LAPORAN AKHIR PROYEK BISNIS

BISNIS EKSPOR-IMPOR PT. LOKA CIPTA INTERNASIONAL



Diusulkan Oleh:

Yudarmanto

17312350

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2024

BISNIS EKSPOR-IMPOR PT. LOKA CIPTA INTERNASIONAL

PROYEK BISNIS

Disusun dan diajukan untuk memenuhi persyaratan untuk mendapatkan derajat Sarjana Strata-1 Program Studi Akuntansi pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia

Oleh:

Yudarmanto

17312350

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2024

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Disini saya menyatakan orisinalitas Laporan Proyek Bisnis saya. Saya belum pernah mempresentasikan karya orang lain untuk mendapatkan gelar Sarjana Strata-1 saya. Saya juga belum mempresentasikan ide, opini, atau ungkapan orang lain tanpa pengakuan. Jika dikemudian hari ini terbukti tidak benar, saya bersedia menerima sanksi apapun sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan atau akibatnya

Yogyakarta, 17 Agustus 2024

Yudarmanto

LAPORAN PROYEK BISNIS

“BISNIS EKSPOR-IMPOR PT. LOKA CIPTA INTERNASIONAL”

Dibuat Oleh:

Yudarmanto

17312350

Disahkan oleh,

Yogyakarta, 20 Agustus 2024

Dosen Pembimbing,

Rifqi Muhammad, Prof., SE., SH., M.Sc., Ph.D., SAS.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil 'alamin, puji syukur saya panjatkan kepada Allah *Subhana Wata'ala*, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan Laporan Akhir Proyek Bisnis PT Loka Cipta Internasional ini. Penulisan Laporan Akhir Proyek Bisnis ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Akuntansi pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada pada penyusunan laporan akhir proyek bisnis ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan laporan akhir proyek bisnis ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

(1) Prof. Rifqi Muhammad, S.E., S.H., M.Sc., Ph.D., SAS, ASPM selaku dosen pembimbing yang telah memberikan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan laporan akhir proyek bisnis ini;
(2) Bapak dan Ibu saya atas segala kasih sayang, do'a dukungan, kepercayaan serta motivasi kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan laporan akhir proyek bisnis ini;
(3) Pacar saya, Almira zerlinda atas dukungan, semangat, dan dorong untuk menyelesaikan laporan akhir proyek bisnis;
(4) Partner bisnis saya, Mas Fachruddinsyah Nasution, Yofano Afika, Fikri Anugrah Pratama atas kerjasama dan dukungannya;
(5) Para *Supplier* dan *Buyer* PT Loka Cipta Internasional atas kepercayaannya kepada saya dan team;
(6) Kakak dan Adik saya, Yudhi, Sadewa, Ade restina dan Ade Irma atas kepercayaan, dukungan, dan motivasi dalam pengerjaan bisnis serta laporan akhir proyek bisnis;
(7) Sahabat-sahabat saya, Akrom anas dan Aam Mawakka yang selalu mendukung dan mendorong saya untuk menyelesaikan laporan akhir proyek bisnis;

Saya berdo'a agar Allah *Subhana Wata'ala* membalas segala bentuk kebaikan dari semua pihak yang telah membantu saya dalam kehidupan sehari-hari saya. Semoga laporan akhir proyek bisnis ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

ABSTRAK

Sebagai negara yang mempunyai perkebunan sawit terbesar didunia, produksi minyak sawit di Indonesia mencapai 45.500.000 ton pada tahun 2022 dan total konsumsi minyak sawit sebesar 16.200.000 kilo liter. Jumlah minyak jelantah di Indonesia mencapai 9.720.000 kilo liter dan hanya 18,5% saja yang baru bisa dikumpulkan sementara permintaan minyak jelantah di Pasar Internasional sangatlah banyak. Melihat peluang pasar dan sumber daya yang ada, penulis memutuskan untuk membuat suatu proyek bisnis ekspor-impor minyak jelantah di Indonesia.

Proyek bisnis ini dijalankan selama 12 Bulan dimulai dari bulan Januari 2023 sampai dengan bulan Desember 2023. PT. Loka Cipta Internasional berfokus pada Ekspor-Impor minyak jelantah dari Indonesia.

***Keyword**:* Minyak jelantah, Ekspor-impor

DAFTAR ISI

Halaman Sampul i
Halaman Judul ii
Halaman Pernyataan Orisinalitas iii
Lembar Pengesahan iv
Kata Pengantar v
Abstrak vi
Daftar Isi vii
Daftar Tabel viii
Daftar Gambar ix
Daftar Lampiran x
BAB 1 PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 2
1.3 Tujuan Program 2
1.4 Luaran yang diharapkan 3
1.5 Manfaat Program 3
1.6 Sistematika Penulisan Laporan 3
BAB 2 TELAAH PUSTAKA 4
2.1 Pengertian Bisnis 4
2.2 Pengertian Kewirausahaan 5
2.3 Tujuan Kewirausahaan 5
2.4 Manfaat Kewirausahaan 5
2.5 *Business Model Canvas* *6*
2.6 *Porter's Five Forces Analysis* *8*
2.7 *Payback Period* 10
2.8 *Return on Investment* (ROI) 10
BAB 3 METODOLOGI PELAKSANAAN PROYEK BISNIS 11
3.1 Gambaran Umum Usaha 11
3.1.1. Nama Usaha dan Produk 11

3.1.2. Keunggulan Produk 12
3.1.3. Kelemahan Produk 13
3.2 Kegiatan Usaha 13
3.2.1. Target Pasar 13
3.2.2. Pesaing 14
3.2.3. Strategi Pemasaran 14
3.3 Analisis Kelayakan Usaha 15
3.3.1. Aspek Hukum 15
3.3.2. Aspek Lingkungan 15
3.3.3. Proses Produksi 15
3.3.4. Aspek Keuangan 16
3.3.5. Aspek Operasional 16
3.3.6. *Return On Investment* 16
3.3.6. *Payback Period* 17
3.4 Analisis *Business Model Canvas* (BMC) 17
3.5 Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis 19

BAB 4 PELAKSANAAN DAN ANALISIS PROYEK BISNIS 19
4.1 Profil Bisnis 19
4.2 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis 21
4.2.1. Operasional 21
4.2.2. Biaya Investasi 23
4.2.4. Laporan Laba Rugi 24
4.2.5. Laporan Arus Kas 24
4.3 Pelaksanaan Proyek Bisnis 25
4.3.1. Tahap Inisiasi Proyek 25
4.3.2. Tahap Perencanaan Proyek 26
4.3.3. Tahap Pelaksanaan Proyek 34
4.3.4 Tahap Penutupan Proyek 34
4.4 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya 34
4.4.1 Identifikasi Masalah 34

4.4.2 Pemecahan Masalah 35
4.5 Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis 35
4.5.1. Perjanjian Kerjasama 35
4.5.2. Pemasaran dan promosi 36
4.5.3. Pesaing 36
BAB 5 KESIMPULAN DAN REKOMENDASI 37
5.1 Kesimpulan 37
5.2 Rekomendasi 37
DAFTAR PUSTAKA 38
LAMPIRAN-LAMPIRAN 39

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Keunggulan Produk 12
Tabel 2. Kelemahan Produk 13
Tabel 3. Target Pasar 14
Tabel 4. Waktu Produksi 16
Tabel 5. Biaya Operasional 21
Tabel 6. Biaya Investasi 23
Tabel 7. Laporan Laba Rugi 24
Tabel 8. Laporan Arus Kas 24
Tabel 9. Tahap Pelaksanaan Proyek 26

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. *Business Model Canvas* 8
Gambar 2. Kerangka *Porter's Five Forces Analysis* 9
Gambar 3. Sample Minyak Jelantah 12
Gambar 4. Logo PT. Loka Cipta Internasional 20
Gambar 5. Struktur Organisasi PT. Loka Cipta Internasional 21
Gambar 6. *Visit* Gudang *Supplier* 26
Gambar 7. *Visit* Gudang *Supplier* 26
Gambar 8. LOI dan FCO 27
Gambar 9. *Visit* PT. Tiga Berkat 27
Gambar 10. *Stock Checking* 28
Gambar 11. *Final Visit* 28
Gambar 12. S*tuffing* 28
Gambar 13. Pembenahan *Company Profile* 29
Gambar 14. *LinkedIN* 30
Gambar 15. *Meeting* dengan Marrubeni Indonesia 30
Gambar 16. Pembuatan *Business Proposal* 31
Gambar 17. Presentasi dengan ENEOS 31
Gambar 18. *Meeting* dengan PT AWINA 31
Gambar 19. Pembaharuan Proposal Bisnis 32

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: *Curriculum Vitae* 39
Lampiran 2: Laporan Realisasi Anggaran 40
Lampiran 3: Laporan Realisasi Jadwal dan Kegiatan 44
Lampiran 4: Laoran Kinerja (*Performance Report)* 46
Lampiran 5: Dokumentasi Proyek Bisnis 47

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang memiliki perkebunan sawit terbesar di dunia. Data Badan Pusat Statistik menyatakan bahwa produksi minyak sawit Indonesia per tahun 2022 mencapai 45.50.000 ton meningkat dibandingkan tahun 2021 yang mencapai 45.120.000 ton. Menurut artikel yang dikeluarkan oleh Kementerian Energi dan Sumber daya Mineral (ESDM) Republik Indonesia konsumsi minyak goreng nasional mencapai 16.200.000 kilo liter (KL) dan 40-60% dari angka tersebut akan menjadi minyak jelantah namun jumlah minyak jelantah yang baru bisa dikumpulkan adalah sekitar 18,5% dari total konsumsi minyak goreng nasional yang sebagian besar diekspor.

