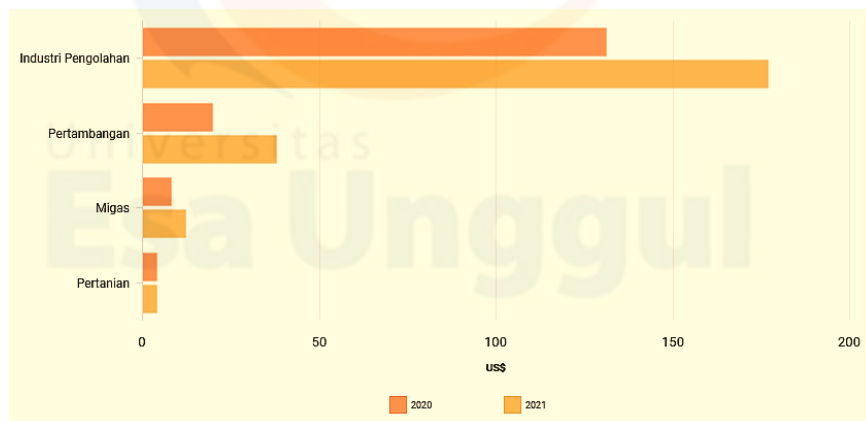


## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1. LATAR BELAKANG

Pertambangan adalah suatu kegiatan pengambilan endapan bahan galian berharga dan bernilai ekonomis dari dalam kulit bumi, baik secara mekanis maupun secara manual, pada permukaan bumi, di bawah permukaan bumi dan di bawah permukaan air. Hasil kegiatan ini antara lain, minyak dan gas bumi, batubara, pasir besi, bijih timah, bijih nikel, bijih bauksit, bijih tembaga, bijih emas, perak, bijih mangan, dll. Perkembangan industri pertambangan saat ini di atur oleh UU Minerba No.4 tahun 2009 dan disempurnakan dengan UU No. 3 tahun 2020 tentang aturan-aturan pertambangan mineral dan batubara. Sementara peraturan yang mengatur usaha jasa kontraktor pertambangan adalah PP No.5 tahun 2021 tentang penyelenggaraan perijinan berusaha berbasis risiko dan Permen ESDM No.5 Tahun 2021 tentang standar kegiatan usaha dan produk pada penyelenggaraan perijinan berusaha berbasis risiko sektor energi dan sumber daya mineral. Badan Pusat Statistik (BPS) melaporkan, nilai ekspor Indonesia sebesar US\$ 231,5miliar pada 2021. Nilai ekspor ini naik 41,88% dari tahun sebelumnya yang sebesar US\$ 163,2 miliar. Sektor pertambangan mencatatkan pertumbuhan paling moncer di antara sektor lainnya. Tercatat nilai ekspor sektor pertambangan sebesar US\$ 37,9 miliar pada 2021, naik 91,15% dari tahun sebelumnya. Pertumbuhan tertinggi selanjutnya berasal dari ekspor migas. Nilai ekspor migas sebesar US\$ 12,3 miliar, naik 48,78% dari tahun sebelumnya. Kemudian, ekspor industri pengolahan sebesar US\$ 177,1 miliar. Pertumbuhan paling rendah berasal dari sektor pertanian, kehutanan, dan perikanan. Nilai ekspor pertanian, kehutanan, dan perikanan sebesar US\$ 4,2 miliar, naik 2,86% dari US\$ 4,1 pada 2020 (Satriawan, 2021).



**Gambar 1.1** Nilai Ekspor Indonesia Menurut Sektor (2020-2021)

(Sumber: <https://www.bps.go.id/publication>)

#### 1.1.1. Produksi Batubara

Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) mencatat, produksi batubara Indonesia mencapai **606,22 juta ton pada 2021 dari rencana 625 juta ton atau 96.99%**. Meningkat 7,2% dibandingkan pada 2020 sebesar 565,69 juta ton. Sejak 2014, produksi batubara menunjukkan tren yang meningkat. Namun, produksinya sempat menurun pada 2016 dan 2020. Pada 2016, produksi batubara turun 1,1%, sementara pada 2020, produksinya turun 8,2%. Kementerian ESDM memperkirakan produksi batubara Indonesia

pada 2022-2023 naik di kisaran **637 juta ton hingga 664 juta ton**. Sementara itu, kebutuhan batubara untuk domestik (*Domestic Market Obligations/DMO*) pada 2021 sebesar 63,47 juta ton atau telah terealisasi 10% dari total produksi. Angkanya turun 51,87% dari 131,89 juta ton pada 2020.



