

**PERUBAHAN DAN/ATAU TAMBAHAN INFORMASI
ATAS
KETERBUKAAN INFORMASI KEPADA PARA PEMEGANG SAHAM
PT GARUDAFOOD PUTRA PUTRI JAYA Tbk.**

Dalam Rangka memenuhi Ketentuan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia
No.17/POJK.04/2020 Tentang Transaksi Material dan Perubahan Kegiatan Usaha
("POJK No. 17/2020")

Sehubungan dengan rencana penambahan kegiatan usaha PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk yaitu di bidang usaha industri minuman ringan, industri produk obat tradisional untuk manusia, pertanian kacang tanah dan pertanian jagung;

dan

Sehubungan dengan rencana penambahan kegiatan usaha PT Sinarniaga Sejahtera (Perusahaan Terkendali dari PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk), yaitu perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia, perdagangan besar kosmetik untuk manusia, perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga, perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL, pergudangan dan penyimpanan, aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum.



PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk
("Perseroan")

Kegiatan Usaha:

Industri makanan dan minuman dalam kemasan yang terintegrasi dengan kegiatan distribusi

Berkedudukan di Jakarta Selatan, Indonesia

Kantor Pusat Perseroan:

Wisma GarudaFood

Jl. Bintaro Raya No. 10A, Jakarta 12240

Tel. (021) 729 0110; Faks. (021) 729 0112

Website: www.garudafood.com

Email: corporate.secretary@garudafood.co.id

Keterbukaan Informasi ini penting untuk dibaca dan diperhatikan oleh pemegang saham Perseroan untuk mengambil keputusan mengenai penambahan kegiatan usaha Perseroan dan penambahan kegiatan usaha Perusahaan Terkendali dari Perseroan.

Jika Anda mengalami kesulitan untuk memahami informasi sebagaimana tercantum dalam Keterbukaan Informasi ini atau ragu-ragu dalam mengambil keputusan, sebaiknya Anda berkonsultasi dengan perantara pedagang efek, manajer investasi, penasihat hukum, akuntan publik atau penasihat profesional lainnya.

Dewan Komisaris dan Direksi Perseroan, baik secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama, bertanggung jawab sepenuhnya atas kelengkapan dan kebenaran seluruh informasi atau fakta material yang dimuat dalam Keterbukaan Informasi ini dan menegaskan bahwa informasi yang dikemukakan dalam Keterbukaan Informasi ini adalah benar dan tidak ada fakta material yang tidak dikemukakan yang dapat menyebabkan informasi material dalam Keterbukaan Informasi ini menjadi tidak benar dan/atau menyesatkan.

Keterbukaan Informasi ini diterbitkan pada tanggal 10 Mei 2021

PERKIRAAN JADWAL RUPS

Perseroan bermaksud untuk meminta persetujuan pemegang saham Perseroan untuk penambahan kegiatan usaha Perseroan dan penambahan kegiatan usaha Perusahaan Terkendali dari Perseroan (“**Perubahan Kegiatan Usaha**”) dengan prakiraan jadwal waktu sebagai berikut:

No	Aktifitas	Tanggal
1	Pemberitahuan Rencana Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (“ RUPST ”) melalui situs web PT Bursa Efek Indonesia (“ Bursa ”) kepada Otoritas Jasa Keuangan (“ OJK ”)	30 April 2021
2	Pengumuman RUPST kepada para pemegang saham Perseroan melalui situs web Bursa, situs web eASY. KSEI, dan situs web Perseroan www.garudafood.com .	10 Mei 2021
3	Pengumuman Keterbukaan Informasi serta penyediaan data mengenai Perubahan Kegiatan Usaha melalui situs web Bursa dan situs web Perseroan www.garudafood.com .	10 Mei 2021
4	Pemanggilan RUPST kepada para pemegang saham Perseroan melalui situs web Bursa, situs web eASY.KSEI dan situs web Perseroan www.garudafood.com .	25 Mei 2021
5	Penyelenggaraan RUPST	16 Juni 2021
6	Pengumuman ringkasan hasil RUPST melalui situs web Bursa dan situs web Perseroan www.garudafood.com .	18 Juni 2021

PENYELENGGARAAN RUPST

Sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, rencana Perubahan Kegiatan Usaha sebagaimana dijelaskan dalam Keterbukaan Informasi ini akan dimintakan persetujuan pemegang saham Perseroan dalam RUPST pada tanggal 16 Juni 2021. Pemberitahuan RUPST diumumkan melalui eASY.KSEI dalam tautan <https://akses.ksei.co.id>, situs web Bursa Efek Indonesia, dan situs web Perseroan www.garudafood.com pada tanggal 25 Mei 2021. Para pemegang saham yang berhak menghadiri atau diwakili dalam Rapat adalah para pemegang saham yang namanya tercatat dalam Daftar Pemegang Saham Perseroan dan/atau pemilik saldo saham Perseroan pada sub rekening efek di Penitipan Kolektif PT Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) pada penutupan perdagangan saham di Bursa Efek Indonesia pada tanggal 24 Mei 2021. Bagi pemegang saham yang berhalangan untuk menghadiri RUPST, dapat memberikan kuasanya kepada pihak lain sesuai dengan ketentuan yang telah diatur dalam pemanggilan RUPST Perseroan selambat-lambatnya 7 (tujuh) hari kerja sebelum RUPST diselenggarakan.

Kuorum kehadiran dan kuorum keputusan RUPST untuk mata acara rencana Perubahan Kegiatan Usaha ini akan dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Merujuk pada anggaran dasar Perseroan, RUPS dapat dapat diselenggarakan apabila dihadiri oleh pemegang saham yang memiliki saham mewakili paling sedikit 2/3 (dua per tiga) bagian dari jumlah seluruh saham dengan hak suara yang sah yang diterbitkan oleh Perseroan, dan disetujui oleh pemegang saham yang memiliki saham mewakili lebih dari 2/3 (dua per tiga)

bagian dari jumlah hak suara yang sah yang -hadir dalam RUPS.

- b. Jika kuorum kehadiran sebagaimana di jelaskan pada poin a di atas tidak terpenuhi, maka RUPS kedua dapat diselenggarakan apabila dihadiri oleh pemegang saham yang memiliki saham mewakili paling sedikit $\frac{3}{5}$ (tiga per lima) bagian jumlah seluruh saham dengan hak suara yang sah yang diterbitkan oleh Perseroan, dan disetujui oleh pemegang saham yang memiliki saham mewakili lebih dari $\frac{1}{2}$ (satu per dua) bagian dari jumlah hak suara yang sah yang hadir dalam RUPS.
- c. Jika kuorum kehadiran sebagaimana dijelaskan pada poin b di atas tidak terpenuhi, maka RUPS ketiga dapat diadakan dengan ketentuan RUPS ketiga sah dan berhak mengambil keputusan jika dihadiri oleh pemegang saham dari saham dengan hak suara yang sah dalam kuorum kehadiran dan kuorum keputusan yang ditetapkan oleh OJK atas permohonan Perseroan.

Adapun agenda RUPST yang akan diselenggarakan pada tanggal 16 Juni 2021 adalah sebagai berikut:

1. Persetujuan atas Laporan Tahunan dan pengesahan Laporan Keuangan Konsolidasian Perseroan termasuk Laporan Tugas Pengawasan Dewan Komisaris Perseroan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2020;
2. Penetapan penggunaan laba bersih Perseroan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2020;
3. Penetapan honorarium dan tunjangan bagi anggota Dewan Komisaris Perseroan serta besarnya gaji dan tunjangan bagi anggota Direksi untuk tahun buku 2021;
4. Penunjukan Akuntan Publik untuk mengaudit Laporan Keuangan Perseroan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2021;
5. Persetujuan atas rencana pembelian kembali saham Perseroan sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No.30/POJK.04/2017 tentang Pembelian Kembali Saham Yang Dikeluarkan oleh Perusahaan Terbuka;
6. Persetujuan penambahan kegiatan usaha Perseroan dan Perusahaan Terkendali Perseroan yaitu PT Sinarniaga Sejahtera sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No.17/POJK.04/2020 tentang Transaksi Material dan Perubahan Kegiatan Usaha;
7. Permohonan persetujuan perubahan pemecahan nilai nominal saham Perseroan (*stock split*) dan perubahan Pasal 4 (empat) Anggaran Dasar Perseroan.
8. Permohonan persetujuan atas rencana perubahan Anggaran Dasar Perseroan dalam rangka penyesuaian dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor: 15/POJK.04/2020 tentang Rencana dan Penyelenggaraan Rapat Umum Pemegang Saham Perusahaan Terbuka; dan
9. Permohonan persetujuan perubahan susunan Direksi Perseroan.

I. UMUM

A. Keterangan Umum tentang Perseroan

PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk., berkedudukan di Jakarta Selatan, didirikan dengan nama PT Garuda Putra Putri Jaya berdasarkan Akta Pendirian No. 21 tanggal 24 Agustus 1994 yang dibuat di hadapan Dokteranda Selawati Halim, S.H., Notaris di Pati, yang telah mendapatkan pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia (“**Menkumham**”) berdasarkan Keputusan No. C2-15.820.HT.01.01.TH.94 tanggal 20 Oktober 1994, telah didaftarkan pada buku daftar di Kepaniteraan Pengadilan Negeri Pati di bawah No. 51/1994/AN/K/PT tanggal 11 November 1994, serta telah diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 14 tanggal 17 Februari 1995, Tambahan No. 1555.

Anggaran dasar telah beberapa kali mengalami perubahan dan terakhir berdasarkan Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 25 tanggal 13 Mei 2019, yang dibuat di hadapan Liestiani Wang, S.H., M.Kn., Notaris di Jakarta Selatan, yang telah mendapat persetujuan dari Menkumham melalui Surat Keputusan No. AHU-0027121.AH.01.02.Tahun 2019 tanggal 17 Mei 2019 dan dicatat dalam database Sistem Administrasi Badan Hukum Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia (“**Kemenkumham**”) dan telah diberitahukan kepada Menkumham sebagaimana disebutkan dalam surat Penerimaan Pemberitahuan Perubahan Anggaran Dasar Perusahaan No. AHU-AH.01.03-0261044 tanggal 17 Mei 2019 dan telah didaftarkan pada Daftar Perseroan No. AHU-0080731.AH.01.11.Tahun 2019 tanggal 17 Mei 2019.

Kantor pusat Perseroan beralamat di Wisma GarudaFood, Jl. Bintaro Raya No. 10A, Jakarta 12240 dengan nomor telepon (021) 729 0110, nomor faksimili (021) 729 0112 dan email corporate.secretary@garudafood.co.id.

Berdasarkan Pasal 3 Anggaran Dasar Perseroan, Perseroan berusaha dalam bidang Perdagangan dan Perindustrian.

B. Permodalan dan Susunan Pemegang Saham Perseroan

Berdasarkan Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 30 tanggal 21 Desember 2018, yang dibuat di hadapan Liestiani Wang, SH, MKn., Notaris di Jakarta Selatan, yang telah diberitahukan kepada Menkumham sebagaimana ternyata dalam Surat Penerimaan Pemberitahuan Perubahan Anggaran Dasar No. AHU-AH.01.03-0282011 Tahun 2019 tanggal 3 Januari 2019 serta terdaftar di dalam Daftar Perseroan pada Kemenkumham dibawah No. AHU- 0179644.AH.01.11.Tahun 2018 tanggal 3 Januari 2019 struktur permodalan Perseroan adalah sebagai berikut:

Modal Dasar	: Rp 2.000.000.000.000
Modal Ditempatkan	: Rp 737.958.029.100
Modal Disetor	: Rp 737.958.029.100

Modal Dasar Perseroan terbagi atas **20.000.000.000** saham dengan **nilai nominal per lembar saham sebesar Rp100.**

Berdasarkan Daftar Pemegang Saham Perseroan pada tanggal 31 Desember 2020, yang dikeluarkan oleh PT Datindo Entrycom sebagai Biro Administrasi Efek Perseroan, pemegang saham Perseroan adalah sebagai berikut:

Keterangan	Nilai Nominal Rp100 per saham		
	Jumlah Saham	Jumlah Nominal	Nilai (%)
Modal Dasar	20.000.000.000	2.000.000.000.000	
Modal Ditempatkan dan Disetor Penuh			
Pemegang saham di atas 5%:			
PT Tudung Putra Putri Jaya	1.499.605.800	149.960.580.000	20,32
Pelican Company Limited	1.220.537.090	122.053.709.000	16,54

Pangayoman Adi Soenjoto	591.611.600	59.161.160.000	8,02
Kusumo Dewiningrum Sunjoto	621.432.300	62.143.230.000	8,42
Sudhamek Agoeng Waspodo S	561.985.501	56.198.550.100	7,62
Rahajoe Dewiningroem S, Dra	445.118.300	44.511.830.000	6,03
Pemegang saham di bawah 5%	2.404.514.900	240.451.490.000	32,58
Saham Treasuri	34.774.800	3.477.480.000	0,47
Jumah Modal Ditempatkan dan Disetor Penuh	7.379.580.291	737.958.029.100	100,00

C. Kegiatan Usaha Perseroan

Berdasarkan Pasal 3 Anggaran Dasar Perseroan, maksud dan tujuan Perseroan adalah menjalankan usaha-usaha dalam bidang perdagangan dan perindustrian.

Untuk mencapai maksud dan tujuan tersebut di atas, Perseroan dapat melaksanakan kegiatan usaha sebagai berikut:

A. Kegiatan Usaha Utama

- a. Menjalankan usaha dalam bidang industri pengolahan susu termasuk dipasteurisasi, disterilisasi, homogenisasi, dan atau pemanasan ultra (UHT) dan industri pengolahan krim dari susu cair segar, pasteurisasi, sterilisasi dan homogenisasi;
- b. Menjalankan usaha dalam bidang industri susu bubuk atau susu kental dengan pemanis atau tidak dan industri pengelolaan susu atau krim dalam bentuk padat;
- c. Menjalankan usaha dalam bidang usaha pengolahan produk dari susu lainnya seperti mentega, yoghurt, keju dan dadih, kasein atau laktosa (susu manis) dan bubuk es krim;
- d. Menjalankan usaha dalam bidang industri pembuatan berbagai macam roti dan kue, seperti industri roti tawar dan roti kadet, industri kue, pie, tart, industri, biskuit dan produk roti kering lainnya, industri pengawetan kue kering dan cake, industri produk makanan ringan (cookies, crackers, kue kering) baik yang manis atau asin, industri tortillas, dan industri produk roti yang dibekukan, seperti pancake, waffle dan roti kadet;
- e. Menjalankan usaha dalam bidang industri pembuatan segala macam makanan yang bahan utamanya dari coklat seperti coklat dan gula-gula dari coklat dan pembuatan segala macam kembang gula seperti caramel, cachous, nougat, fondant dan coklat putih. Termasuk industri minuman dari coklat dalam bentuk bubuk maupun cair;
- f. Menjalankan usaha dalam bidang industri pembuatan makanan dari kedele/kacang-kacangan lainnya bukan kecap dan tempe, seperti keripik/peyek dari kacang-kacangan, daging sintesis, kacang kapri, kacang asin, kacang telur, kacang sukro, kacang bogor, kacang atom, kacang mete, dan enting-enting.
- g. Menjalankan usaha dalam bidang industri berbagai macam kerupuk, keripik, peyek dan sejenisnya, seperti kerupuk udang, kerupuk ikan dan kerupuk pati (kerupuk terung). Dan usaha pembuatan berbagai macam makanan sejenis kerupuk, seperti macam-macam emping, kecimpring, karak, gendar, opak, keripik paru, keripik bekicot dan keripik kulit, peyek teri, peyek udang.

- B. Kegiatan Usaha Penunjang yang mendukung kegiatan usaha utama Perseroan adalah menjalankan usaha utama Perseroan adalah:
- a. Menjalankan usaha dalam bidang perdagangan besar makanan, minuman dan hasil pertanian lainnya, seperti tanaman bumbu-bumbuan dan rempah-rempahan;
 - b. Menjalankan usaha dalam bidang perdagangan besar susu dan produk susu;
 - c. Menjalankan usaha dalam bidang perdagangan besar gula, coklat dan kembang gula;
 - d. Menjalankan usaha dalam bidang perdagangan besar produk roti;
 - e. Menjalankan usaha dalam bidang perdagangan besar minuman non alkohol bukan susu; dan
 - f. Menjalankan usaha dalam bidang perdagangan besar makanan dan minuman lainnya seperti tepung beras, tepung tapioca, karamel, kerupuk udang dan lain-lain.

D. Susunan Dewan Komisaris dan Direksi Perseroan

Susunan Dewan Komisaris dan Direksi berdasarkan Pernyataan Keputusan Rapat yang diaktakan sesuai dengan Akta Notaris No. 25 tanggal 13 Mei 2019 dari Liestiani Wang S.H., M.Kn. adalah sebagai berikut:

Dewan Komisaris

Komisaris Utama : Sudhamek Agoeng Waspodo Soenjoto
Komisaris : Hartono Atmadja
Komisaris : Atiff Ibrahim Gill
Komisaris Independen : Dorodjatun Kuntjoro-Jakti
Komisaris Independen : Guy-Pierre Girin

Direksi

Direktur Utama : Hardianto Atmadja
Direktur : Robert Chandrakelana Adjie
Direktur : Johannes Setiadharna
Direktur : Paulus Tedjosutikno
Direktur : Fransiskus Johny Soegiarto
Direktur Independen : Rudy Brigianto

II. INFORMASI MENGENAI PERUBAHAN KEGIATAN USAHA PERSEROAN

Sebagaimana diatur di dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No.17/POJK.04/2020, untuk melakukan studi kelayakan atas Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dilakukan oleh Perseroan, maka Perseroan

telah menunjuk Penilai Independen, yaitu Kantor Jasa Penilai Publik KJPP Iskandar Dan Rekan (“KJPP”), untuk memberikan laporan studi kelayakan, sesuai dengan Surat Penawaran No. 034.6/IDR/DO.2/Pr-FS/II/2021 tanggal 22 Februari 2021 yang telah disetujui, sebagai penilai resmi dan terdaftar sebagai kantor jasa profesi penunjang pasar modal di OJK dengan Surat Tanda Terdaftar Profesi Penunjang Pasar Modal dari OJK (pendaftaran ulang) No. STTD.PPB-33/PM.2/2018 Tanggal 28 September 2018 sebagai Penilai Properti/Aset di Pasar Modal.

A. Perseroan

1. Pertanian kacang tanah-KBLI 01114

Ringkasan Laporan Studi Kelayakan atas Rencana Penambahan Kegiatan Usaha Pertanian Kacang Tanah (KBLI 01114) PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk, Laporan No. 008.2/IDR/DO.2/KFS/VI/2021 tanggal 4 Juni 2021:

Maksud dan Tujuan

Maksud penilaian adalah untuk memberikan pendapat atas kelayakan suatu usaha atau proyek dengan tujuan penilaian untuk menyatakan layak atau tidak layak atas usaha atau proyek terkait dengan perubahan/penambahan kegiatan usaha Perusahaan.

Asumsi dan Kondisi Pembatas

- Laporan ini bersifat *non-disclaimer opinion*.
- Kami telah melakukan penelaahan atas status hukum dokumen-dokumen yang digunakan dalam proses penilaian.
- Data dan informasi yang diperoleh berasal dari sumber-sumber yang dapat dipercaya keakuratannya.
- Proyeksi keuangan yang digunakan adalah proyeksi keuangan yang telah disesuaikan yang mencerminkan kewajaran proyeksi keuangan yang dibuat oleh manajemen Perseroan dengan kemampuan pencapaiannya (*fiduciary duty*).
- Kami bertanggung jawab atas pelaksanaan penilaian dan kewajaran proyeksi keuangan yang telah disesuaikan.
- Laporan penilaian terbuka untuk publik kecuali terdapat informasi yang bersifat rahasia yang dapat mempengaruhi operasional perusahaan.
- Kami bertanggung jawab atas laporan penilaian dan kesimpulan nilai akhir.
- Kami telah memperoleh informasi atas status hukum objek penilaian dari pemberi tugas.
- Laporan KJPP dilakukan dalam kondisi yang tidak menentu (tingginya tingkat ketidakpastian) sebagai akibat dari adanya Pandemi wabah Covid-19 sehingga pengguna laporan penilaian diminta untuk berhati-hati dalam menentukan relevansi antara hasil penilaian dengan kebutuhannya (terkait penggunaan hasil penilaian), khususnya berkenaan dengan perbedaan antara tanggal penilaian dan waktu penggunaan hasil penilaian dalam pengambilan keputusan bisnis dan ekonomi/keuangan.
- KJPP berpegang kepada surat pernyataan manajemen Perseroan (*management representation letter*) atas penugasan KJPP untuk mempersiapkan laporan, bahwa mereka telah menyampaikan seluruh informasi penting dan relevan serta sepanjang pengetahuan

manajemen Perseroan tidak ada faktor material yang belum diungkapkan dan dapat menyesatkan.

Kesimpulan

a. Analisis Kelayakan Pasar

Produksi kacang tanah tidak seperti komoditas utama padi dan jagung, bila dihitung pertumbuhan selama lima tahun terakhir (tahun 2013 sampai 2017) ternyata mengalami penurunan 7,36%. Terjadinya penurunan produksi karena produktivitas kacang tanah rata-rata turun 8,12%, walaupun luas panen naik rata-rata 1,00%.

Kontribusi produksi kacang periode 2014-2018 disumbang oleh 10 provinsi yang persentasenya mencapai 91,36%. Artinya penanaman kacang tanah di Indonesia tidak tersebar di 34 provinsi seperti halnya tanaman padi dan jagung. Dari 10 provinsi pada tahun 2018 sentra ternyata empat provinsi yang memberikan kontribusi luas panen besar berada di Jawa, yaitu Jawa Timur memberikan kontribusi 30,45%, Jawa Tengah sebesar 18,43%, D.I Yogyakarta 15,07% dan Jawa Barat 11,08%. Sisanya sebanyak enam provinsi lainnya yaitu Nusa Tenggara Barat, Sulawesi Selatan, Nusa Tenggara Timur, Kalimantan Selatan, Banten dan Sumatera Utara memberikan kontribusi luas panen dengan total 16,34%.

Berdasarkan laporan Pusat Data dan Sistem Informasi dalam Outlook Komoditas Tanaman Pangan 2018, Neraca produksi dan konsumsi kacang tanah di Indonesia pada periode tahun 2017-2022 diperkirakan masih akan defisit, atau produksi dalam negeri masih belum bisa memenuhi kebutuhan domestik. Neraca defisit ini diperkirakan meningkat 2,78% per tahunnya, sehingga Indonesia masih akan bergantung dari impor kacang tanah dari negara lain. Pada tahun 2017 hingga 2022 diperkirakan akan terjadi defisit kacang tanah rata-rata sebesar 253,14 ribu ton.

Berdasarkan data historis dan proyeksi produksi maupun konsumsi kacang tanah Indonesia dari Pusdatin Kementerian Pertanian Indonesia, neraca produksi dan konsumsi kacang tanah di Indonesia pada periode tahun 2017-2022 diperkirakan masih akan defisit, atau produksi dalam negeri masih belum bisa memenuhi kebutuhan domestik. Neraca defisit ini diperkirakan meningkat 2,78% per tahunnya, sehingga Indonesia masih akan bergantung dari impor kacang tanah dari negara lain.

Kacang tanah merupakan kelompok kacang-kacangan yang menjadi salah satu sumber bahan pangan Indonesia. Seiring dengan pertumbuhan penduduk Indonesia, potensi peningkatan terhadap kebutuhan konsumsi pangan akan meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk.

Berdasarkan data historis dan proyeksi produksi maupun konsumsi kacang tanah Indonesia dari Pusdatin Kementerian Pertanian Indonesia, neraca produksi dan konsumsi kacang tanah di Indonesia pada periode tahun 2017-2022 diperkirakan masih akan defisit, atau produksi dalam negeri masih belum bisa memenuhi kebutuhan domestik. Neraca defisit ini diperkirakan meningkat 2,78% per tahunnya, sehingga Indonesia masih akan bergantung dari impor kacang tanah dari negara lain.

Terdapat pesaing usaha pada kegiatan usaha sejenis, namun dengan terus meningkatnya permintaan produk kacang tanah khususnya untuk industri makanan ringan, diharapkan produk yang dihasilkan Proyek akan tetap diserap oleh pasar. Untuk menghadapi pesaing usaha yang terlebih dahulu di bidang usaha yang sama, Perseroan melakukan penanaman kacang tanah varietas biji tiga sehingga memiliki keunikan dibandingkan dengan pesaing.

Target pasar yang dituju untuk usaha pertanian kacang tanah adalah perusahaan makanan ringan yang menggunakan bahan dasar kacang tanah dan untuk kebutuhan internal Perseroan.

Strategi pemasaran dengan melakukan pengaturan tanam kacang tanah sehingga bisa dipanen ketika suplai kacang tanah di pasar mengalami penurunan sehingga kebutuhan kacang tanah di internal Perseroan dan perusahaan makanan ringan bisa terpenuhi dengan harga yang lebih kompetitif.

Berdasarkan analisis kelayakan pasar yang mencakup kondisi pasar, pesaing usaha, target pasar dan strategi pemasaran, dapat disimpulkan bahwa aspek pasar proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

b. Analisis Kelayakan Pola Bisnis

Keunikan pola bisnis pertanian kacang tanah adalah Perusahaan akan menerapkan teknologi yang sesuai agar mendapatkan produk yang berkualitas dan produktivitas tinggi.

Selain itu sponsor proyek merupakan perusahaan yang telah bergerak di industri makanan dan minuman, meskipun kegiatan usaha tersebut merupakan kegiatan usaha baru Perusahaan, namun Perusahaan telah memiliki personil yang berpengalaman dibidang pertanian kacang tanah. Keunikan pola bisnis tersebut (*vertical integration*) merupakan keunggulan yang kompetitif dari sponsor proyek.

Agar Perseroan dapat menghasilkan produk yang berkualitas dengan produktivitas tinggi Perseroan menggunakan teknologi antara lain sebagai berikut:

- a. Tractor dan implement disc plow, merupakan mesin yang digunakan untuk mengolah tanah agar menjadi gembur.
- b. Rotary, merupakan alat yang digunakan untuk membantu meremahkan tanah sesudah dilakukan pengolahan tanah menggunakan disc plow.
- c. Planter, merupakan alat yang digunakan untuk penanaman kacang tanah serta pemupukan.
- d. Cultivator, merupakan alat yang digunakan untuk pembersihan gulma yang tumbuh diantara tanaman serta untuk mendangir tanaman.
- e. Boom sprayer, merupakan alat yang digunakan untuk penyemprotan herbisida, insektisida dan fungisida untuk pengendalian hama, gulma dan penyakit pada tanaman.
- f. Traveller COSMIX merupakan alat yang digunakan untuk pengairan/mengairi tanaman.
- g. Harvester, merupakan alat ini digunakan untuk membantu proses panen.
- h. Digital farming equipment merupakan sensor digunakan untuk memantau kondisi tanah dan cuaca. Drone dan camera digunakan untuk memantau kondisi tanaman dengan cara pengambilan foto tanaman dengan spectrum panjang gelombang yang dianalisis oleh program khusus.

Selain itu Perseroan juga menggunakan bibit dengan varietas biji tiga (Garuda Biga) yang merupakan hasil pengembangan internal R&D Farming Perseroan.

Kemampuan pesaing untuk meniru produk dari sponsor proyek sangat besar, namun sponsor proyek telah memiliki personil yang berpengalaman dan teknologi pertanian yang

memadai sehingga dapat memberikan standar produksi yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan.

Upaya Perseroan untuk meminimalisir Pesaing dalam meniru produk adalah dengan menggunakan varietas biji tiga yang telah dikembangkan sendiri oleh Perseroan dan sudah di daftarkan atas hak perlindungan varietas tanamnya.