Menurut Ali khomsan, Jelantah merupakan minyak goreng yang penggunaannya sudah lebih dari satu pakai untuk menggoreng, dan jelantah merupakan minyak yang telah rusak. Tak hanya berasal dari sawit, bahan dasar minyak goreng bisa bermacam-macam seperti kelapa, kedelai, jagung dan lain-lain.

Jelantah masuk kedalam kategori limbah yang dapat merusak lingkungan sekitar namun masih belum dimaksimalkan untuk penanganannya karena tingkat pengetahuan masyarakat tentang pemanfaatan minyak jelantah di Indonesia masih sangat rendah (Damayanti et al., 2020). Salah satu cara menangani masalah limbah jelantah adalah diolah kembali dan diekspor ke luar negeri untuk diproses menjadi salah satu bahan baku utama untuk biodiesel dalam industri *Sustainable Aviation Fuel* (SAF).

Berdasarkan data yang dikeluarkan oleh *International Trade Centre* (ITC) pada tahun 2023, nilai ekspor minyak jelantah (*Used Cooking Oil*) dari indonesia mencapai $ 243.888.000. Negara-negara yang menjadi negara tujuan utama ekspor minyak

jelantah diantaranya adalah Malaysia, Singapura dan Belanda. Peluang minyak jelantah ini akan terus berkembang sejalan dengan berkembangnya industri energi terbarukan terutama pada industri *Sustainable Aviation Fuel.*

Berangkat dari pengalaman dan peluang pasar yang ditawarkan oleh Minyak Jelantah, maka proyek bisnis ini merupakan sebuah usaha dibidang ekspor impor minyak jelantah yang memiliki nilai guna dan nilai ekonomi tinggi dibawah PT. Loka Cipta Internasional.

1.2 Rumusan Masalah

Berikut rumusan masalah pada proyek bisnis ini, yaitu:

1. Apakah PT. Loka Cipta Internasional dapat bersaing dalam bisnis ekspor-impor minyak jelantah di Indonesia ?
2. Apa strategi PT. Loka Cipta Internasional untuk meningkatkan penjualan dan omset ?
3. Apakah bisnis ekspor-impor minyak jelantah yang dilakukan PT. Loka Cipta Internasional menguntungkan ?

1.3 Tujuan Program

Berdasarkan pemaparan pada rumusan masalah diatas, tujuan program adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kemampuan bersaing PT. Loka Cipta Internasional dalam bisnis ekspor-impor minyak jelantah di Indonesia.
2. Untuk mengetahui strategi yang digunakan PT. Loka Cipta Internasional dalam meningkatkan penjualan dan Omset.
3. Untuk mengetahui bisnis ekspor-impor minyak jelantah yang dilakukan oleh PT. Loka Cipta Internasional menguntungkan atau tidak.

1.4 Luaran yang Diharapkan

Adapun luaran yang diharapkan dari proyek bisnis kali ini adalah sebagai berikut:

1. PT. Loka Cipta Internasional dapat bersaing dalam bisnis ekspor-impor minyak jelantah di Indonesia serta dapat dijadikan sebagai peluang bisnis di masa mendatang.
2. PT. Loka Cipta Internasional mampu memberikan lapangan pekerjaan.

1.5 Manfaat Program

Berdasarkan masalah-masalah yang timbul dan luaran proyek bisnis ini, diharapkan proyek bisnis ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Meningkatkan kemampuan dan pemahaman mahasiswa dalam bisnis ekspor-impor terutama untuk sektor minyak jelantah.
2. Menambah pengalaman mahasiswa dalam melakukan kegiatan bisnis ekspor-impor

1.6 Sistematika Penulisan Laporan

Laporan akhir proyek bisnis ini tersusun atas 5 bab, diantaranya yaitu:

BAB 1 PENDAHULUAN

Pada bab 1 Pendahuluan menjelaskan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan program, manfaat program, luaran yang diharapkan, manfaat program serta sistematika penulisan laporan.

BAB II TELAAH PUSTAKA

Pada bab 2 Telaah Pustaka menjelaskan mengenai pengertian bisnis, pengertian kewirausahaan, tujuan kewirausahaan, manfaat kewirausahaan, *Business model canvas, Porter's Five Forces Analysis, internal rate of return* (IRR) serta *Return on Investment* (ROI).

BAB III METODOLOGI PELAKSANAAN PROYEK BISNIS

Pada bab 3 Metodologi Pelaksanaan Proyek Bisnis menjelaskan mengenai rencana usaha, peluang pasar, analisis kelayakan usaha serta keberlanjutan usaha proyek bisnis.

BAB IV PELAKSANAAN DAN ANALISIS PROYEK BISNIS

Pada bab 4 pelaksanaan dan analisis proyek bisnis menjelaskan mengenai profil bisnis, realisasi anggaran proyek bisnis, pelaksanaan proyek bisnis, identifikasi masalah dan pemecahannya serta analisis pelaksanaan proyek bisnis

BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Pada bab 5 kesimpulan dan rekomendasi menjelaskan mengenai kesimpulan akhir yang didapat dari penelitian proyek bisnis serta pemberian rekomendasi berdasarkan pengalaman yang telah didapat dari proses pelaksanaan proyek bisnis sebagai perbaikan untuk pelaksanaan proyek bisnis selanjutnya.

BAB 2

TELAAH PUSTAKA

2.1 Pengertian Bisnis

Menurut Thorstein Veblen, bisnis merupakan aktivitas yang dilakukan untuk menghasilkan suatu barang ataupun jasa dalam upaya memenuhi kebutuhan manusia. Veblen juga menjelaskan mengenai pentingnya produksi, distribusi serta konsumsi dalam aspek ekonomi bisnis.

Menurut Hooper bisnis merupakan gabungan dari kerumitan yang didapati dalam penjualan dan industri, industri dasar, pemrosesan, manufaktur dan jaringan, distribusi, perbankan, asuransi, transportasi dan berbagai macam kegiatan yang mendukung aktivitas bisnis.

Menurut L.R. Dicksee bisnis adalah suatu bentuk aktivitas yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan bagi pelakunya dan pemangku kepentingan lainnya yang terlibat dalam kegiatan tersebut.

2.2 Pengertian Kewirausahaan

Menurut Thomas W. Zimmerer (1996), Kewirausahaan merupakan hasil dari suatu kedisiplinan serta suatu proses yang dijalankan dengan penerapan kreativitas dan inovasi dalam upaya memenuhi kebutuhan dan peluang pada pasar dengan cara yang sistematis.

Menurut Achmad Sanusi (1994) Kewirausahaan adalah suatu bentuk nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan sebagai dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, serta hasil bisnis.

2.3 Tujuan Kewirausahaan

Berikut dibawah ini merupakan tujuan dari kewirausahaan adalah sebagai berikut:

a. Menanamkan kesadaran kepada masyarakat tentang berwirausaha
b. Memperluas ruang lingkup bisnis
c. Menciptakan lapangan pekerjaan
d. Meningkatkan kesejahteraan masyarakat

2.4 Manfaat Kewirausahaan

Menurut Thomas W. Zimmerer et al. (2015) manfaat dari kewirausahaan adalah sebagai berikut:

a. Kewirausahaan dapat memberikan peluang serta kebebasan dalam mengendalikan nasib sendiri
b. Kewirausahaan dapat memberikan peluang untuk menciptakan suatu perubahan

c. Kewirausahaan dapat memberikan peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih baik

d. Kewirausahaan dapat membuka peluang dalam mewujudkan potensi seutuhnya dari diri seseorang.

e. Dapat ikut serta berperan aktif dalam kehidupan bermasyarakat serta memperoleh pengakuan atas sesuatu yang diusahakan.

f. Berpeluang melakukan suatu kegiatan yang disukai serta memberikan kesenangan pada diri sendiri.

2.5 Teori *Business Model Canvas*

Menurut Osterwalder & Pigneur bisnis model canvas adalah salah satu metode yang banyak digunakan oleh para pelaku bisnis dalam merencanakan pembangunan dan pengembangan bisnisnya.

