

Perencanaan Bisnis Pembibitan Kelapa Sawit PT ANS

SUHARDI, KENI KANIAWATI
(suhardi.s.tirtosemito@gmail.com)

Abstrak

Perusahaan pembibitan kelapa sawit PT ANS merupakan produsen bibit kelapa sawit yang ada di kawasan Desa Danau Sarang Elang, Kabupaten Muaro Jambi. Dengan semangat meningkatkan perekonomian lokal, PT ANS berusaha menyediakan bibit sawit berkualitas dengan harga terjangkau. Perusahaan pembibitan kelapa sawit PT ANS bermula dari adanya peluang berdasarkan kebutuhan bibit sawit untuk masyarakat sekitar, didirikan pada Oktober tahun 2024, dengan kondisi saat itu hanya memiliki pegawai dari kerabat dekat, dan kegiatan produksi tersebut dikerjakan di area perkebunan keluarga. Dan saat ini mampu memproduksi sendiri untuk kebutuhan kebun keluarga dan akan dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar. Perusahaan pembibitan kelapa sawit PT ANS telah menggunakan bibit sawit bersertifikat dengan mempekerjakan tenaga kerja kerabat dan akan dikembangkan menggunakan tenaga yang ahli dibidang pembibitan. Kini produknya dipasarkan skala daerah sekitar desa saja dan akan dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan sekitar Kabupaten Muaro Jambi. Penyusunan Business Plan ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan perusahaan pembibitan kelapa sawit PT ANS melalui analisis lingkungan eksternal dan analisis lingkungan internal, dengan metode analisis SWOT dan diaplikasikan pada teori-teori perencanaan bisnis diantaranya Design Thinking, Timmons Model, dan Business Model Canvas. Hasil perhitungan kelayakan usaha menunjukkan bahwa analisis R/C Ratio menunjukkan hasil yang positif sehingga termasuk dalam kategori usaha yang layak untuk dikembangkan. Berdasarkan perhitungan payback period, investasi perusahaan pembibitan kelapa sawit PT ANS dapat diproyeksikan kembali dalam jangka waktu dua tahun satu bulan. Perusahaan ini juga menghasilkan NPV positif yang berarti perusahaan ini layak untuk dikembangkan lebih lanjut. IRR menunjukkan bahwa pembibitan kelapa sawit PT ANS untuk diterapkan dan dikembangkan karena menghasilkan IRR yang lebih besar dari asumsi tingkat diskonto minimum yang diperlukan.

Kata Kunci : Perencanaan Bisnis; Bibit Kelapa Sawit; Agribisnis; Manajemen Strategis; Business Model Canvas.

Abstract

PT ANS oil palm nursery company is a producer of oil palm seedlings located in Danau Sarang Elang Village, Muaro Jambi Regency. With a commitment to improving the local economy, PT ANS strives to provide high-quality oil palm seedlings at affordable prices. The establishment of PT ANS was initiated by the opportunity arising from the community's need for oil palm seedlings. It was founded in October 2024, initially employing only close relatives, with production activities carried out in a family-owned plantation area. Currently, the company is capable of producing seedlings to meet the needs of the family plantation and plans to expand to fulfill the demands of the surrounding community.

PT ANS has utilized certified oil palm seedlings and employs family members as its workforce, with future plans to recruit skilled labor specialized in nursery management. At present, its products are marketed only within the local village area and are expected to expand to meet the needs across Muaro Jambi Regency.

This business plan aims to formulate development strategies for PT ANS oil palm nursery through external and internal environmental analysis, using the SWOT analysis method and applying business planning theories such as Design Thinking, the Timmons Model, and the Business Model Canvas. The feasibility analysis results indicate a positive R/C Ratio, categorizing the business as viable for development. Based on the payback period calculation, the investment is projected to be recovered within two years and one month. The company also generates a positive Net Present Value (NPV), indicating its feasibility for further development. Furthermore, the Internal Rate of Return (IRR) exceeds the assumed minimum discount rate, confirming that the PT ANS oil palm nursery business is feasible to implement and expand.

Keywords: Business Planning; Oil Palm Seedlings; Agribusiness; Strategic Management; Business Model Canvas.

PENDAHULUAN

PT ANS terletak di sekitar Desa Danau Sarang Elang, Kabupaten Muaro Jambi, Provinsi Jambi. Di wilayah yang memiliki potensi besar dalam sektor pertanian, khususnya pada komoditas kelapa sawit. Dengan kondisi tanah yang subur, topografi yang mendukung, serta iklim tropis yang sesuai, desa ini menjadi lokasi yang strategis untuk pengembangan perkebunan kelapa sawit secara berkelanjutan.

Permintaan terhadap minyak kelapa sawit baik di pasar domestik maupun internasional terus mengalami peningkatan seiring dengan pertumbuhan industri makanan, kosmetik, dan energi

berbasis biofuel. Hal ini menciptakan peluang ekonomi yang besar bagi masyarakat pedesaan untuk terlibat aktif dalam pengembangan sektor ini.

