

PROPOSAL BUSINESS

+6282139075250



salamBBC@gmail.com



Ngentak RT06, D.I.Y.



www.salambbc.com
@salamBBC.com



PT. BBC

KERANGKA KERJA PT. BANGKIT BERJAYA *COMMODITY*

Latar Belakang

Kami adalah perusahaan yang terbentuk berdasarkan ide dan gagasan besar dari tiga orang pendiri, dimana masing - masing mempunyai fokus keahlian dan kompetensi secara spesifik, yang kemudian secara *mindset* dapat dikolaborasikan menjadi suatu kegiatan usaha terpadu. Masing - masing dari kami sudah memiliki pengalaman yang baik dan cukup dinamis, oleh karena itu kami mampu bangkit dan dapat mengolah pengalaman - pengalaman berharga tersebut menjadi *progress* usaha yang lebih berjaya, sehingga dapat meminimalisir situasi negatif yang berpotensi terjadi, untuk itu perusahaan ini kami namakan **PT. Bangkit Berjaya Commodity**.

Tiga orang yang menjadi inisiator tersebut masing masing memiliki profil sebagai berikut :

1. **Wibowo Soemanto, A. MD.** Berfokus pada sektor hulu, sudah berpengalaman sejak tahun 2015 sehingga mempunyai jam terbang yang cukup dalam pembudidayaan suatu komoditas pangan pokok. Kompetensi yang dimiliki adalah penerapan sistem siklus budidaya yang modern dan berkelanjutan dengan menggandeng tenaga ahli baik praktisi maupun akademisi, sehingga hal tersebut sangat berpengaruh terhadap ketepatan *supply*. Hal itu sebagai faktor pembeda, karena penerapan sistem siklus pada kenyataannya belum banyak dilakukan oleh pembudidaya lain. Sistem tersebut tentunya dapat diadopsikan kepada mitra binaan (kolompok budidaya), sehingga secara langsung sodara yang akrab dipanggil **Bowo** ini terbukti mampu menjadi konsultan, sentral koordinasi dan inisiator bagi pelaku budidaya.
2. **Syahrul Fahrurazi, S. Sos.** Berfokus pada sektor manajemen, berpengalaman di level manajerial perusahaan otomotif ternama sejak tahun 2016, yakni *Manager Marketing* di PT. Mandiri Zirang Utama-Daihatsu, *Sales Manager* di PT. Automobil Jaya Mandiri-Wuling dan *Branch Manager* di PT. Borobudur Oto Mobil-Mitsubishi. Setiap pengalaman manajerial mempunyai peran penting untuk membentuk karakter profesionalitas, berfokus pada penerapan sistem tata kelola perusahaan yang terdokumental, mulai dari sektor sumber daya, finansial hingga manajemen konflik berbasis *reward and punishment*. Sehingga sodara yang familiar dipanggil **Arul** ini mampu mengoptimalkan situasi usaha yang kondusif, terstruktur dan terukur.
3. **Ariyanto, SIP.** Berfokus di sektor hilir, memiliki pengalaman paling signifikan dan relevan untuk sektor *demand*. Sejak tahun 2012 beliau mempunyai nama tenar di dunia *user* dan *end user* sebagai **Aristo**. Jaringan yang sudah mampu diciptakan meliputi *owner* resto baik lokal maupun nasional, salah satunya adalah *brand* dari PT. Union yaitu Ayam Goreng Karawaci yang telah tersebar di kota-kota besar Indonesia, kemudian Ayam Bakar Wong Solo *Group* dengan *brand* Ayam Penyet Surabaya yang sudah terkenal dan masih banyak lainnya untuk sektor *end user*. Sedangkan untuk sektor *user* sendiri, distributor skala nasional seperti PT. Assalam Kerta Unggas dan PT. Langgeng PS adalah beberapa contoh mitra kami. Berbagai kerjasama yang telah terjalin merupakan *asset* berharga bagi kami, untuk menambah mitra yang lebih luas kedepannya.