Bisnis model canvas mempunyai 9 elemen penting yang memiliki peranannya masing-masing, diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Customer Segment

Customer Segment berisi tentang informasi target pasar dari barang atau jasa yang ditawarkan oleh pelaku usaha, dalam elemen *Customer Segment* terdapat informasi seperti jenis kelamin, usia, pendapatan, lokasi dan berbagai informasi lainnya yang men*detail* kepada target pasar.

b. Value Proposition

Value Proposition merujuk pada nilai tambah yang dimiliki oleh barang atau jasa yang ditawarkan kepada pelanggan. *Value* yang dimiliki dapat berupa kualitas barang atau jasa, sertifikasi produk atau jasa, nilai sosial

dan lain sebagainya yang dapat menjadi nilai tambah barang atau jasa yang ditawarkan.

c. Channels

Channels merupakan cara yang dilakukan oleh pelaku bisnis dalam berkomunikasi dengan pelanggan sebagai bentuk peningkatan dari *Value Proposition* yang ditawarkan oleh pelaku bisnis. Tokopedia, JNT, Pos Indonesia merupakan bagian dari *Channels.*

d. Customer Relationship

Customer Relationship merupakan cara yang digunakan oleh pelaku bisnis dalam menjaga hubungan yang terjalin antara pelaku usaha dan pelanggan yang mengkonsumsi atau menggunakan barang dan jasa dari pelaku usaha. Kartu member merupakan salah satu bagian dari *Customer Relationship*

e. Revenue Streams

Revenue Streams merupakan aliran pendapatan perusahaan yang didapat dari aktivitas bisnis yang dilakukan, baik penjualan produk atau jasa.

f. Key Activities

Key Activities merupakan aktivitas yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam menjalankan bisnisnya. Produksi, pemasaran, pengiriman, promosi merupakan bagian dari *Key Activities*

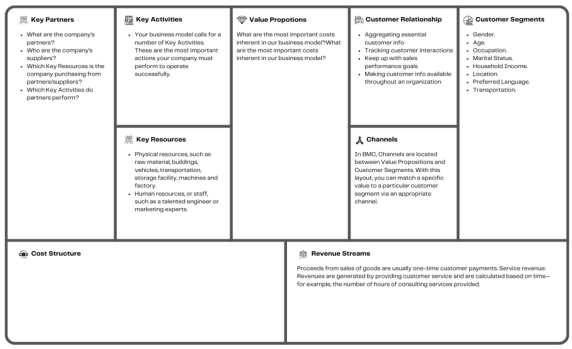
g. Key Resources

Key Resources merupakan bagian yang menjelaskan tentang bagaimana perusahaan memetakan sumber daya yang dibutuhkan perusahaan untuk

aktivitas bisnis perusahaan. Tenaga kerja dan bahan baku merupakan bagian dari *Key Resources.*

h. Cost Structure

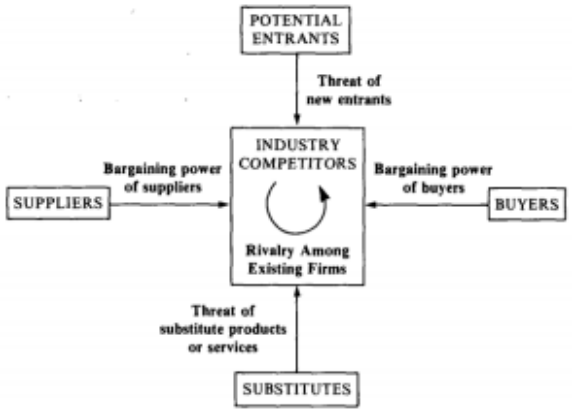
Cost Structure merupakan bagian yang menjelaskan mengenai pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Pembelian bahan baku dan pembayaran gaji merupakan bagian dari *Cost Structure*



Gambar 1. *Business Model Canvas*

2.6 *Porter's Five Force Analysis*

Menurut Porter (1985), Teori Porter Five Force merupakan sebuah gagasan yang berguna untuk mengidentifikasi persaingan yang terjadi dalam lingkungan bisnis. Teori ini juga dapat digunakan organisasi untuk mengidentifikasi potensi ancaman dan peluang yang perlu diantisipasi oleh perusahaan. Dalam teorinya, Porter juga mendorong organisasi untuk melihat melampaui apa yang dilakukan oleh para kompetitor untuk menemukan faktor lain yang memberi dampak pada posisi dan kekuatan sebuah organisasi dalam lingkungan bisnis.



Gambar 2. Kerangka *Porter's Five Forces Analysis*

Menurut Porter (1985), berikut adalah 5 faktor yang mempengaruhi posisi dan laba sebuah organisasi:

1. Ancaman dari Pendatang Baru (*Threat of New Entrants*)

   Ancaman tidak hanya berasal dari pesaing yang sudah lama ada, tetapi juga dari para pendatang baru. Keberadaan mereka dalam industri akan meningkatkan persaingan secara signifikan, yang pada akhirnya dapat mengurangi profitabilitas semua perusahaan. Ini terkait dengan kemudahan bagi pendatang baru untuk mengikuti kompetisi dalam industri yang sama.

2. Ancaman dari Barang Pengganti (*Threat of Substitutes Product or Services*)

   Barang pengganti adalah produk atau layanan yang bisa menggantikan produk sejenis yang ada. Keberadaan barang pengganti ini akan membatasi potensi laba yang dapat diperoleh dari industri tertentu. Semakin banyak pilihan barang pengganti yang tersedia, semakin besar pengaruhnya terhadap pendapatan perusahaan karena konsumen memiliki alternatif yang lebih banyak.

3. Kekuatan Tawar Menawar Pembeli (*Bargaining Power of Buyers)*

   Kekuatan tawar menawar pembeli sangat penting dalam industri karena mereka dapat mempengaruhi penurunan harga dan menuntut peningkatan

kualitas atau layanan. Hal ini mendorong persaingan diantara perusahaan-perusahaan untuk menarik konsumen dengan penawaran terbaik.

4. Kekuatan Tawar Menawar Pemasok (*Bargaining Power Of Suppliers)*

Pemasok memiliki kekuatan untuk menentukan harga atau kualitas barang yang mereka jual kepada pembeli. Perusahaan berusaha untuk mendapatkan kesepakatan terbaik dengan pemasok agar dapat bersaing lebih baik di pasar dibandingkan pesaing mereka.

5. Persaingan di Industri Sejenis (*Rivalry Among Existing Firms*)

Persaingan antara perusahaan dalam industri yang sama seringkali terjadi dalam berbagai aspek seperti harga, kualitas produk, dan pelayanan. Hal ini menantang perusahaan untuk berinovasi dan memenangkan preferensi konsumen di tengah persaingan yang ketat.

2.7 *Payback Period*

Menurut Wijayanto (2012), *Payback Period* (PP) merupakan periode yang diperlukan perusahaan untuk menutup atau mengembalikan pengeluaran investasi *(Initial cash investment)*. Sedangkan menurut Tajarin dalam Antika dan Kohar (2014), analisis *Payback Period* dipakai untuk mengetahui waktu yang diperlukan untuk perputaran modal investasi yang digunakan dalam operasional perusahaan dengan menggunakan keuntungan perusahaan sebagai perbandingan.

Rumus *Payback period* adalah sebagai berikut:

Payback Period (PP) = Nilai Investasi ÷ Laba Bersih dalam Setahun

2.8 *Rate on Investmen*t (ROI)

Menurut Riyanto (2000:333) *Return on Investment* (ROI) merupakan kemampuan dalam menghasilkan keuntungan bersih dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva. Menurutnya *Return of Investment* (ROI) dapat menunjukan

kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bersih dari aktiva yang digunakan, maka dari itu semakin besar rasio yang dihasilkan maka akan semakin baik.

Sedangkan menurut Munawir (2002:89) *Return of Investment* (ROI) merupakan salah satu bentuk dari profitabilitas yang bertujuan agar dapat memberikan suatu nilai untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan dengan keseluruhan investasi yang ditanamkan dalam aktiva yang untuk operasional perusahaan dalam menghasilkan laba atau keuntungan.

Berikut dibawah ini adalah rumus perhitungan *Return of Investment* (ROI):

ROI = (Net Profit After Taxes ÷ Total Asset) x 100 %

BAB 3

METODOLOGI PELAKSANAAN PROYEK BISNIS

3.1 Gambaran Umum Rencana Usaha

3.1.1. Nama Usaha dan Produk

Nama usaha merupakan suatu hal yang paling pertama dan sangat penting dalam memulai suatu bisnis, agar branding yang akan dilakukan nantinya bisa menggambarkan lini bisnis yang dijalankan. PT. Loka Cipta Internasional merupakan nama badan usaha yang dibentuk untuk keperluan dalam melakukan bisnis ekspor-impor minyak jelantah.

PT. Loka Cipta Internasional memiliki beberapa fokus produk dari turunan kelapa sawit yang ditawarkan untuk ekspor, beberapa diantaranya adalah sebagai berikut:



Gambar 3. Sampel Minyak Jelantah

3.1.2 Keunggulan Produk

Dalam hal bisnis ekspor-impor, kualitas produk merupakan hal yang sangat penting. Sertifikasi produk merupakan hal yang paling umum digunakan dalam menilai kualitas dari sebuah produk yang ditawarkan, selain kualitas perizinan juga merupakan suatu keunggulan dalam bisnis ekspor-impor. Beberapa keunggulan dari produk yang ditawarkan oleh PT. Loka Cipta Internasional adalah sebagai berikut:

No.	Produk	Sertifikasi / Perizinan
1	Minyak Jelantah	- *Report Of Analysis* - *International Sustainability and Carbon Certification* (ISCC) - Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL)

Tabel 1 Keunggulan Produk

3.1.3. Kelemahan Produk

Produk yang memiliki sertifikasi merupakan sebuah keunggulan yang sangat besar, namun dalam suatu produk pastinya akan memiliki kelemahannya tersendiri, berikut dibawah ini adalah beberapa diantaranya:

No.	Produk	Kelemahan
1	Minyak Jelantah	kadar asamnya akan naik jika terlalu panas dan toleransi kadar asam minyak jelantah hanya dibawah 3%

Tabel 2 Kelemahan Produk

3.2 Kegiatan Usaha

Penulis dan tim memilih untuk melakukan bisnis ekspor-impor karena peluang yang ditawarkan oleh bisnis ekspor-impor sangatlah menjanjikan. Terdapat banyak sekali potensi-potensi di Indonesia yang sangat diminati oleh pasar Internasional.