Namun demikian, potensi tersebut belum dimanfaatkan secara optimal di Desa Danau Sarang Elang. Kurangnya akses terhadap permodalan, teknologi budidaya, serta manajemen agribisnis menjadi tantangan utama yang menghambat pengembangan perkebunan sawit secara produktif dan berkelanjutan.

Melalui penyusunan bisnis plan ini, diharapkan dapat diidentifikasi strategi pengembangan perkebunan kelapa sawit bidang pembibitan di PT ANS. Pendekatan ini tidak hanya bertujuan meningkatkan

produktivitas lahan dan kesejahteraan petani, tetapi juga memastikan praktik pertanian yang ramah lingkungan dan berkelanjutan.

Dengan rencana yang matang, pengembangan perkebunan kelapa sawit PT ANS di Desa Danau Sarang Elang diharapkan menjadi model percontohan pemberdayaan ekonomi masyarakat desa melalui sektor pertanian modern yang terintegrasi. Berdasarkan kondisi tersebut,

Tujuan Penelitian

Dalam rangka pengembangan bisnis Usaha Perkebunan Kelapa Sawit PT ANS, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis berbagai tujuan strategis yang akan menjadi fokus utama dalam upaya meningkatkan kinerja dan pertumbuhan bisnis perusahaan ini. Terkait dengan hal tersebut, penelitian ini bertujuan untuk:

- 1 Menganalisis perencanaan bisnis yang dapat diterapkan perusahaan untuk menjalankan perusahaan Pembibitan Kelapa Sawit PT ANS dengan faktor internal dan eksternalnya seperti aspek-aspek lingkungan bisnis, pemasaran, operasional, sumber daya manusia, keuangan, manajemen risiko dan aspek legalitasnya.

penelitian ini bertujuan untuk menyusun dan menganalisis perencanaan bisnis pembibitan kelapa sawit PT ANS dengan menggunakan pendekatan manajemen strategis dan kewirausahaan. Analisis dilakukan melalui penerapan Porter's Five Forces, SWOT, Design Thinking, Timmons Model, dan Business Model Canvas (BMC) untuk menilai kelayakan usaha serta merumuskan strategi bisnis yang efektif dan berkelanjutan.

- 2 Menganalisis perencanaan pengembangan perusahaan Pembibitan Kelapa Sawit PT ANS layak berdasarkan aspek-aspek kewirausahaan yang menggunakan design thinking, SWOT, Timmons Model dan Business Model Canvas (BMC) dilihat dari segi peluang pasar, sumber daya, dan tim, manajemen.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. "Penelitian kualitatif yang berbasis pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti kondisi objek yang alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, pengambilan data sampel sumber data yang dilakukan secara purposive dilokasi penelitian. Teknik pengumpulan data triangulasi (gabungan) digunakan, dan analisis data

dilakukan secara induktif atau kualitatif. Hasil penelitian kualitatif menetapkan makna daripada generalisasi". (Sugiyono, 2019)

Metode penelitian kualitatif adalah suatu metode dalam meneliti sekelompok orang, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran maupun suatu peristiwa pada saat ini dengan tujuan menciptakan deskripsi, gambaran secara sistematis, berdasarkan fakta yang akurat, serta hubungan antar fenomena yang diteliti. Maka penelitian dengan menggunakan metode kualitatif menunjukkan penelitian yang akan mendeskripsikan atau menjelaskan permasalahan yang berhubungan dengan pertanyaan keberadaan variabel mandiri, sehingga diperoleh data primer yang menunjang penyusunan laporan penelitian ini. Data-data yang diperoleh selama penelitian akan di olah dan diproses dengan teori-teori yang telah dipelajari, sehingga dapat memperjelas gambaran mengenai objek penelitian tersebut dapat ditarik kesimpulan mengenai masalah yang diteliti. (Untari & Handani, 2022) .

Analisis lingkungan eksternal dan analisis lingkungan internal, dengan metode analisis SWOT dan diaplikasikan pada teori-teori perencanaan bisnis diantaranya

Design Thinking, Timmons Model, dan Business Model Canvas.

Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2019) teknik pengumpulan data merupakan cara-cara yang dilakukan untuk memperoleh data dan keterangan-keterangan yang diperlukan dalam penelitian. Terdapat beberapa teknik dalam mengumpulkan data antara lain:

1. Pertama data primer merupakan data penelitian yang diperoleh secara langsung dari narasumber asli dan data dikumpulkan untuk menjawab pertanyaan penelitian yang sesuai dengan keinginan peneliti. Adapun cara yang dilakukan untuk pengumpulan data primer sebagai berikut:
 - a. Observasi sebagai teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain.
 - b. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan fenomena atau permasalahan yang harus diteliti dan ingin mengetahui hal-hal mendalam yang bisa didapatkan dari responden dan jumlah responden kecil atau sedikit
2. Kedua data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh

secara tidak langsung oleh peneliti atau melalui pihak lain. Data sekunder biasanya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (dokumen) yang dapat dipublikasikan atau tidak dapat dipublikasikan. Adapun cara yang dilakukan dalam teknik pengambilan data sekunder sebagai berikut:

a. Penelitian kepustakaan (library research) merupakan pengumpulan data atau informasi yang bisa dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari literatur atau sumber-sumber yang berkaitan berbentuk jurnal, makalah maupun karya tulis

dengan masalah yang diteliti, buku-buku yang berkaitan dengan objek yang diteliti bertujuan untuk mengetahui teori yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, jurnal, dan hasil penelitian terdahulu yang berhubungan dengan topik permasalahan yang diteliti.

b. Internet merupakan cara mengumpulkan data dengan mencari informasi-informasi yang berhubungan dengan topik penelitian yang dipublikasikan di internet, baik yang

Tabel 1 Instrumen dan Proses Pengumpulan Data

Instrumen Pengumpulan Data	Proses Pengumpulan Data
Data Premier	
Obsevasi	Melakukan pengamatan langsung dengan perencanaan bisnis, melakukan wawancara dan dokumentasi
Data Sekunder	
Studi Literatur	Hasil penelitian terdahulu, internet, seperti : situs Lembaga resmi Biro Pusat Statistik (BPS) dan media ulasan konsumen yang berkaitan dengan perencanaan bisnis ini.

Analisis SWOT

4.2.2.1 Analisis SWOT IFAS dan EFAS

Analisis SWOT berfokus pada identifikasi faktor-faktor diluar organisasi yang dapat mempengaruhi kinerja dan keberhasilannya. Dalam analisis ini, peluang dan ancaman yang terkait dengan lingkungan eksternal perusahaan dianalisis untuk mengetahui bagaimana perusahaan dapat memanfaatkan peluang dan mengantisipasi ancaman. Analisis lingkungan eksternal melibatkan pemahaman tentang faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perusahaan, termasuk tren pasar, perubahan regulasi, kebutuhan yang belum terpenuhi dalam industri, dan persaingan yang meningkat. Dalam analisis SWOT, peluang dan ancaman yang ditemukan dalam analisis lingkungan eksternal digunakan untuk menentukan strategi yang tepat bagi perusahaan. Peluang yang ditemukan dapat digunakan untuk meningkatkan keunggulan kompetitif dan meningkatkan kinerja, sedangkan ancaman yang ditemukan dapat digunakan untuk mengantisipasi dan mengatasi potensi gangguan yang dapat terjadi. Dengan demikian, analisis lingkungan eksternal memainkan peran penting dalam pengembangan strategi yang efektif dan adaptif terhadap perubahan lingkungan eksternal.

- a. *Strengths* (Kekuatan) situasi atau kondisi internal yang merupakan kekuatan dari perusahaan.
- b. *Weaknesses* (Kelemahan) situasi atau kondisi internal yang merupakan kelemahan dari perusahaan.
- c. *Opportunities* (Peluang) situasi atau kondisi internal yang merupakan peluang dari perusahaan.
- d. *Threats* (Ancaman) situasi atau kondisi internal yang merupakan ancaman dari perusahaan.

HASIL

PT ANS berlokasi di Desa Danau Sarang Elang, Kecamatan Jambi Luar Kota, Kabupaten Muaro Jambi, Provinsi Jambi. Perusahaan Berdiri Tahun 2024. Bidang Usaha Perusahaan ini adalah Pembenihan Bibit Kelapa Sawit dan Pengelolaan Perkebunan Kelapa Sawit.

PT ANS merupakan kelanjutan dari usaha perkebunan sawit keluarga yang telah beroperasi sejak tahun 2000 . PT ANS didirikan untuk memperluas lini bisnis dari perkebunan keluarga. Lini bisnis awal hanya mendapat keuntungan dari penjualan tandan buah segar. Perluasan lini bisnis antara lain akan menambahkan usaha pembibitan.

Lini bisnis yang diajukan sesuai Tabel 4.1 dengan cakupan sangat luas maka PT ANS yang mengelola area dengan luas lahan 18.932 m² dan Lahan 1.000 m² dalam tahap awal hanya akan bergerak di poin pertama dengan kode KBLI 1262. Untuk mengelola Pembibitan lahan telah terpenuhi. Usaha yang akan dikembangkan pada Rencana Bisnis ini adalah usaha penyemaian dan pembibitan yang merupakan bagian hulu dari rangkaian usaha bidang kelapa sawit..

a. Visi

Menjadi perusahaan perkebunan kelapa sawit yang unggul dalam produktivitas, berwawasan lingkungan, dan berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat.

b. Misi

1. Mengelola perkebunan kelapa sawit secara profesional, efisien, dan berkelanjutan.
2. Meningkatkan nilai tambah bagi pemilik, karyawan, dan masyarakat sekitar.
3. Menerapkan teknologi pertanian modern dan ramah lingkungan.
4. Menjaga kemitraan harmonis dengan masyarakat dan pemerintah.

