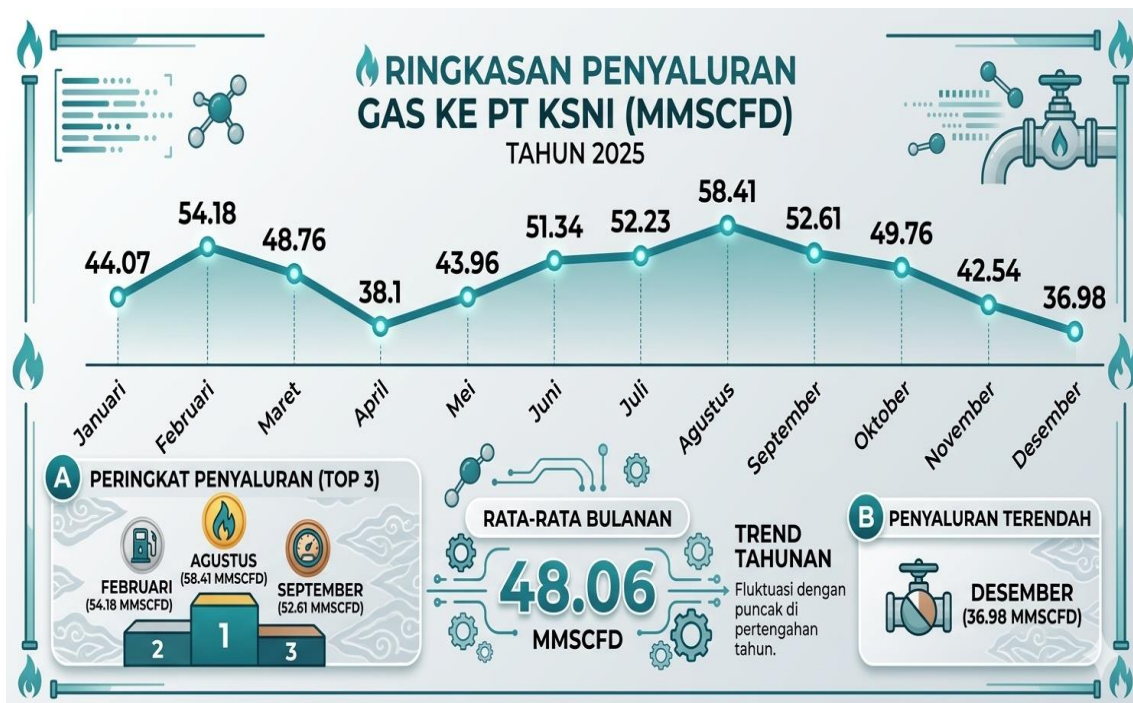


# RINGKASAN EKSEKUTIF LAPORAN AKHIR TAHUN 2025 (UNAUDIT) PT SMU (PERSERODA)

## 1. KEGIATAN OPERASIONAL DIVISI MINYAK DAN GAS

PT. Sindangkasih Multi Usaha menjalin kerja sama strategis dengan PT. Pertamina EP dan PT. Cipta Rizqi Energi dalam rangka mendukung kelancaran distribusi Minyak dan Gas Bumi (Migas) ke sektor industri nasional. Salah satu mitra



utama dalam penyaluran ini adalah PT. Kaldu Sari Nabati Indonesia, sebuah perusahaan makanan berskala nasional. Melalui kerja sama ini, PT. Sindangkasih Multi Usaha berperan sebagai mitra distribusi yang memastikan proses penyaluran energi berjalan efisien dan sesuai dengan regulasi. PT. Pertamina EP bertindak sebagai penyedia utama sumber daya migas, sementara PT. Cipta Rizqi Energi mendukung dari sisi logistik dan operasional teknis.

