

**SKRIPSI**

**STUDI KELAYAKAN RENCANA AKUISISI DAN  
PEMBANGUNAN PABRIK KELAPA SAWIT OLEH PT.**

**FARINDO SRI MEKAR**

**Disusun oleh:**

**Hasan Mujtaba Ksatria Utama**

**NIM. 175020907111017**



**PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN**

**JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

**MALANG**

**2021**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

Skripsi dengan judul:

**STUDI KELAYAKAN RENCANA AKUISISI DAN PEMBANGUNAN  
PABRIK KELAPA SAWIT OLEH PT. FARINDO SRI MEKAR**

Yang disusun oleh:

Nama : Hasan Mujtaba Ksatria Htama  
NIM : 175020907111017  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Jurusan : Manajemen  
Program Studi : Kewirausahaan

Disetujui untuk digunakan dalam ujian komprehensif.

29, November 2021

Dosen Pembimbing

Dr. Drs. Fatchur Rohman, M.Si., CSM., CMA.

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan Judul

STUDI KELAYAKAN RENCANA AKUISISI DAN PEMBANGUNAN PABRIK KELAPA SAWIT OLEH PT. FARINDO SRI MEKAR

Yang disusun oleh :

Nama : HASAN MUJTABA KSATRIA HUTAMA
NIM : 175020907111017
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Kewirausahaan

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada Tanggal 16 Desember 2021 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

- 1. Dr.Drs. Fatchur Rohman., M.Si., CSM., CMA.
NIP. 196101211986011005
(Sebagai Pembimbing)
2. Raditha Dwi Vata Hapsari SE., MM., Ph.d.
NIP. 2016078404122000
(Sebagai Penguji I)
3. Dr. Ikhtiar Kaideni Isharina., SE., MM.
NIP. 198109182008122002
(Sebagai Penguji II)

[Signature of Fatchur Rohman]

[Signature of Raditha Dwi Vata Hapsari]

[Signature of Dr. Ikhtiar Kaideni Isharina]

Malang, 31 Desember 2021
Ketua Program Studi S-1, Kewirausahaan

[Signature of Sri Palupi Prabandari]
Sri Palupi Prabandari, SE., MM., Ph.D
NIP. 198208202008012009

**SURAT PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini , saya :

**N a m a** : Hasan Mujtaba Ksatria Utama  
**Tempat/Tgl. Lahir** : Tulungagung, 28 Februari 1999  
**Nomor Induk** : 175020907111017  
**Jurusan** : Manajemen  
**Program Studi** : S-1 Kewirausahaan  
**Alamat** : Puri Taman Asri AA 22,

Surabaya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa SKRIPSI berjudul :

**STUDI KELAYAKAN RENCANA AKUISISI DAN PEMBANGUNAN PABRIK KELAPA SAWIT OLEH  
 PT.  
 FARINDO SRI  
 MEKAR**

yang saya tulis adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari Skripsi milik orang lain. Apabila pada suatu hari pernyataan penulis tidak benar, maka penulis akan menerima sanksi akademis yang berlaku

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan bilamana diperlukan.

Malang, 31 Desember 2021

Mengetahui,  
Dosen Pembimbing

Dr.Drs. Fatchur Rohman M.Si., CSM., CMA.  
NIP. 196101211986011005

Yang membuat pernyataan



Hasan Mujtaba Ksatria Utama  
NIM. 175020907111017



**RIWAYAT HIDUP**

**Nama** : Hasan Mujtaba Ksatria Hutama

**Jenis Kelamin** : Laki-laki

**Tempat/Tanggal Lahir** : Tulungagung, 28 Februari 1999

**Agama** : Islam

**Status** : Belum Menikah

**Alamat Rumah** : Puri Taman Asri AA-22

**Email** : mentallis@outlook.com

**Pendidikan Formal:**

**Sekolah Dasar** (2005-2011) : SDN Menanggal 601

**SMP** (2011-2014) : SMP Negeri 22 Surabaya

**SMA** (2014-2017) : SMA Al Ma'hadul Islami

**Perguruan Tinggi** (2017-2021) : Universitas Brawijaya-Jurusan Manajemen

**Pengalaman Organisasi:**

- 2017-2018: Staff Departemen Kebijakan Aksi dan Strategis Divisi Kampus dan Daerah Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya (BEM FEB UB)
- 2017-2018: Staff Departemen Kewirausahaan Lingkar Studi Mahasiswa Ekonomi dan Bisnis (LSME) FEB UB
- 2018-2019: Staff Ahli Departemen Penelitian dan Penalaran LSME FEB UB

**Pengalaman Kepanitiaan**

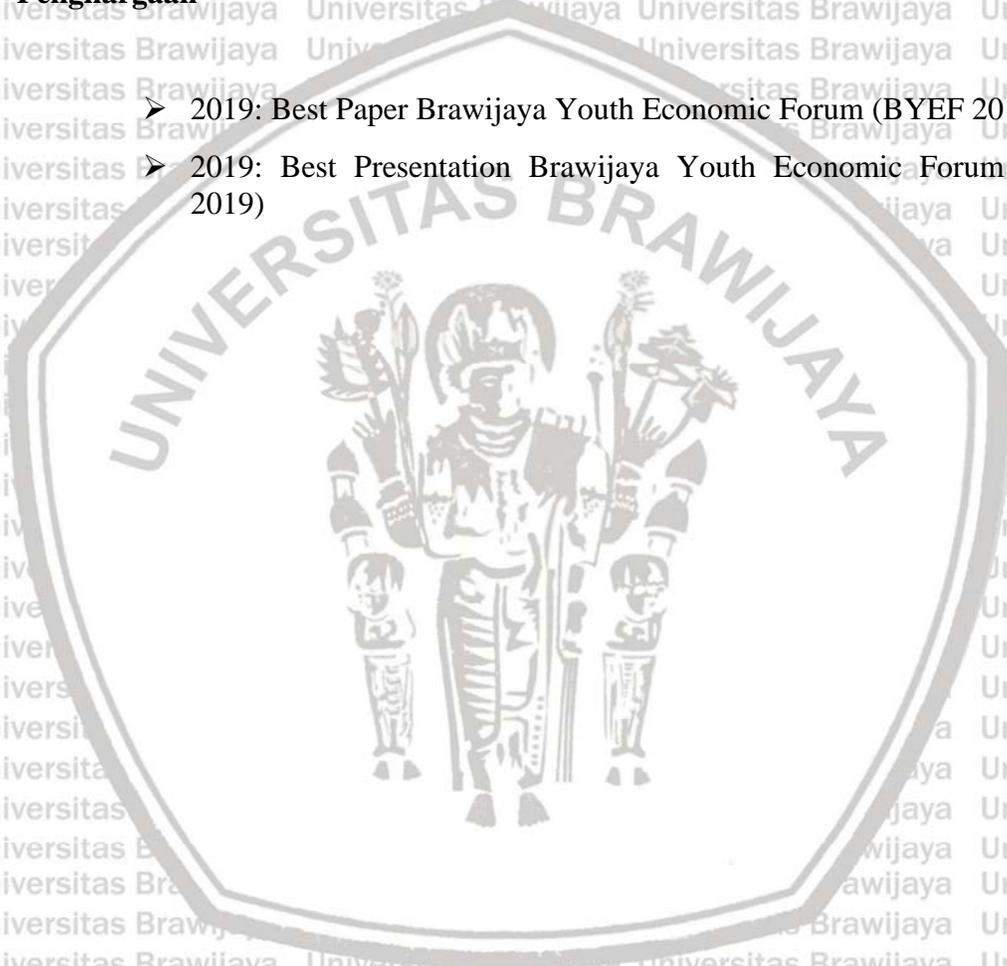
- 2017: Staff Divisi Transkoper dalam Acara Ecsotic 2017, salah satu program kerja dari Departemen Kebijakan Aksi dan Strategis Divisi Kampus dan Daerah BEM FEB UB



- 2018: Staff Divisi Perlengkapan Student Conference 2018, salah satu program kerja dari Departemen Penelitian dan Penalaran LSME FEB UB
- 2018: Asisten Koordinator Divisi Transkoper Studi Banding 2018, salah satu program kerja dari Departemen Penelitian dan Penalaran LSME FEB UB

**Penghargaan**

- 2019: Best Paper Brawijaya Youth Economic Forum (BYEF 2019)
- 2019: Best Presentation Brawijaya Youth Economic Forum (BYEF 2019)



**DAFTAR ISI**

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b>	ii
<b>KATA PENGANTAR</b>	iii
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b>	vi
<b>SURAT PERNYATAAN</b>	vii
<b>RIWAYAT HIDUP</b>	viii
<b>DAFTAR ISI</b>	x
<b>DAFTAR TABEL</b>	xiii
<b>DAFTAR GAMBAR</b>	xv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	xvi
<b>ABSTRAK</b>	xvii
<b>ABSTRACT</b>	xviii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian	9
1.4 Manfaat Penelitian	10
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	12
2.1 Rencana Bisnis	12
2.2 Aspek Pemasaran	12
2.3 Aspek Operasional	23
2.4 Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)	24
2.5 Aspek Keuangan	27
2.6 <i>Merger &amp; Acquisitions (M&amp;A)</i>	28



2.7 Kerangka Berpikir..... 32

**BAB III METODE PENELITIAN..... 34**

3.1 Jenis Penelitian..... 34

3.2 Lokasi Penelitian ..... 35

3.3 Objek Penelitian..... 36

3.4 Jenis Data ..... 36

3.5 Metode Pengumpulan Data..... 37

3.6 Metode Analisis Data..... 39

**BAB IV HASIL DAN PENDALAMANNYA ..... 44**

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian ..... 44

4.1.1 Topografi, Iklim, dan Demografi di Provinsi Sulawesi Barat dan Kabupaten Mamuju Tengah..... 44

4.1.2 Pertumbuhan Perekonomian di Provinsi Sulawesi Barat..... 47

4.1.3 Aktivitas Ekspor di Provinsi Sulawesi Barat..... 50

4.1.4 Pertumbuhan Investasi di Provinsi Sulawesi Barat..... 53

4.1.5 Laju Inflasi di Provinsi Sulawesi Barat..... 55

4.1.6 Pertumbuhan Penyaluran Kredit Korporasi di Provinsi Sulawesi Barat..... 57

4.1.7 Pertumbuhan Stabilitas Keuangan Rumah Tangga di Provinsi Sulawesi Barat..... 59

4.1.8 Pertumbuhan Ketenagakerjaan di Provinsi Sulawesi Barat..... 61

4.1.9 PT. Tunas Fajar Perkasa Beserta Aset Pabrik Kelapa Sawit (PKS) Perusahaan ..... 63

4.2 PT. Farindo Sri Mekar ..... 72

4.2.1 Mengenai Perusahaan..... 72

4.2.2 Misi Perusahaan ..... 73



4.2.3 Rencana Diversifikasi PT. Farindo Sri Mekar .....	73
4.3 Analisis Lingkungan .....	76
4.3.1 Aspek Organisasi .....	76
4.3.2 Aspek Sumber Daya Manusia .....	77
4.3.3 Aspek Operasional .....	79
4.3.4 Aspek Pemasaran .....	81
4.3.5 Aspek Keuangan .....	90
4.4 Analisis Kelayakan Investasi dan Proyeksi-proyeksi ke Depan .....	94
4.4.1 Proyeksi-proyeksi ke Depan .....	95
4.4.2 Analisis Kelayakan Investasi .....	100
4.4.3 Bagaimana Hasil-hasil Analisis Tersebut Berperan dalam Akuisisi PT. Tunas Fajar Perkasa oleh PT. Farindo Sri Mekar? .....	103

**BAB V PENUTUP**..... 105

    5.1 Simpulan..... 105

    5.2 Saran..... 105

**DAFTAR PUSTAKA** ..... 108

**LAMPIRAN**..... 118



DAFTAR TABEL

No.		Hal.
1.1	Tabel Volume Produksi Sawit dari Waktu ke Waktu	2
1.2	Tabel Volume Ekspor Sawit dari Waktu ke Waktu	3
1.3	Tabel Nilai Ekspor Sawit dari Waktu ke Waktu	3
4.1	Tabel Pertumbuhan Perekonomian di Provinsi Sulawesi Barat.....	47
4.2	Tabel Pertumbuhan Perekonomian Nasional.....	48
4.3	Tabel Pertumbuhan Ekspor Provinsi di Sulawesi Barat.....	50
4.4	Tabel Pertumbuhan Investasi di Provinsi di Sulawesi Barat.....	53
4.5	Tabel Rata-rata Laju Inflasi Nasional dan Provinsi-provinsi di Sulawesi	56
4.6	Tabel Izin-izin PT. Tunas Fajar Perkasa dan PKS-nya .....	64
4.7	Tabel Luas Areal Perkebunan Beserta Persentasenya .....	66
4.8	Tabel Luas Areal PKS .....	67
4.9	Tabel Riwayat Produksi PKS .....	68
4.10	Tabel Rincian Bangunan-bangunan Non-PKS .....	69
4.11	Tabel Rincian Pekerja PKS .....	78



No.	Hal.
4.12	85
Tabel Luas Areal, Tingkat Produksi & Produktivitasnya, Jumlah Petani, Jumlah Tenaga Kerja, di Industri Sawit di Provinsi Sulawesi Barat.....	
4.13	90
Tabel Rincian Rencana Investasi Berupa Akuisisi Terhadap PT. Tunas Fajar Perkasa Beserta PKS Miliknya.....	
4.14	92
Tabel Rincian Pengeluaran Pasca-Akuisisi dan Beroperasionalnya PKS Secara Komersil .....	
4.15	95
Tabel Proyeksi Penjualan dalam 10 Tahun ke Depan Pasca-Akuisisi dan Beroperasionalnya PKS Secara Komersil.....	
4.16	99
Tabel Proyeksi Laba-Rugi Pasca-Akuisisi Terhadap PT. Tunas Fajar Perkasa.....	
4.17	101
Tabel Analisis Kelayakan Investasi Proyek Akuisisi Terhadap PT. Tunas Fajar Perkasa.....	

DAFTAR GAMBAR

No.		Hal.
2.1	Kerangka Berpikir.....	32
4.1	Komoditas-komoditas Ekspor di Provinsi Sulawesi Barat.....	52
4.2	Penyaluran Kredit Korporasi di Provinsi Sulawesi Barat Berdasarkan Sektornya .....	57
4.3	Perkiraan Struktur Organisasi Pasca-Akuisisi.....	76
4.4	Grafik Pertumbuhan Luas Areal Perkebunan Kelapa Sawit Nasional	82
4.5	Grafik Perbandingan Volume Produksi Total & Volume Ekspor dari Kelapa Sawit Nasional .....	83
4.6	Grafik Pertumbuhan Nilai Ekspor Sawit Nasional .....	84
4.7	Proyeksi Penjualan Hingga 10 Tahun ke Depan Pasca-Akuisisi dan Beroperasionalnya PKS .....	96
4.8	Proyeksi Perbandingan Penjualan Antara CPO dan PKO Pada Tahun 1 dan Tahun 10 .....	98



DAFTAR LAMPIRAN

No.		Hal.
1	Foto-foto Pabrik Kelapa Sawit .....	118
2	Tampilan Situs Web PT. Farindo Sri Mekar (farindosm.com) .....	120
3	Sekelumit Cuplikan Mengenai Rencana Update Situs Web PT. Farindo Sri Mekar (farindosm.com) .....	121



**ABSTRAK****STUDI KELAYAKAN RENCANA AKUISISI DAN PEMBANGUNAN PABRIK****KELAPA SAWIT OLEH PT. FARINDO SRI MEKAR**

Hasan Mujtaba Ksatria Utama  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya

[mentallis@outlook.com](mailto:mentallis@outlook.com)

Dosen Pembimbing

Dr.Drs. Fatchur Rohman, M.Si., CSM., CMA.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji kelayakan dari rencana akuisisi yang dilakukan oleh PT. Farindo Sri Mekar terhadap Pabrik Kelapa Sawit (PKS) yang dimiliki oleh PT. Tunas Fajar Perkasa sebagai langkah yang akan dilakukan untuk mengatasi permasalahan mengenai tidak mencukupinya jumlah dan kapasitas fasilitas pengolahan kelapa sawit dengan hasil panen berlimpah komoditas tersebut.

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan eksploratif, dikarenakan penggunaan sejumlah variabel dari data yang tersedia, yang kemudian dianalisis lebih lanjut menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), dan *Return on Investment* (ROI), untuk menyusun sebuah hipotesis mengenai kelayakan dari rencana akuisisi tersebut. Hasil yang didapat dari analisis menggunakan metode NPV, PP, dan ROI tersebut memperlihatkan dan menyatakan bahwa rencana akuisisi yang dilakukan oleh PT. Farindo Sri Mekar tersebut layak untuk dilanjutkan.

Kata kunci: Studi kelayakan, akuisisi, kelapa sawit

**ABSTRACT*****FEASIBILITY STUDY OF THE PLANNED ACQUISITION & DEVELOPMENT  
OF PALM OIL PROCESSING FACILITY BY PT. FARINDO SRI MEKAR***

Hasan Mujtaba Ksatria Utama  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya  
[mentallis@outlook.com](mailto:mentallis@outlook.com)

Advisor:  
Dr.Drs. Fatchur Rohman, M.Si., CSM., CMA.

This research aims to test the feasibility of the planned acquisition by PT. Farindo Sri Mekar on the Palm Oil Processing Facility owned by PT. Tunas Fajar Perkasa, as a step that will be taken to overcome the problem of the insufficient number and capacity of *elaeis* processing facilities with abundant yields of the aforementioned commodity.

This research is a quantitative study with an exploratory approach, because the author utilizes variables from the available data, which are then analyzed further using the Net Present Value (NPV), Payback Period (PP), and Return on Investment (ROI) methods, to form a hypothesis regarding the feasibility of the proposed acquisition. The analyzed results obtained from NPV, PP, and ROI method show and state that the acquisition plan carried out by PT. Farindo Sri Mekar deserves to go through.

Keywords: Feasibility study, acquisition, palm oil

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Kelapa sawit atau *elaeis* adalah suatu spesies tanaman yang berasal dari kata dalam bahasa Yunani, yaitu *elaion* yang berarti minyak. Sejauh ini ada tiga spesies *elaeis* yang telah diakui, dua diantaranya telah diketahui sebagai spesies tanaman yang dapat menghasilkan, yaitu *E.guineensis* dan *E.melanococca* (juga disebut sebagai *E.oleifera*). Baik *E.guineensis* maupun *E.melanococca* masing-masing berasal dari kawasan benua Afrika dan benua Amerika yang diduga terpisah seiring dengan terpisahnya kedua benua tersebut pada masa pra-sejarah (Godswill et al, 2016).

Salah satu kawasan yang menjadi tempat persebaran dari spesies *E.guineensis* adalah Indonesia. Setelah melalui masa riset yang relatif panjang, persebaran *E.guineensis* di Indonesia sendiri juga telah berevolusi dengan kehadiran hibrida Dura x Psifera (DxP) *guineensis* atau juga dikenal dengan sebutan Tenera yang pada akhirnya menjadi tanaman sawit yang dominan baik secara nasional maupun dalam kawasan Asia Tenggara (Hendarlina, 2017).

Kini, seiring dengan persebaran sawit *E.guineensis* pada masa awal dan juga kehadiran hibrida DxP, volume hasil produksi kelapa sawit di Indonesia terus tumbuh secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir, pertumbuhan tersebut terlihat dari data yang telah dihimpun dari Beritagar Lokadata dan Kompas Money seperti dalam tabel berikut ini:

**Tabel 1.1 – Volume Produksi Sawit dari Waktu ke Waktu**

Tahun	Volume Produksi (Ton)
2005	11,9 juta
2010	22 juta
2015	31,1 juta
2020	51,58 juta

*Sumber: Beritagar Lokadata, 2019 & Kompas Money, 2021*

Sementara itu, berdasarkan data yang dihimpun dari Gabungan Pengusaha Kelapa Sawit Indonesia (Gapki), terlihat juga pertumbuhan serapan minyak sawit dalam negeri pada tahun 2020 meski berada pada masa pandemi Covid-19, di mana, pada tahun tersebut serapan sawit dalam negeri mampu mencapai angka 17,35 juta ton, naik sekitar 3,6% dari tahun sebelumnya. Lebih lanjut terlihat pula hasil yang menjanjikan mengenai permintaan minyak sawit dalam negeri dalam sejumlah sektor (Uly, 2021), yaitu:

1. Sektor biodiesel yang mencapai angka 7,2 juta ton pada tahun 2020
2. Sektor oleokimia yang mencapai angka 1,6 juta ton pada tahun 2020
3. Sektor pangan yang mencapai angka 8,4 juta ton pada tahun 2020

Sementara apabila ditinjau dari sisi volume ekspor sawit dari waktu ke waktu dapat terlihat dalam tabel di bawah ini:

**Tabel 1.2 – Volume Ekspor Sawit dari Waktu ke Waktu**

Tahun	Volume Ekspor (Ton)
2005	10,4 juta
2010	15,6 juta
2015	26,4 juta
2020	34 juta

*Sumber: Kompas Money, 2021*

Kemudian, mengenai nilai ekspor nasional komoditas sawit dalam beberapa tahun terakhir, dapat dilihat dari data yang telah dihimpun dari Beritagar Lokadata yang dihimpun dari data Badan Pusat Statistik (BPS) dari tahun 2005 hingga 2020 pada tabel berikut ini:

**Tabel 1.3 – Nilai Ekspor Sawit dari Waktu ke Waktu**

Tahun	Nilai Ekspor (Rupiah)
2005	55,1 triliun
2010	195,8 triliun
2015	223,3 triliun
2020	331,1 triliun

*Sumber: Beritagar Lokadata dan BPS, 2021*

Peningkatan-peningkatan secara berkelanjutan tersebut juga terjadi akibat sejumlah faktor, salah satu di antaranya adalah hadirnya insentif dari Pemerintah seperti Program Revitalisasi Perkebunan yang dilakukan pada tahun 2006 hingga tahun 2010 lalu yang tertulis dalam Peraturan Menteri Pertanian No. 33 Tahun 2006. Program tersebut merupakan upaya dalam perluasan, peremajaan, rehabilitasi tanaman perkebunan dengan dukungan kredit investasi perbankan, dan termasuk juga subsidi bunga oleh Pemerintah yang berkolaborasi dengan perusahaan yang bergerak di dalam sektor perkebunan untuk memajukan perkebunan secara keseluruhan.

Pertumbuhan dalam jumlah produksi yang disertai dengan pertumbuhan permintaan serta harga mampu membuat kelapa sawit berhasil menjadi sumber penghasil devisa ekspor non-migas terbesar di Indonesia. Sementara itu, berdasarkan pernyataan dari petinggi Badan Pengelola Dana Perkebunan Kelapa Sawit (BPDPKS), apabila ditinjau secara global, Indonesia juga berhasil menempati posisi pertama sebagai produsen minyak sawit terbesar. Lebih lanjut, apabila ditinjau dari segi rata-rata, nilai ekspor kelapa sawit nasional pertahunnya telah mencapai 21,4 miliar dolar AS atau sekitar 310 triliun rupiah, sebuah perolehan yang membuat sektor tersebut memiliki porsi rata-rata 14,19% pertahunnya dari total ekspor non-migas di Indonesia. Perolehan data yang menjanjikan tersebut memberikan pertanda bahwa industri kelapa sawit tetap mampu bertahan dan turut menyumbangkan devisa yang signifikan meski di tengah pandemi Covid-19 ini (Handayani & Kurniawan, 2020).

Sementara itu, apabila ditinjau dari kehadiran produk-produk olahan inovatif yang memanfaatkan hasil produksi berupa minyak sawit yang berasal dari perusahaan-perusahaan pengolahan sawit juga turut berkontribusi dalam pertumbuhan serapan sawit domestik seperti yang telah di bahas pada bagian sebelumnya. Salah satu dari inovasi tersebut adalah dalam bahan perawatan kecantikan yang dilakukan oleh merek dalam negeri dalam pemanfaatan seperti ekstrak serat sawit, kandungan asam laurat, dan asam oleat (PPKS, 2020).

Selain dalam hal kecantikan, hasil olahan berupa minyak sawit yang turut berkontribusi dalam pertumbuhan serapan sawit dalam negeri tersebut juga terdapat dalam sektor produk yang dikonsumsi sehari-hari yang telah mengalami tahapan pengolahan lebih lanjut seperti minyak goreng untuk memasak dan dapat juga dipergunakan sebagai bahan baku dalam sejumlah makanan seperti kue yang dapat menjadi alternatif sebagai pengganti mentega dengan kandungan lemak yang lebih sedikit. Lebih lanjut, menurut salah satu penelitian yang dilakukan oleh seorang dokter, pemanfaatan olahan minyak sawit tersebut dapat lebih menyehatkan dan dapat menjadi solusi bagi konsumen yang sedang diet, mengidap alergi susu sapi, dan intoleransi laktosa (Putri, 2020). Keunggulan pemanfaatan olahan sawit rupanya juga membuat kue yang lebih sehat dan kue dapat bertekstur lebih lembut dan lembab (Maharani, 2020).

Selain pemanfaatannya dalam sektor produk kecantikan dan pembuatan kue, hasil olahan minyak sawit yang turut berkontribusi dalam pertumbuhan serapan sawit domestik tersebut, adalah dalam sektor bahan bakar alternatif. Peran tersebut adalah menjadikan Indonesia sebagai pionir dalam perkembangan inovasi

biodiesel berbahan baku minyak sawit dengan pencampuran dari minyak solar sebagai bahan bakar alternatif bagi kendaraan umum agar lebih ramah lingkungan (Wibowo, 2020). Inovasi biodiesel tersebut juga berpotensi mengurangi ketergantungan Indonesia dalam hal impor minyak solar, yang pada akhirnya berdampak pada pengurangan defisit dalam neraca perdagangan untuk sektor migas negara.

Setelah mendalami mengenai peningkatan volume dan nilai ekspor sawit dalam kurun waktu beberapa tahun terakhir dan juga inovasi-inovasi dari berbagai macam produk yang memanfaatkan hasil olahan minyak sawit, kini pendalaman berikutnya adalah mengenai salah satu wilayah yang turut berkontribusi dalam pertumbuhan industri sawit, yaitu Provinsi Sulawesi Barat. Provinsi Sulawesi Barat adalah provinsi yang telah memproduksi kelapa sawit dengan volume sebesar 348.015 ton berdasarkan angka perolehan sementara dari Direktorat Jenderal Perkebunan pada tahun 2020 lalu dengan luas sekitar 152.475 hektar pada tahun 2019 lalu berdasarkan data dari Kepala Dinas Perkebunan Sulawesi Barat.

Lebih lanjut, apabila ditinjau dari luas perkebunan dan volume produksi sawit di atas dan juga mengacu pada perhitungan dari seorang ahli, provinsi Sulawesi Barat telah memenuhi standar dalam pembangunan Pabrik Kelapa Sawit (PKS) berkapasitas sebesar 20 ton Tandan Buah Segar (TBS) per-jam (Zulkifli, 2017). Sementara itu, apabila ditinjau dari segi volume, volume pasokan yang telah disebutkan sebelumnya juga telah memenuhi peraturan perizinan untuk pembangunan Pabrik Kelapa Sawit (PKS) pada Peraturan Menteri Pertanian No.

26 Tahun 2007, yang mensyaratkan bahwa kapasitas olah terpasang minimal sebesar 20% dari kemampuan penyediaan pasokan Tandan Buah Segar (TBS) oleh kebun yang dapat memastikan pasokan volume TBS.

Akan tetapi, walau wilayah Sulawesi Barat memiliki luas kebun yang sangat luas dan perolehan volume hasil panen sawit yang terbilang tinggi, angka-angka yang relatif menjanjikan tersebut tidak disertai dengan mencukupinya jumlah PKS dengan kemampuan untuk mengolah hasil panen tersebut.

