

Majalah Internal Nusantara Empat

# MINAT

Rapatkan Barisan Menjawab  
Tantangan Tahun 2023

Peran *Nephrolepis biserrata* di  
Perkebunan Kelapa Sawit



Persiapan IPO PalmCo, Direktur  
PTPN IV dan Konsultan Holding  
Berkunjung ke Kebun Adolina

Januari 2023



# SELAMATKAN INDONESIA DARI TUDUHAN MINYAK SAWIT KOTOR

**FAKTA 1** | Kelapa sawit tumbuh subur di Indonesia dengan produktivitas tertinggi dibanding minyak nabati lainnya. Sawit terbukti sudah menyejahterakan jutaan rakyat Indonesia. Karena itu, mari kita selamatkan sawit Indonesia dari fitnah asing.

**FAKTA 2** | Sawit terbukti terus-menerus menghasilkan devisa bagi negara kita. Tahukah kamu bahwa tahun lalu, sawit menghasilkan US \$ 22,9 miliar. Kalau dirupiahkan dengan kurs Rp 14.000 per Dolar AS, nilainya sama dengan Rp 320,6 triliun.

## FAKTA 3

Minyak sawit ramah lingkungan. Bahkan, ke depan, minyak sawit bisa menggantikan minyak berbahan baku fosil. Sehingga, bumi bisa diselamatkan. Karena itu, sawit harus dibela, jangan dipojokkan.

## FAKTA 4

Di dunia, minyak sawit adalah satu-satunya produk minyak nabati yang disertifikasi sebelum dikonsumsi. Artinya, minyak sawit dipastikan higienis atau bersih dibanding minyak nabati lainnya yang tak pernah disertifikasi.

**FAKTA 5** | Minyak sawit terbukti sehat dan aman untuk dikonsumsi. Bahkan, minyak sawit mampu membuat kaum perempuan menjadi lebih cantik dengan menggunakan kosmetik berbahan baku sawit.

**FAKTA 6** | Tahukah kamu, FAO (Food and Agriculture Organization) dan WHO (World Health Organization) telah merekomendasikan sawit sebagai bahan pangan. Yang aman dan sehat. Wow... itu lembaga di bawah naungan PBB loh..!

**FAKTA 7** | Oh iya, tahukah kamu kalau tanaman kelapa sawit sudah berusia ribuan tahun. Di Indonesia, sawit justru dibawa dan ditanam orang Eropa. Karena itu, aneh kan, bila orang Eropa yang justru memfitnah dan menuding sawit sebagai minyak kotor dan sumber bencana. Atau, jangan-jangan mereka cemburu karena tidak bisa menikmati hasil dari sawit.

## FAKTA 8

Terakhir, tahukah kamu, banyak lahan gersang karena penebangan liar dan pertambangan mineral yang menimbulkan kerusakan lingkungan di Indonesia, kini kondisinya telah hijau, subur, dan penghasil oksigen yang kita hirup sehari-hari karena ditanami sawit.

So, guys, semua fakta di atas menunjukkan sawit adalah tanaman ajaib dan berkah dari Tuhan Yang Maha Esa bagi Indonesia. Jadi, yuk, mari kita bela sawit kita dari fitnah keji pihak asing dan antek-anteknya di Indonesia.





## Redaksi Menyapa

Pembaca yang budiman.

Semoga Anda semua masih dalam suasana semangat awal tahun, yaitu mengulangi lagi start pekerjaan dengan napas yang masih teratur dan tubuh yang segar.

Kami yakin, kita akan melakukan sprint di tahun 2023 ini, sebagaimana pesan Direksi Holding Perkebunan, bahwa kita perlu mengejar target yang lebih tinggi dengan full speed, kerja cepat, tanpa banyak melakukan hal-hal yang tidak primer.

Kami siap mendukung dan me-review setiap kegiatan yang diperlukan untuk mencapai misi ini. Kita akan bekerja secara simultan, antara front produksi dan lini-lini pendukung, sehingga sinergitasnya benar-benar terasa sebagai satu kepaduan kerja. Kami yakin, tahun ini akan menjadi tahun yang penuh tantangan dan petualangan.

Kita sungguh gembira bahwa kampanye aktif dari sisi pemerintahan terhadap advokasi sawit kita di dunia semakin intensif dan memasuki forum-forum yang menentukan. Kita dapat mengambil konflik Rusia dan Ukraina sebagai suatu contoh sikap Uni Eropa yang mendua terhadap produk-produk kelapa sawit. Oleh karena itu, pemerintah dapat menunjukkan dengan lebih jelas di hadapan mata dunia betapa strategisnya posisi kelapa sawit

dalam upaya mengatasi krisis pangan, khususnya kebutuhan terhadap produk lemak nabati.

Bagi kami, suatu misi kampanye nasional terhadap ketahanan ekonomi kita akan terasa selalu menarik. Menjadi bagian kecil di antara misi ini adalah sebuah kehormatan, karena bagaimanapun, sektor ekonomi suatu negara sangat berpengaruh luas terhadap kesejahteraan kehidupan bangsa. Kita memiliki kekayaan sumber daya alam beserta pasar yang luas sebagai syarat untuk menjadi pengendali dalam hal-hal keunggulan kita. Tidak masanya lagi bangsa kita didikte oleh asing. Maka, kebijakan-kebijakan pemerintah dalam upaya perluasan dan pembatasan harus kita pandang sebagai ekspresi kedaulatan. Barangkali akan terjadi dampak untung dan rugi, tapi sepanjang pemerintah melakukannya atas dasar kepentingan rakyat yang lebih luas, maka kita sepatutnya berlapang dada.

Pada edisi ini, kami juga ingin mengucapkan selamat kepada semua jajaran manajemen dan karyawan yang telah berhasil mewujudkan capaian keuntungan yang tinggi di tahun 2022. Semoga rekor-rekor baru akan terus diciptakan untuk tahun-tahun mendatang sebagai bukti dari sustainability management yang kita terapkan.

Selamat bekerja dan membaca! ■

**KEPUTUSAN DIREKSI**  
**PT PERKEBUNAN NUSANTARA IV**  
Nomor: 04.01/Kpts/11/VIII/2022

**Tim Redaksi**

**Penasihat**

Direktur

**Supervisi**

SEVP Business Support

**Pemimpin Redaksi**

Kabag Sekretariat Perusahaan

**Wakil Pemimpin Redaksi**

Kasubbag Corporate

Communication

**Sekretaris**

Dina Chairunnisa Nasution

**Staf Redaksi:**

**Liputan Khusus**

Muhammad Chairul Ichlas, Wendi Prima  
Rusandy, Suryadi Rahmat, Muhammad Alif  
Azizi

**Bisnis Proses**

Sri Angraini,

Rudi Zulkarnain Siregar, Aina Nur

**Hubungan Industrial**

Tofan Erlangga Sidabalok, Herry Dermawan,  
Nurpanca Sitorus, Zefri Zulfi

**Inovasi**

Al Irwin Manova, Swelli Solihah Nasution,  
Saufi Iqbal Nasution, Wal Banta Tarigan

**Hukum**

Putra Akbar, Muhammad Syafri Siregar,  
Harri Sugandi Hutagalung, Maktal Kunto Aji

**PUMK dan TJSL**

Yoga Sendika Dharma, Afni Ria Safitri,  
Zulyadi Nasution, Amanda Putra Lubis

**Beranda**

S. Efendi Tambunan,  
Bobby Yudha Frawira

**Distrik/Kebun/Unit**

Kepala Bidang SDM, Umum dan Keamanan  
Asisten Personalia Kebun/Asisten Tata Usaha

**Desain Grafis**

Dinarayn Adv

**Diterbitkan**

Corporate Secretary  
PT Perkebunan Nusantara IV

**Alamat**

Corporate Secretary  
Kantor Direksi PTPN IV  
Jl. Letjend. Suprpto No.2 Medan - 20151  
Telp. (061) 4154666 ext 4015

e-mail: redaksi.minat@ptpn4.co.id



## DAFTAR ISI **MINAT**

**Hal.**

- 5 Keuntungan dan Keberlanjutan
- 6 Rapatkan Barisan Menjawab Tantangan Tahun 2023
- 10 Persiapan IPO PalmCo, Direktur PTPN IV dan Konsultan Holding Berkunjung ke Kebun Adolina
- 14 Catatan Penting Apkasindo untuk Sawit Indonesia
- 17 Tim Oil Palm Business Recovery & Rescue Dibentuk, Bantu Kebun Sawit Keluar dari Kendala
- 18 Para Pemuda Didorong Hasilkan Riset Sawit
- 20 Memperkuat Diplomasi Sawit Indonesia ke Uni Eropa
- 22 Pasokan Minyak Sawit 2023 Semakin Ketat
- 24 Memperkuat CPOPC untuk Terus Membela Sawit di Tingkat Global
- 26 Strategi Mengelola Sales Territory
- 28 Yuk Manfaatkan Limbah Perkebunan untuk Pakan Sapi
- 30 Penambahan Bungkil Sawit pada Pakan Ayam Petelur, Terbukti Lebih Baik
- 32 Peran *Nephrolepis biserrata* di Perkebunan Kelapa Sawit
- 34 Aplikasi Gliserol Monostearat dari Turunan Sawit, untuk Pengolahan Makanan
- 36 Tra-Kos, Solusi Jitu Genjot Produktivitas Aplikasi Jangkos
- 38 Estolide Berbasis Sawit sebagai Bahan Baku Biolubricant

# Keuntungan dan Keberlanjutan

— Oleh Sekretariat Perusahaan —

Setiap entitas bisnis yang dijalankan oleh suatu korporasi tentulah memiliki misi untuk mencetak keuntungan. Untuk melakukan ini, maka manajemen mengerahkan seluruh sumber daya permodalan, baik yang berasal dari modal awal, hasil keuntungan, maupun sumber-sumber dari pihak eksternal seperti perbankan, mitra strategis, dan bursa saham.