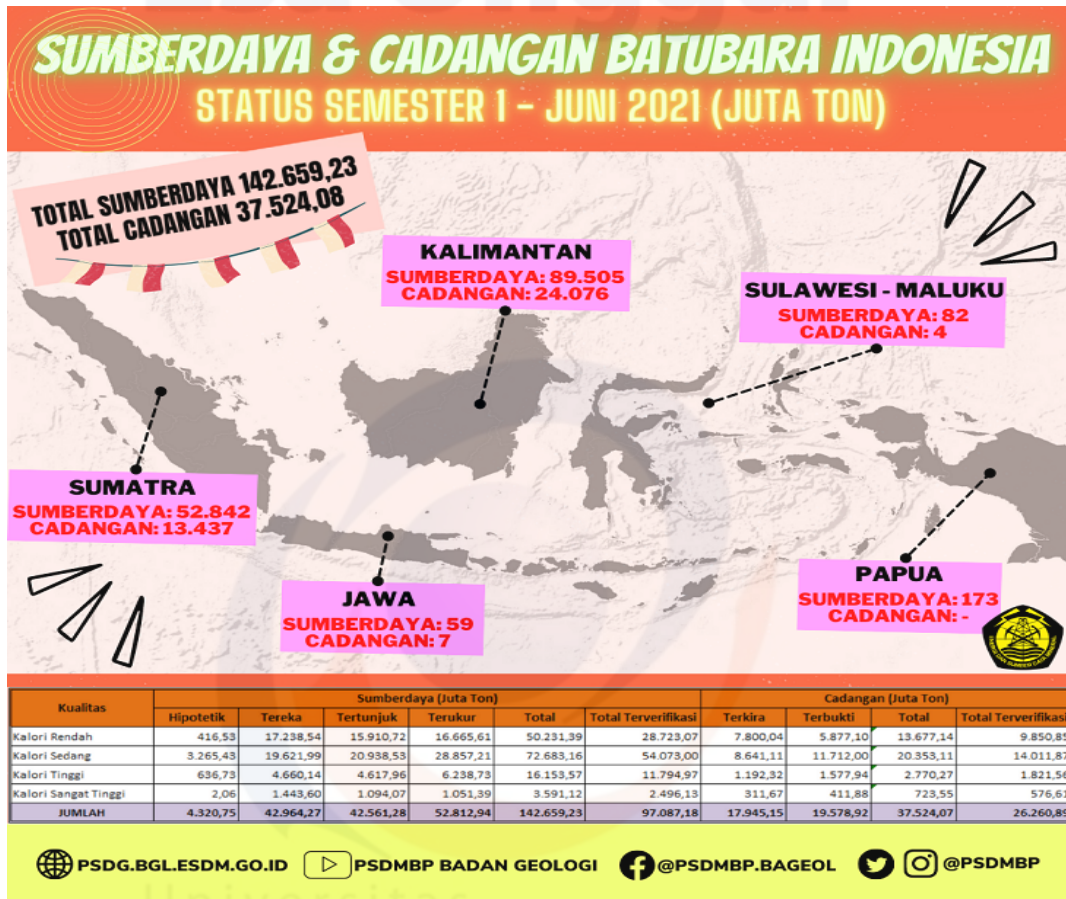
**Gambar 1.2** Realisasi Produksi Batubara di Indonesia  
(Sumber: <https://www.esdm.co.id>)