Tenaga ahli di bidang pertanian yang menjadi staf perusahaan diberdayakan sebagai konsultan tenaga ahli untuk dapat menghasilkan kualitas produksi sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Perseroan memiliki tim penelitian dan pengembangan (R&D) pada produk kacang tanah yang bertugas mengembangkan bibit unggul dan menambah produktivitas lahan. Perseroan juga memiliki tim *farming* untuk melakukan *demonstration plot* penanaman kacang tanah sebagai pembelajaran sebelum memasuki kegiatan usaha pertanian kacang tanah. Perseroan melalui tim R&D telah berhasil mengembangkan kacang tanah biji tiga dan telah didaftarkan atas Hak Perlindungan Varietas Tanaman oleh Perseroan. Kacang tanah biji tiga ini menjadi salah satu keunikan dan menjadi brand produk kacang BIGA.

Berdasarkan analisis kelayakan pola bisnis yang mencakup keunggulan kompetitif karena keunikan dari pola bisnis, kemampuan pesaing untuk meniru produk dan kemampuan untuk menciptakan nilai dapat disimpulkan bahwa aspek pola bisnis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

c. Analisis Kelayakan Model Manajemen

Perseroan memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha pertanian kacang tanah. Jumlah tenaga kerja tetap yang diperlukan untuk pertanian kacang tanah sebanyak 17 orang untuk lahan seluas \pm 268 Ha dan tidak ada penambahan tenaga kerja tetap dan tambahan tenaga kerja harian (dari masyarakat sekitar lahan) yang dibutuhkan pada saat proses tertentu, seperti pada saat panen, seed treatment dan pendangiran.

Dengan demikian ketersediaan tenaga kerja untuk proyek oleh sponsor proyek cukup tersedia.

Sponsor proyek memiliki kapasitas dan kemampuan manajemen dalam mengelola proyek, karena sponsor proyek mempunyai tenaga kerja yang kompeten yang diperlukan dalam mengelola usaha pertanian kacang tanah.

Perseroan memiliki tenaga ahli dalam bidang pertanian kacang tanah dengan pengalaman lebih dari 20 tahun dengan bidang keahlian meliputi agronomi dan research and business development. Selain itu tenaga ahli yang dimiliki Perseroan telah mengikuti berbagai pelatihan pengembangan diri untuk meningkatkan pengetahuannya dibidang pertanian seperti pelatihan sistem manajemen mutu breeder seed, pelatihan teknik aplikasi insektisida dan fungisida, pelatihan pengolahan limbah menjadi kompos serta developing activity plan.

Struktur organisasi disesuaikan dengan kebutuhan Proyek dan tidak ada perubahan struktur organisasi dengan adanya Proyek. Perseroan memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha berupa usaha pertanian kacang tanah.

Sponsor proyek memiliki varietas kacang tanah dengan nama “Garuda Biga” yang telah didaftarkan pada Pusat Perlindungan Varietas Tanaman Departemen Pertanian dan telah

memperoleh Sertifikat Hak Perlindungan Varietas Tanaman No. 00099/PPVT/S/2010 yang diterbitkan pada tanggal 5 Mei 2010 dengan masa perlindungan hak selama 20 tahun.

Dalam kegiatan usaha pertanian kacang tanah, risiko yang mungkin terjadi adalah risiko cuaca, hama penyakit, suhu, kekeringan dan banjir. Adapun sebagai pencegahan dan penanggulangan terhadap risiko - risiko di atas melalui perbaikan pola tanam dan pengendalian hama.

Berdasarkan analisis kelayakan model manajemen, yang mencakup ketersediaan tenaga kerja, kapasitas dan kemampuan manajemen, kesesuaian struktur organisasi, manajemen kekayaan intelektual dan manajemen risiko dapat disimpulkan bahwa aspek model manajemen proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

d. Analisis Kelayakan Teknis

Perseroan menyewa lahan dengan total luas lahan sebesar 268 Ha yang berada di wilayah Subang Jawa Barat dan wilayah Pati/Regaloh, Jawa Tengah. Produktivitas lahan untuk pertanian kacang tanah diperkirakan sebesar 4,8 ton/ha untuk satu kali siklus panen. Untuk Pertanian kacang tanah Perseroan direncanakan 1 siklus panen per tahun untuk lahan Subang dan 3 siklus panen per tahun untuk lahan Pati/Regaloh.

Produk yang dihasilkan Perseroan berupa kacang tanah polong basah. Dengan peningkatan pengeluaran konsumsi kacang tanah penduduk Indonesia, diharapkan produk kacang tanah yang dihasilkan oleh Perseroan akan tetap memenuhi kebutuhan pasar. Untuk menghadapi pesaing usaha yang terlebih dahulu di bidang usaha yang sama, Perseroan melakukan penanaman kacang tanah varietas biji tiga sehingga memiliki keunikan dibandingkan dengan pesaing.

Perseroan memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha penunjang berupa usaha pertanian kacang tanah.

Kebutuhan bibit Perseroan disuplai dari kebun inti dan plasma. Kualitas bibit bisa terjaga karena berasal dari benih yang diseleksi dengan cara pemurnian dan benih kacang tanah ini dihasilkan dari riset sendiri oleh perusahaan dan diproses sendiri menjadi benih siap pakai dengan kualitas yang terjaga.

Dengan demikian ketersediaan tenaga kerja untuk proyek oleh sponsor proyek cukup tersedia.

Proses produksi adalah sebagai berikut:

- a. Pembibitan, penggunaan benih bermutu merupakan langkah awal menuju keberhasilan dalam usaha pertanian kacang tanah. Penggunaan varietas unggul mempunyai peranan penting dalam upaya peningkatan produktivas kacang tanah.
- b. Penyiapan lahan, Pengolahan tanah untuk penanaman kacang tanah dapat dilakukan dengan dua cara yaitu olah tanah sempurna (OTS) dan tanpa olah tanah (TOT) bila lahan gembur.
- c. Penanaman, dilakukan sesuai dengan jarak tanam, selanjutnya diberikan pupuk kandang atau kompos.
- d. Perawatan, mencakup pemupukan, penyiangan, pengendalian hama dan penyakit, dan pengairan.
- e. Pemanenan kacang tanah dilakukan pada saat kacang tanah telah berumur sekitar 90 hst

(hari setelah tanam) tergantung dari jenis varietas yang digunakan.

Berdasarkan analisis kelayakan teknis, dapat disimpulkan bahwa aspek teknis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

e. Analisis Kelayakan Keuangan

Jumlah biaya investasi adalah sebesar Rp13.080.773 ribu, terdiri dari biaya investasi modal tetap sebesar Rp3.236.000 ribu dan perkiraan biaya investasi modal kerja sebesar Rp9.844.773 ribu. Sumber pembiayaan seluruhnya berasal dari modal sendiri.

Uraian	Tahun Proyeksi					
	Rata-rata	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan		10.520.601	10.836.219	11.161.306	11.496.145	11.841.029
Harga pokok penjualan (<i>Variable Cost</i>)		8.598.236	8.856.183	9.121.869	9.395.525	9.677.390
Beban usaha (<i>Fixed Cost</i>)		1.246.537	1.283.933	1.322.451	1.362.125	1.402.989
BEP Penjualan (Rp.000)	7.243.754	6.821.971	7.026.630	7.237.429	7.454.552	7.678.188

Rata-rata BEP penjualan dalam Rupiah selama umur proyeksi adalah sebesar Rp7.243.754 ribu.

Rata-rata rasio profitabilitas selama umur proyeksi adalah sebagai berikut:

Rasio Profitabilitas		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Penjualan (a)	Rp.000	10.520.601	10.836.219	11.161.306	11.496.145	11.841.029	
Laba kotor (b)	Rp.000	1.922.365	1.980.036	2.039.437	2.100.621	2.163.639	
EBITDA (c)	Rp.000	675.828	696.103	716.986	738.496	760.651	
EBIT (d)	Rp.000	271.328	226.883	183.046	139.836	97.271	
EBT (e)	Rp.000	271.328	226.883	183.046	139.836	97.271	
EAT (f)	Rp.000	211.636	181.506	146.437	111.869	77.817	
Margin Laba Kotor (b/a)		18,27%	18,27%	18,27%	18,27%	18,27%	18,27%
Margin EBITDA (c/a)		6,42%	6,42%	6,42%	6,42%	6,42%	6,42%
Margin EBIT (d/a)		2,58%	2,09%	1,64%	1,22%	0,82%	1,67%
Margin EBT (e/a)		2,58%	2,09%	1,64%	1,22%	0,82%	1,67%
Margin EAT (f/a)		2,01%	1,67%	1,31%	0,97%	0,66%	1,33%

Perhitungan *return on investment* (ROI) adalah sebagai berikut:

Return on Investment		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Laba bersih/EAT (a)	Rp.000	211.636	181.506	146.437	111.869	77.817	
Jumlah investasi (b)	Rp.000	13.080.773	13.080.773	13.080.773	13.080.773	13.080.773	
ROI (a/b)		1,62%	1,39%	1,12%	0,86%	0,59%	1,12%

Rata-rata ROI selama umur proyeksi adalah sebesar 1,12%.

Berdasarkan proyeksi posisi keuangan, Likuiditas dan solvabilitas proyek cukup tinggi selama umur proyeksi. Rata-rata nilai indikator *current ratio*, *debt to equity ratio* dan *debt to asset ratio* selama umur proyeksi, adalah sebagai berikut:

Rasio Likuiditas dan Solvabilitas		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Aset lancar (a)	Rp.000	7.941.429	8.290.051	8.668.968	9.078.701	9.519.787	
Total aset (b)	Rp.000	10.772.929	10.975.931	11.144.508	11.279.181	11.380.487	
Liabilitas jangka pendek (c)	Rp.000	716.520	738.015	760.156	782.960	806.449	
Total liabilitas (d)	Rp.000	716.520	738.015	760.156	782.960	806.449	
Ekuitas (e)	Rp.000	5.596.063	5.596.063	5.596.063	5.596.063	5.596.063	
Current Ratio (a/c)		1108,33%	1123,29%	1140,42%	1159,54%	1180,46%	
Debt to Equity Ratio (d/e)		12,80%	13,19%	13,58%	13,99%	14,41%	13,60%
Debt to Asset Ratio (d/b)		6,65%	6,72%	6,82%	6,94%	7,09%	6,84%

Berdasarkan proyeksi arus kas tersebut, terlihat akumulasi kas selalu positif setiap tahun dan nilai kas bersih kumulatif pada akhir tahun ke-5 adalah Rp7.726.585 ribu.

Berdasarkan perhitungan kelayakan, IRR dan NPV proyek selama umur proyeksi menghasilkan IRR sebesar 19,78% lebih besar dari tingkat diskonto WACC sebesar 10,35% dan NPV sebesar Rp1.084.695 ribu.

Dengan nilai indikator kelayakan tersebut, dari aspek keuangan dapat disimpulkan bahwa proyek layak.

Berdasarkan analisis sensitivitas, jika tidak ada perubahan penjualan dan HPP, proyek layak dengan IRR = 19,78%. Jika terjadi perubahan terhadap penjualan dengan HPP tidak berubah (tetap), maka proyek layak jika penurunan penjualan hingga 0,50% (IRR = 15,13%). Jika penjualan tidak berubah (tetap), maka proyek layak dengan kenaikan HPP hingga 1,00% (IRR = 11,90%). Jika terjadi perubahan terhadap penjualan dan HPP, maka proyek layak jika penjualan turun hingga 0,50% disertai dengan kenaikan HPP hingga 0,50% (IRR = 11,01%). Berdasarkan analisis sensitivitas tersebut dapat disimpulkan bahwa proyek lebih sensitif terhadap penurunan penjualan dibandingkan dengan kenaikan HPP.

Berdasarkan analisis sensitivitas, jika tidak ada perubahan penjualan dan biaya sewa lahan, proyek layak dengan IRR = 19,78%. Jika terjadi perubahan terhadap penjualan dengan biaya sewa lahan tidak berubah (tetap), maka proyek layak jika penurunan penjualan hingga 0,50% (IRR = 15,13%). Jika penjualan tidak berubah (tetap), maka proyek layak dengan kenaikan biaya sewa lahan hingga 6,00% (IRR = 12,99%). Jika terjadi perubahan terhadap penjualan dan biaya sewa lahan, maka proyek layak jika penjualan turun hingga 0,50% disertai dengan kenaikan biaya sewa lahan hingga 3,00% (IRR = 11,56%). Berdasarkan analisis sensitivitas tersebut dapat disimpulkan bahwa proyek lebih sensitif terhadap penurunan penjualan dibandingkan dengan kenaikan biaya sewa lahan.

Berdasarkan analisis kelayakan keuangan dapat disimpulkan bahwa usaha proyek oleh Perseroan adalah layak karena berpotensi meningkatkan pendapatan Perseroan dari hasil pendapatan proyek tersebut.

Pendapat Atas Kelayakan Perubahan Kegiatan Usaha

Berdasarkan analisis kelayakan pasar, pola bisnis, model manajemen, teknis dan keuangan, kami berpendapat bahwa usaha pertanian kacang tanah PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk adalah layak.

Pendapat kelayakan ini hanya dapat digunakan sehubungan dengan rencana yang akan dilakukan Perseroan dan tidak dapat dipergunakan untuk kepentingan lain. Pendapat kelayakan ini juga tidak dimaksudkan memberikan rekomendasi untuk menyetujui atau tidak menyetujui rencana

tersebut.

Ketersediaan Tenaga Ahli

Sehubungan dengan rencana penambahan kegiatan usaha pertanian kacang tanah, Perseroan telah mempersiapkan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk mendukung pelaksanaan operasional atas Perubahan Kegiatan Usaha tersebut. Perseroan berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang kompeten di bidangnya terkait dengan kegiatan usaha tersebut. Perseroan telah memiliki tenaga ahli untuk menunjang penambahan kegiatan usaha pada pertanian kacang tanah.

Berikut rincian sumber daya manusia kompeten yang akan mendukung rencana penambahan kegiatan usaha pertanian kacang tanah:

No	Kegiatan Usaha Yang Akan Dijalankan	Jumlah Tenaga Ahli	Jumlah Tenaga Kerja Tambahan	
			Tetap	Lepas
1	Pertanian Kacang Tanah (KBLI No. 01114)	1 orang	Tidak ada	Tidak ada

Adapun jumlah tenaga ahli yang saat ini dimiliki oleh Perseroan sehubungan dengan penambahan kegiatan usaha di pertanian kacang tanah sebagaimana disebutkan di atas dapat mengalami perubahan seiring dengan berjalannya waktu sesuai dengan kebutuhan dan strategi Perseroan.

Kapasitas dan ketersediaan tenaga ahli yang dimiliki dalam menunjang kegiatan usaha baru tenaga ahli dalam bidang pertanian kacang tanah adalah tenaga ahli dalam bidang pertanian kacang tanah dengan pengalaman lebih dari 20 tahun dengan bidang keahlian meliputi agronomi dan *research* serta *business development*. Selain itu tenaga ahli yang dimiliki Perseroan telah mengikuti berbagai pelatihan pengembangan diri untuk meningkatkan pengetahuannya di bidang pertanian seperti pelatihan sistem manajemen mutu *breeder seed*, pelatihan teknik aplikasi insektisida dan fungisida, pelatihan pengolahan limbah menjadi kompos serta *developing activity plan*.

Pertimbangan dan Alasan Dilakukannya Perubahan Kegiatan Usaha

Guna meningkatkan kinerja Perseroan ke depannya, Perseroan sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan dan perindustrian, melihat adanya peluang usaha di bidang usaha pertanian kacang tanah. Peluang usaha yang dimaksud adalah peluang pengembangan secara ekonomis varietas tanaman kacang tanah biji tiga, yang hak atas kekayaan intelektualnya dikembangkan dan dimiliki oleh Perseroan. Serta untuk menambah varian produk kacang Perseroan dan market share di bisnis kacang kulit garing khususnya kacang kulit biji tiga. Peluang usaha tersebut adalah kegiatan usaha yang sebelumnya bukan merupakan salah satu dari bidang usaha dan jenis kegiatan usaha Perseroan.

Perseroan telah menghitung dengan seksama atas peluang usaha yang dapat dijalankan secara berkelanjutan, dan Perseroan berkeyakinan bahwa Perseroan mampu memanfaatkan peluang yang ada guna memberikan nilai tambah bagi pemegang saham. Nilai tambah yang diperoleh

adalah jaminan pasokan bahan baku baik secara kualitas, kuantitas dan harga khususnya untuk bahan baku kacang tanah biji tiga. Disamping itu Perseroan juga akan mendapatkan keuntungan dalam hal penjualan kacang kulit garing biji tiga yang merupakan produk unik yang hanya dimiliki oleh Perseroan.

Oleh sebab itu Perseroan berencana akan melakukan Perubahan Kegiatan Usaha sebagai berikut:

Perubahan Kegiatan Usaha penunjang pada bidang Pertanian Kacang Tanah (KBLI-01114) menjalankan usaha dalam bidang pertanian kacang tanah mulai dari kegiatan pengolahan lahan, penanaman, pemeliharaan, dan juga pemanenan dan pasca panen jika menjadi satu kesatuan kegiatan tanaman kacang tanah (kacang palawija). Termasuk kegiatan pembibitan dan pembenihan tanaman kacang tanah.

Pengaruh Perubahan Kegiatan Usaha Pada Kondisi Keuangan

Pengaruh perubahan kegiatan usaha pada kondisi Keuangan Perseroan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan melalui perubahan kegiatan usaha tersebut, dimana hal ini diharapkan dapat memberikan nilai tambah kepada para pemegang saham Perseroan.

Nilai tambah yang diharapkan dari rencana transaksi terhadap kondisi keuangan Perseroan adalah dapat meningkatkan penjualan dan laba Perseroan serta Perseroan dapat melakukan diversifikasi usaha dengan optimalisasi aset yang dimilikinya.

Pertimbangan dan alasan dilakukannya rencana transaksi pada kondisi keuangan Perseroan adalah untuk meningkatkan utilitas dan optimalisasi aset yang dimiliki oleh Perseroan sehingga akan meningkatkan peluang usaha dan meningkatkan penjualan serta laba Perseroan. Pengaruh rencana transaksi pada kondisi Keuangan Perseroan terhadap laba rugi adalah meningkatkan penjualan, harga pokok penjualan, beban usaha serta beban bunga akibat dari bagian kredit atas investasi yang akan dilakukan Perseroan. Sedangkan terhadap posisi keuangan akan meningkatkan aset lancar yang utamanya pada akun kas dan setara kas, piutang usaha dan persediaan, meningkatkan aset tidak lancar yang utamanya pada akun aset tetap, meningkatkan liabilitas jangka pendek yang utamanya pada akun utang usaha dan utang bank. Dengan demikian profitabilitas, likuiditas dan solvabilitas Perseroan akan meningkat.

Ketersediaan Lahan

Perseroan tidak melakukan pengadaan tanah atas kegiatan usaha pertanian jagung dan kacang tanah. Tanah yang digunakan dalam kegiatan usaha tersebut merupakan tanah yang disewa dari pihak ketiga dengan nilai sewa yang tidak material, sehingga tidak termasuk dalam transaksi material dan transaksi afiliasi sesuai dengan ketentuan POJK 17/2020 dan/atau POJK 42/2020.

2. Pertanian jagung-KBLI 01111

Ringkasan Laporan Studi Kelayakan atas Rencana Penambahan Kegiatan Usaha Pertanian Jagung (KBLI 01111) PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk, Laporan No. 008.3/IDR/DO.2/KFS/VI/2021 tanggal 4 Juni 2021:

Maksud dan Tujuan

Maksud penilaian adalah untuk memberikan pendapat atas kelayakan suatu usaha atau proyek dengan tujuan penilaian untuk menyatakan layak atau tidak layak atas usaha atau proyek terkait dengan perubahan/penambahan kegiatan usaha Perusahaan.

Asumsi dan Kondisi Pembatas

- Laporan ini bersifat *non-disclaimer opinion*.
- Kami telah melakukan penelaahan atas status hukum dokumen-dokumen yang digunakan dalam proses penilaian.
- Data dan informasi yang diperoleh berasal dari sumber-sumber yang dapat dipercaya keakuratannya.
- Proyeksi keuangan yang digunakan adalah proyeksi keuangan yang telah disesuaikan yang mencerminkan kewajaran proyeksi keuangan yang dibuat oleh manajemen Perseroan dengan kemampuan pencapaiannya (*fiduciary duty*).
- Kami bertanggung jawab atas pelaksanaan penilaian dan kewajaran proyeksi keuangan yang telah disesuaikan.
- Laporan penilaian terbuka untuk publik kecuali terdapat informasi yang bersifat rahasia yang dapat mempengaruhi operasional perusahaan.
- Kami bertanggung jawab atas laporan penilaian dan kesimpulan nilai akhir.
- Kami telah memperoleh informasi atas status hukum objek penilaian dari pemberi tugas.
- Laporan KJPP dilakukan dalam kondisi yang tidak menentu (tingginya tingkat ketidakpastian) sebagai akibat dari adanya Pandemi wabah Covid-19 sehingga pengguna laporan penilaian diminta untuk berhati-hati dalam menentukan relevansi antara hasil penilaian dengan kebutuhannya (terkait penggunaan hasil penilaian), khususnya berkenaan dengan perbedaan antara tanggal penilaian dan waktu penggunaan hasil penilaian dalam pengambilan keputusan bisnis dan ekonomi/keuangan.
- KJPP berpegang kepada surat pernyataan manajemen Perseroan (*management representation letter*) atas penugasan KJPP untuk mempersiapkan laporan, bahwa mereka telah menyampaikan seluruh informasi penting dan relevan serta sepanjang pengetahuan manajemen Perseroan tidak ada faktor material yang belum diungkapkan dan dapat menyesatkan.

Kesimpulan

a. Analisis Kelayakan Pasar

Komponen luas panen merupakan salah satu komponen penting dalam penghitungan produksi. Pertumbuhan luas panen jagung untuk periode 2015–2019 atau pada lima tahun terakhir meningkat dengan rata-rata sebesar 4,38% per tahun. Hal ini menunjukkan adanya upaya pemerintah untuk perluasan jagung, terutama dengan memanfaatkan lahan yang sementara tidak diusahakan seperti lahan kebun dan lahan hutan. Selama periode tersebut masih terdapat penurunan luas panen yang terjadi pada tahun 2015 sebesar 1,29% dan tahun 2018 sebesar 26,52%, sedangkan luas panen jagung 2 tahun terakhir (2016-2017) peningkatan rata-rata per tahun cukup tinggi yakni sebesar 17,35% dan 24,50%, sementara tahun 2018 berdasarkan angka kesepakatan antara BPS, Direktorat Jenderal Tanaman Pangan dan Pusdatin mengalami penurunan 26,52%. Tahun 2019 luas panen jagung kembali meningkat sebesar 0,58% atau luas panen naik dari 4,07 juta hektar tahun 2018 menjadi 4,09 juta hektar. Peningkatan kontribusi luas panen periode 2015-2019 terutama terjadi di Luar Pulau Jawa

sebesar 54,81%, sementara di Pulau Jawa hanya sebesar 44,03%.

Perkembangan produktivitas jagung terus mengalami peningkatan. Rata-rata pertumbuhan produktivitas jagung selama kurun waktu 1980 - 2019 adalah sebesar 1,12% per tahun. Pada kurun waktu tersebut, produktivitas jagung nasional meningkat dari 1,46 Ton/Ha di tahun 1980 menjadi 5,52 Ton/Ha pada tahun 2019. Selama kurun waktu lima tahun terakhir atau tahun 2015 - 2019, pertumbuhan produktivitas jagung lebih tinggi yaitu sebesar 2,21% (Gambar 3.3). Hal ini menunjukkan laju peningkatan produktivitas semakin meningkat pada lima tahun terakhir, dikarenakan penggunaan jagung hibrida sudah cukup luas diaplikasikan. Produktivitas jagung ini diharapkan akan terus meningkat, karena beberapa tahun terakhir ini diluncurkan berbagai varietas jagung hibrida seperti Bisi 816, P27, DK 7722, NK 6325, Pertiwi-3, SHS-4 dan lain-lain. Kelompok jagung hibrida ini memiliki produktivitas per hektar lebih tinggi dari pada jagung komposit ataupun jagung lokal.

Konsumsi jagung untuk pakan cenderung semakin meningkat. Penggunaan jagung untuk pakan ternak langsung oleh peternak kecil/mandiri jauh melebihi penggunaan jagung untuk rumah tangga dan industri pakan, yaitu berkisar antara 2,52 juta ton hingga 4,69 juta ton dengan laju pertumbuhan 34,24% per tahun. Total penggunaan jagung untuk industri, dimana pada kurun waktu 2015 - 2019 penggunaan jagung pipilan kering naik sebesar 2,63% per tahun.

Terdapat pesaing usaha pada kegiatan usaha sejenis, namun dengan terus meningkatnya permintaan produk jagung khususnya untuk pakan ternak, diharapkan produk yang dihasilkan Proyek akan tetap diserap oleh pasar. Kemudian Perseroan akan meningkatkan produktivitas dengan penggunaan teknologi tepat guna dan digital farming serta membuat kontrak pembelian jangka panjang dengan perusahaan pengolahan pakan ternak.

Target pasar yang dituju untuk usaha pertanian jagung adalah perusahaan pakan ternak.

Strategi pemasaran dengan melakukan segmenting, targeting, positioning pasar promosi dan menawarkan harga yang kompetitif. Produksi dilakukan secara efisien dan memenuhi standar kebutuhan pelanggan. Perseroan akan melakukan hal-hal sebagai berikut sebagai bagian dari strategi pemasaran:

1. Melakukan pengikatan kontrak kerja dengan agen dari perusahaan pembuat pakan ternak dimulai dengan kerjasama penggunaan bibit yang dikeluarkan oleh produsen tersebut.
2. Bila ada peningkatan kuota tertentu maka Perseroan akan bekerjasama dengan petani disekitar dengan sistem kemitraan untuk mencapai kuota tersebut.
3. Memenuhi kualitas jagung yang diminta dan memberikan harga yang kompetitif dengan menaikan produktivitas lahan.

Berdasarkan analisis kelayakan pasar yang mencakup kondisi pasar, pesaing usaha, target pasar dan strategi pemasaran, dapat disimpulkan bahwa aspek pasar proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

b. Analisis Kelayakan Pola Bisnis

Keunikan pola bisnis pertanian jagung adalah Perusahaan akan menerapkan teknologi yang sesuai diantaranya dengan menerapkan mekanisasi penuh dari proses penanaman hingga panen agar mendapatkan produk yang berkualitas dengan produktivitas tinggi.

Sponsor proyek memiliki personil dengan pengalaman yang memadai dalam bidang pertanian jagung. Dengan memanfaatkan sumber daya manusia dan sarana yang ada, sponsor proyek akan lebih mudah untuk beradaptasi dengan kegiatan usaha pertanian jagung. Keunikan pola bisnis tersebut merupakan keunggulan kompetitif dari sponsor proyek.

Agar Perseroan dapat menghasilkan produk yang berkualitas dengan produktivitas tinggi Perseroan menggunakan teknologi antara lain sebagai berikut:

- a. Tractor dan implement disc plow, merupakan mesin yang digunakan untuk mengolah tanah agar menjadi gembur.
- b. Rotary dan planter, Rotary merupakan alat yang digunakan untuk membantu meremahkan tanah sesudah dilakukan pengolahan tanah menggunakan disc plow sedangkan planter merupakan alat yang digunakan untuk penanaman jagung serta pemupukan.
- c. Cultivator, merupakan alat yang digunakan untuk pembersihan gulma yang tumbuh diantara tanaman serta untuk mendangir tanaman.
- d. Boom sprayer, merupakan alat yang digunakan untuk penyemprotan herbisida, insektisida dan fungisida untuk pengendalian hama, gulma dan penyakit pada tanaman.
- e. Traveller COSMIX merupakan alat yang digunakan untuk pengairan/mengairi tanaman.
- f. Harvester, merupakan alat ini digunakan untuk membantu proses panen.
- g. Digital farming equipment merupakan sensor digunakan untuk memantau kondisi tanah dan cuaca. Drone dan camera digunakan untuk memantau kondisi tanaman dengan cara pengambilan foto tanaman dengan spectrum panjang gelombang yang dianalisis oleh program khusus.

