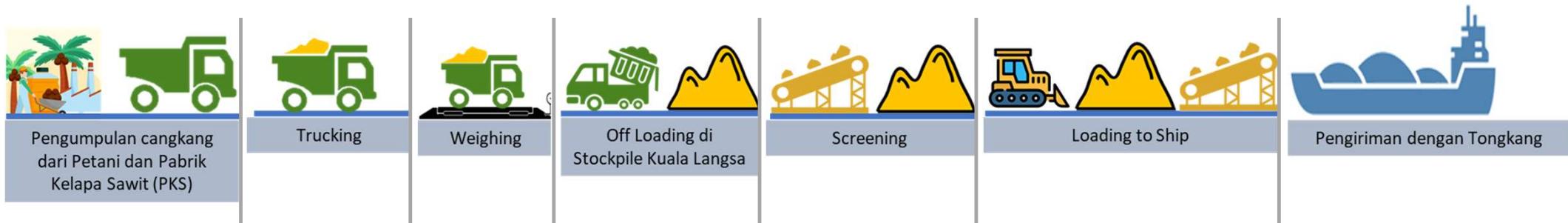
KESIMPULAN &  
SARAN

# BUSINESS MODEL CANVAS

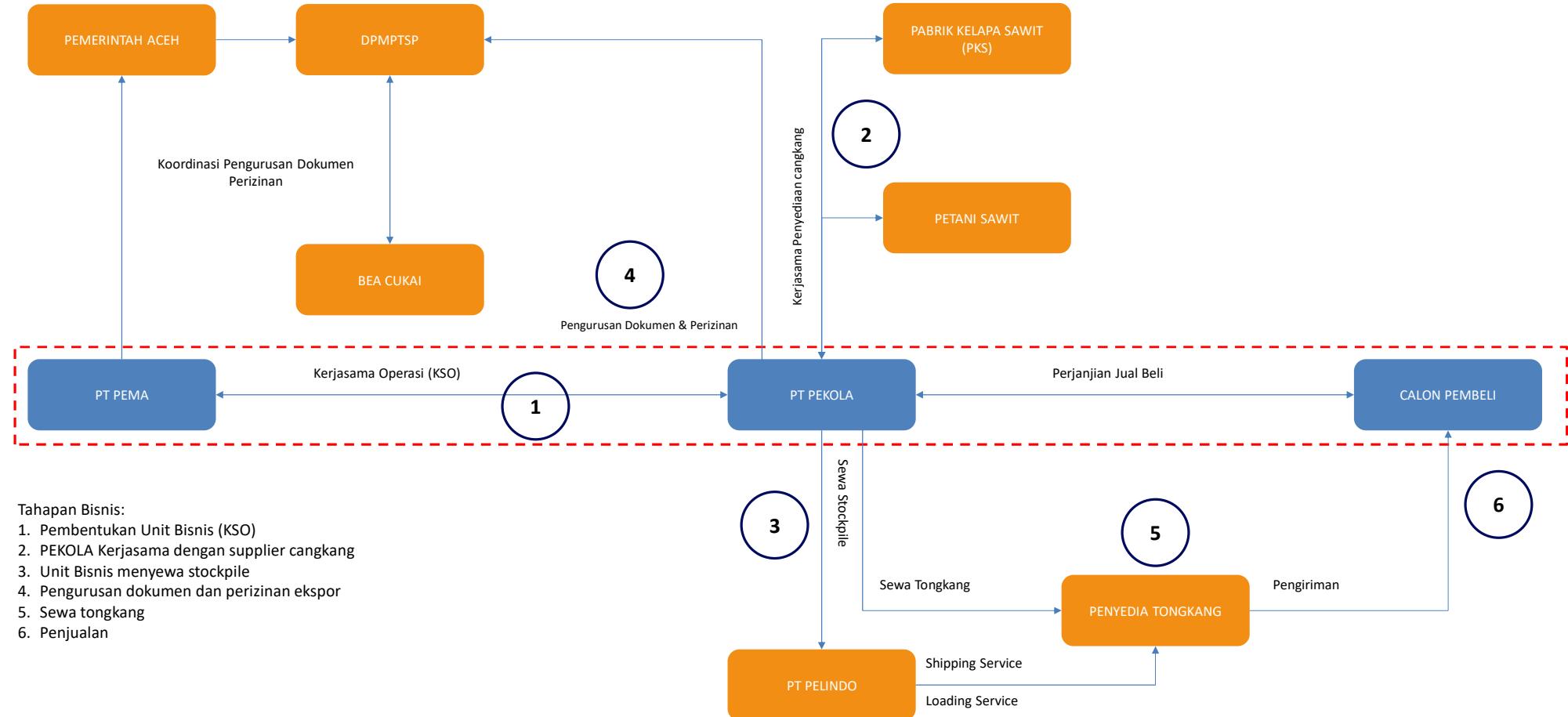




## PROSES BISNIS PENJUALAN CANGKANG KELAPA SAWIT



# SKEMA BISNIS PROYEK PENJUALAN CANGKANG KELAPA SAWIT



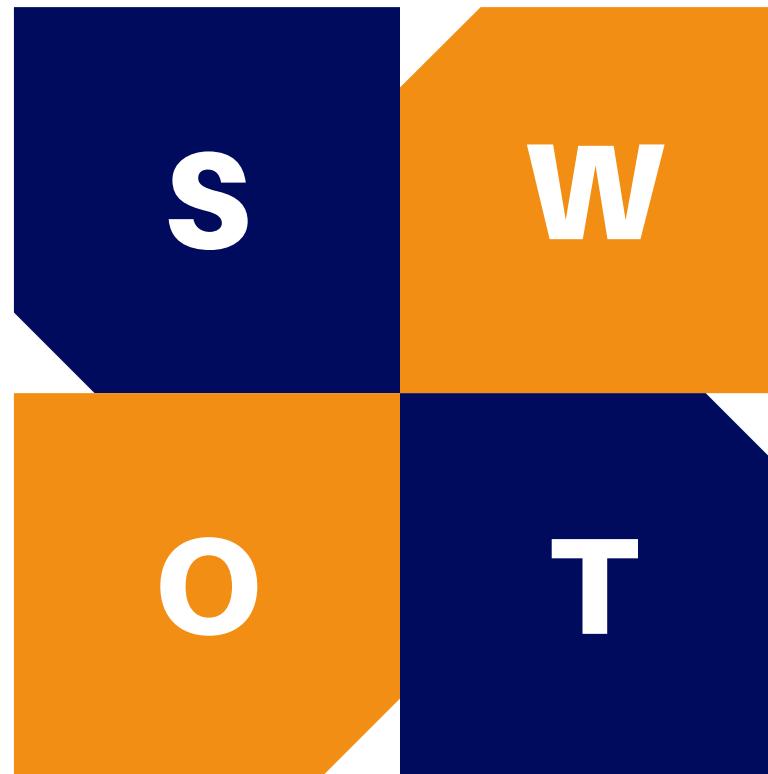
# SWOT ANALISIS

## 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

## North Aceh

PT. Perkebunan Nusantara I

## 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

## 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



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

## Aceh Jaya

PT. Boswa Megalopolis  
PT. Syaukat Agro

## West Aceh

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

## 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

## 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 Safa  
PT. Darma Wisata Nusantara  
PT. Padang Palma Permai

# MANAJEMEN RISIKO

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 eksport 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

<b>Biaya Investasi</b>	<b>Rp 15.318.900.000</b>
<b>Asumsi jumlah pembelian Cangkang</b>	10.000 Ton x Rp 1.000 = 10 Miliar
<b>Asumsi penyusutan 3%</b>	- 300 Ton
<b>Asumsi total cangkang terkumpul</b>	9.700 Ton
<b>Harga jual</b>	Rp 1.930/Kg
<b>Pendapatan penjualan</b>	Rp 18.721.000.000
<b>Pendapatan kotor (pendapatan-biaya)</b>	Rp 3.402.100.000
<b>ROI (pendapatan kotor/Investasi x 100)</b>	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	5 Bulan



