



PT. GHAFAR FARM BERSAUDARA

BUSINESS PLAN

FY 2025



DAFTAR ISI

PENDAHULUAN	3
1. RINGKASAN EKSEKUTIF	4
2. GAMBARAN PERUSAHAAN	6
3. DESKRIPSI BISNIS	8
4. ANALISIS PASAR	11
5. RENCANA OPERASIONAL	13
6. RENCANA PENJUALAN DAN PEMASARAN	16
7. RENCANA KEUANGAN	18
8. PELUANG INVESTASI BAGI INVESTOR	22

PENDAHULUAN

Membuat *Business Plan* memberikan beberapa manfaat yang jauh melebihi investasi waktu, antara lain:

- Proses berpikir dan penulisan rencana memberikan kejelasan bagi bisnis.
- Jika diperlukan modal dari pihak luar, investor ingin melihat rencana yang menunjukkan pemahaman dan visi yang kuat untuk bisnis tersebut.
- Rencana tersebut akan membantu memprioritaskan tugas-tugas yang paling penting.
- Dengan adanya pertumbuhan, rencana ini memberikan pemahaman bersama tentang visi kepada pemimpin baru.

Laporan ini disusun berdasarkan data dan informasi yang disediakan oleh PT. Ghaffar Farm Bersaudara. Laporan dibagi menjadi tujuh bagian, antara lain:

1. Ringkasan Eksekutif
2. Gambaran Perusahaan
3. Deskripsi Bisnis
4. Analisis Pasar
5. Rencana Operasional
6. Rencana Penjualan dan Pemasaran
7. Rencana Keuangan

1. RINGKASAN EKSEKUTIF

PT. Ghaffar Farm Bersaudara adalah perusahaan yang bergerak di bidang penggemukan sapi dan distribusi daging sapi, melayani kebutuhan konsumsi harian, industri, serta penyediaan stok sapi qurban berkualitas premium. Didirikan pada tahun 2010 di Jawa Barat, perusahaan mulai memperluas bisnisnya ke Sumatera Barat dan Riau sejak 2012. Saat ini, PT. Ghaffar Farm Bersaudara memiliki dua peternakan modern di Kabupaten Lima Puluh Kota, Sumatera Barat, dengan total luas lahan 24 hektar, yang dikembangkan dengan konsep integrasi sawit dan sapi untuk mendukung efisiensi dan keberlanjutan bisnis.

Permintaan pasar daging sapi di Indonesia terus meningkat, dengan ketergantungan pada 70% impor daging sapi, sehingga peluang untuk bisnis peternakan sapi lokal masih sangat terbuka. PT. Ghaffar Farm Bersaudara menargetkan segmen pasar utama seperti hotel, restoran, swalayan, pesantren, rumah sakit, serta UMKM pengolah rendang kemasan. Selain itu, perusahaan menyiapkan strategi ekspansi ke pasar ekspor mulai 2025, dengan fokus pada distribusi daging sapi berkualitas tinggi ke negara-negara yang membutuhkan pasokan daging halal.

Dalam operasionalnya, PT. Ghaffar Farm bersaudara mengadopsi dua skema utama, yaitu trading sapi dan penggemukan sapi. Trading sapi dilakukan dengan model jual beli sapi dalam siklus enam bulan, sedangkan penggemukan sapi mengoptimalkan pertumbuhan ternak dalam periode yang sama. Perusahaan juga menerapkan teknologi fermentasi untuk pakan ternak berbasis limbah pertanian, sehingga dapat menekan biaya produksi dan memastikan pasokan pakan yang stabil sepanjang tahun.

PT. Ghaffar Farm bersaudara menawarkan peluang investasi berbasis syariah yang transparan dan menguntungkan. Investor dapat memilih antara skema trading sapi dengan keuntungan 2,5% per bulan atau penggemukan sapi dengan keuntungan 12% per enam bulan. Sebagai bentuk apresiasi, investor dengan investasi di atas Rp 500 juta berhak mendapatkan reward tahunan berupa tiket perjalanan domestik dan wisata luar negeri, sementara investor dengan nilai investasi Rp 1 miliar ke atas serta tidak menarik dananya selama 5 tahun berkesempatan mendapatkan umroh gratis.