Perkembangan produksi bahan galian tambang batubara sesuai yang dicatat oleh statistik pertambangan non migas terlihat dalam 10 tahun terakhir terus mengalami kenaikan untuk pencapaian produksinya. Kecuali pada masa *pandemic covid-19*, 2 tahun terakhir mengalami stagnasi yang cukup significant, tetapi pada awal tahun 2021 bahan tambang batubara menjadi idola karena naiknya harga yang melesat tinggi, dikarenakan adanya permintaan global akibat *pandemic* dan akibat China membatasi permintaan ekspor ke negara lain. Sedangkan melambungnya harga batubara dunia dipengaruhi musim penghujan yang ekstrim di China yang mengganggu kegiatan produksi dan transportasi batubara di negara tersebut, juga kebutuhan batubara meningkat untuk keperluan pembangkit listrik yang melampaui kapasitas pasokan batubara domestik negara tersebut.

### 1.1.2. Demand dan Supply

Dalam perencanaan bisnis ini penulis akan merencanakan bisnis jasa kontraktor pertambangan di mana akan di fokuskan dulu pada penambangan bahan galian batubara. *Demand* batubara masih sangat besar nilai cadangan di Indonesia, rencana bisnis yang dijalani akan mengambil pangsa pasar di Kalimantan, khusus nya Kalimantan Timur. Daerah yang akan menjadi sasaran pasar kami yaitu Kecamatan Loa tebu, Kabupaten Kutai, Kartanegara, Provinsi Kalimantan Timur. Perusahaan yang akan dibuat juga akan bermain pada batubara dengan kalori rendah sampai sedang, karena untuk kalori tinggi pangsa pasarnya sudah banyak diambil oleh perusahaan kontraktor besar di Indonesia. Bisa digambarkan peta cadangan batubara di Indonesia pada periode semester 1 Januari – Juni 2021 seperti pada peta di bawah, Indonesia memiliki sumberdaya keseluruhan batubara sebesar **142,6 miliar ton batubara**, dan dari sumberdaya tersebut terdapat cadangan sebesar **37,5 miliar ton batubara** yang sudah bisa digali/diproduksi dan ekonomis untuk di tambang. Kalimantan mempunyai cadangan terbesar yaitu 24 Milyar ton batubara. Dari total cadangan batubara di Indonesia sebesar 37,5 Milyar ton dan yang sudah terverifikasi adalah 26,2 Milyar ton, sehingga masih sekitar 11 milyar ton yang belum terverifikasi.

Dengan kandungan cadangan yang sedemikian besar tersebut, kemampuan produksi batubara di Indonesia baru sekitar 637 Juta ton pertahun, sehingga pangsa pasar nya masih sangat besar untuk melakukan eksploitasi di Indonesia pada sektor usaha bisnis jasa kontraktor pertambangan. Untuk lebih jelasnya di bawah adalah gambar peta sumber daya dan cadangan batubara Indonesia:



Gambar 1.3 Peta Lokasi dan Cadangan Batubara  
(Sumber: <https://www.esdm.go.id>)

Daerah yang akan menjadi sasaran target pasar kami yaitu Kecamatan Loa Tebu, Kabupaten Kutai Kartanegara, Provinsi Kalimantan Timur. Batubara pada daerah tersebut masuk ke dalam endapan pada cekungan kutai. Batubara pada cekungan kutai dibawa oleh Formasi Batuayu, Formasi Wahau dan Formasi Balikpapan. Batubara tersebut terhitung sebesar 2,371 juta ton yang terbagi menjadi 1,743 juta ton adalah sumber daya dan di dalamnya ada cadangan 627,8 juta ton. Dari potensi cadangan ini, kami akan mempunyai target produksi di 5 tahun pertama sesuai kontrak kerja sekitar 8.8 juta ton batubara. Akan kami jelaskan detailnya di Marketing plan.