Mengawali kuartal pertama, penyaluran gas pada bulan Januari tercatat sebesar 44,07 MMSCFD. Angka ini kemudian mengalami lonjakan yang cukup signifikan pada bulan Februari, mencapai 54,18 MMSCFD. Kenaikan pada awal tahun ini mengindikasikan adanya akselerasi aktivitas operasional atau pemenuhan target produksi di awal tahun yang

membutuhkan asupan energi tinggi. Namun, memasuki bulan Maret, volume penyaluran mulai menunjukkan tren koreksi menurun ke angka 48,76 MMSCFD, dan berlanjut turun tajam pada bulan April hingga menyentuh titik 38,1 MMSCFD. Penurunan di bulan April ini merupakan salah satu titik rendah yang cukup mencolok, yang mungkin berkaitan dengan periode pemeliharaan fasilitas (maintenance) atau penyesuaian jadwal operasional pada periode tersebut. Memasuki kuartal kedua dan ketiga, grafik menunjukkan tren pemulihan yang sangat positif dan konsisten. Terhitung mulai bulan Mei, volume penyaluran naik perlahan ke angka 43,96 MMSCFD, kemudian melonjak melampaui ambang batas 50 MMSCFD pada bulan Juni dengan nilai 51,34 MMSCFD. Momentum penguatan ini terus berlanjut pada bulan Juli sebesar 52,23 MMSCFD hingga mencapai puncak tertinggi tahunan (peak performance) pada bulan Agustus dengan volume sebesar 58,41 MMSCFD. Stabilitas penyaluran di atas 50 MMSCFD selama periode Juni hingga September menunjukkan efisiensi distribusi yang maksimal dan kesiapan infrastruktur dalam mendukung beban kerja puncak. Angka pada bulan Agustus menjadi indikator penting bagi manajemen dalam menilai kapasitas tertinggi yang mampu dikelola oleh sistem penyaluran saat ini. Pasca mencapai puncak di bulan Agustus, volume penyaluran mulai memasuki fase normalisasi dan penurunan berkelanjutan pada kuartal keempat. Pada bulan September, angka penyaluran terkoreksi menjadi 52,61 MMSCFD, diikuti penurunan moderat pada bulan Oktober ke posisi 49,76 MMSCFD. Tren penurunan ini menjadi semakin tajam menjelang akhir tahun, di mana pada bulan November volume tercatat sebesar 42,54 MMSCFD dan akhirnya mencapai titik terendah sepanjang tahun (trough) pada bulan Desember dengan nilai 36,98 MMSCFD. Penurunan pada akhir tahun ini perlu menjadi catatan evaluasi, apakah hal tersebut disebabkan oleh penurunan permintaan pasar secara musiman, adanya kendala teknis pada infrastruktur pipa, atau strategi efisiensi stok pada penutupan tahun buku. Secara kumulatif, fluktuasi ini mencerminkan ketergantungan yang dinamis terhadap ritme operasional PT KSNI. Rata-rata penyaluran gas selama setahun berada pada level yang cukup kompetitif, namun terdapat disparitas yang lebar antara nilai tertinggi di bulan Agustus (58,41) dan nilai terendah di bulan Desember (36,98). Selisih sebesar 21,43 MMSCFD ini menunjukkan adanya volatilitas yang harus diantisipasi melalui perencanaan rantai pasok yang lebih mitigatif di tahun mendatang.

## **DIVISI INDUSTRI**

PT. Sindangkasih Multi Usaha juga mengembangkan lini bisnisnya di sektor infrastruktur, khususnya dalam produksi dan penjualan bahan infrastruktur berupa aspal. Kegiatan usaha ini dijalankan secara terintegrasi melalui pendirian pabrik yang berfokus pada produksi aspal berkualitas tinggi untuk memenuhi kebutuhan pembangunan infrastruktur, khususnya di wilayah Majalengka dan sekitarnya. Sebagai bagian dari strategi penguatan produksi, PT. SMU menjalin kerja sama dengan PT. Sugawara Kogyo Indonesia, sebuah perusahaan Jepang yang memiliki keahlian dalam teknologi dan proses industri aspal.