3.2.1. Target Pasar

Menurut Mahyuddin dan Hidayat (2019) dalam bisnis ekspor-impor, seorang eksportir baru yang ingin memasuki bisnis ekspor, hal yang selanjutnya yang ditentukan setelah produk adalah Negara Tujuan Ekspor (NTE).

Berikut dibawah ini Target pasar atau Negara Tujuan Ekspor (NTE) dari PT. Loka Cipta Internasional:

No.	Produk	Target Pasar / Negara Tujuan Ekspor
1	Minyak Jelantah	- Minyak Jelantah digunakan sebagai

		salah satu bahan untuk produksi biodiesel untuk bahan bakar pesawat atau *Sustainable Aviation Fuel* (SAF) - Negara yang menjadi buyer utama Loka Eunergy International adalah Jepang, Malaysia, Singapura dan Belanda

Tabel 3 Target pasar

3.2.2. Pesaing

Pesaing utama dalam bisnis ekspor-impor turunan sawit adalah perusahaan-perusahaan yang sudah lebih dulu menjalankan bisnis ekspor-impor baik itu *supplier* langsung maupun *trader* seperti PT. Loka Cipta Internasional.

3.2.3. Strategi Promosi

Dalam menawarkan produk ekspor, PT. Loka Cipta Internasional menggunakan media sosial LinkedIn untuk menawarkan setiap produknya. Pada halaman postingan *LinkedIn*, PT. Loka Cipta Internasional telah memberikan informasi berupa spesifikasi produk, sertifikasi, dan kontak *WhatsApp* untuk dihubungi apabila ada *Buyer* yang tertarik dengan produk yang ditawarkan melalui halaman *LinkedIn*

3.3 Analisis Kelayakan Usaha

3.3.1. Aspek Hukum

PT. Loka Cipta Internasional adalah badan usaha yang sudah terdaftar dalam Kementrian Hukum dan HAM sebagai salah satu badan usaha yang menjalankan kegiatan usahanya dalam bidang ekspor-impor minyak jelantah.

3.3.2. Aspek Lingkungan

Dalam hal aspek lingkungan, PT. Loka Cipta Internasional akan melakukan sertifikasi *International Sustainability and Carbon Certification* (ISCC) yang merupakan sebuah sistem sertifikasi internasional yang dirancang untuk memastikan keberlanjutan dan pengurangan emisi karbon dalam rantai pasokan biomassa, bioenergi, dan produk terkait. Sertifikasi ini juga sangat penting dalam meminimalisir dampak lingkungan yang ditimbulkan dari pemrosesan bahan baku serta keberlanjutannya. Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL) juga akan menjadi salah satu langkah yang akan ditempuh oleh PT. Loka Cipta Internasional sebagai salah satu aspek dampak lingkungan yang ditimbulkan dari proses bisnis yang dilakukan perusahaan.

3.3.3. Proses Produksi

Dalam proses produksi PT. Loka Cipta Internasional tidak secara langsung memproduksi produk yang diekspor dikarenakan minyak jelantah adalah limbah yang dikumpulkan dari restoran, umkm, dan atau *Supplier*. Namun terdapat rincian waktu dan kapasitas pengumpulan dari limbah tersebut tersebut, berikut rincian lengkapnya:

No.	Produk	Waktu dan Kapasitas
1	Minyak Jelantah	100 - 1.000 Ton Per Bulan

Tabel 4 Waktu Produksi

3.3.4. Aspek Keuangan

3.3.4.1 Sumber Modal

Sumber modal dalam melakukan kegiatan ekspor impor mulai dari pendirian Badan usaha, *visiting, marketing, dan entertainment buyer* yang datang merupakan modal yang didapatkan dari modal sendiri.

3.3.5. Aspek Operasional

3.3.5.1 *Visiting* dan *Entertainment*

Apabila *buyer* atau perwakilannya dari luar negeri yang datang untuk mengadakan kunjungan sebelum melakukan transaksi, maka dari pihak PT. Loka Cipta Internasional akan menanggung semua biaya mulai dari transportasi, makan dan lain-lain sebagai bentuk *entertainment* kepada tamu.

3.3.5.2 *Stuffing* dan *Shipping*

Biaya pada saat *Stuffing* adalah biaya yang dikeluarkan pada saat loading barang untuk pengiriman, biaya yang dimaksud adalah biaya transportasi, makan dan lain-lain. Tidak ada perbedaan antara kedua biaya diatas, yang membedakannya adalah waktu dan tujuan operasionalnya saja.

3.3.6 *Return On Investment* (ROI)

ROI = (Laba bersih/Biaya Investasi) 100%

= (38.542.000/36.000.000) 100%

= 100,07%

3.3.7 *Payback Period*

PP = Nilai Investasi / Laba Bersih

= 36.000.000 / 38.542.000

= 0.93 Tahun

Hasil perhitungan *payback period* pada proyek bisnis minyak jelantah PT. Loka Cipta Internasional adalah 0,93 tahun atau sekitar 340 hari. Artinya PT. Loka Cipta Internasional bisa melakukan pengembalian modal usaha selama 0.93 tahun atau 340 hari.

3.4 Analisis *Business Model Canvas* (BMC)

3.5.1 Customer Segment

Pada dasarnya *Customer Segment* atau Negara Tujuan Ekspor yang dituju oleh PT. Loka Cipta Internasional adalah negara Jepang, Malaysia, Singapura dan Belanda. Hal ini dikarenakan negara-negara adalah negara yang sangat tinggi permintaannya untuk produk minyak jelantah sebagai bahan baku biodiesel.

3.5.2 Value Proposition

Seperti yang dijelaskan dalam Tabel 1, PT. Loka Cipta Internasional akan memiliki sertifikasi ISCC yang akan menambah *Value Proposition* dari minyak jelantah yang dimiliki oleh PT. Loka Cipta Internasional. Sertifikasi ini juga sangat penting untuk penetrasi pasar dan dapat memberikan nilai tambah dari minyak jelantah yang dimiliki oleh PT. Loka Cipta Internasional nantinya.

3.5.3 Channels

Dalam berkomunikasi untuk melakukan negosiasi dengan *buyer* PT. Loka Cipta Internasional menggunakan *WhatsApp, E-Mail*, dan *Zoom* karena 3 *Platform* ini adalah media yang paling sering digunakan untuk berkomunikasi pada saat negosiasi harga dan lain-lain.

3.5.4 Customer Relationship

Cara yang dilakukan Oleh PT. Loka Cipta Internasional dalam menjaga hubungannya dengan semua pihak yang menjadi bagian dari bisnis yang dijalankan oleh PT. Loka Eunergy International adalah dengan cara selalu memberikan *update,* menanyakan kabar, memberikan saran ketika *buyer* membeli produk lain, memberikan entertain ketika buyer *visit*, dan *stuffing.*

3.5.5 Revenue Streams

PT. Loka Cipta Internasional menerima pendapatan dari penjualan ekspor minyak jelantah sebagai aktivitas bisnis utama yang dilakukan oleh perusahaan.

3.5.6 Key Activities

PT. Loka Cipta Internasional melakukan meeting dengan beberapa *buyer* dan ikut dalam melakukan *Quality Control* pada saat produksi dan *stuffing* sehingga produk yang diinginkan oleh *buyer* tetap terpenuhi dan tidak ada sanksi yang diberikan.

3.5.7 Key Partner dan *Key Resource*

Supplier, Buyer, forwarder, dan pemerintah setempat adalah *key partner* dan yang secara tidak langsung ikut berperan penting dalam *Branding* yang dilakukan oleh PT. Loka Cipta Internasional.

3.5.8 Cost Structure

Biaya yang dikeluarkan oleh PT. Loka Cipta Internasional dalam bisnis ekspor-impor antara lain adalah biaya investasi, transportasi, konsumsi pegawai, pembelian minyak jelantah dan biaya biaya operasional lainnya.

3.5 Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis

PT. Loka Cipta Internasional berencana untuk melakukan bekerja sama dengan PT. Awina Sinergi International untuk membuka peluang pasar yang lebih luas di pasar jepang. Adanya Investasi dari *Angel Investor* membuat Proyek bisnis ini kan terus berjalan kedepannya.

BAB 4

PELAKSANAAN DAN ANALISIS PROYEK BISNIS

4.1 Profil Bisnis

4.1.1 Sejarah Usaha

PT. Loka Cipta Internasional adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang *Trading* ekspor-impor. Dalam bidang ekspor-impor, PT. Loka Cipta Internasional berperan sebagai makelar, *trader* atau *agent* yang mempertemukan antara pembeli (*buyer)* dan pemilik barang (*supplier/seller)*.

