

20 August 2025



Proposal Bisnis Global Distribusi Link Komoditas Agro

Dibuat Untuk :
Investor & Entrepreneur

Dibuat Oleh :
Beancooven Manajemen

Kementrian Pertanian
Kementrian Perdagangan
Kementrian BUMN.
Kementrian Tenaga Kerja
Konsulat Negara-Negara Sahabat
Gubernur Seluruh Indonesia
Bupati Seluruh Indonesia
Danantara
Koperasi Merah Putih

Boedi Nugroho
bnugroho678@gmail.com
0815 710 4530

Beancooven.
www.beancooven.com
Tanimulya
Bandung Barat



1. Ringkasan Eksekutif

Disrupsi ketersediaan pangan di pasar global saat ini dipicu oleh beberapa faktor utama yang saling terkait, antara lain:

Konflik Geopolitik di banyak negara dapat dipastikan mengganggu rantai pasok, memicu kelangkaan dan kenaikan harga komoditas pangan, Sanksi Ekonomi atau: Pembatasan perdagangan terhadap negara yang berkonflik mempengaruhi pasokan energi dan pupuk, yang berdampak pada produksi pangan global.

Perubahan Iklim yang mengakibatkan cuaca ekstrem seperti Gelombang panas, banjir, dan kekeringan (misalnya di India, Argentina, atau AS) mengurangi produksi tanaman seperti gandum, kedelai, dan beras. Penurunan Produktivitas akibat Iklim yang tidak stabil mengancam ketahanan pangan di negara-negara bergantung pada pertanian.

Gangguan Rantai Pasok dampak dari Pandemi COVID-19 mengakibatkan problema jangka panjang seperti kelangkaan tenaga kerja dan kenaikan biaya logistik, dimana masih terasa sampai sekarang.

Proteksionisme Negara dengan cara Pembatasan Ekspor seperti yang dilakukan India (beras), Indonesia (minyak sawit), dan Argentina (kedelai) yang bertujuan untuk stabilisasi harga domestik, memperparah kelangkaan global.

Ketergantungan pada Impor di banyak negara (terutama di Afrika dan Timur Tengah) bergantung pada impor pangan, mengakibatkan kerentanan terhadap gejolak pasar. Dimana dampak yang Ditimbulkan sebagai berikut :

- Kenaikan Harga Pangan : Indeks Harga Pangan FAO (Organisasi Pangan Dunia) menunjukkan volatilitas harga, memicu inflasi.
- Kerawanan Pangan : 828 juta orang menghadapi kelaparan kronis (data WFP 2023), dengan krisis terparah di Afrika Timur dan Yaman.
- Ketidakstabilan Sosial : Demonstrasi akibat mahalnya harga pangan terjadi di negara-negara seperti Sri Lanka, Pakistan, dan Peru.

Solusi Potensial

- **Diversifikasi Pasokan:** Negara-negara perlu mencari sumber pangan alternatif dan mengurangi ketergantungan pada satu pemasok.
- **Investasi dalam Pertanian Berkelanjutan:** Teknologi pertanian adaptif iklim dan peningkatan efisiensi produksi.
- **Kerja Sama Global:** Memperkuat mekanisme bantuan pangan melalui FAO/WFP dan menghindari kebijakan proteksionis ekstrem.

“DISRUPSI PANGAN GLOBAL ADALAH TANTANGAN MULTIDIMENSI YANG MEMERLUKAN KOORDINASI INTERNASIONAL UNTUK MENCEGAH KRISIS BERKEPANJANGAN”

Pada abad ke-16 dan 17, rempah-rempah seperti cengkeh, pala, dan lada sangat berharga di Eropa. Harganya bisa mencapai ratusan kali lipat dari harga di tempat asalnya (Kepulauan Maluku). Rempah-rempah tidak hanya untuk bumbu masak, tetapi juga untuk pengawet makanan, obat-obatan, dan simbol status sosial. Pada 20 Maret 1602, dibentuklah Vereenigde Oostindische Compagnie (VOC) atau "Perserikatan Perusahaan Hindia Timur". VOC diberikan hak-hak istimewa (octrooi) oleh Parlemen Belanda (Staten-Generaal), yang membuatnya seperti negara dalam negara

Sejarah singkat diatas menunjukkan kekuatan Sumber Daya Alam Nusantara yang tidak pernah lekang oleh waktu adalah Sumber Daya Perkebunan dan Pertanian, dimana sumber daya ini selalu dapat DIPERBARUKAN.

Untuk membangunkan kembali kekuatan Asli Nusantara dibutuhkan investor dan Entrepreneur dalam mengelola sumber daya nusantara yang sejak dulu ada sebagai anugrah demografi dari Tuhan Yang Maha Esa. Proposal ini bertujuan untuk memberikan peluang dalam membangun Rantai Distribusi Komoditas yang dibutuhkan di local maupun global.