Tetapi keuntungan tidak bisa dipandang sebagai capaian nominal atau rasio saja. Dalam isu keberlanjutan usaha, dia juga harus dapat menunjukkan kemampuan mengerahkan partisipasi penuh dan maksimum dari sumber daya manusia. Permodalan (capital based) tidak dapat selamanya menghasilkan keuntungan yang mekanistik. Perusahaan adalah sebuah organisasi yang akan mengalami berbagai perubahan lingkungan, baik secara ekologis maupun sosiologis. Perubahan-perubahan ini acap menimbulkan dampak pada ekonomi dan bisnis.

Nah, dalam menjawab tantangan perubahan ini, modal tidak dapat menjamin keberlanjutannya sendiri. Banyak sudah dituliskan dalam sejarah bisnis, perusahaan-perusahaan raksasa harus tutup buku selamanya karena gagal mencium datangnya perubahan. Contoh mutakhir adalah dalam bisnis media massa. Masuknya teknologi informasi dalam peradaban milenial telah menyebabkan ratusan bahkan ribuan perusahaan surat kabar yang dulunya jaya dan berpengaruh, bertekuk lutut di hadapan media sosial dan platform hiburan seperti Tiktok dan Snack. Meskipun kita juga harus menambahkan catatan bahwa, perubahan ini belum tentu memberikan peningkatan kualitas informasi kepada kita, baik secara etis maupun teknis verifikasinya.

Tahun 2022, kita berhasil mencetak angka keuntungan fantastis, yaitu di atas Rp 2 triliun. Suatu capaian

yang meloncat dari tahun-tahun sebelumnya. Untuk bisa membaca keberhasilan ini, maka kita harus lebih meneliti lagi dimana letak prestasi-prestasinya. Angka adalah buta, tapi kisah di belakangnya jauh lebih penting.

Pertanyaan-pertanyaan yang perlu kita jawab adalah, apakah angka capaian itu telah dihasilkan oleh sebuah tim yang solid dimana semua orang mengerahkan kemampuan terbaiknya? Apakah angka itu lebih karena dicapai oleh kekuatan modal atukah karena dorongan inovasi dan kreatifitas manajemen dan karyawan? Apakah capaian itu telah diperoleh dengan menaikkan gairah kerja tim yang dilandasi hubungan harmonis dan saling menghargai?

Budaya kerja dan nilai-nilai yang terkandung di dalam suatu korporasi adalah ibarat software yang digerakkan suatu processor aktif dan sensitif. Ia bekerja dengan respon-respon yang telah disepakati dan disadari oleh semua komponen. Apabila ada satu komponen yang tidak bekerja sesuai fungsinya, maka yang lain akan meresponnya dengan kerja yang mal-fungsional. Dan apabila kapasitas bisnis telah menuntut suatu skala yang lebih tinggi, maka diperlukan up-grade, atau scale up secara bertumbuh dan berkelanjutan, dimana setiap bagian harus dipastikan bekerja sesuai fungsinya dan kapasitasnya.

ita telah dibekali oleh Kementerian Negara BUMN dengan sejumlah nilai

kerja yang sangat mendasar, yaitu AKHLAK. Dari singkatannya saja, kita sudah memahami apa pesan keseluruhan yang mengikat nilai-nilai kerja ini. Akhlak itu adalah ukuran manusia. Sebab manusia yang tidak memiliki akhlak, kedudukan mereka dapat lebih rendah dari hewan.

AKHLAK tidak mungkin merujuk pada modal dan peralatan kerja. Dia hanya ada pada manusia. Maka, dari sini saja kita telah bisa melihat bahwa kunci terakhir ada pada tangan sumber daya manusia

Kita bersyukur bahwa keuntungan yang dihasilkan PTPN IV di atas Rp 2 triliun pada tahun 2022, adalah hasil kerja nyata dari pembentukan soliditas tim yang tiada henti-hentinya. Program reward, motivasi, dan koordinasi yang didorong kepada seluruh lini kerja dan antar-bagian telah menghasilkan sinergitas yang produktif dan efisien. Keadaan ini dengan sendirinya menempatkan PTPN IV sebagai salah satu BUMN Perkebunan pencetak keuntungan tertinggi.

Kita berharap, angka ini tidak saja menciptakan euforia, tapi juga mengingatkan kita selalu bagaimana proses yang seharusnya kita tempuh untuk mempertahankan prestasi-prestasi tersembunyi di belakangnya. Yaitu kerja keras secara ikhlas, tim yang harmonis dan full speed, solid dalam membangun kerjasama, inovatif dan berani merintis upaya baru, serta mengusung misi bersama untuk menjadikan perusahaan sebagai harta warisan (pusaka yang dihormati), dan harta yang akan diwariskan kepada generasi berikutnya.

Kepada seluruh manajemen dan karyawan, selamat atas kerja yang fantastis di tahun 2023, dan mari menjadikan tahun 2023 lebih fantastis lagi. Karena kita adalah insan terbaik PTPN IV. ■



# Rapatkan **Barisan** Menjawab Tantangan Tahun 2023

Direktur Produksi dan Pengembangan Holding Perkebunan Nusantara Mahmudi menghadiri rapat monitoring dan evaluasi operational excellent di Kantor Direksi PT Perkebunan Nusantara IV (PTPN IV), Kota Medan, Sumatera Utara, Rabu (25/1/2023).

**M**ahmudi mengapresiasi kinerja mengesankan PTPN IV yang melaju maksimal pada 2022. Ia berharap semangat itu





tetap dipertahankan atau bahkan ditingkatkan.

“Sekali lagi, kerja keras yang sudah dilakukan menghasilkan satu angka di 2022. Bahwa dari beberapa aspek tentunya saya apresiasi,” ujar Mahmudi.

Akan tetapi, Mahmudi mengingatkan tantangan besar yang menghadang pada 2023. Ia berharap PTPN IV mampu memaksimalkan potensi sehingga kembali memenuhi target tahun ini.

“Room improvement menjadi fokus evaluasi kita pada kesempatan ini, termasuk saya, untuk memastikan bagaimana kesiapan insan planters PTPN IV dalam menjawab target yang tidak mudah di tahun 2023,” ujarnya.

Untuk menjawab tantangan, Mahmudi menyarankan agar jajaran





PTPN IV bekerja cepat dan tuntas. Selain itu, ia mengajak jajaran board of management perusahaan agar meningkatkan sektor pengawasan.

“Jadi dua hal. Pertama tidak hanya selesai, tapi cepat. Kemudian ke lapangan. Fungsi pengawasan ini menjadi paling dominan, paling penting,” kata Mahmudi.

Pada kesempatan ini, Direktur PTPN IV Sucipto Prayitno menjabarkan torehan apik perusahaan pada 2022. Ia mengucapkan terima kasih kepada jajaran yang mampu memaksimalkan kinerja tahun lalu.

Berdasarkan laporan sementara yang belum diaudit, PTPN IV mengantongi laba bersih mencapai Rp2,1 triliun pada 2022. Laba bersih itu meningkat dari catatan 2021.

“Saya ucapkan terima kasih kepada

seluruh tim yang sudah bekerja begitu baik, bekerja keras, pantang menyerah,” ujar Sucipto.

Capaian positif PTPN IV pada 2022 tidak datang begitu saja. Selain etos kerja, menurut Kepala Bagian Sekretariat Perusahaan PTPN IV Riza Fahlevi Naim, kekompakan merupakan faktor penting di balik kesuksesan tersebut.

Apresiasi dari Holding Perkebunan Nusantara, lanjut Riza, akan menjadi motivasi bagi seluruh unsur demi memacu kinerja perusahaan tahun ini.

“Ada tantangan yang akan dilalui pada 2023. Oleh sebab itu, apa yang telah dicapai tahun lalu menjadi semangat dan motivasi tersendiri. Kami mengharap dukungan dari semua pihak untuk mewujudkan target-target perusahaan,” pungkas Riza. ■ (red)

# HIMBAUAN DALAM RANGKA PENCEGAHAN PENYEBARAN CORONAVIRUS DI LINGKUNGAN PT PERKEBUNAN NUSANTARA IV



BAGI SELURUH PEKERJA DAN KELUARGA TIDAK BERPERGIAN KE DAERAH YANG TERKENA CORONAVIRUS BAIK URUSAN KEDINASAN MAUPUN NON KEDINASAN, JIKA TERPAKSA PEKERJA DAN KELUARGA WAJIB MENDAPAT IZIN DARI ATASAN



BAGI PEKERJA DAN KELUARGA YANG BARU KEMBALI DARI DAERAH YANG TEKENA CORONAVIRUS AGAR MENGIKUTI ALUR SURVEILANS, MEMERIKSAKAN DIRI DAN MELAPOR KE FUNGSI KESEHATAN PERUSAHAAN



TIDAK MELAKUKAN PERTEMUAN TATAP MUKA DENGAN TAMU NEGARA ASING, KECUALI SUDAH MENDAPAT PERSETUJUAN DARI PERUSAHAAN (ALTERNATIF DAPAT MENGGUNAKAN VIDEO CONFRENCE)



BAGI TAMU YANG BERKUNJUNG KE PTPN IV DIWAJIBKAN MENGGUNAKAN MASKER DAN CEK BADAN DENGAN ALAT YANG SUDAH DISEDIAKAN



MELAKSANAKAN SOSIALISASI SERTA PUBLIKASI MELALUI MEDIA KOMUNIKASI PERUSAHAAN BAIK CETAK, ELEKTRONIK, DAN TALK SHOW KESEHATAN TERKAIT PENCEGAHAN CORONAVIRUS



MELAKSANAKAN PERILAKU HIDUP BERSIH SEHAT (PHBS) DI LINGKUNGAN PERUSAHAAN DAN KELUARGA DAN APABILA MENGALAMI BATUK DAN DEMAM AGAR MELAPORKAN KE PIMPINAN, SERTA DISARANKAN UNTUK BEKERJA DARI RUMAH





## Persiapan IPO PalmCo, Direktur PTPN IV dan Konsultan Holding Berkunjung ke Kebun Adolina

Direktur PT Perkebunan Nusantara IV (PTPN IV) Sucipto Prayitno mengunjungi Balai Benih Kelapa Sawit dan Kebun Adolina di Kabupaten Serdang Bedagai, Sumatera Utara, Jumat (20/1/2023).

didampingi Kepala Bagian Tanaman PTPN IV Irvan Faisal.