Secara umum, perusahaan ini bergerak di bidang jasa sirkulasi perdagangan komoditas pangan pokok seperti unggas dan sejenisnya, dimana kami mengambil peran di dalam sirkulasi perdagangan tersebut. Peran yang kami maksud adalah sebagai konsinyator yang mampu mengelola sirkulasi secara kompleks dari hulu hingga hilir. Dari sektor *supply* (*farm*), sektor penggerak (permodalan) hingga

sektor *demand* (*user* dan *end user*). Kami merencanakan sistem terpadu guna memproteksi segala kepentingan di semua sektor terkait, lalu menjamin stabilitas sirkulasi sehingga pada arah progresifnya akan menciptakan keseimbangan sistem sirkulasi yang bertujuan untuk terciptanya *simbiosis mutualisme*.

Pemaparan Mekanisme Perusahaan

Jasa Konsinyasi

PT. Bangkit Berjaya *Commodity* berkomitmen menjadi perusahaan Jasa Konsinyasi. Dalam prinsip perdagangan *modern*, konsinyasi memegang peranan *vital* dalam tercapainya keberhasilan sirkulasi penjualan produk, mampu mengelola *margin opportunity* serta mempunyai tingkat resiko yang relatif kecil dan terkendali. Bisa dikatakan, konsinyasi adalah raja dalam siklus perdagangan, kenapa? karena kami mampu menjadi pengatur (*link and match*) antara *supply* dan *demand*.

Berkaitan dengan jenis komoditas usaha yang kami jalankan, yakni salah satunya disektor unggas, prinsip konsinyasi masih belum banyak diterapkan, karena terkait pola permainan pasar yang kurang sportif terjadi selama ini. Kami melihat itu sebagai peluang bisnis yang terbuka untuk dapat dijalankan. Karena salah satu keuntungan konsinyasi bagi pemilik komoditas unggas adalah mereka akan lebih fokus dalam urusan penyediaan barang saja, tanpa harus memikirkan bagaimana menjualnya, tanpa harus selalu dipermainkan oleh pasar dan broker. Kemudian keuntungan bagi *user* (*demand*) dengan adanya kami sebagai konsinyasi, maka ketersediaan *supply* selalu terjamin dan dengan harga yang lebih terkendali. Hal itu karena kami mampu mengelola secara sistemik dengan pendekatan standart kualitas dan kuantitas yang seimbang terhadap “*barang barang yang telah dititipkan oleh para pemilik komoditas untuk sepenuhnya kami kelola penjualannya*”. Dari semua itu, keuntungan yang lebih menjanjikan jelas dimiliki oleh pihak konsinyasi karena menjadi *central of view* dari semua rangkaian siklus perdagangan yang terjadi.

Pada kesimpulannya, kami adalah perusahaan yang mencetuskan ide konsinyasi khusus untuk sektor jasa (manajemen), sehingga tidak memerlukan “*toko offline* untuk jualan”. Kami lebih berfokus menjadi perangkai *puzzle* sirkulasi perdagangan unggas yang selama ini tidak beraturan, untuk kami kelola dengan manajemen dan sistem yang tepat, sehingga penataan ulang tersebut akan menjadikan aliran bisnis lebih efisien dan terintegrasi. Bahkan untuk simulasi kedepannya, kami dapat menerapkan sistem tersebut secara *online* sehingga dalam penyerapannya mampu mengikuti arus perkembangan jaman.

Manajemen Demand

Kenapa *demand* kami posisikan di awal? Karena kami melihat rantai siklus selama ini seringkali tercegat oleh permainan pasar sebelum menuju *demand*. Menilai hal itu, kami lebih mengutamakan untuk menguasai *demand* dan atau potensi *demand* terlebih dahulu, agar dapat menentukan pola siklus *supply* yang sesuai serta pola distribusi yang tepat. Dengan kami berhasil menata *demand* yang ada, kami pastikan bahwa kekhawatiran selama ini di sektor pelaku *supply* yang tidak mendapatkan kepastian *demand* akan teratasi. Kemudian tidak lagi bergantung kepada broker yang selama ini mendominasi pasar. Justru dengan adanya jaminan *demand*, akan menjadi *stimulant* bagi pemilik *farm* untuk semakin dapat mencapai kestabilan kualitas dan kuantitas produksi.