Pada kuartal pertama, aktivitas dimulai dengan produksi nol pada bulan Januari, yang segera diikuti oleh lonjakan tajam pada bulan Februari mencapai 7.489.050 ton. Angka ini merepresentasikan performa awal tahun yang sangat kuat, kemungkinan besar didorong oleh dimulainya pelaksanaan kontrak-kontrak pembangunan infrastruktur jalan yang telah direncanakan sebelumnya. Namun, performa ini tidak bertahan lama, pada bulan Maret, volume penjualan terkoreksi menjadi 3.903.330 ton. Penurunan ini menjadi awal dari fase stagnasi yang cukup panjang. Pada bulan April, Mei, hingga Juni, grafik menunjukkan posisi nihil atau tidak ada aktivitas produksi/penjualan

aspal sama sekali. Periode kevakuman ini merupakan titik kritis yang perlu dievaluasi secara mendalam dalam laporan tahunan, apakah hal tersebut disebabkan oleh kendala pengadaan bahan baku, proses transisi regulasi, atau pergeseran jadwal proyek strategis. Memasuki kuartal ketiga, aktivitas operasional mulai menunjukkan tanda-tanda kebangkitan kembali. Pada bulan Juli, tercatat volume sebesar 1.178.940 ton, yang diikuti oleh kenaikan tipis pada bulan Agustus menjadi 1.179.340 ton. Meskipun angka ini jauh lebih rendah dibandingkan capaian bulan Februari, stabilitas pada angka satu juta ton ini menunjukkan dimulainya kembali siklus kerja setelah masa hibernasi di kuartal kedua. Fluktuasi kembali terjadi pada bulan September, di mana angka penjualan turun drastis ke level 86.020 ton.

Penurunan tajam di akhir kuartal ketiga ini mencerminkan kerentanan operasional yang tinggi terhadap dinamika eksternal, yang memerlukan strategi mitigasi risiko yang lebih matang agar target tahunan tidak terganggu secara permanen

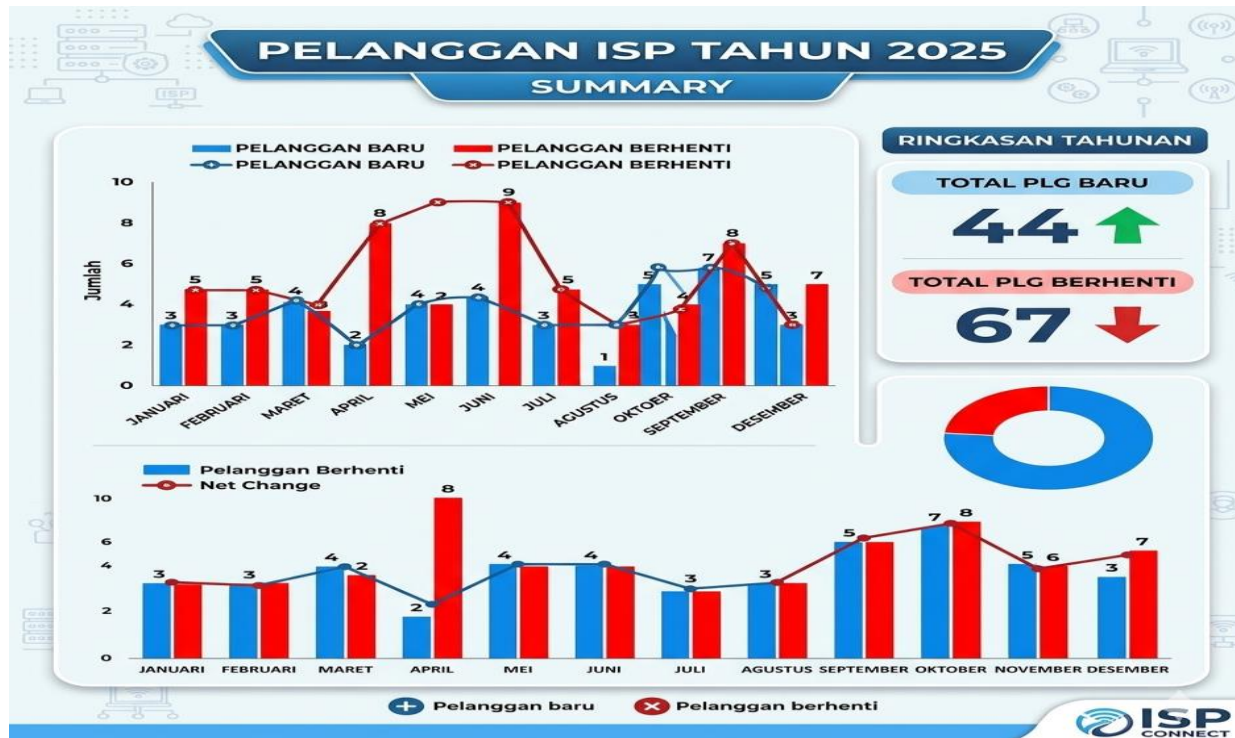
Fase paling krusial terjadi pada kuartal keempat, di mana perusahaan berhasil melakukan akselerasi yang sangat masif. Dimulai pada bulan Oktober dengan volume 1.808.030 ton, performa perusahaan terus meningkat secara eksponensial. Pada bulan November, volume melonjak drastis ke angka 7.772.510 ton, dan mencapai puncak tertinggi tahunan (all-time high) pada bulan Desember dengan capaian sebesar 8.694.660 ton. Lonjakan di penghujung tahun ini merupakan fenomena klasik dalam industri konstruksi, di mana terjadi percepatan penyelesaian proyek-proyek infrastruktur sebelum penutupan tahun anggaran. Kemampuan perusahaan untuk menyerap permintaan yang begitu besar di dua bulan terakhir tahun 2025 menunjukkan kapasitas logistik dan produksi yang mumpuni saat berada dalam tekanan beban puncak.