Kebun Adolina merupakan satu

Kunjungan ini dilakukan untuk mendampingi Konsultan Holding Perkebunan Nusantara McKinsey Indonesia menjelang persiapan Initial Public Offering (IPO) PalmCo.

“Untuk menjadi perusahaan publik, tentu ada banyak hal yang perlu dipersiapkan PalmCo. Termasuk kunjungan konsultan kita untuk mengumpulkan berbagai hal yang diperlukan nantinya,” ujar Sucipto





dari total 30 unit usaha kelapa sawit PTPN IV. Ia dikelompokkan ke dalam Distrik III bersama 9 kebun PTPN IV lainnya.

Tata kelola dan kinerja yang apik menobatkan kebun tersebut sebagai Center of Excellent Indonesia.

Dengan kata lain, pengelolaan dan produksi kelapa sawit ala Adolina ideal jadi percontohan bagi kebun-

kebun yang bergelut dalam industri komoditas serupa.

“Kami berharap keberadaan PTPN IV bisa berguna lebih untuk semua pihak. Jajaran manajemen juga terus berupaya mewujudkan PalmCo go public sesuai yang direncanakan,” pungkas Sucipto.

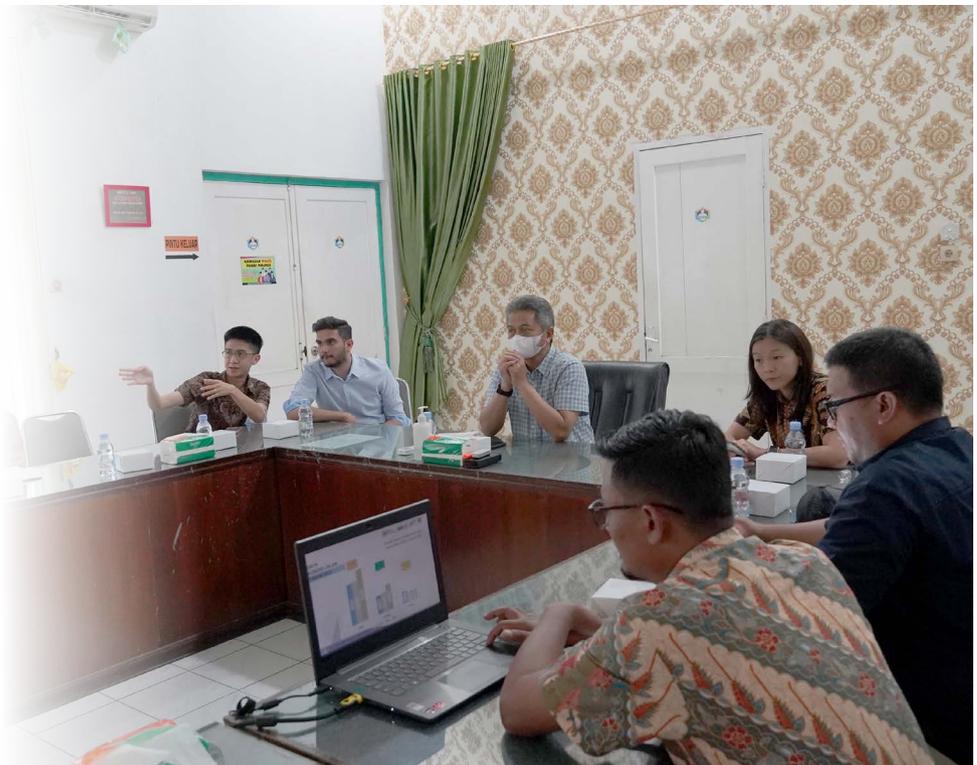
Menurut Kepala Bagian Sekretariat Perusahaan PTPN IV Riza





Fahlevi Naim, Kebun Adolina merupakan satu di antara sejumlah unit usaha PTPN IV yang berkontribusi maksimal bagi perusahaan. Capaian itu diraih berkat kerja keras dan semangat juang tinggi para punggawanya.

“Sebagai Center of Excellent, tentunya Kebun Adolina menjadi suatu kebanggaan tersendiri. Namun terlepas dari hal itu, yang terpenting adalah tekad kita untuk memberi kontribusi lebih besar bagi bangsa,” pungkas Riza. ■ (red)



Say No to  
**DRUGS !**



**TINGGALKAN !**

Himbauan ini disampaikan oleh :



# Catatan Penting **Apkasindo** untuk **Sawit Indonesia**

(Dari Pupuk, PSR, hingga Sawit dalam Kawasan Hutan)



Ketua Umum DPP Asosiasi Petani Kelapa Sawit Indonesia (APKASINDO), Gulat Manurung, mengatakan, moratorium dan terbitnya UUCK telah membuat tidak ada lagi izin baru yang terbit untuk korporasi sawit, sehingga secara hitungan matematika dipastikan produksi CPO stagnan dan hal ini terbukti sejak 2019-2022.

Pada kondisi ini seharusnya harga minyak sawit akan terdampak naik karena kebutuhan bertambah, apalagi dengan penerapan campuran biodiesel sawit 30% ke minyak solar atau yang tren disebut B30, yang mampu menyerap CPO sampai

15,65% dari total produksi CPO 2021 dan meningkat menjadi 18,92% di tahun 2022.

“Tentu di 2023 Pebruari ini serapan CPO dengan mandatori B35 akan juga naik secara signifikan. Jika menurut data BPDPKS, tahun 2023

program ini akan membeli FAME (fatty acid methyl ester) atau yang biasa kita sebut biodiesel sebanyak 13,15 juta KL. Tentu hal ini akan menyerap paling tidak 28% dari total produksi CPO Indonesia,” kata Gulat dalam keterangannya media, Jumat (27/1/2023).

Lebih lanjut Gulat mempertanyakan, akankah pengaruh serapan CPO atas program B35 tahun 2023 ini akan berdampak biasa-biasa saja terhadap harga TBS petani?

Naik-turunnya harga CPO sangat berdampak ke petani sawit dimana

ukuran harga TBS adalah harga CPO. HPP per kg TBS periode Juni-Desember 2022 yang sudah mencapai Rp 2.250 tapi rerata harga TBS penetapan Dinas Perkebunan pada periode tersebut hanya rerata Rp 1.850-2.600/kg TBS. Harga ini semakin anjlok untuk kelompok petani swadaya yang hanya rerata Rp 1.400-2.250/kg TBS pada enam bulan terakhir.

“Untuk itu, kami APKASINDO memberikan catatan penting untuk perjalanan sawit Indonesia di 2023 dengan bercermin ke tahun-tahun sebelumnya,” ungkap Gulat.

Catatan pertama, kata Gulat, meniyasati sumber pokok terjadinya penurunan produksi CPO terkhusus produktivitas perkebunan sawit rakyat adalah hal yang sangat penting. Sempat melonjaknya harga pupuk sampai 300% adalah pokok utama, sehingga petani praktis hanya

20% yang memupuk periode Juni-Desember 2022. Namun sejak akhir Desember tahun lalu harga pupuk berangsur turun, sehingga kenaikan pupuk bulan Januari ini tercatat di kisaran 125-150%.

“Untuk itu perlu diberlakukan HET pupuk dan dalam hal ini Pupuk BUMN harus menjadi andalannya. Untuk apa keuntungan Pupuk Indonesia (BUMN) naik tajam dan mencapai rekor tertinggi sepanjang sejarah Indonesia di tahun 2022 sebesar Rp 19 Triliun, tapi di saat yang bersamaan terjadi penurunan pemasukan negara (devisa) dan pajak minyak sawit yang jauh lebih besar, belum lagi dampak ganda lainnya terhadap petani dan ekonomi Indonesia,” katanya.

Lantas, bagaimana dengan dana Sarpras BPDPKS (yang 99% masih belum pernah digunakan untuk pupuk), jika digunakan untuk membeli pupuk ke BUMN lalu dijual ke petani

sawit dengan harga HET?

Catatan kedua, ungkap Gulat, Program Peremajaan Sawit Rakuat (PSR) dan Konsistensi Regulasi. PSR adalah upaya jitu untuk menggenjot produksi CPO pasca diberlakukannya moratorium dan lahirnya UUCK, terkhusus dari kebun rakyat. PSR itu rohnya adalah intensifikasi (meningkatkan produktivitas tanpa menambah luas lahan).

“Produktivitas kebun sawit rakyat masih jauh dari idealnya, hanya berkisar 12 ton TBS/ha/tahun dengan produksi CPO rerata 2,52 ton/ha/tahun. Dengan menggunakan bibit unggul (hybrid) maka produksi TBS berpotensi mencapai idealnya 36 ton TBS/ha/tahun dengan rendemen 8,64 ton CPO/ha/tahun. Tentu untuk mencapai produktivitas kebun rakyat ini hanya bisa dicapai dengan replanting (PSR),” kata Gulat. ■ (is/red)





## Tim Oil Palm Business Recovery & Rescue Dibentuk, Bantu Kebun Sawit Keluar dari Kendala

Belum lama ini satu tim yang bakal memberikan solusi dalam dunia kelapa sawit, yakni Palm Oil Plantation; Business Recovery & Financial improvement, terbentuk pada 25 Januari 2023 lalu.