### 1.1.3. Tahapan Kegiatan Pertambangan

Tahapan kegiatan pertambangan meliputi prospeksi dan penelitian umum, eksplorasi, persiapan proses penambangan dan pembangunan pada area yang sudah di eksplorasi, eksploitasi dan pengolahan/pengilangan/pemurnian.

a. Prospeksi

- Prospeksi adalah suatu kegiatan penyelidikan dan pencarian untuk menemukan endapan bahan galian atau mineral berharga. Biasanya pekerjaan prospeksi ini saat awal akan dilakukan eksplorasi atau menjadi responsibility owner konsesi.
- b. Eksplorasi  
Eksplorasi adalah suatu kegiatan lanjutan dari prospeksi yang meliputi pekerjaan-pekerjaan untuk mengetahui ukuran, bentuk, posisi, kadar rata-rata dan besarnya cadangan serta "studi kelayakan" dari endapan bahan galian atau mineral berharga yang telah ditemukan. Tahap ini banyak dikerjakan oleh owner konsesi atau menggunakan jasa perusahaan eksplorasi. PT ANP tidak akan mengambil pekerjaan ini.
  - c. Eksploitasi  
Eksploitasi adalah suatu kegiatan penambangan yang meliputi pekerjaan-pekerjaan pengambilan dan pengangkutan endapan bahan galian atau mineral berharga sampai ke tempat penimbunan dan pengolahan/pencucian, kadang-kadang sampai ke tempat pemasaran. Pekerjaan ini yang akan dilakukan oleh PT ANP.
  - d. Pengolahan/Pemurnian/Pengilangan  
Pengolahan/Pemurnian adalah suatu pekerjaan memurnikan/meninggikan kadar bahan galian dengan jalan memisahkan mineral berharga dan yang tidak berharga, kemudian membuang mineral yang tidak berharga tersebut (dapat dilakukan dengan cara kimia). Pekerjaan ini dilakukan oleh owner konsesi atau menunjuk perusahaan pengolahan/pemurnian hasil tambang. PT ANP tidak akan mengambil pekerjaan ini.

## 1.2. IDENTIFIKASI MASALAH DAN PELUANG

### 1.2.1. *Jobs to Be Done*

Tingginya permintaan mengerjakan penambangan terutama batubara pada skala menengah ke bawah, ditambah banyaknya permintaan ekspor dari Indonesia untuk bahan tambang batu bara, membuat para pemilik lahan atau owner konsesi membutuhkan kontraktor pertambangan pada skala kerja tersebut, para pemilik lahan akan lebih cenderung ke perusahaan menengah atau perusahaan kontraktor tambang yang belum mempunyai nama besar. Hal ini erat kaitannya dengan nilai tingkat rate kontrak penambangan, perusahaan kontraktor besar cenderung memberikan rate kontrak yang tinggi dan akan membuat pemilik lahan berhitung profit and loss nya. Maka dengan kondisi ini masih banyak diperlukan perusahaan kontraktor tambang skala menengah ke bawah untuk melayani kebutuhan dan keinginan para pemilik konsesi tambang yang bermain pada skala menengah. PT ANP akan menyediakan jasa kontraktor pertambangan untuk memenuhi kebutuhan dari pemilik lahan tersebut. PT ANP akan melakukan proses kegiatan pertambangan yang dibutuhkan oleh pemilik lahan, dengan kata lain melakukan kegiatan eksploitasi atau proses penambangan batubara yang kemudian menghasilkan batubara untuk pemilik lahan. Pekerjaan ini akan mencakup beberapa pekerjaan yaitu *joint survey* bersama pemilik lahan, *land clearing*, pengupasan *top soil*, *blasting*, pengupasan *overburden*/material tanah, penambangan material tambang, dan pengangkutan/*hauling* hasil batubara ke *conveyor* di pelabuhan.

### 1.2.2. *Customer Pains (Tidak Nyaman)*

- a. Proses perijinan Ijin Usaha Pertambangan (IUP) untuk pemilik lahan sangat sulit prosesnya, dan pemilik lahan juga tidak mudah mendapatkan kontraktor yang mempunyai Ijin Usaha Jasa Pertambangan (IUIJ) yang *capable* mengerjakan proyek tambang.