Total volume produksi dan penjualan aspal tahun 2025 menggambarkan profil bisnis yang sangat reaktif terhadap siklus anggaran pemerintah maupun sektor swasta. Dominasi angka penjualan pada kuartal keempat yang mencapai belasan juta ton menegaskan posisi perusahaan sebagai mitra strategis dalam pembangunan infrastruktur. Namun, periode kekosongan operasional selama tiga bulan di pertengahan tahun menjadi catatan penting untuk perbaikan di tahun 2026. Perusahaan perlu merumuskan strategi diversifikasi pasar atau optimasi jadwal produksi agar beban kerja tidak hanya menumpuk di akhir tahun, sehingga efisiensi biaya operasional dapat ditingkatkan dan risiko kelebihan beban pada fasilitas produksi dapat diminimalisir.

#### **DIVISI TELEKOMUNIKASI**

Sebagai bagian dari pengembangan layanan berbasis teknologi digital, Pt T Sindangkasih Multi Usaha menjalin kemitraan strategis dengan PT Arkananta Global Media dalam sektor telekomunikasi dan layanan internet. Kerja sama ini ditetapkan melalui dokumen perjanjian kerja sama dengan nomor : 555:04/01/PKSSMU/2021 dan 002/AGM/MJK/I/2021 Tanggal 8 Januari 2021 dan berakhir tanggal 8 Januari 2036.