Bagaimana cara kami untuk dapat memajemen *demand*? Kami melakukan *riset* dan mengamati pola kecenderungan yang terjadi, bahwa *demand* utamanya butuh kepastian *supply* karena akan berpengaruh pada target penyerapan pangsa pasar konsumen dari *user* dan *end user*, sehingga kebanyakan dari mereka cenderung memiliki lebih dari satu *supplier* untuk memastikan hal itu. Kami melihat ini sebagai peluang yang dapat dikerjasamakan, dengan standart kualitas dan kuantitas yang kami terapkan sejak sektor hulu, maka kami memiliki nilai kompetisi yang signifikan untuk mendapatkan porsi kebutuhan *supply*. Hal ini kami buktikan dengan serangkaian kerjasama yang telah terjalin secara perjanjian yang terdokumentasi antara kami dengan *demand*, (dokumen terlampir). Hal itu merupakan langkah awal dimulainya sistem siklus perdagangan yang terencana, terjamin dan berkelanjutan.

Manajemen Supply

Tahapan selanjutnya tertuju kepada pengelolaan *supply*, yakni memastikan ketersediaan komoditas dengan cara mempersiapkan peternakan yang sesuai dengan *standart* pengelolaan kami. Model pengelolaan adalah penerapan siklus panen yang disesuaikan dengan *match* kebutuhan *demand*, dimulai dari *Day Old Chick* (DOC) antar kandang, pemberian pakan dan perawatan dengan komposisi yang tepat, lalu menjalankan fungsi pengawasan dengan *recording* oleh PPL (Petugas Pengawas Lapangan) yang independen, sehingga akan mampu mencapai momentum yang tepat dan masa panen yang berkelanjutan.

Penerapan siklus pada tiap kandang selama ini jarang diterapkan oleh para peternak, oleh karena itu dengan pembinaan yang kami lakukan, kontinuitas berdasar *demand* dapat menjadi percontohan bagi peternak lain. Pada akhirnya, para pemilik *farm* secara bertahap akan tertarik menjadi mitra kami secara luas dan mampu menghadirkan jaminan *supply* yang masif.

Tentu saja *project* kami mulai dari *farm* kami sendiri, yang kami kelola secara profesional sehingga menjadi *role model* yang dapat dipelajari oleh peternak lainnya. Tahap selanjutnya adalah melakukan klasifikasi calon *farm* binaan kami, lalu pencocokan *demand* terhadap jumlah tebaran DOC tiap mitra binaan, untuk menentukan masa *chickin* yang tepat. Sistem siklus ini harus dilakukan terus menerus, sehingga akan dapat meminimalisir terjadinya *over* populasi atau *under* populasi yang beresiko terhadap kerugian bagi peternak.

Manajemen Permodalan

Tahap akhir yang kami kelola adalah manajemen permodalan. Tahapan ini merupakan bagian yang tak kalah penting yang akan mampu mengerakkan sirkulasi perdagangan yang telah kami atur sedemikian rupa. Disaat *demand* dan *supply* sudah kami dapatkan dan sifatnya diserahkan kepada kami untuk dikelola sepenuhnya, maka pemodal akan dapat dengan seksama meninjau segmen permodalan yang diinginkan dan tepat.

Beberapa detail permodalan yang dapat dimanfaatkan adalah sebagai berikut :

1. Permodalan Jangka Pendek (*Regular Investment*)

Permodalan jangka pendek adalah pemanfaatan situasi modal yang menitikberatkan pada *fix income* yang akan didapatkan selama modal ditanamkan, bisa dalam jangka mingguan atau bulanan bahkan tahunan. Besarnya persentase keuntungan berdasar kesepakatan yang dilakukan pemodal dan pihak kami, dan terikat oleh perjanjian yang sesuai. Apabila ada

perubahan besaran nilai keuntungan pemodal, maka dapat dilakukan setelah kontrak yang berjalan selesai dan dilakukan kontrak baru yang disepakati bersama.

Permodalan seperti ini cocok dengan situasi kebutuhan modal untuk tahap panen dari *farm* menuju ke *user* atau *end user*. Karena ada distorsi kepentingan di level *supply* dan *demand*, di level *supply*, yakni *farm* menghendaki adanya pembayaran dengan sistem *Cash Before Delivery* (CBD) dikarenakan sirkulasi modal yang padat dan tidak dapat dijeda, karena akan mengakibatkan terganggunya siklus panen yang sudah diterapkan. Sedangkan di level *demand*, rata rata *user* menghendaki adanya sistem *Term of Payment* (TOP) atau disebut juga pembayaran tempo, misalnya jangka waktu tempo dua hari atau satu minggu dikarenakan sistem pendataan stok (*stock opname*) masing masing berbeda dan membutuhkan waktu yang cukup.