Keunggulan PT. Ghaffar Farm bersaudara meliputi sistem kemitraan syariah yang transparan, efisiensi biaya produksi melalui pakan berbasis limbah, serta jaringan distribusi yang luas. Dengan strategi pemasaran yang mencakup iklan digital, promosi langsung, dan kemitraan strategis, perusahaan berupaya memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Perusahaan juga

PT. GHAFFAR FARM BERSAUDARA

Business Plan

terus berinvestasi dalam teknologi peternakan modern dan sistem manajemen pelanggan berbasis digital untuk memastikan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Meskipun prospek bisnis sangat menjanjikan, tantangan yang dihadapi meliputi persaingan dengan peternak lokal dan distributor daging impor, ketergantungan pasar domestik pada impor, serta risiko fluktuasi harga dan penyakit ternak. Oleh karena itu, strategi mitigasi risiko diterapkan melalui asuransi ternak, peningkatan kapasitas produksi, serta diversifikasi produk untuk mengurangi ketergantungan pada satu segmen pasar.

Dengan strategi bisnis yang matang, manajemen keuangan yang kuat, serta potensi pasar yang besar PT. Ghaffar Farm bersaudara optimis untuk terus berkembang sebagai pemain utama dalam industri peternakan sapi di Indonesia. Melalui peningkatan kapasitas produksi, diversifikasi produk daging olahan, dan penetrasi pasar ekspor, perusahaan berkomitmen untuk menjadi sentra utama pemasok daging sapi lokal dan internasional yang berkualitas tinggi dan berdaya saing.

2. GAMBARAN PERUSAHAAN

PT. Ghaffar Farm bersaudara adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang penggemukan sapi dan pemasok daging untuk kebutuhan pemotongan harian, kebutuhan logistik usaha perhotelan, restoran, swalayan, toko daging, minimarket, pesantren Pendidikan hingga rumah sakit.

PT. Ghaffar Farm bersaudara juga menyediakan stok sapi qurban jantan kualitas super dari berbagai jenis sapi lokal maupun impor. CV. Ghaffar Farm Bersaudara berdiri pada tahun 2010 di Jawa Barat, kemudian pada tahun 2012 mulai mengembangkan bisnis di Sumatera Barat dan Riau.

Pendirian perusahaan berdasarkan Akta Notaris dari Notaris Mulyana, SH., MKn. dan SK Kemenkumham yang sah secara hukum. Saat ini PT. Ghaffar Farm bersaudara melakukan pembangunan peternakan secara progresif pada lahan seluas 12 hektar di daerah Tanjung Balik, Pangkalan, Kabupaten Lima Puluh Kota, Sumatera Barat dengan konsep peternakan integrasi sawit dan sapi. Ghaffar Farm juga memiliki lahan peternakan modern di Buluh Kasok, Kecamatan Harau, Kabupaten Lima Puluh Kota seluas 12 hektar. Kepemilikan lahan adalah milik perusahaan yang sah secara hukum berdasarkan akta notaris.

Gambar 1. Lokasi Peternakan I



Gambar 2. Lokasi Peternakan II



3. DESKRIPSI BISNIS

PT. Ghaffar Farm bersaudara menjalani bisnis dengan berfokus pada penggemukan sapi potong dan turunannya, jual beli sapi potong untuk kebutuhan konsumsi baik skala kecil dan besar, serta penyedia sapi qurban kualitas premium.

Jenis ternak yang dilakukan oleh PT. Ghaffar Farm bersaudara adalah ternak sapi jantan. Sapi jantan yang dikembangkan menggunakan bentuk usaha penggemukan (*feedlot*) dengan fokus pada pengembangan ternak lokal Indonesia seperti Sapi Bali & Sapi Pesisir. Tetapi tidak menutup kemungkinan ternak sapi jenis lainnya seperti Simental, Limousin, Brahman dan lainnya diikutkan dalam proram penggemukan mengikuti permintaan pasar.

Target populasi sapi di PT. Ghaffar Farm bersaudara adalah 2.000 (dua ribu) ekor sapi jantan per bulannya. Tetapi saat ini, populasi sapi di PT. Ghaffar Farm bersaudara masih berada di angka 200 (dua ratus) sampai dengan 300 (tiga ratus) ekor sapi jantan per bulannya.