Berdasarkan laporan dari Dinas Perkebunan Provinsi Sulawesi Barat yang telah ditinjau oleh internal PT. Tunas Fajar Perkasa, provinsi tersebut hanya memiliki oleh dua perusahaan induk untuk mengolah hasil-hasil panen sawit. Salah satu dari perusahaan induk tersebut adalah PT. Astra Agro Lestari melalui 5 anak perusahaannya yang memiliki PKS dengan kemampuan kapasitas produksi sebesar 45 ton TBS per-jam dengan kapasitas pengolahan sebesar 80% dari kapasitas outputnya. Sementara itu, perusahaan induk kedua, PT. Unggul Widya Teknologi Lestari memiliki PKS dengan kemampuan kapasitas produksi sebesar 30 ton TBS per-jam dan kapasitas pengolahan yang juga 80% dari kapasitas outputnya.

Hal yang menjadi permasalahan adalah, kedua perusahaan tersebut hanya mampu mengolah TBS dari perkebunan milik masing-masing perusahaan saja sebelum dapat diolah menjadi minyak kelapa sawit maupun minyak inti kelapa sawit. Adanya permasalahan tersebut menimbulkan kondisi yang menyulitkan bagi kalangan petani yang memiliki luas lahan kelapa sawit yang relatif terbatas untuk menjual hasil produksi dari kebun miliknya kepada dua perusahaan tersebut.

Terjadinya kesulitan seperti yang dialami oleh petani kebun kelapa sawit tersebut

menandakan bahwa luasnya kebun kelapa sawit dan juga volume tinggi dari pasokan hasil panen kelapa sawit tidak disertai oleh pembangunan PKS baru di sekitar kawasan perkebunan komoditas tersebut di Sulawesi Barat.

Timbulnya permasalahan di atas dan juga sebagai persiapan untuk memenuhi kebutuhan apabila terjadi peningkatan signifikan dalam volume produksi kelapa sawit di tengah tingginya permintaannya dan juga meminimalisasi hingga mencegah potensi hilangnya pendapatan daerah mendasari penelitian mengapa diperlukan rancangan perencanaan bisnis mengenai pembangunan fasilitas pengolahan baru yang dapat menampung dan mengolah hasil-hasil produksi dari kelapa sawit yang belum dapat terakomodasi dengan fasilitas pengolahan yang ada.

Pembangunan fasilitas pengolahan seperti PKS, tidak hanya melalui pembangunan dari nol saja, tetapi juga dapat berupa akuisisi dari perusahaan pemilik PKS yang sudah ada, namun, sedang terkendala dalam likuiditas finansial yang memicu perusahaan tersebut mempersiapkan proposal ketersediaan untuk diakuisisi. Sebuah langkah akuisisi yang memberikan peluang untuk tindakan revitalisasi sehingga dapat beroperasi sepenuhnya secara komersil. Lebih lanjut, akuisisi tersebut juga idealnya meliputi fasilitas-fasilitas lain yang mendukung PKS tersebut seperti pelabuhan, mess, workshop, sarana ibadah, sarana olahraga, dan lain-lainnya sehingga dapat memaksimalkan potensi dari kehadiran PKS yang ada dan juga turut menarik perhatian mitra-mitra potensial dikarenakan memiliki integrasi yang kuat antar berbagai komponen yang saling mendukung dengan kehadiran PKS tersebut.

Tentu saja, tindakan akuisisi sekaligus revitalisasi PKS tersebut, selain memberikan sejumlah manfaat bagi daerah Sulawesi Barat dan juga perusahaan yang mengakuisinya, akuisisi tersebut juga berpotensi membawa risiko seperti kekurangan cadangan kas, faktor cuaca, dan juga risiko di luar perkiraan yang ada. Timbulnya risiko semacam itulah yang mengharuskan adanya analisis yang efektif dan objektif dalam apa yang menjadi potensi manfaat maupun risiko dari tindakan investasi tersebut. Analisis tersebut adalah studi kelayakan bisnis, yang akan mendalami mengenai layak atau tidaknya suatu tindakan investasi yang akan dilakukan tersebut, berdasarkan tinjauan aspek-aspek yang relevan.

Harapannya, melalui langkah akuisisi sekaligus pembangunan lebih lanjut dari PKS baru ini, dapat menjadi salah satu kontributor dalam memajukan berbagai hal yang berada di Sulawesi Barat seperti perkebunan, pertanian, keterampilan & pendidikan, kesehatan, teknologi, dan sejumlah hal lainnya yang dapat berdampak positif terhadap berbagai sisi kehidupan masyarakat provinsi tersebut, di samping juga memajukan perusahaan yang mengakuisinya.

## 1.2 Rumusan Masalah

Bagaimanakah studi kelayakan mengenai rencana akuisisi dan pembangunan Pabrik Kelapa Sawit (PKS) oleh PT. Farindo Sri Mekar?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Untuk menilai kelayakan investasi rencana akuisisi dan pembangunan Pabrik Kelapa Sawit (PKS) oleh PT. Farindo Sri Mekar.

## 1.4 Manfaat Penelitian

### 1. Manfaat Bagi Mahasiswa

- a. Untuk mengetahui seperti apa implementasi studi kelayakan dari rencana bisnis yang akan dilakukan oleh PT. Farindo Sri Mekar.
- b. Untuk menjadi salah satu sarana untuk mengaplikasikan sejumlah hal yang telah dipelajari selama masa studi seperti pembelajaran mengenai rasio-rasio keuangan, pembelajaran yang dilengkapi dengan studi kasus dalam hal pemasaran, pengelolaan sumber daya manusia yang tepat, dan memaksimalkan aktivitas operasional agar dapat lebih fleksibel dan tangguh.

### 2. Manfaat Bagi Perusahaan

- a. Untuk mengetahui layak tidaknya rencana bisnis PT. Farindo Sri Mekar sebelum memasuki sektor perkebunan kelapa sawit di Sulawesi Barat.
- b. Untuk menjadi salah satu acuan dalam struktur biaya ketika proyek dimulai.
- c. Untuk mengimplementasikan sejumlah tindakan dari contoh-contoh akuisisi yang telah terjadi sebelumnya.

3. Manfaat Bagi Universitas

- a. Untuk menjadi salah satu sarana terbukanya hubungan baik antara PT. Farindo Sri Mekar dengan Universitas Brawijaya.
- b. Untuk menjadi tambahan perspektif baru dalam bisnis yang belum dialami maupun yang belum didalami.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Rencana Bisnis

Rencana bisnis adalah dokumen tertulis yang memberikan penjabaran secara detail bagaimana sebuah bisnis mempersiapkan sejumlah langkah untuk mencapai tujuan-tujuan yang ingin dicapai. Rencana bisnis tentu saja juga menampilkan sejumlah rencana ke depan seperti dalam aspek keuangan dan operasional (Hayes, 2021).

Rencana bisnis juga adalah dokumen yang penting sebagai salah satu alat untuk menarik investor, di samping juga membuat suatu bisnis tetap berusaha untuk mencapai target di masa yang akan datang.

Rencana bisnis dapat menjadi salah satu alat dalam suatu bisnis untuk mendalami suatu ide bisnis yang telah dipikirkan baik dalam diri seseorang maupun sekelompok orang dalam suatu bisnis tanpa perlu mengalokasikan terlalu banyak dana terlebih dahulu sehingga dapat menjadi salah satu pencegah adanya potensi kerugian yang tidak diharapkan.

#### 2.2 Aspek Pemasaran

Salah satu bagian yang penting di dalam rencana bisnis adalah mengenai pemasaran. Berdasarkan definisi, pemasaran adalah mengidentifikasi serta memenuhi kebutuhan manusia dan sosial. Pemasaran juga berarti mengelola hubungan pelanggan secara menguntungkan. Lebih lanjut, dua tujuan utama pemasaran adalah dapat menarik adanya pelanggan-pelanggan baru tentunya

dengan nilai yang jauh lebih unggul, di samping juga turut meningkatkan jumlah pelanggan tetap dengan terus memberikan kepuasan kepada mereka. Keberhasilan perusahaan-perusahaan dalam memberikan nilai kepada pelanggan tersebut di samping upaya dalam membangun hubungan yang kuat dengan mereka, membuat perusahaan tersebut juga mendapatkan nilai berupa umpan balik positif dari pelanggan sebagai bentuk keberhasilan perusahaan tersebut (Kotler & Keller, 2016).

Selain itu, masih terdapat definisi lain dari pemasaran, yaitu, pemasaran didefinisikan sebagai sejumlah aktivitas yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mempromosikan apa yang ditawarkan maupun apa yang dibeli baik itu berupa produk barang fisik maupun jasa. Lebih lanjut, aktivitas pemasaran tersebut meliputi periklanan, penjualan, dan tentu saja menghadirkan barang maupun jasa kepada konsumen. Kini, seiring dengan perkembangan waktu, aktivitas pemasaran selain dikerjakan oleh perusahaan sendiri, aktivitas tersebut juga dapat dilakukan oleh pihak lainnya yang mengatasmakan perusahaan sehingga dapat meningkatkan potensi untuk melebarkan jangkauan pemasaran dari perusahaan tersebut (Twin, 2021).

Lebih lanjut, di dalam pemasaran, ada juga suatu konsep yang disebut sebagai *Marketing Mix*, *Marketing Mix* adalah serangkaian alat-alat yang dapat menunjang aktivitas pemasaran yang dipergunakan oleh suatu perusahaan sehingga dapat menjual baik barang maupun jasa kepada konsumen yang ingin dijangkau olehnya (Lake, 2021). Konsep itu sendiri telah berevolusi kembali seiring dengan berkembang pesatnya kemajuan teknologi informasi dengan hadirnya *Digital Marketing Mix*, yang didefinisikan sebagai suatu cara untuk memberikan sentuhan

teknologi kepada konsep *Marketing Mix* sehingga dapat menghadirkan peluang-peluang baru. (Chaffey, 2019).

Berikut ini apa saja yang termasuk dalam konsep “7P” tersebut:

### 1. Product

Produk adalah sesuatu yang dapat memuaskan apa yang dibutuhkan atau diinginkan dari seorang konsumen. Produk tersebut dapat berupa barang maupun jasa, dan tentu saja termasuk kombinasi antara keduanya.

Beberapa hal yang terkait dengan proses pengerjaan dan keputusan eksekusi pemasaran dari produk adalah mengenai seperti apa wujud dari produk tersebut, termasuk juga seperti apa fitur-fitur dan kualitas yang menyertainya. Kemudian, ada juga mengenai lini produk beserta produk-produk apa saja yang ada di dalamnya dan juga campuran produk seperti produk utama dengan komplementernya. Tidak hanya itu saja, keputusan pemasaran yang terkait dengan produk tentu juga meliputi merek yang digunakan, seperti apa kemasan produk beserta label-label yang turut melengkapinya. Hal-hal lain yang juga penting dalam pertimbangan keputusan pemasaran mengenai produk adalah seperti apa pelayanan produknya, pelayanan produk pasca-pembelian oleh konsumen, adanya jaminan garansi, kebijakan pengembalian produk, dan menjaga nilai produk sepanjang jangka masa hidup produk tersebut.

### 2. Price (Harga)

Mengenai *price* atau harga, harga berarti jumlah yang dibayarkan oleh seorang konsumen untuk mendapatkan atau menggunakan suatu produk. Apabila diperluas, harga di sini juga termasuk dari seberapa besar pengorbanan yang

dilakukan oleh seorang konsumen agar mendapatkan atau menggunakan produk tersebut seperti durasi waktu yang dibutuhkan dan/atau seberapa besar usaha yang konsumen tersebut lakukan. Harga tentunya juga memiliki dampak terhadap pendapatan dari perusahaan dan pendapatan tersebut dapat bervariasi dikarenakan berbagai faktor di baliknya. Harga juga turut memberikan persepsi terhadap seperti apakah nilai dari suatu produk di dalam pandangan konsumen. Beberapa hal yang telah disebutkan itulah yang membuat perencanaan strategi beserta taktiknya termasuk bagi pihak distributor dan konsumen akhir, penempatan harganya, metode-metode pembayaran yang digunakan baik berupa uang fisik dan pembayaran *digital* yang kini bermacam-macam, dan persyaratan dari pembayaran menjadi bagian yang penting untuk menyukseskan produk dan juga perusahaan secara keseluruhan.

Mengenai metode pembayaran untuk barang dengan volume besar yang dipergunakan untuk transaksi baik secara global maupun domestik, ada yang dikenal sebagai *Letter of Credit* (LC) dan Surat Kredit Berdokumen dalam Negeri (SKBDN).

LC adalah suatu metode pembayaran yang dapat meminimalisasi risiko kredit dan keterlambatan pembayaran baik dari sisi eksportir maupun sisi importir dengan adanya kontrak jaminan yang memiliki keamanan tinggi. LC juga turut melibatkan bank devisa yang mengeluarkan dokumen tersebut sebagai pertanda kemampuan untuk membayar barang/jasa yang telah dipesan nasabah/importir beserta pemberian hak dan wewenang kepada eksportir untuk mendapatkan

pembayaran dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan isi perjanjian yang ada di dalam LC (Supardi, 2021).

Sementara itu, apabila mengacu pada BNI Trade Finance, SKBDN adalah LC untuk transaksi domestik, dengan karakteristik, syarat, dan ketentuan yang sama dengan LC baik untuk impor maupun ekspor.

### 3. *Place* (Tempat)

Mengenai *place* atau tempat, di dalam konteks ini, tempat berarti area atau wilayah baik secara fisik maupun digital yang memberikan akses kepada konsumen, yang mana, juga dimaksudkan untuk mempermudah konsumen tersebut.

Hal-hal yang patut diperhatikan di dalam bagian ini adalah:

- a. Seperti apakah strategi distribusinya, apakah itu strategi distribusi yang intensif, di mana, suatu perusahaan berupaya untuk mendistribusikan produknya di jalur distribusi sebanyak yang mereka bisa. Ataukah, perusahaan tersebut memilih menggunakan strategi yang selektif, di mana, sejumlah model produk hanya tersedia di beberapa distributor saja seperti di beberapa wilayah tertentu, yang bisa saja disesuaikan dengan target pasarnya. Ataukah perusahaan tersebut memilih menggunakan strategi eksklusif, di mana, perusahaan tersebut hanya menyediakan produknya lewat satu atau sejumlah kecil distributor saja.
- b. Keputusan untuk melisensikan merek maupun hingga melisensikan barang/jasa yang ditawarkan kepada pihak lainnya melalui sistem *franchise*/waralaba.

c. Menentukan jangkauan pasar secara keseluruhan dengan pendekatan tidak terdiferensiasi maupun terdiferensiasi. Pendekatan tidak terdiferensiasi adalah pendekatan yang mana suatu perusahaan tidak mempertimbangkan perbedaan di antara semua segmen pasar sehingga berfokus dalam menyediakan satu produk untuk memenuhi semua segmen tersebut. Sementara pendekatan terdiferensiasi adalah pendekatan yang mempertimbangkan perbedaan-perbedaan segmen tersebut sehingga suatu perusahaan berusaha menyediakan suatu produk untuk setiap segmen yang ingin dijangkau (Kotler & Keller, 2016).

d. Penentuan manakah distributor yang tepat dan bagaimana menjaga hubungan baik antar-pihak baik dari sisi perusahaan maupun distributornya.

e. Penentuan mengenai lokasi yang tepat untuk mempermudah konsumen mengakses produknya, terutama apabila suatu perusahaan juga menjadi distributor produknya sendiri, di samping distributor lain yang menjadi mitra bisnisnya.

f. Turut bekerjasama dengan departemen lainnya, seperti departemen operasional dalam mengelola persediaan, transportasi, pergudangan, dan keandalan logistik agar konsumen dapat datang dan segera mendapatkan apa yang diinginkan dan/atau dibutuhkan sehingga meningkatkan kepuasan konsumen yang berdampak positif.

#### 4. *Promotion* (Promosi)

Mengenai promosi, promosi dalam konteks ini berarti mengacu pada komunikasi pemasaran. Lebih lanjut, komunikasi pemasaran itu sendiri berarti adalah sebuah strategi yang dipergunakan oleh sebuah perusahaan untuk menjangkau target pasarnya dengan memanfaatkan sejumlah komponen dalam komunikasi. Beberapa komponen tersebut meliputi isi pesan yang ingin disampaikan, media yang tepat untuk digunakan dalam menyampaikan pesan tersebut, dan siapakah audiens yang ingin dijangkau lewat aktivitas komunikasi pemasaran tersebut (Dragilev, 2021).

Hal-hal yang termasuk di dalam bagian promosi ini menyangkut:

- a. Adanya strategi yang memanfaatkan ragam cara-cara promosi, seperti periklanan yang juga memiliki ragam bentuk seperti memanfaatkan media TV ternama, sosial media seperti Facebook, Instagram, dan TikTok, media cetak seperti koran dan majalah, aksi kehumasan perusahaan, dan bentuk-bentuk promosi lainnya bagi produk dan/atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.
- b. Strategi untuk mengkomunikasikan produk dan/atau jasa yang ditawarkan secara efektif.
- c. Pemilihan saluran media yang tepat untuk mencapai sasaran calon konsumen yang diinginkan.
- d. Keputusan mengenai seberapa sering melakukan promosi mengenai produk dan/atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.

## 5. *People* (Orang)

Kini, beralih ke bagian tambahan dari konsep “4P” – yang telah lebih dulu dikenal lengkap setelah pendalaman bagian tersebut secara lebih detail – menuju ke konsep “7P”. Salah satu hal yang menjadi pendalaman pertama dari konsep tersebut adalah mengenai bagian *People* atau orang.

Pada bagian ini, pemasar dapat memperhatikan dan mendiskusikan secara berkelanjutan mengenai apa yang diinginkan oleh seorang konsumen, yang dapat berubah-ubah seiring dengan perkembangan waktu. Di sisi lain, pemasar juga harus memutuskan dengan tepat pemosisian produk dan/atau jasa yang ditawarkan sesuai dengan target segmen pasarnya sehingga perusahaan dapat memperoleh hasil yang maksimal.

Sebagai tambahan pada ada bagian ini, hal lain yang juga dapat diperhatikan adalah:

- a. Perhatian terhadap orang-orang yang turut berkontribusi dalam terlaksananya jasa yang dilaksanakan dikarenakan merekalah yang memahami apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada saat itu juga (Rao, 2019).
- b. Perhatian terhadap pegawai yang turut membawakan nilai-nilai perusahaan kepada konsumennya.
- c. Perhatian dalam menjaga hubungan antar-konsumen seperti menangani permasalahan yang ada.
- d. Perhatian dalam menjaga hubungan antara pegawai dengan konsumennya.

## 6. *Process* (Proses)

Proses adalah sebuah rangkaian dari aktivitas-aktivitas yang membuat suatu produk dapat menjadi bernilai/memiliki manfaat (Rafiq, 2016). Adanya proses dapat memperlihatkan sekumpulan tahapan dan juga orang-orang yang turut berkontribusi di balik rangkaian tersebut. Tidak mengejutkan juga apabila ada beberapa orang yang turut mengelola beberapa bagian dari tahapan proses seperti seseorang yang bertugas dalam merancang tahapan proses juga turut menganalisis bagian yang berpotensi sebagai titik-titik lemahnya sehingga dapat meminimalisasi akan adanya kesalahan atau gangguan setelah rancangan tersebut diimplementasikan.

Beberapa hal yang dapat diperhatikan mengenai bagian ini adalah:

- a. Rancangan tahapan dari proses.
- b. Memilih opsi antara standardisasi atau kustomisasi.
- c. Menganalisis di mana saja terdapat titik lemah dari proses yang telah diimplementasikan.
- d. Mempersiapkan dan melakukan pengukuran dalam evaluasi kinerja pada bagian-bagian proses.
- e. Mempersiapkan pedoman-pedoman standar dalam aktivitas operasionalnya.

## 7. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Bukti fisik adalah keberhasilan pemberian jasa kepada konsumen dan termasuk juga barang-barang berwujud yang turut melengkapi tindakan dan turut mengkomunikasikan dari jasa yang telah diberikan oleh perusahaan (Rafiq, 2016).

Kehadiran bukti fisik termasuk penting dikarenakan dapat menjadi sebuah bukti telah atau belum diberikannya pelayanan seperti yang diharapkan oleh seorang konsumen. Salah satu contohnya seperti ketika mitra dari suatu perusahaan telah melakukan pemesanan barang dalam volume besar, tentu akan sangat mengapresiasi sekali apabila perusahaan yang memasok barang-barang tersebut memberikan konfirmasi penerimaan pesanan dan juga perkembangan dari waktu ke waktu mengenai di mana letak barang yang dipesan sebelum sampai ke tujuan, sehingga mitra yang memesan dapat mempersiapkan diri,

Sekarang, ada beberapa hal yang dapat diperhatikan dalam bagian ini meliputi:

- a. Fasilitas-fasilitas penunjang seperti meja, kursi, dan perabotan-perabotan serta peralatan-peralatan yang dapat mendukung terlaksananya suatu jasa.
- b. Tata letak dari eksterior dan interior yang disesuaikan dengan fungsi-fungsi masing-masingnya.
- c. Adanya penanda seperti simbol-simbol, logo, dan bentuk-bentuk penanda lainnya untuk mempermudah konsumen dalam bernavigasi baik menuju tempat pelayanan yang mereka tuju maupun ketika sudah berada di dalamnya.

d. Desain-desain interiornya, yang turut meliputi warna, lukisan, mozaik, dan lainnya.

e. Pengaturan atmosfer suasana yang ingin diberikan kepada konsumen seperti dari bunyi-bunyian, wewangian, suhu ruangan, penerangan, dan bentuk pemer kaya kondisi atmosfer ruangan lainnya.

f. Desain-desain baik dalam bentuk kertas maupun tampilan layar dari pilihan-pilihan barang atau jasa yang tersedia, brosur promosi, dan desain barang pelengkap lainnya.

g. Adanya pilihan-pilihan souvenir, catatan kecil yang dipersonalisasi, pahatan berupa nama konsumen maupun tulisan-tulisan dalam bentuk huruf maupun *emoticon* yang dapat diinput menggunakan layar perangkat pintar, dan ragam bentuk lainnya.

Mengenai salah satu contoh dalam pemasaran sebuah produk di Indonesia, apabila pembaca memperhatikan kembali bagian latar belakang, produk-produk kecantikan berbasis kandungan kelapa sawit dari Guineensis tampak sesuai dengan dengan sejumlah pernyataan mengenai pemasaran yang telah dijabarkan oleh para ahli di atas. Pihak Guineensis menjabarkan berbagai keunggulan produk kecantikan berbasis sawit yang mereka luncurkan untuk membuat wajah semakin

cerah, bersih, tidak berminyak, dan keunggulan-keunggulan lainnya, di samping, secara tidak langsung juga menjabarkan keunggulan kandungan dari kelapa sawit itu sendiri. Penyampaian keunggulan-keunggulan itu-pun juga sesuai dinilai tepat dengan riset yang dilakukan oleh Science Art Communication (SAC), yang mana,

lembaga tersebut mencatatkan adanya pertumbuhan signifikan dalam persentase percakapan seputar bahan yang digunakan di dalam *skincare* dari yang sebelumnya sebesar 15,7% di tahun 2014, melonjak menjadi 20,6% di tahun 2018, dan diperkirakan akan kembali tumbuh menjadi 22,6% di tahun 2020. Data yang diperoleh SAC tersebut berasal dari percakapan *online* dengan jumlah keseluruhan sebanyak 937,732 percakapan yang dianalisis menggunakan teknologi kecerdasan buatan. Lebih lanjut, SAC menyatakan bahwa perolehan itu dipicu oleh beberapa hal, yakni: pertama, perempuan Indonesia tertarik mengetahui lebih lanjut mengenai bahan-bahan serta kandungan apa saja yang ada di dalam suatu produk, di samping adanya kecenderungan perempuan Indonesia yang menginginkan produk kosmetik berbahan alami yang mendorong mereka untuk mengetahuinya. Pihak SAC sendiri juga turut memberikan saran agar memaksimalkan momentum tersebut dengan terus menekankan soal kandungan alami yang ada di dalam produk-produk kecantikan tersebut, tentu saja seperti yang telah dialami sebelumnya mengenai produk-produk kecantikan dari Guineensis.

### 2.3 Aspek Operasional

Aspek operasional di dalam bisnis adalah rencana penerapan-penerapan dari tindakan-tindakan bisnis dengan tujuan untuk menciptakan efisiensi semaksimal mungkin di dalam perusahaan (Hayes, 2021). Aspek operasional ini identik dengan perubahan dari input berupa material dan tenaga kerja menjadi barang dan/atau jasa secara efisien sehingga dapat memaksimalkan keuntungan dari suatu perusahaan.

Lebih lanjut, aspek operasional tentu saja turut membawahi pengelolaan dari sumber daya manusia yang ada, material-material yang dimanfaatkan, peralatan-peralatan serta teknologi-teknologi yang dipergunakan. Sementara itu, sebuah tim beserta pemimpinnya yang mengawasi jalannya aktivitas operasional tersebut juga akan mengawasi tahapan dalam mendapatkan input, mengembangkannya, dan mendistribusikannya kepada klien (Hayes, 2021).

Tidak hanya itu saja, tim yang memimpin dari aktivitas operasional juga turut berurusan dengan sejumlah langkah strategis seperti detail-detail penting dari pabrik-pabrik produksi yang digunakan, baik itu pabrik sendiri maupun dari mitra bisnis dari perusahaan. Di sisi lain, tim tersebut juga turut memilih metode manajemen proyek yang tepat, implementasi dari jaringan teknologi yang diadopsi, pengelolaan persediaan, kontrol kualitas, pengupayaan minimalisasi limbah dan lainnya.

Setelah memperhatikan sejumlah aktivitas-aktivitas yang telah disebutkan di atas memberikan suatu penanda bahwa bagian operasional adalah bagian yang memanfaatkan beberapa disiplin keilmuan (multi-disiplin) agar dapat berjalan secara efektif dan efisien yang juga beriringan dengan upaya dalam memaksimalkan output (Belyh, 2019).

#### **2.4 Aspek Sumber Daya Manusia**

Di dalam perencanaan bisnis, Aspek Sumber Daya Manusia (SDM) adalah aspek di mana perusahaan memulai dengan menampilkan jajaran struktur organisasinya bersama tugas-tugasnya dan area kelebihan dari masing-masing anggotanya (Richards, 2019).

Tidak hanya itu saja, aspek SDM ini juga turut menekankan soal proses perencanaan lebih awal untuk memaksimalkan pegawai. Melalui perencanaan tersebut, diharapkan perusahaan tidak kekurangan maupun kelebihan pegawai sehingga terjadi kesesuaian antara fungsi kerja dengan pegawai yang mengisi fungsi tersebut (Hayes, 2021).

Sementara itu, apabila proses perencanaan sudah masuk dalam tahapan implementasi, maka, suatu perusahaan bersedia melakukan berbagai hal untuk memaksimalkan kinerja mereka (Williams, 2021).

Lebih lanjut, mengenai proses untuk memaksimalkan kinerja mereka Williams mengatakan bahwa hal itu dapat diwujudkan dengan:

1. Mengadakan pelatihan bagi pegawai untuk mengenai nilai-nilai dari perusahaan, meningkatkan kemampuan dan pengetahuan, dan hal-hal lainnya yang dapat meningkatkan kenyamanan dan produktivitas dalam bekerja.
2. Perhatian lebih terhadap kesehatan fisik dan mental dari pegawai
3. Terbuka dalam menjadi penghubung antara pegawai dengan petinggi perusahaan sehingga jika ada permasalahan serius yang dapat mengganggu kenyamanan dan kinerja pegawai dapat segera tertangani.
4. Menjaga keamanan dalam lingkungan kerja.
5. Mengadakan evaluasi kinerja dan promosi untuk turut meningkatkan motivasi pegawai.

Seperti yang telah tertulis di dalam beberapa poin di atas, terlihat bahwa ada penekanan terhadap bagaimana upaya perusahaan di dalam menjaga pegawainya agar dapat bekerja sehari-hari dengan maksimal dengan minim gangguan dan adanya perantara yang menghubungkan mereka dengan petinggi perusahaan. Mengenai hal tersebut, ada salah satu contoh perusahaan yang berhasil menerapkannya dengan baik dengan memanfaatkan bantuan teknologi, yaitu Adobe.