5. Menghasilkan dan menggunakan bibit sawit bersertifikat dan berkualitas

c. Tujuan

1. Mengembangkan dan Mengelola Perkebunan Kelapa Sawit Secara Profesional. Meningkatkan produktivitas lahan dan kualitas hasil panen melalui penerapan teknik budidaya terbaik dan manajemen agribisnis yang efisien.
2. Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Lokal dan Nasional. Memberikan kontribusi nyata terhadap pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, serta pertumbuhan ekonomi melalui kegiatan agribisnis yang berkelanjutan.
3. Meningkatkan Nilai Tambah Produk Kelapa Sawit. Melakukan pengolahan hasil perkebunan (TBS) menjadi produk turunan seperti CPO (Crude Palm Oil) dan PK (Palm Kernel) dengan kualitas tinggi dan daya saing pasar.
4. Menerapkan Prinsip Keberlanjutan (Sustainability). Berkomitmen pada praktik usaha yang ramah lingkungan, menjaga kelestarian sumber daya alam, serta memperhatikan kesejahteraan masyarakat sekitar melalui program kemitraan dan CSR.
5. Menjalinkan Kemitraan Strategis dengan Stakeholder. Menjalinkan hubungan yang

harmonis dan saling menguntungkan dengan petani plasma, pemerintah daerah, lembaga keuangan, dan mitra usaha lainnya.

6. Menjadi Perusahaan Kelapa Sawit yang Kompetitif di Tingkat Nasional dan
- Gambar 1. Logo PT ANS



Analisis Aspek Keuangan

Rencana Biaya pengembangan operasional pada perusahaan pembibitan sawit PT ANS bertujuan untuk memahami sejauh mana struktur biaya dan strategi

Global. Meningkatkan daya saing melalui inovasi, efisiensi operasional, dan penerapan standar industri terbaik di bidang perkebunan kelapa sawit.

d. Logo Perusahaan

pengelolaan operasional mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan. Berikut adalah rencana biaya operasi pada perusahaan produsen pembibitan sawit PT ANS:

Tabel 2. Biaya Operasi Bulanan Usaha Pembibitan Kelapa Sawit PT ANS

No	Komponen Biaya	Biaya	Jumlah	Jumlah Bulan	Total Biaya (Rp)
1	Kecambah Unggul (Sertifikat)	8.000	25.000	1	200.000.000
2	Media Tanam & Polibag	6.000	25.000	1	150.000.000
3	Pupuk	500.000	1	12	6.000.000
4	Pestisida & Fungisida	100.000	1	12	1.200.000

5	Tenaga Kerja (4 Orang)	3.500.000	5	12	210.000.000
6	Listrik & BBM Pompa Air	4.000.000	1	12	48.000.000
7	Biaya Sertifikasi & Label	15.000.000	1	1	15.000.000
8	Biaya Tak Terduga (5%)	40.000.000	1	1	40.000.000
Total Biaya Operasi					670.200.000

Untuk mengembangkan usaha meningkatkan kualitas produk, maka dari Usaha Pembibitan Sawit PT ANS perlu itu diperlukan tambahan fasilitas yang menambah kapasitas produksi dan dapat membantu produksi diantaranya :

Tabel 3. Kebutuhan Tambahan Modal Usaha Pembibitan Sawit PT ANS

No	Kebutuhan Investasi	QTY	Estimasi Biaya (Rp)
1	Infrastruktur & Pagar	2 Ha	Rp150.000.000
2	Sistem Irigasi & Sprinkler	2 Ha	Rp60.000.000
3	Mesin Pompa & Genset Baru	1	Rp45.000.000
4	Gudang Sarana Produksi (Sarprodi)	1	Rp60.000.000
5	Alat Berat (Sewa untuk Clearing)	1	Rp30.000.000
6	Kendaraan Operasional (Pick Up)	1	Rp150.000.000
Total Tambahan Modal Investasi			Rp495.000.000

Estimasi kebutuhan modal untuk pengembangan Usaha Pembibitan Sawit PT ANS sebesar Rp 495.000.000. Angka ini bersifat estimatif dan dapat bervariasi tergantung pada faktor-faktor seperti skala operasional, perkiraan pertumbuhan, dan perubahan kebijakan perusahaan yang dipengaruhi faktor eksternal.

Dalam merencanakan usaha pembibitan kelapa sawit PT ANS, proyeksi pendapatan disusun berdasarkan kapasitas tampung lahan seluas 2 hektar

(±30.000 bibit) dengan estimasi masa siap jual setelah bibit berumur 10-12 bulan. Peneliti mengidentifikasi beberapa unsur utama yaitu varietas bibit (berdasarkan umur/jenis), jumlah pesanan dari perkebunan sekitar, serta proyeksi kenaikan harga jual bibit setiap tahunnya yang dipengaruhi oleh harga CPO global dan permintaan replanting.