Kemampuan pesaing untuk meniru produk sangat besar, namun sponsor proyek merupakan Perusahaan multinasional yang telah berpengalaman dalam industri makanan dan minuman sehingga telah mengetahui dan dapat memenuhi standar mutu yang diharapkan oleh pasar.

Dari proses penanaman, panen dan pasca panen akan dilakukan Perseroan secara integrasi sehingga biaya akan lebih efisien. Sedangkan kebanyakan kompetitor membeli jagung dari petani yang kemudian proses pasca panennya dilakukan oleh perusahaan tersebut sebelum dijual ke produsen pakan ternak sehingga suplai jagung dari petani kurang *sustainable* dikarenakan tergantung harga yang ditawarkan ke petani atau terdapat persaingan antara kompetitor tersebut dengan kompetitor lain untuk mendapatkan jagung dari petani tersebut.

Tenaga ahli di bidang pertanian yang menjadi staf perusahaan diberdayakan sebagai konsultan tenaga ahli untuk dapat menghasilkan kualitas produksi sesuai dengan kebutuhan pelanggan yaitu jagung hibrida yang dipanen biji ataupun berangkasnya dapat digunakan khusus untuk pakan ternak.

Berdasarkan analisis kelayakan pola bisnis yang mencakup keunggulan kompetitif karena keunikan dari pola bisnis, kemampuan pesaing untuk meniru produk dan kemampuan untuk menciptakan nilai dapat disimpulkan bahwa aspek pola bisnis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

c. Analisis Kelayakan Model Manajemen

Perseroan memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan

kegiatan usaha pertanian jagung. Jumlah tenaga kerja tetap yang diperlukan untuk pertanian jagung ini sebanyak 10 orang untuk lahan seluas \pm 225 Ha dan tidak ada penambahan tenaga kerja tetap. Kebutuhan tenaga kerja harian lepas disesuaikan dengan jenis pekerjaan dilapangan dan untuk pekerjaan panen akan dibutuhkan tenaga lepas harian kurang lebih 50 orang.

Dengan demikian ketersediaan tenaga kerja untuk proyek oleh sponsor proyek cukup tersedia.

Sponsor proyek memiliki kapasitas dan kemampuan manajemen dalam mengelola proyek, karena sponsor proyek mempunyai tenaga kerja yang kompeten yang diperlukan dalam mengelola usaha pertanian jagung.

Perseroan memiliki tenaga ahli dalam bidang pertanian jagung dengan pengalaman lebih dari 20 tahun dengan bidang keahlian meliputi agronomi dan research and business development. Selain itu tenaga ahli yang dimiliki Perseroan telah mengikuti berbagai pelatihan pengembangan diri untuk meningkatkan pengetahuannya dibidang pertanian seperti pelatihan sistem manajemen mutu breeder seed, pelatihan teknik aplikasi insektisida dan fungisida, pelatihan pengolahan limbah menjadi kompos serta developing activity plan.

Struktur organisasi disesuaikan dengan kebutuhan Proyek dan tidak ada perubahan struktur organisasi dengan adanya Proyek. Perseroan memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha berupa usaha pertanian jagung.

Dalam menjalankan usaha pertanian jagung, sponsor proyek tidak memerlukan manajemen kekayaan intelektual.

Dalam kegiatan usaha pertanian jagung, risiko yang mungkin terjadi adalah risiko cuaca, hama penyakit, suhu, kekeringan dan banjir. Adapun sebagai pencegahan dan penanggulangan terhadap risiko - risiko di atas melalui perbaikan pola tanam dan pengendalian hama.

Berdasarkan analisis kelayakan model manajemen, yang mencakup ketersediaan tenaga kerja, kapasitas dan kemampuan manajemen, kesesuaian struktur organisasi, manajemen kekayaan intelektual dan manajemen risiko dapat disimpulkan bahwa aspek model manajemen proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

d. Analisis Kelayakan Teknis

Perseroan menyewa lahan seluas \pm 225 Ha di wilayah Subang Jawa Barat. Produktivitas lahan untuk pertanian jagung diperkirakan sebesar 8 ton/ha untuk satu kali siklus panen. Untuk Pertanian jagung Perseroan direncanakan 1 siklus panen per tahun. Biaya sewa lahan sebesar Rp4.125.000,-/ha dengan asumsi kenaikan 3% per tahun.

Produk yang dihasilkan Perseroan berupa jagung pipil kering. Dengan terus meningkatnya permintaan produk jagung khususnya untuk pakan ternak, diharapkan produk jagung yang dihasilkan oleh Perseroan akan tetap memenuhi kebutuhan pasar. Selain itu Perseroan akan meningkatkan produktivitas dengan penggunaan teknologi tepat guna dan digital farming serta membuat kontrak pembelian jangka panjang dengan perusahaan pengolahan pakan ternak.

Perseroan memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha penunjang berupa usaha pertanian jagung.

Dengan demikian ketersediaan tenaga kerja untuk proyek oleh sponsor proyek cukup tersedia.

Proses produksi usaha pertanian jagung adalah sebagai berikut:

- a. Pembibitan, penggunaan benih bermutu merupakan langkah awal menuju keberhasilan dalam usaha pertanian jagung. Penggunaan varietas unggul mempunyai peranan penting dalam upaya peningkatan produktivitas jagung. Benih yang bermutu, jika ditanam akan tumbuh serentak pada saat empat hari setelah tanam dalam kondisi normal.
- b. Penyiapan lahan, Pengolahan tanah untuk penanaman jagung dapat dilakukan dengan dua cara yaitu olah tanah sempurna (OTS) dan tanpa olah tanah (TOT) bila lahan gembur.
- c. Penanaman, Dilakukan sesuai dengan jarak tanam, selanjutnya diberikan pupuk kandang atau kompos.
- d. Perawatan, mencakup pemupukan, penyiangan, pengendalian hama dan penyakit, dan pengairan.
- e. Pemanenan jagung dilakukan pada saat jagung telah berumur sekitar 100 hst (hari setelah tanam) tergantung dari jenis varietas yang digunakan.

Berdasarkan analisis kelayakan teknis, dapat disimpulkan bahwa aspek teknis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

e. Analisis Kelayakan Keuangan

Jumlah Biaya investasi adalah sebesar Rp8.586.432 ribu, terdiri dari biaya investasi modal tetap sebesar Rp3.236.000 ribu dan perkiraan biaya investasi modal kerja sebesar Rp5.350.432 ribu. Sumber pembiayaan seluruhnya berasal dari modal sendiri.

Uraian	Tahun Proyeksi					
	Rata-rata	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan		6.069.843	6.251.938	6.439.496	6.632.681	6.831.662
Harga pokok penjualan (<i>Variable Cost</i>)		4.423.095	4.555.787	4.692.461	4.833.235	4.978.232
Beban usaha (<i>Fixed Cost</i>)		927.337	955.157	983.812	1.013.326	1.043.726
BEP Penjualan (Rp.000)	3.629.457	3.418.124	3.520.668	3.626.288	3.735.077	3.847.129

Rata-rata BEP penjualan dalam Rupiah selama umur proyeksi adalah sebesar Rp 3.629.457 ribu.

Rata-rata rasio profitabilitas selama umur proyeksi adalah sebagai berikut:

Rasio Profitabilitas		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Pendapatan (a)	Rp.000	6.069.843	6.251.938	6.439.496	6.632.681	6.831.662	
Laba kotor (b)	Rp.000	1.646.748	1.696.151	1.747.035	1.799.446	1.853.430	
EBITDA (c)	Rp.000	719.411	740.994	763.223	786.120	809.704	
EBIT (d)	Rp.000	314.911	271.774	229.283	187.460	146.324	
EBT (e)	Rp.000	314.911	271.774	229.283	187.460	146.324	
EAT (f)	Rp.000	245.631	217.419	183.427	149.968	117.059	
Margin Laba Kotor (b/a)		27,13%	27,13%	27,13%	27,13%	27,13%	27,13%
Margin EBITDA (c/a)		11,85%	11,85%	11,85%	11,85%	11,85%	11,85%
Margin EBIT (d/a)		5,19%	4,35%	3,56%	2,83%	2,14%	3,61%
Margin EBT (e/a)		5,19%	4,35%	3,56%	2,83%	2,14%	3,61%
Margin EAT (f/a)		4,05%	3,48%	2,85%	2,26%	1,71%	2,87%

Perhitungan *return on investment* (ROI) adalah sebagai berikut:

Return on Investment		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Labu bersih/EAT (a)	Rp.000	245.631	217.419	183.427	149.968	117.059	
Jumlah investasi (b)	Rp.000	8.586.432	8.586.432	8.586.432	8.586.432	8.586.432	
ROI (a/b)		2,86%	2,53%	2,14%	1,75%	1,36%	2,13%

Rata-rata ROI selama umur proyeksi adalah sebesar 2,13%.

Berdasarkan proyeksi posisi keuangan, Likuiditas dan solvabilitas proyek cukup tinggi selama umur proyeksi. Rata-rata nilai indikator *current ratio*, *debt to equity ratio* dan *debt to asset ratios* selama umur proyeksi, adalah sebagai berikut :

Rasio Likuiditas dan Solvabilitas		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Aset lancar (a)	Rp.000	6.369.154	6.730.306	7.122.519	7.546.334	8.002.312	
Total aset (b)	Rp.000	9.200.654	9.480.906	9.727.499	9.940.974	10.121.892	
Liabilitas jangka pendek (c)	Rp.000	368.591	379.649	391.038	402.770	414.853	
Total liabilitas (d)	Rp.000	368.591	379.649	391.038	402.770	414.853	
Ekuitas (e)	Rp.000	8.832.063	9.101.257	9.336.460	9.538.204	9.707.039	
Current Ratio (a/c)		1727,97%	1772,77%	1821,44%	1873,61%	1928,95%	1824,95%
Debt to Equity Ratio (d/e)		4,17%	4,17%	4,19%	4,22%	4,27%	4,21%
Debt to Asset Ratio (d/b)		4,01%	4,00%	4,02%	4,05%	4,10%	4,04%

Berdasarkan proyeksi arus kas, akumulasi kas selalu positif setiap tahun dan saldo kas bersih kumulatif pada akhir tahun ke-5 adalah Rp3.833.930 ribu.

Berdasarkan perhitungan kelayakan, IRR dan NPV proyek selama umur proyeksi menghasilkan IRR sebesar 28,50% lebih besar dari tingkat diskonto WACC sebesar 10,35% dan NPV sebesar Rp2.025.045 ribu.

Dengan nilai indikator kelayakan tersebut, dari aspek keuangan dapat disimpulkan bahwa proyek layak.

Berdasarkan analisis sensitivitas, jika tidak ada perubahan penjualan dan HPP, proyek layak dengan IRR = 28,50%. Jika terjadi perubahan terhadap penjualan dengan HPP tidak berubah (tetap), maka proyek layak jika penurunan penjualan hingga 3,00% (IRR = 11,32%). Jika penjualan tidak berubah (tetap), maka proyek layak dengan kenaikan HPP hingga 4,00% (IRR = 11,68%). Jika terjadi perubahan terhadap penjualan dan HPP, maka proyek layak jika penjualan turun hingga 2,00% disertai dengan kenaikan HPP hingga 1,00% (IRR = 13,02%) dan penjualan turun hingga 1,00% disertai dengan kenaikan HPP hingga 2,00% (IRR = 14,67%). Berdasarkan analisis sensitivitas tersebut dapat disimpulkan bahwa proyek lebih sensitif terhadap penurunan penjualan dibandingkan dengan kenaikan HPP.

Berdasarkan analisis sensitivitas, jika tidak ada perubahan penjualan dan biaya sewa lahan, proyek layak dengan IRR = 28,50%. Jika terjadi perubahan terhadap penjualan dengan biaya sewa lahan tidak berubah (tetap), maka proyek layak jika penurunan penjualan hingga 3,00% (IRR = 11,32%). Jika penjualan tidak berubah (tetap), maka proyek layak dengan kenaikan biaya sewa lahan hingga 20,00% (IRR = 10,70%). Jika terjadi perubahan terhadap penjualan dan biaya sewa lahan, maka proyek layak jika penjualan turun hingga 2,00% disertai dengan kenaikan biaya sewa lahan hingga 5,00% (IRR = 12,79%) dan jika penjualan turun hingga 1,00% disertai dengan kenaikan biaya sewa lahan hingga 10,00% (IRR = 14,23%). Berdasarkan analisis sensitivitas tersebut dapat disimpulkan bahwa proyek lebih sensitif terhadap penurunan penjualan dibandingkan dengan kenaikan biaya sewa lahan.

Berdasarkan analisis kelayakan keuangan tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha proyek oleh Perseroan adalah layak karena berpotensi meningkatkan pendapatan Perseroan dari hasil pendapatan proyek tersebut.

Pendapat Atas Kelayakan Perubahan Kegiatan Usaha

Berdasarkan analisis kelayakan pasar, pola bisnis, model manajemen, teknis dan keuangan, kami berpendapat bahwa usaha pertanian jagung PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk adalah layak.

Pendapat kelayakan ini hanya dapat digunakan sehubungan dengan rencana yang akan dilakukan Perseroan dan tidak dapat dipergunakan untuk kepentingan lain. Pendapat kelayakan ini juga tidak dimaksudkan memberikan rekomendasi untuk menyetujui atau tidak menyetujui rencana tersebut.

Ketersediaan Tenaga Ahli

Sehubungan dengan rencana penambahan kegiatan usaha pertanian jagung, Perseroan telah mempersiapkan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk mendukung pelaksanaan operasional atas Perubahan Kegiatan Usaha tersebut. Perseroan berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang kompeten di bidangnya terkait dengan kegiatan usaha tersebut. Perseroan telah memiliki tenaga ahli untuk menunjang penambahan kegiatan usaha pada pertanian jagung.

Berikut rincian sumber daya manusia kompeten yang akan mendukung rencana penambahan kegiatan usaha pertanian jagung:

No	Kegiatan Usaha Yang Akan Dijalankan	Jumlah Tenaga Ahli	Jumlah Tenaga Kerja Tambahan	
			Tetap	Lepas
1	Pertanian Jagung (KBLI No. 01111)	1 orang	Tidak ada	50 orang

Adapun jumlah tenaga ahli yang saat ini dimiliki oleh Perseroan sehubungan dengan penambahan kegiatan usaha di pertanian jagung sebagaimana disebutkan di atas dapat mengalami perubahan seiring dengan berjalannya waktu sesuai dengan kebutuhan dan strategi Perseroan.

Kapasitas dan ketersediaan tenaga ahli yang dimiliki dalam menunjang kegiatan usaha baru tenaga ahli dalam bidang pertanian jagung adalah tenaga ahli dalam bidang pertanian kacang tanah dengan pengalaman lebih dari 20 tahun dengan bidang keahlian meliputi agronomi dan *research* serta *business development*. Selain itu tenaga ahli yang dimiliki Perseroan telah mengikuti berbagai pelatihan pengembangan diri untuk meningkatkan pengetahuannya di bidang pertanian seperti pelatihan sistem manajemen mutu *breeder seed*, pelatihan teknik aplikasi insektisida dan fungisida, pelatihan pengolahan limbah menjadi kompos serta *developing activity plan*.

Pertimbangan dan Alasan Dilakukannya Perubahan Kegiatan Usaha

Guna meningkatkan kinerja Perseroan ke depannya, Perseroan sebagai perusahaan yang

bergerak di bidang perdagangan dan perindustrian, melihat adanya peluang usaha di bidang usaha pertanian jagung. Peluang usaha yang dimaksud adalah untuk memenuhi kebutuhan Perseroan akan bahan baku jagung, Perseroan juga melihat adanya permintaan pasar yang cukup banyak akan jagung. Peluang usaha tersebut adalah kegiatan usaha yang sebelumnya bukan merupakan salah satu dari bidang usaha dan jenis kegiatan usaha Perseroan.

Perseroan telah menghitung dengan seksama atas peluang usaha yang dapat dijalankan secara berkelanjutan, dan Perseroan berkeyakinan bahwa Perseroan mampu memanfaatkan peluang yang ada guna memberikan nilai tambah bagi pemegang saham. Nilai tambah yang diperoleh adalah menjamin ketersediaan bahan baku jagung untuk produk-produk yg berbahan dasar jagung yang dibutuhkan oleh Perseroan.

Oleh sebab itu Perseroan berencana akan melakukan Perubahan Kegiatan Usaha sebagai berikut:

Perubahan Kegiatan Usaha penunjang pada bidang Pertanian Jagung (KBLI-01111)

Menjalankan usaha dalam bidang pertanian komoditas jagung mulai dari kegiatan pengelolaan lahan, penanaman, pemeliharaan, dan juga pemanenan dan pasca panen jika menjadi satu kesatuan kegiatan tanaman jagung. Termasuk kegiatan pembibitan dan pembenihan tanaman jagung.

Pengaruh Perubahan Kegiatan Usaha Pada Kondisi Keuangan

Pengaruh perubahan kegiatan usaha pada kondisi Keuangan Perseroan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan melalui perubahan kegiatan usaha tersebut, dimana hal ini diharapkan dapat memberikan nilai tambah kepada para pemegang saham Perseroan.

Nilai tambah yang diharapkan dari rencana transaksi terhadap kondisi keuangan Perseroan adalah dapat meningkatkan penjualan dan laba Perseroan serta Perseroan dapat melakukan diversifikasi usaha dengan optimalisasi aset yang dimilikinya.

Pertimbangan dan alasan dilakukannya rencana transaksi pada kondisi keuangan Perseroan adalah untuk meningkatkan utilitas dan optimalisasi aset yang dimiliki oleh Perseroan sehingga akan meningkatkan peluang usaha dan meningkatkan penjualan serta laba Perseroan. Pengaruh rencana transaksi pada kondisi Keuangan Perseroan terhadap laba rugi adalah meningkatkan penjualan, harga pokok penjualan, beban usaha serta beban bunga akibat dari bagian kredit atas investasi yang akan dilakukan Perseroan. Sedangkan terhadap posisi keuangan akan meningkatkan aset lancar yang utamanya pada akun kas dan setara kas, piutang usaha dan persediaan, meningkatkan aset tidak lancar yang utamanya pada akun aset tetap, meningkatkan liabilitas jangka pendek yang utamanya pada akun utang usaha dan utang bank. Dengan demikian profitabilitas, likuiditas dan solvabilitas Perseroan akan meningkat.

Ketersediaan Lahan

Perseroan tidak melakukan pengadaan tanah atas kegiatan usaha pertanian jagung. Tanah yang digunakan dalam kegiatan usaha tersebut merupakan tanah yang disewa dari pihak ketiga dengan nilai sewa yang tidak material, sehingga tidak termasuk dalam transaksi material dan transaksi afiliasi sesuai dengan ketentuan POJK 17/2020 dan/atau POJK 42/2020.

3. Industri minuman ringan-KBLI: 11040; dan industri produk obat tradisional untuk manusia-KBLI: 21022

Ringkasan Laporan Studi Kelayakan atas Rencana Penambahan Kegiatan Usaha Industri Minuman Ringan (KBLI 11040) dan Industri Produk Obat Tradisional Untuk Manusia (KBLI 21022) PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk berdasarkan Laporan No. 008.1/IDR/DO.2/KFS/VI/2021 tanggal 4 Juni 2021:

Maksud dan Tujuan

Maksud penilaian adalah untuk memberikan pendapat atas kelayakan suatu usaha atau proyek dengan tujuan penilaian untuk menyatakan layak atau tidak layak atas usaha atau proyek terkait dengan perubahan/penambahan kegiatan usaha Perusahaan.

Asumsi dan Kondisi Pembatas

- Laporan ini bersifat *non-disclaimer opinion*.
- Kami telah melakukan penelaahan atas status hukum dokumen-dokumen yang digunakan dalam proses penilaian.
- Data dan informasi yang diperoleh berasal dari sumber-sumber yang dapat dipercaya keakuratannya.
- Proyeksi keuangan yang digunakan adalah proyeksi keuangan yang telah disesuaikan yang mencerminkan kewajaran proyeksi keuangan yang dibuat oleh manajemen Perseroan dengan kemampuan pencapaiannya (*fiduciary duty*).
- Kami bertanggung jawab atas pelaksanaan penilaian dan kewajaran proyeksi keuangan yang telah disesuaikan.
- Laporan penilaian terbuka untuk publik kecuali terdapat informasi yang bersifat rahasia yang dapat mempengaruhi operasional perusahaan.
- Kami bertanggung jawab atas laporan penilaian dan kesimpulan nilai akhir.
- Kami telah memperoleh informasi atas status hukum objek penilaian dari pemberi tugas.
- Laporan KJPP dilakukan dalam kondisi yang tidak menentu (tingginya tingkat ketidakpastian) sebagai akibat dari adanya Pandemi wabah Covid-19 sehingga pengguna laporan penilaian diminta untuk berhati-hati dalam menentukan relevansi antara hasil penilaian dengan kebutuhannya (terkait penggunaan hasil penilaian), khususnya berkenaan dengan perbedaan antara tanggal penilaian dan waktu penggunaan hasil penilaian dalam pengambilan keputusan bisnis dan ekonomi/keuangan.
- KJPP berpegang kepada surat pernyataan manajemen Perseroan (*management representation letter*) atas penugasan KJPP untuk mempersiapkan laporan, bahwa mereka telah menyampaikan seluruh informasi penting dan relevan serta sepanjang pengetahuan manajemen Perseroan tidak ada faktor material yang belum diungkapkan dan dapat menyesatkan.

Kesimpulan

a. Analisis Kelayakan Pasar

Pertumbuhan ekonomi Indonesia pada triwulan-III tahun 2020 masih terkontraksi sebesar 3,49 persen (YoY), lebih baik dari triwulan sebelumnya (-5,3 persen, YoY). Lemahnya konsumsi masyarakat masih menjadi penyebab utama terkontraksinya perekonomian. Kinerja impor juga terkontraksi cukup dalam seiring aktivitas domestik yang masih terbatas. Di sisi lain, pengeluaran pemerintah menjadi bantalan bagi kontraksi ekonomi pada triwulan ini.

Dari 17 sektor, tujuh sektor tumbuh melambat, sementara sektor yang lainnya terkontraksi. Sektor infokom, jasa kesehatan, dan pengadaan air tumbuh lebih tinggi dibandingkan triwulan-III tahun 2019. Meskipun masih terkontraksi secara umum, namun seluruh sektor mengalami perbaikan dari triwulan sebelumnya.

Seluruh wilayah di Indonesia masih mengalami kontraksi ekonomi dengan kontraksi terdalam terjadi di wilayah Bali dan Nusa Tenggara. Hal tersebut disebabkan oleh masih rendahnya aktivitas pariwisata, khususnya kunjungan wisatawan mancanegara. Dua provinsi, yakni Sulawesi Tengah dan Maluku Utara, tumbuh cukup tinggi pada triwulan-III tahun 2020.

Sub sektor industri makanan dan minuman ini pada masa Pandemi Covid-19, masih mengalami pertumbuhan sebesar 0,2% dari tahun 2019 dengan nilai PDB sebesar 755,9 triliun pada tahun 2020. Perkembangan sub sektor industri makanan dan minuman untuk provinsi DKI Jakarta dan Jawa Barat menunjukkan perkembangan positif selama lima tahun DKI Jakarta dan Jawa Barat mengalami pertumbuhan positif di tahun 2020 yaitu sebesar 8,5% dan 9,3% dengan nilai PDRB 28,1 triliun untuk DKI Jakarta dan 108,68 triliun rupiah untuk Jawa Barat pada tahun 2020.

Industri makanan dan minuman merupakan sektor yang sangat potensial untuk terus dipacu karena juga memberikan kontribusi signifikan bagi perekonomian nasional. Jumlah penduduk Indonesia berdasarkan data BPS pada tahun 2020 mencapai 269,6 juta, diperkirakan akan mencapai 318,96 juta pada tahun 2045. Bonus demografi Indonesia memiliki banyak implikasi salah satunya adalah faktor pendorong sub industri makanan dan minuman. Seiring dengan pertumbuhan penduduk, permintaan terhadap industri makanan dan minuman sejalan dengan pertumbuhan penduduk Indonesia.

Sektor makanan, minuman dan rokok selain restoran dalam struktur pengeluaran masyarakat dalam perkembangannya dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Berdasarkan struktur pengeluaran kelompok konsumsi nasional kelompok penggunaan konsumsi, sektor makanan, minuman dan rokok merupakan pengeluaran terbesar masyarakat Indonesia dengan kontribusi 41,24% terhadap total pengeluaran pada tahun 2020.

Perkembangan PDB Nasional sub sektor industri makanan dan minuman selama tahun 2016-2020 rata-rata menunjukkan kinerja positif yaitu sebesar 0,7% per tahun. Dengan asumsi pertumbuhan konstan menggunakan pertumbuhan rata-rata pertahunnya, sektor ini diproyeksikan akan meningkat menjadi 782,61 triliun pada tahun 2025.

Terdapat pesaing usaha pada kegiatan usaha sejenis, namun dengan membaiknya kondisi ekonomi dan kesadaran masyarakat terhadap kesehatan permintaan produk minuman ringan dan obat tradisional untuk manusia, diharapkan jasa yang ditawarkan Proyek akan tetap diserap oleh pasar.

Dalam produksi minuman ringan dan obat tradisional, Perseroan adalah sebagai pemberi jasa pengemasan produk dari perusahaan lain dengan memanfaatkan *idle capacity* yang ada,

sehingga ongkos jasa pengemasan produk ini bisa lebih kompetitif karena tidak ada investasi baru. Selain itu perusahaan yang akan menggunakan jasa pengemasan di Perseroan sudah menandatangani NDA dan MoU dengan Perseroan. Kedepannya akan membuat produk sendiri yang inovatif dan memiliki diferensiasi dengan produk kompetitor serta memberikan nilai tambah ke konsumen dengan harga terjangkau dengan kualitas baik.

Target pasar yang dituju adalah industri minuman ringan dan obat tradisional untuk manusia yang membutuhkan jasa pengemasan untuk produknya. Perseroan telah memiliki pengguna jasa potensial yaitu PT Mustika Ratu Tbk dan Madu Nusantara.

Perseroan mempunyai rencana untuk membuat produk sendiri untuk produk obat tradisional berupa minuman obat tradisional selain melakukan jasa pengepakan. Sedangkan untuk minuman ringan hanya melakukan jasa pengepakan. Target pasar untuk minuman obat tradisional adalah kalangan menengah ke bawah dengan pemasaran produk ke pasar modern dan tradisional. Dengan adanya pandemi covid-19 saat ini kebutuhan akan minuman obat tradisional untuk meningkatkan daya tahan tubuh meningkat cukup tinggi, sehingga kesempatan masuk ke pasar minuman obat tradisional dengan konsep RTD (Ready To Drink) sangat besar.

Strategi pemasaran dengan melakukan segmenting, targeting, positioning pasar promosi dan menawarkan harga yang kompetitif. Produksi dilakukan secara efisien dan memenuhi standar kebutuhan pelanggan.

Strategi pemasaran untuk minuman obat tradisional akan menggunakan pendekatan *Above The Line* dan *Below The Line*. Dalam strategi pemasaran *Above The Line* Perseroan sudah berpengalaman untuk mempromosikan produk-produk existing dengan cara *integrated marketing communication* melalui media tradisional seperti TVC dan built-in dalam sinetron dan digital social media seperti FaceBook, Instagram, Tik Tok, Youtube dan juga memanfaatkan *platform e-commerce* melalui kerja sama dengan Tokopedia, Shopee, BliBli dan Bukalapak. Sedangkan untuk strategi *Below The Line* dengan cara memberikan insentif dan program *Golden Point* kepada salesman untuk menggerakkan penjualan di grosir dan retail.

Berdasarkan analisis kelayakan pasar yang mencakup kondisi pasar, pesaing usaha, target pasar dan strategi pemasaran, dapat disimpulkan bahwa aspek pasar proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

b. Analisis Kelayakan Pola Bisnis

Keunikan pola bisnis industri minuman ringan dan produk obat tradisional adalah Perusahaan telah memiliki mesin Tetra Brik Aseptic yang sesuai untuk digunakan pada produk minuman ringan dan obat tradisional.