Adobe menerapkan sebuah sistem yang disebut “Check In”, sebagai langkah perusahaan untuk meningkatkan komunikasi, saran, dan tanggapan secara *real-time*, meminimalisasi waktu yang terbuang, dan lebih berkala antara pihak pimpinan perusahaan atau yang menjabat sebagai *supervisor* dengan pegawainya dengan penerapan yang tidak hanya untuk mendalami kinerja dari pegawai-pegawai yang ada, tapi juga turut menjadi tempat bagi pegawai untuk mendalami isu-isu etis yang dialami oleh orang tersebut maupun seorang/sekelompok pegawai lainnya.

Sistem Check In tersebut dapat menjadi salah satu alat yang digunakan oleh Adobe untuk segera mengatasi isu-isu etis tersebut sebelum menjadi permasalahan sistemik di dalam perusahaan. Menurut salah satu pejabat tinggi di Adobe, ada pegawai-pegawai yang lebih memilih bekerja di Adobe dibanding dengan tawaran kerja di tempat lainnya karena sistem Check In tersebut berhasil membantu pegawai-pegawai tersebut untuk sukses. Menariknya, kehadiran sistem Check In juga sukses membuat pegawai-pegawai Adobe menjadi jauh lebih efektif dan termotivasi sehingga menjadi salah satu faktor yang dapat mendongkrak harga saham Adobe

dari senilai \$30 menjadi \$667,07 (per 9 November 2021) setelah diimplementasikannya sistem inovatif dan solutif tersebut (Burkus, 2017).

## 2.5 Aspek Keuangan

Salah satu aspek penting lainnya di dalam rencana bisnis adalah aspek keuangan, di mana, aspek ini mendalami mengenai seperti apakah proyeksi keuangan di masa depan dan bagaimana memaksimalkan kekuatan finansial yang dimiliki oleh suatu perusahaan sehingga dapat mencapai apa yang menjadi target jangka pendek dan jangka panjang bagi perusahaan (Hill, 2019).

### 1. *Net Present Value (NPV)*

NPV adalah hasil dari selisih perhitungan antara nilai arus kas yang masuk dikurangkan dengan arus kas keluar dalam suatu periode, baik itu dalam hitungan bulan maupun tahun (Fernando, 2021).

Lebih lanjut, Fernando turut menjelaskan bahwa NPV sendiri juga berfungsi untuk mengukur profitabilitas dari suatu investasi dikarenakan nilai mata uang saat ini tidak sama dengan nilai mata uang di masa depan. Akan tetapi, sejumlah uang yang diinvestasikan pada suatu masa dapat memiliki peluang untuk meraih nilai yang lebih tinggi di masa yang akan datang. Itulah mengapa NPV hadir sebagai salah satu alat pengukur penentu nilai saat ini dari sebuah arus kas investasi di masa depan yang akan lebih tinggi daripada biaya yang diinvestasikan pada awalnya. Sementara itu, bagian suku bunga dari formula NPV mendiskon arus kas masa depan kepada nilai saat ini.

## 2. *Payback Period (PP)*

*Payback Period* atau periode pengembalian adalah jumlah waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan biaya yang dikeluarkan dalam sebuah investasi, atau dengan kata lain seberapa lama suatu investasi berhasil mencapai titik *Break Event Point (BEP)* atau titik impas (Kagan, 2021).

Salah satu pengukur yang dapat membuat investasi menarik adalah PP dari suatu investasi yang potensial, semakin cepat periode pengembaliannya, maka investasinya pun juga dapat semakin menarik minat investor.

## 3. *Return on Investment (ROI)*

ROI adalah salah satu alat ukur kinerja yang dipergunakan untuk mengevaluasi baik dari sisi efisiensi maupun profitabilitas dari sebuah investasi yang juga dapat dipergunakan sebagai alat untuk membandingkan efisiensi dari sejumlah investasi lainnya (Fernando, 2021).

## 2.6 *Merger & Acquisitions (M&A)*

M&A adalah tindakan transaksi yang mengakibatkan pergantian kepemilikan di antara dua perusahaan, di mana, merger adalah menggabungkan dua perusahaan sementara akuisisi adalah salah satu perusahaan membeli perusahaan lainnya. Tentunya, tujuan akhir dengan tindakan M&A adalah untuk menciptakan sinergi, yang akan membuat kedua perusahaan yang bergabung dapat bernilai lebih, atau bahkan, lebih bernilai dibanding dua perusahaan yang terpisah (Sraders, 2019).

Lebih lanjut mengenai merger, dua perusahaan dapat memulai proses merger setelah dewan direksi dari perusahaan memberikan persetujuan mereka, kemudian dilanjutkan dengan persetujuan dari para pemegang saham dalam rangka menggabungkan dua perusahaan yang terpisah tersebut menjadi satu perusahaan (Sraders, 2019).

Sementara itu, akuisisi terjadi ketika sebuah perusahaan sudah mempertimbangkan sebuah target dari sebuah perusahaan yang lain dan dimulailah pembicaraan yang semakin intens di antara keduanya, sehingga, pada akhirnya perusahaan yang mengakuisisi memiliki kontrol dari perusahaan tersebut (Sraders, 2019).

Setelah mendalami mengenai M&A, ada salah satu contoh tindakan akuisisi yang terjadi di Indonesia, yaitu, PT. London Sumatra Plantations Tbk (Lonsum) yang diakuisisi oleh PT. IndoAgri Resources Ltd (IndoAgri), salah satu anak perusahaan dari grup Indofood (PT. Indofood Sukses Makmur), sebuah momen di mana, IndoAgri menjadi pemegang saham pengendali/mayoritas dari Lonsum pada tahun 2007 lalu.

Lebih lanjut, berdasarkan informasi yang dikutip dari detikFinance, akuisisi yang dilakukan IndoAgri tersebut tergolong signifikan karena setelah sejumlah tahapan kunci dari akuisisi Lonsum selesai IndoAgri akan menguasai sekitar 64,4% kepemilikan dari saham perusahaan yang mereka akuisisi tersebut dengan dana investasi senilai 8,4 triliun rupiah yang dibiayai dengan dana internal perusahaan dan juga dana pinjaman. Jumlah biaya investasi tersebut berasal dari

tindakan akuisisi yang dilakukan kedua anak perusahaan grup Indofood, yaitu IndoAgri sendiri dengan PT. Salim Ivomas Pratama terhadap:

1. Kepemilikan saham PT. Lonsum dari First Durango Singapore Pte Ltd dan Ashmore Investment Management Ltd sebesar 36,6%.
2. Membeli Surat Utang Konversi (*Mandatory Convertible Notes/MCN*) yang dapat dikonversi menjadi kepemilikan sebesar 19,7% saham Lonsum.
3. Transaksi Tukar Saham dengan Eddy Kusnadi Sariaatmaja dengan kepemilikan sebesar 8% saham Lonsum.

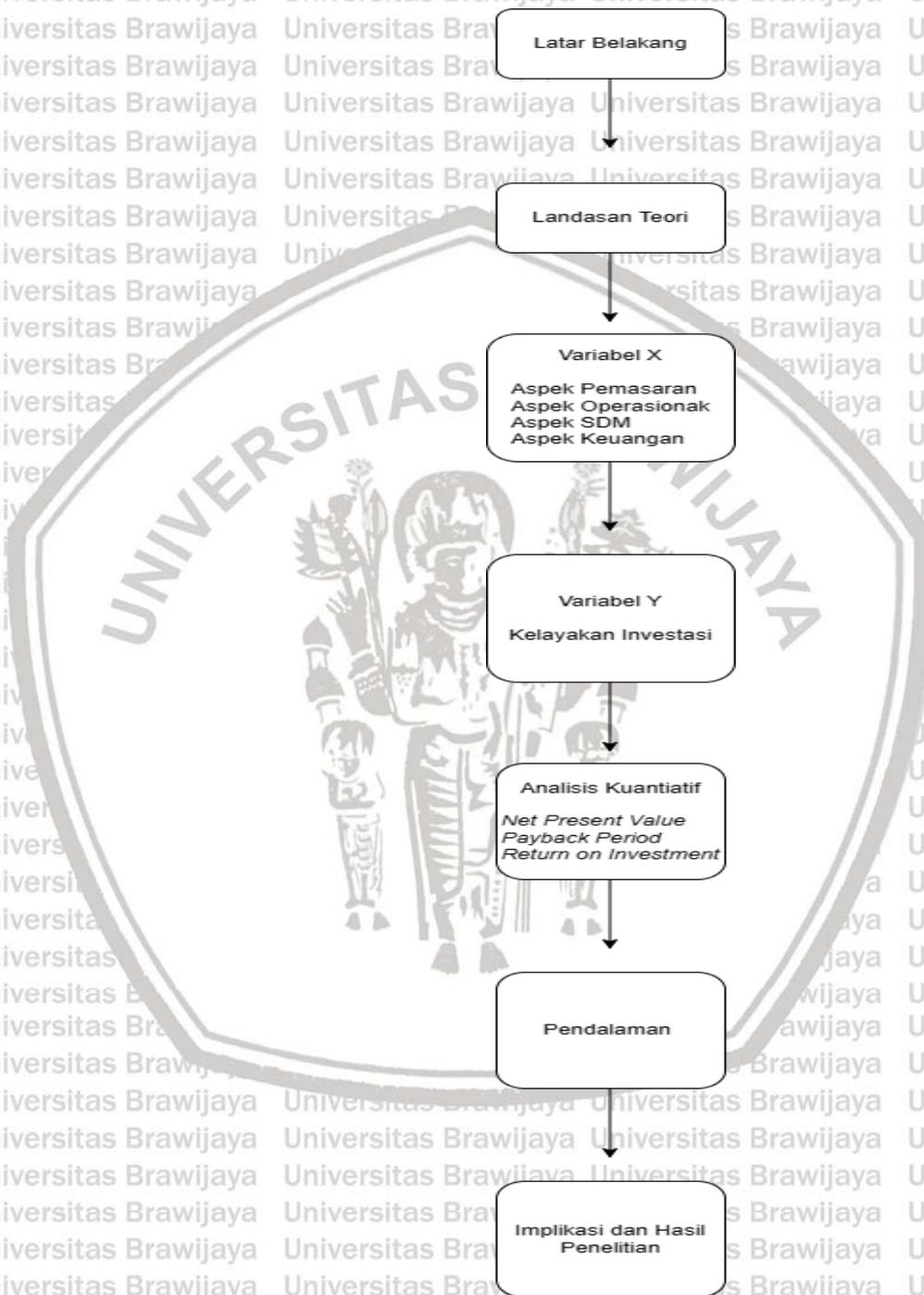
Salah satu tindakan yang membuat IndoAgri berhasil menjadi pemegang saham pengendali di perusahaan Lonsum, didasari oleh keinginan dari anak perusahaan grup Indofood tersebut untuk mempercepat rencana ekspansi perusahaan agar dapat memiliki 250.000 hektar kebun kelapa sawit sehingga dapat meningkatkan ketangguhan dari strategi terpadu dari IndoAgri melalui masifnya volume produksi agar lebih menjamin pasokan bagi kebutuhan internal perusahaan, dan dapat juga menjadi produsen bibit sawit unggulan.

Lebih lanjut, terlihat bahwa adanya jaminan dalam pasokan kelapa sawit terbilang sangat penting bagi IndoAgri dikarenakan perusahaan tersebut adalah perusahaan yang berhasil mengolah produk-produk berbasis kelapa sawit seperti minyak goreng, margarin, dan mentega putih/*shortenings* yang cukup dikenal, masing-masing melalui merek Bimoli, Palmia, dan Simas. Bahkan, dengan betapa masifnya luas kebun kelapa sawit yang dimiliki oleh IndoAgri, rupanya

pasokan yang berasal dari perkebunan internal mereka untuk memenuhi kebutuhan produk-produk olahan tersebut baru sebatas 72% bersama dengan kapasitas total produksi tahunan dari minyak kelapa sawitnya yang sebesar 1,7 ton, besaran angka yang signifikan tersebut didapatkan dari situs resmi IndoAgri yang memaparkan mengenai lini produk olahan perusahaan tersebut.



2.7 Kerangka Berpikir

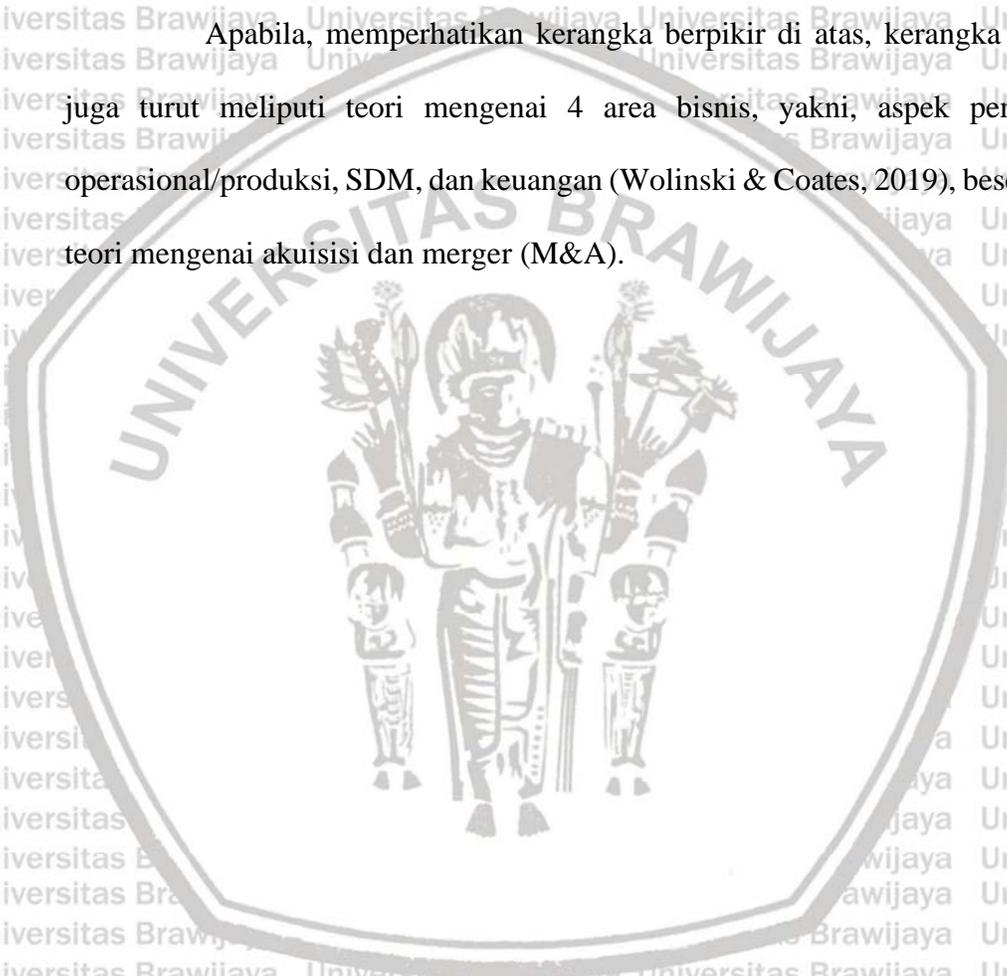


Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

Sumber: Peneliti, 2021

Kerangka berpikir adalah dasar pemikiran dalam yang meliputi berbagai komponen yang relevan di dalam sebuah penelitian atau dalam konteks ini adalah penelitian mengenai studi kelayakan rencana akuisisi dan pembangunan pabrik kelapa sawit oleh PT. Farindo Sri Mekar (Unaradjan, 2019).

Apabila, memperhatikan kerangka berpikir di atas, kerangka tersebut juga turut meliputi teori mengenai 4 area bisnis, yakni, aspek pemasaran, operasional/produksi, SDM, dan keuangan (Wolinski & Coates, 2019), beserta juga teori mengenai akuisisi dan merger (M&A).



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Jenis Penelitian

Mengenai jenis metode penelitian yang dipergunakan di dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, penelitian kuantitatif sendiri adalah proses dalam mengumpulkan dan menganalisis data berdasarkan angka-angka/numerik (Bhandari, 2020). Penelitian kuantitatif dapat dimanfaatkan dalam banyak hal, seperti untuk mengetahui sejumlah pola-pola, proyeksi, hubungan sebab-akibat, dan dapat menampilkan hasilnya pada populasi berskala lebih luas yang menjadi sasaran dari penelitian (Bhandari, 2020).

Sementara itu, mengenai tujuan dari penelitian kuantitatif, jenis penelitian tersebut ditujukan untuk mengetahui dan memahami realita yang ada. Jenis penelitian tersebut dapat dipergunakan bagi peneliti untuk menguji permasalahan yang ada melalui data yang telah dihimpun dan diukur sebelumnya (Allen, 2017).

Setelah membaca penjelasan dari para ahli di atas, telah terlihat bahwa walaupun adanya penggunaan pendekatan wawancara tidak terstruktur, penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dikarenakan adanya kecenderungan dalam menggunakan data berupa angka-angka numerik dalam rangka untuk membuat sejumlah proyeksi-proyeksi dan hasil-hasil perhitungan dalam menyusun suatu hipotesis mengenai kelayakan rencana investasi berupa akuisisi yang akan dilakukan oleh PT. Farindo Sri Mekar.

### 3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian ini dilakukan di beberapa wilayah, yaitu wilayah Daerah Keistimewaan (DKI) Jakarta dan juga kabupaten Mamuju Tengah di provinsi Sulawesi Barat.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), Sulawesi Barat adalah salah satu provinsi di Indonesia yang memiliki penduduk sebesar 1,42 juta jiwa, sebanyak 720,19 ribu jiwa diantaranya berjenis kelamin laki-laki dan 699,04 ribu jiwa berjenis kelamin perempuan. Sementara itu, apabila difokuskan ke daerah Mamuju Tengah yang menjadi tempat berdirinya PKS (Pabrik Kelapa Sawit) ini, terdapat jumlah penduduk sebanyak 135.280 jiwa, sebanyak 69.909 di antaranya berjenis kelamin laki-laki dan 65.371 berjenis kelamin perempuan. Lebih lanjut, Sulawesi Barat adalah wilayah yang mana, salah satu kontributor pembangunan terbesarnya berasal dari kelapa sawit (di samping investasi langsung dari Pemerintah). Lebih lanjut, Sekretaris Daerah Provinsi Sulawesi Barat melaporkan bahwa kelapa sawit telah berhasil menggantikan peran karet yang sebelumnya mendominasi provinsi tersebut. Provinsi Sulawesi Barat yang menjadi lokasi hadirnya PKS baru ini, rupanya juga mendukung perkembangan sawit dengan mengimplementasikan struktur khusus yang berada di dalam bagian organisasi Dinas Perkebunan yang ditujukan untuk mengembangkan kelapa sawit.

### 3.3 Objek Penelitian

Sebelum mendalami lebih lanjut mengenai objek dari penelitian ini, objek penelitian itu sendiri adalah suatu tindakan untuk memperoleh data serta mememanfaatkannya untuk dipergunakan dalam suatu tujuan dan suatu pemanfaatan, yang bersifat objektif, valid, dan dapat diandalkan, melalui sebuah maupun beberapa sasaran objek (Sugiyono, 2017).

Di dalam penelitian ini, yang menjadi objek adalah aspek-aspek yang mengarah pada kelayakan rencana investasi bisnis berupa akuisisi terhadap Pabrik Kelapa Sawit (PKS) di bawah PT. Tunas Fajar Perkasa di Sulawesi Barat yang dilakukan oleh PT. Farindo Sri Mekar.

### 3.4 Jenis Data

Sebelum mendalami lebih lanjut mengenai jenis data di dalam penelitian ini, akan lebih baik apabila mendalami mengenai definisi data terlebih dahulu. Data adalah nilai-nilai dari suatu objek baik itu tergolong kualitatif maupun kuantitatif. Data juga adalah fakta-fakta – beberapa di antaranya terlihat cukup sederhana, abstrak, dan tidak penting – yang masih mentah sehingga masih harus diproses, diatur, dan disesuaikan dengan konteks penelitian sehingga dapat berguna menjadi suatu informasi (Aryal, 2019).

Setelah menjadi informasi, informasi inilah yang memiliki beberapa bentuk, dua di antaranya adalah data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang asli dan eksklusif, di mana, data tersebut diperoleh sendiri oleh sang peneliti dari sejumlah sumber utama yang sesuai dengan apa yang ia teliti dan juga

kriterianya. Sementara itu data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan sesuai dengan tujuan peneliti sebelumnya dan tersedia di salah satu maupun beberapa media yang memuat data tersebut sehingga dapat juga disitasi oleh peneliti setelahnya (Aryal, 2019).

Guna melengkapi penelitian ini, terdapat pemanfaatan baik data primer maupun sekunder, dikarenakan adanya berbagai komponen yang dibutuhkan dalam penelitian ini seperti kondisi dan perkembangan dari daerah lokasi penelitian, kondisi saat ini maupun prospek dan proyeksi-proyeksi kedepannya dari objek yang diteliti, beserta sejumlah hal lainnya yang relevan di dalam penelitian ini. Baik data primer maupun sekunder yang dikumpulkan keduanya berjenis kuantitatif atau numerik, baik itu berupa data bersifat angka diskrit maupun data bersifat angka *continuous*. Data diskrit ini berarti data berupa angka yang hanya bisa dihitung secara utuh, tidak dapat didesimalkan seperti data kependudukan, jam kerja mesin dan pabrik, volume panen, dan lainnya. Sementara untuk data *continuous* adalah data berupa angka yang masih dapat didesimalkan seperti cuaca, persentase pertumbuhan, dan lainnya (Ranganathan & Gogtay, 2019).

### 3.5 Metode Pengumpulan Data

Definisi dari pengumpulan data adalah pengumpulan data yang terkait dengan masing-masing variabel di dalam sebuah hipotesis suatu penelitian dan juga menjadi basis dalam analisis data (Sekaran & Bougie, 2016).

Mengenai metode pengumpulan data yang digunakan di dalam penelitian ini, untuk data primer meliputi berbagai data yang diperoleh dari PT.

Farindo Sri Mekar dengan PT. Tunas Fajar Perkasa selaku pemilik PKS dengan pendekatan wawancara tidak terstruktur. Wawancara tidak terstruktur ini adalah suatu kondisi di mana peneliti tidak menggunakan pendekatan wawancara dengan pertanyaan yang telah direncanakan sebelumnya. Lebih lanjut, data primer yang berhasil dikumpulkan melalui wawancara tidak terstruktur tersebut tergolong sebagai data *time-series* yang berarti data tersebut adalah data yang dikumpulkan dalam interval yang reguler seperti perubahan dari tahun ke tahun (Sekaran & Bougie, 2016).

Sementara data sekunder meliputi situs web, jurnal, laporan-laporan aktual, dan buku teks yang telah dihimpun sesuai dengan penelitian ini, setelah melalui tahapan-tahapan evaluasi, meliputi:

1. Apakah datanya relevan terhadap penelitian yang dilakukan?
2. Apakah datanya relevan dari segi waktu?
3. Apakah datanya sesuai dengan alat ukur yang relevan dan dapat diterima?
4. Apakah datanya bernilai?
5. Apakah risiko biasanya tinggi?
6. Apakah datanya dapat diverifikasi?

Apabila telah melewati tahapan tersebut maka data sekunder tersebut dapat dipergunakan (Olabode et al, 2019). Data-data sekunder yang telah dihimpun tersebut termasuk beberapa diantaranya meliputi data *time-series*, seperti data volume produksi sawit, angka serapan sawit domestik, nilai ekspor sawit, dan lain-lainnya yang telah dikumpulkan sebagai referensi-referensi dalam bagian Daftar

Pustaka dengan format sitasi American Psychological Association/APA (Sekaran & Bougie, 2016).

Sementara data sekunder meliputi situs web, jurnal, laporan-laporan aktual, dan buku teks yang telah dihimpun sesuai dengan penelitian ini, termasuk beberapa diantaranya meliputi data *time-series*, yang telah dikumpulkan sebagai referensi-referensi dalam bagian Daftar Pustaka dengan format sitasi Harvard (Sekaran & Bougie, 2016).

### 3.6 Metode Analisis Data

Saat ini, berbagai individu dan organisasi bersama-sama telah memasuki era berlimpahnya data baik itu data tidak terstruktur dan terstruktur berkat berbagai jenis perangkat di sekitar manusia yang mengharuskan akan adanya sebuah metode untuk menganalisis berlimpahnya data tersebut agar dapat dipahami dengan lebih baik.

Itulah mengapa, penelitian ini memanfaatkan metode analisis data yaitu, secara eksploratif, dikarenakan menggunakan sejumlah variabel untuk menyusun suatu hipotesis mengenai kelayakan dari rencana akuisisi Pabrik Kelapa Sawit (PKS) dari PT. Tunas Fajar Perkasa oleh PT. Farindo Sri Mekar.

Lebih lanjut, metode analisis eksploratif seperti yang telah dijelaskan sebelumnya tampak lebih sesuai dibandingkan metode analisis data seperti yang dikutip dari seorang ahli (Calzon, 2021) di bawah ini:

1. Analisis deskriptif cenderung dapat dimanfaatkan untuk menjawab pertanyaan mengenai “apa yang telah terjadi” dengan sebatas

memanfaatkan sejumlah data yang telah tersedia. Walaupun penelitian ini memanfaatkan sejumlah data yang telah tersedia, namun, proses akuisisi tersebut masih belum terjadi, di samping masih ada sejumlah faktor lain yang dapat melengkapi penelitian ini.

2. Analisis diagnostik lebih cenderung pada upaya dalam memperoleh suatu “mengapa sesuatu telah terjadi” dengan penekanan terhadap solusi-solusi yang dapat segera diimplementasikan setelah jawaban tersebut telah terpenuhi.

3. Analisis Prediktif lebih menekankan pada proyeksi-proyeksi ke depan melalui berbagai data berupa angka-angka yang relevan dalam analisis tersebut, yang nantinya akan diolah dengan salah satu *software* yang menjadi pilihan dari peneliti untuk melihat seperti apa pergerakan tren dan pola-pola yang ditemukan agar lebih akurat dalam memproyeksikan hasil yang diperoleh di masa yang akan datang.

4. Analisis Preskriptif sendiri lebih cenderung pada upaya untuk menjawab pertanyaan mengenai “bagaimana itu akan terjadi”, yang nantinya akan mendorong sebuah atau beberapa keputusan mengenai hasil yang telah didapat tersebut sehingga memunculkan tindakan nyata.

Apabila melihat dari poin-poin di atas, telah terlihat bahwa penelitian ini adalah penelitian yang menggunakan metode analisis eksploratif dengan

memanfaatkan berbagai komponen yang telah disebutkan dan turut berperan dalam menyusun masing-masing dari variabel-variabel sebelum menjadi sebuah hipotesis di dalam penelitian.

Salah satu bagian yang terpenting dalam pengaplikasian metode analisis eksploratif pada penelitian ini adalah adanya pemanfaatan “trio” alat yang menguji kelayakan dari rencana investasi berupa akuisisi PT. Tunas Fajar Perkasa oleh PT. Farindo Sri Mekar, alat-alat tersebut adalah *Net Present Value* (NPV), *Payback Period* (PP), dan *Return on Investment* (ROI).

1. *Net Present Value* (NPV)

Apabila diperdalam lebih lanjut, berikut ini formula perhitungan mengenai *Net Present Value* tersebut:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{Ct}{(1+r)^t}$$

Berikut ini masing-masing formula apabila dijabarkan:

Ct = Hasil dari arus kas masuk dikurangi arus kas keluar di dalam suatu periode t.

r = Nilai suku bunganya

t = Jumlah periode perhitungan

Apabila dilihat dari penjelasan serta formula di atas, NPV dapat memberikan informasi bahwa apabila nilai dari NPV ini positif maka dapat dijadikan salah satu acuan bagi investor bahwa investasi tersebut layak untuk



dilakukan, sebaliknya, apabila hasilnya negatif, maka dapat dijadikan salah satu peringatan dini untuk menghindari investasi tersebut.