Pakar senior perkebunan, Dr. Memet Hakim, mengungkapkan, tim ini merupakan yang pertama di Indonesia dan mungkin di dunia, dimana dia akan memberikan solusi bagi sektor perkebunan kelapa sawit di tanah air.

“Tim ini didedikasikan guna membantu para pemilik perkebunan kelapa sawit yang menghadapi kesulitan dalam mengelola kebunnya, sekaligus membuat kebun sawit menjadi lebih baik dan hasilnya optimal,” katanya.

Lebih lanjut, katanya, saat ini beberapa di antara pemilik perkebunan kelapa sawit mengalami

kredit macet, sebab itu tim ini akan membantu bank yang debiturnya macet. “Sehingga dapat membayar kewajibannya,” ungkap Memet.

Merujuk informasi, tim tersebut diduduki orang-orang yang berpengalaman di bidang manajemen perkebunan kelapa sawit, antara lain Gatot S Harsono SE, MM., Ir. Erick Sitompul MH, Dr. Ir. Memet Hakim MM, Eki Alamsyah, SE.Ak, Drs. Dadan Rusyad Nurdin Ak, Aendra Medita MMG, dan Drs. H. Amru Mahali. Mereka dipastikan merupakan personal yang telah menjalankan secara profesional bisnisnya lebih dari 20 tahun ke atas. ■ (is/red)





# Para Pemuda Didorong Hasilkan Riset Sawit

Komite Penelitian dan Pengembangan Badan Pengelola Dana Perkebunan Kelapa Sawit (BPDPKS), Prof (Ris) Dr. Didiek Hadjar Goenadi, mengakui, riset tentang kelapa sawit dari hulu ke hilir sudah sangat banyak. Namun demikian, masih sedikit yang dapat diterapkan secara langsung di lapangan dan memberikan dampak.

Sebab itu, kata Prof. Didiek, para peneliti terutama para peneliti muda diharapkan bisa lebih giat, penuh komitmen, dan melahirkan terobosan dalam setiap riset kelapa sawit. Tentunya, kata Prof. Didiek, proposal penelitian mesti disajikan

proposal.

“Topik riset perlu mengacu pada fokus riset GRS 2023 dari BDPDKS, danutamakan yang mampu menghasilkan output signifikan dan bukan seperti riset as usual (publikasi plus plus plus),” katanya saat sosialisasi penyusunan proposal grant riset sawit (GRS) 2023, Kamis (26/1/2023) di Banda Aceh.

Sementara Wakil Rektor I USK, Prof. Agussabti mengungkapkan, sudah menjadi keniscayaan bagi Perguruan Tinggi maupun BDPDKS untuk memikirkan keberlanjutan kelapa sawit bagi masyarakat, terutama menghadirkan inovasi produk demi adanya nilai tambah.

“Selama ini sawit milik perusahaan, kita lihat berjalan sangat produktif dan efektif. Sedangkan sawit yang milik rakyat, tidak begitu terawat. Ini menjadi tugas bersama kita, terutama menghadirkan penelitian yang bagus, yang berdampak langsung,” ungkap Prof Agussabti.

USK sendiri memiliki Pusat Riset Sawit, yang keberadaannya dipandang sangat baik untuk berkolaborasi dengan BDPDKS. Menurutnya, baik penelitian maupun semangat dalam menghadirkan kesejahteraan, berkorelasi dengan program USK yang segera meluncurkan 1000 pengusaha muda.

■ (is/USK/red)

dengan baik. “Orientasi riset perlu diarahkan ke Future Needs dan bersifat Benefit Regenerative untuk menjamin keberlanjutan,” jelas Prof Didiek dikutip dari laman resmi Universitas Syiah Kuala (USK).

Lebih lanjut, kata dia, sejumlah temuan tentang riset yang tidak tuntas lantaran masih lemahnya komitmen peneliti pengusul di dalam mengajukan ide dan teknologi yang ditawarkan, menjadi sebab paling banyak pada kegagalan penyajian



# Memperkuat Diplomasi Sawit Indonesia ke Uni Eropa

EU Regulation on Deforestation-Free Supply Chains telah disetujui penetapannya pada tanggal 6 November 2022 lalu dan akan memasuki tahap entry into force pada Mei atau Juni 2023. Kebijakan ini memastikan bahwa setiap produk yang berada di pasar Uni Eropa tidak berkontribusi terhadap deforestasi dan degradasi hutan, baik di wilayah Uni Eropa maupun di tempat lain di seluruh dunia. Seluruh perusahaan dan pemangku kepentingan terkait di pasar Uni Eropa wajib menaati kebijakan dimaksud.

Dikatakan Dirjen Kerjasama Multilateral Kementerian Luar Negeri, Tri Tharyat, setidaknya terdapat dua komoditas strategis dan unggulan Indonesia yang rantai pasoknya dapat terdampak oleh kebijakan EU Regulation on Deforestation-Free Supply Chains di atas, yakni kelapa sawit dan karet. Sebab itu diperlukan langkah

kebijakan yang tepat oleh Indonesia dalam rangka mengamankan akses pasar kedua komoditas tersebut di Eropa dan juga memperluas pasar kedua komoditas di kawasan lainnya.

“Tujuan dari FGD antara lain memperoleh tanggapan dan pandangan para pemangku kepentingan lokal untuk sawit dan karet alam terkait proliferasi kebijakan keberlanjutan yang tidak berimbang dan cenderung diskriminatif terhadap komoditas Indonesia. Juga mengidentifikasi kekuatan,

kelemahan, dan hambatan (tarif/non-tarif) dalam pengembangan produk sawit dan karet berkelanjutan di Indonesia maupun dalam memperluas akses pasar di luar negeri,” kata Tri saat membuka FGD Penguatan Diplomasi Komoditas Indonesia di Tengah Proliferasi Kebijakan Keberlanjutan Eropa, Rabu (25/1/2023).

Lebih lanjut kegiatan ini juga guna merumuskan rekomendasi dan strategi diplomasi ekonomi nasional, khususnya untuk sektor

komoditas berkelanjutan, yang tepat, komprehensif, dan efektif, khususnya di kawasan Eropa.

Plt. Direktur Kemitraan BPD PKS, Kabul Wijayanto, dalam tanggapannya menyampaikan pentingnya integrasi dari semua stakeholder untuk memperkuat Diplomasi Komoditas, khususnya sawit. “Tanpa adanya integrasi semua pihak akan sulit memenangkan diplomasi ke Eropa, karena banyak dan beragamnya hal yang diangkat Eropa,” tutup Kabul. ■  
*(is/red)*



## Pasokan Minyak Sawit 2023 Semakin Ketat

Merujuk analisa pengamat minyak sawit dan Direktur di Godrej International limited, Dorab Mistry, stok minyak sawit Malaysia akan terus menyusut hingga Mei 2023, bahkan akan berada di bawah 2 juta ton.

“**T**ermasuk penerapan campuran biodiesel 35% di Indonesia akan membuat stok terbatas di paruh pertama tahun 2023,” kata Dorab Mistry dalam sebuah seminar pada Sabtu (17/12/2022), seperti dilansir Reuters.

Lebih lanjut, tutur Dorab, di Malaysia, produsen terbesar minyak sawit kedua, stok minyak sawit pada akhir November turun untuk pertama kalinya dalam

enam bulan terakhir menjadi 2,29 juta ton, karena produksi merosot di saat ada sedikit peningkatan ekspor.

Sementara, produksi minyak sawit Malaysia telah dibatasi oleh kekurangan tenaga kerja pada tahun 2022, tetapi kata Dorab, kendati ada prediksi penurunan produksi disebabkan beberapa faktor tersebut, produksi minyak sawit Malaysia masih bisa meningkat menjadi sekitar 19 juta ton pada tahun 2023. ■ (red/reuters/is)

# TURUT BERDUKA CITA

**SEGENAP JAJARAN  
DIREKSI DAN KARYAWAN  
PT PERKEBUNAN NUSANTARA IV TURUT  
BERDUKA CITA YANG SEDALAM-DALAMNYA  
ATAS MENINGGALNYA :**

***Bapak Syahrhun Hutagalung***

Orangtua laki-laki dari Bapak Angga Trisali Hutagalung  
(Staf Sub Bagian Keuangan dan Akuntansi PTPN IV Kantor Direksi)

1 Januari 2023

***Bapak Ir. Rasyid Dian***

(Pensiunan Manajer PTPN IV)

23 Januari 2023

***Ibu Inganta br. Tarigan***

Mertua perempuan dari Bapak Aditya Alberto Sebayang  
(Asisten Afdeling PTPN IV Kebun Marihat)

2 Januari 2023

***Bapak Marwan Efendi***

Orangtua laki-laki dari Bapak Budi Hanafi  
(Asisten Afdeling PTPN IV Kebun Mayang)

24 Januari 2023

***Bapak Drs. H.M. Rusydi***

Orangtua laki-laki dari Bapak Ihsan  
(Direktur PT SPN)

17 Januari 2023

***Bapak Baharsyah Harahap***

Mertua laki-laki dari Bapak Iswan Hidayat Nasution  
(Asisten Personalia PTPN IV Kebun Mayang)

27 Januari 2023

***Bapak Syafi'i Batubara***

(Pensiunan Manajer PTPN IV)

19 Januari 2023

***Bapak Lasidi***

Mertua laki-laki dari Bapak Irwan Sanusi  
(Asisten Tata Usaha PTPN IV Kebun Sosa)

31 Januari 2023

**SEMOGA TUHAN YANG MAHA ESA  
MEMBERIKAN TEMPAT YANG LAYAK DISISI-NYA  
DAN KELUARGA YANG DITINGGALKAN DIBERI  
KESABARAN DAN KETABAHAN**

## Memperkuat **CPOPC** untuk Terus Membela **Sawit** di Tingkat **Global**

Dengan membawa kepentingan produsen minyak sawit, Council of Palm Oil Producing Countries (CPOPC) bakal menjalankan sejumlah kegiatan yang dibutuhkan para anggotanya, yang sementara adalah Indonesia dan Malaysia. Namun Direktur Eksekutif CPOPC, Rizal Affandi meyakini CPOPC bakal menjadi garda terdepan dalam menghadapi kendala pasar minyak nabati global.