Selain itu sponsor proyek merupakan perusahaan yang telah bergerak di industri makanan dan minuman, meskipun kegiatan usaha tersebut merupakan kegiatan usaha baru Perusahaan, namun Perusahaan telah memiliki personil yang berpengalaman dibidang industri minuman ringan dan obat tradisional. Keunikan pola bisnis tersebut merupakan keunggulan yang kompetitif dari sponsor proyek.

Mesin Tetra Brick Aseptic sudah dikenal luas sebagai salah satu mesin filling dan packing untuk dairy product yang terbaik dalam hal *hygiene*. Sehingga dengan menggunakan mesin ini

untuk non dairy (minuman obat tradisional) akan jauh lebih aman dan memberikan *confidence level* yang tinggi untuk konsumen dalam hal kualitas produk yang mana produk ini bisa beredar di pasar hingga sampai 1 tahun dan meminimalkan risiko kerusakan produk. Jika dibandingkan dengan produk pesaing yang menggunakan hot filling atau retort yang tidak menggunakan aseptic technology, kemungkinan terjadi *cross contamination microbiology* cukup besar. Sehingga produk akan memberikan *convenience* dan *hygiene* untuk konsumen dibandingkan dengan jamu gendong dan jamu bubuk.

Kemampuan pesaing untuk meniru produk dari sponsor proyek sangat besar, namun sponsor proyek telah memiliki personil yang berpengalaman sehingga dapat memberikan standar produksi yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan.

Upaya Perseroan dalam meminimalisir pesaing dalam meniru produk adalah dengan melakukan *research* untuk menciptakan produk yang merupakan *consumer needs* dan kemudian melakukan *open innovation* dengan perusahaan yang mempunyai kemampuan dalam pembuatan obat tradisional yang selama ini belum dibuat dalam bentuk siap minum. Formulasi maupun proses yang didapat dari *open innovation* akan diikat dalam bentuk perjanjian dimana formulasi dan proses tersebut adalah *exclusive* untuk Perseroan.

Tenaga ahli di bidang minuman ringan yang menjadi staf perusahaan diberdayakan sebagai konsultan tenaga ahli untuk dapat menghasilkan kualitas produksi sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Perseroan memiliki tenaga ahli dalam bidang minuman ringan dengan pengalaman lebih dari 20 tahun dalam bidang keahlian *research* dan *product development* dairy product. Selain itu tenaga ahli yang dimiliki Perseroan telah mengikuti berbagai pelatihan pengembangan diri untuk meningkatkan pengetahuannya dibidang minuman ringan seperti pelatihan dasar-dasar packaging, aseptic technology, iso 22000, thermal process dan refresh safety, health & environment.

Berdasarkan analisis kelayakan pola bisnis yang mencakup keunggulan kompetitif karena keunikan dari pola bisnis, kemampuan pesaing untuk meniru produk dan kemampuan untuk menciptakan nilai dapat disimpulkan bahwa aspek pola bisnis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

c. Analisis Kelayakan Model Manajemen

Perseroan memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha industri minuman ringan dan industri produk obat tradisional untuk manusia.

Saat ini untuk produksi *product existing* menggunakan tenaga kerja yang sudah ada. Dengan perluasan industri minuman ringan dan obat tradisional maka Perseroan akan merekrut tenaga baru sebanyak 15 orang yang akan dipenuhi dari proses rekrutmen.

Dengan demikian ketersediaan tenaga kerja untuk proyek oleh sponsor proyek akan cukup tersedia.

Sponsor proyek memiliki kapasitas dan kemampuan manajemen dalam mengelola proyek, karena sponsor proyek mempunyai tenaga kerja yang kompeten yang diperlukan dalam mengelola usaha industri minuman ringan dan produk obat tradisional untuk manusia.

Perusahaan telah memiliki pengalaman dalam melakukan proses produksi dan pengepakan minuman susu dalam kemasan dengan merek "CLEVO" yang telah menjadi produk perseroan sehingga perseroan memiliki kapasitas dan kemampuan untuk menjalankan Proyek.

Struktur organisasi disesuaikan dengan kebutuhan Proyek dan tidak ada perubahan struktur organisasi dengan adanya Proyek karena Perseroan hanya melakukan perluasan produk minuman ringan dan obat tradisional yang akan menambah tenaga kerja pada struktur organisasi yang telah ada. Perseroan memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha berupa usaha industri minuman ringan dan produk obat tradisional.

Dalam menjalankan usaha industri minuman ringan dan produk obat tradisional, sponsor proyek tidak memerlukan manajemen kekayaan intelektual.

Dalam kegiatan usaha minuman ringan dan produk obat tradisional, risiko yang mungkin terjadi adalah risiko kualitas produk yang tidak sesuai harapan, kerusakan mesin hingga menyebabkan terganggunya operasional dan risiko produksi Perseroan tidak dapat diserap oleh pasar. Perseroan telah memitigasi risiko-risiko yang ada dengan melakukan *quality control* terhadap produk dan jasa yang diberikan, melakukan perawatan pada mesin secara berkala dan menggunakan strategi pemasaran yang tepat.

Untuk bisnis jasa pengepakan tidak ada risiko produk tidak laku atau produk usang karena produk tersebut akan distribusikan dan dijual oleh perusahaan yang menggunakan jasa pengepakan dari Perseroan dan produksinya didasarkan pada:

- Make to order, dimana proses pengepakan akan dilakukan sesuai dengan pesanan dan jumlah yang diminta.
- Setelah produk jadi lolos *quality control* maka produk tersebut akan dikirim langsung ke gudang perusahaan yang menggunakan jasa pengepakan Perseroan.

Sedangkan untuk rencana produksi produk sendiri yaitu minuman obat tradisional, mitigasi atas risiko adalah sebagai berikut:

- Persediaan atas hasil produksi akan dikontrol serendah mungkin dengan memperhatikan permintaan di pasar. Proses kontrol terhadap persediaan akan dibahas secara mingguan pada S&OP meeting (*Sales & Operational Planning meeting*).
- Pada S&OP meeting, selain dibahas sales running rate juga Day On-hand Inventory stock, umur stock dan jadwal dan quantity produksi. Sehingga produk usang karena kelebihan stock tidak akan terjadi.

Bila produk tidak laku akan termonitor di S&OP meeting sehingga bisa direncanakan melakukan promo diskon untuk menghabiskan stok bahan baku maupun barang jadi sebelum produk tersebut di *delist* dari market.

Berdasarkan analisis kelayakan model manajemen, yang mencakup ketersediaan tenaga kerja, kapasitas dan kemampuan manajemen, kesesuaian struktur organisasi, manajemen kekayaan intelektual dan manajemen risiko dapat disimpulkan bahwa aspek model manajemen proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

d. Analisis Kelayakan Teknis

Perseroan memiliki 1 (satu) line mesin Tetra Brik Aseptic dengan kapasitas filling dan packing sebesar 120.000 ctn/bulan atau 1.440.000 ctn/tahun.

Proses pengepakan melalui 1 (satu) *line processing aseptic* dan 1 (satu) *line packing aseptic* yang berfungsi untuk mengolah bahan baku hingga pengemasan produk.

Sumber daya berupa mesin untuk mendukung Proyek kegiatan usaha industri minuman ringan dan obat tradisional telah dimiliki oleh Perseroan. Terkait ketersediaan dan kualitas sumber daya manusia saat ini Perseroan memiliki tenaga ahli dalam bidang minuman ringan dengan pengalaman lebih dari 20 tahun dalam bidang keahlian research dan product development diary product. Selain itu tenaga ahli yang dimiliki Perseroan telah mengikuti berbagai pelatihan pengembangan diri untuk meningkatkan pengetahuannya dibidang minuman ringan seperti pelatihan dasar-dasar packaging, aseptic technology, iso 22000, *thermal process* dan *refresh safety, health & environment* dan untuk mendukung Proyek dibutuhkan tambahan tenaga kerja sebanyak 15 orang yang akan dipenuhi Perseroan dengan proses rekrutmen.

Proses produksi dimulai dengan persiapan bahan baku yang kemudian semua bahan baku di campur (*mixing*) dan seterusnya sampai ke pengepakan kedalam karton (*Cartoning*).

Berdasarkan analisis kelayakan teknis, dapat disimpulkan bahwa aspek teknis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

e. Analisis Kelayakan Keuangan

Jumlah Biaya investasi adalah sebesar Rp297.000 ribu, yang seluruhnya merupakan modal kerja. Sumber pembiayaan seluruhnya berasal dari modal sendiri.

Uraian	Tahun Proyeksi					
	Rata-rata	2021	2022	2023	2024	2025
Pendapatan		4.320.000	4.449.600	4.583.088	4.720.581	4.862.198
Harga pokok pendapatan (<i>Variable Cost</i>)		2.700.000	2.781.000	2.864.430	2.950.363	3.038.874
Beban usaha (<i>Fixed Cost</i>)		864.000	889.920	916.618	944.116	972.440
BEP Penjualan (Rp.000)	2.446.450	2.304.000	2.373.120	2.444.314	2.517.643	2.593.172

Rata-rata BEP penjualan dalam Rupiah selama umur proyeksi adalah sebesar Rp2.446.450 ribu.

Rata-rata rasio profitabilitas selama umur proyeksi adalah sebagai berikut:

Rasio Profitabilitas		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Pendapatan (a)	Rp.000	4.320.000	4.449.600	4.583.088	4.720.581	4.862.198	
Laba kotor (b)	Rp.000	1.620.000	1.668.600	1.718.658	1.770.218	1.823.324	
EBITDA (c)	Rp.000	756.000	778.680	802.040	826.102	850.885	
EBIT (d)	Rp.000	756.000	778.680	802.040	826.102	850.885	
EBT (e)	Rp.000	756.000	778.680	802.040	826.102	850.885	
EAT (f)	Rp.000	589.680	622.944	641.632	660.881	680.708	
Margin Laba Kotor (b/a)		37,50%	37,50%	37,50%	37,50%	37,50%	37,50%
Margin EBITDA (c/a)		17,50%	17,50%	17,50%	17,50%	17,50%	17,50%
Margin EBIT (d/a)		17,50%	17,50%	17,50%	17,50%	17,50%	17,50%
Margin EBT (e/a)		17,50%	17,50%	17,50%	17,50%	17,50%	17,50%
Margin EAT (f/a)		13,65%	14,00%	14,00%	14,00%	14,00%	13,93%

Perhitungan *Return on Investment* (ROI) adalah sebagai berikut:

Return on Invesment		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Laba bersih/EAT (a)	Rp.000	589.680	622.944	641.632	660.881	680.708	
Jumlah investasi (b)	Rp.000	297.000	297.000	297.000	297.000	297.000	
ROI (a/b)		198,55%	209,75%	216,04%	222,52%	229,19%	215,21%

Rata-rata ROI selama umur proyeksi adalah sebesar 215,21%.

Berdasarkan proyeksi posisi keuangan, Likuiditas dan solvabilitas proyek cukup tinggi selama umur proyeksi. Rata-rata nilai indikator *current ratio*, *debt to equity ratio* dan *debt to asset ratio* selama umur proyeksi, adalah sebagai berikut:

Rasio Likuiditas dan Solvabilitas		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Aset lancar (a)	Rp.000	1.111.680	1.741.374	2.389.959	3.058.001	3.746.085	
Total aset (b)	Rp.000	1.111.680	1.741.374	2.389.959	3.058.001	3.746.085	
Liabilitas jangka pendek (c)	Rp.000	225.000	231.750	238.703	245.864	253.239	
Total liabilitas (d)	Rp.000	225.000	231.750	238.703	245.864	253.239	
Ekuitas (e)	Rp.000	886.680	1.509.624	2.151.256	2.812.138	3.492.845	
Current Ratio (a/c)		494,08%	751,40%	1001,23%	1243,78%	1479,27%	993,95%
Debt to Equity Ratio (d/e)		25,38%	15,35%	11,10%	8,74%	7,25%	13,56%
Debt to Asset Ratio (d/b)		20,24%	13,31%	9,99%	8,04%	6,76%	11,67%

Berdasarkan proyeksi arus kas, akumulasi kas selalu positif setiap tahun dan saldo kas bersih kumulatif pada akhir tahun ke-5 adalah Rp3.340.902 ribu.

Berdasarkan perhitungan kelayakan NPV proyek selama umur proyeksi adalah sebesar Rp7.971.888 ribu.

Dengan nilai indikator kelayakan tersebut, dari aspek keuangan dapat disimpulkan bahwa proyek layak.

Pendapat Atas Kelayakan Perubahan Kegiatan Usaha

Berdasarkan analisis kelayakan pasar, pola bisnis, model manajemen, teknis dan keuangan, kami berpendapat bahwa usaha industri minuman ringan dan produk obat tradisional PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk adalah layak.

Pendapat kelayakan ini hanya dapat digunakan sehubungan dengan rencana yang akan dilakukan Perseroan dan tidak dapat dipergunakan untuk kepentingan lain. Pendapat kelayakan ini juga tidak dimaksudkan memberikan rekomendasi untuk menyetujui atau tidak menyetujui rencana tersebut.

Ketersediaan Tenaga Ahli

Sehubungan dengan rencana penambahan kegiatan usaha industri minuman ringan dan produk obat tradisional, Perseroan telah mempersiapkan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk mendukung pelaksanaan operasional atas Perubahan Kegiatan Usaha tersebut. Perseroan berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang kompeten di bidangnya terkait dengan kegiatan usaha tersebut. Perseroan telah memiliki tenaga ahli untuk menunjang penambahan kegiatan usaha pada industri minuman ringan dan produk obat tradisional.

Berikut rincian sumber daya manusia kompeten yang akan mendukung rencana penambahan kegiatan usaha industri minuman ringan dan produk obat tradisional:

No	Kegiatan Usaha Yang Akan Dijalankan	Jumlah Tenaga Ahli	Jumlah Tenaga Kerja Tambahan	
			Tetap	Lepas
1	Industri Minuman Ringan dan Produk Obat Tradisional (KBLI No. 21022)	1 orang	15 orang	Tidak ada

Adapun jumlah tenaga ahli yang saat ini dimiliki oleh Perseroan sehubungan dengan penambahan kegiatan usaha sebagaimana disebutkan di atas dapat mengalami perubahan seiring dengan berjalannya waktu sesuai dengan kebutuhan dan strategi Perseroan.

Kapasitas dan ketersediaan tenaga ahli yang dimiliki dalam menunjang kegiatan usaha baru tenaga ahli dalam bidang industri minuman ringan dan produk obat tradisional adalah tenaga ahli dengan pengalaman lebih dari 20 tahun dengan bidang keahlian *research* dan *product development* diary product. Selain itu tenaga ahli yang dimiliki Perseroan telah mengikuti berbagai pelatihan pengembangan diri untuk meningkatkan pengetahuannya di bidang industri minuman ringan dan produk obat tradisional seperti pelatihan dasar-dasar *packaging*, *aseptic technology*, *ISO 22000*, *thermal process* dan *refresh safety, healthy & environment*.

Pertimbangan dan Alasan Dilakukannya Perubahan Kegiatan Usaha

Guna meningkatkan kinerja Perseroan ke depannya, Perseroan sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan dan perindustrian, melihat adanya peluang usaha di bidang usaha industri minuman ringan dan produk obat tradisional. Peluang usaha yang dimaksud adalah meningkatnya permintaan masyarakat saat ini akan variasi minuman ringan yang sehat dan berbahan baku alami dan permintaan masyarakat produk obat tradisional untuk manusia. Peluang usaha tersebut adalah kegiatan usaha yang sebelumnya bukan merupakan salah satu dari bidang usaha dan jenis kegiatan usaha Perseroan.

Perseroan telah menghitung dengan seksama atas peluang usaha yang dapat dijalankan secara berkelanjutan, dan Perseroan berkeyakinan bahwa Perseroan mampu memanfaatkan peluang yang ada guna memberikan nilai tambah bagi pemegang saham. Nilai tambah yang diperoleh adalah adanya tambahan pendapatan penjualan dari hasil penjualan minuman ringan dan produk obat tradisional untuk manusia.

Oleh sebab itu Perseroan berencana akan melakukan Perubahan Kegiatan Usaha sebagai berikut:

Perubahan Kegiatan Usaha utama pada Industri Minuman Ringan (KBLI-11040)

Menjalankan usaha dalam bidang industri minuman yang tidak mengandung alkohol, kecuali bir dan anggur tanpa alkohol. Termasuk industri minuman ringan beraroma tanpa alkohol dan atau rasa manis, seperti lemonade, orangeade, cola, minuman buah, air tonik, limun, air soda, krim soda dan air anggur, dan minuman yang berkarbonasi maupun tidak, dan minuman yang mengandung konsentrat, dan minuman serbuk.

Perubahan Kegiatan Usaha utama pada Industri Produk Obat Tradisional Untuk Manusia (KBLI-21022)

Menjalankan usaha dalam bidang industri pengolahan macam-macam produk obat tradisional yang bahannya berasal dari tumbuh-tumbuhan, bahan hewan, bahan mineral, sediaan sarian

(galenik), atau campuran dari bahan tersebut yang berbentuk serbuk, rajangan, pil, dodol/jenang, pastiles, tablet, kapsul, cairan, larutan, emulsi dan suspensi, salep, krim dan gel, supositoria. Termasuk industri minuman jamu dan suplemen kesehatan/makanan bukan produk farmasi.

Pengaruh Perubahan Kegiatan Usaha Pada Kondisi Keuangan

Pengaruh perubahan kegiatan usaha pada kondisi Keuangan Perseroan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan melalui perubahan kegiatan usaha tersebut, dimana hal ini diharapkan dapat memberikan nilai tambah kepada para pemegang saham Perseroan.

Nilai tambah yang diharapkan dari rencana transaksi terhadap kondisi keuangan Perseroan adalah dapat meningkatkan penjualan dan laba Perseroan serta Perseroan dapat melakukan diversifikasi usaha dengan optimalisasi aset yang dimilikinya.

Pertimbangan dan alasan dilakukannya rencana transaksi pada kondisi keuangan Perseroan adalah untuk meningkatkan utilitas dan optimalisasi aset yang dimiliki oleh Perseroan sehingga akan meningkatkan peluang usaha dan meningkatkan penjualan serta laba Perseroan. Pengaruh rencana transaksi pada kondisi Keuangan Perseroan terhadap laba rugi adalah meningkatkan penjualan, harga pokok penjualan, beban usaha serta beban bunga akibat dari bagian kredit atas investasi yang akan dilakukan Perseroan. Sedangkan terhadap posisi keuangan akan meningkatkan aset lancar yang utamanya pada akun kas dan setara kas, piutang usaha dan persediaan, meningkatkan aset tidak lancar yang utamanya pada akun aset tetap, meningkatkan liabilitas jangka pendek yang utamanya pada akun utang usaha dan utang bank. Dengan demikian profitabilitas, likuiditas dan solvabilitas Perseroan akan meningkat.

B. PT Sinarniaga Sejahtera (“SNS”)

1. Perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia -KBLI 46691

Ringkasan Laporan Studi Kelayakan atas Rencana Penambahan Kegiatan Usaha Perdagangan Besar Alat Laboratorium, Alat Farmasi dan Alat Kedokteran Untuk Manusia (KBLI 46691) PT Sinarniaga Sejahtera (Perusahaan Terkendali PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk), Laporan No. 008.4/IDR/DO.2/KFS/VI/2021 tanggal 4 Juni 2021

Maksud dan Tujuan

Maksud penilaian adalah untuk memberikan pendapat atas kelayakan suatu usaha atau proyek dengan tujuan penilaian untuk menyatakan layak atau tidak layak atas usaha atau proyek terkait dengan perubahan/penambahan kegiatan usaha SNS.

Asumsi dan Kondisi Pembatas

- Laporan ini bersifat *non-disclaimer opinion*.
- Kami telah melakukan penelaahan atas status hukum dokumen-dokumen yang digunakan dalam proses penilaian.
- Data dan informasi yang diperoleh berasal dari sumber-sumber yang dapat dipercaya keakuratannya.

- Proyeksi keuangan yang digunakan adalah proyeksi keuangan yang telah disesuaikan yang mencerminkan kewajaran proyeksi keuangan yang dibuat oleh manajemen Perseroan dengan kemampuan pencapaiannya (fiduciary duty).
- Kami bertanggung jawab atas pelaksanaan penilaian dan kewajaran proyeksi keuangan yang telah disesuaikan.
- Laporan penilaian terbuka untuk publik kecuali terdapat informasi yang bersifat rahasia yang dapat mempengaruhi operasional perusahaan.
- Kami bertanggung jawab atas laporan penilaian dan kesimpulan nilai akhir.
- Kami telah memperoleh informasi atas status hukum objek penilaian dari pemberi tugas.
- Laporan KJPP dilakukan dalam kondisi yang tidak menentu (tingginya tingkat ketidakpastian) sebagai akibat dari adanya Pandemi wabah Covid-19 sehingga pengguna laporan penilaian diminta untuk berhati-hati dalam menentukan relevansi antara hasil penilaian dengan kebutuhannya (terkait penggunaan hasil penilaian), khususnya berkenaan dengan perbedaan antara tanggal penilaian dan waktu penggunaan hasil penilaian dalam pengambilan keputusan bisnis dan ekonomi/keuangan.
- KJPP berpegang kepada surat pernyataan manajemen Perseroan (*management representation letter*) atas penugasan KJPP untuk mempersiapkan laporan, bahwa mereka telah menyampaikan seluruh informasi penting dan relevan serta sepanjang pengetahuan manajemen Perseroan tidak ada faktor material yang belum diungkapkan dan dapat menyesatkan.

Kesimpulan

a. Analisis Kelayakan Pasar

Pertumbuhan ekonomi Indonesia pada triwulan-III tahun 2020 masih berkontraksi sebesar 3,49 persen (YoY), lebih baik dari triwulan sebelumnya (-5,3 persen, YoY). Lemahnya konsumsi masyarakat masih menjadi penyebab utama berkontraksinya perekonomian. Kinerja impor juga berkontraksi cukup dalam seiring aktivitas domestik yang masih terbatas. Di sisi lain, pengeluaran pemerintah menjadi bantalan bagi kontraksi ekonomi pada triwulan ini.

Dari 17 sektor, tujuh sektor tumbuh melambat, sementara sektor yang lainnya berkontraksi. Sektor infokom, jasa kesehatan, dan pengadaan air tumbuh lebih tinggi dibandingkan triwulan-III tahun 2019. Meskipun masih berkontraksi secara umum, namun seluruh sektor mengalami perbaikan dari triwulan sebelumnya.

Seluruh wilayah di Indonesia masih mengalami kontraksi ekonomi dengan kontraksi terdalam terjadi di wilayah Bali dan Nusa Tenggara. Hal tersebut disebabkan oleh masih rendahnya aktivitas pariwisata, khususnya kunjungan wisatawan mancanegara. Dua provinsi, yakni Sulawesi Tengah dan Maluku Utara, tumbuh cukup tinggi pada triwulan-III tahun 2020.

Pada triwulan-III tahun 2020, pertumbuhan tertinggi terjadi pada sektor jasa kesehatan dan kegiatan sosial yang sebesar 15,3 persen (YoY) seiring dengan permintaan akan jasa kesehatan yang masih tinggi. Pertumbuhan sektor informasi dan komunikasi juga cukup tinggi mencapai 10,6 persen (YoY). Sektor pengadaan air, pengelolaan sampah, limbah dan daur ulang tumbuh 6,0 persen (YoY).

Perkembangan industri farmasi dan obat tradisional selama tahun 2016-2020 rata-rata

menunjukkan kinerja positif yaitu sebesar 5,3% per tahun. Industri farmasi dan obat tradisional mengalami pertumbuhan negatif hanya terjadi pada tahun 2018 dengan pertumbuhan minus 1,42 persen.

Meningkatnya permintaan masker dan hand sanitizer merupakan salah satu pendorong pertumbuhan sektor ini. Permintaan kebutuhan farmasi dan obat tradisional didorong terjadinya pergeseran dalam perilaku dan pola konsumsi masyarakat. Berdasarkan data SIRCLO, keempat produk tersebut mengalami peningkatan pembelian lebih dari 100% di bulan Februari dan Maret dibandingkan dengan bulan Januari. Hand sanitizer mengalami peningkatan terbesar yakni sebesar 531%, diikuti dengan sabun cuci tangan dengan peningkatan sebesar 304%.

Terdapat pesaing usaha pada kegiatan usaha sejenis namun SNS saat ini telah memiliki jaringan distribusi yang diharapkan akan menyerap produk-produk yang dijual oleh Perseroan. Jaringan distribusi tersebut saat ini telah digunakan untuk mendistribusikan produk-produk Perseroan yang telah ada dan juga dapat digunakan untuk mendistribusikan produk alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia.

Target pasar yang dituju untuk usaha perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia adalah retail modern, grosir dan agen pengecer. Saat ini Perseroan telah memiliki *captive market* dari jaringan distribusi yang telah ada.

Strategi pemasaran dengan memaksimalkan jaringan distribusi yang telah dimiliki SNS. Distribusi dilakukan secara efisien dan memenuhi standar kebutuhan pelanggan.

Rincian strategi pemasaran yang akan dilakukan SNS adalah sebagai berikut:

- Perseroan akan melakukan penjualan kepada pelanggan *existing* (*cross selling*).
- Salesman *existing* akan menjual lebih banyak varian produk.
- Produk Proyek akan masuk ke dalam daftar produk dalam aplikasi MODIS (mobile distribution) yang merupakan aplikasi yang digunakan salesman untuk input order dari toko, sehingga salesman dapat melakukan order langsung melalui MODIS terhadap produk Proyek.
- Dalam melakukan penyimpanan produk Proyek akan menggunakan depo yang sudah ada.
- Dalam hal pengiriman produk Proyek akan dikirim bersamaan dengan produk *existing*.

Berdasarkan analisis kelayakan pasar yang mencakup kondisi pasar, pesaing usaha, target pasar dan strategi pemasaran, dapat disimpulkan bahwa aspek pasar proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

b. Analisis Kelayakan Pola Bisnis

Keunikan pola bisnis perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia adalah Perusahaan telah memiliki jaringan distribusi yang tersebar di berbagai kota di Indonesia antara lain Bekasi, Bogor, Cirebon, Denpasar, Depok, Lombok, Malang, Manado, Pontianak, Semarang, Solo, Sukabumi dan Yogyakarta.

Selain itu sponsor proyek merupakan perusahaan yang telah bergerak di perdagangan besar makanan, minuman dan tembakau serta perdagangan besar barang keperluan rumah tangga serta Perusahaan telah memiliki personil yang berpengalaman dibidang perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia. Keunikan pola bisnis tersebut merupakan keunggulan yang kompetitif dari sponsor proyek.

Jenis produk yang dipasarkan oleh Perseroan adalah masker yang diperoleh dari supplier dengan

merek Skrineer dan Diapro. Produk dengan merek tersebut telah beredar dan diterima oleh pasar.

SNS tidak memproduksi masker sendiri namun melakukan distribusi masker dengan merek Skrineer dan Diapro yang diperoleh dari supplier. Produk masker dengan merek Skrineer dan Diapro memiliki reputasi baik yang telah beredar dan diterima oleh pasar. Kemampuan pesaing untuk meniru produk dari sponsor proyek sangat besar, namun sponsor proyek telah memiliki jaringan distribusi sehingga dapat mempertahankan *captive market* nya.

Rencana Proyek SNS merupakan bidang usaha perdagangan sehingga tenaga ahli dibidang perdagangan yang menjadi staf perusahaan diberdayakan sebagai konsultan tenaga ahli untuk dapat memberikan kualitas produk sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Berdasarkan analisis kelayakan pola bisnis yang mencakup keunggulan kompetitif karena keunikan dari pola bisnis, kemampuan pesaing untuk meniru produk dan kemampuan untuk menciptakan nilai dapat disimpulkan bahwa aspek pola bisnis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

c. Analisis Kelayakan Model Manajemen

SNS memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia.