Proyeksi ini mengasumsikan tingkat keberhasilan bibit layak jual sebesar 90%

dari total populasi setelah dikurangi seleksi (culling) dan tingkat kematian alami.

Tabel 4. Proyeksi Pendapatan Produsen Usaha Pembibitan Sawit PT ANS

Deskripsi	Tahun 1 (2 Ha)	Tahun 2 (3 Ha)	Tahun 3 (4 Ha)
Total Bibit	25.000	37.500	50.000
Estimasi Bibit Gagal (10%)	2.500	3.750	5.000
Total Bibit Layak Jual	22.500	33.750	45.000
Harga Jual per Bibit	Rp40.000	Rp40.000	Rp40.000
TOTAL PENDAPATAN	Rp900.000.000	Rp1.350.000.000	Rp1.800.000.000

Analisa Kelayakan Usaha

Untuk mengukur kelayakan dari sebuah usaha atau bisnis, maka diperlukan adanya analisis terhadap beberapa parameter data. Berikut ini akan disampaikan beberapa analisa mengenai kelayakan usaha diantaranya:

1. Analisa R/C Ratio

Analisa R/C Ratio adalah sebuah analisa untuk mengetahui kelayakan sebuah usaha, dengan membandingkan antara total penerimaan dengan total pengeluaran dengan rumus sebagai berikut:

$$R/C = TR-TC$$

Keterangan:

R/C= Perbandingan antara revenue dengan Cost

R= Total Revenue (Total penerimaan)

C= Total Cost (Total Pengeluaran)

Apabila $R/C=1$, berarti tidak untung tidak juga rugi atau impas, apabila $R/C < 1$, menunjukkan bahwa usaha tersebut tidak layak dijalankan dan jika $R/C > 1$, maka usaha tersebut layak untuk dijalankan.

Berikut adalah analisa R/C ratio dalam perusahaan Pembibitan Kelapa Sawit PT ANS:

Tabel 5. Analisa R/C Ratio

No	Deskripsi	Tahun ke 1	Tahun ke 1	Tahun ke 1
1	TR	900.000.000	1.350.000.000	1.800.000.000

2	TC	633.850.000	879.450.000	1.125.050.000
3	R/C	1,42	1,54	1,60

Berdasarkan tabel 5 maka dapat disimpulkan bahwa analisa R/C ratio pada perusahaan pembibitan kelapa sawit PT ANS diatas menunjukan hasil angka diatas 1, sehingga termasuk kedalam kategori usaha yang layak untuk dikembangkan.

2. Analisa Payback Period

Cara menghitung payback period dengan menggunakan rumus yaitu:

Payback period = Nilai investasi awal: Arus kas x 1 tahun

Namun demikian apabila arus kas dalam setiap tahunnya mengalami perbedaan, maka cara menghitung pay back period adalah dengan menggunakan perhitungan yaitu:

$PP = n + a : b \times 1 \text{ tahun}$ atau $PP = n + \frac{a-b}{c-b} \times 1 \text{ tahun}$

Keterangan:

PP = Payback Periode

N = Syarat periode pengembalian investasi

a = Jumlah komulatif arus kas pada tahun terakhir (n)

b = Arus kas pada tahun setelah tahun kumulatif arus kas perusahaan berjalan (n + 1).

Berikut ini adalah perhitungan Pay back period atas rencana bisnis pada usaha pembibitan kelapa sawit PT ANS.

Tabel 6. Analisa Payback Period

No	Payback Period	Arus Kas	Arus Kas Kumulatif
1	Tahun ke 1	266.150.000	266.150.000
2	Tahun ke 2	470.550.000	736.700.000
3	Tahun ke 3	674.950.000	1.411.650.000
n = 1 Tahun			c = Rp 736.700.000,-
a = Rp 778.750.000,-			PP = 2,09 Tahun
b = Rp 266.150.000,-			

Berdasarkan perhitungan payback period diatas maka investasi atas perusahaan pembibitan kelapa sawit PT ANS dapat diproyeksikan akan kembali pada periode 2,09 tahun atau sekitar dua tahun satu bulan.

3. Analisa Net Present Value

NPV atau *net present value* adalah hasil perhitungan yang digunakan untuk menentukan nilai sekarang dari aliran pembayaran di masa yang akan datang.

Berikut ini adalah rumus dari perhitungan NPV, yaitu:

$$NPV = C_1/(1+r) + C_2/(1+r)^2 + C_3/(1+r)^3 + \dots + C_t/(1+r)^t - C_0$$

Keterangan:

NPV = Net present Value (Rupiah)

C_t = Arus kas pertahun dalam periode tertentu

C₀ = Nilai investasi awal pada tahun 0

R = Suku bunga atau discount rate (misal 10%)

Tabel 7. Analisa Net Present Value

Year	Cash Flow	Present Value
0	-778.850.000	-778.850.000
1	266.150.000	241.954.545
2	470.550.000	388.884.298
3	674.950.000	507.099.925
NVP		359.088.768

Berdasarkan tabel 4.13 Perusahaan pembibitan kelapa sawit PT ANS menghasilkan NPV positif sebesar Rp 359.088.768 Berdasarkan Analisa NPV bisnis ini layak untuk dikembangkan lebih lanjut.