## **TIMELINE**

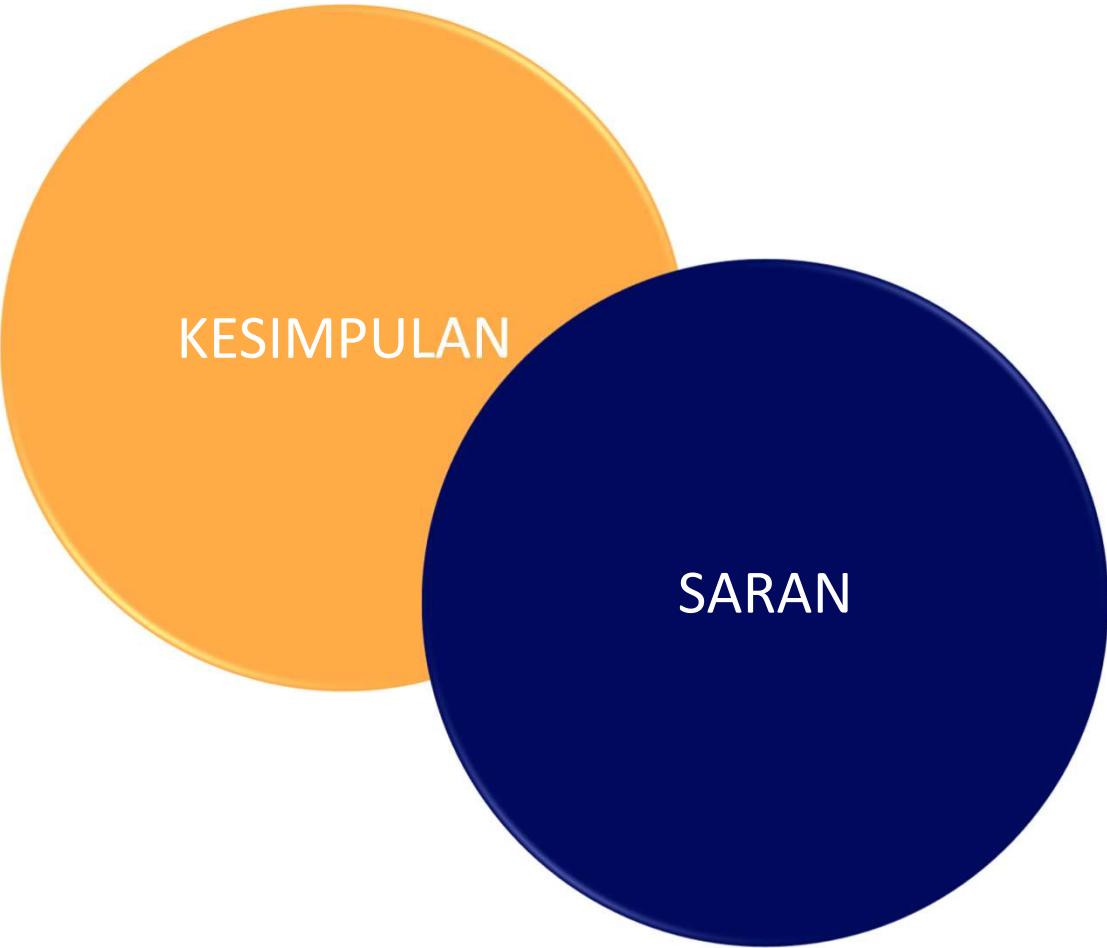
Project : Trading Cangkang Sawit

**PIC : Arif Ihsan**

**Code : BD-07-BID**

Mulai 01 Februari 2024





KESIMPULAN

SARAN

## KESIMPULAN

- 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 Miliar dengan proyeksi pendapatan Rp 18 Miliar 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 perekruitman SDM. Maka dipilihlah KSO sebagai skema Kerjasama yang dapat segera dilaksanakan.
- Secara aspek keuangannya bisnis ini memiliki pendapatan kotor sebesar 3 Miliar per pengiriman dengan asumsi 3 kali pengiriman per tahun maka pendapatan kotor dari bisnis ini adalah sebesar 9 Miliar. Berdasarkan perhitungan sesuai rumus ROI (pendapatan kotor/Investasi x 100%), didapatkan hasil tingkat Return on Investment (ROI) adalah sebesar 22%.