- b. Beberapa customer atau owner konsensi akan menghadapi nilai rate kontrak dari para kontraktor yang tinggi, ini dikarenakan kontraktor harus memperhitungkan juga *Break Even Point (BEP)* dan *profit* yang didapatkan dari nilai modal yang besar.
- c. Kemudian hal yang menjadi masalah serius adalah benturan dengan masyarakat lokal yang tidak sepaham dengan arah usaha di lingkungan area penambangan. Terkadang masyarakat sekitar tidak nyaman dengan adanya area pertambangan atau bahkan cenderung ingin untuk bekerja di area tersebut bahkan dengan kemampuan yang terbatas.
- d. Pemilik lahan mempunyai kesulitan dengan target mulai eksplorasi tambang dikarenakan kontraktor sulit mendapatkan alat berat yang diperlukan sesuai nilai kontrak yang disepakati.
- e. Harga batu bara yang fluktuatif.

### 1.2.3. *Customer Gains* (Memuaskan)

Pada umumnya *owner* konsesi yang baru membuka lahan dan dalam skala menengah ke bawah atau produksi di bawah 2 juta BCM/bulan akan mencari kontraktor yang bisa memenuhi nilai *value* bisnis mereka, hal ini terkait dengan nilai *rate* kontrak yang akan dibayarkan mereka ke perusahaan kontraktor tambangnya. Apalagi jika proses kerjasamanya tidak menyulitkan mereka. *Owner* konsesi juga semakin puas, saat harga rate yang ditawarkan relatif lebih murah sesuai dengan budget operasional yang dimilikinya. *Owner* konsesi juga akan melihat *background* perusahaan kontraktornya, siapa tenaga-tenaga ahli yang berada di jajaran *management* perusahaan tersebut. Ini untuk memastikan nilai produksi bisa tercapai sesuai target, menghasilkan proses operasional yang berkualitas dengan tingkat *safety* yang aman dan efisien.

## 1.3. SOLUSI BISNIS

### 1.3.1. *Pains Reliever*

PT ANP menyediakan bisnis jasa kontraktor pertambangan yang menawarkan pekerjaan proses penambangan dari setelah eksplorasi, atau bisa dikatakan mengerjakan jasa eksploitasi pertambangan.

- a. PT ANP akan menggunakan jasa konsultan pertambangan terkait perijinan IUJP. Kemudian untuk membantu pemilik lahan dalam pengurusan Ijin Usaha Pertambangan (IUP), PT ANP akan berkomunikasi dengan pemilik lahan tersebut untuk menggunakan jasa konsultan pertambangan yang sama dan akan selalu berkomunikasi dengan orang-orang ESDM.
- b. Mengenai permodalan atau finansial usaha akan bekerjasama dengan perbankan atau leasing dan diambil modal usaha dari beberapa investor untuk modal awal usaha. PT ANP akan melakukan perhitungan yang baik sehingga nantinya rate kontrak yang ditawarkan bisa lebih rendah.
- c. Berikutnya adalah bagaimana mencegah terjadinya gejala sosial masyarakat sekitar, PT ANP akan berkomunikasi dengan dewan adat, LSM (Lembaga Sosial Masyarakat) sekitar area penambangan untuk berdiskusi mengenai jumlah SDM yang dialokasikan untuk masyarakat lokal, program *Corporate Social Responsibility (CSR)* untuk membuat beberapa program perbaikan fasilitas desa terdekat di area penambangan, yang akan bermanfaat untuk kelangsungan hidup mereka. Termasuk menjamin tidak adanya pencemaran lingkungan apalagi terhadap air yang dipakai untuk kehidupan mereka.
- d. Sedangkan untuk mendapatkan alat-alat berat untuk mendukung pekerjaan penambangan akan menggandeng kemitraan dengan beberapa dealer yang akan di

- seleksi, untuk mendapatkan efektivitas dan efisiensi cost operasional alat berat yang diperlukan.
- e. PT ANP bersedia memberikan revisi kontrak untuk mengantisipasi harga batubara yang fluktuatif.