Dengan demikian, adanya dana dari pemodal mampu mengurai distorsi yang terjadi dan menimbulkan asas pemanfaatan yang *win win solution*. Pemodal akan merasa nyaman menanamkan modal karena baik di level *supply* hingga *demand*, kami sudah melakukan perikatan perjanjian untuk memastikan keamanan dan kejelasan hukum apabila terjadi wanprestasi antar masing masing pihak yang terlibat.

2. Permodalan Jangka Menengah (*Partial Investment*)

Permodalan jangka menengah merupakan penanaman modal secara terencana untuk satu atau beberapa segmen kegiatan usaha dalam lingkup rangkaian sirkulasi perdagangan. Kenapa dikatakan parsial, hal itu dikarenakan struktur permodalan dapat dilaksanakan oleh beberapa pihak akan tetapi menjadi satu kesatuan modal usaha. Permodalan jangka menengah merupakan bentuk investasi untuk menjamin setidaknya satu sirkulasi perdagangan dengan beberapa siklus terencana di dalamnya, supaya dapat berjalan dengan sesuai rencana. Pembagian hasil usaha juga dilakukan dengan prinsip seperti saham, yakni bergantung berapa persentase modal berbanding dengan total modal keseluruhan, dan dengan surat perjanjian yang mengatur hal itu semua.

Dalam hal perdagangan ayam kampung pejection, siklus yang diharapkan adalah umumnya selama 70 hari untuk satu siklus (dari pemberian DOC ke *farm* hingga panen sampai *user*, lalu pembayaran dari *user* diterima oleh kami), dan kemudian secara estafet berlanjut ke siklus selanjutnya yang saling berhubungan. Artinya, penanaman modal dilakukan sejak mulai *chickin* di peternakan dan pemodal sanggup untuk mem-*back up* beberapa siklus, sehingga kami dapat mengatur dan merangkainya dengan pendekatan parsial antar pemodal. Bahkan apabila modal cukup, maka bisa dilakukan hanya dengan mengandeng satu pemodal tunggal untuk segmen ini.

Dari sisi *profit* yang dihasilkan, bisa dikatakan pemodal cenderung mempunyai potensi *income* yang progresif dibandingkan dengan *fix income* permodalan jangka pendek. Pemodal juga dapat melakukan tinjauan terhadap situasi yang terjadi dilapangan untuk tujuan pengembangan bisnis yang lebih masif kedepannya.

3. Permodalan Jangka Panjang (*Capital Investment*)

Pengertian *Capital Investment* adalah acuan modal yang harus disediakan untuk perencanaan, pembuatan konstruksi usaha dan pengoperasiannya, bisa juga dengan mengakuisisi aset usaha demi tujuan kemajuan bisnis jangka panjang. Hal ini adalah bentuk permodalan yang sangat strategis bagi pemodal dengan *capital* yang kuat, karena disetiap elemen kegiatan usaha yang menimbulkan *profit*, pemodal ada didalamnya. Kami mampu memaparkan reka rangkaian sirkulasi bisnis (*matching order* antara *supply* dan *demand*) secara akurat dan dengan

evidence yang konkret, maka masing masing elemen usaha yang terlibat dipastian memegang peranan penting dan memiliki unsur *profit*.

Kami akan secara detail memaparkan langkah demi langkah kepada pemodal dengan selalu memegang teguh prinsip keamanan dan jaminan keberlanjutan usaha, melakukan riset dan *cross check* mendalam sehingga bisnis yang akan dijalankan memiliki pondasi kerangka kerja yang kuat. Hal ini menjadi konsentrasi kami karena modal besar telah dicanangkan kepada kami. Setelah jaminan *demand* kami dapatkan dengan perjanjian yang kuat (syarat mutlak), maka dimulai dari mempersiapkan *farm* sebaik - baiknya untuk menciptakan *life bird* (LB) atau ayam kampung hidup yang berkualitas, perencanaan dan pembangunan Rumah Potong Ayam (RPA) untuk menciptakan *Karkas* atau ayam yang sudah dipotong bersih, pembuatan *blasting* untuk pembekuan *instant* dan kepemilikan *Cold Storage* sebagai tempat penyimpanan supaya tertata alur pengirimannya, kemudian menyiapkan transportasi yang memadai, hingga produk diterima oleh *end user*. Dari setiap tahapan tersebut, akan kami dukung dengan surat perjanjian yang jelas dan memastikan *profit* secara transparan untuk kami lakukan pelaporan berkala kepada pemodal.