Pakan sapi merupakan 100% dari limbah pertanian dan limbah usaha makanan dengan biaya yang relatif kecil dan selalu tersedia sepanjang tahun. Sumber pakan tersebut berasal dari daerah sekitar lahan peternakan dan daerah-daerah Kecamatan Harau, Kabupaten Lima Puluh Kota. Limbah pertanian tersebut berupa jerami, batang jagung, kulit singkong dan ubi, dedak, limbah ampas kelapa, limbah gudang sayur, limbah pabrik keripik sanjai, dan limbah pabrik roti yang selanjutnya diolah dengan proses fermentasi agar nilai gizinya meningkat dan disukai oleh sapi.

Gambar 3. Proses Penggemukan Sapi



Gambar 4. Proses Penimbangan Sapi sebelum Dijual



Gambar 5. Kemasan Daging di Swalayan



4. ANALISIS PASAR

Jenis Industri

PT. Ghaffar Farm bersaudara bergerak di industri penggemukan sapi dan distribusi daging sapi. Industri ini merupakan bagian dari sektor agribisnis dan peternakan yang menyasar kebutuhan konsumsi protein hewani. Dengan proyeksi kebutuhan daging sapi di Indonesia yang besar dan masih bergantung pada impor (70%), peluang pasar domestik sangat menjanjikan. Target pasar perusahaan meliputi hotel, restoran, swalayan, toko daging, pesantren, rumah sakit, serta kebutuhan sapi qurban. Tren pasar menunjukkan peningkatan konsumsi daging sapi dengan harga yang relatif stabil, menjadikan industri ini cukup menguntungkan.

Segmentasi Pasar

- Segmen Pasar Utama:
 - Pelanggan institusional: hotel, restoran, swalayan, dan outlet rendang.
 - Pasar ritel: kebutuhan sapi qurban kualitas premium.
- Kriteria Segmentasi:
 - **Geografis:** Area Sumatera Barat, Riau, dan potensi ekspansi ke pasar ekspor.
 - **Produk:** Sapi lokal (Bali, Pesisir) dan sapi impor (Limousin, Brahman).
- Pertumbuhan Pasar:
 - Target populasi bulanan mencakup dua segmen utama, yaitu penjualan sapi secara trading dan penggemukan sapi. Untuk segmen trading, perusahaan menargetkan total penjualan sapi sebesar Rp 20 miliar per tahun dengan kapasitas produksi mencapai 500 ekor per bulan. Sementara itu, untuk penggemukan sapi, kapasitas produksi saat ini berada di angka 200-300 ekor. Perusahaannya menargetkan total penggemukan sapi sebesar Rp 10 miliar per tahun dengan kapasitas produksi mencapai 500 ekor per bulan dengan potensi peningkatan seiring ekspansi bisnis dan optimalisasi sumber daya peternakan.
 - Dalam 2-3 tahun ke depan, perusahaan menargetkan pengembangan bisnis melalui konsep sapi commerce, dengan sistem franchise sebagai model ekspansi utama. Strategi ini bertujuan untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan volume penjualan, serta membangun jaringan kemitraan yang lebih luas di sektor peternakan dan distribusi daging sapi.

Kompetisi

PT. Ghaffar Farm bersaudara menghadapi kompetisi dari peternak lokal dan distributor daging impor. Keunggulan kompetitif perusahaan meliputi:

- **Konsep Bisnis Syariah:** Kemitraan dengan sistem bagi hasil yang transparan dan dijamin secara hukum melalui akta notaris.
- **Asuransi Sapi:** Memberikan perlindungan atas risiko kematian, penyakit, atau cacat.
- **Sumber Pakan Hemat Biaya:** Menggunakan limbah pertanian lokal yang diolah untuk meningkatkan nilai gizi.
- **Jaminan Pasar:** Perusahaan memiliki jaringan pasar yang luas, termasuk mitra pembeli tetap.