### 1.3.2. *Gains Creator*

PT ANP akan selalu memberikan hasil tambang dengan kualitas yang tinggi atau bisa dikatakan akan berusaha menghindari kontaminasi material tambang yang dihasilkan dari proses eksploitasi yang dilakukan, PT ANP juga mengedepankan zero accident. Kemudian pada saat dilakukan tender kontrak eksploitasi, akan memberikan nilai rate kontrak yang lebih competitive dan efisien buat owner konsesi. PT ANP juga akan selalu meningkatkan kualitas management maintenance alat berat, melakukan peremajaan alat sehingga Physical Availability (PA) alat berat akan sesuai dengan aturan dalam UU ESDM yang menyebutkan minimal PA adalah 90%.

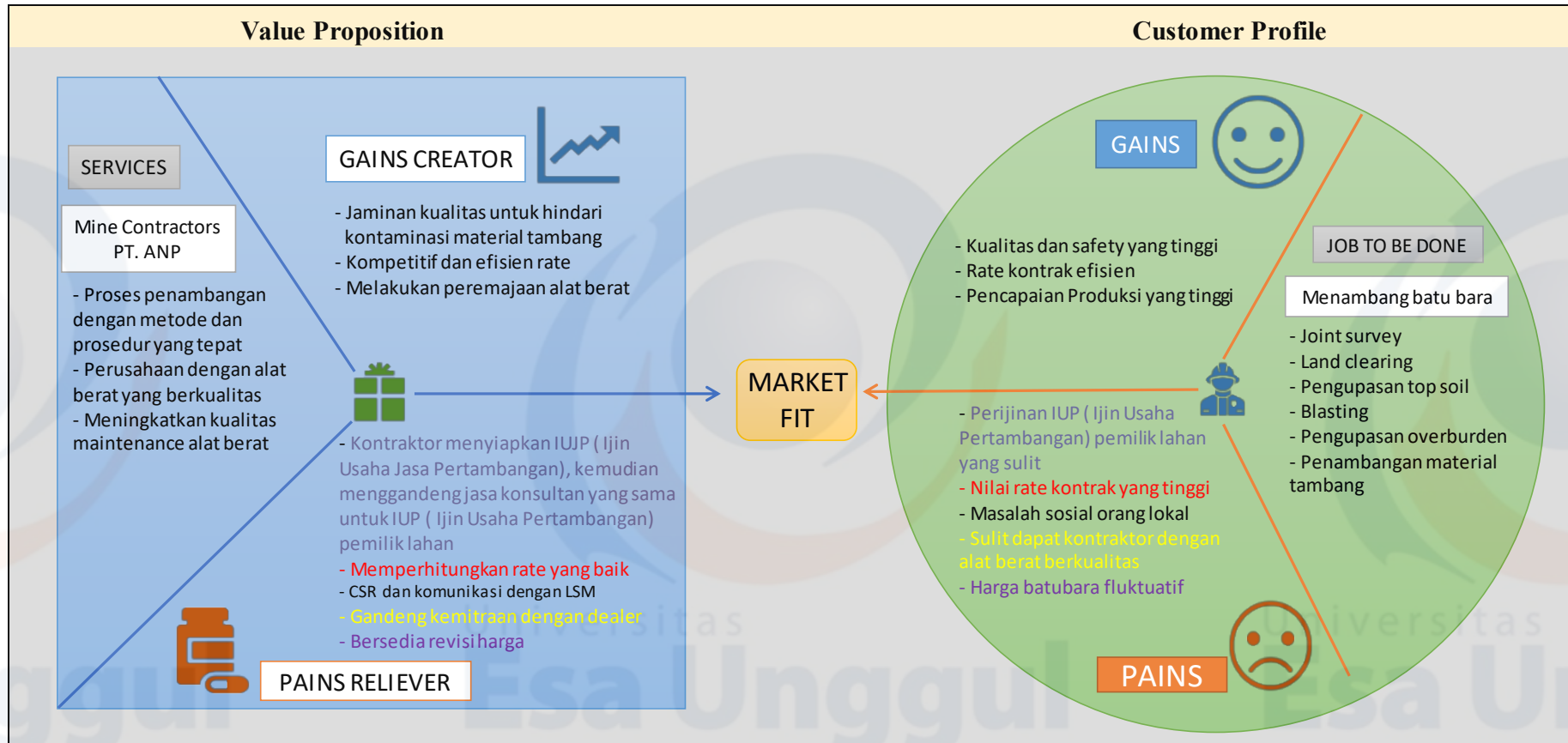
### 1.3.3. *Definisi Bisnis (Services)*

PT ANP akan menjalankan usaha kontraktor pertambangan yang akan mengcover pekerjaan:

- a. *Joint survey*, yaitu proses pengukuran dan perhitungan galian tambang yang dilakukan bersama-sama antara kontraktor dan owner tambang.
- b. *Land clearing*, merupakan proses pembebasan hutan untuk disiapkan menjadi area pertambangan baru.
- c. Pengupasan *top soil*, yaitu pengupasan tanah bagian atas. Biasanya *top soil* berada 0-0,5m dari permukaan tanah. Tanah ini dilestarikan agar tidak hilang unsur haranya, gunanya untuk kegiatan reklamasi pada akhir kegiatan penambangan.
- d. *Drilling dan Blasting*, yaitu teknik peledakan, tujuannya adalah untuk melepaskan batuan dari batuan induknya agar menjadi fragmen-fragmen yang berukuran lebih kecil.
- e. Pengupasan *overburden*, yaitu material tanah baik open pit atau underground.
- f. Penambangan material tambang.
- g. Pengangkutan/*hauling* ke pelabuhan/*port*.

Seluruh proses kerja di atas akan disepakati dalam kontrak kerja yang akan dibayarkan dengan \$/BCM pengupasan overburden dan \$/Ton material tambang. Seluruh nilai tagihan /invoice pekerjaan akan dihitung per bulan tergantung dari ketercapaian produksi BCM dan Tonase yang dihasilkan. Revenue lainnya akan disebutkan dalam kontrak, seperti misalkan overhaul overburden atau penggalian di luar *design mining/survey* akibat perintah owner konsesi, back charge fuel, rental charge jika owner meminjam alat berat untuk kepentingan diluar kontrak kerja.

VALUE PROPOSITION CANVAS



Gambar 1.4 Value Proposition Canvas (VPC)

(Sumber: Tim Penulis, 2023)

#### 1.4. VISI & MISI

Sebuah perusahaan di sektor pertambangan akan dibuat dan di analisis kelayakan bisnisnya, di mana perusahaan ini bergerak dalam bidang kontraktor pertambangan. Untuk pengurusan ijin pendirian perusahaan dan izin usaha jasa pertambangan, perusahaan ini diberi nama PT. Abisatya Nusa Persada, yang berdomisili di Jakarta dan direncanakan mempunyai kantor cabang di Balikpapan, Kalimantan Timur dan Palembang, Sumatera Selatan. Di awal development perusahaan ini, maka dibuat Visi dan Misi perusahaan untuk mengetahui arah dan tujuan perusahaan untuk masa yang akan datang.

##### 1.4.1. Visi Perusahaan

Menjadi sebuah kontraktor jasa pertambangan dalam memberikan jasa penambangan dengan manajemen strategi maintenance dan operasional yang sempurna sebagai upaya menjadi kontraktor pertambangan yang diunggulkan.

##### 1.4.2. Misi Perusahaan

1. *High equipment mechanical availability* (ketersediaan alat berat yang tinggi) yaitu minimal 90% ketersediaan alat berat untuk operasional.
2. *Zero accident* (tidak ada kecelakaan kerja), yaitu tidak ada terjadi accident dalam operasional seluruh proses penambangan.
3. *Low cost and high quality* (biaya rendah dan kualitas yang tinggi) yaitu nilai cost operational bisa membuat profit margin minimal 20% dari nilai total revenue.
4. *High performance manpower* (tenaga kerja dengan performance yang tinggi) yaitu man power yang berkualitas dengan parameter sudah dilakukan sertifikasi profesi.
5. *Total support operation* (dukungan total pada operasional) yaitu bisa menyediakan alat berat untuk proses penambangan sesuai dengan target productivity masing-masing alat berat yang sudah di tentukan di budgeting.
6. *Strong teamwork* (kerjasama tim yang kuat) yaitu synergy antara semua departement yang terlibat dalam operasional penambangan.