4. Analisa Internal Rate of Return

Internal Rate of Return (IRR) tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV sama dengan nol. Jika hasil perhitungan lebih besar dari *discount factor*, maka dapat dikatakan investasi terhadap sebuah bisnis layak untuk dilakukan. Apabila perhitungan menghasilkan sama dengan *discount factor*, maka investasi yang ditanamkan akan kembali. Sedangkan apabila hasil perhitungan IRR lebih kecil dari *discount factor* maka investasi yang

ditanamkan dalam sebuah bisnis dinyatakan tidak layak.

Berikut ini adalah rumus perhitungan IRR:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)}(i_2 - i_1)$$

Keterangan:

IRR = Internal Rate of Return

i_1 = Tingkat Diskonto yang akan menghasilkan NPV positif

i_2 = Tingkat Diskonto yang akan menghasilkan NPV negative

NPV 1 = Net present Value yang bernilai positif

NPV 2 = Net present value yang bernilai negatif

Berikut ini adalah perhitungan IRR dari perusahaan pembibitan kelapa sawit PT ANS dengan asumsi i_1 sebesar 10% dan i_2 sebesar 35 %, yaitu:

Tabel 8. Analisa IRR Factor Diskonto 10 %

Year	Cash Flow	Present Value
0	-778.850.000	-778.850.000
1	266.150.000	241.954.545
2	470.550.000	388.884.298
3	674.950.000	507.099.925
IRR		32%

Tabel 9. Analisa IRR Faktor Diskonto 35%

Year	Cash Flow	Present Value
0	-778.850.000	-778.850.000
1	266.150.000	197.148.148
2	470.550.000	258.189.300
3	674.950.000	274.328.100
IRR		32%

Dari tabel diatas menghasilkan nilai IRR sebesar 32 % dengan demikian maka berdasarkan analisa perusahaan

pembibitan kelapa sawit PT ANS layak untuk dilaksanakan dikembangkan karena menghasilkan IRR lebih besar

dibandingkan dengan asumsi tingkat diskonto minimal yang dipersyaratkan oleh pemegang saham.

Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal melibatkan analisis pada aspek natural environment, societal environment PESTL (Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, Law) dan Task environment, 4C (Customer, Competitor, Channel of Distribution, Centre/ Supplier). Tujuan dari analisa ini adalah untuk mengetahui dan mengidentifikasi apakah faktor-faktor dibawah ini merupakan sebuah peluang (Opportunity) atau ancaman (Threat) bagi perusahaan.

a. Analisa Pada Aspek natural Environment

Dalam hal ini kaitannya dengan bisnis yang dijalankan oleh usaha sawit PT ANS, peneliti menganalisa beberapa unsur alam yang akan berpengaruh terhadap bisnis produksi kelapa sawit. Salah satu faktor yang akan mempengaruhi bisnis ini adalah perusahaan harus menyesuaikan dengan jenis lahan yang sesuai untuk bibit sawit yang akan ditanam. Dalam usaha pembibitan kelapa sawit, aspek lingkungan alam merupakan faktor fundamental karena sangat menentukan kualitas bibit

yang dihasilkan sebelum dipindahkan ke lahan perkebunan utama.

Faktor Iklim dan Cuaca (Opportunity): Indonesia memiliki curah hujan dan intensitas cahaya matahari yang stabil, yang merupakan peluang besar bagi pertumbuhan vegetatif bibit sawit. Pemanfaatan teknologi penyiraman otomatis (Sistem Sprinkler) yang dikombinasikan dengan pemantauan cuaca dapat meningkatkan efisiensi penggunaan air.

Ketersediaan Sumber Daya Air dan Tanah (Opportunity): Adanya akses terhadap sumber air yang melimpah dan lahan dengan topografi datar memudahkan penataan polybag di area pre-nursery maupun main-nursery. Peluang pengembangan media tanam organik (seperti campuran solid sawit atau kompos) dapat mengurangi ketergantungan pada pupuk kimia.

Risiko Perubahan Iklim Ekstrem (Threat): Fenomena El Nino (kemarau panjang) merupakan ancaman serius yang dapat menyebabkan bibit mengalami stres air, menghambat pertumbuhan, bahkan kematian bibit. Sebaliknya, curah hujan yang terlalu tinggi (La Nina) dapat memicu kelembapan berlebih yang mengundang serangan jamur *Curvularia* (bercak daun).

b. Analisa Pada Aspek Societal Environment

Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi peluang (Opportunity) dan ancaman (Threat) yang berasal dari faktor eksternal makro yang dapat memengaruhi keberlangsungan usaha pembibitan kelapa sawit.