2. Profil Perusahaan

VISI:

Menjadi *GLOBAL DISTRIBUTOR LINK* terdepan yang menghubungkan kekayaan agraris Nusantara dengan pasar global secara berkelanjutan dan menguntungkan semua pihak.

MISI:

- Memberikan harga terbaik kepada mitra petani.
- Menyediakan komoditas berkualitas tinggi dan konsisten kepada industri.
- Menerapkan praktik bisnis yang berkelanjutan dan bertanggung jawab.
- Mengoptimalkan rantai pasok untuk efisiensi biaya.

BENTUK HUKUM:

Perseroan Terbatas
Koperasi Primer dan Sekunder
PT Perseorangan

LOKASI:

Berbasis di Kota / Kabupaten, yang strategis dekat dengan daerah penghasil komoditas dan jalur logistik utama

3. Analisis Pasar dan Peluang

Ukuran Pasar: Sektor pertanian dan perkebunan adalah tulang punggung ekonomi Indonesia. Permintaan global atas komoditas seperti pinang, vanilla, lada, minyak sawit, karet, dan kopi terus meningkat.

Target Pasar:

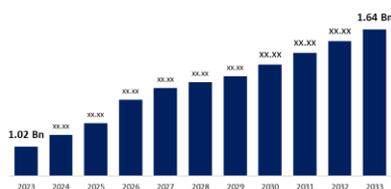
- **Industri Pengolahan:** Pabrik minyak goreng, industri ban, produsen makanan & minuman (kopi, coklat), produsen oleokimia.
- **Eksportir:** Perusahaan yang membutuhkan pasokan dalam jumlah besar untuk diekspor.
- **Pasar Lokal:** Pasar tradisional, supplier ke UKM, dan retailer besar.

Tren: Permintaan untuk produk berkelanjutan (bersertifikat RSPO untuk sawit, Rainforest Alliance untuk kopi), traceability, dan kualitas premium semakin tinggi..

Ringkasan Tabel Performa Komoditas

Komoditas	Produksi/Ukuran Global (2023)	Catatan Perkembangan / Tren
Kopi	~11 juta ton; Brazil ~31 %	Lebih dari 100 juta orang tergantung industri kopi
Lada	~855 ribu ton; Vietnam ~30 %	20 % dari impor rempah dunia
Cengkeh	— (produksi dominan Asia Tenggara)	Konsumsi dan produksi kuat di Asia
Pala	~219 ribu ton; Guatemala +India +Indonesia ~89 % total	Produksi sangat terkonsentrasi
Pinang	USD 981,5 juta (2024); tumbuh ke USD 1,9 miliar pada 2033	CAGR ~7 %; naik karena tren herbal & budaya
Vanila	USD 1,02 miliar (2023); USD 1,64 miliar	CAGR ~4,86 %; Madagaskar pemimpin produksi

Global Vanilla Market



4. Produk dan Layanan

Kami akan mendistribusikan komoditas dalam berbagai bentuk:

Komoditas Primer:

Pinang, vanilla, TBS (Kelapa Sawit), Karet Sheet, Biji Kopi HS, Biji Kakao, Lada Putih/Hitam, Cengkeh, Pala, dll

Jasa Nilai Tambah:

- **Sortasi dan Grading:** Memastikan kualitas sesuai standar permintaan buyer.
- **Pengeringan dan Penyimpanan:** Memiliki gudang dan dryer untuk menjaga kualitas produk.
- **Logistik dan Transportasi:** Mengelola pengiriman dari kebun ke pabrik dengan armada sendiri atau mitra terpercaya.
- **Penjaminan Kualitas (Quality Assurance):** Memiliki tim QC untuk memeriksa kualitas produk.

5. Strategi Pemasaran dan Penjualan

Digital Presence: Website profesional yang menampilkan produk, spesifikasi, dan harga. Aktivitas melalui Media dan International Trade.

Direct Sales: Tim sales akan langsung mendatangi pabrik dan perusahaan eksportir untuk menawarkan kerjasama.

Networking: Terlibat dalam asosiasi industri dan pameran dagang.

Kemitraan dengan Koperasi Tani: Membangun kerjasama jangka panjang dengan koperasi tani untuk menjamin pasokan.

6. Rencana Operasional

Sumber Pasokan:

Bermitra dengan koperasi tani, kelompok tani, dan supplier individu yang terpercaya.

Infrastruktur:

- Gudang penyimpanan di lokasi strategis.
- Kantor operasional.
- Armada transportasi (dimiliki sendiri atau outsourced).
- Peralatan sortasi dan grading.

Proses Kerja:

Pembelian -> Quality Check -> Sortasi/Grading -> Penyimpanan -> Penjualan -> Pengiriman..