**D**iakui atau tidak, minyak sawit menjadi salah satu minyak nabati dengan produktivitas tertinggi bila dibandingkan dengan minyak nabati lainnya. Misalnya saja kedelai yang hanya mencapai 0,3 ton per ha/tahun, demikian pula produktivitas minyak bunga matahari yang mencapai 0,4 ton per ha/tahun, dan kanola sekitar 0,7 ton per ha/tahun. “Coba bandingkan

dengan minyak sawit yang memiliki produktivitas mencapai 3 ton per ha/tahun,” tutur Direktur Eksekutif Council of Palm Oil Producing Countries (CPOPC), Rizal Affandi Lukman, kepada media belum lama ini.

Menurut Rizal, yang pada Juni 2022 lalu telah resmi ditunjuk sebagai Direktur Eksekutif CPOPC, menggantikan Tan Sri Datuk Dr. Yusof Basiron, keunggulan minyak sawit tidak hanya sebatas produktivitasnya yang tinggi, tetapi juga harganya lebih kompetitif, dan bisa dimanfaatkan untuk beragam bahan baku, baik untuk makanan maupun energi. “Sejatinya minyak sawit telah menjadi solusi bagi tantangan pasokan yang sempat memperoleh gangguan akibat konflik Rusia-Ukraina,” katanya.

Tatkala terjadi gangguan pasokan minyak nabati, utamanya minyak bunga matahari yang sekitar 79% pasokannya berasal dari Rusia dan Ukraina, dan berdampak bagi 30% sampai 40% pasokan dunia, kebutuhan pasokan itu akhirnya mampu ditutupi oleh minyak sawit. “Makanya wajar bilamana ekspor minyak sawit ke Uni Eropa sempat melonjak,” kata Rizal.

Namun Rizal mengingatkan, pasar Uni Eropa jangan hanya menerima minyak sawit takala butuhnya saja, sementara waktu kondisi normal dihalangi dengan beragam kendala dagang. Sebab itu, CPOPC ke depan mesti hadir supaya keberadaan minyak sawit ini diperlukan dengan adil di pasar Uni Eropa. ■ (is/red)



## Strategi Mengelola Sales Territory

“If you know the enemy and know yourself, you need not fear the result of a hundred battles. If you know yourself but not the enemy, for every victory gained you will also suffer a defeat. If you know neither the enemy nor yourself, you will succumb in every battle.”  
— Sun Tzu, The Art of War

Sejatinya, filosofi seni berperang yang dikemukakan Sun Tzu dalam bukunya “The Art of War” sangat relevan diterapkan dalam dunia bisnis.

Ibarat sebuah peperangan, maka untuk memenangkannya: perusahaan pun harus memiliki strategi jitu, mampu mengenali (kelebihan dan kekurangan) pesaing dan perusahaan sendiri, dan tak kalah penting, mampu menguasai wilayah kerja penjualan (sales territory management).

Berkaitan dengan wilayah kerja penjualan atau sales territory ini menjadi sangat penting karena turut menentukan sukses tidaknya penjualan. Untuk bisa menguasai pasar suatu wilayah, maka diperlukan strategi terencana dalam mengelola suatu wilayah kerja penjualan.

Terutama dalam menempatkan tim penjualan (sales force) di lapangan.

Pasalnya, jika salah dalam menempatkan salesman dan pembagian wilayah kerjanya, maka akan berdampak pada beberapa hal. Antara lain: pembengkakan cost per sales, tidak efektifnya kerja harian salesman, dan ujungnya berdampak pada (tidak efektifnya) penyebaran dan penjualan produk yang perusahaan pasarkan.

Pendekatan pengelolaan sales territory menjadi kebutuhan bagi perusahaan. Terutama perusahaan-perusahaan yang menjual produk dan jasa. Melalui pengelolaan penjualan berbasis wilayah ini perusahaan bisa memperoleh sejumlah manfaat. Pertama, meningkatkan efektivitas

coverage wilayah penjualan. Melalui pemetaan wilayah, desain rute, setting canvassing maupun aktivitas retensi pelanggan, maka perusahaan akan bisa menggarap seluruh potensi pasar dan pelanggan di sebuah kawasan. Selain itu, para salesman bukan hanya diberikan wilayah penjualan, tetapi juga target (langganan maupun kunjungan).

Kedua, cost management menjadi lebih baik karena perusahaan bisa mengestimasi biaya yang tepat. Perusahaan memiliki standar aktivitas yang jelas untuk pengelolaan wilayah, baik aktivitas sales, canvassing, customer visit ataupun survey pelanggan dan market. Biaya per tenaga penjualan akan menjadi lebih murah, karena banyaknya variasi aktivitas yang harus dikerjakan.

Ketiga, meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan. Salesman membuat jadwal kunjungan tetap sehingga pelanggan bisa memprediksi produk yang dijual terhadap

persediaan. Di sisi lain, dengan terjadwal dan diaturnya salesman sedemikian rupa sehingga penjualan meningkat, maka itu menjadi keunggulan bersaing perusahaan.

Keempat, perusahaan bisa melakukan penilaian kinerja dan prestasi yang lebih akurat sebab, wilayah kerja penjualan dan jumlah pelanggan sudah tercatat, penilaian bisa berdasarkan angka-angka.

Kelima, marketing intelligence bisa dilakukan oleh seluruh tenaga penjualan, baik aktivitas kompetitor yang dilakukan di wilayah maupun persepsi pelanggan tentang kompetitor yang diperoleh melalui canvassing dan survey. Tak kalah penting, terciptanya pemahaman produk dan bagaimana memaksimalkan value product pada salesman. Dalam sistem pengelolaan wilayah penjualan, tugas salesman tidak lagi hanya fokus menjual pada pelanggan baru, tapi ia harus bisa mengetahui produk apa yang tepat untuk dikomunikasikan di wilayah yang menjadi tanggung jawabnya.

Mengingat pentingnya sales territory ini, dan supaya perusahaan bisa memaksimalkan tenaga penjualannya, maka sebelum masuk ke suatu wilayah penjualan perlu dibuat strategi dan rancang bangunnya.

Strateginya adalah, pertama, melakukan pemetaan wilayah (territory mapping). Semakin banyak informasi yang didapat melalui pemetaan wilayah, akan memberikan masukan yang semakin baik untuk distribusi tenaga penjualan. Pemetaan wilayah ini termasuk bagaimana mengenali setiap karakteristik penting dari wilayah yang menjadi tanggung jawab salesman, termasuk pemetaan pelanggan yang ada di wilayah tersebut. Selain itu, perusahaan juga dapat mengetahui letak pelanggan secara akurat melalui gambar, dan memiliki dokumen yang menggambarkan pelanggan-pelanggan yang merupakan aset

terbesarnya distributor.

Kedua, perencanaan pengelolaan wilayah, dengan memanfaatkan semua informasi tentang pemetaan wilayah yang telah disusun tadi. Tujuannya, untuk mencari tahu potensi wilayah tersebut. Potensi wilayah sangat berpengaruh pada pembagian wilayah, terutama dalam hal kontribusi omset dan penghasilan penjualan. Sebab, kapasitas suatu wilayah yang diproyeksikan dapat mempengaruhi nilai penjualan. Parameter yang dijadikan patokan adalah batasan geografis, jumlah penduduk, sumber daya ekonomi dan sosial budaya, jumlah outlet (pelanggan dan calon pelanggan), internal data (omzet per customer, per sales, per area, distrik, effective call).

Ketiga, pengelolaan kerja salesman. Oleh karena model pengelolaan tenaga penjualan sekarang lebih pada pengelolaan wilayah, maka pengelolaan kinerjanya harus mencakup penetapan target-target dan beban kerja. Target dan beban kerja salesman ini mencakup: jumlah kunjungan yang harus dilakukan dalam satu tahun, siklus kunjungan yang dilakukan serta jumlah kunjungan maksimal yang dapat dilakukan seorang salesman dalam satu hari dengan memperhitungkan waktu perjalanan, jarak tempuh, pembuatan laporan, menunggu pelanggan dan sebagainya. Juga, kemampuan peng-coveran area (jumlah pelanggan yang dikunjungi): apakah ia mampu melayani semua pelanggannya pada hari itu, dan mampu mencari pelanggan baru?

Keempat, pengelolaan jarak tempuh (route management). Mengingat aktivitas salesman adalah mobile, maka pengaturan rute bisa membuat seluruh wilayah bisa di-cover dengan efisien dan efektif.

Tentunya, itu akan berpengaruh pada kecepatan operasional distributor dalam menyebarkan

produk-produknya. Juga, akan mempermudah distributor mengelola pelanggannya, baik itu dalam aspek penjualan, penagihan, pengiriman, penambahan pelanggan, atau review terhadap efektifitas bisnis dengan pelanggan tersebut.