1) Politik

Peluang (Opportunity): Dukungan pemerintah melalui program Peremajaan Sawit Rakyat (PSR) menciptakan permintaan tinggi terhadap bibit tersertifikasi. Kebijakan bantuan subsidi pupuk atau sarana produksi bagi penangkar bibit kecil dapat mempercepat ekspansi usaha.

Ancaman (Threat): Kebijakan moratorium lahan atau perubahan regulasi tata ruang dapat membatasi area pengembangan kebun sawit baru, yang secara tidak langsung menurunkan permintaan bibit di wilayah tertentu.

2) Ekonomi

Peluang (Opportunity): Stabilitas harga CPO (Crude Palm Oil) dunia mendorong petani dan perusahaan untuk terus melakukan penanaman, yang menjadi motor utama penjualan bibit. Pertumbuhan daya beli masyarakat di

sektor agribisnis membuka ruang untuk penyesuaian harga jual bibit yang lebih kompetitif.

Ancaman (Threat): Kenaikan biaya produksi akibat inflasi, terutama pada harga polibag (bahan plastik) dan pupuk non-subsidi, dapat menekan profitabilitas. Fluktuasi nilai tukar dapat memengaruhi harga pestisida atau komponen teknologi impor yang digunakan dalam pembibitan.

3) Sosial

Peluang (Opportunity): Keberadaan tenaga kerja lokal yang sudah terbiasa dengan kultur agraris memudahkan proses rekrutmen dan pelatihan teknis pembibitan. Usaha ini juga dapat meningkatkan taraf ekonomi masyarakat sekitar melalui penyerapan tenaga kerja harian.

Ancaman (Threat): Perubahan persepsi masyarakat terhadap isu lingkungan (deforestasi) dapat memberikan tekanan sosial jika pembibitan tidak dikelola dengan prinsip keberlanjutan.

4) Teknologi

Peluang (Opportunity): Penggunaan aplikasi monitoring pertumbuhan bibit berbasis digital dan sistem irigasi tetes (drip irrigation) dapat meningkatkan efisiensi penggunaan air

dan akurasi pemupukan. Adanya varietas bibit unggul hasil kultur jaringan memberikan peluang untuk menghasilkan bibit dengan produktivitas tinggi dan masa remaja yang lebih singkat.

Ancaman (Threat): Ketertinggalan dalam mengadopsi teknologi otomatisasi dapat membuat biaya operasional lebih tinggi dibandingkan kompetitor yang sudah menggunakan mesin pengisi media tanam otomatis.

5) Hukum (Law)

Peluang (Opportunity): Perlindungan melalui sertifikasi bibit (seperti sertifikat dari PPKS) memberikan legalitas yang kuat dan kepercayaan konsumen bahwa bibit yang dijual bukan bibit "ilegal" atau "asalan". Pengajuan Hak Perlindungan Varietas Tanaman juga dapat menjadi aset intelektual bagi usaha yang melakukan persilangan mandiri.

Ancaman (Threat): Sanksi hukum yang berat bagi pengedar bibit tanpa sertifikat resmi sesuai regulasi perbenihan dapat menghentikan operasional usaha jika administrasi tidak terpenuhi dengan baik.

c. Analisa Pada Aspek Task Environment (4C)

Analisis ini berfokus pada interaksi langsung antara usaha pembibitan dengan elemen-elemen industri yang memengaruhi daya saing harian.

1) Customer (Pelanggan)

Peluang (Opportunity): Segmen pelanggan utama meliputi petani swadaya yang melakukan peremajaan lahan (replanting) dan perusahaan perkebunan menengah yang membutuhkan stok bibit berkualitas secara rutin. Pertumbuhan pasar di sektor kelapa sawit Indonesia menciptakan basis pelanggan yang sangat besar.

Ancaman (Threat): Pelanggan semakin selektif terhadap legalitas; bibit yang tidak memiliki sertifikasi resmi atau tidak memenuhi standar pertumbuhan akan ditinggalkan oleh konsumen yang sadar akan risiko jangka panjang.

2) Competitor (Pesaing)

Peluang (Opportunity): Melalui inovasi pelayanan, seperti layanan konsultasi pasca-jual atau garansi bibit mati, usaha pembibitan dapat membedakan diri dari pesaing lokal lainnya.

Ancaman (Threat): Persaingan harga dengan pembibit "asalan" (bibit ilegal/marihat) yang menjual harga jauh lebih murah menjadi tantangan besar dalam mengedukasi pasar tentang kualitas bibit unggul.

3) Channel of Distribution (Saluran Distribusi)

Peluang (Opportunity): Pemanfaatan media sosial dan grup komunitas petani kelapa sawit mempermudah pemasaran langsung tanpa perantara. Kemitraan dengan koperasi unit desa (KUD) dapat menjadi jalur distribusi massal yang efektif untuk program pemerintah.