Jumlah tenaga kerja yang diperlukan sebagai tenaga ahli sudah cukup tersedia, dimana tenaga ahli SNS memiliki pengalaman yang memadai dibidang perdagangan. Adapun tenaga kerja yang digunakan adalah tenaga kerja yang sudah ada sekarang, dengan konsep meningkatkan produktivitas dan juga memanfaatkan kapasitas lowong.

Dengan demikian ketersediaan tenaga kerja untuk proyek oleh sponsor proyek cukup tersedia

Sponsor proyek memiliki kapasitas dan kemampuan manajemen dalam mengelola proyek, karena sponsor proyek mempunyai tenaga kerja yang kompeten yang diperlukan dalam mengelola usaha perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia.

SNS telah berpengalaman dalam melakukan pengiriman produk Garudafood, Suntory Garuda, Prochiz, Skippy dll, sehingga pengalaman ini dapat digunakan untuk dasar pengelolaan produk baru. Selain itu SNS juga berpengalaman melakukan pengiriman ke customer baik customer grosir, modern market ataupun retail.

Struktur organisasi disesuaikan dengan kebutuhan proyek. SNS memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha berupa usaha perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia.

Tidak ada perubahan struktur organisasi sebelum dan setelah rencana proyek, pengelolaan pekerjaan akan menggunakan struktur organisasi yang ada saat ini. Jika memang ada pengembangan untuk waktu ke depan akan dilihat sesuai kebutuhan.

Dalam menjalankan usaha perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia, sponsor proyek tidak memerlukan manajemen kekayaan intelektual.

Dalam kegiatan usaha perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia, risiko yang mungkin terjadi adalah ketersediaan produk, fluktuasi harga dan

kebutuhan konsumen. Perseroan meminimalkan risiko-risiko tersebut dengan menerapkan sistem manajemen persediaan, membuat kontrak jangka panjang dengan supplier dan melakukan proyeksi terkait tingkat kebutuhan pelanggan terhadap produk Perseroan.

Berdasarkan analisis kelayakan model manajemen, yang mencakup ketersediaan tenaga kerja, kapasitas dan kemampuan manajemen, kesesuaian struktur organisasi, manajemen kekayaan intelektual dan manajemen risiko dapat disimpulkan bahwa aspek model manajemen proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

d. Analisis Kelayakan Teknis

Bidang usaha Proyek adalah perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia, jenis produk yang diperdagangkan oleh SNS adalah masker medis yang akan dipasarkan oleh Perseroan melalui 130 Depo yang tersebar diseluruh Indonesia dengan dukungan tenaga penjual sebanyak 1.796 orang. SNS tidak melakukan produksi masker sendiri namun memperoleh masker dari supplier.

SNS saat ini telah memiliki infrastruktur berupa gudang, truk, kantor penjualan dan sistem administrasi yang telah berjalan dan telah dimanfaatkan untuk kegiatan usaha eksisting Perseroan. Penggunaan infrastruktur tersebut dapat dimaksimalkan dengan penambahan kegiatan usaha baru berupa usaha perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia. Selain itu Perseroan juga telah memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha tersebut.

Kegiatan usaha existing SNS adalah sebagai distributor produk-produk Garudafood dengan adanya Proyek hanya menambahkan jenis produk yang diperdagangkan, dimana infrastruktur yang digunakan sama dengan yang ada saat ini. Tidak ada penambahan tenaga kerja dan pembagian sumber daya secara *dedicated* juga tidak dilakukan. Dengan konsep ini diharapkan akan ada peningkatan produktifitas.

Kegiatan usaha Proyek tidak melakukan produksi masker sendiri namun memperoleh masker dari supplier, kegiatan usaha proyek merupakan kegiatan usaha distribusi dengan proses sebagai berikut:

- a. SNS melakukan pembelian persediaan barang dagang dari produsen.
- b. SNS melakukan *quality control* atas produk yang diterima.
- c. SNS melakukan penjualan ke retail modern, grosir, agen atau pengecer.

Berdasarkan analisis kelayakan teknis, dapat disimpulkan bahwa aspek teknis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

e. Analisis Kelayakan Keuangan

Jumlah Biaya investasi adalah modal kerja sebesar Rp216.504 ribu. Sumber pembiayaan 65,00% kredit dan 35,00% dengan modal sendiri.

Uraian	Tahun Proyeksi					
	Rata-rata	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan		390.000	421.785	456.160	493.338	533.545
Harga pokok penjualan (<i>Variable Cost</i>)		358.800	383.557	414.817	448.625	485.188
Beban usaha (<i>Fixed Cost</i>)		28.275	30.579	33.072	35.767	38.682
BEP Penjualan (Rp.000)	375.432	353.438	337.397	364.895	394.634	426.796

Rata-rata BEP penjualan dalam Rupiah selama umur proyeksi adalah sebesar Rp 357.432 ribu.

Rata-rata rasio profitabilitas selama umur proyeksi adalah sebagai berikut:

Rasio Profitabilitas	Tahun					Rata-rata
	2021	2022	2023	2024	2025	
Pendapatan (a) Rp.000	390.000	421.785	456.160	493.338	533.545	
Laba kotor (b) Rp.000	31.200	38.228	41.343	44.713	48.357	
EBITDA (c) Rp.000	2.925	7.648	8.272	8.946	9.675	
EBIT (d) Rp.000	2.925	7.648	8.272	8.946	9.675	
EBT (e) Rp.000	(9.417)	(4.693)	8.272	8.946	9.675	
EAT (f) Rp.000	(9.417)	(4.693)	8.272	8.324	7.740	
Margin Laba Kotor (b/a)	8,00%	9,06%	9,06%	9,06%	9,06%	8,85%
Margin EBITDA (c/a)	0,75%	1,81%	1,81%	1,81%	1,81%	1,60%
Margin EBIT (d/a)	0,75%	1,81%	1,81%	1,81%	1,81%	1,60%
Margin EBT (e/a)	-2,41%	-1,11%	1,81%	1,81%	1,81%	0,38%
Margin EAT (f/a)	-2,41%	-1,11%	1,81%	1,69%	1,45%	0,28%

Perhitungan *Return on Investment* (ROI) adalah sebagai berikut:

Return on Invesment	Tahun					Rata-rata
	2021	2022	2023	2024	2025	
Laba bersih/EAT (a) Rp.000	(9.417)	(4.693)	8.272	8.324	7.740	
Jumlah investasi (b) Rp.000	216.504	216.504	216.504	216.504	216.504	
ROI (a/b)	-4,35%	-2,17%	3,82%	3,84%	3,57%	0,94%

Rata-rata ROI selama umur proyeksi adalah sebesar 0,94%.

Berdasarkan proyeksi posisi keuangan, Likuiditas dan solvabilitas proyek cukup tinggi selama umur proyeksi. Rata-rata nilai indikator *current ratio*, *debt to equity ratio* dan *debt to asset ratios* selama umur proyeksi, adalah sebagai berikut:

Rasio Likuiditas dan Solvabilitas	Tahun					Rata-rata
	2021	2022	2023	2024	2025	
Aset lancar (a) Rp.000	386.487	253.445	277.346	302.575	328.596	
Total aset (b) Rp.000	386.487	253.445	277.346	302.575	328.596	
Liabilitas jangka pendek (c) Rp.000	320.128	191.779	207.409	224.312	242.594	
Total liabilitas (d) Rp.000	320.128	191.779	207.409	224.312	242.594	
Ekuitas (e) Rp.000	66.360	61.666	69.938	78.262	86.002	
Current Ratio (a/c)	120,73%	132,15%	133,72%	134,89%	135,45%	131,39%
Debt to Equity Ratio (d/e)	482,41%	310,99%	296,56%	286,62%	282,08%	331,73%
Debt to Asset Ratio (d/b)	82,83%	75,67%	74,78%	74,13%	73,83%	76,25%

Berdasarkan proyeksi arus kas tersebut, terlihat akumulasi kas selalu positif setiap tahun dan nilai kas bersih kumulatif pada akhir tahun ke-5 adalah Rp35.147 ribu. Berdasarkan perhitungan kelayakan, IRR dan NPV proyek selama umur proyeksi menghasilkan IRR sebesar 17,53% lebih besar dari tingkat diskonto WACC sebesar 12,85% dan NPV sebesar Rp4.346 ribu. Dengan nilai indikator kelayakan tersebut, dari aspek keuangan dapat disimpulkan bahwa proyek layak.

Berdasarkan analisis sensitivitas, jika tidak ada perubahan penjualan dan HPP, proyek layak dengan IRR = 17,53%. Jika terjadi perubahan terhadap penjualan dengan HPP tidak berubah (tetap), maka proyek layak jika penurunan penjualan hingga 0,10% (IRR = 13,94%). Jika penjualan tidak berubah (tetap), maka proyek layak dengan kenaikan HPP hingga 0,10% (IRR = 14,22%). Jika terjadi perubahan terhadap penjualan dan HPP, maka proyek layak jika penjualan

turun hingga 0,05% disertai dengan kenaikan HPP hingga 0,05% (IRR = 14,08%). Berdasarkan analisis sensitivitas tersebut dapat disimpulkan bahwa proyek lebih sensitif terhadap penurunan penjualan dibandingkan dengan kenaikan HPP.

Berdasarkan analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha proyek oleh SNS adalah layak karena berpotensi meningkatkan pendapatan Perseroan dari hasil pendapatan proyek tersebut.

Pendapat Atas Kelayakan Perubahan Kegiatan Usaha

Berdasarkan analisis kelayakan pasar, pola bisnis, model manajemen, teknis dan keuangan, kami berpendapat bahwa usaha perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia PT Sinarniaga Sejahtera (perusahaan terkendali PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk) adalah layak.

Pendapat kelayakan ini hanya dapat digunakan sehubungan dengan rencana yang akan dilakukan SNS dan tidak dapat dipergunakan untuk kepentingan lain. Pendapat kelayakan ini juga tidak dimaksudkan memberikan rekomendasi untuk menyetujui atau tidak menyetujui rencana tersebut.

Ketersediaan Tenaga Ahli

Sehubungan dengan rencana penambahan kegiatan usaha SNS yaitu perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia, SNS telah mempersiapkan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk mendukung pelaksanaan operasional atas Perubahan Kegiatan Usaha tersebut. Perseroan berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang kompeten di bidangnya terkait dengan kegiatan usaha tersebut. SNS telah memiliki tenaga ahli untuk menunjang penambahan kegiatan usaha pada perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia

Berikut rincian sumber daya manusia kompeten yang akan mendukung rencana penambahan kegiatan usaha perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia:

No	Kegiatan Usaha Yang Akan Dijalankan	Jumlah Tenaga Ahli	Jumlah Tenaga Kerja Tambahan	
			Tetap	Lepas
1	Perdagangan Besar Alat Laboratorium (KBLI No. 46691)	1 orang	Tidak ada	Tidak ada

Adapun jumlah tenaga ahli yang saat ini dimiliki oleh SNS sehubungan dengan penambahan kegiatan usaha sebagaimana disebutkan di atas dapat mengalami perubahan seiring dengan berjalannya waktu sesuai dengan kebutuhan dan strategi SNS.

Kapasitas dan ketersediaan tenaga ahli yang dimiliki dalam menunjang kegiatan usaha baru tenaga ahli dalam bidang perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia adalah tenaga ahli dengan pengalaman lebih dari 10 tahun.

Pertimbangan dan Alasan Dilakukannya Perubahan Kegiatan Usaha

Guna meningkatkan kinerja SNS ke depannya, SNS sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan besar, melihat adanya peluang usaha di bidang usaha perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia. Peluang usaha yang dimaksud

adalah meningkatnya kebutuhan masyarakat alat-alat kesehatan khususnya pada masa pandemik dan perubahan pola hidup masyarakat. Peluang usaha tersebut adalah kegiatan usaha yang sebelumnya bukan merupakan salah satu dari bidang usaha dan jenis kegiatan usaha SNS.

SNS telah menghitung dengan seksama atas peluang usaha yang dapat dijalankan secara berkelanjutan, dan SNS berkeyakinan bahwa SNS mampu memanfaatkan peluang yang ada guna memberikan nilai tambah bagi pemegang saham. Nilai tambah yang diperoleh adalah adanya tambahan pendapatan penjualan dari hasil penjualan alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia.

Oleh sebab itu SNS berencana akan melakukan Perubahan Kegiatan Usaha sebagai berikut:

Perubahan Kegiatan Usaha Utama pada Perdagangan Besar Alat Laboratorium, Alat Farmasi dan Alat Kedokteran Untuk Manusia (KBLI-46691):

Perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia.

Pengaruh Perubahan Kegiatan Usaha Pada Kondisi Keuangan

Pengaruh perubahan kegiatan usaha pada kondisi Keuangan SNS diharapkan dapat meningkatkan pendapatan melalui perubahan kegiatan usaha tersebut, dimana hal ini diharapkan dapat memberikan nilai tambah kepada para pemegang saham SNS.

Nilai tambah yang diharapkan dari rencana transaksi terhadap kondisi keuangan SNS adalah dapat meningkatkan penjualan dan laba SNS serta SNS dapat melakukan diversifikasi usaha dengan optimalisasi aset yang dimilikinya.

Pertimbangan dan alasan dilakukannya rencana transaksi pada kondisi keuangan SNS adalah untuk meningkatkan utilitas dan optimalisasi aset yang dimiliki oleh SNS sehingga akan meningkatkan peluang usaha dan meningkatkan penjualan serta laba SNS. Pengaruh rencana transaksi pada kondisi Keuangan SNS terhadap laba rugi adalah meningkatkan penjualan, harga pokok penjualan, beban usaha serta beban bunga akibat dari bagian kredit atas investasi yang akan dilakukan SNS. Sedangkan terhadap posisi keuangan akan meningkatkan aset lancar yang utamanya pada akun kas dan setara kas, piutang usaha dan persediaan, meningkatkan aset tidak lancar yang utamanya pada akun aset tetap, meningkatkan liabilitas jangka pendek yang utamanya pada akun utang usaha dan utang bank. Dengan demikian profitabilitas, likuiditas dan solvabilitas SNS akan meningkat.

2. Perdagangan besar kosmetik untuk manusia -KBLI 46443

Ringkasan Laporan Studi Kelayakan atas Rencana Penambahan Kegiatan Usaha Perdagangan Besar Kosmetik Untuk Manusia (KBLI 46443) PT Sinarniaga Sejahtera (Perusahaan Terkendali PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk), Laporan No. 008.5/IDR/DO.2/KFS/VI/2021 tanggal 4 Juni 2021:

Maksud dan Tujuan

Maksud penilaian adalah untuk memberikan pendapat atas kelayakan suatu usaha atau proyek dengan tujuan penilaian untuk menyatakan layak atau tidak layak atas usaha atau proyek terkait dengan perubahan/penambahan kegiatan usaha SNS.

Asumsi dan Kondisi Pembatas

- Laporan ini bersifat *non-disclaimer opinion*.
- Kami telah melakukan penelaahan atas status hukum dokumen-dokumen yang digunakan dalam proses penilaian.
- Data dan informasi yang diperoleh berasal dari sumber-sumber yang dapat dipercaya keakuratannya.
- Proyeksi keuangan yang digunakan adalah proyeksi keuangan yang telah disesuaikan yang mencerminkan kewajaran proyeksi keuangan yang dibuat oleh manajemen Perseroan dengan kemampuan pencapaiannya (*fiduciary duty*).
- Kami bertanggung jawab atas pelaksanaan penilaian dan kewajaran proyeksi keuangan yang telah disesuaikan.
- Laporan penilaian terbuka untuk publik kecuali terdapat informasi yang bersifat rahasia yang dapat mempengaruhi operasional perusahaan.
- Kami bertanggung jawab atas laporan penilaian dan kesimpulan nilai akhir.
- Kami telah memperoleh informasi atas status hukum objek penilaian dari pemberi tugas.
- Laporan KJPP dilakukan dalam kondisi yang tidak menentu (tingginya tingkat ketidakpastian) sebagai akibat dari adanya Pandemi wabah Covid-19 sehingga pengguna laporan penilaian diminta untuk berhati-hati dalam menentukan relevansi antara hasil penilaian dengan kebutuhannya (terkait penggunaan hasil penilaian), khususnya berkenaan dengan perbedaan antara tanggal penilaian dan waktu penggunaan hasil penilaian dalam pengambilan keputusan bisnis dan ekonomi/keuangan.
- KJPP berpegang kepada surat pernyataan manajemen Perseroan (*management representation letter*) atas penugasan KJPP untuk mempersiapkan laporan, bahwa mereka telah menyampaikan seluruh informasi penting dan relevan serta sepanjang pengetahuan manajemen Perseroan tidak ada faktor material yang belum diungkapkan dan dapat menyesatkan.

Kesimpulan

a. Analisis Kelayakan Pasar

Pertumbuhan ekonomi Indonesia pada triwulan-III tahun 2020 masih terkontraksi sebesar 3,49 persen (YoY), lebih baik dari triwulan sebelumnya (-5,3 persen, YoY). Lemahnya konsumsi masyarakat masih menjadi penyebab utama terkontraksinya perekonomian. Kinerja impor juga terkontraksi cukup dalam seiring aktivitas domestik yang masih terbatas. Di sisi lain, pengeluaran pemerintah menjadi bantalan bagi kontraksi ekonomi pada triwulan ini.

Industri pengolahan terkontraksi 4,3 persen (YoY) yang terjadi pada hampir seluruh subsektor. Industri alat angkutan mengalami penurunan paling dalam sebesar 30,0 persen (YoY). Lemahnya permintaan domestik dan luar negeri menyebabkan pemangkasan produksi mobil dan motor. Sejalan dengan hal tersebut, industri mesin dan perlengkapan juga terkontraksi 10,8 persen (YoY). Di sisi lain, beberapa industri masih tumbuh positif. Industri kimia, farmasi, dan obat tradisional tumbuh 15,0 persen (YoY) yang didorong oleh peningkatan produksi obat-obatan, multivitamin, dan suplemen seiring dengan meningkatnya permintaan produk kesehatan. Industri logam dasar tumbuh lebih tinggi dibandingkan triwulan-III tahun 2019, yakni sebesar

5,2 persen (YoY). Sementara industri makanan dan minuman tumbuh melambat sebesar 0,7 persen (YoY).

Restriksi perjalanan internasional yang masih berlangsung menekan aktivitas ekonomi di Indonesia. Hal tersebut tercermin dari kontraksi yang terjadi pada sektor perdagangan Indonesia. Meskipun masih berkontraksi, secara rata-rata sektor perdagangan Indonesia selama tahun 2016-2020 memiliki pertumbuhan sebesar 2,86% per tahun.

Sektor perdagangan besar dan eceran pada tahun 2020 berkontraksi 3,72 persen (YoY). Perdagangan mobil, sepeda motor dan reparasinya mengalami penurunan yang paling dalam selama triwulan-III tahun 2020, yakni sebesar -14,1 persen (YoY) dengan pertumbuhan rata-rata selama tahun 2016-2020 sebesar 0,68% per tahun. Kinerja pada sub sektor perdagangan besar dan eceran, bukan mobil dan sepeda motor pada tahun 2020, kinerjanya berkontraksi namun tidak sedalam perdagangan mobil dan sepeda motor yaitu sebesar minus 1,3%.

Perkembangan industri perdagangan besar selama tahun 2016-2020 rata-rata menunjukkan kinerja positif yaitu sebesar 2,86% per tahun. Pada tahun 2020, industri ini mengalami dampak dari Pandemi Covid-19, mengalami kontraksi sebesar 3,72% dari tahun 2019 menjadi 1.386,69 triliun. Penurunan tersebut salah satunya didorong adanya kebijakan pemerintah dalam upaya pencegahan penyebaran virus melakukan restriksi aktivitas ekonomi dan perjalanan untuk lebih banyak bekerja dari rumah (WFH).

Perkembangan sub sub sektor perdagangan besar dan eceran bukan mobil dan sepeda motor untuk provinsi DKI Jakarta dan Jawa Barat menunjukkan perkembangan positif selama lima tahun yaitu sebesar 1,6% dan 2,1% dengan nilai PDRB 403,83 triliun untuk DKI Jakarta dan 266,43 triliun rupiah untuk Jawa Barat pada tahun 2020.

Terdapat pesaing usaha pada kegiatan usaha sejenis namun SNS saat ini telah memiliki jaringan distribusi yang diharapkan akan menyerap produk-produk yang dijual oleh SNS. Jaringan distribusi tersebut saat ini telah digunakan untuk mendistribusikan produk-produk SNS yang telah ada dan juga dapat digunakan untuk mendistribusikan produk kosmetik untuk manusia.

Target pasar yang dituju untuk usaha perdagangan besar kosmetik untuk manusia adalah retail modern, grosir dan agen pengecer. Saat ini SNS telah memiliki *captive market* dari jaringan distribusi yang telah ada.

Strategi pemasaran dengan memaksimalkan jaringan distribusi yang telah dimiliki SNS. Distribusi dilakukan secara efisien dan memenuhi standar kebutuhan pelanggan.

Rincian strategi pemasaran yang akan dilakukan SNS adalah sebagai berikut:

- SNS akan melakukan penjualan kepada pelanggan *existing* (*cross selling*).
- Salesman *existing* akan menjual lebih banyak varian produk.
- Produk Proyek akan masuk ke dalam daftar produk dalam aplikasi MODIS (mobile distribution) yang merupakan aplikasi yang digunakan salesman untuk input order dari toko, sehingga salesman dapat melakukan order langsung melalui MODIS terhadap produk Proyek.
- Dalam melakukan penyimpanan produk Proyek akan menggunakan depo yang sudah ada.
- Dalam hal pengiriman produk Proyek akan dikirim bersamaan dengan produk *existing*.

Berdasarkan analisis kelayakan pasar yang mencakup kondisi pasar, pesaing usaha, target pasar dan strategi pemasaran, dapat disimpulkan bahwa aspek pasar proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

b. Analisis Kelayakan Pola Bisnis

Keunikan pola bisnis perdagangan besar kosmetik untuk manusia adalah Perusahaan telah memiliki jaringan distribusi yang tersebar di berbagai kota di Indonesia antara lain Bekasi, Bogor, Cirebon, Denpasar, Depok, Lombok, Malang, Manado, Pontianak, Semarang, Solo, Sukabumi dan Yogyakarta.

Selain itu sponsor proyek merupakan perusahaan yang telah bergerak di perdagangan besar makanan, minuman dan tembakau serta perdagangan besar barang keperluan rumah tangga serta Perusahaan telah memiliki personil yang berpengalaman dibidang perdagangan besar kosmetik untuk manusia. Keunikan pola bisnis tersebut merupakan keunggulan yang kompetitif dari sponsor proyek.

Jenis produk yang dipasarkan oleh SNS adalah antiseptic, body lotion, deodoran, pasta gigi, pembalut, sabun cuci tangan, sabun mandi, sabun muka dan shampoo yang diperoleh dari supplier dengan merek dagang yang telah dikenal luas seperti Listerine, Dettol, Antis, Citra, Nivea, Rexona, Pepsodent, CloseUp, Charm, Lifebuoy, Nuvo, GIV, Lux, Clean & Clear, Fair & Lovely, Head & Shoulders, Dove, Clear, Pantene, Rejoice, Sunsilk dan Zinc. Produk dengan merek tersebut telah beredar dan diterima oleh pasar.

SNS tidak memproduksi kosmetik sendiri namun melakukan distribusi produk kosmetik dengan merek-merek yang sudah beredar dan diterima oleh pasar. Kemampuan pesaing untuk meniru produk dari sponsor proyek sangat besar, namun sponsor proyek telah memiliki jaringan distribusi sehingga dapat mempertahankan *captive marketnya*.

Rencana Proyek SNS merupakan bidang usaha perdagangan sehingga tenaga ahli dibidang perdagangan yang menjadi staf perusahaan diberdayakan sebagai konsultan tenaga ahli untuk dapat memberikan kualitas produk sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Berdasarkan analisis kelayakan pola bisnis yang mencakup keunggulan kompetitif karena keunikan dari pola bisnis, kemampuan pesaing untuk meniru produk dan kemampuan untuk menciptakan nilai dapat disimpulkan bahwa aspek pola bisnis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

c. Analisis Kelayakan Model Manajemen

SNS memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha perdagangan besar kosmetik untuk manusia.

Jumlah tenaga kerja yang diperlukan sebagai tenaga ahli sudah cukup tersedia, dimana tenaga ahli SNS memiliki pengalaman yang memadai dibidang perdagangan. Adapun tenaga kerja yang digunakan adalah tenaga kerja yang sudah ada sekarang, dengan konsep meningkatkan produktivitas dan juga memanfaatkan kapasitas lowong.

Dengan demikian ketersediaan tenaga kerja untuk proyek oleh sponsor proyek cukup tersedia.

Sponsor proyek memiliki kapasitas dan kemampuan manajemen dalam mengelola proyek, karena sponsor proyek mempunyai tenaga kerja yang kompeten yang diperlukan dalam mengelola usaha perdagangan besar kosmetik untuk manusia.

SNS telah berpengalaman dalam melakukan pengiriman produk Garudafood, Suntory Garuda, Prochiz, Skippy dll, sehingga pengalaman ini dapat digunakan untuk dasar pengelolaan produk baru. Selain itu SNS juga berpengalaman melakukan pengiriman ke customer baik customer

grosir, modern market ataupun retail.

Struktur organisasi disesuaikan dengan kebutuhan proyek. SNS memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha berupa usaha perdagangan besar kosmetik untuk manusia.

Tidak ada perubahan struktur organisasi sebelum dan setelah rencana proyek, pengelolaan pekerjaan akan menggunakan struktur organisasi yang ada saat ini. Jika memang ada pengembangan untuk waktu ke depan akan dilihat sesuai kebutuhan.

Dalam menjalankan usaha perdagangan besar kosmetik untuk manusia, sponsor proyek tidak memerlukan manajemen kekayaan intelektual.

Dalam kegiatan usaha perdagangan besar kosmetik untuk manusia, risiko yang mungkin terjadi adalah ketersediaan produk, fluktuasi harga dan kebutuhan konsumen. SNS meminimalkan risiko-risiko tersebut dengan menerapkan sistem manajemen persediaan, membuat kontrak jangka panjang dengan supplier dan melakukan proyeksi terkait tingkat kebutuhan pelanggan terhadap produk SNS.

Terkait risiko pesaing usaha pada kegiatan usaha sejenis dapat dimitigasi SNS dengan melakukan distribusi melalui jaringan distribusi yang sudah ada dengan skala nasional sehingga diharapkan produk-produk yang dijual SNS akan diserap oleh pasar.

Berdasarkan analisis kelayakan model manajemen, yang mencakup ketersediaan tenaga kerja, kapasitas dan kemampuan manajemen, kesesuaian struktur organisasi, manajemen kekayaan intelektual dan manajemen risiko dapat disimpulkan bahwa aspek model manajemen proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

d. Analisis Kelayakan Teknis

Bidang usaha Proyek adalah perdagangan besar kosmetik untuk manusia, jenis produk yang diperdagangkan oleh SNS berupa antiseptic, body lotion, deodoran, pasta gigi, pembalut, sabun cuci tangan, sabun mandi, sabun muka dan shampoo yang akan dipasarkan oleh SNS melalui 130 Depo yang tersebar diseluruh Indonesia dengan dukungan tenaga penjual sebanyak 1.796 orang. SNS tidak melakukan produksi sendiri namun memperoleh produk kosmetik dari supplier.

SNS saat ini telah memiliki infrastruktur berupa gudang, truk, kantor penjualan dan sistem administrasi yang telah berjalan dan telah dimanfaatkan untuk kegiatan usaha eksisting SNS. Penggunaan infrastruktur tersebut dapat dimaksimalkan dengan penambahan kegiatan usaha baru berupa usaha perdagangan besar kosmetik untuk manusia. Selain itu SNS juga telah memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha tersebut.

Kegiatan usaha existing SNS adalah sebagai distributor produk-produk Garudafood dengan adanya Proyek hanya menambahkan jenis produk yang diperdagangkan, dimana infrastruktur yang digunakan sama dengan yang ada saat ini. Tidak ada penambahan tenaga kerja dan pembagian sumber daya secara *dedicated* juga tidak dilakukan. Dengan konsep ini diharapkan akan ada peningkatan produktifitas.