## 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



# PEMANFAATAN LIMBAH PADAT KELAPA SAWIT (CANGKANG SAWIT)



## KESIMPULAN DAN SARAN

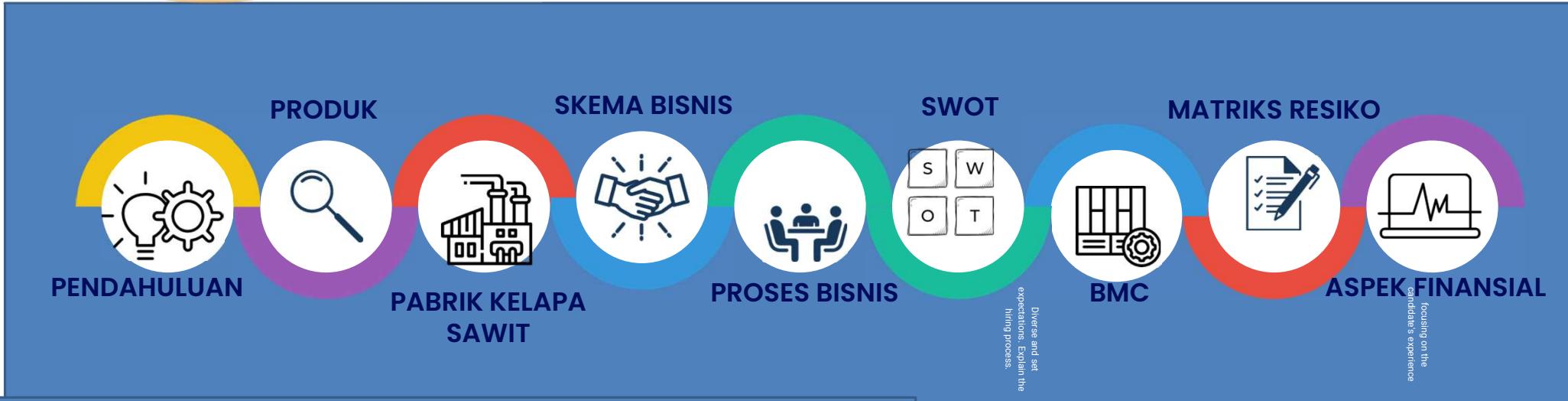
- Bisnis Trading Cangkang Kelapa Sawit rencananya akan dilakukan di Pelabuhan Kuala Langsa sebagai stockpile dan pengumpulan dilakukan sebanyak 10.000 MT dengan jangka waktu 3 bulan pengumpulan cangkang dari berbagai Pabrik Kelapa Sawit (PKS) dan para supplier cangkang sawit.
- Bisnis Trading Cangkang Kelapa Sawit rencananya akan dieksekusi pada bulan April/Mei 2024 dengan perkiraan investasi sebesar Rp 15 Miliar dengan proyeksi pendapatan sebesar Rp 18 Miliar 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 Miliar per pengiriman dengan asumsi 3 kali pengiriman per tahun maka pendapatan kotor dari bisnis ini adalah sebesar 9 Miliar. Berdasarkan perhitungan sesuai rumus ROI (pendapatan kotor/Investasi x 100%), dapat disimpulkan bahwa tingkat Return on Investment (ROI) adalah sebesar 22%.
- Tim PEMA akan melakukan beberapa pertemuan dan koordinasi dengan PT PEKOLA untuk membahas beberapa hal, yaitu:
  - skema bisnis
  - analisa keuangan
  - kelengkapan dokumen administrasi
  - legalitas

# PEMANFAATAN LIMBAH PADAT (CANGKANG SAWIT)





# PEMANFAATAN LIMBAH PADAT (CANGKANG SAWIT)



Key Partners (7)	Key Activities (5)	Value Proposition (2)	Customers Relationship (4)	Customers Segments (1)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Principals</li> <li>• Distributors</li> <li>• Importers/suppliers</li> <li>• Perusahaan Logistik</li> <li>• Financial institution</li> <li>• Sister company</li> <li>• Platform e-commerce</li> <li>• Media sosial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengadaan produk dari principal dan supplier</li> <li>• Manajemen logistik dan penyimpanan</li> <li>• Manajemen inventory</li> <li>• Proses pemesanan dan distribusi ke pelanggan</li> <li>• Operation and maintenance</li> <li>• Monitoring dan evaluasi terhadap tren produk</li> <li>• Marketing program</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produk makanan beku terlengkap, berkualitas dan bersertifikat halal</li> <li>• Distribusi yang cepat dan akurat</li> <li>• Pelayanan konsumen yang responsif</li> <li>• Kostumisasi produk sesuai kebutuhan pelanggan</li> <li>• Fasilitas coldstorage dan sistem inventory yang handal</li> <li>• Jaringan distribusi seluruh wilayah Aceh</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Layanan pelanggan secara langsung, via telpon dan via medos</li> <li>• Visit konsumen secara rutin</li> <li>• Pelacakan pesanan dan pengiriman yang transparan</li> <li>• Manajemen claim dan pengaduan pelanggan</li> <li>• Hubungan jangka panjang dengan pelanggan melalui akuisisi dan retensi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• General Trade dan Modern Trade</li> <li>• National chain restoran dan swalayan</li> <li>• Supermarket</li> <li>• Hotel, restoran, café dan catering</li> <li>• Toko bahan kue dan bakery</li> <li>• Home industri makanan (UMKM)</li> <li>• Street food dan kantin</li> <li>• Institusi (pesantren, universitas, rumah sakit, perusahaan swasta dan pemerintah)</li> </ul>
Key Resources (6)				Channels (3)
				<p>Offline:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Outlet</li> <li>• On the spot</li> </ul> <p>Online:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Market place</li> <li>• Social media</li> </ul>
Cost Structure (8)	Revenue Streams (9)			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Biaya tenaga kerja</li> <li>• Biaya akuisisi produk</li> <li>• Biaya penyimpanan dan logistik</li> <li>• Biaya pengiriman dan distribusi</li> <li>• Biaya pemasaran dan layanan pelanggan</li> <li>• Biaya maintenance</li> <li>• Biaya luar usaha</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjualan produk</li> <li>• Kostumisasi produk dengan biaya tambahan</li> <li>• Penyeawaan penyimpanan</li> <li>• Pendapatan biaya pengiriman dan distribusi</li> <li>• Incentif dan principal</li> </ul>			