Dari semua skema permodalan yang kami terapkan, permodalan jangka panjang bersifat *capital investment* adalah yang paling kami harapkan dan tentu saja bagi pemodal akan menghadirkan *profit* yang seiring sejalan dengan perkembangan positif perusahaan. Kami optimis dengan *supply and demand* yang kami kelola saat ini dapat dikembangkan lebih lanjut, sehingga dipastikan perusahaan yang kami jalankan mengarah kepada usaha yang terencana, struktural dan masif (TSM).

Kesimpulan dan Penutup

Di saat era perkembangan bisnis yang sangat dinamis dan sudah terjadi saat ini, bisnis di bidang jasa merupakan salah satu bisnis yang dapat menyesuaikan perkembangan jaman, sehingga tetap mempunyai nilai yang bisa dikembangkan. Kami melihat bahwa dengan penataan secara strategis dan revolusioner, maka bisnis yang tadinya dianggap biasa atau bahkan mengawatirkan dapat menjadi peluang yang potensial bagi kami. Dengan adanya PT. Bangkit Berjaya *Commodity*, kami menjadi pembeda diantara banyaknya pelaku sirkulasi perdagangan ayam kampung dan sejenisnya, yang seolah – olah hanya mementingkan *margin* disaat situasi pasar fluktuatif sehingga pada akhirnya mengorbankan para peternak dan *user*.

Peternak bagi kami adalah mitra vital yang harus didukung dan dibantu untuk maju bangkit berjaya bersama, karena disaat sistem dijalankan maka *margin* akan berjalan baik sedari awal. Kami adalah penjamin penyerapan hasil panen karena pola pendekatan kami adalah mendapatkan *demand* terlebih dahulu, sehingga sebelum peternak memulai budidayanya, mereka sudah mendapatkan orientasi penjualan hasil panen dari kami.

Pemilik order (*user*) bagi kami adalah mitra fundamental yang harus kami jaga kemitraannya dengan menjamin kualitas dan kuantitas kebutuhan mereka secara kontinuitas. Kami menyadari, suplai yang teratur adalah hal yang *user* harapkan karena berhubungan erat terhadap target penyerapan pasar konsumen yang sudah ditetapkan atas produk olahan yang mereka jual. Karena kami juga menyadari, antusias peternak awalnya berdasarkan dari adanya jaminan hasil panen mereka terjual secara efektif ke pembeli yang tepat.

Pemodal adalah bagian dari mitra strategis kami, sebagai unsur penggerak karena dengan adanya modal yang memadai kami dapat lebih melakukan kegiatan oportunitif yang *penetrative* dan masif.

Pada tujuannya nanti, permainan pasar akan dapat dikendalikan dan kami menjadi *trend setter* perdagangan komoditas bahan pangan itu sendiri. Kemudian pada akhirnya nanti, apa yang diharapkan bagi pemodal tercapai, yakni modal yang dipercayakan kepada kami dapat dipertanggungjawabkan dengan sebaik baiknya, saling menguntungkan dan terus berkembang.

Karena tujuan besar kami adalah menjadi pencetus bidang usaha yang belum ada sebelumnya, yakni dengan membuat aplikasi penjual dan pembeli berbasis *online* yang secara sistem terintegrasi antara *supply and demand*, sehingga menjadikan situasi perdagangan komoditas pangan pokok kedepan lebih praktis dan efisien sesuai perkembangan jaman dan teknologi.

Demikian detail pemaparan yang dapat kami sampaikan untuk dapat dikaji dan dipelajari. Besar harapan kami untuk dapat bekerjasama dengan mengedepankan prinsip profesionalitas. Tentunya kami sangat mengharapkan masukan dan kritikan yang berharga, untuk kemajuan perusahaan dan kemitraan dengan pemodal yang berkelanjutan. Terimakasih.

"Salam Bangkit untuk Berjaya!"



Ariyanto
Direktur Utama



Syahrul Fahrurrozi
Direktur



Wibowo Soemanto
Komisaris