Dengan demikian ketersediaan sumber daya untuk proyek oleh sponsor proyek cukup tersedia.

Kegiatan usaha Proyek tidak melakukan produksi sendiri namun memperoleh produk kosmetik dari supplier, kegiatan usaha proyek merupakan kegiatan usaha distribusi dengan proses sebagai berikut:

a. SNS melakukan pembelian persediaan barang dagang dari produsen.

- b. SNS melakukan *quality control* atas produk yang diterima.
- c. SNS melakukan penjualan ke retail modern, grosir, agen atau pengecer.

Berdasarkan analisis kelayakan teknis, dapat disimpulkan bahwa aspek teknis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

e. Analisis Kelayakan Keuangan

Jumlah Biaya investasi adalah modal kerja sebesar Rp6.268.834 ribu. Sumber pembiayaan 65,00% kredit dan 35,00% dengan modal sendiri.

Uraian	Tahun Proyeksi					
	Rata-rata	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan		11.326.375	12.016.151	12.747.935	13.524.284	14.347.913
Harga pokok penjualan (<i>Variable Cost</i>)		10.420.265	10.924.606	11.591.247	12.297.154	13.046.050
Beban usaha (<i>Fixed Cost</i>)		707.898	751.009	796.746	845.268	896.745
BEP Penjualan (Rp.000)	9.019.191	8.848.730	8.267.401	8.780.990	9.315.752	9.883.081

Rata-rata BEP penjualan dalam Rupiah selama umur proyeksi adalah sebesar Rp9.019.191 ribu.

Rata-rata rasio profitabilitas selama umur proyeksi adalah sebagai berikut:

Rasio Profitabilitas	Tahun					Rata-rata
	2021	2022	2023	2024	2025	
Pendapatan (a) Rp.000	11.326.375	12.016.151	12.747.935	13.524.284	14.347.913	
Laba kotor (b) Rp.000	906.110	1.091.545	1.156.688	1.227.130	1.301.862	
EBITDA (c) Rp.000	198.212	340.536	359.942	381.863	405.118	
EBIT (d) Rp.000	198.212	340.536	359.942	381.863	405.118	
EBT (e) Rp.000	(159.143)	(16.819)	359.942	381.863	405.118	
EAT (f) Rp.000	(159.143)	(16.819)	323.146	305.490	324.094	
Margin Laba Kotor (b/a)	8,00%	9,08%	9,07%	9,07%	9,07%	8,86%
Margin EBITDA (c/a)	1,75%	2,83%	2,82%	2,82%	2,82%	2,61%
Margin EBIT (d/a)	1,75%	2,83%	2,82%	2,82%	2,82%	2,61%
Margin EBT (e/a)	-1,41%	-0,14%	2,82%	2,82%	2,82%	1,39%
Margin EAT (f/a)	-1,41%	-0,14%	2,53%	2,26%	2,26%	1,10%

Perhitungan *Return on Investment* (ROI) adalah sebagai berikut:

Return on Investment	Tahun					Rata-rata
	2021	2022	2023	2024	2025	
Laba bersih/EAT (a) Rp.000	(159.143)	(16.819)	323.146	305.490	324.094	
Jumlah investasi (b) Rp.000	6.268.834	6.268.834	6.268.834	6.268.834	6.268.834	
ROI (a/b)	-2,54%	-0,27%	5,15%	4,87%	5,17%	

Rata-rata ROI selama umur proyeksi adalah sebesar 2,48%.

Berdasarkan proyeksi posisi keuangan, Likuiditas dan solvabilitas proyek cukup tinggi selama umur proyeksi. Rata-rata nilai indikator *current ratio*, *debt to equity ratio* dan *debt to asset ratios* selama umur proyeksi, adalah sebagai berikut:

Rasio Likuiditas dan Solvabilitas		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Aset lancar (a)	Rp.000	11.319.823	7.480.433	8.136.899	8.795.343	9.493.885	
Total aset (b)	Rp.000	11.319.823	7.480.433	8.136.899	8.795.343	9.493.885	
Liabilitas jangka pendek (c)	Rp.000	9.284.875	5.462.303	5.795.623	6.148.577	6.523.025	
Total liabilitas (d)	Rp.000	9.284.875	5.462.303	5.795.623	6.148.577	6.523.025	
Ekuitas (e)	Rp.000	2.034.949	2.018.130	2.341.276	2.646.766	2.970.860	
Current Ratio (a/c)		121,92%	136,95%	140,40%	143,05%	145,54%	137,57%
Debt to Equity Ratio (d/e)		456,27%	270,66%	247,54%	232,31%	219,57%	285,27%
Debt to Asset Ratio (d/b)		82,02%	73,02%	71,23%	69,91%	68,71%	72,98%

Berdasarkan proyeksi arus kas tersebut, terlihat akumulasi kas selalu positif setiap tahun dan nilai kas bersih kumulatif pada akhir tahun ke-5 adalah Rp 1.655.571 ribu. Berdasarkan perhitungan kelayakan, IRR dan NPV proyek selama umur proyeksi menghasilkan IRR sebesar 17,97% lebih besar dari tingkat diskonto WACC sebesar 11,99% dan NPV sebesar Rp 349.873 ribu.

Dengan nilai indikator kelayakan tersebut, dari aspek keuangan dapat disimpulkan bahwa proyek layak.

Berdasarkan analisis sensitivitas, jika tidak ada perubahan penjualan dan HPP, proyek layak dengan IRR = 17,97%. Jika terjadi perubahan terhadap penjualan dengan HPP tidak berubah (tetap), maka proyek layak jika penurunan penjualan hingga 0,30% (IRR = 12,80%) . Jika penjualan tidak berubah (tetap), maka proyek layak dengan kenaikan HPP hingga 0,30% (IRR = 13,23%). Jika terjadi perubahan terhadap penjualan dan HPP, maka proyek layak jika penjualan turun hingga 0,20% disertai dengan kenaikan HPP hingga 0,10% (IRR = 12,95%) dan penjualan turun hingga 0,10% disertai dengan kenaikan HPP hingga 0,20% (IRR = 13,09%). Berdasarkan analisis sensitivitas tersebut dapat disimpulkan bahwa proyek lebih sensitif terhadap penurunan penjualan dibandingkan dengan kenaikan HPP.

Berdasarkan analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha proyek oleh Perseroan adalah layak karena berpotensi meningkatkan pendapatan Perseroan dari hasil pendapatan proyek tersebut.

Pendapat Atas Kelayakan Perubahan Kegiatan Usaha

Berdasarkan analisis kelayakan pasar, pola bisnis, model manajemen, teknis dan keuangan, kami berpendapat bahwa usaha perdagangan besar kosmetik untuk manusia PT Sinarniaga Sejahtera (perusahaan terkendali PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk) adalah layak.

Pendapat kelayakan ini hanya dapat digunakan sehubungan dengan rencana yang akan dilakukan Perseroan dan tidak dapat dipergunakan untuk kepentingan lain. Pendapat kelayakan ini juga tidak dimaksudkan memberikan rekomendasi untuk menyetujui atau tidak menyetujui rencana tersebut.

Ketersediaan Tenaga Ahli

Sehubungan dengan rencana penambahan kegiatan usaha SNS yaitu perdagangan besar kosmetik untuk manusia, SNS telah mempersiapkan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk mendukung pelaksanaan operasional atas Perubahan Kegiatan Usaha tersebut. Perseroan berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang kompeten di bidangnya terkait dengan kegiatan usaha tersebut. SNS telah memiliki tenaga ahli untuk menunjang penambahan kegiatan usaha pada perdagangan besar kosmetik untuk manusia.

Berikut rincian sumber daya manusia kompeten yang akan mendukung rencana penambahan kegiatan usaha perdagangan besar kosmetik untuk manusia:

No	Kegiatan Usaha Yang Akan Dijalankan	Jumlah Tenaga Ahli	Jumlah Tenaga Kerja Tambahan	
			Tetap	Lepas
1	Perdagangan Besar Kosmetik untuk Manusia (KBLI No. 46443)	1 orang	Tidak ada	Tidak ada

Adapun jumlah tenaga ahli yang saat ini dimiliki oleh SNS sehubungan dengan penambahan kegiatan usaha sebagaimana disebutkan di atas dapat mengalami perubahan seiring dengan berjalannya waktu sesuai dengan kebutuhan dan strategi SNS.

Kapasitas dan ketersediaan tenaga ahli yang dimiliki dalam menunjang kegiatan usaha baru tenaga ahli dalam bidang perdagangan besar kosmetik untuk manusia adalah tenaga ahli dengan pengalaman lebih dari 10 tahun.

Pertimbangan dan Alasan Dilakukannya Perubahan Kegiatan Usaha

Guna meningkatkan kinerja SNS ke depannya, SNS sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan besar, melihat adanya peluang usaha di bidang usaha perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia. Peluang usaha yang dimaksud adalah meningkatnya kebutuhan masyarakat akan produk antiseptic, body lotion, deodoran, pasta gigi, pembalut, sabun cuci tangan, sabun mandi, sabun muka dan shampoo hingga saat ini cukup besar per tahunnya. Peluang usaha tersebut adalah kegiatan usaha yang sebelumnya bukan merupakan salah satu dari bidang usaha dan jenis kegiatan usaha SNS.

SNS telah menghitung dengan seksama atas peluang usaha yang dapat dijalankan secara berkelanjutan, dan SNS berkeyakinan bahwa SNS mampu memanfaatkan peluang yang ada guna memberikan nilai tambah bagi pemegang saham. Nilai tambah yang diperoleh adalah adanya tambahan pendapatan penjualan dari hasil penjualan produk antiseptic, body lotion, deodoran, pasta gigi, pembalut, sabun cuci tangan, sabun mandi, sabun muka dan shampoo.

Oleh sebab itu SNS berencana akan melakukan Perubahan Kegiatan Usaha sebagai berikut:

Perubahan Kegiatan Usaha Utama pada Perdagangan Besar Perdagangan Besar Kosmetik Untuk Manusia (KBLI-46443):

Perdagangan besar kosmetik untuk manusia seperti parfum, sabun, bedak dan lainnya.

Pengaruh Perubahan Kegiatan Usaha Pada Kondisi Keuangan

Pengaruh perubahan kegiatan usaha pada kondisi Keuangan SNS diharapkan dapat meningkatkan pendapatan melalui perubahan kegiatan usaha tersebut, dimana hal ini diharapkan dapat memberikan nilai tambah kepada para pemegang saham SNS.

Nilai tambah yang diharapkan dari rencana transaksi terhadap kondisi keuangan SNS adalah dapat meningkatkan penjualan dan laba SNS serta SNS dapat melakukan diversifikasi usaha dengan optimalisasi aset yang dimilikinya.

Pertimbangan dan alasan dilakukannya rencana transaksi pada kondisi keuangan SNS adalah

untuk meningkatkan utilitas dan optimalisasi aset yang dimiliki oleh SNS sehingga akan meningkatkan peluang usaha dan meningkatkan penjualan serta laba SNS. Pengaruh rencana transaksi pada kondisi Keuangan SNS terhadap laba rugi adalah meningkatkan penjualan, harga pokok penjualan, beban usaha serta beban bunga akibat dari bagian kredit atas investasi yang akan dilakukan SNS. Sedangkan terhadap posisi keuangan akan meningkatkan aset lancar yang utamanya pada akun kas dan setara kas, piutang usaha dan persediaan, meningkatkan aset tidak lancar yang utamanya pada akun aset tetap, meningkatkan liabilitas jangka pendek yang utamanya pada akun utang usaha dan utang bank. Dengan demikian profitabilitas, likuiditas dan solvabilitas SNS akan meningkat.

3. Perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga - KBLI 46491 dan perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL -KBLI 46499

Ringkasan Laporan Studi Kelayakan atas Rencana Penambahan Kegiatan Usaha Perdagangan Besar Peralatan dan Perlengkapan Rumah Tangga (KBLI 46491) dan Perdagangan Besar Berbagai Barang dan Perlengkapan Rumah Tangga Lainnya YTDL (KBLI 46499) PT Sinarniaga Sejahtera (Perusahaan Terkendali PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk), Laporan No. 008.6/IDR/DO.2/KFS/VI/2021 tanggal 4 Juni 2021:

Maksud dan Tujuan

Maksud penilaian adalah untuk memberikan pendapat atas kelayakan suatu usaha atau proyek dengan tujuan penilaian untuk menyatakan layak atau tidak layak atas usaha atau proyek terkait dengan perubahan/penambahan kegiatan usaha SNS.

Asumsi dan Kondisi Pembatas

- Laporan ini bersifat *non-disclaimer opinion*.
- Kami telah melakukan penelaahan atas status hukum dokumen-dokumen yang digunakan dalam proses penilaian.
- Data dan informasi yang diperoleh berasal dari sumber-sumber yang dapat dipercaya keakuratannya.
- Proyeksi keuangan yang digunakan adalah proyeksi keuangan yang telah disesuaikan yang mencerminkan kewajaran proyeksi keuangan yang dibuat oleh manajemen SNS dengan kemampuan pencapaiannya (fiduciary duty).
- Kami bertanggung jawab atas pelaksanaan penilaian dan kewajaran proyeksi keuangan yang telah disesuaikan.
- Laporan penilaian terbuka untuk publik kecuali terdapat informasi yang bersifat rahasia yang dapat mempengaruhi operasional perusahaan.
- Kami bertanggung jawab atas laporan penilaian dan kesimpulan nilai akhir.
- Kami telah memperoleh informasi atas status hukum objek penilaian dari pemberi tugas.
- Laporan KJPP dilakukan dalam kondisi yang tidak menentu (tingginya tingkat ketidakpastian) sebagai akibat dari adanya Pandemi wabah Covid-19 sehingga pengguna laporan penilaian

diminta untuk berhati-hati dalam menentukan relevansi antara hasil penilaian dengan kebutuhannya (terkait penggunaan hasil penilaian), khususnya berkenaan dengan perbedaan antara tanggal penilaian dan waktu penggunaan hasil penilaian dalam pengambilan keputusan bisnis dan ekonomi/keuangan.

- KJPP berpegang kepada surat pernyataan manajemen Perseroan (*management representation letter*) atas penugasan KJPP untuk mempersiapkan laporan, bahwa mereka telah menyampaikan seluruh informasi penting dan relevan serta sepanjang pengetahuan manajemen Perseroan tidak ada faktor material yang belum diungkapkan dan dapat menyesatkan.

Kesimpulan

a. Analisis Kelayakan Pasar

Pertumbuhan ekonomi Indonesia pada triwulan-III tahun 2020 masih terkontraksi sebesar 3,49 persen (YoY), lebih baik dari triwulan sebelumnya (-5,3 persen, YoY). Lemahnya konsumsi masyarakat masih menjadi penyebab utama terkontraksinya perekonomian. Kinerja impor juga terkontraksi cukup dalam seiring aktivitas domestik yang masih terbatas. Di sisi lain, pengeluaran pemerintah menjadi bantalan bagi kontraksi ekonomi pada triwulan ini.

Restriksi perjalanan internasional yang masih berlangsung menekan aktivitas ekonomi di Indonesia. Hal tersebut tercermin dari kontraksi yang terjadi pada sektor perdagangan Indonesia. Meskipun masih terkontraksi, secara rata-rata sektor perdagangan Indonesia selama tahun 2016-2020 memiliki pertumbuhan sebesar 2,86% per tahun.

Sektor perdagangan besar dan eceran pada tahun 2020 terkontraksi 3,72 persen (YoY). Perdagangan mobil, sepeda motor dan reparasinya mengalami penurunan yang paling dalam selama triwulan-III tahun 2020, yakni sebesar -14,1 persen (YoY) dengan pertumbuhan rata-rata selama tahun 2016-2020 sebesar 0,68% per tahun. Kinerja pada sub sektor perdagangan besar dan eceran, bukan mobil dan sepeda motor pada tahun 2020, kinerjanya terkontraksi namun tidak sedalam perdagangan mobil dan sepeda motor yaitu sebesar minus 1,3%.

Perkembangan industri perdagangan besar selama tahun 2016-2020 rata-rata menunjukkan kinerja positif yaitu sebesar 2,86% per tahun. Pada tahun 2020, industri ini mengalami dampak dari Pandemi Covid-19, mengalami kontraksi sebesar 3,72% dari tahun 2019 menjadi 1.386,69 triliun. Penurunan tersebut salah satunya didorong adanya kebijakan pemerintah dalam upaya pencegahan penyebaran virus melakukan restriksi aktivitas ekonomi dan perjalanan untuk lebih banyak bekerja dari rumah (WFH).

Perkembangan sub sub sektor perdagangan besar dan eceran bukan mobil dan sepeda motor untuk provinsi DKI Jakarta dan Jawa Barat menunjukkan perkembangan positif selama lima tahun yaitu sebesar 1,6% dan 2,1% dengan nilai PDRB 403,83 trilyun untuk DKI Jakarta dan 266,43 trilyun rupiah untuk Jawa Barat pada tahun 2020.

Perkembangan PDB Nasional sub sektor perdagangan besar dan eceran bukan mobil dan sepeda motor selama tahun 2016-2020 rata-rata menunjukkan kinerja positif yaitu sebesar 3,4% per tahun. Dengan asumsi pertumbuhan konstan menggunakan pertumbuhan rata-rata pertahunnya, sektor ini diproyeksikan akan meningkat menjadi 1.361,66 triliun pada tahun 2025.

Terdapat pesaing usaha pada kegiatan usaha sejenis namun SNS saat ini telah memiliki jaringan distribusi yang diharapkan akan menyerap produk-produk yang dijual oleh SNS.

Jaringan distribusi tersebut saat ini telah digunakan untuk mendistribusikan produk-produk SNS yang telah ada dan juga dapat digunakan untuk mendistribusikan produk peralatan dan perlengkapan rumah tangga.

Target pasar yang dituju untuk usaha perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga serta perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL adalah retail modern, grosir dan agen pengecer. Saat ini SNS telah memiliki *captive market* dari jaringan distribusi yang telah ada.

Strategi pemasaran dengan memaksimalkan jaringan distribusi yang telah dimiliki SNS. Distribusi dilakukan secara efisien dan memenuhi standar kebutuhan pelanggan.

Rincian strategi pemasaran yang akan dilakukan SNS adalah sebagai berikut:

- SNS akan melakukan penjualan kepada pelanggan *existing* (*cross selling*).
- Salesman *existing* akan menjual lebih banyak varian produk.
- Produk Proyek akan masuk ke dalam daftar produk dalam aplikasi MODIS (mobile distribution) yang merupakan aplikasi yang digunakan salesman untuk input order dari toko, sehingga salesman dapat melakukan order langsung melalui MODIS terhadap produk Proyek.
- Dalam melakukan penyimpanan produk Proyek akan menggunakan depo yang sudah ada.
- Dalam hal pengiriman produk Proyek akan dikirim bersamaan dengan produk *existing*.

Berdasarkan analisis kelayakan pasar yang mencakup kondisi pasar, pesaing usaha, target pasar dan strategi pemasaran, dapat disimpulkan bahwa aspek pasar proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

b. Analisis Kelayakan Pola Bisnis

Keunikan pola bisnis perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga serta perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL adalah Perusahaan telah memiliki jaringan distribusi yang tersebar di berbagai kota di Indonesia antara lain Bekasi, Bogor, Cirebon, Denpasar, Depok, Lombok, Malang, Manado, Pontianak, Semarang, Solo, Sukabumi dan Yogyakarta.

Selain itu sponsor proyek merupakan perusahaan yang telah bergerak dan berpengalaman di perdagangan besar makanan, minuman dan tembakau serta perdagangan besar barang keperluan rumah tangga serta Perusahaan telah memiliki personil yang berpengalaman dibidang perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga serta perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL. Keunikan pola bisnis tersebut merupakan keunggulan yang kompetitif dari sponsor proyek.

Jenis produk yang dipasarkan oleh SNS adalah detergen, pelembut dan pewangi pakaian, pembersih lantai, pemutih pakaian, sabun cuci, korek dan spons yang diperoleh dari supplier dengan merek dagang yang telah dikenal luas seperti Boom, Daia, Rinso, So Klin, Downy, Kispray, Molto, Royale, Harpic, Superpel, Vixal, Wipol, Bayclin, Vannish, Ekonomi, Mama Lemon, Sunlight, Tokai dan Klintex. Produk dengan merek tersebut telah beredar dan diterima oleh pasar.

SNS tidak memproduksi produk peralatan dan perlengkapan rumah tangga sendiri namun melakukan distribusi produk peralatan dan perlengkapan rumah tangga dengan merek-merek yang sudah beredar dan diterima oleh pasar. Kemampuan pesaing untuk meniru produk dari sponsor proyek sangat besar, namun sponsor proyek telah memiliki jaringan distribusi sehingga dapat mempertahankan *captive marketnya*.

Rencana Proyek SNS merupakan bidang usaha perdagangan sehingga tenaga ahli dibidang perdagangan yang menjadi staf perusahaan diberdayakan sebagai konsultan tenaga ahli untuk dapat memberikan kualitas produk sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Berdasarkan analisis kelayakan pola bisnis yang mencakup keunggulan kompetitif karena keunikan dari pola bisnis, kemampuan pesaing untuk meniru produk dan kemampuan untuk menciptakan nilai dapat disimpulkan bahwa aspek pola bisnis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

c. Analisis Kelayakan Model Manajemen

SNS memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga serta perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL.

Jumlah tenaga kerja yang diperlukan sebagai tenaga ahli sudah cukup tersedia, dimana tenaga ahli SNS memiliki pengalaman yang memadai dibidang perdagangan. Adapun tenaga kerja yang digunakan adalah tenaga kerja yang sudah ada sekarang, dengan konsep meningkatkan produktivitas dan juga memanfaatkan kapasitas lowong.

Dengan demikian ketersediaan tenaga kerja untuk proyek oleh sponsor proyek cukup tersedia.

Sponsor proyek memiliki kapasitas dan kemampuan manajemen dalam mengelola proyek, karena sponsor proyek mempunyai tenaga kerja yang kompeten yang diperlukan dalam mengelola usaha perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga serta perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL.

SNS telah berpengalaman dalam melakukan pengiriman produk Garudafood, Suntory Garuda, Prochiz, Skippy dll, sehingga pengalaman ini dapat digunakan untuk dasar pengelolaan produk baru. Selain itu SNS juga berpengalaman melakukan pengiriman ke customer baik customer grosir, modern market ataupun retail.

Struktur organisasi disesuaikan dengan kebutuhan proyek. SNS memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha berupa usaha perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga serta perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL.

Dalam menjalankan usaha perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga serta perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL, sponsor proyek tidak memerlukan manajemen kekayaan intelektual.

Dalam kegiatan usaha perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga serta perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL, risiko yang mungkin terjadi adalah ketersediaan produk, fluktuasi harga dan kebutuhan konsumen. SNS meminimalkan risiko-risiko tersebut dengan menerapkan sistem manajemen persediaan, membuat kontrak jangka panjang dengan supplier dan melakukan proyeksi terkait tingkat

kebutuhan pelanggan terhadap produk Perseroan.

Berdasarkan analisis kelayakan model manajemen, yang mencakup ketersediaan tenaga kerja, kapasitas dan kemampuan manajemen, kesesuaian struktur organisasi, manajemen kekayaan intelektual dan manajemen risiko dapat disimpulkan bahwa aspek model manajemen proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

d. Analisis Kelayakan Teknis

Bidang usaha Proyek adalah perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga, jenis produk yang diperdagangkan oleh SNS berupa detergen, pelembut dan pewangi pakaian, pembersih lantai, pemutih pakaian, sabun cuci, korek dan spons yang akan dipasarkan oleh SNS melalui 130 Depo yang tersebar diseluruh Indonesia dengan dukungan tenaga penjual sebanyak 1.796 orang. SNS tidak melakukan produksi sendiri namun memperoleh produk peralatan dan perlengkapan rumah tangga dari supplier.

SNS saat ini telah memiliki infrastruktur berupa gudang, truk, kantor penjualan dan sistem administrasi yang telah berjalan dan telah dimanfaatkan untuk kegiatan usaha eksisting SNS. Penggunaan infrastruktur tersebut dapat dimaksimalkan dengan penambahan kegiatan usaha baru berupa usaha perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga serta perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL. Selain itu SNS juga telah memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha tersebut.

Kegiatan usaha existing SNS adalah sebagai distributor produk-produk Garudafood dengan adanya Proyek hanya menambahkan jenis produk yang diperdagangkan, dimana infrastruktur yang digunakan sama dengan yang ada saat ini. Tidak ada penambahan tenaga kerja dan pembagian sumber daya secara *dedicated* juga tidak dilakukan. Dengan konsep ini diharapkan akan ada peningkatan produktifitas.

Dengan demikian ketersediaan sumber daya untuk proyek oleh sponsor proyek cukup tersedia.

Kegiatan usaha Proyek tidak melakukan produksi sendiri namun memperoleh produk peralatan dan perlengkapan rumah tangga dari supplier, kegiatan usaha proyek merupakan kegiatan usaha distribusi dengan proses sebagai berikut:

- a. SNS melakukan pembelian persediaan barang dagang dari produsen.
- b. SNS melakukan *quality control* atas produk yang diterima.
- c. SNS melakukan penjualan ke retail modern, grosir, agen atau pengecer.

Berdasarkan analisis kelayakan teknis, dapat disimpulkan bahwa aspek teknis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

e. Analisis Kelayakan Keuangan

Jumlah Biaya investasi adalah modal kerja sebesar Rp 8.007.636 ribu. Sumber pembiayaan 65,00% kredit dan 35,00% dengan modal sendiri.

Uraian	Tahun Proyeksi					
	Rata-rata	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan		14.468.000	15.349.101	16.283.861	17.275.549	18.327.630
Harga pokok penjualan (<i>Variable Cost</i>)		13.310.560	13.954.791	14.804.644	15.706.247	16.662.758
Beban usaha (<i>Fixed Cost</i>)		904.250	959.319	1.017.741	1.079.722	1.145.477
BEP Penjualan (Rp.000)	11.512.672	11.303.125	10.560.550	11.203.736	11.886.044	12.609.904

Rata-rata BEP penjualan dalam Rupiah selama umur proyeksi adalah sebesar Rp11.512.672 ribu.

Rata-rata rasio profitabilitas selama umur proyeksi adalah sebagai berikut:

Rasio Profitabilitas		Tahun					Rata-rata	
		2021	2022	2023	2024	2025		
Pendapatan (a)	Rp.000	14.468.000	15.349.101	16.283.861	17.275.549	18.327.630		
Laba kotor (b)	Rp.000	1.157.440	1.394.310	1.479.217	1.569.302	1.664.872		
EBITDA (c)	Rp.000	253.190	434.991	461.476	489.580	519.395		
EBIT (d)	Rp.000	253.190	434.991	461.476	489.580	519.395		
EBT (e)	Rp.000	(203.285)	(21.484)	461.476	489.580	519.395		
EAT (f)	Rp.000	(203.285)	(21.484)	414.135	391.664	415.516		
Margin Laba Kotor (b/a)		8,00%	9,08%	9,08%	9,08%	9,08%		8,87%
Margin EBITDA (c/a)		1,75%	2,83%	2,83%	2,83%	2,83%		2,62%
Margin EBIT (d/a)		1,75%	2,83%	2,83%	2,83%	2,83%		2,62%
Margin EBT (e/a)		-1,41%	-0,14%	2,83%	2,83%	2,83%		1,39%
Margin EAT (f/a)		-1,41%	-0,14%	2,54%	2,27%	2,27%	1,11%	

Perhitungan *Return on Investment* (ROI) adalah sebagai berikut:

Return on Investment		Tahun					Rata-rata	
		2021	2022	2023	2024	2025		
Laba bersih/EAT (a)	Rp.000	(203.285)	(21.484)	414.135	391.664	415.516		
Jumlah investasi (b)	Rp.000	8.007.636	8.007.636	8.007.636	8.007.636	8.007.636		
ROI (a/b)		-2,54%	-0,27%	5,17%	4,89%	5,19%		2,49%

Rata-rata ROI selama umur proyeksi adalah sebesar 2,49%.