Dalam Pasal 62 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD), makelar adalah pedagang perantara yang diangkat oleh gubernur (dalam hal ini presiden) atau oleh penguasa yang oleh presiden dinyatakan berwenang untuk itu. Mereka menyelenggarakan perusahaan mereka dengan melakukan pekerjaan seperti yang dimaksud dalam Pasal 64 dengan mendapat upah atau provisi tertentu, atas amanat dan atas nama orang-orang lain yang dengan mereka tidak terdapat hubungan kerja tetap.

PT. Loka Energy International adalah perusahaan yang dibangun dengan latar belakang tingginya permintaan *Used Cooking Oil* atau minyak jelantah di luar negeri,

sedangkan optimalisasi limbah minyak goreng ini masih sangatlah kurang baik dalam segi bisnis maupun energi terbarukan di Indonesia.



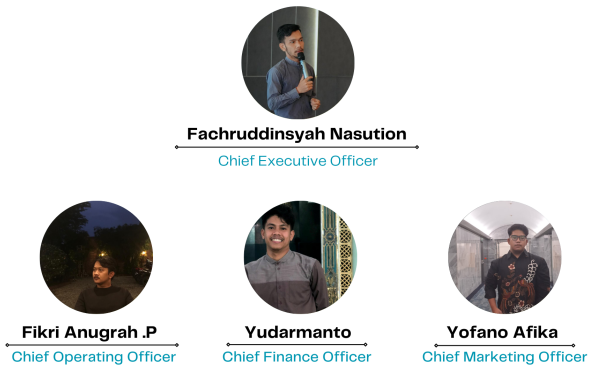
Gambar 4. Logo PT. Loka Cipta Internasional

4.1.3 Visi dan Misi

Visi yang ingin dicapai oleh PT. Loka Cipta Internasional adalah Menjadi perusahaan dagang yang berlandaskan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan, menuju percepatan pembangunan Petani, Nelayan, Usaha Kecil Menengah, Produsen & Pemerintah untuk berkolaborasi guna meningkatkan Ekspor Indonesia. Untuk mencapai visi tersebut, PT. Loka Cipta Internasional merumuskan beberapa misi sebagai berikut:

1. Membangun kemitraan dan kolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan Pemerintah, Bank, Produsen, Petani & Nelayan
2. Membangun sistem keunggulan untuk meningkatkan dan mengembangkan pertumbuhan bisnis
3. Memberikan dampak positif bagi masyarakat untuk meningkatkan kualitas dan kesejahteraan
4. Membangun lingkungan bisnis yang peduli terhadap kesejahteraan tenaga kerja, pemberdayaan perempuan & dampak terhadap lingkungan.

4.1.4 Struktur Hukum dan Organisasi



Gambar 5. Struktur Organisasi PT. Loka Cipta Internasional

4.2 Rencana Anggaran Proyek Bisnis

Proyek bisnis berlangsung selama 12 bulan. Dimulai dari bulan Januari 2023 hingga bulan Desember 2023. Berikut merupakan realisasi anggaran proyek bisnis PT. Loka Cipta Internasional:

4.2.1. Operasional

Berikut merupakan biaya operasional yang telah dikeluarkan oleh PT Loka Cipta Internasional selama beroperasional:

No.	Bulan	Keterangan Biaya	Biaya Per Unit	Unit	Total biaya
1	Januari 2023	Canva Pro Sewa Mobil Bensin	Rp 104.000 Rp 500.000 Rp 150.000	1 2 2	Rp 104.000 Rp 1.000.000 Rp 300.000
2	Februari 2023	Canva Pro Tiket Pesawat Penginapan Tiket Kereta	Rp 104.000 Rp 2.500.000 Rp 150.000 Rp 450.000	1 1 1 2	Rp 104.000 Rp 2.500.000 Rp 150.000 Rp 900.000

3	Maret 2023	Canva Pro	Rp 104.000	1	Rp 104.000
		Sewa Apartemen	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000
		IPL	Rp 700.000	1	Rp 700.000
		Wifi	Rp 239.000	1	Rp 239.000
		Tiket Kereta	Rp 550.000	2	Rp 1.100.000
4	April 2023	Canva Pro	Rp 104.000	1	Rp 104.000
		Sewa Apartemen	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000
		IPL	Rp 700.000	1	Rp 700.000
		Wifi	Rp 239.000	1	Rp 239.000
		Sampel Produk	Rp 70.000	1	Rp 70.000
5	Mei 2023	Canva Pro	Rp 104.000	1	Rp 104.000
		Sewa Apartemen	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000
		IPL	Rp 700.000	1	Rp 700.000
		Wifi	Rp 239.000	1	Rp 239.000
6	Juni 2023	Canva Pro	Rp 104.000	1	Rp 104.000
		Sewa Apartemen	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000
		IPL	Rp 700.000	1	Rp 700.000
		Wifi	Rp 239.000	1	Rp 239.000
7	Juli 2023	Canva Pro	Rp 104.000	1	Rp 104.000
		Sewa Apartemen	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000
		IPL	Rp 700.000	1	Rp 700.000
		Wifi	Rp 239.000	1	Rp 239.000
8	Agustus 2023	Canva Pro	Rp 104.000	1	Rp 104.000
		Sewa Apartemen	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000
		IPL	Rp 700.000	1	Rp 700.000
		Wifi	Rp 239.000	1	Rp 239.000
		Sampel Produk	Rp 1.000.000	5	Rp 5.000.000
9	September 2023	Canva Pro	Rp 104.000	1	Rp 104.000
		Sewa Apartemen	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000

		IPL	Rp 700.000	1	Rp 700.000
		Wifi	Rp 239.000	1	Rp 239.000
		Tiket Pesawat	Rp 1.500.000	2	Rp 3.000.000
		Sewa Mobil	Rp 450.000	4	Rp 1.800.000
		Bensin Mobil	Rp 100.000	4	Rp 400.000
		Konsumsi	Rp 100.000		Rp 400.000
10	Oktober 2023	Canva Pro	Rp 104.000	1	Rp 104.000
		Sewa Apartemen	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000
		IPL	Rp 700.000	1	Rp 700.000
		Wifi	Rp 239.000	1	Rp 239.000
11	November 2023	Canva Pro	Rp 104.000	1	Rp 104.000
		Sewa Apartemen	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000
		IPL	Rp 700.000	1	Rp 700.000
		Wifi	Rp 239.000	1	Rp 239.000
12	Desember 2023	Canva Pro	Rp 104.000	1	Rp 104.000
		Sewa Apartemen	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000
		IPL	Rp 700.000	1	Rp 700.000
		Wifi	Rp 239.000	1	Rp 239.000
		Sewa Mobil	Rp 500.000	1	Rp 500.000
		Bensin Mobil	Rp 200.000	1	Rp 200.000
		Makan	Rp 500.000	1	Rp 500.000
TOTAL BIAYA OPERASIONAL					**Rp 43.458.000**

Tabel 5. Biaya Operasional

4.2.2. Biaya Investasi

No.	Keterangan	Harga Satuan	Sub-Total
1	Modal Perusahaan	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000

2	Laptop	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000

Tabel 6. Biaya Investasi

4.2.3. Laporan Laba Rugi

PT. Loka Cipta Internasional **Laporan Laba Rugi** **Per 31 Desember 2023**	
Pendapatan Jasa	Rp 82.000.000
Laba Kotor	**Rp 82.000.000**
Biaya Operasional	Rp 43.458.000
Laba Bersih	**Rp 38.542.000**

Tabel 7. Laporan Laba Rugi

4.2.4. Laporan Arus Kas

PT Loka Cipta Internasional **Laporan Arus Kas** **Periode yang berakhir 31 Desember 2023**		
Arus kas dari aktivitas Operasional		
Kas diterima dari client	82.000.000	
Dikurangi biaya Operasional	43.458.000	
Arus kas bersih dari aktivitas Operasional		38.542.000
Arus kas dari aktivitas Investasi		
Penerimaan kas untuk modal investasi		-
Pembayaran kas untuk pembelian aset		-
Arus kas dari aktivitas pendanaan		
Kas diterima dari pemilik investasi	-	

PT Loka Cipta Internasional Laporan Arus Kas Periode yang berakhir 31 Desember 2023		
Arus kas dari aktivitas Operasional		
Kas diterima dari client	82.000.000	
Dikurangi biaya Operasional	43.458.000	
Arus kas bersih dari aktivitas Operasional		38.542.000
Arus kas dari aktivitas Investasi		
Aset diterima dari pemilik aset investasi	-	
Dikurangi penarikan kas oleh pemilik		-
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan		-
Arus kas bersih dan saldo kas		**38.542.000**

Tabel 8. Laporan Arus Kas

4.3 Pelaksanaan Proyek Bisnis

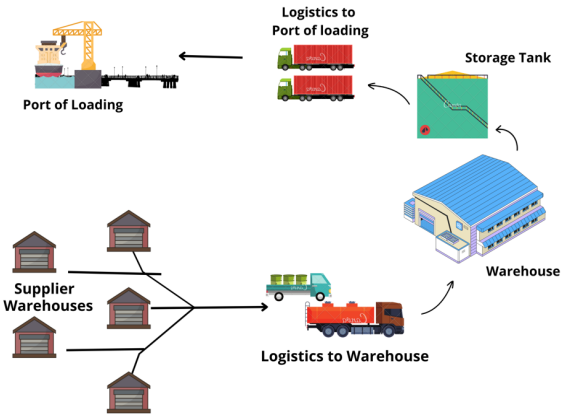
4.3.1. Tahap Inisiasi Proyek

Minyak jelantah dianggap sebagai limbah bagi sebagian orang, serta pengetahuan akan pengelolaannya masih sangat minim di kalangan masyarakat. Telah ada beberapa perusahaan yang telah melakukan bisnis penjualan minyak jelantah dan terus berjalan sampai sekarang. Proyek ini muncul dan berkembang karena PT. Loka Cipta Internasional ingin menjadi salah satu perusahaan yang ikut turut serta dalam menjajaki bisnis minyak jelantah di Indonesia dan Internasional.