### 2. *Payback Period* (PP)

Kemudian, ada *Payback Period*. Berikut ini perhitungan formula dari alat pengukur kelayakan investasi tersebut:

$$PP = \frac{\text{Biaya Investasi Awal yang Dikeluarkan}}{\text{Arus Kas Masuk Tahunan}}$$

Perhitungan dari PP dapat dilakukan melalui biaya investasi yang dibagi dengan arus kas tahunan. Begitu angkanya terlihat, hasil perhitungan dari PP tersebut dapat dijadikan salah satu acuan untuk diekskusi atau tidaknya investasi tersebut. Tidak hanya itu saja, hasil PP tersebut juga dapat dibandingkan dengan proposal-proposal investasi lainnya jika ada dan dapat menjadi salah satu acuan manakah di antara proposal-proposal tersebut yang paling menjanjikan untuk diinvestasikan. Kembali lagi, semakin pendek PP-nya maka dapat semakin menarik minat investor, sebaliknya, jika semakin panjang dapat membuat investor tersebut mengurangi minatnya dalam suatu peluang investasi, kecuali ada sejumlah faktor-faktor lain yang turut ditambahkan menjadi bahan pertimbangan yang membuat investasi tersebut tetap layak untuk dilanjutkan.

### 3. *Return on Investment* (ROI)

Terakhir, mengenai *Return on Investment*. Berikut ini formula perhitungan dari alat kelayakan investasi tersebut:

$$\frac{\text{Keuntungan Bersih dari Investasi}}{\text{Pengeluaran Investasi}} \times 100$$

Mengenai cara untuk menghitung ROI, nantinya peningkatan yang dihasilkan dikurangi dengan biaya investasi yang dikeluarkan kemudian dibagi oleh biaya investasinya. Cara penghitungan ROI yang relatif simpel dan mudah itu adalah salah satu faktor yang membuat ROI menjadi salah satu alat ukur yang populer. Relatif mudah untuk menafsirkan hasil dari perhitungan ROI, apabila ROI dari suatu investasi bernilai positif, dapat menjadi salah satu penanda bahwa investasi itu tergolong bagus, begitu pula situasi sebaliknya yang sebaiknya menjadi salah satu peringatan bagi investor untuk mempertimbangkan kembali rencana investasinya.

Trio alat tersebut adalah alat-alat yang paling umum digunakan dalam perhitungan kelayakan dengan sebuah skenario ideal di mana ketiganya mengarah pada satu jawaban baik itu layak atau tidak layaknya investasi yang akan dilakukan tersebut (Pinkasovitch, 2021).

## BAB IV

### HASIL DAN PENDALAMANNYA

#### 4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Seperti yang telah dipaparkan di dalam bab sebelumnya, objek penelitian yang dilakukan ini adalah mengenai rencana investasi berupa akuisisi Pabrik Kelapa Sawit (PKS) yang dilakukan oleh PT. Farindo Sri Mekar. Sekarang, pendalaman tersebut akan lebih diperluas dan diperdalam pada bab ini.

Pertama-tama, pendalamannya adalah mendalami wilayah di mana PKS berdiri, kemudian dilanjutkan dengan pendalaman mengenai PT. Tunas Fajar Perkasa beserta PKS yang dimilikinya.

##### 4.1.1 Topografi, Iklim, dan Demografi di Provinsi Sulawesi Barat dan Kabupaten Mamuju Tengah

Apabila ditinjau dari titik koordinatnya secara presisi, Provinsi Sulawesi Barat terletak pada  $118^{\circ}43'15''$  hingga  $119^{\circ}54'03''$  Bujur Timur dan  $00^{\circ}12'$  hingga  $03^{\circ}38'$  Lintang Selatan, yang apabila ditinjau dari luas keseluruhan wilayahnya mencapai  $3.100,87 \text{ km}^2$ . Sementara itu, mengenai Kabupaten Mamuju Tengah berada di titik koordinat presisi  $119^{\circ}29'17,06''$  Bujur Timur dan  $2^{\circ}5'24,38''$  Lintang Selatan.

Sebagai pelengkap, berikut ini mengenai batas-batas wilayah dari Provinsi Sulawesi Barat:

a. Utara: Provinsi Sulawesi Tengah

b. Selatan: Provinsi Sulawesi Selatan

c. Timur: Provinsi Sulawesi Selatan

d. Barat: Selat Makassar

Kemudian, berikut ini mengenai batas-batas wilayah dari Kabupaten

Mamuju Tengah:

a. Utara: Kabupaten Pasangkayu

b. Selatan: Kabupaten Mamuju

c. Timur: Kabupaten Sigi, Provinsi Sulawesi Tengah dan Kabupaten

Luwu Utara, Provinsi Sulawesi Selatan

d. Barat: Selat Makassar

Melihat wilayah-wilayah yang berada di batas-batas Provinsi Sulawesi

Barat di atas, terlihat bahwa Provinsi Sulawesi Barat terletak di wilayah “Segitiga

Emas”, yang meliputi wilayah Sulawesi Selatan dan Sulawesi Tengah serta

Kalimantan Timur. Wilayah “Segitiga Emas” tersebut memungkinkan pelaku

usaha di Provinsi Sulawesi Barat untuk meningkatkan produktivitasnya, terutama

melalui pemanfaatan keberlimpahan Sumber Daya Alam untuk meraih

pertumbuhan kesejahteraan menuju ke arah yang lebih baik.

Setelah mendalami beberapa hal seputar topografi di Provinsi Sulawesi

Barat dan juga Kabupaten Mamuju Tengah, pendalaman berikutnya adalah

mengenai iklim di kabupaten tersebut.

Pertama, menurut klasifikasi iklim Köppen, Kabupaten Mamuju, yang

merupakan wilayah terdekat dari Kabupaten Mamuju Tengah digolongkan dalam



Af, yang berarti wilayah tersebut beriklim hutan hujan tropis dengan tingkat presipitasi rata-rata 60 mm atau 2,4 inci pada setiap bulannya (Beck et al, 2018).

Penggolongan tersebut didukung dengan data yang dikumpulkan dari situs Weatherbase, data tersebut memperlihatkan tingkat rata-rata presipitasi berkisar dari sebesar 13,5 inci di titik tertingginya pada bulan Januari dan sebesar 5,3 inci di titik terendahnya pada bulan Agustus. Sementara apabila dihitung secara harian, Provinsi Sulawesi Barat memiliki tingkat presipitasi di dalam jangka 120-180 hari dalam setahun.

Kedua, selain tingkat presipitasi, iklim Köppen juga turut meliputi temperatur rata-rata. Mengacu pada klasifikasi tersebut, wilayah beriklim tropis memiliki rata-rata temperatur 18 °C (64,4 °F) atau lebih tinggi, sebuah tingkatan angka yang juga sesuai dengan data yang telah dikumpulkan, yaitu rata-rata temperatur harian di Kabupaten Mamuju adalah 26 °C untuk titik tertingginya pada bulan Maret dan 25 °C untuk titik terendahnya pada bulan Juli.

Beralih dari iklim menuju ke pendalaman seputar demografi, Kabupaten Mamuju Tengah adalah wilayah yang memiliki 135.280 penduduk dengan Indeks Pembangunan Manusia (IPM) yang menurut BPS, telah mengalami pertumbuhan menjadi sebesar 65,71 pada tahun 2020 lalu sehingga masuk di dalam kategori sedang. IPM sendiri adalah, suatu indeks yang dapat melingkupi pengukuran pengaruh dari kebijakan Pemerintah, tingkat pendidikan, tingkat kesehatan, tingkat pendapatan, dan kesejahteraan. Selain dari jumlah penduduk dan besaran nilai IPM-nya, penduduk-penduduk Kabupaten Mamuju Tengah juga berasal dari berbagai suku, seperti suku asli Sulawesi Barat, yaitu Mandar, kemudian ada juga

yang berasal dari suku-suku lain seperti Toraja, Bugis, dan Makassar, serta sejumlah pendatang dari suku Jawa, Bali, dan suku-suku dari luar wilayah Pulau Sulawesi lainnya.

#### 4.1.2 Pertumbuhan Perekonomian di Provinsi Sulawesi Barat

Mengenai pertumbuhan perekonomian di Provinsi Sulawesi Barat, berikut ini angka-angka pertumbuhan secara kumulatifnya dalam kurun waktu 5 tahun terakhir:

**Tabel 4.1 – Pertumbuhan Perekonomian di Provinsi Sulawesi Barat**

Tahun	Tingkat Pertumbuhan
2016	6,03%
2017	6,67%
2018	6,23%
2019	5,79%
2020	(2,42%)

*Sumber: Bank Indonesia, 2021*

Berdasarkan data yang telah dihimpun di atas melalui Laporan Perekonomian Provinsi Sulawesi Barat Volume 15 dari Bank Indonesia dan juga Direktorat Jenderal Perbendaharaan dari Kementerian Keuangan, terlihat bahwa dalam periode 4 tahun sebelum masa Pandemi Covid-19, perekonomian Provinsi Sulawesi Barat terus mengalami pertumbuhan, hingga mampu melewati

pertumbuhan perekonomian nasional dalam 4 periode tersebut secara berturut-turut, seperti data berikut ini:

**Tabel 4.2 – Pertumbuhan Perekonomian Nasional**

Tahun	Tingkat Pertumbuhan
2016	5,03%
2017	5,07%
2018	5,17%
2019	5,02%
2020	(2,07%)

*Sumber: Badan Pusat Statistik, 2021*

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), beberapa sumber-sumber yang menjadi pendukung pertumbuhan perekonomian Provinsi Sulawesi Barat pada tahun 2020 lalu, adalah:

- a. Sektor pertanian menempati posisi pertama dengan perolehan 41,87%. Sektor pertanian ini meliputi aktivitas-aktivitas di dalam tanaman pangan yang dapat dikonsumsi, berbagai jenis perkebunan, dan perikanan di Provinsi Sulawesi Barat.
- b. Sektor perdagangan besar dan eceran berada di posisi ke dua dengan perolehan sebesar 10,29%. Sesuai dengan namanya, sektor tersebut meliputi berbagai macam aktivitas yang tergolong dalam aktivitas pengumpulan barang-barang baru maupun yang sudah

terpakai/bekas dan dapat pula dalam bentuk penjualan kembali tanpa perubahan, sebuah aktivitas yang dilakukan oleh pedagang baik secara perorangan maupun dalam bentuk badan usaha yang beroperasi di Provinsi Sulawesi Barat.

c. Sektor pengolahan berada di posisi ke tiga dengan perolehan sebesar 9,46%. Di Provinsi Sulawesi Barat, yang termasuk di dalam sektor tersebut adalah aktivitas pengolahan *Crude Palm Oil* (CPO) atau minyak sawit yang tentunya berhubungan dengan optimal-tidaknya hasil volume minyak sawit dari wilayah tersebut.

d. Sektor administrasi pemerintah berada di posisi ke empat dengan perolehan sebesar 8,54%. Aktivitas-aktivitas yang meliputi sektor administrasi pemerintah meliputi hasil jumlah dari keseluruhan belanja pegawai yang berada di bawah aktivitas administrasi pemerintahan dan pertambahan beserta penyusutannya. Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi fluktuasi yang terjadi di sektor tersebut adalah naik-turunnya jumlah pegawai pemerintah yang ada di Provinsi Sulawesi Barat.

Mengenai sektor pertanian yang menghasilkan baik beras, kakao, maupun kelapa sawit baru akan terlihat peningkatan kembali tingkat produktivitasnya pada triwulan ke-2 2021 seiring dengan tibanya masa panen maupun kondisi cuaca yang membaik. Meskipun demikian, masih ada peluang berlanjutnya penurunan pada triwulan pertama 2021 yang telah terjadi sejak tahun

sebelumnya. Beberapa faktor di balik berlanjutnya tren negatif tersebut adalah masih belum membaiknya sejumlah pusat perbelanjaan akibat gempa yang telah terjadi pada tanggal 15 Januari 2021 lalu dan telah menyebabkan kerusakan cukup parah sehingga memicu keengganan masyarakat untuk melakukan mobilitas dalam melakukan aktivitas belanja di tempat-tempat tersebut. Di sisi lain, komoditas seperti beras terdampak pergeseran pola tanam yang memicu kecenderungan tidak terjadinya masa panen pada triwulan tersebut, demikian pula dengan komoditas kakao. Sementara itu, komoditas lain seperti kelapa sawit akan terdampak faktor siklus cuaca La Nina yang terjadi dalam beberapa tahun sekali.

#### 4.1.3 Aktivitas Ekspor di Provinsi Sulawesi Barat

Beralih dari pendalaman pertumbuhan perekonomian di Provinsi Sulawesi Barat menuju ke pendalaman mengenai aktivitas ekspor di provinsi tersebut. Berikut ini data pertumbuhan ekspor di Provinsi Sulawesi Barat berdasarkan Laporan Perekonomian Provinsi Sulawesi Barat Vol. 15 dari Bank Indonesia (BI) dalam 5 tahun terakhir:

**Tabel 4.3 – Pertumbuhan Ekspor di Provinsi Sulawesi Barat**

Tahun	Tingkat Pertumbuhan
2016	1,96%
2017	0,51%
2018	8,44%
2019	7,42%

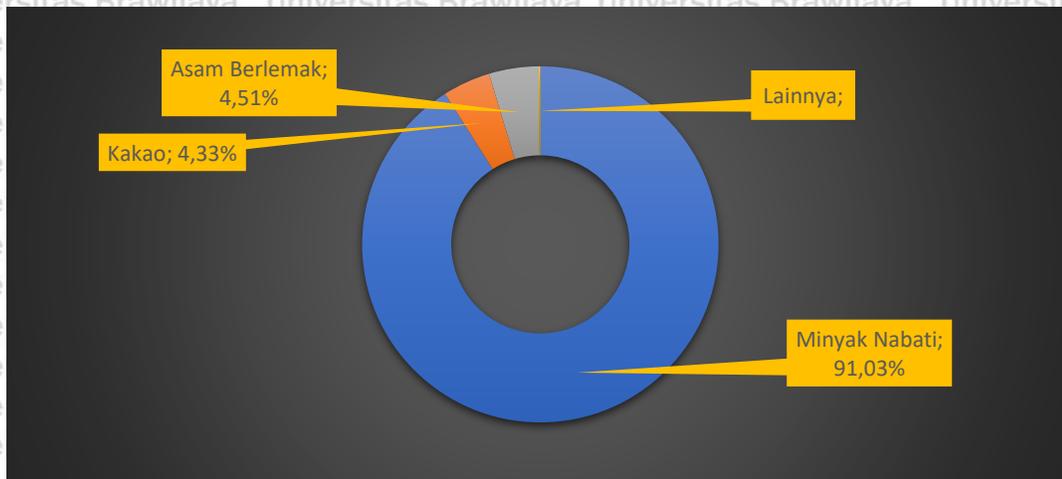
Tahun	Tingkat Pertumbuhan
2020	(1,83%)

Sumber: Bank Indonesia, 2021

Seperti pada data pertumbuhan perekonomian di Provinsi Sulawesi Barat pada pendalaman sebelumnya, pertumbuhan ekspor terlihat terus terjadi selama 4 tahun berturut-turut, dan sempat mengalami pertumbuhan signifikan di tahun 2018. Walau akhirnya juga turut terdampak negatif dengan adanya Pandemi Covid-19 di samping masih adanya ketersediaan pasokan CPO di negara mitra dagang seperti Tiongkok yang juga berdampak negatif pada laporan tahunan untuk periode 2020 lalu.

Kemudian, setelah melihat data seputar pertumbuhan ekspor di Provinsi Sulawesi Barat, data lain yang juga harus diperhatikan adalah mengenai komoditas-komoditas dominan dalam aktivitas ekspor di Provinsi Sulawesi Barat, seperti ilustrasi berupa bagan di bawah ini:





**Gambar 4.1 – Komoditas-komoditas Ekspor di Provinsi Sulawesi Barat**

Sumber: *Bea Cukai, 2021*

Terlihat dalam bagan di atas, minyak sawit (atau di dalam bagan tersebut adalah minyak nabati) dan kakao adalah komoditas ekspor yang mendominasi hampir keseluruhan aktivitas ekspor di Provinsi Sulawesi Barat. Tingginya bagian persentase dari minyak sawit tentunya juga membuat harga komoditas tersebut sangat dipantau, walaupun penurunan permintaan minyak sawit dari Tiongkok membuat tingkat pertumbuhan harga komoditas tersebut cenderung mengalami stagnasi, dari 36,15% menjadi 36,94%, kebijakan seperti *lockdown* yang diimplementasikan di Tiongkok dan India sebagai respons meluasnya Pandemi Covid-19, turut menjadi salah satu faktor lain penurunan permintaan tersebut.

Walaupun demikian, penurunan permintaan drastis dari Tiongkok membuat India menggantikan posisi negara tersebut dalam menjadi negara mitra ekspor utama dari Provinsi Sulawesi Barat dengan pangsa pasar sebesar 29,37%, kemudian diikuti



oleh Pakistan dengan perolehan sebesar 26,68%, barulah di posisi berikutnya ada Tiongkok dengan perolehan sebesar 24,94%. Penurunan permintaan minyak sawit dari Tiongkok tersebut tampak signifikan, padahal di periode tahun 2019 lalu, pangsa pasar kontribusi Tiongkok dalam aktivitas ekspor Provinsi Sulawesi Barat adalah 36,40%. Walaupun demikian, kinerja ekspor Provinsi Sulawesi Barat diproyeksikan akan mulai membaik pada periode triwulan pertama tahun 2021.

Salah satu faktor di balik perbaikan kinerja tersebut adalah adanya momentum hari raya imlek yang berpotensi dapat meningkatkan kembali permintaan akan komoditas CPO.

#### 4.1.4 Pertumbuhan Investasi di Provinsi Sulawesi Barat

Setelah mendalami mengenai pertumbuhan dari sisi ekspor di Provinsi Sulawesi Barat, yang menjadi perhatian berikutnya adalah mengenai pertumbuhan investasi di provinsi tersebut. Berikut ini data yang telah dikumpulkan mengenai pertumbuhan investasi di Provinsi Sulawesi Barat dalam 5 tahun terakhir:

**Tabel 4.4 – Pertumbuhan Investasi di Provinsi Sulawesi Barat**

Tahun	Tingkat Pertumbuhan
2016	11,16%
2017	7,92%
2018	5,39%
2019	7,36%
2020	(7,80%)

Sumber: Bank Indonesia, 2021

Berdasarkan data dari Laporan Perekonomian Provinsi Sulawesi Barat

Vol. 15 di atas, kembali terlihat adanya pertumbuhan investasi di Provinsi Sulawesi Barat selama 4 tahun berturut-turut, hingga sampai mencapai pertumbuhan dua digit di tahun 2016, yang menjadi pertanda peningkatan ekspansi usaha dari sisi perusahaan swasta dan pengerjaan proyek potensial dari sisi Pemerintah di Provinsi Sulawesi Barat. Sayangnya, Provinsi Sulawesi Barat mengalami penurunan tingkat investasi di tahun 2020, seiring dengan meluasnya Pandemi Covid-19. Lebih lanjut, dua faktor yang turut berperan dalam penurunan tersebut adalah adanya sikap untuk melihat dulu bagaimana perkembangan realita yang ada dari sisi pengusaha swasta sebelum memutuskan untuk meningkatkan investasi untuk ekspansi bisnisnya dan juga kecenderungan Pemerintah Daerah untuk memfokuskan alokasi anggarannya dalam penanganan wabah, sebuah pertanda bahwa kedua faktor itu juga didasari dan terkait dengan Pandemi Covid-19, terutama dengan adanya mutasi berupa Varian Delta yang sedang melanda.

Lebih lanjut, menurut BI, tren penurunan tersebut diperkirakan masih akan berlanjut pada triwulan pertama tahun 2021 dikarenakan dari sisi Pemerintah, batas atas pengeluaran tertinggi dari Transfer ke Daerah dan Dana Desa (TKDD) tidak setinggi periode yang sama di tahun sebelumnya. Sementara itu, apabila ditinjau dari sisi usaha swasta, masih ada kecenderungan untuk bersikap memperhatikan perkembangan keadaan terlebih dahulu sebelum memutuskan untuk melakukan investasi ekspansi usaha dalam waktu dekat.

Meskipun tampak ada penurunan dalam periode sepanjang tahun 2020 mengenai arus pertumbuhan investasi dan ekspor, masih ada peluang untuk

terjadinya perbaikan kinerja mengenai dua hal tersebut seiring dengan meningkatnya tingkat vaksinasi nasional, yang menurut World Health Organization (WHO) sewaktu tulisan ini masih dikembangkan telah mencapai 94.223.690 atau sekitar 34,7% (per 6 Oktober 2021) dari keseluruhan penduduk, di samping menurunnya angka penambahan kasus baru dengan rata-rata mingguan yang telah turun ke angka 1.450 (per 6 Oktober 2021) dari angka 48.821 kasus pada masa puncak penambahan kasusnya di tanggal 21 Juli 2021 lalu. Tingkat vaksinasi yang semakin tinggi dan penurunan jumlah kasus baru dapat mulai mendorong masyarakat untuk secara bertahap dapat kembali ke situasi normal melalui peningkatan aktivitas maupun mobilitas atau dapat juga melalui adaptasi dengan pendekatan baru yang dilakukan sepanjang Pandemi Covid-19 ini.

#### **4.1.5 Laju Inflasi di Provinsi Sulawesi Barat**

Setelah satu per satu mendalami lebih lanjut mengenai topografi, iklim, dan demografi hingga pertumbuhan investasi di Provinsi Sulawesi Barat, pendalaman berikutnya adalah pendalaman mengenai laju inflasi di provinsi tersebut.

Berdasarkan data yang terkumpul oleh BPS, terlihat bahwa tingkat laju inflasi di Provinsi Sulawesi Barat jika di rata-rata secara kumulatif pada periode tahun 2020 lalu adalah sebesar 2,78%. Perolehan angka tersebut terbilang lebih tinggi apabila dibandingkan dengan laju inflasi baik secara nasional maupun hampir seluruh provinsi di Pulau Sulawesi, seperti data laju inflasi rata-rata kumulatif 2020 di tabel pada halaman berikutnya ini.

**Tabel 4.5 – Rata-rata Laju Inflasi Nasional dan Provinsi-provinsi di Sulawesi**

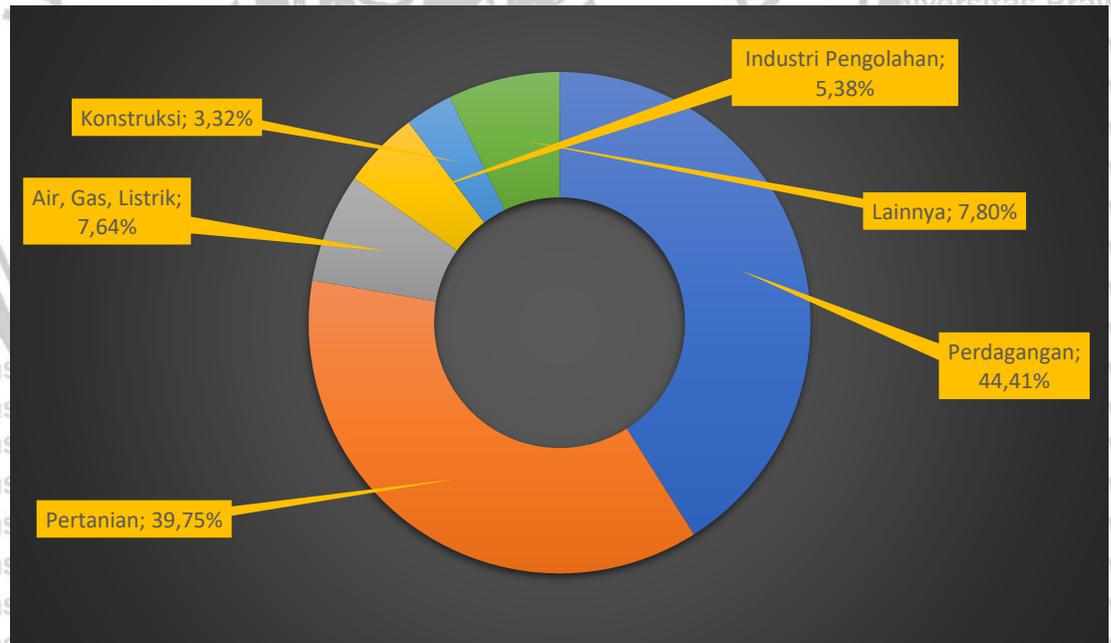
Wilayah	Rata-rata Laju Inflasi Kumulatif 2020
<b>Nasional</b>	1,68 %
<b>Sulawesi Barat</b>	2,78 %
<b>Sulawesi Utara</b>	0,47 %
<b>Gorontalo</b>	0,81 %
<b>Sulawesi Tengah</b>	1,62 %
<b>Sulawesi Tenggara</b>	1,33 %
<b>Sulawesi Selatan</b>	2,04 %

*Sumber: Bank Indonesia, 2021*

Melihat tabel di atas, Provinsi Sulawesi Barat memiliki laju inflasi yang terbilang lebih tinggi apabila dibandingkan dengan laju inflasi nasional dan provinsi-provinsi lainnya di Sulawesi. Laporan Provinsi Sulawesi Barat Vol. 15 dari BI memaparkan bahwa kondisi tersebut terjadi akibat inflasi yang berasal dari kelompok “Makanan, Minuman, dan Tembakau”, yang apabila dispesifikkan lagi berasal dari komoditas cabai rawit dan cabai merah yang termasuk kategori bumbu-bumbuan yang terkena dampak peningkatan curah hujan secara signifikan sehingga berdampak negatif terhadap aktivitas produksinya sehingga berperan dalam membuat pasokannya menjadi terbatas.

#### 4.1.6 Pertumbuhan Penyaluran Kredit Korporasi di Provinsi Sulawesi Barat

Setelah mendalami mengenai laju inflasi, pendalaman berikutnya adalah mengenai Pertumbuhan Penyaluran Kredit Korporasi yang berada di Provinsi Sulawesi Barat, sebuah peluang yang dapat dimanfaatkan untuk memajukan satu atau beberapa bisnis yang dijalankan oleh suatu perusahaan. Lebih lanjut, berdasarkan Laporan Perekonomian Provinsi Sulawesi Barat Vol. 15 dari BI, jika dibandingkan secara (*year-over-year/yoy*), terlihat bahwa ada akselerasi pertumbuhan dalam kurun waktu dua triwulan terakhir pada tahun 2020 lalu, yaitu sebesar 5,49 % pada triwulan III 2020 menjadi 8,37 % pada triwulan IV 2020.



**Gambar 4.2 – Penyaluran Kredit Korporasi di Provinsi Sulawesi Barat Berdasarkan Sektornya**

Sumber: Bank Indonesia, 2021



Lebih lanjut, laporan dari BI tersebut juga memperlihatkan bahwa sektor pertanian, yang menjadi kontributor terbesar ke-2 dalam penyaluran kredit korporasi secara keseluruhan, terlihat memiliki kontribusi terbesar dalam akselerasi pertumbuhan penyaluran tersebut lewat pertumbuhannya jika dibandingkan dengan masing-masing periode yang sama di tahun sebelumnya yang tercatat sebesar 11,56 % pada triwulan III 2020 menjadi 15,12% pada triwulan IV 2020 lalu. Adanya tren akselerasi tersebut salah satunya berasal dari pertumbuhan harga dari Tandan Buah Segar (TBS), yang pada akhirnya menimbulkan efek berupa berlanjutnya ekspansi untuk meningkatkan volume produksi komoditas tersebut dan memenuhi permintaan yang ada. Di sisi lain, apabila ditinjau dari sektor perdagangan, juga terlihat ada pertumbuhan dari yang sebelumnya 2,28 % pada triwulan III 2020 menjadi 6,20 % pada triwulan IV 2020 lalu.