Berdasarkan proyeksi posisi keuangan, Likuiditas dan solvabilitas proyek cukup tinggi selama umur proyeksi. Rata-rata nilai indikator *current ratio*, *debt to equity ratio* dan *debt to asset ratio* selama umur proyeksi, adalah sebagai berikut:

Rasio Likuiditas dan Solvabilitas		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Aset lancar (a)	Rp.000	14.459.631	9.555.299	10.394.360	11.236.825	12.130.597	
Total aset (b)	Rp.000	14.459.631	9.555.299	10.394.360	11.236.825	12.130.597	
Liabilitas jangka pendek (c)	Rp.000	11.860.243	6.977.396	7.402.322	7.853.124	8.331.379	
Total liabilitas (d)	Rp.000	11.860.243	6.977.396	7.402.322	7.853.124	8.331.379	
Ekuitas (e)	Rp.000	2.599.387	2.577.903	2.992.038	3.383.702	3.799.218	
Current Ratio (a/c)		121,92%	136,95%	140,42%	143,09%	145,60%	
Debt to Equity Ratio (d/e)		456,27%	270,66%	247,40%	232,09%	219,29%	285,14%
Debt to Asset Ratio (d/b)		82,02%	73,02%	71,21%	69,89%	68,68%	72,97%

Berdasarkan proyeksi arus kas tersebut, terlihat akumulasi kas selalu positif setiap tahun dan nilai kas bersih kumulatif pada akhir tahun ke-5 adalah Rp 2.050.655 ribu.

Berdasarkan perhitungan kelayakan, IRR dan NPV proyek selama umur proyeksi menghasilkan IRR sebesar 17,07% lebih besar dari tingkat diskonto WACC sebesar 11,99% dan NPV sebesar Rp381.374 ribu.

Dengan nilai indikator kelayakan tersebut, dari aspek keuangan dapat disimpulkan bahwa proyek layak.

Berdasarkan analisis sensitivitas, jika tidak ada perubahan pendapatan dan HPP, proyek layak dengan IRR = 17,07%. Jika terjadi perubahan terhadap pendapatan dengan HPP tidak berubah (tetap), maka proyek layak jika penurunan pendapatan hingga 0,20% (IRR = 13,66%). Jika pendapatan tidak berubah (tetap), maka proyek layak dengan kenaikan HPP hingga 0,30% (IRR = 12,32%). Jika terjadi perubahan terhadap pendapatan dan HPP, maka proyek layak jika pendapatan turun hingga 0,20% disertai dengan kenaikan HPP hingga 0,10% (IRR = 12,04%) dan pendapatan turun hingga 0,10% disertai dengan kenaikan HPP hingga 0,20% (IRR = 12,18%). Berdasarkan analisis sensitivitas tersebut dapat disimpulkan bahwa proyek lebih sensitif terhadap penurunan pendapatan dibandingkan dengan kenaikan HPP.

Berdasarkan analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha proyek oleh SNS adalah layak karena berpotensi meningkatkan pendapatan SNS dari hasil pendapatan proyek tersebut.

Pendapat Atas Kelayakan Perubahan Kegiatan Usaha

Berdasarkan analisis kelayakan pasar, pola bisnis, model manajemen, teknis dan keuangan, kami berpendapat bahwa usaha perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga serta perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL PT Sinarniaga Sejahtera (perusahaan terkendali PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk) adalah layak.

Pendapat kelayakan ini hanya dapat digunakan sehubungan dengan rencana yang akan dilakukan SNS dan tidak dapat dipergunakan untuk kepentingan lain. Pendapat kelayakan ini juga tidak dimaksudkan memberikan rekomendasi untuk menyetujui atau tidak menyetujui rencana tersebut.

Ketersediaan Tenaga Ahli

Sehubungan dengan rencana penambahan kegiatan usaha SNS yaitu perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga serta perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL, SNS telah mempersiapkan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk mendukung pelaksanaan operasional atas Perubahan Kegiatan Usaha tersebut. Perseroan berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang kompeten di bidangnya terkait dengan kegiatan usaha tersebut. SNS telah memiliki tenaga ahli untuk menunjang penambahan kegiatan usaha pada perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga serta perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL.

Berikut rincian sumber daya manusia kompeten yang akan mendukung rencana penambahan kegiatan usaha perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga serta perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL:

No	Kegiatan Usaha Yang Akan Dijalankan	Jumlah Tenaga Ahli	Jumlah Tenaga Kerja Tambahan	
			Tetap	Lepas
1	Perdagangan Besar Peralatan Rumah Tangga (KBLI No. 46491) dan Peralatan Rumah Tangga YTDL (KBLI No. 46499)	1 orang	Tidak ada	Tidak ada

Adapun jumlah tenaga ahli yang saat ini dimiliki oleh SNS sehubungan dengan penambahan kegiatan usaha sebagaimana disebutkan di atas dapat mengalami perubahan seiring dengan berjalannya waktu sesuai dengan kebutuhan dan strategi SNS.

Kapasitas dan ketersediaan tenaga ahli yang dimiliki dalam menunjang kegiatan usaha baru tenaga ahli dalam bidang adalah tenaga ahli dengan pengalaman lebih dari 10 tahun.

Pertimbangan dan Alasan Dilakukannya Perubahan Kegiatan Usaha

Guna meningkatkan kinerja SNS ke depannya, SNS sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan besar, melihat adanya peluang usaha di perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga serta perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL. Peluang usaha yang dimaksud adalah chanel distribusi SNS menyebar di seluruh Indonesia sangat dibutuhkan oleh merek-merek terkenal yang memasarkan produk detergen, pelembut dan pewangi pakaian, pembersih lantai, pemutih pakaian, sabun cuci, korek dan spons dengan wilayah distribusi yang sangat luas di Indonesia. Peluang usaha tersebut adalah kegiatan usaha yang sebelumnya bukan merupakan salah satu dari bidang usaha dan jenis kegiatan usaha SNS.

SNS telah menghitung dengan seksama atas peluang usaha yang dapat dijalankan secara berkelanjutan, dan SNS berkeyakinan bahwa SNS mampu memanfaatkan peluang yang ada guna memberikan nilai tambah bagi pemegang saham. Nilai tambah yang diperoleh adalah adanya tambahan pendapatan penjualan dari hasil penjualan produk detergen, pelembut dan pewangi pakaian, pembersih lantai, pemutih pakaian, sabun cuci, korek dan spons.

Oleh sebab itu SNS berencana akan melakukan Perubahan Kegiatan Usaha sebagai berikut:

- Perubahan Kegiatan Usaha Utama pada perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga (KBLI-46491):
Perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga, seperti perabot rumah tangga (furniture), peralatan dapur dan memasak, lampu dan perlengkapannya, elektronik konsumen seperti radio, televisi, perekam dan pemutar CD dan DVD, perlengkapan stereo, konsol video game; alat penerangan, bermacam peralatan makan minum porselen dan gelas, peralatan sendok, pisau, garpu, peralatan dari kayu, barang dari anyaman dan barang dari gabus, karpet dan sebagainya.
- Perubahan Kegiatan Usaha Utama pada perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya YTDL (KBLI-46499):
Perdagangan besar berbagai barang dan perlengkapan rumah tangga lainnya, seperti barang-barang dari kulit, koper, alat-alat pembersih dan sebagainya. Termasuk rekaman suara dan video dalam kaset, CD dan DVD, barang kimia untuk rumah tangga (deterjen, pembersih lantai dan lain-lain), serta alat peraga pendidikan.

Pengaruh Perubahan Kegiatan Usaha Pada Kondisi Keuangan

Pengaruh perubahan kegiatan usaha pada kondisi Keuangan SNS diharapkan dapat meningkatkan pendapatan melalui perubahan kegiatan usaha tersebut, dimana hal ini diharapkan dapat memberikan nilai tambah kepada para pemegang saham SNS.

Nilai tambah yang diharapkan dari rencana transaksi terhadap kondisi keuangan SNS adalah dapat meningkatkan penjualan dan laba SNS serta SNS dapat melakukan diversifikasi usaha dengan optimalisasi aset yang dimilikinya.

Pertimbangan dan alasan dilakukannya rencana transaksi pada kondisi keuangan SNS adalah

untuk meningkatkan utilitas dan optimalisasi aset yang dimiliki oleh SNS sehingga akan meningkatkan peluang usaha dan meningkatkan penjualan serta laba SNS. Pengaruh rencana transaksi pada kondisi Keuangan SNS terhadap laba rugi adalah meningkatkan penjualan, harga pokok penjualan, beban usaha serta beban bunga akibat dari bagian kredit atas investasi yang akan dilakukan SNS. Sedangkan terhadap posisi keuangan akan meningkatkan aset lancar yang utamanya pada akun kas dan setara kas, piutang usaha dan persediaan, meningkatkan aset tidak lancar yang utamanya pada akun aset tetap, meningkatkan liabilitas jangka pendek yang utamanya pada akun utang usaha dan utang bank. Dengan demikian profitabilitas, likuiditas dan solvabilitas SNS akan meningkat.

4. Pergudangan dan penyimpanan -KBLI 52101

Ringkasan Laporan Studi Kelayakan atas Rencana Penambahan Kegiatan Usaha Pergudangan dan Penyimpanan (KBLI 52101) PT Sinarniaga Sejahtera (Perusahaan Terkendali PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk), Laporan No. 008.7/IDR/DO.2/KFS/VI/2021 tanggal 4 Juni 2021:

Maksud dan Tujuan

Maksud penilaian adalah untuk memberikan pendapat atas kelayakan suatu usaha atau proyek dengan tujuan penilaian untuk menyatakan layak atau tidak layak atas usaha atau proyek terkait dengan perubahan/penambahan kegiatan usaha SNS.

Asumsi dan Kondisi Pembatas

- Laporan ini bersifat *non-disclaimer opinion*.
- Kami telah melakukan penelaahan atas status hukum dokumen-dokumen yang digunakan dalam proses penilaian.
- Data dan informasi yang diperoleh berasal dari sumber-sumber yang dapat dipercaya keakuratannya.
- Proyeksi keuangan yang digunakan adalah proyeksi keuangan yang telah disesuaikan yang mencerminkan kewajaran proyeksi keuangan yang dibuat oleh manajemen SNS dengan kemampuan pencapaiannya (*fiduciary duty*).
- Kami bertanggung jawab atas pelaksanaan penilaian dan kewajaran proyeksi keuangan yang telah disesuaikan.
- Laporan penilaian terbuka untuk publik kecuali terdapat informasi yang bersifat rahasia yang dapat mempengaruhi operasional perusahaan.
- Kami bertanggung jawab atas laporan penilaian dan kesimpulan nilai akhir.
- Kami telah memperoleh informasi atas status hukum objek penilaian dari pemberi tugas.
- Laporan KJPP dilakukan dalam kondisi yang tidak menentu (tingginya tingkat ketidakpastian) sebagai akibat dari adanya Pandemi wabah Covid-19 sehingga pengguna laporan penilaian diminta untuk berhati-hati dalam menentukan relevansi antara hasil penilaian dengan kebutuhannya (terkait penggunaan hasil penilaian), khususnya berkenaan dengan perbedaan antara tanggal penilaian dan waktu penggunaan hasil penilaian dalam pengambilan keputusan bisnis dan ekonomi/keuangan.

- KJPP berpegang kepada surat pernyataan manajemen Perseroan (*management representation letter*) atas penugasan KJPP untuk mempersiapkan laporan, bahwa mereka telah menyampaikan seluruh informasi penting dan relevan serta sepanjang pengetahuan manajemen Perseroan tidak ada faktor material yang belum diungkapkan dan dapat menyesatkan.

Kesimpulan

a. Analisis Kelayakan Pasar

Perkembangan industri transportasi dan pergudangan selama periode tahun 2016-2020 rata-rata menunjukkan kinerja positif yaitu sebesar 2,86% per tahun. Pada tahun 2020, industri ini mengalami dampak yang cukup serius dari Pandemi Covid-19, mengalami kontraksi sebesar 15,04% dari tahun 2019 menjadi 392,48 triliun. Penurunan tersebut salah satunya didorong adanya kebijakan pemerintah dalam upaya pencegahan penyebaran virus melakukan restriksi aktivitas perjalanan masyarakat. Sub sektor angkutan rel dan udara paling parah terkena imbasnya.

Pada tahun 2020, sub sektor pergudangan dan jasa penunjang angkutan, pos dan kurir mengalami kontraksi sebesar 17,61 persen dengan nilai sebesar 63,2 triliun atau mengalami penurunan sebesar 13,5 triliun rupiah dari tahun 2019.

Perkembangan sub sektor industri pergudangan dan jasa penunjang angkutan; pos dan kurir untuk provinsi DKI Jakarta dan Jawa Barat menunjukkan perkembangan positif selama lima tahun DKI Jakarta dan Jawa Barat mengalami pertumbuhan positif di tahun 2020 yaitu sebesar 5,9% dan 4,7% dengan nilai PDRB 36,5 triliun untuk DKI Jakarta dan 4,6 triliun rupiah untuk Jawa Barat.

Perkembangan industri pergudangan dan jasa penunjang angkutan, pos dan kurir di Jawa Barat selama periode tahun 2016-2020 rata-rata menunjukkan kinerja positif yaitu sebesar 6,8% per tahun. Dengan asumsi pertumbuhan konstan menggunakan pertumbuhan rata-rata pertahunnya diperkirakan sektor ini untuk wilayah Jawa Barat diproyeksikan akan meningkat menjadi 6,5 triliun pada tahun 2025.

Terdapat pesaing usaha pada kegiatan usaha sejenis namun seiring meningkatnya kegiatan usaha logistik dan *e-commerce* maka diharapkan jasa yang ditawarkan oleh SNS akan diserap oleh pasar.

SNS akan menggunakan seluruh asetnya berupa pergudangan di seluruh Indonesia, yang tersebar di 130 titik depo, sebagai *competitive advantage* yang tidak dimiliki oleh pesaing usaha yang sudah terlebih dahulu bergerak. Dengan dua keunggulan ini seharusnya SNS akan dapat bersaing dan merebut pasar yang sebelumnya dikuasai oleh pesaing Utama.

Target pasar yang dituju untuk usaha pergudangan dan penyimpanan adalah perusahaan manufaktur, distributor dan *e-commerce* yang membutuhkan jasa pergudangan dan penyimpanan barang.

Strategi pemasaran dengan melakukan segmenting, targeting, positioning pasar promosi dan menawarkan harga yang kompetitif. Pemberian jasa pergudangan dan penyimpanan dilakukan dengan memenuhi standar kebutuhan pelanggan.

Strategi pemasaran yang akan dilakukan adalah dengan menggunakan jalur-jalur komunikasi dengan *existing relation* dan juga pihak-pihak yang sudah bekerja sama dengan SNS sebelumnya di project lain. Selain itu SNS juga akan melakukan kerja sama dengan pihak pengelola logistik lainnya sebagai Langkah awal untuk melakukan pengelolaan jasa di pergudangan.

Berdasarkan analisis kelayakan pasar yang mencakup kondisi pasar, pesaing usaha, target pasar dan strategi pemasaran, dapat disimpulkan bahwa aspek pasar proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

b. Analisis Kelayakan Pola Bisnis

Keunikan pola bisnis pergudangan dan penyimpanan adalah Perusahaan saat ini mempunyai 130 gudang penyimpanan, yang terdiri dari Gudang yang berdiri di atas bangunan sendiri ataupun Gudang sewa. Tipe penyimpanan di pergudangan SNS adalah tipe Gudang Full Racking, Block Stacked dan Mezanine, dengan total kurang lebih 500.000 m² bangunan Gudang atau setara 400.000 palet posisi.

SNS hanya akan memanfaatkan jumlah Gudang yang sudah dimiliki oleh SNS atau yang saat ini telah disewa dari pihak lain dan tidak ada penambahan jumlah Gudang.

SNS juga memiliki 700 karyawan berpengalaman yang membantu operasional Gudang yang dilengkapi dengan alat bantu kerja baik itu reach truck, counter balance, pallet mover, hand pallet serta peralatan kerja lainnya. Selain itu untuk operasional Gudang saat ini dibantu oleh sistem teknologi informasi yang komprehensif untuk mengelola proses picking, put away dan storage. Keunikan pola bisnis tersebut merupakan keunggulan yang kompetitif dari sponsor proyek.

Tenaga kerja yang digunakan adalah tenaga kerja yang sudah ada sekarang, dengan konsep meningkatkan produktivitas dan juga memanfaatkan *idle capacity*. Pembagian tugas dilakukan berdasarkan atas fungsi pekerjaan bukan atas perbedaan proyek yang dijalankan.

Keunikan proyek SNS dibandingkan Pesaing yaitu SNS memiliki akses pergudangan di kota-kota besar hingga di kawasan yang bukan termasuk kategori kota besar yang merupakan sesuatu yang belum tentu dimiliki oleh pesaing.

Kemampuan pesaing untuk meniru produk dari sponsor proyek sangat besar, namun sponsor proyek telah memiliki pengalaman dan sistem manajemen gudang yang memadai sehingga diharapkan dapat bersaing dalam pasar. Kemudian SNS juga memberikan produk dan pelayanan jasa dengan biaya murah dan service level yang baik.

SNS memiliki sistem teknologi informasi yang komprehensif pada proses proses picking, put away dan storage sehingga membuat pemberian jasa menjadi efisien. Selain itu tenaga ahli di bidang pergudangan yang menjadi staf perusahaan diberdayakan sebagai konsultan tenaga ahli untuk dapat memberikan kualitas jasa sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Saat ini perseroan sudah mempunyai pengalaman lebih dari 25 tahun dalam pengelolaan Gudang, selain itu dalam hal pengelolaan Gudang sudah dibantu oleh Inventory Management (Bos.NET) dan juga WMS (Warehouse Management System).

c. Analisis Kelayakan Model Manajemen

SNS memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha pergudangan dan penyimpanan. Proyek akan menggunakan tenaga kerja yang tersedia saat ini, dengan konsep pemanfaat idle capacity dan peningkatan produktivitas dan tidak ada penambahan tenaga kerja dan Proyek tidak memisahkan tenaga kerja khusus untuk mendukung kegiatan usaha proyek.

Dengan demikian ketersediaan tenaga kerja untuk proyek oleh sponsor proyek cukup tersedia.

Sponsor proyek memiliki kapasitas dan kemampuan manajemen dalam mengelola proyek, karena sponsor proyek mempunyai tenaga kerja yang kompeten yang diperlukan dalam mengelola usaha pergudangan dan penyimpanan.

Saat ini perseroan sudah mempunyai pengalaman lebih dari 25 tahun dalam pengelolaan Gudang, selain itu dalam hal pengelolaan Gudang sudah dibantu oleh Inventory Management (Bos.NET) dan juga WMS (Warehouse Management System).

Struktur organisasi disesuaikan dengan kebutuhan proyek. SNS memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha berupa usaha pergudangan dan penyimpanan. Tidak ada perubahan struktur organisasi akibat penambahan Proyek ini.

Dalam menjalankan usaha pergudangan dan penyimpanan, sponsor proyek tidak memerlukan manajemen kekayaan intelektual.

Dalam kegiatan usaha pergudangan dan penyimpanan, risiko yang mungkin terjadi adalah ketersediaan risiko barang rusak atau hilang, banjir dan keselamatan kerja. Perseroan meminimalkan risiko-risiko tersebut dengan menerapkan sistem manajemen gudang yang memadai, memilih lokasi gudang yang strategis dan menerapkan sistem manajemen keselamatan kerja.

Dalam menanggulangi risiko kebakaran saat ini seluruh Gudang sudah dilengkapi dengan APAR (Alat Pemadam Api Ringan) sesuai dengan standar HSE (Health & Safety Environment), selain itu Gudang juga dialokasikan untuk penyimpanan produk non flammable dan semua Gudang baik bangunan maupun barang sudah diasuransikan untuk risiko kebakaran.

Berdasarkan analisis kelayakan model manajemen, yang mencakup ketersediaan tenaga kerja, kapasitas dan kemampuan manajemen, kesesuaian struktur organisasi, manajemen kekayaan intelektual dan manajemen risiko dapat disimpulkan bahwa aspek model manajemen proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

d. Analisis Kelayakan Teknis

SNS saat ini mempunyai 130 gudang penyimpanan, yang terdiri dari Gudang yang berdiri di atas bangunan sendiri ataupun Gudang sewa. Tipe penyimpanan di pergudangan SNS adalah tipe Gudang Full Racking, Block Stacked dan Mezanine, dengan total kurang lebih 500.000 m² bangunan Gudang atau setara 40.000 palet posisi.

SNS memiliki gudang dengan kapasitas kurang lebih sebesar 500.000 m² yang sebagian telah digunakan untuk kegiatan usaha eksisting. Dari total kapasitas tersebut SNS telah menyiapkan kapasitas sebesar 4.000 m² untuk kegiatan usaha pergudangan dan penyimpanan. Selain itu SNS juga memiliki 700 karyawan berpengalaman yang membantu operasional Gudang yang dilengkapi dengan alat bantu kerja baik itu reach truck, counter balance, pallet mover, hand

pallet serta peralatan kerja lainnya. Selain itu untuk operasional Gudang saat ini dibantu oleh sistem teknologi informasi yang komprehensif untuk mengelola proses picking, put away dan storage.

Pengelolaan Gudang untuk usaha eksisting dan usaha baru pada prinsipnya tidak ada perbedaan dasar dalam proses penyimpanan dan penanganan produk. Perbedaan yang mungkin terjadi hanya dari jenis produknya saja. Pembagian sumber daya juga tidak dilakukan berdasarkan jenis produk, melainkan dari fungsi kerja, seperti fungsi picker, checker dan loader.

Dengan demikian ketersediaan sumber daya untuk proyek oleh sponsor proyek cukup tersedia.

Kegiatan usaha proyek merupakan kegiatan usaha jasa pergudangan dengan proses sebagai berikut:

- a. SNS menyiapkan space gudang yang akan disewakan beserta infrastruktur pendukungnya.
- b. SNS menerima permintaan sewa gudang dari pelanggan, untuk tahap awal akan fokus untuk Gudang yang sudah dimiliki atau disewa oleh SNS dari pihak lain. Jika memang dibutuhkan dalam tahapan selanjutnya penyewaan Gudang dari pihak lain dimungkinkan selama memang ada kesepakatan harga dan lokasi dari pihak persero dan penyewa. Periode waktu paling singkat adalah 1 tahun dengan biaya adalah aktual sewa ditambahkan profit margin untuk persero dan akan dicantumkan di perjanjian yang akan dibuat.
- c. SNS memberikan jasa pergudangan dan penyimpanan kepada pelanggan sesuai kesepakatan.

Berdasarkan analisis kelayakan teknis, dapat disimpulkan bahwa aspek teknis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

e. Analisis Kelayakan Keuangan

Jumlah Biaya investasi adalah modal kerja sebesar Rp6.402 ribu. Sumber pembiayaan seluruhnya berasal dari modal sendiri.

Perhitungan BEP untuk pendapatan adalah sebagai berikut:

Uraian	Tahun ke-					
	Rata-rata	1	2	3	4	5
Penjualan		79.200	99.000	118.800	138.600	158.400
Harga pokok penjualan (<i>Variable Cost</i>)		71.280	89.100	106.920	124.740	142.560
Beban usaha (<i>Fixed Cost</i>)		5.544	6.930	8.316	9.702	11.088
BEP Penjualan (Rp.000)	83.160	55.440	69.300	83.160	97.020	110.880

Rata-rata BEP penjualan dalam Rupiah selama umur proyeksi adalah sebesar Rp83.160 ribu.

Rata-rata rasio profitabilitas selama umur proyeksi adalah sebagai berikut:

Rasio Profitabilitas		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Pendapatan (a)	Rp. Juta	1.594.560	2.052.996	2.537.503	3.049.233	3.589.383	
Laba kotor (b)	Rp. Juta	159.456	205.300	253.750	304.923	358.938	
EBITDA (c)	Rp. Juta	79.728	102.650	126.875	152.462	179.469	
EBIT (d)	Rp. Juta	79.728	102.650	126.875	152.462	179.469	
EBT (e)	Rp. Juta	79.728	102.650	126.875	152.462	179.469	
EAT (f)	Rp. Juta	62.188	82.120	101.500	121.969	143.575	
Margin Laba Kotor (b/a)		10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Margin EBITDA (c/a)		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Margin EBIT (d/a)		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Margin EBT (e/a)		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Margin EAT (f/a)		3,90%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	3,98%

Perhitungan *return on investment* (ROI) adalah sebagai berikut:

Return on Investment		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Laba bersih/EAT (a)	Rp. Juta	62.188	82.120	101.500	121.969	143.575	
Jumlah investasi (b)	Rp. Juta	126.236	126.236	126.236	126.236	126.236	
ROI (a/b)		49,26%	65,05%	80,41%	96,62%	113,74%	81,02%

Rata-rata ROI selama umur proyeksi adalah sebesar 55,67%.

Kegiatan proyek tidak mencatatkan piutang usaha, persediaan dan utang usaha karena penerimaan pendapatan atas sewa gudang diperoleh diawal jangka waktu sewa sehingga tidak ada piutang usaha, proyek tidak memerlukan persediaan karena berupa ruangan gudang saja dan kegiatan usaha proyek tidak melakukan pembelian bahan baku apapun sehingga tidak ada utang usaha. Selain itu proyek tidak mencatatkan utang jangka pendek maupun jangka panjang. sehingga current ratio tidak ada, debt to equity ratio dan debt to asset ratio adalah 0%. Sehingga likuiditas dan solvabilitas proyek cukup tinggi selama umur proyeksi.

Berdasarkan proyeksi arus kas tersebut, terlihat akumulasi kas selalu positif setiap tahun dan nilai kas bersih kumulatif pada akhir tahun ke-5 adalah Rp24.222 ribu. Berdasarkan perhitungan kelayakan, NPV proyek selama umur proyeksi menghasilkan NPV sebesar Rp39.947 ribu.

Dengan nilai indikator kelayakan tersebut, dari aspek keuangan dapat disimpulkan bahwa proyek layak.

Pendapat Atas Kelayakan Perubahan Kegiatan Usaha

Berdasarkan analisis kelayakan pasar, pola bisnis, model manajemen, teknis dan keuangan, kami berpendapat bahwa usaha pergudangan dan penyimpanan PT Sinarniaga Sejahtera (perusahaan terkendali PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk) adalah layak.

Pendapat kelayakan ini hanya dapat digunakan sehubungan dengan rencana yang akan dilakukan SNS dan tidak dapat dipergunakan untuk kepentingan lain. Pendapat kelayakan ini juga tidak dimaksudkan memberikan rekomendasi untuk menyetujui atau tidak menyetujui rencana tersebut.

Ketersediaan Tenaga Ahli

Sehubungan dengan rencana penambahan kegiatan usaha SNS yaitu pergudangan dan penyimpanan, SNS telah mempersiapkan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk mendukung pelaksanaan operasional atas Perubahan Kegiatan Usaha tersebut. Perseroan berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang kompeten di bidangnya terkait dengan kegiatan usaha tersebut. SNS telah memiliki tenaga ahli untuk menunjang penambahan kegiatan usaha pada pergudangan dan penyimpanan.

Berikut rincian sumber daya manusia kompeten yang akan mendukung rencana penambahan kegiatan usaha pergudangan dan penyimpanan:

No	Kegiatan Usaha Yang Akan Dijalankan	Jumlah Tenaga Ahli	Jumlah Tenaga Kerja Tambahan	
			Tetap	Lepas
1	Pergudangan dan Penyimpanan (KBLI No. 52101)	1 orang	Tidak ada	Tidak ada

Adapun jumlah tenaga ahli yang saat ini dimiliki oleh SNS sehubungan dengan penambahan kegiatan usaha sebagaimana disebutkan di atas dapat mengalami perubahan seiring dengan berjalannya waktu sesuai dengan kebutuhan dan strategi SNS.