Dengan pengalaman yang dimiliki, jaringan pasokan, serta jaringan pembeli, PT. Loka Cipta Internasional bisa ikut bersaing dalam bisnis minyak jelantah dan ikut membantu mensejahterakan masyarakat sekitar.

4.3.2. Tahap Perencanaan Proyek

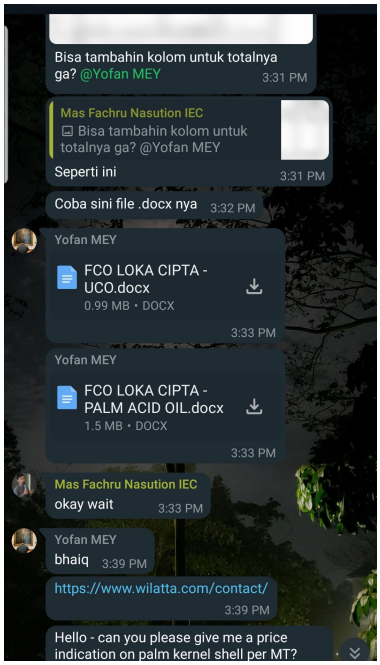
PT. Loka Cipta Internasional berfokus pada produk minyak jelantah di Indonesia, berikut dibawah ini adalah alur bisnis minyak jelantah PT. Loka Cipta Internasional:

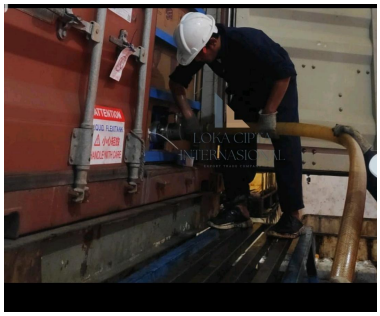


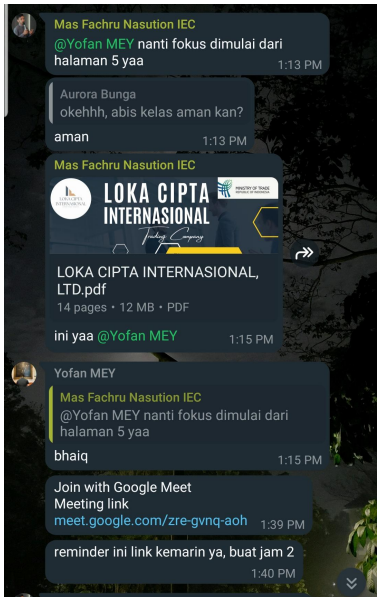
Gambar 6. Alur Distribusi Minyak Jelantah

4.3.3 Tahap Pelaksanaan Proyek

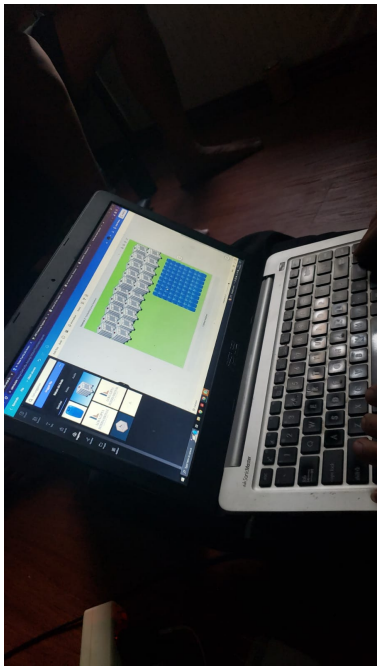
Tanggal	Deskripsi	Dokumentasi
4 Januari 2023	Memulai Market research untuk Negara Tujuan Ekspor (NTE) untuk minyak jelantah serta regulasinya	
6 Januari 2023	Melakukan *Mapping Supplier* yang bisa diajak untuk melakukan aktivitas kerjasama dalam pembelian minyak jelantah	
21 Januari 2023	Melakukan Visit ke gudang supplier untuk memastikan supply yang tersedia di gudang	

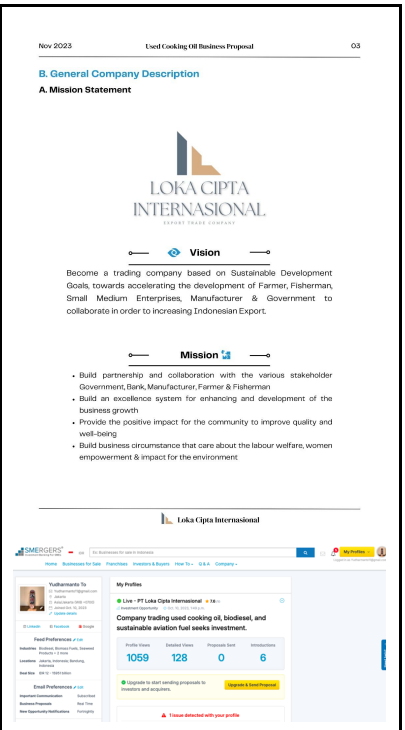
28 Januari 2023	Melakukan Aktivitas untuk *Visit* Gudang supplier yakni PT. Tiga Berkat di Tangerang untuk memastikan kapasitas Minyak yang tersedia	
1 Februari 2023	Mulai memfokuskan pencarian buyer untuk pasar minyak jelantah	
6 Februari 2023	Menjalin Komunikasi dengan PT. GEU dan Euglena Japan untuk pembelian minyak jelantah ke Rotterdam, Belanda.	
20 Februari 2023	Pembahasan LOI dan FCO untuk ekspor minyak jelantah	

21 Februari 2023	Perjalanan ke Malang untuk Cek stok Minyak jelantah PT. GEU	
25 Februari 2023	Visit Final untuk kepastian Stok minyak jelantah	
27 Maret 2023	Stuffing Pengiriman UCO ke Rotterdam sebanyak 100 ton di dalam kontainer 5 x 20 feet	

		
1 April 2023	Melakukan pembenahan *Company Profile* untuk PT. Loka Cipta International	

1 Mei 2023	Pemasaran melalui *social media* LinkedIN	
10 Juni 2023	Visit PT. Tiga Berkat bersama dengan Buyer dari Britania Raya	
5 Juli 2023	Meeting dengan Marketing Manager PT. Marubeni Indonesia	

Agustus 2023	Setelah mendapat penawaran dari Euglena dan Marubeni untuk meningkatkan Kapasitas minyak jelantah yang dimiliki, PT Loka Cipta Mulai membuat Proposal untuk diajukan kepada investor dengan tujuan *Business Scale Up*	
September 2023	Melakukan Business Proposal Presentation kepada pihak ENEOS	
Oktober 2023	Melakukan Komunikasi kerjasama pemasaran minyak jelantah di Jepang bersama PT Awina Sinergi Indonesia dan mulai membuat akun SMERGERS untuk mencari Investor	 

November 2023	Pembaharuan Proposal Bisnis PT. Loka Cipta Internasional dan mulai memposting proposal bisnis di Website SMERGERS	
Desember 2023	Mendapatkan Pendanaan untuk Investasi sebesar 50 M untuk Scale up Business Minyak Jelantah dari *Angel Investor*	

Tabel 9. Tahap Pelaksanaan Proyek

Dalam tahapan pelaksanaan ekspor minyak jelantah, terdapat beberapa hal yang sangat diperhatikan, berikut dibawah ini merupakan tahapan- tahapan dalam pelaksanaan pengerjaan ekspor minyak jelantah:

a. Penawaran kepada Buyer

Tahapan penawaran merupakan tahapan awal dalam pengerjaan ekspor, pada tahapan ini kita bisa mulai menawarkan produk yang dimiliki, spesifikasi, harga, ketentuan pembayaran, dan kontrak.

b. Pembelian Minyak Jelantah

Pada tahapan ini, pembelian minyak jelantah akan dibeli dan diangkut dari gudang pengepul atau *supplier* dengan menggunakan metode bayar yaitu timbang bayar di gudang *supplier*.

c. Penyaringan dan Penyimpanan Minyak

Sesampainya di gudang, minyak jelantah akan disaring agar memisahkan sisa dari aktivitas menggoreng yang tertinggal atau benda-benda lain yang ada didalamnya agar bebas dari kontaminasi. Hal ini dilakukan karena dalam analisis kualitas minyak jelantah terdapat *Moisture and Impurities* yang hasilnya tidak boleh lebih dari 1,5%. Setelah disaring, minyak akan langsung di sedot kedalam tangki penampung yang berada di dekat gudang dan kemudian simpan sampai kapasitas minyak cukup untuk dikirim melalui Pelabuhan Tanjung Priok.

d. Pengiriman

Setelah minyak jelantah memenuhi kapasitas yang dibutuhkan, selanjutnya minyak akan di *Stuffing* atau *Loading* agar dapat dikirim. Terdapat perbedaan cara pengiriman minyak dengan kapasitas tertentu, biasanya untuk kapasitas kurang dari 1.000 MT (*metric ton*) akan dikirim menggunakan kontainer yang menggunakan flexibag. Sedangkan untuk kapasitas lebih dari 1.000 MT menggunakan kapal *tanker.*

e. Payment Terms

Payment terms atau syarat pembayaran adalah hal yang sangat penting diluar tahapan operasional pembelian dan pengiriman minyak, *payment terms* yang digunakan oleh importir minyak jelantah adalah *Letter of Credit* yang akan melibatkan bank sebagai pihak ketiga dalam proses pembayarannya.