Laporan tersebut juga menunjukkan bahwa, adanya pertumbuhan di dalam ekspektasi konsumen tentunya dapat berdampak terhadap pertumbuhan permintaan sehingga juga turut mendorong para pelaku usaha, utamanya, di Provinsi Sulawesi Barat untuk segera melakukan persiapan dalam merespons tumbuhnya permintaan tersebut yang terjadi menjelang akhir tahun 2020 lalu.

Tidak hanya sampai di situ saja, seiring dengan peningkatan ekspansi untuk menumbuhkan volume produksi TBS dan juga meningkatnya harga minyak sawit, juga turut diikuti dengan pertumbuhan kredit korporasi dalam industri pengolahannya, sebuah tindakan yang memperlihatkan efek *domino* positif. Lebih lanjut, apabila dibandingkan dengan masing-masing periode yang sama di tahun sebelumnya, terlihat dengan jelas dalam laporan BI tersebut bahwa industri

pengolahan terlihat juga mengalami akselerasi pertumbuhan kredit korporasi, dari yang sebelumnya sebesar 26,25 % di triwulan III 2020 menjadi 29,86 % di triwulan IV 2020. Pertumbuhan signifikan dalam industri pengolahan yang didasarkan dalam laporan tersebut memperlihatkan bahwa pelaku usaha di Provinsi Sulawesi Barat memanfaatkan pembiayaan-pembiayaan yang ada untuk meningkatkan kapasitas pengolahan yang sudah ada sebelumnya untuk memaksimalkan manfaat efek *domino* yang terjadi.

Guna melengkapi laporan tersebut, selain terlihat adanya akselerasi di dalam pertumbuhan kredit korporasi di Provinsi Sulawesi Barat – Apabila dibandingkan dengan periode masing-masing yang sama pada tahun sebelumnya – juga terlihat ada penurunan risiko kredit korporasi dari yang sebelumnya sebesar 1,59 % pada triwulan III 2020 menjadi hanya sebesar 1,44 % pada triwulan IV 2020. Salah satu faktor yang memicu penurunan tersebut adalah adanya penurunan (ditinjau secara *yoy*) risiko kredit korporasi dari industri pengolahan yang sebelumnya sebesar 1,13 % pada triwulan III 2020 menjadi hanya sebesar 0,89 % pada triwulan IV 2020.

#### **4.1.7 Pertumbuhan Stabilitas Keuangan Rumah Tangga di Provinsi Sulawesi Barat**

Setelah mendalami mengenai Pertumbuhan Penyaluran Kredit Korporasi di Sulawesi Barat, pendalaman berikutnya adalah mengenai pertumbuhan stabilitas keuangan rumah tangga di provinsi tersebut, yang juga terlihat sebagai salah satu dampak dari bagian pendalaman sebelumnya.

Berdasarkan dari hasil survei dalam Laporan Pererkenomian Provinsi Sulawesi Barat Vol. 15 dari BI, terlihat bahwa Indeks Keyakinan Konsumen (IKK), yang memperlihatkan mengenai tingkat keyakinan konsumen/masyarakat terhadap perekonomian dari suatu wilayah, telah mengalami pertumbuhan dari yang sebelumnya berada di posisi 92,8 pada triwulan III 2020 menjadi 105,9 pada triwulan IV 2020.

Salah satu faktor yang mendorong hasil survei tersebut berada pada tingkatan “optimis” tersebut adalah adanya pertumbuhan sebesar 41,09 % pada triwulan IV 2020 lalu, apabila dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun sebelumnya.

Laporan tersebut turut memperlihatkan bagaimana peningkatan harga komoditas minyak sawit juga berhasil mendorong pertumbuhan dalam level konsumsi masyarakat di Provinsi Sulawesi Barat pada triwulan IV 2020 lalu. Pertumbuhan harga komoditas minyak sawit itu tergolong signifikan karena terlihat adanya lompatan sebesar 41,09 % pada triwulan tersebut apabila dibandingkan pada periode yang sama di tahun sebelumnya. Pertumbuhan harga komoditas minyak sawit itu juga turut menumbuhkan optimisme dari masyarakat Provinsi Sulawesi Barat untuk membeli barang-barang tahan lama seperti perangkat elektronik, peralatan dan perabotan rumah atau kantor, perhiasan, peralatan olah raga, permainan anak-anak, sarana transportasi pribadi, dan jenis-jenis barang tahan lama lainnya. Adanya pertumbuhan optimisme masyarakat Provinsi Sulawesi Barat dalam pembelian barang-barang tahan lama dapat dilihat dengan meningkatnya Indeks Konsumsi Kebutuhan Barang Tahan Lama yang tumbuh

menjadi 77,3 pada triwulan IV 2020 dari angka sebelumnya, yaitu, 74,3 pada triwulan III 2020 lalu.

Adanya momentum tersebut juga diperkuat dengan pertumbuhan Indeks Penghasilan Konsumen yang berhasil melonjak ke angka 80,7 pada triwulan IV 2020 dari perolehan pada triwulan sebelumnya yang hanya sebesar 65,3. Adanya perolehan tersebut memperlihatkan bahwa penghasilan masyarakat Provinsi Sulawesi Barat kini telah cenderung membaik.

#### **4.1.8 Pertumbuhan Ketenagakerjaan di Provinsi Sulawesi Barat**

Hal berikutnya yang dijadikan pendalaman adalah mengenai seperti apa pertumbuhan ketenagakerjaan di Provinsi Sulawesi Barat seiring dengan berbagai tindakan untuk penanggulangan Pandemi Covid-19. Apabila dibandingkan dari kondisi perekonomian dalam 6 bulan sebelumnya dari Laporan Perekonomian Sulawesi Barat Vol. 15 oleh BI, terlihat bahwa Indeks Ketersediaan Tenaga Kerja di Provinsi Sulawesi Barat telah tumbuh dari triwulan III 2020 dengan raihan posisi 58 menuju posisi 77 pada triwulan IV 2020. Sementara itu, jika dilihat dari Indeks Penghasilan Konsumen dengan menggunakan periode perbandingan yang sama dengan Indeks Ketersediaan Tenaga Kerja, juga terlihat ada pertumbuhan signifikan dari yang sebelumnya berada di posisi 79 pada triwulan III 2020 menjadi 87 pada triwulan IV 2020.

Sementara itu, apabila ditinjau dari sisi ekspektasi dalam 6 bulan ke depan, laporan tersebut juga memperlihatkan adanya pertumbuhan signifikan dalam ekspektasi ketersediaan lapangan pekerjaan, dari yang sebelumnya sebesar

120 pada triwulan III 2020 melonjak menjadi 164 pada triwulan IV 2020. Sebuah kemajuan yang dapat berdampak positif pada pertumbuhan penghasilan masyarakat Provinsi Sulawesi Barat.

Kemudian, mengenai pertumbuhan dalam ekspektasi penghasilan masyarakat Provinsi Sulawesi Barat sendiri juga turut memperlihatkan pertumbuhan signifikan, dari yang sebelumnya hanya pada angka 131 pada triwulan III 2020 telah berada pada angka 156 pada triwulan IV 2020. Pertumbuhan perolehan yang positif tersebut didorong oleh pertumbuhan ekspektasi dalam hal penyerapan tenaga kerja yang dapat menjadi salah satu patokan dalam pertumbuhan penghasilan di Provinsi Sulawesi Barat.

Kemudian, mengenai pertumbuhan angkatan kerja baru di Provinsi Sulawesi Barat, juga tampak mengalami lonjakan signifikan dari 680,8 ribu jiwa per-Agustus 2019 menjadi 696,1 ribu jiwa per-Agustus 2020. Lebih lanjut, dari angka 696,1 ribu angkatan kerja, 673 ribu di antaranya sudah memiliki pekerjaan, sementara sisanya, yaitu, 23,1 ribu jiwa masih belum memiliki pekerjaan. Masih adanya angka pengangguran tersebut dapat membuka peluang akan hadirnya lapangan pekerjaan baru yang dapat menyerap sekaligus memberdayakan sejumlah pengangguran sehingga berpotensi berujung pada menurunnya angka pengangguran dan pertumbuhan Indeks Penghasilan Konsumen.

Lebih lanjut mengenai pertumbuhan penyerapan angkatan kerja, telah terlihat bahwa pertumbuhan tertingginya berasal dari sektor pertanian yang berhasil mencatatkan pertumbuhan signifikan dari -8,02 % per-Agustus 2019 menjadi 13,59 % per-Agustus 2020. Kemudian, untuk sektor perdagangan juga memperlihatkan

adanya perbaikan pertumbuhan penyerapan pekerja dibanding tahun sebelumnya meskipun masih dalam zona negatif yaitu sebesar -1.50 %. Sementara itu, perbaikan penyerapan pekerja juga terlihat dalam sektor industri dan jasa kemasyarakatan, yang tumbuh dari -6,12 % per-Agustus 2019 menjadi -3,04 % per-Agustus 2020 lalu. Di sisi lain, laporan BI memberikan adanya sebuah pertanda mengenai peralihan tenaga kerja dari sektor lain ke sektor pertanian. Pertumbuhan signifikan dalam penyerapan pekerja yang dialami oleh sektor pertanian (di samping adanya pertanda beralihnya sejumlah tenaga kerja ke sektor tersebut) dapat tergolong laporan positif yang diiringi dengan pertumbuhan volume komoditas seperti kelapa sawit yang juga diiringi dengan perkiraan membaiknya situasi permintaan dari negara mitra seperti China dan India, seperti yang telah dijelaskan dalam pendalaman sebelumnya.

#### **4.1.9 PT. Tunas Fajar Perkasa Beserta Aset Pabrik Kelapa Sawit (PKS)**

##### **Perusahaan**

Setelah satu per satu mendalami lebih dalam mengenai Provinsi Sulawesi Barat, pendalaman berikutnya adalah mengenai PT. Tunas Fajar Perkasa dengan PKS yang menjadi aset dari perusahaan tersebut, di mana, keduanya akan menjadi bagian dari rencana investasi berupa akuisisi yang dilakukan oleh PT. Farindo Sri Mekar.

PT. Tunas Fajar Perkasa adalah perusahaan dengan fokus pada pengolahan kelapa sawit yang didirikan pada 23 Januari 1995 dengan kantor pusatnya yang berada di Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan.

Lebih lanjut, sebagai langkah untuk melakukan aktivitas dan ekspansi dari usahanya, perusahaan tersebut telah memiliki sejumlah izin seperti:

**Tabel 4.6 – Izin-izin PT. Tunas Fajar Perkasa dan PKS-nya**

No.	Jenis Izin	Tahun Terbit
1.	Akta Pendirian	1995
2.	Izin Usaha Perkebunan	2007
3.	Izin AMDAL	2007
4.	Rekomendasi Lokasi/Areal	2008
5.	Izin Lokasi Pabrik, Perumahan, dan Perkantoran	2011
6.	Izin Lokasi Pabrik, Perumahan, dan Perkantoran	2011
7.	Izin Usaha Perdagangan Besar	2011
8.	Surat Izin Gangguan	2011
9.	Tanda Daftar Perusahaan	2011

*Sumber: PT. Tunas Fajar Perkasa, 2015*

Tunas Fajar Perkasa juga berfokus dalam menyediakan minyak kelapa sawit (CPO) dan minyak inti sawit (PKO) untuk kebutuhan dalam negeri dengan kemampuan dan potensi untuk melebarkan jangkauan ke pasar internasional.

Akan tetapi, PT. Tunas Fajar Perkasa memiliki kendala dalam kekuatan likuiditas finansialnya yang menyebabkan aktivitas operasional pengolahannya terhenti disertai dengan adanya sejumlah bangunan dalam kondisi terbengkalai, belum selesai dibangun, hingga belum dibangun sama sekali seperti pelabuhan yang juga akan dapat terlihat dalam pendalaman berikutnya dan pada bagian lampiran.

Setelah mendalami beberapa hal seputar PT. Tunas Fajar Perkasa beserta kendalanya, pendalaman berikutnya adalah mengenai aset dari perusahaan tersebut, yaitu Pabrik Kelapa Sawit-nya.

#### a. Jenis Tanah dan Topografi PKS

Pertama-tama, hal yang perlu diketahui adalah mengenai jenis tanah dan topografi di PKS tersebut, berdasarkan data yang telah diperoleh secara langsung dari perusahaan, jenis tanah yang berada di PKS tersebut adalah tanah Podsolik Merah-Kuning dengan tekstur tanah liatnya berwarna kuning, sebuah kondisi yang sesuai untuk perkebunan beserta pabriknya. Sementara itu, mengenai topografinya, cenderung mendatar hingga berbukit, namun, tidak terlalu curam dikarenakan tingkat kemiringannya hanya sekitar 0-10 % saja.

#### b. Areal Perkebunan Sawit

Kemudian, hal lain yang perlu diketahui adalah sejumlah rincian ringkas seputar areal perkebunan, PKS, beserta fasilitas-fasilitas penunjang lainnya yang

menjadi bagian-bagian penting dalam aktivitas pengolahan kelapa sawit. Berikut ini sejumlah rinciannya:

**Tabel 4.7 – Luas Areal Perkebunan Beserta Persentasenya**

No.	Keterangan	Luas (Ha)	Persentase (%)
<b>Areal dengan Tanaman Kelapa Sawit</b>			
1.	Tahun Tanam 2008	428,00	28,54
2.	Tahun Tanam 2009	387,00	25,80
3.	Tahun Tanam 2010	538,80	35,92
<b>Sub-total</b>		1.353,80	90,26
<b>Areal Non-tanaman</b>			
1.	Jalan, drainase, dan infrastruktur, dan areal lainnya	146,01	9,74
<b>Total</b>	Jumlah areal Tanaman Kelapa	1.499,81	100,00
<b>Keseluruhan</b>	Sawit dan Non-tanaman		

Sumber: PT. Tunas Fajar Perkasa, 2015

Data di atas adalah data mengenai luas areal perkebunan inti dari tanaman kelapa sawit yang dimiliki dan dikelola oleh PT. Tunas Fajar Perkasa, lengkap dengan kepemilikan pabrik pengolahannya. Sementara itu, masih ada areal perkebunan plasma yang terbentuk sebagai bagian dari kemitraan PT. Tunas Fajar

Perkasa selaku Perkebunan Besar Swasta (PBS) dengan Perkebunan Rakyat (PR) sebagai langkah perusahaan untuk memberdayakan petani di PR tersebut sekaligus mempersiapkan untuk mengolah hasil-hasil panennya di PKS dengan standar tinggi sehingga dapat semakin memenuhi permintaan volume suplai kelapa sawit baik dari dalam maupun luar negeri. Lebih lanjut, luas areal perkebunan plasma yang bermitra dengan PT. Tunas Fajar Perkasa tersebut adalah seluas sekitar 4.000 Ha, jauh lebih luas apabila dibandingkan dengan perkebunan inti perusahaan sendiri.

c. Areal PKS

Beralih dari luas areal perkebunan, tabel berikutnya adalah mengenai luas areal PKS dari PT. Tunas Fajar Perkasa sebagai berikut:

**Tabel 4.8 – Luas Areal PKS**

No.	Keterangan	Luas (m <sup>2</sup> )	Persentase (%)
1.	Kawasan Pabrik	27.239,80	38,40
2.	Perkantoran dan Tempat Ibadah	1.135,00	1,60
3.	Jalan, kolam untuk limbah, dan lahan yang belum dimanfaatkan	42.546,20	60,00
Total		70.937,00	100,00

*Sumber PT. Tunas Fajar Perkasa, 2015*

Mendalami lebih lanjut, pembangunan dari PKS tersebut, lengkap dengan bangunan dan fasilitas penunjangnya telah dimulai sejak tahun 2010 lalu,



untuk memulai persiapan aktivitas operasional berupa pengolahan kelapa sawit.

Sayangnya, pengerjaan dari pembangunan PKS tersebut telah terhenti pada tahun 2012 sehingga menyebabkan pembangunannya baru selesai sekitar 24,63% dari keseluruhan rencana investasi yang telah dipersiapkan sebelumnya. Tidak hanya itu saja, pembangunan infrastruktur yang menunjang aktivitas operasional dari PKS pun juga turut terhenti.

d. Riwayat Produksi PKS

Lebih lanjut, setelah memberikan perincian dalam tabel mengenai areal PKS, tabel di bawah ini akan merinci mengenai riwayat produksi dari pabrik tersebut.

**Tabel 4.9 – Riwayat Produksi dari PKS**

*Sumber: PT. Tunas Fajar Perkasa, 2015*

No.	Keterangan	Jumlah/Tahun
1.	Tandan Buah Segar	≈ 96.000 ton/Tahun
2.	Minyak Kelapa Sawit (CPO)	≈ 20.160 ton/Tahun
3.	Kernel (Inti Sawit)	≈ 3.840 ton/Tahun

*Sumber: PT. Tunas Fajar Perkasa, 2015*

Sebagai pelengkap keterangan tabel di atas, PKS tersebut memiliki kemampuan pengolahan sebesar 20 ton TBS/Jam dengan durasi bekerja dalam satu hari selama 20 jam, dalam satu bulan selama 25 hari, dan dalam satu tahun selama 300 hari.



e. Areal Non-PKS

Kemudian, setelah melihat tabel dan pendalaman mengenai luas areal PKS, pendalaman berikutnya adalah mengenai luas areal non-PKS yang juga berperan dalam menjaga aktivitas operasional PKS itu sendiri. Berdasarkan data dari PT. Tunas Fajar Perkasa, areal non-PKS tersebut memiliki luas sebesar 70.687 m<sup>2</sup> dengan rincian dalam tabel di bawah ini:

**Tabel 4.10 – Rincian Bangunan-bangunan Non-PKS**

No.	Keterangan	Jumlah
<b>I.</b>	<b>Tanah Non-PKS</b>	
<b>II.</b>	<b>Bangunan-bangunan Non-PKS</b>	
1.	Barak Karyawan	2
2.	Rumah Asisten	4
3.	Rumah Jaga Balai Pertemuan	1
4.	Rumah Komisaris	1
5.	Rumah Pimpinan Proyek	1
6.	Perkantoran & Mess	1
7.	Gudang Persediaan	1
8.	Garasi	1
9.	Masjid	1

No.	Keterangan	Jumlah
10.	Pos Satpam	1
11.	Kamar Mandi / WC Sekitar Barak	2
12.	Balai Pertemuan	4
13.	Mushollah	1
14.	Kantin	1
15.	Gudang Kayu / Pupuk	1
16.	Workshop	1
17.	Kantor Teknik	1
18.	Mess	1
	Total Unit	27
<b>III.</b>	<b>Sarana Pelengkap Lain</b>	
1.	Jalan Kompleks	
2.	Sarana Olahraga	
3.	Jembatan Beton	
4.	Water Intake	

Sumber: PT. Tunas Fajar Perkasa, 2015

Sebagai pelengkap detail dari PT. Tunas Fajar Perkasa beserta aset PKS yang dimilikinya, perusahaan tersebut menyatakan bahwa tidak ada sengketa apapun terkait dengan manajemen perusahaan maupun terhadap warga dan negara sehingga aktivitas operasionalnya dapat berjalan dengan lebih lancar.

#### f. Areal Pelabuhan

Selain areal-areal yang telah disebutkan di atas, PT. Tunas Fajar Perkasa masih memiliki tanah kosong sebesar 27,912 m<sup>2</sup> yang rencananya untuk areal pelabuhan dan telah mendapatkan izin pada 16 Juli 2011 lalu. Areal tersebut berada di bagian tepi sebelah tenggara Jalan Poros Karossa di Kecamatan Karossa dengan jarak sekitar 30 kilometer di sebelah utara Topoyo yang menjadi ibukota dari Kabupaten Mamuju Tengah, sekitar 35 kilometer dari lokasi PKS, dan sekitar 120 kilometer di utara pusat Kota Mamuju yang menjadi ibukota Provinsi Sulawesi Barat dengan waktu tempuh sekitar 3 jam apabila menggunakan kendaraan roda empat seperti mobil. Mengenai jalan Poros Karossa sendiri di bagian depan tanah kosong tersebut, jalan tersebut memiliki lebar sekitar 8 meter dan telah dilakukan perkerasan aspal sehingga mempermudah akses seperti kunjungan maupun pembangunan ke lokasi tersebut.

Sementara itu, mengenai rencana pembangunan-pembangunan di atas terbagi menjadi tiga bagian utama, yaitu:

1. Tahapan Pekerjaan Sipil – Tahapan ini berfokus dalam pengerjaan untuk mempersiapkan dan mematangkan tanah yang akan dipergunakan untuk bangunan pabrik, sarana prasarana pabrik, dan infrastruktur pendukungnya.
2. Tahapan Rancang Bangun Arsitektur – Tahapan ini berfokus dalam penataan ruang dan tempat di masing-masing rencana pembangunan

sehingga dapat menyesuaikan dengan kebutuhan yang ada dan memaksimalkan aktivitas operasional di masing-masing bangunan tersebut.

3. Tahapan Rancang Bangun Struktur – Tahapan ini berfokus dalam pembangunan fisik seperti PKS lengkap bersama peletakan mesin-mesin beserta pelengkap-pelengkapannya.

## 4.2 PT. Farindo Sri Mekar

### 4.2.1 Detail Perusahaan

PT. Farindo Sri Mekar adalah perusahaan yang salah satu fokusnya adalah menyediakan akses pembiayaan bagi proyek-proyek dengan potensi menjanjikan kedepannya. Penyediaan akses pembiayaan tersebut dilakukan supaya pemilik maupun eksekutor dari proyek-proyek potensial tersebut segera memulai pengerjaan dari tahapan-tahapan yang telah direncanakan dan telah disepakati sehingga dapat memberikan keuntungan baik bagi ke dua belah pihak maupun pihak lain yang merasakan manfaat dari tuntasnya proyek-proyek tersebut.

Di sisi lain, PT. Farindo Sri Mekar juga turut berencana memasuki sejumlah sektor lainnya seperti pengelolaan dan pengolahan kelapa sawit dan sektor lainnya, yang dapat mendiversifikasi bisnis perusahaan, di samping dapat berpotensi menjadikan salah satu bukti langsung dari perusahaan tersebut terkait dengan keberhasilan dari pembiayaan suatu proyek.

#### 4.2.2 Misi Perusahaan

Sementara itu, PT. Farindo Sri Mekar memiliki dua misi utama, yaitu:

1. Mempermudah akses pembiayaan proyek dalam memaksimalkan potensi kekayaan alam dengan baik.
2. Memberdayakan masyarakat agar lebih unggul dari waktu ke waktu dalam segala aspek kehidupan.

#### 4.2.3 Rencana Diversifikasi PT. Farindo Sri Mekar

Selain memiliki fokus utama dalam bidang pembiayaan proyek dan juga memiliki dua misi utama sebagai pemandu perusahaan kedepannya, PT. Farindo Sri Mekar juga turut berencana memasuki sejumlah sektor lainnya, salah satunya seperti pengelolaan dan pengolahan sawit melalui rencana akuisisi terhadap PT. Tunas Fajar Perkasa yang berpotensi untuk mendiversifikasi bisnis perusahaan, di samping juga dapat dijadikan salah satu bukti langsung dari perusahaan tersebut terkait dengan keberhasilan dari pembiayaan suatu proyek.

Kemampuan dan fokus dari PT. Farindo Sri Mekar dalam pembiayaan proyek, menjadi salah satu alasan mengapa PT. Tunas Fajar Perkasa bersedia untuk diakuisisi oleh perusahaan tersebut. Kemampuan dan fokus dalam pembiayaan dalam konteks ini berarti kemampuan dalam mengelola sistem pembayaran baik itu berbasis Surat Kredit Berdokumen dalam Negeri (SKBDN) untuk perdagangan domestik maupun *Letter of Credit (LC)* untuk perdagangan internasional dan

kemudian meralisasikan pembayaran tersebut sehingga menjadi pemasukan bagi perusahaan.

Selain itu, alasan lain yang menjadi faktor PT. Tunas Fajar Perkasa setuju untuk diakuisisi oleh PT. Farindo Sri Mekar adalah rencana perusahaan tersebut untuk membuat perusahaan yang akan diakuisisinya berjalan secara semi-otonom dan juga mensinergikan antara kemampuan dan fokus dalam pembiayaan serta pemanfaatan aset-aset pengolahan kelapa sawit yang dimiliki oleh PT. Tunas Fajar Perkasa.

Namun, sebelum mulai merealisasikan rencana tersebut, PT. Farindo Sri Mekar akan melakukan sejumlah tindakan seperti mengawasi apakah kewajiban-kewajiban dari PT. Tunas Fajar Perkasa telah terpenuhi, kembali melakukan survei lapangan ke areal Pabrik Kelapa Sawit (PKS) beserta fasilitas-fasilitas pendukungnya, mempersiapkan dokumen-dokumen yang berkenaan dengan akuisisi termasuk juga ketika berada di hadapan notaris, dan lainnya.

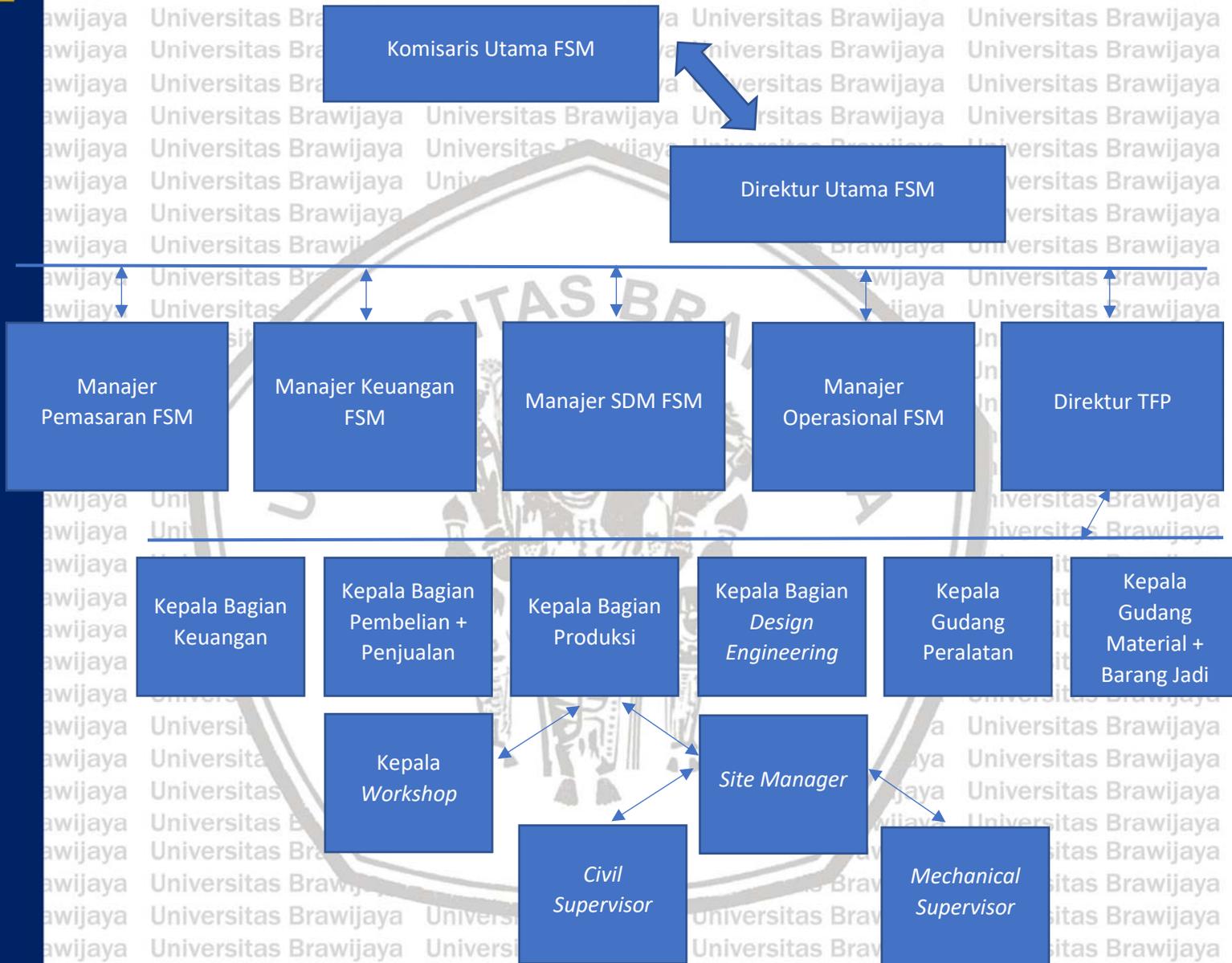
Sementara setelah melakukan akuisisi, PT. Farindo Sri Mekar berencana untuk melakukan pengumuman mengenai akuisisi tersebut, memulai proses rekrutmen dengan pembukaan lowongan kerja baru seperti yang akan dialami pada bagian Sumber Daya Manusia, mempersiapkan rencana adopsi teknologi yang tepat untuk operasional sehari-hari perusahaan hingga berhubungan dengan mitra atau pelanggan, dan tentu saja fokus dalam pembiayaan proyek dan juga pembiayaan dari mitra atau pelanggan dari PT. Tunas Fajar Perkasa.