7. Analisis Kompetitif

Kekuatan Utama Kami:

- **Fokus pada Kualitas:** Kontrol kualitas yang ketat.
- **Layanan Terpadu:** Menawarkan dari procurement hingga pengiriman.
- **Hubungan Langsung dengan Petani:** Memastikan pasokan dan harga sumber yang lebih baik.
- **Tim yang Agile:** Proses pengambilan keputusan yang cepat.

Kelemahan Pesaing Besar:

Birokrasi lambat, kurang fleksibel, dan seringkali fokus pada volume besar saja.

8. Tim Manajemen

Tim kami terdiri dari individu berpengalaman di bidang:

- Manajemen Rantai Pasok & Logistik
- Agribisnis dan Hubungan Masyarakat dengan Petani
- Pemasaran dan Sales B2B
- Keuangan dan Administrasi

9. Proyeksi Keuangan

Sumber Pendapatan: Margin dari penjualan komoditas.

Biaya Utama: Pembelian komoditas, biaya logistik, gaji karyawan, sewa gudang.

Proyeksi 3 Tahun:

- Tahun 1: Fokus break-even, membangun jaringan, volume penjualan 200 Ton/Bulan
- Tahun 2: Meningkatkan volume 500 Ton/Bulan, pertumbuhan pendapatan 50%.
- Tahun 3: Ekspansi ke komoditas baru/ekspor, pertumbuhan pendapatan 75%.

Kebutuhan Pendanaan: Kami membutuhkan dana sebesar Rp [Jumlah yang Dibutuhkan] yang akan dialokasikan untuk:

- Modal Kerja (60%)
- Sewa dan Renovasi Gudang (20%)
- Peralatan dan Teknologi (10%)
- Marketing dan Operasional Awal (10%)

PROYEKSI ARUS KAS BISNIS DISTRIBUSI LINK KOMODITAS AGRO														
Tahun 1 - 2025														
	Satuan	BULAN 1	BULAN 2	BULAN 3	BULAN 4	BULAN 5	BULAN 6	BULAN 7	BULAN 8	BULAN 9	BULAN 10	BULAN 11	BULAN 12	Jumlah
Dana Masuk														
1	Saldo Awal		200,000,000	360,000,000	520,000,000	680,000,000	840,000,000	1,000,000,000	1,160,000,000	1,320,000,000	1,480,000,000	1,640,000,000	1,800,000,000	167,000,000
2	Modal Awal Investasi + Operasional	167,000,000												
Dana Keluar														
1	Pergudangan	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
2	Interior dan Exterior Pergudangan	100,000,000												
3	Peralatan Kantor	20,000,000												
4	Peralatan ATK	2,000,000												
5	Mobil Pengangkutan	5,000,000												
6	Operasional	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	120,000,000
7	Pembelian Kopi	5,500,000,000	5,500,000,000	5,500,000,000	5,500,000,000	5,500,000,000	5,500,000,000	5,500,000,000	5,500,000,000	5,500,000,000	5,500,000,000	5,500,000,000	5,500,000,000	5,500,000,000
8	Pembelian Pinang	3,800,000,000	3,800,000,000	3,800,000,000	3,800,000,000	3,800,000,000	3,800,000,000	3,800,000,000	3,800,000,000	3,800,000,000	3,800,000,000	3,800,000,000	3,800,000,000	3,800,000,000
JUMLAH		9,467,000,000	9,340,000,000											
SALDO		200,000,000	360,000,000	520,000,000	680,000,000	840,000,000	1,000,000,000	1,160,000,000	1,320,000,000	1,480,000,000	1,640,000,000	1,800,000,000	1,960,000,000	
			216%	311%	407%	503%	599%	695%	790%	886%	982%	1078%	1174%	
INVESTASI BULAN 1														
	Pergudangan	30,000,000												
	Interior dan Exterior Pergudangan	100,000,000												
	Peralatan Kantor	20,000,000												
	Peralatan ATK	2,000,000												
	Mobil Pengangkutan	5,000,000												
	Total Investasi	157,000,000												
MODAL KERJA														
	Operasional	10,000,000												
	Total Operasional	10,000,000												
	TOTAL MODAL	167,000,000												

10. Penutup

Kami yakin bahwa Beancooven memiliki potensi besar untuk sukses di pasar distribusi komoditas yang sangat menguntungkan ini. Dengan strategi yang tepat, tim yang solid, dan dukungan dari Anda, kami siap untuk menjadikan visi ini sebuah kenyataan.

Kami mengundang Anda untuk berdiskusi lebih lanjut mengenai peluang kerjasama yang saling menguntungkan.

“BEANCOOVEN (BIJI PERJANJIAN) – BIJI YANG BAIK MENGHASILKAN BIBIT YANG BAIK, BIBIT YANG BAIK MENGHASILKAN TANAMAN YANG BAIK, TANAMAN YANG BAIK MENGHASILKAN BUAH YANG BAIK”

Hormat kami,

Boedi Nugroho

Owner Beancooven