Kapasitas dan ketersediaan tenaga ahli yang dimiliki dalam menunjang kegiatan usaha baru tenaga ahli di bidang Pengelolaan logistic yang berpengalaman selama 15 tahun di dunia logistik dan *supply chain*.

Pertimbangan dan Alasan Dilakukannya Perubahan Kegiatan Usaha

Guna meningkatkan kinerja SNS ke depannya, SNS sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan besar, melihat adanya peluang usaha di pergudangan dan penyimpan. Peluang usaha yang dimaksud adalah optimalisasi kapasitas gudang yang dimiliki oleh SNS melalui penambahan bidang usaha baru dalam bidang pergudangan dan penyimpanan. Peluang usaha tersebut adalah kegiatan usaha yang sebelumnya bukan merupakan salah satu dari bidang usaha dan jenis kegiatan usaha SNS.

SNS telah menghitung dengan seksama atas peluang usaha yang dapat dijalankan secara berkelanjutan, dan SNS berkeyakinan bahwa SNS mampu memanfaatkan peluang yang ada guna memberikan nilai tambah bagi pemegang saham. Nilai tambah yang diperoleh adalah adanya tambahan pendapatan SNS atas jasa pergudangan dan penyimpanan.

Oleh sebab itu SNS berencana akan melakukan Perubahan Kegiatan Usaha sebagai berikut:

Perubahan Kegiatan Usaha Utama pada pergudangan dan penyimpanan (KBLI-52101):

Kegiatan penyimpanan barang sementara sebelum barang tersebut di kirim ke tujuan akhir, dengan tujuan komersil.

Pengaruh Perubahan Kegiatan Usaha Pada Kondisi Keuangan

Pengaruh perubahan kegiatan usaha pada kondisi Keuangan SNS diharapkan dapat meningkatkan pendapatan melalui perubahan kegiatan usaha tersebut, dimana hal ini diharapkan dapat memberikan nilai tambah kepada para pemegang saham SNS.

Nilai tambah yang diharapkan dari rencana transaksi terhadap kondisi keuangan SNS adalah dapat meningkatkan penjualan dan laba SNS serta SNS dapat melakukan diversifikasi usaha dengan optimalisasi aset yang dimilikinya.

Pertimbangan dan alasan dilakukannya rencana transaksi pada kondisi keuangan SNS adalah untuk meningkatkan utilitas dan optimalisasi aset yang dimiliki oleh SNS sehingga akan meningkatkan peluang usaha dan meningkatkan penjualan serta laba SNS. Pengaruh rencana transaksi pada kondisi Keuangan SNS terhadap laba rugi adalah meningkatkan penjualan, harga pokok penjualan, beban usaha serta beban bunga akibat dari bagian kredit atas investasi yang akan dilakukan SNS. Sedangkan terhadap posisi keuangan akan meningkatkan aset lancar yang utamanya pada akun kas dan setara kas, piutang usaha dan persediaan, meningkatkan aset tidak lancar yang utamanya pada akun aset tetap, meningkatkan liabilitas jangka pendek yang utamanya pada akun utang usaha dan utang bank. Dengan demikian profitabilitas, likuiditas dan solvabilitas SNS akan meningkat.

5. Aktivitas kurir -KBLI 53201, angkutan multimoda-KBLI 52295 dan angkutan bermotor untuk barang umum-KBLI 49431

Ringkasan Laporan Studi Kelayakan atas Rencana Penambahan Kegiatan Usaha Aktivitas Kurir (53201), Angkutan Multimoda (KBLI 52295) dan Angkutan Bermotor Untuk Barang Umum (KBLI 49431) PT Sinarniaga Sejahtera (Perusahaan Terkendali PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk), Laporan No. 008.8/IDR/DO.2/KFS/VI/2021 tanggal 4 Juni 2021

Maksud dan Tujuan

Maksud penilaian adalah untuk memberikan pendapat atas kelayakan suatu usaha atau proyek dengan tujuan penilaian untuk menyatakan layak atau tidak layak atas usaha atau proyek terkait dengan perubahan/penambahan kegiatan usaha SNS.

Asumsi dan Kondisi Pembatas

- Laporan ini bersifat *non-disclaimer opinion*.
- Kami telah melakukan penelaahan atas status hukum dokumen-dokumen yang digunakan dalam proses penilaian.
- Data dan informasi yang diperoleh berasal dari sumber-sumber yang dapat dipercaya keakuratannya.
- Proyeksi keuangan yang digunakan adalah proyeksi keuangan yang telah disesuaikan yang mencerminkan kewajaran proyeksi keuangan yang dibuat oleh manajemen SNS dengan kemampuan pencapaiannya (*fiduciary duty*).
- Kami bertanggung jawab atas pelaksanaan penilaian dan kewajaran proyeksi keuangan yang telah disesuaikan.

- Laporan penilaian terbuka untuk publik kecuali terdapat informasi yang bersifat rahasia yang dapat mempengaruhi operasional perusahaan.
- Kami bertanggung jawab atas laporan penilaian dan kesimpulan nilai akhir.
- Kami telah memperoleh informasi atas status hukum objek penilaian dari pemberi tugas.
- Laporan KJPP dilakukan dalam kondisi yang tidak menentu (tingginya tingkat ketidakpastian) sebagai akibat dari adanya Pandemi wabah Covid-19 sehingga pengguna laporan penilaian diminta untuk berhati-hati dalam menentukan relevansi antara hasil penilaian dengan kebutuhannya (terkait penggunaan hasil penilaian), khususnya berkenaan dengan perbedaan antara tanggal penilaian dan waktu penggunaan hasil penilaian dalam pengambilan keputusan bisnis dan ekonomi/keuangan.
- KJPP berpegang kepada surat pernyataan manajemen SNS (*management representation letter*) atas penugasan KJPP untuk mempersiapkan laporan, bahwa mereka telah menyampaikan seluruh informasi penting dan relevan serta sepanjang pengetahuan manajemen SNS tidak ada faktor material yang belum diungkapkan dan dapat menyesatkan.

Kesimpulan

a. Analisis Kelayakan Pasar

Perkembangan industri transportasi dan pergudangan selama periode tahun 2016-2020 rata-rata menunjukkan kinerja positif yaitu sebesar 2,86% per tahun. Pada tahun 2020, industri ini mengalami dampak yang cukup serius dari Pandemi Covid-19, mengalami kontraksi sebesar 15,04% dari tahun 2019 menjadi 392,48 triliun. Penurunan tersebut salah satunya didorong adanya kebijakan pemerintah dalam upaya pencegahan penyebaran virus melakukan restriksi aktivitas perjalanan masyarakat. Sub sektor angkutan rel dan udara paling parah terkena imbasnya.

Pada tahun 2020, sub sektor pergudangan dan jasa penunjang angkutan, pos dan kurir mengalami kontraksi sebesar 17,61 persen dengan nilai sebesar 63.2 triliun atau mengalami penurunan sebesar 13,5 triliun rupiah dari tahun 2019.

Perkembangan sub sektor industri pergudangan dan jasa penunjang angkutan; pos dan kurir untuk provinsi DKI Jakarta dan Jawa Barat menunjukkan perkembangan positif selama lima tahun DKI Jakarta dan Jawa Barat mengalami pertumbuhan positif di tahun 2020 yaitu sebesar 5,9% dan 4,7% dengan nilai PDRB 36,5 triliun untuk DKI Jakarta dan 4,6 triliun rupiah untuk Jawa Barat.

Perkembangan industri pergudangan dan jasa penunjang angkutan, pos dan kurir di Jawa Barat selama periode tahun 2016-2020 rata-rata menunjukkan kinerja positif yaitu sebesar 6,8% per tahun. Dengan asumsi pertumbuhan konstan menggunakan pertumbuhan rata-rata pertahunnya diperkirakan sektor ini untuk wilayah Jawa Barat diproyeksikan akan meningkat menjadi 6,5 triliun pada tahun 2025.

Terdapat pesaing usaha pada kegiatan usaha sejenis namun seiring meningkatnya kegiatan usaha logistik dan *e-commerce* maka diharapkan jasa yang ditawarkan oleh SNS akan diserap oleh pasar.

SNS akan berupaya dalam menghadapi pesaing usaha yang sudah terlebih dahulu berbeda di bidang usaha yang sama dimana SNS akan menggunakan seluruh aset kendaraan dan pengemudi di seluruh Indonesia yang tersebar di 126 titik depo, sebagai *competitive advantage* yang tidak dimiliki oleh pesaing usaha yang sudah terlebih dahulu bergerak. Dengan keunggulan ini

seharusnya SNS akan dapat bersaing dan merebut pasar yang sebelumnya dikuasai oleh pesaing utama.

Target pasar yang dituju untuk usaha aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum adalah perusahaan-perusahaan yang memerlukan jasa transportasi barang seperti perusahaan *e-commerce*, FMCG dan manufaktur.

Strategi pemasaran dengan melakukan segmenting, targeting, positioning pasar promosi dan menawarkan harga yang kompetitif. Pemberian jasa aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum dilakukan dengan memenuhi standar kebutuhan pelanggan

Strategi pemasaran yang akan dilakukan adalah dengan menggunakan jalur-jalur komunikasi dengan *existing relation* dan juga pihak-pihak yang sudah bekerja sama dengan SNS sebelumnya di *project* lain. Selain itu SNS juga akan melakukan kerja sama dengan pihak pengelola logistik lainnya sebagai Langkah awal untuk memaksimalkan pengelolaan jasa di aktivitas kurir, angkutan multi moda dan angkutan bermotor untuk barang umum.

Berdasarkan analisis kelayakan pasar yang mencakup kondisi pasar, pesaing usaha, target pasar dan strategi pemasaran, dapat disimpulkan bahwa aspek pasar proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

b. Analisis Kelayakan Pola Bisnis

Keunikan pola bisnis aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum adalah Perusahaan saat ini mempunyai kurang lebih 1.165 kendaraan berikot supir di 126 titik depo di seluruh Indonesia yang mampu menjangkau hampir seluruh kota dan kecamatan dengan sebaran kurang lebih 400.000 jumlah titik pengiriman. Perseroan tidak melakukan penambahan kendaraan baru untuk Proyek dan memaksimalkan produktivitas atas kendaraan yang telah ada.

Rincian kendaraan yang dimiliki Perseroan untuk mendukung rencana proyek adalah sebagai berikut:

Tipe Kendaraan	Unit
CDD	268
CDE	322
L300	372
BVAN	128
MOTOR	75
Jumlah	1165

Selain tersedianya kendaraan, saat ini operasional pengiriman juga sudah dilengkapi dengan aplikasi Routing Management System yaitu Zyllem yang akan membantu untuk melakukan routing secara efisien dan optimal. Kemudian untuk operasional visibility dan tracking setiap pengemudi juga dibekali dengan handheld yang diinstal Modis Delivery Online yang dapat mengcapture seluruh transaksi secara online dan realtime.

SNS akan menggunakan seluruh aset kendaraan dan pengemudi di seluruh Indonesia yang tersebar di 126 titik depo, sebagai *competitive advantage* yang tidak dimiliki oleh pesaing usaha yang sudah terlebih dahulu bergerak. Dengan keunggulan ini seharusnya SNS akan dapat bersaing dan merebut pasar yang sebelumnya dikuasai oleh pesaing utama.

Kemampuan pesaing untuk meniru produk dari sponsor proyek sangat besar, namun sponsor proyek telah memiliki infrastruktur dan sistem pendukung yang memadai sehingga diharapkan dapat bersaing dalam pasar. Selain itu untuk meminimalisir pesaing dalam meniru produk SNS akan menciptakan produk dan pelayanan jasa dengan biaya murah dan *service level* yang baik.

Tenaga ahli di bidang logistik yang menjadi staf perusahaan diberdayakan sebagai konsultan tenaga ahli untuk dapat memberikan kualitas layanan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Saat ini SNS sudah mempunyai tenaga ahli di bidang pengelolaan logistik dipimpin oleh Bapak Dony Ariya Iskandar yang berpengalaman selama 15 tahun di dunia logistik dan supply chain, dibantu oleh 5 orang tenaga ahli yang berada di kantor pusat, dan 16 orang tenaga ahli yang tersebar di seluruh region sebagai pemimpin di operasional logistik.

Berdasarkan analisis kelayakan pola bisnis yang mencakup keunggulan kompetitif karena keunikan dari pola bisnis, kemampuan pesaing untuk meniru produk dan kemampuan untuk menciptakan nilai dapat disimpulkan bahwa aspek pola bisnis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

c. Analisis Kelayakan Model Manajemen

SNS memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum.

Tenaga kerja yang digunakan adalah tenaga kerja yang sudah ada sekarang dan tidak melakukan rekrutmen baru untuk rencana proyek, dengan konsep meningkatkan produktivitas dan juga memanfaatkan kapasitas yang masih tersedia atau yang masih lowong.

Dengan demikian ketersediaan tenaga kerja untuk proyek oleh sponsor proyek cukup tersedia.

Sponsor proyek memiliki kapasitas dan kemampuan manajemen dalam mengelola proyek, karena sponsor proyek mempunyai tenaga kerja yang kompeten yang diperlukan dalam mengelola usaha aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum.

Saat ini perusahaan sudah berpengalaman dalam melakukan pengiriman produk Garudafood, Suntory Garuda, Prochiz, Skippy dll, sehingga pengalaman ini dapat digunakan untuk dasar pengelolaan produk baru. Selain itu SNS juga sudah berpengalaman melakukan pengiriman ke customer baik customer grosir, Modern Market ataupun retail.

Struktur organisasi disesuaikan dengan kebutuhan proyek. SNS memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha berupa usaha aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum.

Tidak ada perubahan struktur organisasi sebelum dan setelah rencana proyek, pengelolaan pekerjaan akan menggunakan struktur organisasi yang ada saat ini. Jika memang ada pengembangan untuk waktu ke depan akan dilihat sesuai kebutuhan.

Dalam menjalankan usaha aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum, sponsor proyek tidak memerlukan manajemen kekayaan intelektual.

Dalam kegiatan usaha aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum, risiko yang mungkin terjadi adalah persaingan usaha, kesalahan pengiriman, kerusakan barang, pencurian dan kebakaran yang mengakibatkan barang rusak/cacat dan/atau tidak sampai tujuan tepat waktu. SNS meminimalkan risiko-risiko tersebut dengan memberikan pelayanan yang terbaik bagi pelanggan sesuai dengan kebutuhan, menerapkan routing management system dan menerapkan budaya keselamatan kerja.

Berdasarkan analisis kelayakan model manajemen, yang mencakup ketersediaan tenaga kerja, kapasitas dan kemampuan manajemen, kesesuaian struktur organisasi, manajemen kekayaan intelektual dan manajemen risiko dapat disimpulkan bahwa aspek model manajemen proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

d. Analisis Kelayakan Teknis

SNS saat ini mempunyai kurang lebih 1.165 kendaraan berikot supir di 126 titik depo di seluruh Indonesia yang mampu menjangkau hampir seluruh kota dan kecamatan dengan sebaran kurang lebih 400.000 jumlah titik pengiriman dengan total kapasitas kendaraan sebesar 183.612 m3.

SNS saat ini telah memiliki infrastruktur berupa gudang, truk, kantor penjualan dan sistem administrasi yang telah berjalan dan telah dimanfaatkan untuk kegiatan usaha eksisting Perseroan. Penggunaan infrastruktur tersebut dapat dimaksimalkan dengan penambahan kegiatan usaha baru berupa usaha aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum. Dari kapasitas sebesar 183.612 m3 yang dimiliki, Perseroan menyiapkan kapasitas untuk aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan kendaraan bermotor untuk barang umum masing-masing sebesar 2400 m3, 24.000 m2 dan 81.600 m3. Selain itu Perseroan juga telah memiliki sumber daya manusia yang dibutuhkan dengan adanya penambahan kegiatan usaha tersebut. Tidak ada penambahan tenaga kerja dan pembagian sumber daya secara *dedicated* juga tidak dilakukan. Dengan konsep ini diharapkan akan ada peningkatan produktifitas.

Saat ini perusahaan sudah berpengalaman dalam melakukan pengiriman produk Garudafood, Suntory Garuda, Prochiz, Skippy dll, sehingga pengalaman ini dapat digunakan untuk dasar pengelolaan produk baru. Selain itu SNS juga sudah berpengalaman melakukan pengiriman ke customer baik customer grosir, Modern Market ataupun retail.

Kegiatan usaha proyek merupakan kegiatan usaha aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum dengan proses sebagai berikut:

- a. SNS menerima permintaan pengiriman barang dari pelanggan.
- b. SNS melakukan pengiriman dan memastikan barang sampai tujuan.

Berdasarkan analisis kelayakan teknis, dapat disimpulkan bahwa aspek teknis proyek oleh sponsor proyek adalah layak.

e. Analisis Kelayakan Keuangan

Jumlah Biaya investasi adalah modal kerja sebesar Rp126.236 ribu. Sumber pembiayaan seluruhnya berasal dari modal sendiri.

Perhitungan BEP untuk pendapatan adalah sebagai berikut:

Uraian	Tahun Proyeksi					
	Rata-rata	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan		1.594.560	2.052.996	2.537.503	3.049.233	3.589.383
Harga pokok penjualan (<i>Variable Cost</i>)		1.435.104	1.847.696	2.283.753	2.744.310	3.230.444
Beban usaha (<i>Fixed Cost</i>)		79.728	102.650	126.875	152.462	179.469
BEP Penjualan (Rp.000)	1.282.367	797.280	1.026.498	1.268.752	1.524.616	1.794.691

Rata-rata BEP penjualan dalam Rupiah selama umur proyeksi adalah sebesar Rp1.282.367 ribu.

Rata-rata rasio profitabilitas selama umur proyeksi adalah sebagai berikut:

Rasio Profitabilitas		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Pendapatan (a)	Rp. Juta	1.594.560	2.052.996	2.537.503	3.049.233	3.589.383	
Laba kotor (b)	Rp. Juta	159.456	205.300	253.750	304.923	358.938	
EBITDA (c)	Rp. Juta	79.728	102.650	126.875	152.462	179.469	
EBIT (d)	Rp. Juta	79.728	102.650	126.875	152.462	179.469	
EBT (e)	Rp. Juta	79.728	102.650	126.875	152.462	179.469	
EAT (f)	Rp. Juta	62.188	82.120	101.500	121.969	143.575	
Margin Laba Kotor (b/a)		10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Margin EBITDA (c/a)		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Margin EBIT (d/a)		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Margin EBT (e/a)		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Margin EAT (f/a)		3,90%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	3,98%

Perhitungan *return on investment* (ROI) adalah sebagai berikut:

Return on Investment		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Laba bersih/EAT (a)	Rp. Juta	62.188	82.120	101.500	121.969	143.575	
Jumlah investasi (b)	Rp. Juta	126.236	126.236	126.236	126.236	126.236	
ROI (a/b)		49,26%	65,05%	80,41%	96,62%	113,74%	81,02%

Rata-rata ROI selama umur proyeksi adalah sebesar 81,02%.

Berdasarkan proyeksi posisi keuangan, Likuiditas dan solvabilitas proyek cukup tinggi selama umur proyeksi. Rata-rata nilai indikator *current ratio*, *debt to equity ratio* dan *debt to asset ratio* selama umur proyeksi, adalah sebagai berikut:

Rasio Likuiditas dan Solvabilitas		Tahun					Rata-rata
		2021	2022	2023	2024	2025	
Aset lancar (a)	Rp. Juta	308.016	424.518	562.357	722.706	906.792	
Total aset (b)	Rp. Juta	308.016	424.518	562.357	722.706	906.792	
Liabilitas jangka pendek (c)	Rp. Juta	119.592	153.975	190.313	228.692	269.204	
Total liabilitas (d)	Rp. Juta	119.592	153.975	190.313	228.692	269.204	
Ekuitas (e)	Rp. Juta	188.424	270.544	372.044	494.013	637.588	
Current Ratio (a/c)		257,56%	275,71%	295,49%	316,02%	336,84%	296,32%
Debt to Equity Ratio (d/e)		63,47%	56,91%	51,15%	46,29%	42,22%	52,01%
Debt to Asset Ratio (d/b)		38,83%	36,27%	33,84%	31,64%	29,69%	34,05%

Berdasarkan proyeksi arus kas tersebut, terlihat akumulasi kas selalu positif setiap tahun dan nilai kas bersih kumulatif pada akhir tahun ke-5 adalah Rp308.562 ribu. Berdasarkan perhitungan kelayakan, NPV proyek selama umur proyeksi menghasilkan NPV sebesar Rp884.504 ribu.

Dengan nilai indikator kelayakan tersebut, dari aspek keuangan dapat disimpulkan bahwa proyek layak.

Pendapat Atas Kelayakan Perubahan Kegiatan Usaha

Berdasarkan analisis kelayakan pasar, pola bisnis, model manajemen, teknis dan keuangan, kami berpendapat bahwa usaha aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum PT Sinarniaga Sejahtera (perusahaan terkendali PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk) adalah layak.

Pendapat kelayakan ini hanya dapat digunakan sehubungan dengan rencana yang akan dilakukan SNS dan tidak dapat dipergunakan untuk kepentingan lain. Pendapat kelayakan ini juga tidak dimaksudkan memberikan rekomendasi untuk menyetujui atau tidak menyetujui rencana tersebut

Ketersediaan Tenaga Ahli

Sehubungan dengan rencana penambahan kegiatan usaha SNS yaitu aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum, SNS telah mempersiapkan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk mendukung pelaksanaan operasional atas Perubahan Kegiatan Usaha tersebut. Perseroan berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang kompeten di bidangnya terkait dengan kegiatan usaha tersebut. SNS telah memiliki tenaga ahli untuk menunjang penambahan kegiatan usaha pada aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum.

Berikut rincian sumber daya manusia kompeten yang akan mendukung rencana penambahan kegiatan usaha aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum:

No	Kegiatan Usaha Yang Akan Dijalankan	Jumlah Tenaga Ahli	Jumlah Tenaga Kerja Tambahan	
			Tetap	Lepas
1	Aktivitas Kurir (KBLI No. 53201), Angkutan Multimoda (KBLI No.52295) dan Angkutan Bermotor (KBLI No. 49431)	1 orang	Tidak ada	Tidak ada

Adapun jumlah tenaga ahli yang saat ini dimiliki oleh SNS sehubungan dengan penambahan kegiatan usaha sebagaimana disebutkan di atas dapat mengalami perubahan seiring dengan berjalannya waktu sesuai dengan kebutuhan dan strategi SNS.

Kapasitas dan ketersediaan tenaga ahli yang dimiliki dalam menunjang kegiatan usaha baru tenaga ahli di bidang Pengelolaan logistic yang berpengalaman selama 15 tahun di dunia logistik dan *supply chain*.

Pertimbangan dan Alasan Dilakukannya Perubahan Kegiatan Usaha

Guna meningkatkan kinerja SNS ke depannya, SNS sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan besar, melihat adanya peluang usaha di aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum. Peluang usaha yang dimaksud adalah meningkatnya transaksi pembelian *online* yang membutuhkan pengiriman ke konsumen, pertumbuhan transaksi di logistik cukup besar per tahunnya dan kebutuhan akan angkutan bermotor masih cukup besar terutama untuk kategori pengiriman yang sifatnya *Least Container Load*. Peluang usaha tersebut adalah kegiatan usaha yang sebelumnya bukan merupakan salah satu dari bidang usaha dan jenis

kegiatan usaha SNS.

SNS telah menghitung dengan seksama atas peluang usaha yang dapat dijalankan secara berkelanjutan, dan SNS berkeyakinan bahwa SNS mampu memanfaatkan peluang yang ada guna memberikan nilai tambah bagi pemegang saham. Nilai tambah yang diperoleh adalah adanya tambahan pendapatan SNS atas penyediaan jasa aktivitas kurir, angkutan multimoda dan angkutan bermotor untuk barang umum.

Oleh sebab itu SNS berencana akan melakukan Perubahan Kegiatan Usaha sebagai berikut:

- **Perubahan Kegiatan Usaha Utama pada Aktivitas Kurir (KBLI-53201):**
Jasa pelayanan pengiriman barang yang dilakukan secara komersial selain kegiatan pengiriman pos universal. Kegiatannya mencakup pengumpulan/pengambilan, penyortiran/pemrosesan, pengangkutan dan pengantaran surat, dokumen, parsel, barang, dan paket baik domestik maupun internasional melalui perusahaan dengan menggunakan satu atau lebih jenis angkutan dan kegiatannya dapat menggunakan angkutan pribadi atau angkutan umum. Aktivitas ini meliputi seluruh kegiatan penyelenggaraan pos yang jenis dan tarif layanannya ditetapkan oleh penyelenggara pos berdasarkan formula perhitungan berbasis biaya sebagaimana ditetapkan oleh pemerintah.
- **Perubahan Kegiatan Usaha Utama pada Angkutan Multimoda (KBLI-52295):**
Angkutan barang dengan menggunakan paling sedikit 2 moda angkutan yang berbeda atas dasar 1 kontrak sebagai dokumen angkutan multimoda dari satu tempat diterimanya barang oleh badan usaha angkutan multimoda ke suatu tempat yang ditentukan untuk penyerahan barang kepada penerima barang angkutan multimoda. Badan usaha angkutan multimoda tidak semata-mata memberikan layanan angkutan barang dari tempat asal sampai ke tujuan, tetapi juga memberikan jasa tambahan berupa jasa pengurusan transportasi (freight forwarding), jasa pergudangan, jasa konsolidasi muatan, penyediaan ruang muatan, serta pengurusan kepabeanan untuk angkutan multimoda ke luar negeri dan ke dalam negeri.
- **Perubahan Kegiatan Usaha Utama pada Angkutan Bermotor Untuk Barang Umum (KBLI-49431):**
Operasional angkutan barang dengan kendaraan bermotor dan dapat mengangkut lebih dari satu jenis barang, seperti angkutan dengan truk, pick up, bak terbuka dan bak tertutup (box).

Pengaruh Perubahan Kegiatan Usaha Pada Kondisi Keuangan

Pengaruh perubahan kegiatan usaha pada kondisi Keuangan SNS diharapkan dapat meningkatkan pendapatan melalui perubahan kegiatan usaha tersebut, dimana hal ini diharapkan dapat memberikan nilai tambah kepada para pemegang saham SNS.

Nilai tambah yang diharapkan dari rencana transaksi terhadap kondisi keuangan SNS adalah dapat meningkatkan penjualan dan laba SNS serta SNS dapat melakukan diversifikasi usaha dengan optimalisasi aset yang dimilikinya.

Pertimbangan dan alasan dilakukannya rencana transaksi pada kondisi keuangan SNS adalah untuk meningkatkan utilitas dan optimalisasi aset yang dimiliki oleh SNS sehingga akan meningkatkan peluang usaha dan meningkatkan penjualan serta laba SNS. Pengaruh rencana transaksi pada kondisi Keuangan SNS terhadap laba rugi adalah meningkatkan penjualan, harga pokok penjualan, beban usaha serta beban bunga akibat dari bagian kredit atas investasi yang akan dilakukan SNS. Sedangkan terhadap posisi keuangan akan meningkatkan aset lancar yang utamanya pada akun kas dan setara kas, piutang usaha dan persediaan, meningkatkan aset tidak lancar yang utamanya pada akun aset tetap, meningkatkan liabilitas jangka pendek yang utamanya pada akun utang usaha dan utang bank. Dengan demikian profitabilitas, likuiditas dan solvabilitas SNS akan meningkat.

III. INFORMASI TAMBAHAN

Untuk informasi lebih lanjut mengenai hal-hal tersebut di atas dapat menghubungi Perseroan pada jam kerja dengan alamat:

PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk

Kantor Pusat:

Wisma GarudaFood

Jl. Bintaro Raya No. 10A, Jakarta 12240

Tel. (021) 729 0110; Faks. (021) 729 0112

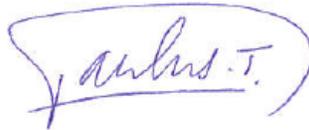
Website: www.garudafood.com

Email: corporate.secretary@garudafood.co.id

Hormat kami,



Robert Chandrakelana Adjie
Direktur



Paulus Tedjosutikno
Direktur