Melalui tindakan tersebut, kedepannya PT. Tunas Fajar Perkasa dapat lebih fokus dalam pengelolaan PKS beserta berbagai macam hal yang terkait agar dapat berjalan dengan maksimal serta dapat mencapai target-target jangka pendek seperti proyeksi-proyeksi pendapatan kedepan hingga target-target jangka panjang dalam hal ekspansi dan memasuki peluang bisnis baru dengan memanfaatkan aset-aset yang ada.



### 4.3 Analisis Lingkungan

#### 4.3.1 Aspek Organisasi



**Gambar 4.3 – Perkiraan Struktur Organisasi Pasca-Akuisisi**

Sumber: PT. Farindo Sri Mekar & PT. Tunas Fajar Perkasa, 2021

Gambar di atas memperlihatkan bagaimana struktur organisasi pasca PT. Farindo Sri Mekar telah mengakuisisi PT. Tunas Fajar Perkasa termasuk

dengan aset berupa PKS yang dimilikinya. Sekilas terlihat bagaimana direktur PT.

Tunas Fajar Perkasa akan berada di jajaran eksekutif bersama manajer-manajer fungsional perusahaan PT. Farindo Sri Mekar yang masing-masing akan bertanggung jawab kepada Direktur Utama, sementara Direktur Utama sendiri akan bertanggung jawab kepada Komisaris Utama dari perusahaan tersebut. Keberadaan dari direktur PT. Tunas Fajar Perkasa yang berada bersama jajaran manajer fungsional PT. Farindo Sri Mekar diharapkan dapat mengurangi terlalu banyaknya lapisan dalam hierarki struktur organisasi dari perusahaan sehingga diharapkan dapat mempercepat arus umpan balik yang ada.

#### 4.3.2 Aspek Sumber Daya Manusia

Setelah mendalami seputar seperti apa gambaran organisasi pasca-akuisisi PT. Tunas Fajar Perkasa oleh PT. Farindo Sri Mekar, pendalaman berikutnya yang juga terkait adalah bagian mengenai sisi Sumber Daya Manusia (SDM).

Seperti yang terlihat di dalam struktur organisasi, terlihat ada kepala bagian produksi yang memiliki pengawasan dan pengendalian terhadap bagian-bagian seperti *Site Managing*, *Workshop*, dan *Civil & Mechanical Supervising*.

Terkhusus untuk *Site Managing*, yang merupakan manajer dari PKS, berencana akan mempekerjakan sekitar 113 pegawai, dengan rincian sebagai berikut di dalam tabel:

**Tabel 4.11 – Rincian Pekerja PKS**

No.	Pekerjaan	Jumlah
1.	Manager	1
2.	Assistant Manager	1
3.	Kepala Administrasi dan Keuangan	1
4.	Kepala Bagian-bagian	4
5.	Proses Pengolahan	48
6.	Staff Kantor	10
7.	Tim Keamanan	13
8.	Tim Laboratorium	11
9.	Sopir	14
10.	Staff Bengkel & <i>Workshop</i>	6
11.	Pelayan	2
12.	Tukang Kebun	2
	<b>Total</b>	<b>113</b>

*Sumber: PT. Tunas Fajar Perkasa, 2015*

Seperti yang terlihat di dalam rincian tabel di atas, dengan rencana untuk mempekerjakan sekitar 113 pegawai PKS, begitu proses akuisisi telah selesai PT.

Farindo Sri Mekar juga berencana untuk mengadakan rekrutmen yang akan disesuaikan dengan kebutuhan agar dapat memaksimalkan potensi dari hadirnya

PKS tersebut. Lebih lanjut, proses rekrutmen tersebut rencananya akan terbagi dalam dua tahap, yaitu:

1. Tahapan dalam memenuhi keperluan mengenai pengawasan dan alih teknologi tinggi yang digunakan di PKS.
2. Tahapan dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja ketika PKS telah sepenuhnya beroperasi secara komersial.

Selain rencana berupa dua tahapan di atas, terdapat juga rencana pelatihan-pelatihan bagi pegawai agar dapat menyesuaikan diri dengan misi perusahaan, standar-standar operasional yang diterapkan, pemanfaatan-pemanfaatan teknologi, termasuk juga berbagai bentuk maupun jenis pelatihan-pelatihan lainnya. Baik rencana mengenai tahapan-tahapan rekrutmen maupun pelatihan-pelatihan tersebut semuanya diperuntukkan dalam rangka memaksimalkan potensi dari kehadiran PKS dan terbukanya potensi-potensi baru yang belum terpikirkan maupun terobservasi sebelumnya.

#### **4.3.3 Aspek Operasional**

Setelah mendalami mengenai adanya kejelasan dalam struktur organisasi dan rekrutmen serta pemberdayaan dari SDM kedepannya, pendalaman berikutnya adalah bagaimana aktivitas-aktivitas operasional dari hadirnya PKS tersebut berjalan.

a. **Aktivitas Operasional Inti di PKS**

Aktivitas operasional inti dari PKS tentunya adalah mengenai pengolahan. Pertama-tama, akan masuk pasokan kelapa sawit – kelapa sawit setelah mulai memasuki masa panen yang berkisar antara 7-10 hari yang akan melalui pengecekan terlebih dahulu untuk mutunya. Kemudian, tahapan berikutnya adalah memasuki ekstraksi, yang akan menekan buah sehingga dapat mengekstraksi minyak sawit (*Crude Palm Oil/CPO*) dari daging buahnya atau untuk mengekstrak minyak inti sawit (*Palm Kernel Oil/PKO*) yang berasal dari biji keras di bagian tengahnya. Setelah melalui proses ekstraksi, selanjutnya adalah proses untuk menyaring dan memurnikan hasil ekstraksi tersebut agar menghilangkan kontaminasi yang ada sehingga memenuhi standar tinggi yang diterapkan. Setelah pemurnian, barulah minyak sawit tersebut dapat diolah lebih lanjut oleh perusahaan lainnya yang menjadi mitra atau pelanggan dari PT. Tunas Fajar Perkasa untuk menjadi minyak nabati yang dimanfaatkan untuk produk yang dapat dipergunakan sehari-hari bagi konsumen seperti minyak goreng dan es krim hingga biodiesel sebagai bahan-bakar alternatif, dan juga asam laurat untuk produk-produk kecantikan.

b. **Aktivitas Operasional Ramah Lingkungan di PKS**

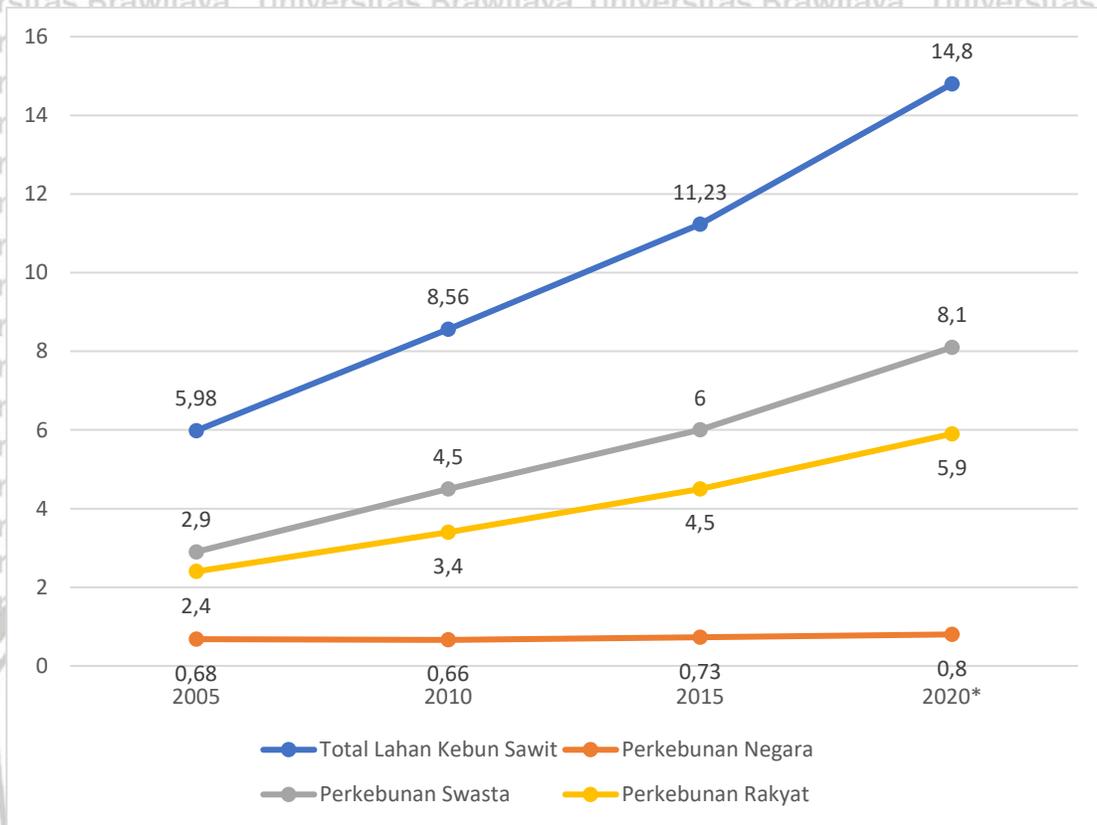
Di sisi lain, ada bagian yang menarik dalam aktivitas operasional dari PKS, bagian tersebut adalah pemanfaatan sejumlah limbah-limbah dari pabrik tersebut yang dapat didaur-ulang dan dipergunakan kembali sebagai pembangkit listrik dari PKS itu sendiri, bahkan, juga termasuk bangunan-bangunan seperti mess

dan pemukiman sekitar sehingga pemanfaatan limbah tersebut membuat aktivitas operasional PKS dapat jauh lebih ramah lingkungan.

Sementara itu, mengenai prosesnya, begitu terdapat campuran serat sabut dan cangkang sawit sebagai sisa di mesin ekstraksi, tahapan selanjutnya adalah memasukkannya ke mesin Depericarper yang dapat memisahkan sabut tersebut dengan bagian inti dari sawit. Setelah itu, begitu sabut dan cangkangnya terpisah dari biji inti sawit dapat dipergunakan sebagai bahan bakar ramah lingkungan yang nantinya dimanfaatkan untuk menggerakkan mesin turbin uap untuk operasional PKS hingga bangunan di sekitarnya.

#### **4.3.4 Aspek Pemasaran**

Setelah memiliki struktur organisasi yang dilengkapi dengan deskripsi pekerjaannya dengan jelas, bersamaan dengan perencanaan rekrutmen dan pelatihan bagi pegawai, dan juga bagaimana PKS tersebut beroperasi, sisi lain yang juga penting untuk melengkapi rencana investasi ini adalah mengenai sisi pemasaran.



**Gambar 4.4 – Grafik Pertumbuhan Luas Areal Perkebunan Sawit Nasional (dalam Juta Hektar/Ha)**

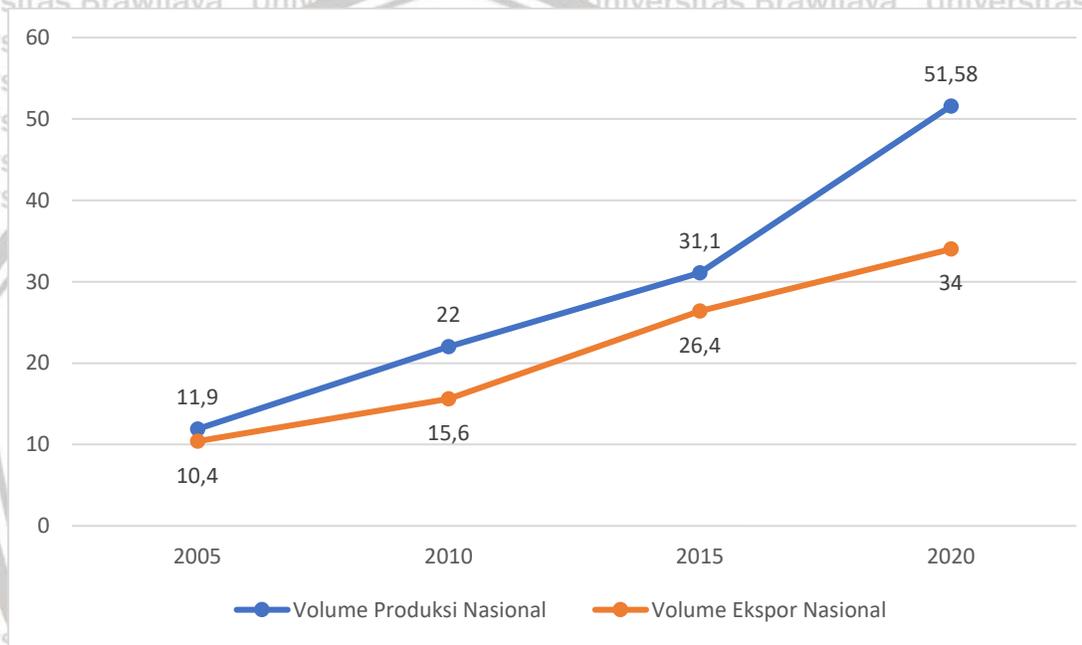
*Sumber: Direktorat Jendral Perkebunan dan BPS, 2020*

Pertama, seperti gambar grafik di atas, terlihat pertumbuhan yang cukup signifikan mengenai luas lahan sawit nasional secara keseluruhan dari waktu ke waktu. Lebih lanjut, pertumbuhan tersebut juga tampak berlanjut di tahun 2020 seperti yang diperkirakan oleh Direktorat Jendral Perkebunan belum lama ini.

Adanya pertumbuhan tersebut juga dapat menjadi dua dari berbagai pertanda, yaitu, adanya pertumbuhan dari sisi permintaan akan kelapa sawit baik dari dalam

maupun luar negeri yang harus dipenuhi, di samping kehadiran dorongan untuk terbukanya lebih banyak pabrik pengolahan.

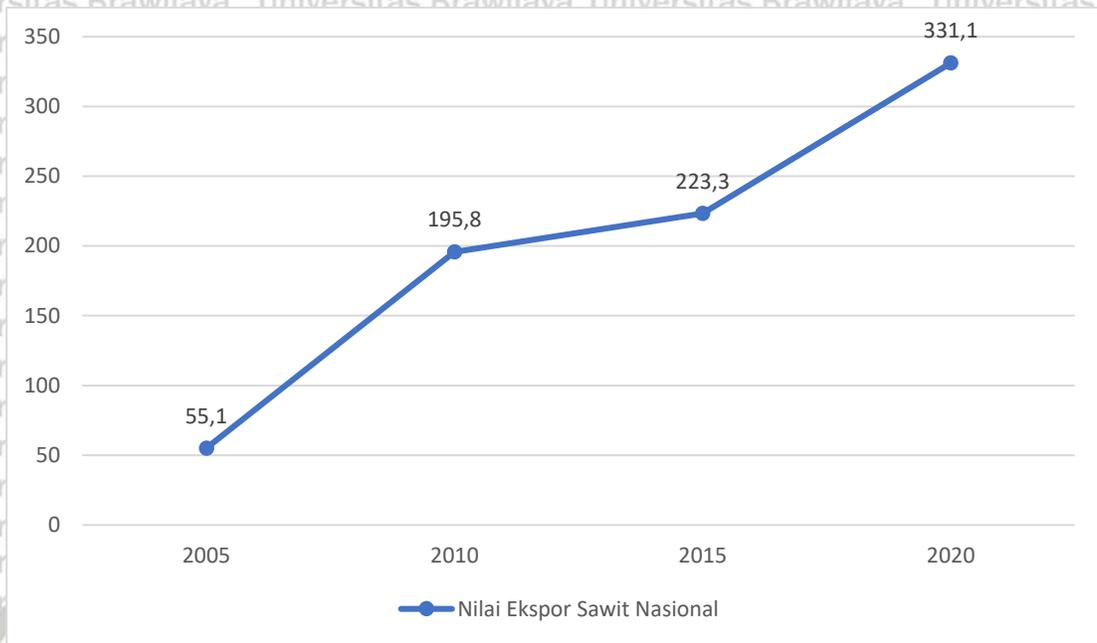
Seperti yang telah diketahui, telah tampak pertumbuhan dalam hal ekspor sawit secara nasional sepanjang beberapa tahun terakhir seperti yang diilustrasikan dalam grafik di bawah ini:



**Gambar 4.5 – Grafik Perbandingan Volume Produksi Total dan Volume Ekspor Sawit Nasional (dalam Juta Ton)**

*Sumber: BPS, 2021*





**Gambar 4.6 – Grafik Pertumbuhan Nilai Ekspor Sawit Nasional**  
(dalam Triliun Rupiah)

Sumber: BPS, 2020

Seperti yang diilustrasikan dua bagan grafik di atas, terlihat bahwa baik volume produksi secara keseluruhan dan volume ekspor beserta nilainya dari komoditas sawit nasional terus mengalami pertumbuhan signifikan dari waktu ke waktu. Pertumbuhan signifikan tersebut berpotensi dapat terus berlanjut seiring dengan adanya pemanfaatan produk-produk baru maupun pendekatan-pendekatan baru berbasis sawit, pertumbuhan produktivitas dari lahan-lahan perkebunan sawit, dan fasilitas-fasilitas pabrik pengolahan baru untuk memenuhi permintaan pengolahan dengan tumbuhnya volume produksi sawit di setiap dan di sekitar berbagai wilayah.

Lebih lanjut, berikut ini tabel data mengenai luas areal, volume produksi, tingkat produktivitas, jumlah petani, dan jumlah tenaga kerja dari hasil gabungan antara Perkebunan Besar Negara (PBN), Perkebunan Besar Rakyat (PBR), Perkebunan Besar Swasta (PBS), dan Perkebunan Besar Swasta Asing (PBSA):

**Tabel 4.12 – Luas Areal, Tingkat Produksi & Produktivitasnya, Jumlah Petani, dan Jumlah Tenaga Kerja dalam Industri Sawit di Provinsi Sulawesi Barat**

Tahun	Luas Areal (Ha)				PRODUKSI (TON)	PRODUKTIVITAS (kg/Ha)	JUMLAH PETANI	JUMLAH TENAGA KERJA
	TBM	TM	TTR/TR	JUMLAH				
2013	24.474	70.963	881	96.318	282.738	3.984	31.058	22.736
2014	25.639	74.441	921	101.001	300.396	4.035	32.454	23.935
2015	26.783	77.892	959	105.634	318.044	4.083	33.795	25.153

Sumber: Direktorat Jendral Perkebunan Provinsi Sulawesi Barat, 2015

TBM = Tanaman Belum Menghasilkan

TM = Tanaman Menghasilkan

TTR/TR = Tanaman Rusak



Setelah memperhatikan grafik-grafik mengenai pertumbuhan sawit beserta penjabarannya, pendalaman berikutnya adalah mengenai seperti apa prospek industri sawit kedepannya.

Salah satu peluang dalam industri sawit dapat dilihat dari laporan Gabungan Pengusaha Kelapa Sawit Indonesia (Gapki) yang menunjukkan pertumbuhan dalam volume serapan sawit dalam negeri sebesar 3,6% pada tahun lalu, meski berada pada masa pandemi Covid-19. Lebih lanjut, pertumbuhan volume serapan minyak sawit berasal dari berbagai sektor yang dapat mengolah kembali minyak sawit tersebut (Uly, 2021), meliputi:

1. Sektor biodiesel yang mencapai angka 7,2 juta ton pada tahun 2020 atau tumbuh sebesar 24,13% apabila dibandingkan pada tahun 2019.
2. Sektor oleokimia yang mencapai angka 1,6 juta ton pada tahun 2020 atau tumbuh sebesar 60% apabila dibandingkan pada tahun 2019.
3. Sektor pangan yang mencapai angka 8,4 juta ton pada tahun 2020

Mengenai *biofuel* sendiri mulai muncul kehadiran inovasi-inovasi baru seperti *biofuel* berbasis sawit yang dapat digunakan untuk tipe alat transportasi yang sebelumnya belum memanfaatkan jenis *biofuel* tersebut sehingga dapat menghadirkan peluang baru dengan memasuki pasar baru lengkap dengan *Total Addressable Market (TAM)* yang dapat memiliki potensi signifikan bagi perusahaan.

Peluang *biofuel* lainnya terlihat dalam kehadiran D100 dari Pertamina. D100 adalah solar hijau atau *green diesel* dengan pemanfaatan kandungan 100%

dari minyak sawit mentah yang kemudian diproses sampai hilang getahnya, kotoran-kotoran yang mengganggu kemurnian, serta baunya. Menurut Asosiasi Petani Kelapa Sawit (Apkasindo), lewat kehadiran D100 ini diharapkan dapat semakin menumbuhkan serapan minyak sawit dalam negeri, yang pada tahun 2020 lalu telah mencapai 30%, besaran angka itu menunjukkan bahwa serapan minyak sawit di Indonesia masih didominasi oleh ekspor dengan besaran pangsa pasar sekitar 70%. Adanya harapan untuk menumbuhkan serapan dalam negeri itu diharapkan akan membuat Indonesia dapat menjadi pengendali harga minyak sawit dunia begitu hasil serapan dalam negerinya berhasil mencapai 50% ke atas. Di sisi lain, Apkasindo juga menyatakan jika pertumbuhan serapan dalam negeri meningkat, tentunya dapat berdampak positif bagi harga jual komoditas tersebut. Lebih lanjut, Apkasindo sendiri juga memperkirakan kalau pengembangan D100 yang telah diuji oleh Pertamina pada tanggal 2-9 Juli 2020 lalu dapat menyerap sekitar 30 juta ton minyak sawit pertahunnya, sebuah pertumbuhan yang sangat signifikan dibanding serapan 9 juta ton dalam program B30 (sebuah program kewajiban untuk mencampur 30% biodiesel dengan 70% bahan bakar minyak/BBM jenis solar) dari Pemerintah. Adanya potensi pertumbuhan tersebut dapat menghadirkan peluang TAM senilai kisaran 2,02 triliun rupiah hingga 2,07 triliun rupiah apabila didasarkan dari hasil kali antara harga CPO dengan potensi serapan sebanyak 30 juta ton tersebut.

Salah satu peluang baru, di samping memulihkannya keadaan di mitra dagang seperti China dan India adalah kehadiran D100 dari Pertamina. D100 adalah solar hijau atau *green diesel* dengan pemanfaatan kandungan 100% dari

minyak sawit mentah yang kemudian diproses sampai hilang getahnya, kotoran-kotoran yang mengganggu kemurnian, serta baunya. Menurut Asosiasi Petani Kelapa Sawit (Apkasindo), lewat kehadiran D100 ini diharapkan dapat semakin menumbuhkan serapan minyak sawit dalam negeri, yang pada tahun 2020 lalu telah mencapai 30%, besaran angka itu menunjukkan bahwa serapan minyak sawit di Indonesia masih didominasi oleh ekspor dengan besaran pangsa sebesar sekitar 70%. Adanya harapan untuk menumbuhkan serapan dalam negeri itu diharapkan akan membuat Indonesia dapat menjadi pengendali harga minyak sawit dunia begitu hasil serapan dalam negerinya berhasil mencapai 50% ke atas. Di sisi lain, Apkasindo juga menyatakan jika pertumbuhan serapan dalam negeri meningkat, tentunya dapat berdampak positif bagi harga jual komoditas tersebut. Lebih lanjut, Apkasindo sendiri juga memperkirakan kalau pengembangan D100 yang telah diuji oleh Pertamina pada tanggal 2-9 Juli 2020 lalu dapat menyerap sekitar 30 juta ton minyak sawit pertahunnya, sebuah pertumbuhan yang sangat signifikan dibanding serapan 9 juta ton dalam program B30 (sebuah program kewajiban untuk mencampur 30% biodiesel dengan 70% bahan bakar minyak/BBM jenis solar) dari Pemerintah. Adanya potensi pertumbuhan tersebut dapat menghadirkan peluang TAM senilai kisaran 2,02 triliun rupiah hingga 2,07 triliun rupiah apabila didasarkan dari hasil kali antara harga CPO dengan potensi serapan sebanyak 30 juta ton tersebut.

Sejumlah pemulihan-pemulihan kondisi tersebut dapat menjadi peluang bagi PT. Farindo Sri Mekar pasca mengakuisisi PT. Tunas Fajar Perkasa untuk

menjadi mitra dagang yang kuat dengan berbagai perusahaan pengolahan produk turunan baik dari dalam maupun luar negeri melalui:

- a. Adanya integrasi kuat antara perkebunan baik perkebunan milik perusahaan sendiri dan mitranya yang juga turut diberdayakan, dengan total luas lahan sebesar 5354 Ha.
- b. Adanya pabrik pengolahan berkapasitas 20 TBS (Tandan Buah Segar) per-jamnya dengan mesin-mesin yang nantinya akan diperbarui sehingga dapat bekerja secara lebih maksimal.
- c. Adanya pelabuhan yang sepenuhnya baru sehingga arus pengiriman hasil-hasil olahan berupa minyak sawit maupun minyak inti sawit ke para mitra dapat lebih cepat dikarenakan tidak dikelola oleh perusahaan sawit lainnya yang berpotensi memberikan waktu tunggu yang lebih lama.

Kehadiran dari Trifecta tersebut dapat meminimalisasi akan adanya hambatan untuk memenuhi permintaan akan minyak sawit maupun minyak inti sawit yang ada dari para mitra secara lebih tepat waktu sekaligus juga menjadi kelebihan tersendiri bagi PT. Tunas Fajar Perkasa setelah tahapan proses akuisisi selesai.

Berbicara mengenai kelebihan, apabila dimaksimalkan dengan baik, *Trifecta* tersebut dapat dijadikan sebuah jawaban untuk bekerjasama dengan sejumlah mitra-mitra baru baik dari dalam maupun luar negeri yang dapat mengolah lebih lanjut dari minyak kelapa sawit maupun minyak inti sawit olahan

dari PT. Tunas Fajar Perkasa agar semakin menumbuhkan potensi komoditas sawit dalam berbagai sektor bersama-sama.