Dalam menentukan rute atau jarak tempuh, agar perjalanan dalam men-cover area menjadi lebih pendek dengan waktu yang singkat, maka perlu memperhatikan beberapa hal. Antara lain: Perjalanan keliling harus berbentuk melingkar; Perjalanan keliling tidak boleh menyilang (cross); Rute yang sama tidak boleh digunakan untuk pergi "ke dan dari" suatu pelanggan. Jadi, harus mencari jalur yang berbeda dan lebih dekat untuk kembali ke home base; pelanggan pada area yang berdekatan harus dikunjungi secara berurutan.

Kelima, melakukan monitoring dan kontrol wilayah. Dilakukan secara berjejang agar proses kontrol dapat berjalan dengan baik, berdasarkan parameter call, effective call, aktivitas transaksi, langganan transaksi, omset dan tagihan. Melakukan join visit secara rutin ke wilayah kerja penjualan, dengan acuan parameter tadi dan standar yang telah ditetapkan perusahaan.

Melalui penerapan strategi sales territory management itu, pada ujungnya, diharapkan bisa memperoleh data analisa yang dapat digunakan perusahaan sebelum masuk ke suatu wilayah penjualan.

Jadi, sebelum para salesman memasuki "wilayah peperangan", mereka sudah dilengkapi "senjata" (baca: data) dan memiliki pengetahuan mendalam mengenai wilayah yang akan dimasukinya. Termasuk informasi calon pesaingnya. *If you know the enemy and know yourself, you need not fear the result of a hundred battles.* ■ (Ahmad Dipowiro/Bagian Perencanaan & Sustainability)



## Yuk Manfaatkan **Limbah Perkebunan** untuk **Pakan Sapi**

*(Belajar dari Buku “Membuat Pakan Ternak dari Limbah Perkebunan”)*

Terkadang pakan menjadi faktor kendala dalam usaha peternakan, lantaran harga pakan yang acap melambung. Jika demikian maka peternak mesti lebih kreatif memanfaatkan sumber daya yang ada untuk menekan biaya produksi. Terbukti limbah dari tanaman perkebunan yang selama ini dibuang, memiliki manfaat untuk pakan ternak.

**M**isalnya, cangkang buah kakao, daging buah kopi, buah semu

mete dan bungkil kelapa sawit. Lewat proses lebih lanjut kandungan gizi

limbah perkebunan tersebut dapat ditingkatkan. Hasilnya limbah tersebut bisa menjadi pakan konsentrat untuk ternak ruminansia (sapi, domba dan kambing). Serta sebagai salah satu komponen penyusun ransum untuk ternak monogastrik (unggas).

Bahkan, pakan dari limbah perkebunan ini terbukti mampu meningkatkan pertambahan berat

badan ternak ruminansia, seperti sapi dan kambing, serta produktivitas ternak unggas.

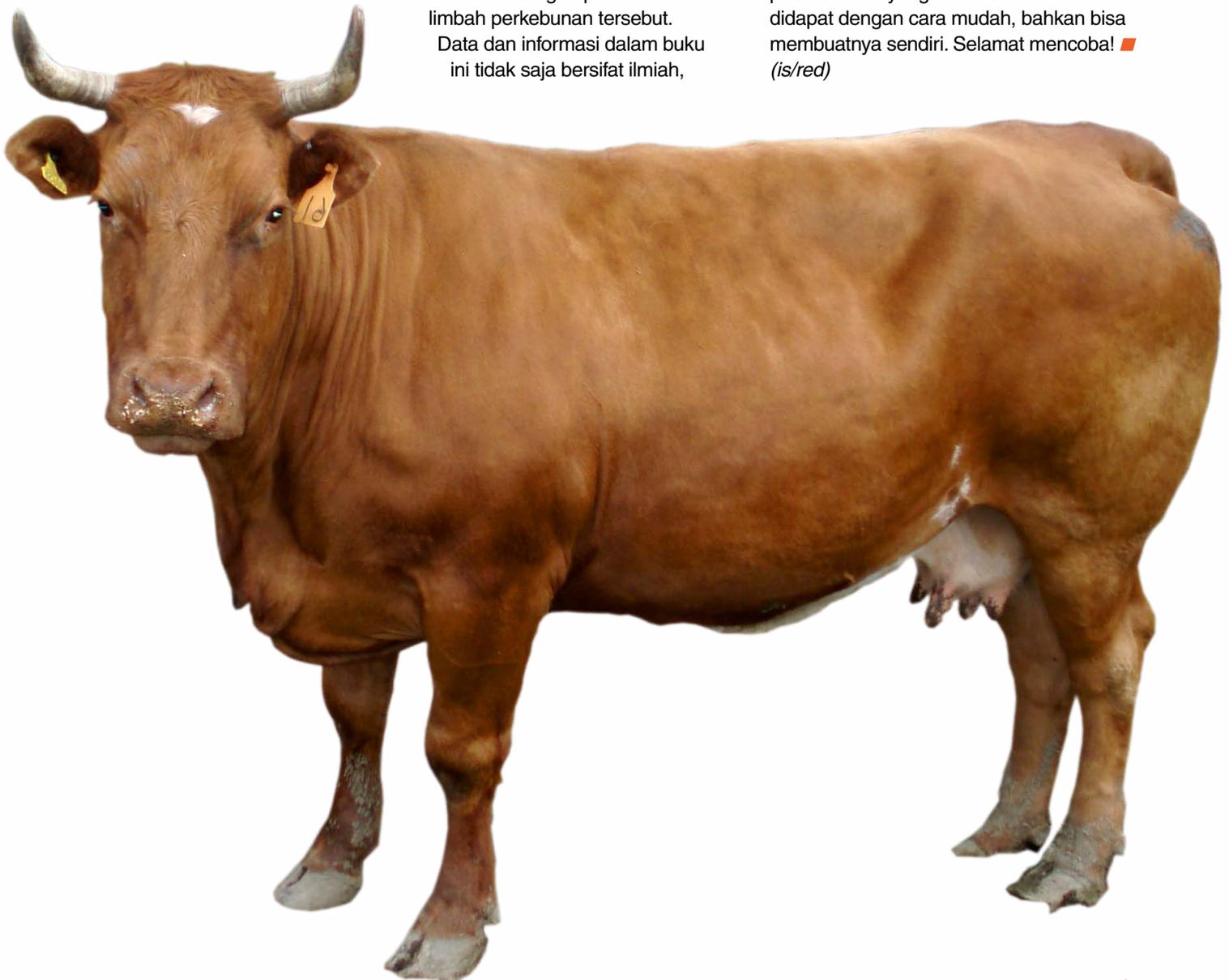
Berbagai hasil penelitian menunjukkan bahwa melalui sentuhan teknologi maju, limbah-limbah tersebut dapat ditingkatkan nilai gizi dan nilai cernanya. Beberapa peneliti sejak tahun 1990-an telah mengkaji kemungkinan pemanfaatan limbah-limbah ini. Namun, sebagian masih bersifat scientific research atau sebatas riset.

Buku "Membuat Pakan Ternak dari Limbah Perkebunan" yang ditulis oleh Suprio Guntoro memuat teknologi dan inovasi baru terkait dengan pemanfaatan limbah perkebunan tersebut.

Data dan informasi dalam buku ini tidak saja bersifat ilmiah,

tetapi juga aplikatif, karena berdasarkan hasil penelitian dan kajian yang dilakukan oleh penulisnya selama 6 tahun bersama-sama dengan para petani di lapangan. Hasilnya, berbagai inovasi yang dikemukakan telah teruji di lapangan.

Bagi para peternak di perkebunan, buku ini bakal menawarkan wawasan baru mengenai pemanfaatan limbah perkebunan untuk pakan ternak. Termasuk untuk mengantisipasi persoalan pakan yang pada masa mendatang semakin pelik. Dengan begitu, peternak bisa mendapatkan pakan ternak yang berkualitas namun didapat dengan cara mudah, bahkan bisa membuatnya sendiri. Selamat mencoba! ■  
(is/red)



## Penambahan **Bungkil Sawit** pada **Pakan Ayam Petelur**, Terbukti Lebih **Baik**



Palmofeed merupakan hasil olahan dari bungkil inti sawit (BIS) yang terhidrolisis dimana prosesnya berfokus dalam peningkatan kandungan protein dengan proses menurunkan kandungan serat yang terdapat di dalam cangkang pada bungkil inti sawit lokal.

Peningkatan kualitas BIS dapat dilakukan dengan tiga metode, yaitu pengolahan fisik dengan penyaringan, pengolahan kimia dengan hot water extraction dan larutan asam yang selanjutnya di-reconditioning selama 24 jam, dan

terakhir perlakuan biologi dengan menggunakan enzim mananase.

Dalam penelitian yang dilakukan mahasiswa IPB University, Fauzan Rivai, Rita Mutia dan Erika Budiarti Laconi, tercatat penggunaan BIS sebagai sumber protein untuk

unggas masih terbatas, disebabkan oleh sistem pencernaan unggas yang tak mampu mencerna pakan dengan serat yang tinggi. Penelitian ini bermaksud mengkaji kadar penambahan BIS dibandingkan palmofeed, dalam ransum ayam petelur strain Lohmann terhadap performa produksinya.

Data penelitian diambil dalam kurun waktu selama 6 minggu dengan rancangan percobaan acak



menunjukkan bahwa pemberian 12,5% Palmofeed memberikan pengaruh yang nyata ( $P < 0.05$ ) terhadap peningkatan dari bobot telur dibandingkan pemberian bungkil inti sawit (BIS) atau ransum kontrol.