4.3.4 Tahap Penutupan Proyek

Tahap terakhir dari proyek ini adalah pembuatan laporan akhir proyek bisnis yang akan berakhir dalam waktu 12 bulan.

4.4 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya

4.4.1 Identifikasi Masalah

a. Harga Minyak Jelantah yang naik-turun (Fluktuatif)

Harga merupakan komponen yang sangat penting dan sangat membutuhkan perhatian lebih. Pasalnya nilai jual yang rendah dan pembelian yang tinggi akan sangat mempengaruhi arus kas perusahaan ke arah negatif apabila dilakukan pembelian dengan harga tinggi secara terus tetapi harga jual rendah

b. Kurang luasnya jangkauan terhadap sumber pasokan minyak jelantah

Saat ini PT. Loka Cipta Internasional hanya berfokus pada wilayah DKI Jakarta. Sempitnya jangkauan pada sumber pasokan minyak jelantah ini sangatlah mempengaruhi pembelian dan penjualan yang dilakukan oleh PT. Loka Cipta Internasional.

c. Persaingan dengan bisnis serupa

PT. Loka Cipta Internasional adalah pemain baru dalam bisnis minyak jelantah, terdapat banyak perusahaan lain yang telah lebih dulu memulai bisnis ini dari tahun tahun sebelumnya, seperti PT Green Energi Utama dan lain lain.

4.4.2 Pemecahan Masalah

a. Meskipun harga minyak jelantah yang terus naik turun, namun hal ini sudah diantisipasi oleh *Argus Media* yang menjadi pengatur harga minyak jelantah dunia tetap menguntungkan pihak pihak terkait sehingga permainan harga bisa sangat diminimalisir

b. Meskipun jangkauan terhadap pasokan masih cukup sempit, PT. Loka Cipta Internasional sudah membuat perencanaan untuk ekspansi jangkauan pasokan pada bulan ke-6 setelah perusahaan beroperasi dengan dimulai dari kota bandung.

c. Bersinergi dengan para pengepul minyak jelantah merupakan strategi yang akan diambil oleh PT. Loka Cipta Internasional, salah satu caranya adalah memberikan *down payment* kepada para pengepul, membuat surat kerjasama *supply* dan pemberian bantuan armada.

4.5 Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis

4.5.1. Perjanjian Kerjasama

4.5.1.1 Perjanjian Kerjasama Pembelian

Perjanjian kerjasama pembelian dilakukan oleh PT. Loka Cipta Internasional sebagai salah satu upaya untuk mengamankan pasar dan melakukan penjualan apabila nantinya PT. Loka Cipta Internasional telah beroperasi. Beberapa perusahaan diantaranya adalah Euglena, Thana Energy, ENEOS, Sumitomo dan Marubeni.

4.5.1.2 Perjanjian Kerjasama *Supply*

Perjanjian kerjasama *Supply* dilakukan oleh PT. Loka Cipta Internasional sebagai salah satu upaya untuk mengamankan pasokan minyak jelantah apabila nantinya PT. Loka Cipta Internasional telah beroperasi. Beberapa perusahaan diantaranya adalah PT Tiga Berkat, Suara Jelantah, Semesta Jelantah, PT Afansuri Sejatindo dan beberapa pengepul lainnya.

4.5.2. Pemasaran dan Promosi

Pemasaran dan Promosi dilakukan secara *Offline* dan *Online* sejak awal akan dibentuknya PT. Loka Cipta Internasional melalui LinkedIn untuk *Online* dan sedang tahap perencanaan untuk pengelolaan *website* perusahaan yang akan digunakan sebagai media untuk promosi dalam bentuk *Company Profile* yang bisa diakses oleh para pembeli nantinya. Sedangkan untuk *Offline* PT. Loka Cipta Internasional *Meeting* langsung dengan pihak pembeli di kantor pembeli.

4.5.3. Pesaing

Sampai saat ini pesaing dari berbagai perusahaan lain yang sudah berkecimpung dalam bisnis minyak jelantah ini terbilang cukup banyak dan beberapa diantaranya sudah memiliki nama besar seperti PT. Green Energi Utama yang sudah memiliki beberapa cabang di pulau Jawa seperti Malang dan Jakarta. Namun hal tersebut tidak menghentikan langkah PT. Loka Cipta Internasional untuk tetap masuk kedalam bisnis minyak jelantah. Pengamanan supply dan pasar merupakan dua hal yang sangat penting dalam bisnis ini, maka dari itu PT. Loka Cipta Internasional akan selalu berupaya menambah pasokan supply dari para pengepul dan menambah jaringan pembeli dengan perusahaan lain agar PT. Loka Cipta Internasional bisa memiliki nama besar dan dapat membantu masyarakat sekitar lewat bisnis ini nantinya.

BAB 5

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan proyeksi yang telah dilakukan dengan melalui *trading* yang sudah dijalankan selama 12 bulan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Bisnis Ekspor Minyak jelantah masih sangat direkomendasinya sebagai salah satu bisnis yang bisa dijalani. Hal ini karena masih belum banyak yang menggeluti bisnis ini terutama anak muda.
2. Bisnis *Trading* bisa menjadi batu loncatan sebelum membuat sebuah bisnis yang memiliki skala yang lebih besar, bukan hanya minyak jelantah saja tapi juga berbagai bisnis lainnya. *Trading* bisa membantu seorang pebisnis untuk mengetahui keadaan pasar, ketersediaan produk dan hal-hal lain yang berguna dalam membangun sebuah bisnis yang lebih besar.

5.2 Rekomendasi

Selama menjalani proyek bisnis minyak jelantah ini, banyak hal-hal baru yang bisa dijadikan pelajaran, berikut rekomendasi-rekomendasi dari penulis:

1. Sebelum menjadi bisnis Ekspor-Impor, penulis merekomendasikan untuk terlebih dahulu melakukan riset tentang Sumber daya alam atau Komoditi yang banyak di daerah sekitar kita sebelum memulai *Market Research.*
2. Dalam bisnis Ekspor-Impor, memiliki sebuah Tim merupakan bagian yang sangat penting, hal ini agar Operasional, keuangan dan pemasaran bisa terfokuskan pada masing-masing anggota tim. Hal ini dapat mempermudah tim dalam mengorganisir bisnisnya.
3. Bisnis memang untuk mencari keuntungan, tapi jangan sampai hal ini membuat kita menekan mitra kita terutama pada para petani, umkm dan pengepul.

DAFTAR PUSTAKA

Porter, M. E. (2014, August 1). *How information gives you competitive advantage*. Harvard Business Review.

Tumpu, M., Lapian, F. E. P., Mansyur, Pasanda, O. S., Muliawan, I. W., Indrayani, P., & Yasa, I. G. M. (2022). *ENERGI HIJAU*. TOHAR MEDIA.

Anwar, N. I. K., Salsabila, D. P., Gustawan, N. H. H., Alghifari, N. M. R., Sumartini, N. N. L., Prana, N. R. D., Sari, N. R. T., Yuliana, N. T. A., Julianty, N. V. A., & Atqiya, N. F. (2024). PEMBERDAYAAN UMKM KULINER DAN PEMANFAATAN MINYAK JELANTAH DI RW 07 BALEENDAH. *BAKTIMU Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *4*(2), 61–72.

Yurian, S. R., Manik, T., & Adel, J. F. (2020). ANALISIS REVENUE COST RATIO, PAYBACK PERIOD DAN BREAK EVEN POINT UNTUK MENILAI KELAYAKAN USAHA PADA USAHA KERUPUK DIWILAYAH KELURAHAN SEI. LEKOP KECAMATAN BINTAN TIMUR KABUPATEN BINTAN. *ANALISIS REVENUE COST RATIO, PAYBACK PERIOD DAN BREAK EVEN POINT UNTUK MENILAI KELAYAKAN USAHA PADA USAHA KERUPUK DIWILAYAH KELURAHAN SEI. LEKOP KECAMATAN BINTAN TIMUR KABUPATEN BINTAN*, *1*(2), 342–349.