**4.3.5 Aspek Keuangan**

Setelah mendalami berbagai sisi yang dapat berperan dalam menunjang kemajuan perusahaan kedepannya, masih ada satu sisi yang juga sangat berperan penting dalam terlaksananya aktivitas operasional sehari-hari perusahaan dan juga investasi untuk kemajuan kedepannya, sisi itu tentu saja adalah sisi keuangan.

a. Rencana Investasi

Pertama-tama, hal yang perlu diketahui adalah mengenai rincian-rincian mengenai apa sajakah yang termasuk dalam rencana investasi berupa akuisisi ini di dalam sebuah tabel di bawah:

**Tabel 4.13 – Rincian Rencana Investasi Berupa Akuisisi Terhadap PT. Tunas Fajar Perkasa Beserta PKS Miliknya**

No.	Keterangan	Jumlah Biaya
1.	Tanah Pelabuhan	1.953.000.000
2.	Tanah Beserta Tanamannya	58.213.400.000
3.	Tanam Plasma	41.280.000.000
4.	Tanah PKS	17.800.000.000



No.	Keterangan	Jumlah Biaya
5.	Tanah Non-PKS	12.400.000.000
6.	Bangunan-bangunan Kebun	85.920.000
7.	Bangunan-bangunan PKS yang Telah Ada	4.291.900.000
8.	Bangunan-bangunan PKS Renovasi	3.185.645.000
9.	Bangunan-bangunan Non-PKS	5.000.000.000
10.	Mekanikal dan Elektrikal yang Telah Ada	3.086.000.000
11.	Mekanikal dan Elektrikal	42.000.000.000
12.	Pelabuhan	6.047.000.000
13.	Kendaraan dan Alat Berat	5.000.000.000
14.	Infrastruktur Kebun	3.018.530.000
15.	Sarana Pelengkap PKS	1.099.010.000
16.	Total Investasi	204.460.505.000

Sumber: PT. Tunas Fajar Perkasa dan PT. Farindo Sri Mekar, 2015

b. Asal Penerimaan

Kemudian, yang perlu diketahui adalah rencana mengenai asal penerimaan dari investasi ini. Penerimaan tersebut berasal dari penjualan minyak sawit (CPO) dan minyak inti sawit (PKO). Untuk CPO sendiri apabila diasumsikan, penjualannya diperkirakan berjumlah 20.160 ton pada setiap tahunnya dengan kisaran harga sebesar Rp. 7.695.000,00 per setiap tonnya, sementara untuk PKO sendiri diperkirakan sebesar 3.840 ton pada setiap tahunnya dengan kisaran harga

sebesar Rp. 3.925.000,00 per setiap tonnya. Sementara itu, mengenai tingkat pertumbuhan pertahunnya diperkirakan sekitar 2% pada setiap tahunnya.

c. Sejumlah Rincian Pengeluaran

Setelah mendalami seputar besaran investasi yang direncanakan serta perkiraan penerimaan pasca-akuisisi dan berjalannya operasional dari PKS, pendalaman berikutnya adalah seputar pengeluaran dari operasional tersebut, yang akan diperlihatkan dalam tabel di bawah ini:

**Tabel 4.14 – Rincian Pengeluaran Pasca-Akuisisi dan Beroperasionalnya PKS Secara Komersil**

No.	Keterangan	Jumlah	Penjelasan
1.	Bahan Baku TBS sebesar 33.120 Ton	Rp1.300.000,00/ton	Asumsi pertumbuhan 4% per tahun.
2.	Bahan Penolong	30%	Dari alokasi bahan baku.
3.	Beban Tenaga Kerja Pabrik	Rp3.184.000.000	Asumsi pertumbuhan 10% per tahun.

No.	Keterangan	Jumlah	Penjelasan
4.	Beban Tenaga Kerja Kebun	Rp4.061.400.000	Asumsi pertumbuhan 10 % per tahun.
5.	Beban Pemeliharaan Peralatan	10%	Dari alokasi biaya peralatan dengan asumsi pertumbuhan 10% per tahun.
6.	Beban Pemeliharaan Bangunan dan Pelabuhan	5%	Dari alokasi biaya pembangunan dengan asumsi pertumbuhan 10% per tahun.
7.	Beban Administrasi dan Umum	5%	Dari alokasi beban tenaga kerja.
8.	Beban Asuransi	0,10%	Dari keseluruhan biaya peralatan, pembangunan, dan pelabuhan.
9.	Beban Laboratorium	1%	Dari total penjualan.

No.	Keterangan	Jumlah	Penjelasan
10.	Beban Utilitas	5%	Dari total penjualan.

Sumber: PT. Tunas Fajar Perkasa dan PT. Farindo Sri Mekar, 2015

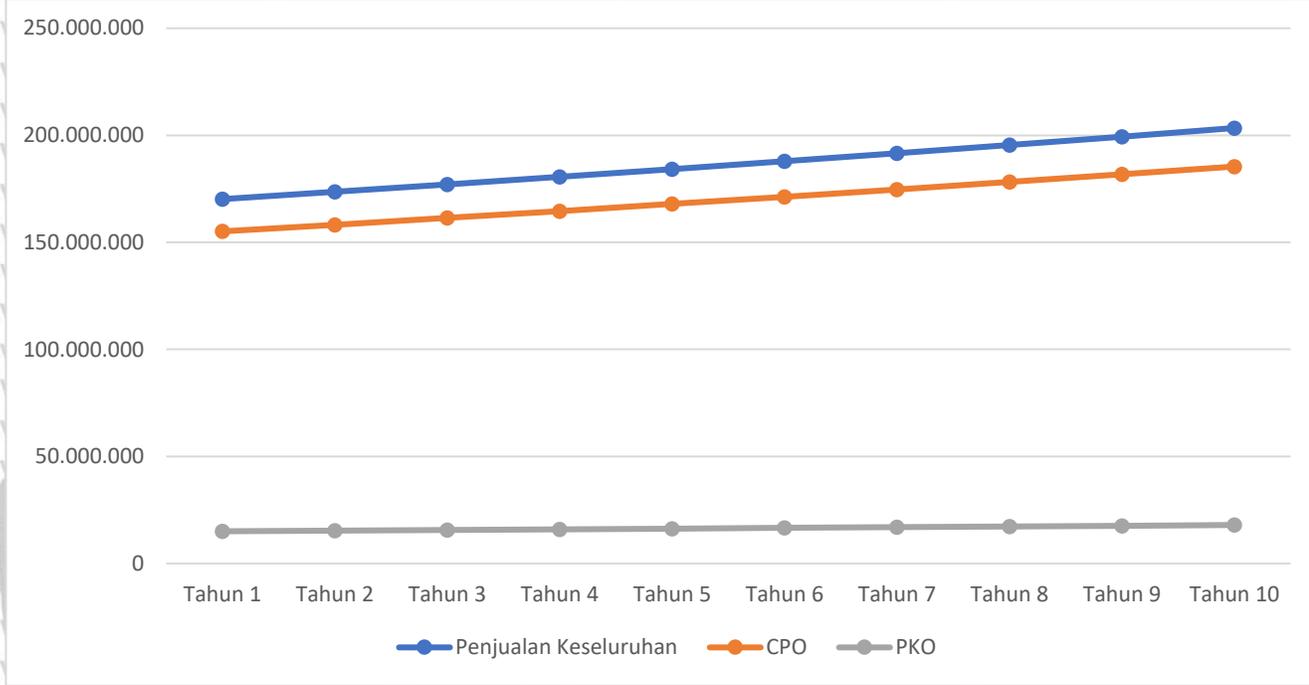
#### 4.4 Analisis Kelayakan Investasi dan Proyeksi-proyeksi ke Depan

Pendalaman terakhir dalam bagian ini adalah mengenai Analisis Kelayakan Investasi dengan menggunakan beberapa rasio untuk mengukur kelayakan tersebut. Bagian ini juga akan mendalami mengenai sejumlah proyeksi pasca-akuisisi atau ketika PKS telah beroperasi secara penuh dalam aktivitas komersil.



#### 4.4.1 Proyeksi-proyeksi ke Depan

##### a. Proyeksi Penjualan



**Gambar 4.7 – Proyeksi Penjualan Hingga 10 Tahun ke Depan Pasca-Akuisisi dan Beroperasionalnya PKS (dalam 000)**

Sumber: PT. Tunas Fajar Perkasa dan PT. Farindo Sri Mekar, 2021

Sementara itu, berikut ini data proyeksi penjualannya dari tahun ke tahun apabila dalam bentuk tabel:

**Tabel 4.15 – Proyeksi Penjualan Hingga 10 Tahun ke Depan Pasca-Akuisisi dan Beroperasionalnya PKS Secara Komersil (dalam 000)**

Tahun	Penjualan Keseluruhan (Rp)	Penjualan CPO (Rp)	Penjualan PKO (Rp)
Tahun 1	170.187.840	155.131.200	15.056.640
Tahun 2	173.591.597	158.233.824	15.357.773
Tahun 3	177.063.428	161.398.500	15.664.928
Tahun 4	180.604.697	164.626.470	15.978.227
Tahun 5	184.216.791	167.919.000	16.297.791
Tahun 6	187.901.127	171.277.380	16.623.747
Tahun 7	191.659.149	174.702.927	16.956.222
Tahun 8	195.392.333	178.196.986	17.295.347
Tahun 9	199.402.180	181.760.926	17.641.254
Tahun 10	203.390.223	185.396.144	17.994.079

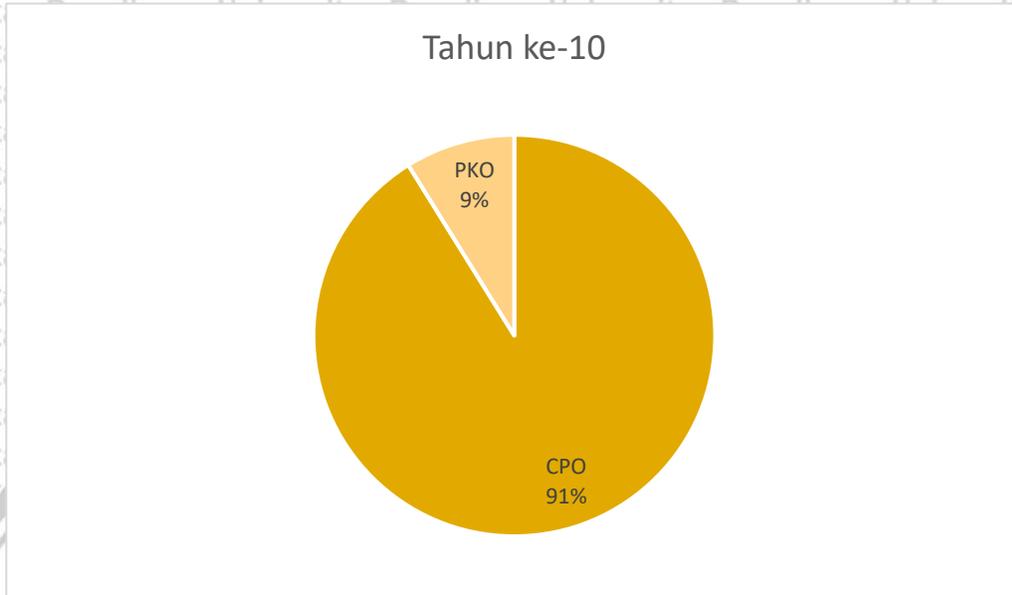
Sumber: PT. Tunas Fajar Perkasa dan PT. Farindo Sri Mekar, 2015

Melihat gambar dan tabel dari proyeksi pertumbuhan baik dari segi tahun ke tahun maupun dalam 10 tahun, terlihat bahwa proyeksi tingkat pertumbuhan setelah dimulainya aktivitas operasional adalah 2% per-tahun, sebuah

tingkat pertumbuhan yang konsisten dengan perkiraan pertumbuhan harga minyak sawit (CPO) dan minyak inti sawit (PKO) dalam pendalaman sebelumnya. Di sisi lain, ada juga potensi pertumbuhan hingga 20% apabila dihitung dalam jangka 10 tahun setelah beroperasi PKS tersebut.

Sementara itu, di bawah ini terdapat gambar perbandingan antara penjualan CPO dan PKO pada tahun pertama dan tahun ke-10 pasca beroperasi PKS:





**Gambar 4.8 – Proyeksi Perbandingan Penjualan Antara CPO dan PKO pada Tahun 1 dan Tahun 10**

*Sumber: PT. Tunas Fajar Perkasa dan PT. Farindo Sri Mekar, 2021*

Apabila memperhatikan pada dua gambar di atas, terlihat bahwa perbandingan dalam persentase antara penjualan CPO dengan PKO tampak tetap sama, meskipun tentu saja dengan angka penjualan yang lebih besar pada masing-masingnya, seperti yang telah diproyeksikan dalam tabel sebelumnya.

Setelah memaparkan seputar proyeksi penjualan, bagian berikutnya adalah mengenai proyeksi laba-rugi secara keseluruhan hingga 10 tahun ke depan pasca-akuisisi atau beroperasionalnya PKS, yang akan ditampilkan dalam tabel

berikut ini:



Tabel 4.16 – Proyeksi Laba-Rugi Pasca-Akuisisi Terhadap PT. Tunas

Fajar Perkasa

PT. Tunas Fajar Perkasa  
Proyeksi Laba-Rugi

Dalam Rp. (000)											
No.	Keterangan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5	Tahun 6	Tahun 7	Tahun 8	Tahun 9	Tahun 10
<b>1 Penjualan:</b>											
a.	CPO	155.131.200	158.233.824	161.398.500	164.626.470	167.919.000	171.277.380	174.702.927	178.196.986	181.760.926	185.396.144
b.	PKO	15.056.640	15.357.773	15.664.928	15.978.227	16.297.791	16.623.747	16.956.222	17.295.347	17.641.254	17.994.079
	<b>Total Penjualan</b>	<b>170.187.840</b>	<b>173.591.597</b>	<b>177.063.429</b>	<b>180.604.697</b>	<b>184.216.791</b>	<b>187.901.127</b>	<b>191.659.150</b>	<b>195.492.333</b>	<b>199.402.179</b>	<b>203.390.223</b>
<b>2 Beban Pokok Penjualan:</b>											
a.	Kebun	-12.674.224	-15.407.580	-18.657.517	-21.769.030	-24.531.167	-24.777.010	-24.679.310	-24.521.731	-24.218.379	-23.887.456
b.	PMKS	-74.070.168	-77.591.086	-81.326.931	-85.293.681	-89.508.689	-93.990.813	-98.760.556	-103.840.223	-109.254.088	-115.028.581
	<b>Total Beban Penjualan</b>	<b>-86.744.392</b>	<b>-92.998.666</b>	<b>-99.984.448</b>	<b>-107.062.711</b>	<b>-114.039.856</b>	<b>-118.767.823</b>	<b>-123.439.866</b>	<b>-128.361.954</b>	<b>-133.472.467</b>	<b>-138.916.037</b>
<b>3 Beban Usaha:</b>											
a.	Beban penjualan	-4.254.696	-4.339.790	-4.426.586	-4.515.117	-4.605.420	-4.697.528	-4.791.479	-4.887.308	-4.985.054	-5.084.756
b.	Beban administrasi dan umum	-362.270	-398.497	-438.347	-482.181	-530.400	-583.439	-641.783	-705.962	-776.558	-854.214
c.	Beban asuransi	-63.611	-63.611	-63.611	-63.611	-63.611	-63.611	-63.611	-63.611	-63.611	-63.611
d.	Beban laboratorium	-1.701.878	-1.735.916	-1.770.634	-1.806.047	-1.842.168	-1.879.011	-1.916.591	-1.954.923	-1.994.022	-2.033.902
e.	Beban utilitas	-8.509.392	-8.679.580	-8.853.171	-9.030.235	-9.210.840	-9.395.056	-9.582.957	-9.774.617	-9.970.109	-10.169.511
f.	Beban penyesuaian aset tetap non aset pab	-2.174.218	-2.174.218	-2.174.218	-2.174.218	-2.174.218	-2.174.218	-2.174.218	-2.174.218	-2.174.218	-2.174.218
	<b>Total Beban Usaha</b>	<b>-17.066.065</b>	<b>-17.391.612</b>	<b>-17.726.567</b>	<b>-18.071.409</b>	<b>-18.426.657</b>	<b>-18.792.663</b>	<b>-19.170.639</b>	<b>-19.560.639</b>	<b>-19.963.572</b>	<b>-20.380.212</b>
<b>4 Laba Sebelum Bunga dan Pajak</b>											
		<b>66.377.383</b>	<b>63.201.319</b>	<b>59.352.414</b>	<b>55.470.577</b>	<b>51.750.278</b>	<b>50.340.441</b>	<b>49.048.645</b>	<b>47.568.740</b>	<b>45.966.140</b>	<b>44.039.974</b>
<b>5 Beban Bunga Bank</b>											
		-18.882.584	-17.938.066	-16.648.475	-15.277.253	-13.714.740	-11.927.734	-9.883.981	-7.546.592	-4.873.381	-1.816.097
<b>6 Laba Sebelum Pajak</b>											
		<b>47.494.799</b>	<b>45.263.253</b>	<b>42.703.939</b>	<b>40.193.324</b>	<b>38.035.538</b>	<b>38.412.707</b>	<b>39.164.664</b>	<b>40.023.148</b>	<b>41.092.759</b>	<b>42.277.877</b>
<b>7 Pajak 25%</b>											
		-11.873.700	-11.340.813	-10.677.235	-10.048.331	-9.508.885	-9.603.177	-9.791.166	-10.005.787	-10.273.190	-10.569.469
<b>8 Laba Setelah Pajak</b>											
		<b>35.621.099</b>	<b>34.022.440</b>	<b>32.031.704</b>	<b>30.144.993</b>	<b>28.526.654</b>	<b>28.809.530</b>	<b>29.373.498</b>	<b>30.017.361</b>	<b>30.819.569</b>	<b>31.708.408</b>
<b>9 Akumulasi Laba Setelah Pajak</b>											
		<b>35.621.099</b>	<b>69.643.539</b>	<b>101.675.243</b>	<b>131.820.236</b>	<b>160.346.890</b>	<b>189.156.420</b>	<b>218.529.918</b>	<b>248.547.279</b>	<b>279.366.848</b>	<b>311.075.256</b>

Sumber: PT. Tunas Fajar Perkasa dan PT. Farindo Sri Mekar, 2021



Seperti yang telah tertera dalam deskripsi tabel data di atas, tabel tersebut memperlihatkan seperti apa proyeksi laba-rugi pasca-akuisisi terhadap PT.

Tunas Fajar Perkasa oleh PT. Farindo Sri Mekar dalam jangka waktu 10 tahun ke depan. Tabel tersebut memperlihatkan adanya perolehan laba bersih yang cenderung stabil dengan perolehan akumulasinya dalam 10 tahun yang sangat signifikan, yaitu sebesar sekitar 311,1 miliar rupiah. Angka perolehan yang sangat signifikan tersebut dapat dipergunakan sebagai upaya investasi kembali untuk memajukan internal perusahaan, menumbuhkan pengalaman dan kepuasan mitra atau pelanggan, memajukan riset dan pengembangan beserta aplikasinya, serta juga dapat dipergunakan sebagai cadangan kas yang kuat.

#### 4.4.2 Analisis Kelayakan Investasi

Setelah mendalami seputar proyeksi-proyeksi dari penjualan, perbandingan persentase penjualan antara CPO dan PKO, dan juga proyeksi laba-rugi hingga 10 tahun ke depan, pendalaman berikutnya dalam bab ini adalah mengenai analisis kelayakan investasi dari rencana akuisisi yang dilakukan oleh PT. Farindo Sri Mekar terhadap PT. Tunas Fajar Perkasa.

Berikut ini indikator-indikator kelayakan investasi dalam rencana akuisisi tersebut dengan asumsi pertumbuhan penerimaan sebesar 2% pertahunnya yang terlihat pada tabel di bawah ini beserta penjelasannya:

Tabel 4.17 – Analisis Kelayakan Investasi Proyek Akuisisi Terhadap PT. Tunas

Fajar Perkasa

Keterangan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5	Tahun 6	Tahun 7	Tahun 8	Tahun 9	Tahun 10
NET INCOME:	35.621.099	34.022.440	32.031.704	30.144.993	28.526.654	28.809.530	29.373.498	30.017.361	30.819.569	31.708.408
INTEREST	14.161.938	13.378.549	12.482.606	11.457.940	10.286.056	8.945.800	7.412.985	5.659.944	3.670.097	2.136.2073
DEPRECIATION	6.885.472	6.885.472	6.885.472	6.885.472	6.885.472	6.885.472	6.885.472	6.885.472	6.885.472	6.885.472
PROCEEDS (1)	56.668.509	54.286.461	51.399.782	48.488.405	45.698.182	44.640.802	43.671.955	42.562.777	41.375.078	39.955.953
OUT-LAYS	-204.460.505									
Discount rate (2)	1	0,87827	0,77136	0,67746	0,595	0,5237	0,45896	0,40309	0,35402	0,31093
NPV <sub>0</sub> (1) x (2)	-204.460.505	49.770.252	41.874.404	34.821.296	28.850.601	23.880.499	20.488.543	17.603.728	15.068.074	12.864.753
NPV <sub>0</sub>	51.672.617									10.911.172
PROCEEDS	56.668.509	54.286.461	51.399.782	48.488.405	45.698.182	44.640.802	43.671.955	42.562.777	41.375.078	39.955.953
OUT-LAYS	-204.460.505	-147.791.996	-93.505.535	-42.105.753	6.382.652	52.080.834	96.721.636	140.393.591	182.956.368	224.331.446
CUMULATIVE	-204.460.505	-147.791.996	-93.505.535	-42.105.753	6.382.652	52.080.834	96.721.636	140.393.591	182.956.368	224.331.446
PAYBACK PERIOD (pp)	3,833 Tahun		Payback Period							

Dalam Rp.000

PT. Tunas Fajar Perkasa

Analisis Kelayakan Investasi Proyek

Sumber: PT. Tunas Fajar Perkasa dan PT. Farindo Sri Mekar, 2021



a. *Net Present Value (NPV)*

Pertama-tama, mengenai NPV, mendapat hasil sebesar 51,67 miliar rupiah. Sebuah perolehan yang membuat rencana investasi ini layak dilakukan karena bernilai lebih dari 1 atau melampaui besaran modal investasi awalnya. Lebih lanjut, perolehan tersebut juga turut menandakan bahwa investasi tersebut tergolong menjanjikan dengan adanya penambahan nilai dalam jangka waktu sekitar 10 tahun begitu bisnis pengolahan kelapa sawit yang akan dimasuki oleh PT. Farindo Sri Mekar tersebut telah beroperasi sepenuhnya dalam aktivitas komersil.

b. *Payback Period (PP)*

Kemudian, mengenai *Payback Period* dapat dicapai dalam periode 3 tahun 10 bulan, yang mana, perolehan tersebut dapat dicapai dalam durasi waktu yang jauh lebih cepat dibandingkan asumsi perkiraan yang berada pada angka 10 tahun. Tentu saja periode PP yang lebih cepat dari perkiraan menandakan bahwa bisnis pengolahan yang akan dimasuki melalui pendekatan akuisisi oleh PT. Farindo Sri Mekar memiliki arus kas yang kuat pada setiap tahunnya sehingga dapat lebih cepat mengembalikan modal investasi yang dikeluarkan. Hasil perhitungan PP yang lebih cepat tersebut juga turut menandakan akan adanya prospek cerah dalam sektor pengolahan kelapa sawit begitu PKS yang telah diakuisisi tersebut telah beroperasi sepenuhnya secara komersil.

c. *Return on Investment (ROI)*

Sementara itu, mengenai *Return on Investment*, diperoleh hasil persentase sebesar 25,3%. Adanya hasil persentase yang positif tersebut menandakan bahwa bisnis pengolahan yang akan dimasuki melalui pendekatan akuisisi tersebut adalah bisnis yang dapat memberikan nilai tambah signifikan bagi perusahaan setelah menggunakan modal investasi sebesar sekitar 204,5 miliar.

Adanya potensi nilai tambah yang signifikan tersebut juga turut memperkuat potensi yang menjanjikan dalam memasuki bisnis pengolahan kelapa sawit yang akan dilakukan oleh PT. Farindo Sri Mekar.

#### **4.4.3 Bagaimana Hasil-hasil Analisis Tersebut Berperan dalam Akuisisi PT. Tunas Fajar Perkasa oleh PT. Farindo Sri Mekar?**

Setelah memberikan hasil-hasil perhitungan dari alat-alat seperti NPV, PP, dan ROI dilengkapi dengan sejumlah analisisnya, terlihat bahwa ketiganya memberikan indikasi bahwa rencana akuisisi tersebut layak untuk dilanjutkan.

Lebih lanjut, selain layak untuk dilanjutkan, proyeksi beserta hasil dari perhitungan-perhitungan tersebut juga menandakan bahwa bisnis pengolahan kelapa sawit yang akan dimasuki oleh PT. Farindo Sri Mekar adalah bisnis yang *self-sustain* dikarenakan sudah mampu memberikan pendapatan dan laba bersih yang relatif menjanjikan. Laba bersih tersebut dapat dimanfaatkan dalam berbagai

hal, meliputi:

1. Peningkatan cadangan kas dari perusahaan, peningkatan investasi dalam area seperti ekspansi pabrik dan pelabuhan
2. Adopsi teknologi canggih yang tepat untuk membuat produk minyak sawit yang tetap terjaga kualitasnya, membuat tahapan proses dapat bekerja lebih efisien yang dapat juga menjadi nilai tambah dalam menjaga dan memperluas kemitraan yang ada, dan mengimplementasikan sistem pelaporan internal yang dapat terus diperbarui,
3. Memasuki bisnis baru dengan memanfaatkan sejumlah fasilitas yang akan ada seperti kehadiran pelabuhan beserta investasi dalam area lainnya yang dapat mempercepat perputaran *Trifecta*
4. Menyelenggarakan program-program pemberdayaan masyarakat sekitar dan juga menumbuhkan bisnis yang sedang dijalaninya.

Apabila disederhanakan, sejumlah langkah yang telah dijelaskan di atas adalah beberapa bentuk upaya untuk memajukan bisnis pengolahan yang akan dimasuki tersebut, membuka bisnis baru, dan memberdayakan masyarakat sekitar sehingga perusahaan dapat secara terus-menerus memberikan nilai tambah bagi internal perusahaan sendiri, mitra, pelanggan, dan masyarakat baik secara jangka pendek maupun jangka panjang.

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Simpulan

Setelah mendalami bab demi bab dengan berbagai data, proyeksi pertumbuhan, dan analisis yang melengkapinya dari trio alat perhitungan kelayakan investasi baik dari *Net Present Value*, *Payback Period*, *Return on Investment*, rencana akuisisi yang dilakukan oleh PT. Farindo Sri Mekar terhadap PKS yang dimiliki oleh PT. Tunas Fajar Perkasa layak untuk dilakukan.