“Pemberian Palmofeed pada taraf 12,5% terbukti lebih baik pada feed conversion ration dan income over feed cost, dan tidak berpengaruh terhadap konsumsi pakan, dan hen day production,” demikian catatan hasil penelitian tersebut. ■ (is/red)

#### ■ Bungkil sawit.



lengkap (RAL) dengan 3 perlakuan dan 6 ulangan. Perlakuan terdiri dari: P0 = 100% Ransum komersial (Kontrol), P1: 87,5% + 12,5% BIS, P2: 87,5% + 12,5% Palmofeed. Analisis data menggunakan sidik ragam (ANOVA) dan dilanjutkan dengan uji Duncan.

Dilansir dari laman Scientific Repository IPB, hasil penelitian

# Peran *Nephrolepis biserrata* di Perkebunan Kelapa Sawit



■ *Nephrolepis biserrata* pada areal TM kelapa sawit.

**N***nephrolepis biserrata* merupakan salah satu tumbuhan yang banyak tumbuh di kebun kelapa sawit. Tumbuhan ini memiliki pertumbuhan yang tidak terlalu cepat, tumbuh berupa perdu, dan keberadaannya tidak banyak menimbulkan kerugian atau gangguan sehingga *N. biserrata* dapat dipertahankan sebagai tanaman penutup tanah. Peranan *N. biserrata* sebagai penutup tanah diharapkan dapat meningkatkan kemampuan tanah di dalam menahan





■ *Eucanthecona furcellata* memangsa UPDKS.

Penanaman *N. biserrata* pada areal TM kelapa sawit sebagai tanaman penutup tanah berperan mengurangi defisit air sebesar 51,53% pada kondisi terjadi defisit air tertinggi. Lahan yang ditanami *N. biserrata* juga efektif mengurangi aliran permukaan sebesar 80%.

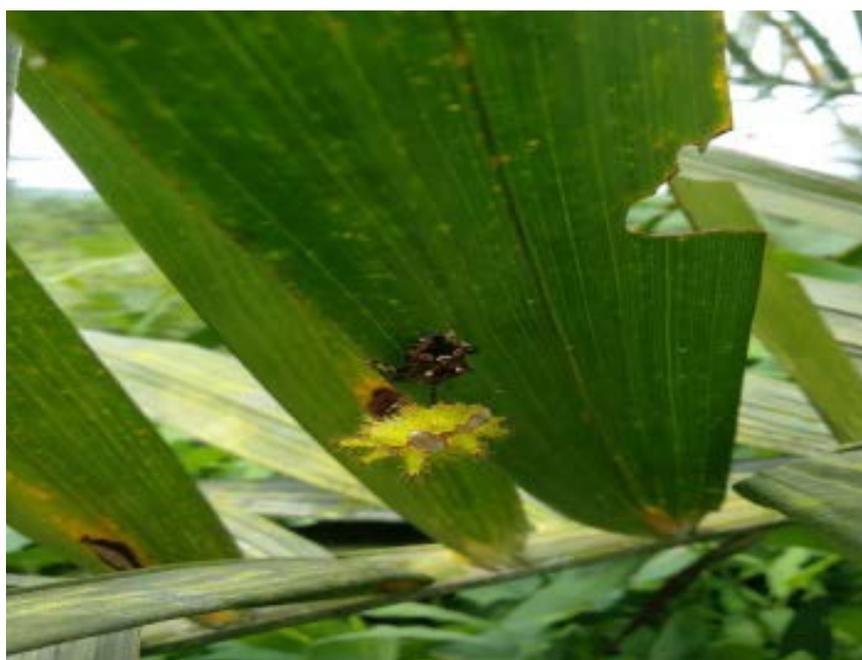
Selain peran tersebut di atas, *N. biserrata* juga bermanfaat sebagai tanaman inang musuh alami ulat api, seperti *Eucanthecona furcellata*. Keadaan ini menjelaskan peranan *N. biserrata* sebagai tumbuhan yang bermanfaat untuk mengendalikan hama secara hayati. Sehingga untuk mengendalikan serangan hama

UPDKS perlu dilakukan pelestarian musuh alami dengan cara menjaga keberadaan “rumah” ataupun tanaman inang musuh alami seperti *N. biserrata*  
 ■ (Azhir, SP/ADO)

air (*waterholding capacity*). Hal ini dikaitkan dengan *N. biserrata* yang memiliki akar serabut sehingga dapat membantu tanah dalam menahan air di pori-pori tanah terutama pada kedalaman lapis olah tanah yang pada akhirnya akan mempengaruhi cadangan air tanah untuk keperluan pertumbuhan tanaman kelapa sawit. *N. biserrata* tumbuh baik pada areal ternaungi, sehingga sangat cocok dijadikan sebagai tanaman penutup tanah pada areal tanaman menghasilkan (TM) di perkebunan kelapa sawit.

Menurut Arianti (2016), *N. biserrata* berperan sebagai tanaman penutup tanah sawit pada areal TM kelapa sawit, dapat menyumbang hara sebesar 15,7 ton bobot kering/ Ha/Tahun atau 7,7 ton C/Ha/Tahun. *N. biserrata* mempengaruhi neraca air pada TM kelapa sawit yaitu dengan mengurangi terjadinya defisit air tanah

pada musim kemarau atau bulan dengan curah hujan yang rendah.



## Aplikasi *Gliserol Monostearat* dari Turunan **Sawit**, untuk Pengolahan **Makanan**



Salah satu produk fatty esters turunan dari industri oleokimia berbasis minyak sawit adalah GMS (gliserol monostearat). Gliserol monostearat merupakan emulsifier buatan yang digunakan dalam proses pengolahan makanan.

Oleokimia merupakan senyawa turunan minyak/lemak yang dihasilkan melalui proses kimia.

Minyak atau lemak secara umum merupakan trigliserida yang mengandung gliserol dan asam

lemak, baik jenuh maupun tidak jenuh.

Senyawa trigliserida tersebut dalam industri oleokimia dasar dihidrolisa/disintesa menjadi struktur penyusunnya dan senyawa dasar bagi industri turunannya seperti fatty acid, gliserol, fatty ester, fatty alcohol, dan fatty amine.

Oleokimia secara umum dibagi menjadi dua, yaitu oleokimia dasar tersebut, dan produk-produk turunannya seperti produk intermediet bagi industri turunan lanjutnya ataupun untuk formulasi dalam industri produk perawatan, kosmetik, makanan dan farmasi.

Industri oleokimia dasar utama dimulai melalui proses splitting atau hydrolysis, dalam proses hidrolisis, minyak/lemak diurai menggunakan reaktan air menjadi penyusun utama trigliserida: asam lemak dan gliserol. Asam lemak dan gliserol inilah yang merupakan "basic building blocks" bagi turunan lanjutnya dalam industri oleokimia. Salah satu produk turunan penting dari industri oleokimia yang banyak digunakan di industri makanan dan minuman adalah fatty ester.

Fatty ester merupakan hasil reaksi antara sebuah asam karboksilat dengan sebuah alkohol. Fatty Esters mempunyai formula  $R_1COOR_2$ , dimana  $R_1$  dan  $R_2$  merupakan rantai karbon dengan panjang atom yang berbeda-beda sesuai dengan asam lemak dan alkohol yang digunakan.  $R_1$  merupakan rantai karbon asam lemak yang berasal dari minyak/ lemak ataupun turunan lemak yang umumnya terdiri dari rantai karbon lurus dengan jumlah karbon atom yang genap, dimulai dari C6 hingga



C22 dan dapat berupa ikatan jenuh maupun tak jenuh.

R2 pada umumnya adalah sebuah alkyl group seperti methyl, stearyl dan dapat pula berasal dari monohydric, dihydric, trihydric atau polyhydric alcohol seperti butanol, octanol, ethylene glycol, glycerol dan sorbitol. Efisiensi proses produksi fatty esters sangat tergantung kepada ketepatan pilihan kondisi reaksi, katalis yang digunakan, perbandingan reaktan dan kemampuan melakukan evakuasi air yang dihasilkan selama proses berlangsung.

Fungsi dari fatty esters di dalam industri makanan dan minuman adalah sebagai emulsifier. Beberapa contoh aplikasi fatty esters di dalam produk makanan minuman adalah di dalam produk-produk seperti roti dan kue, produk cokelat, makanan ringan, produk nutrisi, krim instan, topping dan whippings, dan perisa.

Salah satu produk fatty esters turunan dari industri oleokimia berbasis minyak sawit adalah GMS (Gliserol Monostearat). Gliserol Monostearat (GMS) adalah sejenis senyawa yang tidak memiliki warna atau bau. Senyawa organik ini memang memiliki sedikit rasa manis, itulah sebabnya gliserol monostearat sering ditambahkan ke produk makanan. Gliserol monostearat (GMS) merupakan produk yang dihasilkan dari reaksi asam stearat turunan sawit dengan gliserol.

Gliserol monostearat merupakan emulsifier buatan yang digunakan dalam proses pengolahan makanan. Pada pembuatan roti, fungsi GMS

adalah membentuk reaksi kompleks dengan pati, menghambat laju retrogradasi dan meningkatkan volume roti, mencegah pengerasan dan peremahan roti.

Pada es krim, gliserol monostearat berfungsi sebagai emulsifier. Emulsifier ini berguna untuk membangun distribusi struktur lemak dan udara yang menentukan dalam membentuk sifat rasa/tekstur halus dan pelelehan yang baik.

Es krim mempunyai struktur koloid yang kompleks karena merupakan buih dan juga emulsi. Buih padat terjadi karena adanya lemak teremulsi dan juga karena adanya kerangka dari kristal-kristal es yang kecil dan terdispersi didalam larutan makromolekular berair yang telah diberi gula. Peranan emulsifier (misalnya: gliserol monostearat komersial) adalah untuk membantu stabilisasi terkontrol dari emulsi didalam freezer. Berikut tabel aplikasi dari Gliserol Monostearat (GMS).