Data pelanggan ISP tahun 2025 menunjukkan dinamika yang cenderung kurang stabil dengan tren penurunan jumlah pelanggan secara keseluruhan. Sepanjang tahun, total pelanggan baru tercatat sebanyak 44, sementara pelanggan yang berhenti mencapai 67, sehingga terjadi net loss sebesar 23 pelanggan. Pada awal tahun, Januari dan Februari mencatat pola yang sama dengan 3 pelanggan baru dan 5 pelanggan berhenti, sementara pelanggan yang berhenti mencapai 67, sehingga terjadi net loss sebesar 23 pelanggan. Pada awal tahun, Januari dan Februari mencatat pola yang sama dengan 3 pelanggan baru dan 5 pelanggan berhenti, menandakan penurunan sejak awal periode. Kondisi sempat membaik pada Maret dengan peningkatan pelanggan baru menjadi 4 dan penurunan pelanggan berhenti menjadi 2, namun tidak berlangsung lama. Memasuki April hingga Mei, jumlah pelanggan berhenti meningkat cukup signifikan, terutama pada Mei yang mencapai angka tertinggi yaitu 9 pelanggan berhenti, meskipun diimbangi 4 pelanggan baru. Pada pertengahan tahun, Juni hingga Agustus relatif lebih stabil, bahkan Juli menjadi bulan terbaik dengan hanya 1 pelanggan berhenti dibanding 3 pelanggan baru. Namun, tren negatif kembali terlihat pada September hingga Desember, di mana jumlah pelanggan berhenti secara konsisten lebih tinggi dibanding pelanggan baru, dengan puncaknya pada Oktober (8 pelanggan berhenti) dan Desember (7 pelanggan berhenti). Secara umum, data ini menunjukkan tantangan dalam mempertahankan pelanggan (retensi), meskipun akuisisi pelanggan baru tetap berjalan. Kondisi ini mengindikasikan perlunya evaluasi strategi layanan, peningkatan kualitas jaringan, serta pendekatan yang lebih efektif dalam menjaga kepuasan pelanggan agar dapat menekan tingkat churn di masa mendatang.



mencatat pola yang sama dengan 3 pelanggan baru dan 5 pelanggan berhenti, menandakan penurunan sejak awal periode. Kondisi sempat membaik pada Maret dengan peningkatan pelanggan baru menjadi 4 dan penurunan pelanggan berhenti menjadi 2, namun tidak berlangsung lama. Memasuki April hingga Mei, jumlah pelanggan berhenti meningkat cukup signifikan, terutama pada Mei yang mencapai angka tertinggi yaitu 9 pelanggan berhenti, meskipun diimbangi 4 pelanggan baru. Pada pertengahan tahun, Juni hingga Agustus relatif lebih stabil, bahkan Juli menjadi bulan terbaik dengan hanya 1 pelanggan berhenti dibanding 3 pelanggan baru. Namun, tren negatif kembali terlihat pada September hingga Desember, di mana jumlah pelanggan berhenti secara konsisten lebih tinggi dibanding pelanggan baru, dengan puncaknya pada Oktober (8 pelanggan berhenti) dan Desember (7 pelanggan berhenti). Secara umum, data ini menunjukkan tantangan dalam mempertahankan pelanggan (retensi), meskipun akuisisi pelanggan baru tetap berjalan. Kondisi ini mengindikasikan perlunya evaluasi strategi layanan, peningkatan kualitas jaringan, serta pendekatan yang lebih efektif dalam menjaga kepuasan pelanggan agar dapat menekan tingkat churn di masa mendatang.

pertengahan tahun, Juni hingga Agustus relatif lebih stabil, bahkan Juli menjadi bulan terbaik dengan hanya 1 pelanggan berhenti dibanding 3 pelanggan baru. Namun, tren negatif kembali terlihat pada September hingga Desember, di mana jumlah pelanggan berhenti secara konsisten lebih tinggi dibanding pelanggan baru, dengan puncaknya pada Oktober (8 pelanggan berhenti) dan Desember (7 pelanggan berhenti). Secara umum, data ini menunjukkan tantangan dalam mempertahankan pelanggan (retensi), meskipun akuisisi pelanggan baru tetap berjalan. Kondisi ini mengindikasikan perlunya evaluasi strategi layanan, peningkatan kualitas jaringan, serta pendekatan yang lebih efektif dalam menjaga kepuasan pelanggan agar dapat menekan tingkat churn di masa mendatang.