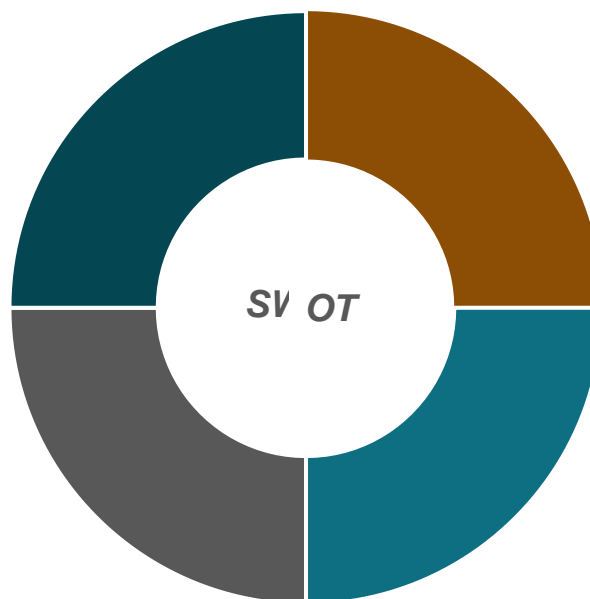
Analisis SWOT

STRENGTHS (Indo)

- Legalitas yang kuat dengan kepemilikan lahan 24 hektar
- Sistem kemitraan syariah yang menarik bagi investor
- Pakan sapi yang ekonomis dan selalu tersedia
- Target ekspor yang jelas mulai tahun 2025

OPPORTUNITIES

- Pasar daging sapi domestik yang besar dengan permintaan tinggi
- Diversifikasi produk melalui olahan daging sapi
- Potensi pasar ekspor untuk sapi premium



WEAKNESSES

- Kapasitas produksi masih terbatas (200-300 ekor/bulan)
- Ketergantungan pada investor untuk peningkatan kapasitas

THREATS

- Ketergantungan pasar domestik pada impor daging sapi
- Persaingan dari peternak lokal dan distributor besar
- Risiko fluktuasi harga dan penyakit ternak

Dengan kekuatan dan peluang yang ada, PT. Ghaffar Farm bersaudara dapat terus memaksimalkan kapasitas produksi, menjalin kemitraan strategis, dan memperkuat *branding* sebagai penyedia daging sapi berkualitas.

5. RENCANA OPERASIONAL

Strategi Saat Ini

PT. Ghaffar Farm bersaudara menjalin hubungan dengan pelanggan dari berbagai segmen, termasuk hotel, restoran, swalayan, pesantren, dan rumah sakit. Perusahaan memastikan kualitas produk dengan menerapkan sistem syariah yang transparan, memberikan rasa aman kepada mitra, dan menawarkan kemudahan akses terhadap informasi terkini melalui rapat investor bulanan.

Langkah ke Depan

- **Manajemen:** Penunjukan tanggung jawab pengelolaan hubungan pelanggan dengan jadwal rutin dan anggaran untuk program loyalitas.
- **Pelacakan Hasil:** Menggunakan sistem digital untuk melacak kepuasan pelanggan, frekuensi pembelian, dan tren permintaan.

Tahapan Pertumbuhan

- **Fase Jangka Pendek (1-2 Tahun):** Peningkatan kapasitas hingga 500 ekor per bulan untuk masing-masing segmen.
- **Fase Menengah (3-5 Tahun):** Pengembangan bisnis melalui sistem franchise dengan konsep sapi commerce, yang memungkinkan ekspansi ke berbagai wilayah dan meningkatkan skala distribusi sapi serta produk daging sapi premium secara lebih luas dan terstruktur.
- **Fase Jangka Panjang (5+ Tahun):** Diversifikasi produk olahan daging dan penguatan branding sebagai pemasok utama dalam negeri.

Kapabilitas yang Dibutuhkan

- Sistem manajemen pelanggan berbasis teknologi.
- Peningkatan kapasitas produksi dan distribusi.
- Pelatihan karyawan dalam administrasi, pembukuan, serta manajemen pelanggan dan pemasaran.

Pemenuhan Pesanan

- **Prosedur:** Pengiriman daging sapi dalam bentuk karkas atau olahan dari peternakan ke pembeli (hotel, restoran, swalayan, dll.) menggunakan transportasi milik perusahaan.
- **Pelacakan:** Menggunakan sistem digital untuk melacak inventaris, status pengiriman, dan umpan balik pelanggan.