##### 1.4.3. Profil Perusahaan

PT Abisatya Nusa Persada didirikan oleh beberapa tenaga ahli pertambangan dan alat berat yang diawali dari pertemanan yang sangat dekat dan saling percaya satu sama lain. Ini tergambar dari nama depan perusahaan ini yaitu ABISATYA dalam bahasa sansekerta berarti *Teman Setia*. Sementara NUSA berarti pulau-pulau atau kepulauan, dan PERSADA berarti tempat yang tinggi. Sehingga kalau di artikan secara gabungan nama perusahaan ini adalah *sekelompok teman yang saling setia dan saling menjaga kepercayaan untuk bekerja di seantero nusantara untuk mencapai tujuan yang tinggi menjadi perusahaan yang leading/memimpin dalam kompetisi pangsa pasar pertambangan nasional*.

Nama perusahaan	: PT ANP (PT Abisatya Nusa Persada)
Jenis perusahaan	: Perseroan Terbatas
Tahun pendirian	: 2022
Provinsi	: Jawa Barat
Lokasi Perusahaan	: Ruko Segara City RSC 15 No.73 – Tarumajaya – Kab. Bekasi - Jawa Barat - Indonesia
Modal Awal	: 509,755,229,000 (Lima ratus sembilan milyar Tujuh ratus lima puluh lima juta Dua ratus dua puluh Sembilan ribu rupiah) yang terdiri dari penyertaan modal dari 5 (lima) orang pendiri sebesar 60% dan Investor 40%.
Unit Bisnis	: Jasa kontraktor pertambangan.



Produk/Jasa : Penambangan material tambang yang diangkut sampai pelabuhan pemilik konsesi.  
 Pendiri & Investor : Sesuai tabel di bawah

(Dalam ribuan)

Pemegang Saham	Perencanaan Modal di setor awal	%	Jumlah saham ( Lembar )	Total ( IDR )	Keterangan
Andrea Sigit	509,755,229	20.00%	101,951	101,951,046	Pendiri
Jacky Maitimu		10.00%	50,976	50,975,523	Pendiri
Jelita Septiani		10.00%	50,976	50,975,523	Pendiri
Sendy Cristin sagita		10.00%	50,976	50,975,523	Pendiri
Agustin Villiani		10.00%	50,976	50,975,523	Pendiri
<b>Sub total saham pendiri</b>		<b>60.00%</b>	-	<b>305,853,137</b>	
Kalimantan Nusa Bara		20.00%	101,951	101,951,046	Investor
Bara Nusantara Mining		20.00%	101,951	101,951,046	Investor
<b>Sub total saham investor</b>		<b>40.00%</b>	-	<b>203,902,092</b>	
<b>Total Modal Awal</b>					<b>509,755,229</b>
			<b>Jumlah Saham</b>	<b>509,755</b>	

**Tabel 1.1** Pembagian proposional saham pendiri dan investor  
 (Sumber: Tim Penulis, 2023)

**1.4.4. Nama dan Logo Perusahaan**

Nama dan Logo perusahaan dibuat sesuai *Culture* Perusahaan yaitu:

- Logo roda gigi melingkari alat gali batuan, ini diartikan bahwa mesin-mesin alat berat menunjang full support untuk mengoperasikan produksi penggalian hasil tambang.
- Lingkaran berwarna hijau mempunyai arti segala pekerjaan di lindungi dengan aturan-aturan yang ramah lingkungan atau green environment
- Dasar warna putih menandakan kejujuran berada pada seluruh Sumber daya manusia yang terlibat.
- Warna biru pada tulisan nama perusahaan mengartikan simbol kesetiaan pada orang-orang penggerak perusahaan.



**Gambar 1.5** Logo Perusahaan PT ANP  
 (Sumber: Tim Penulis, 2023)