#### 5.2 Saran

Setelah dapat disimpulkan bahwa rencana investasi tersebut layak, ada sejumlah saran yang dapat dilakukan oleh PT. Farindo Sri Mekar pasca akuisisi tersebut beserta saran untuk penelitian berikutnya. Sejumlah saran tersebut adalah:

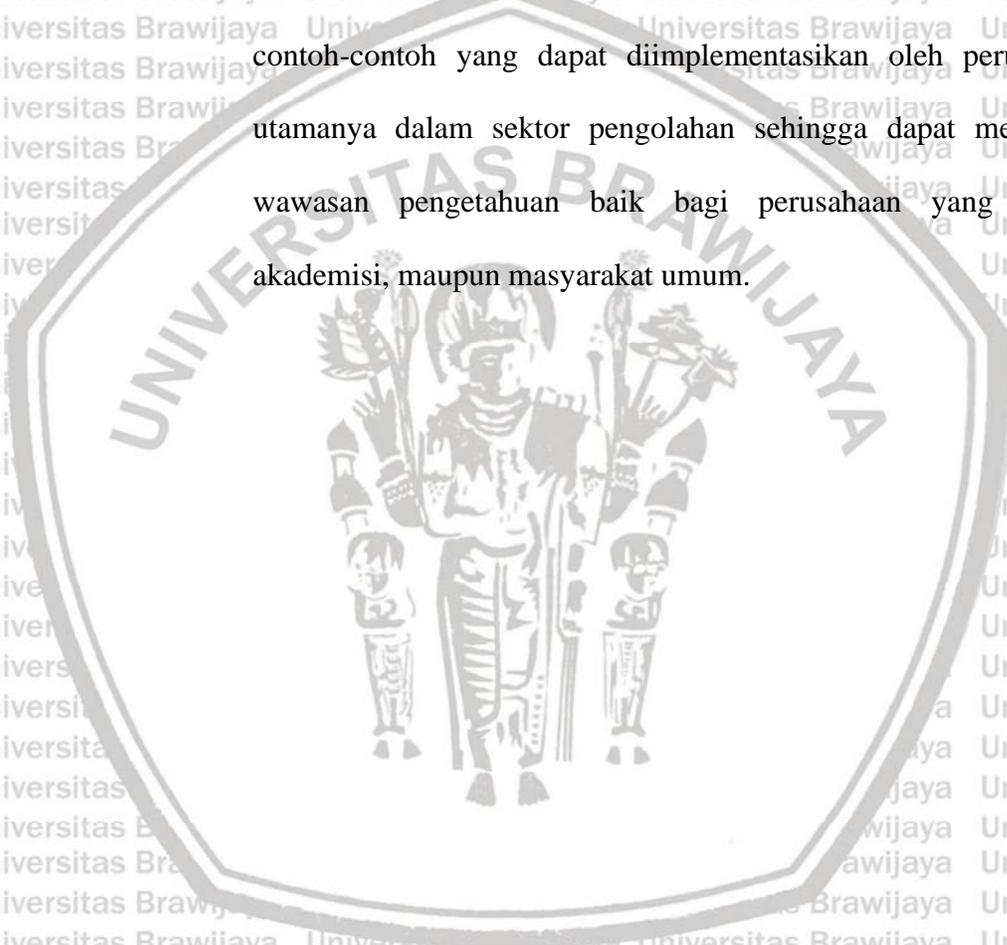
1. Memastikan tahapan-tahapan dalam upaya revitalisasi bangunan dan mesin baik sesuai dengan rencana seperti tahapan-tahapan pembangunan, tata-letak ruangan beserta mesin-mesinnya, dan rencana lainnya.
2. Para pegawai baik yang telah bekerja sebelumnya maupun pegawai yang sepenuhnya baru, harus dimonitoriasi secara berkala perkembangan kinerja beserta aspek-aspek pendukung lainnya agar pegawai-pegawai yang memiliki kemauan, kemampuan,

pengetahuan, dan integritas tinggi untuk bersama-sama memajukan keseluruhan perusahaan.

3. Memberikan pelatihan-pelatihan, terutama bagi mitra petani plasma, agar bahan baku berupa Tandani Buah Segar (TBS) memiliki kualitas tinggi melalui pelatihan dan penggunaan adopsi teknologi dan teknik-teknik baru seperti kombinasi pemanfaatan *drone* beserta teknik pengairan dan juga penyemprotan hama baru.
4. Melakukan investasi berupa pendanaan maupun peralatan kepada petani plasma beserta pelatihannya agar memiliki usaha lain yang dapat pula dikelola oleh anggota keluarganya yang lain sehingga terjadi simbiosis mutualisme antara kedua belah pihak.
5. Memastikan pengelola PKS dapat memaksimalkan penggunaan limbah, utamanya sebagai salah satu atau kombinasi beberapa jenis bahan bakar untuk menggerakkan turbin uap yang lebih ramah lingkungan untuk operasional PKS sendiri maupun bangunan sekitarnya.
6. Memastikan perusahaan selalu hadir baik melalui perwakilan perusahaan maupun media digital seperti e-mail dan juga layanan internal seperti Check In agar memperhatikan saran-saran dan laporan-laporan, beberapa di antaranya seperti ide-ide yang berpotensi menghasilkan inovasi-inovasi baru hingga keluhan-keluhan baik dari pegawai, mitra, pelanggan, dan masyarakat.

7. Pada penelitian berikutnya, peneliti diharapkan dapat memanfaatkan metode-metode baru yang dipublikasikan pasca penelitian ini dan juga telah teruji untuk menganalisis kelayakan investasi, utamanya dalam sektor pengolahan.

8. Pada penelitian berikutnya, peneliti diharapkan menambahkan contoh-contoh yang dapat diimplementasikan oleh perusahaan, utamanya dalam sektor pengolahan sehingga dapat menambah wawasan pengetahuan baik bagi perusahaan yang diteliti, akademisi, maupun masyarakat umum.



## DAFTAR PUSTAKA

Godswill, Ntsomboh-Ntsefong, G. Frank, Ngando-Ebongue, Emmanuel, Youmbi,

2019, 'Oil Palm', Science Direct Journals, diakses pada 17 Desember 2021,

<https://www.sciencedirect.com/topics/agricultural-and-biological-sciences/elaeis>

Hendarliana, Asri Arrizka, Saatnya Mengenal Kelapa Sawit Lebih Baik, Info Sawit,

diakses pada 18 Desember 2021,

<https://www.infosawit.com/news/11155/saatnya-mengenal-kelapa-sawit-lebih-baik>

Menteri Pertanian, 2010, Peraturan Menteri Pertanian Tentang Pengembangan

Perkebunan Melalui Program Revitalisasi Perkebunan, IOPRI, diakses pada 5

Juli 2021, [http://www.iopri.org/wp-content/uploads/2016/10/PERMENTAN-](http://www.iopri.org/wp-content/uploads/2016/10/PERMENTAN-33-2006-REVITALISASI-PERKEBUNAN.pdf)

[33-2006-REVITALISASI-PERKEBUNAN.pdf](http://www.iopri.org/wp-content/uploads/2016/10/PERMENTAN-33-2006-REVITALISASI-PERKEBUNAN.pdf)

Handayani, Mery & Kurniawan, Didi, 2020, Kelapa Sawit Jadi Penghasil Devisa

Ekspor Terbesar Non Migas Indonesia, Berapa Nilainya?, VOI, diakses pada 5

Juli 2021, [https://voi.id/berita/22466/kelapa-sawit-jadi-penghasil-devisa-ekspor-](https://voi.id/berita/22466/kelapa-sawit-jadi-penghasil-devisa-ekspor-terbesar-non-migas-indonesia-berapa-nilainya)

[terbesar-non-migas-indonesia-berapa-nilainya](https://voi.id/berita/22466/kelapa-sawit-jadi-penghasil-devisa-ekspor-terbesar-non-migas-indonesia-berapa-nilainya)

Lokadata, 2019, Volume Produksi Minyak Kelapa Sawit (CPO), 2000-2018, Beritagar,

diakses pada 7 Juli 2021, [https://lokadata.beritagar.id/chart/preview/volume-](https://lokadata.beritagar.id/chart/preview/volume-produksi-kelapa-sawit-cpo-2000-2018-1550473390)

[produksi-kelapa-sawit-cpo-2000-2018-1550473390](https://lokadata.beritagar.id/chart/preview/volume-produksi-kelapa-sawit-cpo-2000-2018-1550473390)

Ramli, Rully R & Jatmiko, Bambang P, 2021, Sepanjang 2020, Produksi Kelapa Sawit

Capai 51,58 Juta Ton, Kompas.com diakses pada 7 Juli 2021,

<https://money.kompas.com/read/2021/02/10/170000226/sepanjang-2020-produksi-kelapa-sawit-capai-51-58-juta-ton/>

Fadila, Rizky Annisa, 2020, Permintaan CPO Terus Naik, Industri dalam Negeri

Berangsur Pulih, Katadata, diakses pada 7 Juli 2021,

<https://katadata.co.id/yuliawati/berita/5fb357877713d/permintaan-cpo-terus-naik-industri-dalam-negeri-berangsur-pulih>

Uly, Artha Yohana, 2021, Asosiasi Sebut Pandemi Covid-19 Justru Bikin Petani Sawit

Makin Sejahtera, Apa Alasannya? Kompas.com, diakses pada 18 Desember

2021, <https://money.kompas.com/read/2021/02/10/183400726/asosiasi-sebut-pandemi-covid-19-justru-bikin-petani-sawit-makin-sejahtera-apa?page=all>

Gabungan Pengusaha Kelapa Sawit Indonesia, 2020, Refleksi Industri Sawit 2020 dan

Prospek 2021, Gapki.id, diakses pada 7 Juli 2021,

<https://gapki.id/news/18768/refleksi-industri-sawit-2020-prospek-2021>

Ramli, Rully R & Movanita, Ambaranie Nadia Kemala, 2021, Meski Volume Turun,

Nilai Ekspor Kelapa Sawit Naik Menjadi 321,5 Triliun, Kompas.com, diakses

pada 7 Juli 2021,

<https://money.kompas.com/read/2021/02/10/123625726/meski-volume-turun-nilai-ekspor-kelapa-sawit-sepanjang-2020-naik-menjadi-rp>

Gabungan Pengusaha Kelapa Sawit Indonesia, 2016, Refleksi Industri Sawit 2015 dan

Prospek 2016, Gapki.id, diakses pada 7 Juli 2021,

[https://gapki.id/news/397/refleksi-industri-kelapa-sawit-2015-dan-prospek-](https://gapki.id/news/397/refleksi-industri-kelapa-sawit-2015-dan-prospek-2016)

[2016](https://gapki.id/news/397/refleksi-industri-kelapa-sawit-2015-dan-prospek-2016)

Lokadata, 2017, Volume dan Nilai Ekspor Kelapa Sawit (CPO), 2000-2015, Beritagar,

diakses pada 7 Juli 2021, <https://lokadata.beritagar.id/chart/preview/volume->

[dan-nilai-ekspor-minyak-kelapa-sawit-indonesia-1485248457](https://lokadata.beritagar.id/chart/preview/volume-dan-nilai-ekspor-minyak-kelapa-sawit-indonesia-1485248457)

PPKS, 2020, Guineensis: Skincare Berbasis Kelapa Sawit, PPKS, diakses pada 8 Juli

2021, <https://www.iopri.org/guineensis-skincare-berbasis-kelapa-sawit/>

Putri, Devia Irene, 2020, Pakai Minyak Kelapa Sawit untuk Bikin Kue, Benarkah Lebih

Sehat?, Klik Dokter, diakses pada 8 Juli 2021, <https://www.klikdokter.com/info->

[sehat/read/3644610/pakai-minyak-kelapa-sawit-untuk-bikin-kue-benarkah-](https://www.klikdokter.com/info-sehat/read/3644610/pakai-minyak-kelapa-sawit-untuk-bikin-kue-benarkah-)

[lebih-sehat](https://www.klikdokter.com/info-sehat/read/3644610/pakai-minyak-kelapa-sawit-untuk-bikin-kue-benarkah-lebih-sehat)

Maharani, Ayu, 2020, Pakai Minyak Kelapa Sawit untuk Bikin Kue, Benarkah Lebih

Sehat?, Klik Dokter, diakses pada 8 Juli 2021, <https://www.klikdokter.com/info->

[sehat/read/3644610/pakai-minyak-kelapa-sawit-untuk-bikin-kue-benarkah-](https://www.klikdokter.com/info-sehat/read/3644610/pakai-minyak-kelapa-sawit-untuk-bikin-kue-benarkah-)

[lebih-sehat](https://www.klikdokter.com/info-sehat/read/3644610/pakai-minyak-kelapa-sawit-untuk-bikin-kue-benarkah-lebih-sehat)

Tim BPS Sulawesi Barat, 2021, Provinsi Sulawesi Barat dalam Angka 2021, BPS,

diakses pada 11 Juli 2021,

<https://sulbar.bps.go.id/publication/2021/02/26/5c1afd42ea8085442b3c506a/pr>

[ovinsi-sulawesi-barat-dalam-angka-2021](https://sulbar.bps.go.id/publication/2021/02/26/5c1afd42ea8085442b3c506a/pr)

Siregar, Boyke. P & Rosmayanti, 2019, *Industri Kelapa Sawit Penggerak Ekonomi*

Sulawesi Barat, *Warta Ekonomi*, diakses pada 11 Juli 2021,

<https://www.wartaekonomi.co.id/read256638/industri-kelapa-sawit-penggerak-ekonomi-sulawesi-barat>

Zulkifli, Eko, 2017, *Berpikir Rasional dan Integral dalam Pembangunan Pabrik Kelapa*

Sawit, diakses pada 20 Desember 2021, [https://sawitindonesia.com/berpikir-](https://sawitindonesia.com/berpikir-rasional-dan-integral-dalam-pembangunan-pabrik-kelapa-sawit-eko-zulkiflispm-sc/)

[rasional-dan-integral-dalam-pembangunan-pabrik-kelapa-sawit-eko-zulkiflispm-sc/](https://sawitindonesia.com/berpikir-rasional-dan-integral-dalam-pembangunan-pabrik-kelapa-sawit-eko-zulkiflispm-sc/)

Fernando, Julius, 2021, *Return on Investment (ROI)*, Investopedia, diakses pada 22 Juli

2021, <https://www.investopedia.com/terms/r/returnoninvestment.asp>

Hayes, Adam, 2021, *Business Plan*, Investopedia, diakses pada 22 Juli 2021,

<https://www.investopedia.com/terms/b/business-plan.asp>

Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane, 2016, *Marketing Management 15<sup>th</sup> Edition*,

Pearson Prentice Hall, Inc, New Jersey.

Twinn, Alexandra, 2021, *Marketing*, Investopedia, diakses pada 26 Juli 2021,

<https://www.investopedia.com/terms/m/marketing.asp>

Lake, Laura, 2021, *What the Marketing Mix Is and Why It's Important*, The Balance

Small Business, diakses pada 26 Juli 2021,

<https://www.thebalancesmb.com/what-is-a-marketing-mix-2295520>

Supardi, Edi, 2021, *Ekspor & Impor Korespondensi dan Sales Contract, Letter of*

Credit, dan Mekanisme dan Prosedur Ekspor-Impor, CV. Budi Utama, Sleman.

Chaffey, Dave, 2019, *E-marketing Mix or Digital Marketing Mix*, Dr. Dave Chaffey:

Digital Insights, diakses pada 6 November 2021,

<https://www.davechaffey.com/digital-marketing-glossary/e-marketing-mix/>

Dmitry, Dragilev, 2021, *Marketing Communications Strategy: What It Is & How to Do*

It Right, Criminally Prolific, diakses pada 6 November 2021,

<https://www.criminallyprolific.com/marketing-communications-strategy/>

Rafiq, Mohammed, 2016, 'Using the 7Ps as a generic marketing mix: an exploratory

survey of UK and European marketing academics', *Marketing Intelligence &*

*Planning*. Vol. 13, diakses pada 26 Juli 2021,

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/02634509510097793/full/html>

Millah, Syaiful, *Perempuan Indonesia Makin Melek Bahan Produk Skincare*,

Bisnis.com, diakses pada 26 Juli 2021,

[https://lifestyle.bisnis.com/read/20190808/106/1134105/perempuan-indonesia-](https://lifestyle.bisnis.com/read/20190808/106/1134105/perempuan-indonesia-makin-melek-bahan-produk-skincare)

[makin-melek-bahan-produk-skincare](https://lifestyle.bisnis.com/read/20190808/106/1134105/perempuan-indonesia-makin-melek-bahan-produk-skincare)

Hayes, Adam, 2021, *Operations Management (OM)*, Investopedia, diakses pada 27 Juli

2021, <https://www.investopedia.com/terms/o/operations-management.asp>

Belyh, Anastasia, 2019, *Operations Management: Definition, Principles, Activities,*

*Trends*, Cleverism, diakses pada 27 Juli 2021,

[https://www.cleverism.com/operations-management-definition-principles-](https://www.cleverism.com/operations-management-definition-principles-activities-trends/)

[activities-trends/](https://www.cleverism.com/operations-management-definition-principles-activities-trends/)

Williams, Cassandra, 2021, *Human Resources: Definition and How It Works*, Indeed, diakses pada 27 Juli 2021, <https://www.indeed.com/career-advice/finding-a-job/human-resources-definition>

Richards, Daniel, 2019, *Management and Human Resources Business Plan Section*, The Balance Small Business, diakses pada 27 Juli 2021, <https://www.thebalancesmb.com/writing-business-plan-hr-1200846>

Burkus, David, 2017, *How Adobe Structures Feedback Conversations*, Harvard Business Review, diakses pada 10 November 2021, <https://hbr.org/2017/07/how-adobe-structures-feedback-conversations>

Hill, Brian, 2019, *Financial Aspects of Business*, Chron, diakses pada 27 Juli 2021, <https://smallbusiness.chron.com/financial-aspects-business-4068.html>

Fernando, Jason, 2021, *Net Present Value (NPV)*, Investopedia, diakses pada 27 Juli 2021, <https://www.investopedia.com/terms/n/npv.asp>

Kagan, Julia, 2021, *Payback Period*, Investopedia, diakses pada 27 Juli 2021, <https://www.investopedia.com/terms/p/paybackperiod.asp>

Sraders, Anne, 2019, *What Are Mergers and Acquisitions? Definitions and What You Need to Know*, TheStreet, diakses pada 24 Juli 2021, <https://www.thestreet.com/markets/mergers-and-acquisitions/what-are-mergers-and-acquisitions-14939523>

detikFinance, 2007, Grup Indofood Kuasai Lonsum, detik.com, diakses pada 3 Agustus

2021, <https://finance.detik.com/bursa-dan-valas/d-785719/grup-indofood-kuasai-lonsum->

detikFinance, 2007, Akuisisi Lonsum oleh Indofood Berjalan Mulus, detik.com,

diakses pada 3 Agustus 2021, <https://finance.detik.com/bursa-dan-valas/d-843952/akuisisi-lonsum-oleh-indofood-berjalan-mulus>

Uranadjan, Dominikus Dolet, 2019, Metode Penelitian Kuantitatif, Universitas Katolik

Indonesia Atmajaya, Jakarta.

Wolinski, John & Coates, Gwen, 2019, AQA A-level Business Year 1 and AS 4<sup>th</sup>

Edition, Hodder Education, London.

Bhandari, Pritha, 2021, *An introduction to quantitative research*, Scribbr, diakses pada

5 Agustus 2021, <https://www.scribbr.com/methodology/quantitative-research/>

Allen, Mike, 2017, *Quantitative Research, Purpose of*, SAGE, diakses pada 5 Agustus

2021, <https://methods.sagepub.com/reference/the-sage-encyclopedia-of-communication-research-methods/i11671.xml>

USCLibraries, *Quantitative Methods*, USC, diakses pada 6 Agustus 2021,

<https://libguides.usc.edu/writingguide/quantitative>

Sugiyono, 2017, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, Alfabeta,

Bandung.

Aryal, Sagar, 2019, *Data and its types*, Microbenotes, diakses pada 7 Agustus 2021,

<https://microbenotes.com/data-and-its-types/>

Ranganathan, Priya & Gogtay, Nithya J, 2019, 'An Introduction to Statistics – Data

Types, Distributions, and Summarizing Data', Indian Journal of CCM, diakses

pada tanggal 22 Desember 2021,

<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6707495/>

Sekaran, Uma & Bougie, Roger, 2016, *Research Methods for Business*, Wiley, West

Sussex.

Olabode, Segun Oluwaseun, Olateju Olawale Ibrahim, Bakare, Akeem Abayomi, 2019,

An 'Assessment of The Reliability of Secondary Data in Management Science

Research', International Journal of Business Management Review Vol. 7, diakses

pada tanggal 23 Desember 2021, [https://www.eajournals.org/wp-](https://www.eajournals.org/wp-content/uploads/An-Assessment-of-the-Reliability-of-Secondary-Data-in-Management-Science-Research.pdf)

[content/uploads/An-Assessment-of-the-Reliability-of-Secondary-Data-in-](https://www.eajournals.org/wp-content/uploads/An-Assessment-of-the-Reliability-of-Secondary-Data-in-Management-Science-Research.pdf)

[Management-Science-Research.pdf](https://www.eajournals.org/wp-content/uploads/An-Assessment-of-the-Reliability-of-Secondary-Data-in-Management-Science-Research.pdf)

Calzon, Bernardita, 2021, *Your Modern Business Guide To Data Analysis Methods And*

*Techniques*, Datapine, diakses pada 8 Agustus 2021,

<https://www.datapine.com/blog/data-analysis-methods-and-techniques/>

Pinkasovitch, Arthur, 2021, *An Introduction to Capital Budgeting*, Investopedia,

diakses pada 23 November 2021,

[https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/11/corporate-project-](https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/11/corporate-project-valuation-methods.asp)

[valuation-methods.asp](https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/11/corporate-project-valuation-methods.asp)

Kusnandar, Viva Budi, 2021, Sensus Penduduk 2020: Jumlah Penduduk Sulawesi

Barat 1,4 Juta Jiwa, diakses pada 10 Agustus 2021,

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/07/27/sensus-penduduk-2020-jumlah-penduduk-sulawesi-barat-14-juta-jiwa>

Beck, Hylke E, Zimmermann, Niklaus E, McVicar, Tim E, Vergopolan, Noemi, Berg,

Alexis, & Wood, Eric F, 2018, 'Present and future Köppen-Geiger climate classification maps at 1-km resolution', Sci Data, vol. 8 diakses pada 10 Agustus

2021, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6207062/>

Badan Pusat Statistik, 2021, *[Metode Baru] Indeks Pembangunan Manusia 2019-2020*,

BPS.go.id, diakses pada 10 Agustus 2021,

<https://www.bps.go.id/indicator/26/413/1/-metode-baru-indeks-pembangunan-manusia.html>

Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Sulawesi Barat. 2021. Laporan

Perekonomian Provinsi Sulawesi Barat. Volume 15. No. 1. Bank Indonesia, Mamuju.

Media Studi Ekonomi, 2021, Pertumbuhan Ekonomi 2020 Minus, Lebih Rendah dari

Perkiraan Pemerintah, Studiekonomi.com, diakses pada 10 Agustus 2021,

<https://studiekonomi.com/nasional/pertumbuhan-ekonomi-2020-minus-lebih-rendah-dari-perkiraan-pemerintah/>

WHO Health Emergency Dashboard, 2021, *Indonesia: WHO Coronavirus Disease (COVID-19) Dashboard with Vaccine Data*, World Health Organization, diakses

pada 6 Oktober 2021, <https://covid19.who.int/region/searo/country/id>

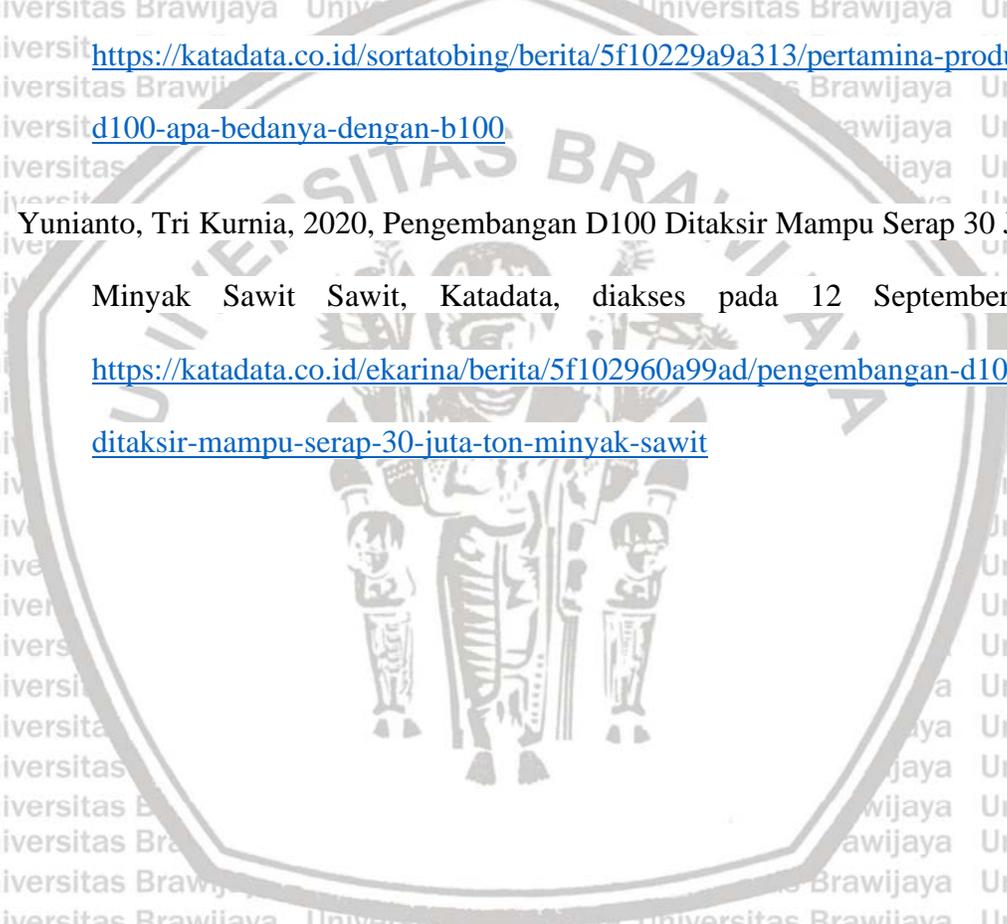
Tobing, Sorta, 2020, Pertamina Produksi D100, Apa Bedanya dengan B100?, Katadata, diakses pada 12 September 2021,

<https://katadata.co.id/sortatobing/berita/5f10229a9a313/pertamina-produksi-d100-apa-bedanya-dengan-b100>

Yunianto, Tri Kurnia, 2020, Pengembangan D100 Ditaksir Mampu Serap 30 Juta Ton

Minyak Sawit Sawit, Katadata, diakses pada 12 September 2021,

<https://katadata.co.id/ekarina/berita/5f102960a99ad/pengembangan-d100-ditaksir-mampu-serap-30-juta-ton-minyak-sawit>



LAMPIRAN

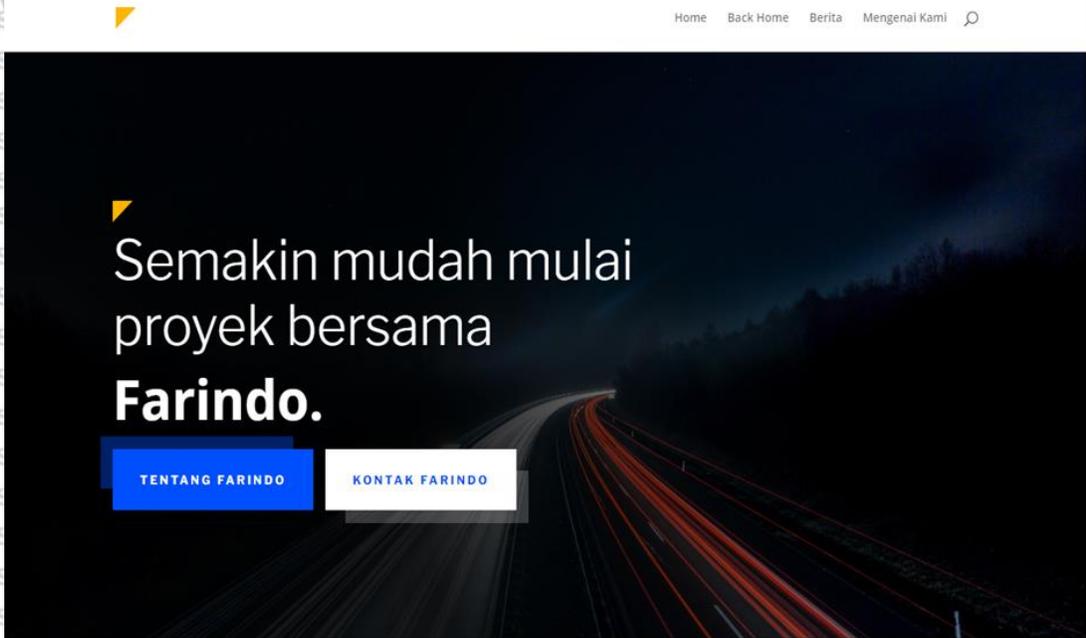
Foto-foto Pabrik Kelapa Sawit







Tampilan Situs Web PT. Farindo Sri Mekar (farindosm.com)



# Pasca-akuisisi, Pabrik Kelapa Sawit Akan Dimasukkan ke Galeri Proyek di Situs Utama PT. Farindo Sri Mekar

Pekerjaan Kami

## Proyek Saat Ini



### Pembiayaan

- Untuk saat ini, Farindo fokus dalam mempermudah pembiayaan proyek berskala besar dan berjangka panjang.



### Hal Lainnya

- Segera hadir.

[GALERI PROYEK \(SEGERA HADIR\) →](#)