Pembayaran

- **Syarat dan Metode:** Pembayaran dilakukan melalui transfer bank (Bank BSI, Bank Nagari, Bank BRI, dan Bank BNI).
- **Rencana Harga:** Menawarkan harga sapi yang kompetitif dan bersaing dengan kompetitor, memastikan nilai terbaik bagi pelanggan serta kemitraan yang menguntungkan bagi mitra bisnis.

Teknologi

- Menggunakan teknologi fermentasi untuk pengolahan pakan ternak dari limbah pertanian, meningkatkan efisiensi dan nilai gizi.
- Sistem pelacakan digital untuk mengelola inventaris dan mengamankan data perusahaan.

Pelanggan Kunci

- Hotel, restoran, dan swalayan di Sumatera Barat dan Riau.
- UMKM rendang kemasan, yang menjadi segmen pasar utama saat ini dengan permintaan bulanan sekitar 500 ekor.

Karyawan Kunci dan Organisasi

- **Keterampilan:** Pengelolaan peternakan, distribusi, pemasaran, administrasi dan pembukuan.
- **Tim Utama:** Manajer peternakan, pengelola distribusi, dan staf pemasaran.
- **Struktur Organisasi:** Dibagi menjadi divisi peternakan, distribusi, dan hubungan pelanggan.

Fasilitas

- **Farm 1:** Marang, Tanjung Balik, Kec. Pangkalan, Kab. Limapuluh Kota.
- **Farm 2:** Buluh Kasok, Kec. Harau, Kab. Limapuluh Kota.
- **Kepemilikan lahan masing-masing seluas 12 hektar** di dua lokasi strategis dengan konsep integrasi sawit dan sapi.
- **Fasilitas Pengolahan Sapi:** Dilengkapi dengan mesin pemotongan modern, mesin pencacah tulang, serta sistem pendinginan dan penyimpanan daging berstandar industri untuk menjaga kualitas produk.
- **Fasilitas Pengolahan Pakan:** Menggunakan mesin pencacah pakan, mesin fermentasi limbah pertanian, dan sistem pengeringan untuk meningkatkan efisiensi produksi serta nilai gizi pakan ternak.

Rencana operasional PT. Ghaffar Farm bersaudara difokuskan pada efisiensi logistik, pengembangan teknologi pakan, serta penguatan hubungan pelanggan dan mitra. Dengan manajemen yang efektif dan strategi pertumbuhan yang terencana, perusahaan memiliki potensi untuk menjadi sentra utama penyedia daging sapi di pasar lokal dan ekspor.

6. RENCANA PENJUALAN DAN PEMASARAN

Pesan Utama

Pesan utama PT. Ghaffar Farm bersaudara menekankan nilai-nilai berikut untuk menarik perhatian pelanggan target:

1. **Kualitas Premium:** Menyediakan daging sapi lokal dan impor berkualitas tinggi dengan jaminan *Aman, Sehat, Utuh, dan Halal (ASUH)*.
2. **Keberlanjutan dan Efisiensi:** Penggunaan pakan ternak dari limbah pertanian lokal yang ramah lingkungan.
3. **Kepercayaan dan Keamanan:** Semua perjanjian dilakukan dengan akta notaris, dan ternak sapi diasuransikan terhadap risiko kematian, sakit, atau cacat.

Aktivitas Pemasaran

Berikut adalah strategi pemasaran yang direkomendasikan untuk meningkatkan pengenalan produk, menghasilkan prospek berkualitas, dan menarik pelanggan:

1. Media Iklan:

- Promosi melalui media lokal seperti koran dan radio di wilayah Sumatera Barat dan Riau untuk menjangkau khalayak yang lebih luas.
- Menggunakan brosur fisik untuk memperkenalkan bisnis kepada calon mitra usaha seperti hotel, restoran, swalayan, dan outlet rendang.