Kebutuhan impor Gliserol Monostearat (GMS) tahun 2015 sebesar 5.408,723 ton. Melihat banyaknya kegunaan gliserol monostearat (GMS) yang dibutuhkan oleh industri dan untuk mengurangi impor maka prospek industri gliserol monostearat (GMS) berbasis turunan minyak secara menyeluruh masih mempunyai potensi yang sangat besar.

Hal tersebut mengingat dimana dengan semakin meningkatnya kualitas hidup manusia, maka kebutuhan dan konsumsi "makanan kemasan" akan meningkat semakin besar. Indonesia mempunyai nilai tambah yang sangat besar karena bahan baku kelapa sawit sangat tersedia dan dengan jumlah populasi yang sangat besar, maka potensi pasar domestik juga sangat besar.

■ (is/red/Astuti S.T./Staff Pusat Teknologi Agroindustri BPPT-Kini Berganti BRIN)

# Tra-Kos, Solusi Jitu Genjot Produktivitas Aplikasi Jangkos

Tra-kos dibuat dengan mempelajari kekurangan aplikasi janjang kosong (jangkos) yang menggunakan angkong. Dengan menggunakan tra-kos, produktivitas aplikasi jangkos bisa naik dua hingga tiga kali lipat dibanding menggunakan angkong.

**P**roses pengolahan Tandan Buah Segar (TBS) sawit di Pabrik Kelapa Sawit (PKS) menghasilkan beberapa jenis limbah. Limbah ini akan diolah sedemikian rupa hingga bisa dimanfaatkan kembali. Selain bertujuan supaya tidak mencemari lingkungan sesuai yang disyaratkan oleh Indonesia Sustainable Palm Oil (ISPO), dalam tujuan lebih jauh, limbah ini bisa dimaksimalkan sebagai pupuk organik yang dapat memberikan/meningkatkan unsur-unsur yang diperlukan oleh tanaman kelapa sawit di dalam tanah.

Salah satu jenis limbah ini adalah Janjang Kosong (Jangkos).

Hampir semua perusahaan sawit memanfaatkan jangkos sebagai pupuk bagi tanaman kelapa sawit. Ada yang menggunakan sebagai pupuk tambahan. Ada juga yang mensubstitusi untuk mengurangi penggunaan pupuk anorganik.

Meski berfungsi baik sebagai pupuk, aplikasi jangkos di lapangan harus dilakukan dengan cepat dan benar. Cepat artinya, jangkos yang diangkut oleh dump truck dari Pabrik Kelapa Sawit (PKS) dan ditumpuk di pinggir jalan/dalam blok harus segera diaplikasikan pada tiap pokok sawit. Semakin lama menumpuk maka potensi lahirnya kumbang tanduk

(oryctes rhinoceros) semakin besar. Benar artinya, pengeceran pada tiap pokok harus dilakukan dengan ketebalan yang cukup. Ketebalan umum yang digunakan adalah satu layer (lapis). Semakin tebal tumpukan juga bisa menjadi media tempat berkembang biaknya kumbang tanduk.

Aplikasi jangkos pada TBM dan TM memiliki dosis yang berbeda. Setiap perusahaan memiliki pertimbangannya masing-masing dalam menentukan dosis ini. Salah satu standar yang umum digunakan yaitu, di areal TBM jangkos diaplikasikan dengan dosis 30 ton/ha. Sedangkan pada areal TM dosisnya 40 ton/ha. Dalam cara yang umum, jangkos ini diaplikasikan di lapangan menggunakan angkong.

Aplikasi menggunakan angkong memiliki satu kelemahan yang mendasar, di antaranya waktu aplikasi

yang relatif lama. Kapasitas rata-rata angkong untuk memuat jangkos berkisar 50 Kg sekali muat. Sehingga dapat dihitung, untuk mengaplikasikan jangkos pada satu pokok sawit areal TM dengan Standar Pokok Per Hektare (SPH) 136, maka dibutuhkan sekitar 6 angkong.

Dalam pengamatan yang kami lakukan ketika mempelajari aplikasi jangkos ini, didapatkan kesimpulan bahwa waktu yang diperlukan untuk melangsir jangkos ke dalam blok ini membuat produktivitas aplikasi jangkos sangat rendah. Korelasi nya adalah, jika aplikasi ini diserahkan kepada pihak pemborong, ditemukan kasus banyak pemborong yang tidak bertahan lama. Karena dengan produktivitas yang rendah maka, hasil pembayaran yang didapatkan juga sedikit.

Dari analisa berdasarkan pengamatan tersebut, maka lahirah

alat bantu untuk aplikasi jangkos lainnya yang kami namakan Tra-Kos. Tra- Kos mempunyai anonomim: Troli Aplikasi Jangkos. Tra-Kos dibuat dengan mempelajari kekurangan aplikasi jangkos menggunakan angkong. Dengan menggunakan Tra-Kos, produktifitas aplikasi jangkos bisa naik dua hingga tiga kali lipat dibanding menggunakan angkong.

Kelebihan Tra-Kos dibandingkan angkong dapat dijabarkan dalam beberapa point. Pertama, kemampuan muat Tra-Kos bisa mencapai 3 kali lipat dari angkong. Karena penggunaan Tra-Kos adalah ditarik dengan menggunakan kekuatan bahu, maka dengan beban 3 kali lipat dari kapasitas muat angkong beban tersebut masih mampu diaplikasikan menggunakan tenaga manusia.

Kedua, luasan aplikasi meningkat. Dengan lebih banyaknya kemampuan ecer jangkos setiap reit-nya

menggunakan Tra-Kos maka otomatis hektar aplikasi yang diperoleh pun lebih banyak dibanding menggunakan angkong.

Ketiga, investasi lebih murah. Harga satuan pembuatan Tra-Kos memang lebih mahal daripada harga satuan angkong. Namun dengan usia pakai yang lebih lama, sehingga bila dihitung biaya investasi per bulannya, Tra-Kos lebih murah dibanding angkong.

Keempat, menjadi daya tarik untuk pemborong. Dengan menggunakan alat bantu ini penghasilan pemborong jangkos bisa mencapai 4 – 5 juta per bulan per orang. Hasil ini lebih dari dua kali lipat dibanding menggunakan angkong. Penghasilan seperti itu bisa menjadi magnet kepada pemborong untuk terus memborong pekerjaan aplikasi jangkos ini. ■ (Muhammad Ramadan Pohan/Praktisi Perkebunan Kelapa Sawit)





## Estolide Berbasis Sawit sebagai Bahan Baku Biolubricant

Tingginya potensi pasar pelumas nasional yang mencapai 760 ribu kiloliter per tahun, membuka peluang industri hilir sawit sebagai bahan baku pelumas biolubricant. Selain ramah lingkungan, bahan baku sawit nasional juga melimpah.

**M**inyak-lemak; trigliserida, memiliki struktur molekul yang memungkinkan secara “mudah” dimodifikasi karena keberadaan sisi aktif baik dari gugus fungsinya atau

ikatan rangkap yang dimiliki. Sintesa kimia yang dilakukan memungkinkan pembuatan berbagai turunan kimianya dengan berbagai karakteristik kimia/fisik sasaran. Salah satu produk

prospektif yang memungkinkan dibuat melalui sintesa kimia minyak-lemak termasuk sawit adalah pelumas (lubricant) mesin yang berupa cairan/semi solid non polar dengan karakteristik tertentu seperti besaran viscositas, kesetabilan viscositas terhadap temperatur, ketahanan terhadap oksidasi dan lainnya.

Potensi pasar pelumas nasional sekitar 760.000 Kliter pertahun baik

untuk kebutuhan otomotif maupun industri dengan rasio konsumsi yang hampir sama, dengan produsen utama Pertamina dengan total kapasitas produksi ~ 600.000 kiloliter pertahun. Namun, persaingan pelumas menjadi terbuka dengan diterbitkannya Keppres Nomor 21 Tahun 2001 yang meliberalisasikan pasar pelumas di Indonesia yang tentunya akan semakin memanasi persaingan pasar pelumas. (<http://www.mri-research-ind.com/>).

Senyawa kimia potensial sebagai pelumas di antaranya estolide, yang merupakan oligomer asam lemak yang disintesa oleh acylation pada ikatan rangkap tidak jenuh dari asam lemaknya. Estolid terbentuk ketika gugus asam karboksilat asam lemak satu bergabung dengan asam lemak jenuh/tidak jenuh membentuk ester oligomer.

Melalui sintesa tersebut kebutuhan karakteristik fisik yang sesuai untuk lubricant dapat dipenuhi bahkan memiliki berbagai kelebihan dibanding dengan pelumas produk petrokimia, baik kemampuan teknis untuk

penggunaannya maupun efek pengaruh polusi yang rendah terhadap lingkungan.

Kelebihan estolide adalah dapat mengatasi kekurangan atau masalah umum yang sering dihadapi oleh minyak nabati diantaranya adalah kestabilan oksidasi yang memiliki stabilitas terhadap oksidasi paling baik dibandingkan minyak pelumas berbasis petrokimia, sehingga memiliki umur penggunaan yang panjang dan mengurangi masa penggantian yang terlalu sering.

Estolid memiliki volatilitas yang rendah sehingga flash point dan fire point-nya tinggi, hal tersebut membuat estolide ideal untuk penggunaan pada temperature tinggi dan bahan mudah terbakar dihindari. Estolide juga memiliki kelebihan properties lain yang sangat penting untuk pelumas yaitu viskositas indeks (VI) tinggi sehingga baik untuk digunakan dalam range temperature yang lebar. ■ (is/ Achmad Sofian Nasori & Indra Budi Susetyo /Pusat Teknologi Agroindustri Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi –BPPT, Sekarang BRIN)