Ancaman (Threat): Biaya transportasi yang tinggi dan risiko kerusakan fisik bibit selama pengiriman ke lokasi perkebunan yang jauh atau sulit diakses dapat mengurangi margin keuntungan.

4) Centre/Supplier (Pemasok)

Peluang (Opportunity): Membangun kontrak jangka panjang dengan produsen kecambah unggul bersertifikat (PPKS) memastikan ketersediaan bahan baku berkualitas di tengah tingginya permintaan pasar.

Ancaman (Threat): Kelangkaan stok kecambah unggul dari pemasok utama pada musim-musim tertentu atau kenaikan harga input produksi seperti tanah top soil dan polibag dapat menghambat jadwal tanam pembibitan.

KESIMPULAN

Dari hasil analisis berbagai aspek pada perusahaan pembibitan kelapa sawit PT

ANS, dapat disimpulkan bahwa perusahaan pembibitan kelapa sawit PT ANS memiliki potensi besar untuk menjadi perusahaan produsen bibit kelapa sawit terkemuka di Indonesia khususnya di Kabupaten Muaro Jambi.

Berikut adalah kesimpulan berdasarkan analisis penelitian yang dilakukan: Berdasarkan penelitian yang dijelaskan pada beberapa BAB sebelumnya, peneliti berkesimpulan bahwa perusahaan pembibitan kelapa sawit PT ANS merupakan suatu peluang usaha yang memiliki masa depan yang akan berkembang lebih besar lagi dari pada sebelumnya dan bisa meningkatkan pendapatan dimasa yang akan datang.

Agar menjadi perusahaan yang terkemuka maka dapat disimpulkan:

Hasil analisis SWOT menunjukkan Perusahaan pembibitan kelapa sawit PT ANS kedepan akan membuat perluasan area pembibitan setiap tahun dan menghasilkan bibit yang berkualitas yang akan dijual baik di toko offline dan online. Serta berinovasi dalam produk dan layanan untuk memenuhi celah pasar yang belum terpenuhi.

Melakukan pemasaran yang lebih agresif, operasional yang lebih efektif dan efisien, keuangan yang lebih sistematis, dan

pengaturan sumber daya manusia yang lebih terorganisir, serta lebih memperhatikan aspek legalitas yang akan membantu kelancaran dalam produksi dan distribusi.

Dari uji kelayakan usaha berdasarkan aspek-aspek kewirausahaan yang menggunakan Design thinking, Timmons model, dan business model canvas (BMC) maka perusahaan pembibitan kelapa sawit PT ANS layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

a) Design thinking: Seharusnya produk ini dikenal oleh customer masyarakat luas karena produknya merupakan bibit bersertifikat yang berkualitas unggul dengan harga terjangkau. Banyak bibit di pasar tidak memiliki kejelasan genetika, sehingga konsumen khawatir akan hasil panen di masa depan

b) Timmons Model: dengan dibuatkan Timmons Models semua aspek kewirausahaan saling berkaitan dan akan membuat tim yang solid, dan akan saling mendukung satu sama lain. Berdasarkan perhitungan Timmons model perusahaan ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

c) Busines Model Canvas (BMC): Perusahaan pembibitan Kelapa Sawit PT ANS mempunyai kerjasama dengan

sumber benih resmi (PPKS) untuk menjamin pasokan kecambah legitim untuk pelanggan yang mencari bibit sawit unggul dan memiliki produktivitas tinggi. Produk ini mempunyai value proposition menawarkan bibit sawit sehat dan berkualitas. Channel Produk ini dijual di toko offline dan online. Untuk membangun customer relationship perusahaan ini menjalin hubungan dengan customer dengan cara mengadakan acara gathering dan penanganan complain secara cepat, sehingga menghasilkan revenue stream mendapatkan pendapatan dari penjualan. Key activities pada perusahaan pembibitan kelapa sawit PT ANS meliputi proses seleksi (culling) bibit abnormal secara ketat di setiap tahapan pertumbuhan, mengelola persediaan bibit, melakukan pemasaran, dan melayani pelanggan dengan excellent. Perusahaan ini memiliki pekerja yang berpengalaman. Key Partner bekerjasama dengan pemasok, platform digital market place, perusahaan logistik dan bergabung dengan organisasi penggerak UMKM. Modal yang didapatkan berasal dari modal sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Untari, D., & Handani, S. S. (2022).
Endorsement Sebagai Trend
Pemasaran Modern Melalui Media
Sosial Pada Akun Instagram Awkarin.
Jurnal Akutansi, Manajemen Dan
Ekonomi Digital, 2(November), 1–10.
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian
Pendidikan Pendekatan Kuantitatif,
Kualitatif dan R&D. Alfabeta.
- Fitriani,Veny. (2024). Rencana
Pengembangan Perusahaan
Produsen Sepatu Handmade Veny
Brose. Thesis. Universitas
Widyatama