2. Pemasaran Digital:

- **Media Sosial:** Memanfaatkan platform seperti TikTok, Facebook, dan Instagram untuk meningkatkan visibilitas perusahaan. Akun @ghaffar.farm sudah aktif dan dapat diperluas dengan kampanye promosi berbayar.
- **Email Marketing:** Mengirimkan buletin rutin kepada mitra dan investor untuk memberikan pembaruan mengenai kinerja perusahaan, peluang kemitraan, dan informasi pasar.
- **SEO:** Mengoptimalkan situs web resmi perusahaan agar mudah ditemukan oleh pencarian online terkait "penggemukan sapi syariah" atau "daging sapi premium."

3. Promosi Mulut ke Mulut:

- Membangun reputasi melalui mitra dan pelanggan yang puas dengan layanan, sehingga menciptakan peluang referensi bisnis baru.

4. Seminar dan Konferensi Bisnis:

- Mengadakan atau mengikuti seminar agribisnis untuk memperluas jaringan dan memperkenalkan konsep syariah dalam bisnis penggemukan sapi.

5. Papan Reklame:

- Memasang papan reklame di lokasi strategis seperti jalan utama Sumatera Barat dan Riau untuk menarik perhatian pelanggan lokal.

Strategi Penjualan

1. Tenaga Penjualan:

- Memanfaatkan tim pemasaran internal untuk berkomunikasi langsung dengan mitra potensial seperti hotel, restoran, dan swalayan.
- Melibatkan agen independen dengan sistem komisi untuk memperluas cakupan pasar di wilayah baru.

2. Pendekatan Penjualan:

- **Penjualan Langsung:** Menawarkan produk langsung ke pelanggan melalui jaringan mitra dan saluran distribusi yang telah dibangun.
- **Kemitraan:** Mengembangkan kemitraan baru melalui penawaran nilai tambah seperti asuransi sapi dan jaminan stabilitas harga.

3. Pengelolaan Pelanggan:

- Membangun sistem manajemen hubungan pelanggan (**Customer Relationship Management**) untuk melacak interaksi, riwayat pembelian, dan kebutuhan pelanggan.
- Memberikan layanan pelanggan yang responsif, terutama kepada mitra strategis seperti hotel dan outlet rendang.

Strategi pemasaran dan penjualan PT. Ghaffar Farm bersaudara dirancang untuk memanfaatkan kekuatan perusahaan dalam kualitas produk, konsep syariah, dan pendekatan ramah lingkungan. Dengan kombinasi pemasaran digital, promosi tradisional, dan pendekatan langsung, perusahaan dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan loyalitas pelanggan, dan memperkuat posisi sebagai penyedia daging sapi terkemuka di Indonesia.

7. RENCANA KEUANGAN

Rencana keuangan merupakan aspek penting dalam memastikan keberlanjutan dan profitabilitas bisnis. Perencanaan ini mencakup proyeksi pendapatan, pengeluaran, serta laba yang diharapkan, yang akan menjadi dasar dalam mengambil keputusan strategis bagi perusahaan. Dengan memahami komponen keuangan secara menyeluruh, bisnis dapat mengelola risiko dan mengoptimalkan peluang pertumbuhan.

Dalam model bisnis ini, terdapat dua skema utama yang menjadi sumber pendapatan, yaitu **trading sapi** dan **penggemukan sapi**. Kedua skema ini memiliki struktur biaya dan potensi keuntungan yang berbeda, namun sama-sama memberikan peluang investasi yang menjanjikan bagi para pemangku kepentingan.

Proyeksi Trading Sapi

Trading sapi merupakan salah satu sumber pendapatan utama dengan model bisnis jual beli sapi setiap bulannya. Berdasarkan proyeksi keuangan, penjualan sapi dalam satu bulan mencapai Rp4,5 miliar dengan biaya pembelian sapi sebesar Rp3 miliar. Setelah dikurangi berbagai beban operasional seperti biaya pemotongan, ongkos pengangkutan, biaya karantina, pengemasan, pemasaran, asuransi, dan biaya lainnya sebesar Rp1,2 miliar, laba bersih yang diperoleh dari trading sapi adalah **Rp283 juta** dengan **return on investment (ROI) sebesar 2,5%** setiap bulannya.