Annur, C. M. (2023, November 23). Produksi Minyak Goreng Indonesia Meningkat pada 2022. *Katadata*.

Osterwalder, A. (2014). *Business Model Generation*. Gramedia Pustaka.

Saragih, R. (2017). Membangun USAha Kreatif, Inovatif dan Bermanfaat melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial. *A MEMBANGUN USAHA KREATIF, INOVATIF DAN BERMANFAAT MELALUI PENERAPAN KEWIRAUSAHAAN SOSIAL*, *3*(2), 26–34.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. ***Curriculum Vitae***

Daftar Riwayat HIdup



DATA PRIBADI

Nama Lengkap : Yudarmanto
Tempat dan Tanggal Lahir : Telaga Piru 02 Juni 1998
Alamat : Jalan Kaliurang KM 14,5, Asrama Alzain UII, Sleman.
Jenis Kelamin : Laki-laki
Status Perkawinan : Belum Menikah
Agama : Islam
No. Telepon : 0822-4822-5814
Email : 17312350@students.uii.ac.id
Pendidikan Terakhir : MAN Fakfak

RIWAYAT PENDIDIKAN

2014 – 2017 : MAN Fakfak
2017 – Sekarang : Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII Prodi Akuntansi

PENGALAMAN ORGANISASI

2017 : Anggota Divisi Sarana dan prasarana Takmir Ulil Albab UII
2018 : Kepala Divisi Sarana dan prasarana Takmir Ulil Albab UII

Lampiran 2. Laporan Realisasi Anggaran

Proyek bisnis berlangsung selama 12 bulan. Dimulai dari bulan januari 2023 hingga bulan desember 2023. Berikut merupakan realisasi anggaran PT. Loka Cipta Internasional.

A. Biaya Operasional

Berikut merupakan Biaya Operasional sejak bulan Januari sampai dengan Desember:

No.	Bulan	Keterangan Biaya	Biaya Per Unit	Unit	Total biaya
1	Januari 2023	Canva Pro Sewa Mobil Bensin	Rp 104.000 Rp 500.000 Rp 150.000	1 2 2	Rp 104.000 Rp 1.000.000 Rp 300.000
2	Februari 2023	Canva Pro Tiket Pesawat Penginapan Tiket Kereta	Rp 104.000 Rp 2.500.000 Rp 150.000 Rp 450.000	1 1 1 2	Rp 104.000 Rp 2.500.000 Rp 150.000 Rp 900.000
3	Maret 2023	Canva Pro Sewa Apartemen IPL Wifi Tiket Kereta	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000 Rp 550.000	1 1 1 1 2	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000 Rp 1.100.000
4	April 2023	Canva Pro Sewa Apartemen IPL Wifi Sampel Produk	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000 Rp 70.000	1 1 1 1 1	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000 Rp 70.000
5	Mei 2023	Canva Pro Sewa Apartemen	Rp 104.000 Rp 1.500.000	1 1	Rp 104.000 Rp 1.500.000

		IPL Wifi	Rp 700.000 Rp 239.000	1 1	Rp 700.000 Rp 239.000
6	Juni 2023	Canva Pro Sewa Apartemen IPL Wifi	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000	1 1 1 1	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000
7	Juli 2023	Canva Pro Sewa Apartemen IPL Wifi	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000	1 1 1 1	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000
8	Agustus 2023	Canva Pro Sewa Apartemen IPL Wifi Sampel Produk	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000 Rp 1.000.000	1 1 1 1 5	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000 Rp 5.000.000
9	September 2023	Canva Pro Sewa Apartemen IPL Wifi Tiket Pesawat Sewa Mobil Bensin Mobil Konsumsi	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000 Rp 1.500.000 Rp 450.000 Rp 100.000 Rp 100.000	1 1 1 1 2 4 4	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000 Rp 3.000.000 Rp 1.800.000 Rp 400.000 Rp 400.000
10	Oktober 2023	Canva Pro Sewa Apartemen IPL Wifi	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000	1 1 1 1	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000
11	November 2023	Canva Pro Sewa Apartemen	Rp 104.000 Rp 1.500.000	1 1	Rp 104.000 Rp 1.500.000

		IPL Wifi	Rp 700.000 Rp 239.000	1 1	Rp 700.000 Rp 239.000
12	Desember 2023	Canva Pro Sewa Apartemen IPL Wifi Sewa Mobil Bensin Mobil Makan	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000 Rp 500.000 Rp 200.000 Rp 500.000	1 1 1 1 1 1 1	Rp 104.000 Rp 1.500.000 Rp 700.000 Rp 239.000 Rp 500.000 Rp 200.000 Rp 500.000
TOTAL BIAYA OPERASIONAL					**Rp 43.458.000**

B. **Biaya Investasi**

Berikut merupakan Biaya invetasi PT. Loka Cipta INternasional:

No.	Keterangan	Harga Satuan	Sub-Total
1	Modal Perusahaan	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000
2	Laptop	Rp 6.000.000	Rp 6.000.000

C. Laporan Laba Rugi

Berikut merupakan Laporan Laba Rugi PT. Loka Cipta Internasional sejak bulan Januari sampai dengan bulan Desember:

PT. Loka Cipta Internasional **Laporan Laba Rugi** **Per 31 Desember 2023**	
Pendapatan Jasa	Rp 82.000.000
Laba Kotor	**Rp 82.000.000**

Biaya Operasional	Rp 43.458.000
Laba Bersih	**Rp 38.542.000**

D. Laporan Arus Kas

Berikut merupakan Laporan Arus Kas PT. Loka Cipta Internasional sejak bulan Januari sampai dengan bulan Desember:

PT Loka Cipta Internasional **Laporan Arus Kas** **Periode yang berakhir 31 Desember 2023**		
Arus kas dari aktivitas Operasional		
Kas diterima dari client	82.000.000	
Dikurangi biaya Operasional	43.458.000	
Arus kas bersih dari aktivitas Operasional		38.542.000
Arus kas dari aktivitas Investasi		
Penerimaan kas untuk modal investasi		-
Pembayaran kas untuk pembelian aset		-
Arus kas dari aktivitas pendanaan		
Kas diterima dari pemilik investasi	-	
Aset diterima dari pemilik aset investasi	-	
Dikurangi penarikan kas oleh pemilik		-
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan		-
Arus kas bersih dan saldo kas		**38.542.000**

Lampiran 3. Laporan Realisasi Jadwal dan Kegiatan

Jadwal Proyek Bisnis 6 Bulan pertama adalah sebagai berikut:

Kegiatan	Januari				Februari				Maret				April				Mei				Juni			
Minggu Ke-	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Penyusunan Proposal Proyek Bisnis																								
Mapping Supplier																								
Research Negara Tujuan Ekspor (NTE)																								
Pemantauan dan Pemasaran																								
Penyusunan Laporan Antara Proyek Bisnis																								
Evaluasi dan Penyusunan Laporan Proyek Bisnis																								

Jadwal Proyek Bisnis 6 Bulan kedua adalah sebagai berikut:

Kegiatan	**Juli**				**Agustus**				**September**				**Oktober**				**November**				**Desember**			
Minggu Ke-	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Penyusunan Proposal Proyek Bisnis																								
Mapping Supplier																								
Research Negara Tujuan Ekspor (NTE)																								
Pemantauan dan Pemasaran																								
Penyusunan Laporan Antara Proyek Bisnis																								
Evaluasi dan Penyusunan Laporan Proyek Bisnis																								

Lampiran 4. Laporan Kinerja (*Performance Report)*

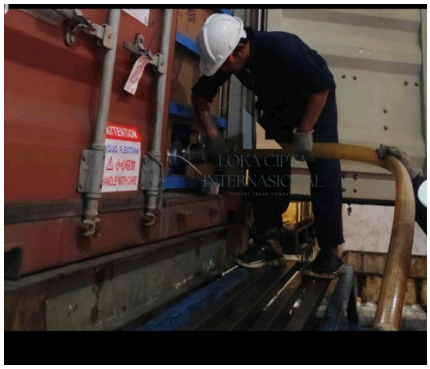
NO	Luaran	Anggaran	Realisasi
1	Minyak jelantah adalah limbah tetapi sangat di cari di pasar Eropa	PT. Loka Cipta Internasional bisa mengekspor 100 MT minyak jelantah pada tahun pertama	PT. Loka Cipta Internasional berhasil mengekspor 100 MT minyak jelantah ke Rotterdam pada bulan Maret 2023
2	Minyak Jelantah bisa dijadikan sebagai salah satu bisnis karena masih bisa di jadikan sebagai material untuk *Biodiesel*	Anggaran Laba Rugi PT. Loka Cipta Internasional pada tahun 2023 adalah **Rp. 75.000.000**	Realisasi Laba Rugi PT. Loka Cipta Internasional pada tahun 2023 adalah **Rp 38.542.000**

Lampiran 5. Dokumentasi Proyek Bisnis





Visit Gudang *Supplier*





Stuffing Minyak Jelantah





Meeting dengan Mitra bisnis