Proyeksi Penggemukan Sapi

Selain trading sapi, bisnis ini juga mengadopsi model penggemukan sapi yang memiliki jangka waktu enam bulan untuk satu siklus. Berdasarkan proyeksi keuangan, pendapatan penggemukan sapi dalam satu siklus mencapai Rp21 miliar dengan biaya pembelian sapi sebesar Rp18 miliar. Setelah dikurangi berbagai beban operasional seperti biaya makan sapi, obat dan vitamin, biaya transportasi, Listrik & air, pemasaran, asuransi, dan biaya lainnya sebesar Rp1,9 miliar, laba bersih yang diperoleh dari penggemukan sapi selama satu siklus adalah **Rp1 miliar** dengan **return on investment (ROI) sebesar 12%** selama enam bulan.

Proyeksi Keuangan dan Keuntungan bagi Investor

Rencana keuangan yang telah disusun menunjukkan bahwa bisnis ini memiliki prospek keuntungan yang menarik. Dengan dua skema bisnis yang berbeda, investor memiliki fleksibilitas dalam memilih jenis investasi yang sesuai dengan tujuan keuangan mereka. Selain itu, potensi keuntungan yang

kompetitif dari masing-masing skema menjadikan bisnis ini sebagai peluang investasi yang menjanjikan di sektor peternakan.

Rencana keuangan ini juga didukung oleh strategi manajemen keuangan yang transparan, efisien, dan berbasis sistem syariah yang memberikan keamanan serta kejelasan bagi para investor. Dengan proyeksi keuntungan yang stabil serta strategi ekspansi yang telah dirancang, bisnis ini memiliki potensi besar untuk berkembang secara berkelanjutan dan memberikan manfaat bagi seluruh pemangku kepentingan..

PT. GHAFFAR FARM BERSAUDARA

Business Plan

Proyeksi Trading Sapi

DESKRIPSI	JUMLAH SAPI	HARGA PER EKOR	NOMINAL PER BULAN	PERIODE	TOTAL
Penjualan Sapi	250	Rp 18.000.000	Rp 4.500.000.000	1 Bulan	Rp 4.500.000.000
Pembelian Sapi	250	Rp 12.000.000	Rp 3.000.000.000	1 Bulan	Rp 3.000.000.000
Laba Kotor		Rp 6.000.000	Rp 1.500.000.000		Rp 1.500.000.000
Beban Pemotongan			Rp 500.000.000	1 Bulan	Rp 500.000.000
Beban Ongkos Pengangkutan			Rp 250.000.000	1 Bulan	Rp 250.000.000
Beban Titip Karantina			Rp 250.000.000	1 Bulan	Rp 250.000.000
Beban Plastik Daging			Rp 187.500.000	1 Bulan	Rp 187.500.000
Beban Pemasaran			Rp 12.500.000	1 Bulan	Rp 12.500.000
Beban Asuransi			Rp 10.000.000	1 Bulan	Rp 10.000.000
Beban Lainnya			Rp 6.665.000	1 Bulan	Rp 6.665.000
Total Beban			Rp 1.216.665.000		Rp 1.216.665.000
Laba Sebelum Bagi Hasil			Rp 283.335.000		Rp 283.335.000
Beban Bagi Hasil			Rp 75.000.000	1 Bulan	Rp 75.000.000
Laba Setelah Bagi Hasil			Rp 208.335.000		Rp 208.335.000
Return on Investment			2,50%		2,50%
Profit Margin			4,63%		4,63%

Proyeksi Penggemukan Sapi

DESKRIPSI	JUMLAH SAPI	HARGA PER EKOR	NOMINAL PER BULAN	PERIODE	TOTAL
Penjualan Sapi	250	Rp 14.000.000	Rp 3.500.000.000	6 Bulan	Rp 21.000.000.000
Pembelian Sapi	250	Rp 12.000.000	Rp 3.000.000.000	6 Bulan	Rp 18.000.000.000
Laba Kotor		Rp 2.000.000	Rp 500.000.000		Rp 3.000.000.000
Beban Makan Sapi			Rp 200.000.000	6 Bulan	Rp 1.200.000.000
Beban Obat dan Vitamin			Rp 50.000.000	6 Bulan	Rp 300.000.000
Beban Transportasi			Rp 50.000.000	6 Bulan	Rp 300.000.000
Beban Listrik & Air			Rp 12.500.000	6 Bulan	Rp 75.000.000
Beban Pemasaran			Rp 10.000.000	6 Bulan	Rp 60.000.000
Beban Asuransi			Rp 5.000.000	6 Bulan	Rp 30.000.000
Beban Lainnya			Rp 5.000.000	6 Bulan	Rp 30.000.000
Total Beban			Rp 332.500.000		Rp 1.995.000.000
Laba Sebelum Bagi Hasil			Rp 167.500.000		Rp 1.005.000.000
Beban Bagi Hasil			Rp -	6 Bulan	Rp 360.000.000
Laba Setelah Bagi Hasil			Rp 167.500.000		Rp 645.000.000
Return on Investment			0,00%		12,00%
Profit Margin			4,79%		3,07%

8. PELUANG INVESTASI BAGI INVESTOR

PT. Ghaffar Farm bersaudara menawarkan peluang investasi dengan sistem bagi hasil berbasis syariah, yang memastikan transparansi, keamanan, dan keuntungan yang optimal bagi para investor. Dengan model investasi ini, investor dapat memilih antara dua skema investasi utama, yaitu penggemukan sapi dan trading sapi, yang keduanya dirancang untuk memberikan pengembalian investasi yang kompetitif serta stabil.

Investasi Penggemukan Sapi

Investasi dalam sektor penggemukan sapi memberikan keuntungan sebesar 12% flat setiap 6 bulan. Model bisnis ini berbasis siklus penggemukan ternak yang berlangsung selama 4-6 bulan sebelum sapi siap dijual ke pasar. Dengan sistem ini, investor mendapatkan keuntungan tetap secara berkala, sehingga investasi menjadi lebih terukur dan minim risiko.

Investasi Trading Sapi

Bagi investor yang ingin mendapatkan keuntungan dalam waktu lebih singkat, PT. Ghaffar Farm bersaudara menawarkan skema trading sapi, di mana investor mendapatkan keuntungan sebesar 2,5% dari nilai investasi per bulan. Sistem ini bekerja dengan cara membeli dan menjual sapi dalam periode yang lebih cepat, mengikuti pergerakan pasar dan permintaan industri daging sapi.

Keuntungan Eksklusif Bagi Investor

Sebagai bentuk apresiasi terhadap kepercayaan dan komitmen para investor, PT. Ghaffar Farm bersaudara memberikan berbagai keuntungan tambahan bagi investor dengan jumlah investasi tertentu.

- Investor dengan nilai investasi di atas Rp500 juta** berhak mendapatkan **reward tahunan** berupa:
 - **Tiket perjalanan domestik pulang-pergi dengan Garuda Indonesia secara gratis.**
 - **Paket perjalanan wisata ke luar negeri** yang diselenggarakan secara eksklusif setiap tahun.
- Investor dengan nilai investasi Rp1 miliar ke atas**, serta tidak menarik investasinya selama **5 tahun**, berkesempatan mendapatkan **umroh gratis** sebagai bentuk penghargaan atas loyalitas dan kontribusinya dalam pengembangan bisnis Ghaffar Farm.

PT. Ghaffar Farm bersaudara menjamin bahwa setiap investasi dikelola secara profesional dan sesuai dengan prinsip syariah yang transparan. Semua perjanjian investasi dilakukan dengan akad yang sah secara hukum dan dicatat dalam akta notaris, sehingga memberikan perlindungan bagi investor dari segala bentuk risiko yang tidak terduga.

PT. GHAFFAR FARM BERSAUDARA

Business Plan

Peluang investasi di PT. Ghaffar Farm bersaudara merupakan opsi yang menarik bagi investor yang mencari keuntungan stabil, transparan, dan berbasis syariah. Dengan skema investasi penggemukan sapi dan trading sapi, serta berbagai reward eksklusif, investor tidak hanya memperoleh keuntungan finansial, tetapi juga menikmati berbagai fasilitas tambahan yang menguntungkan. Melalui sistem yang telah terbukti, PT. Ghaffar Farm bersaudara siap menjadi mitra investasi yang dapat diandalkan dalam industri peternakan sapi di Indonesia.