## DIVISI FARMASI

Sebagai bagian dari kebijakan konsolidasi Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) di Kabupaten Majalengka, Pemerintah Daerah telah melakukan merger antara PD Sindangkasih Multi Usaha (PD SMU) dengan Perumda Apotek Silih Asih, yang kemudian dilebur ke dalam entitas tunggal bernama PT. Sindangkasih Multi Usaha. Hal tersebut diatur dalam Peraturan Daerah Kabupaten Majalengka Nomor 12 Tahun 2021 tentang Perseroan Daerah Sindangkasih Multi Usaha. Melalui integrasi ini, PT SMU resmi mengelola unit usaha di sektor farmasi dan layanan kesehatan, yang sebelumnya

dijalankan oleh Perumda Apotek Silih Asih. Unit usaha ini kini menjadi salah satu pilar strategis dalam mendukung pelayanan publik dan pengembangan ekonomi daerah berbasis sektor kesehatan melalui pengelolaan apotek retail.

Struktur pendapatan apotek diklasifikasikan ke dalam lima kategori utama yaitu Penjualan Tunai Bebas, Penjualan Tunai Resep, Penjualan Kredit Resep Person, Penjualan Kredit Resep BPJS, dan Pendapatan Lainnya. Secara keseluruhan, tahun 2025 menunjukkan pola pendapatan yang cukup stabil dengan dominasi yang sangat kuat dari sektor Penjualan



Tunai Resep. Analisis ini bertujuan untuk memberikan gambaran strategis mengenai perilaku konsumen, efektivitas kemitraan dengan penyedia layanan kesehatan, serta tren kebutuhan obat-obatan di masyarakat sepanjang tahun berjalan.

Dominasi pendapatan terbesar secara konsisten berasal dari kategori Penjualan Tunai Resep. Kategori ini mencapai puncaknya pada bulan April dengan nilai sebesar Rp 114.069.226 dan menunjukkan performa yang solid di atas angka Rp100 juta pada bulan Januari, Februari, Mei, Juli, dan Agustus. Stabilitas pada kategori ini mengindikasikan kepercayaan masyarakat yang tinggi terhadap ketersediaan obat-obatan berdasarkan resep dokter di unit retail kita. Meskipun terjadi penurunan moderat pada bulan-bulan akhir tahun, seperti pada bulan Oktober yang menyentuh Rp88.913.968, angka ini kembali terkoreksi naik di bulan November dan Desember, menunjukkan bahwa kebutuhan obat-obatan resep tetap menjadi penggerak utama (main driver) pendapatan perusahaan.

Kategori kedua yang memberikan kontribusi signifikan adalah Penjualan Tunai Bebas (Over-the-Counter). Performa kategori ini bergerak dinamis dengan rentang antara Rp25 juta hingga Rp46 juta per bulan. Capaian tertinggi tercatat pada bulan Agustus sebesar Rp 46.173.386, yang mencerminkan peningkatan permintaan obat-obatan mandiri atau suplemen kesehatan oleh konsumen. Namun, perlu menjadi catatan manajemen bahwa terjadi tren penurunan yang cukup signifikan menjelang akhir tahun, di mana pada bulan Desember angka ini berada pada titik terendah yaitu Rp 25.876.452. Penurunan ini memerlukan evaluasi lebih lanjut terkait strategi pemasaran produk bebas, stok barang, atau kemungkinan adanya persaingan retail yang lebih ketat di kuartal keempat.

Aspek yang sangat menarik untuk disoroti adalah kinerja Penjualan Kredit Resep BPJS. Hingga bulan Agustus, kategori ini menunjukkan kontribusi yang sangat stabil dan cenderung meningkat, dengan puncak di bulan Juli sebesar Rp 45.074.608. Hal ini menunjukkan efektivitas kerjasama antara apotek dengan sistem jaminan kesehatan nasional dalam melayani kebutuhan masyarakat. Namun, data menunjukkan ketiadaan nilai (nihil) pada kategori ini mulai dari bulan September hingga Desember 2025. Kondisi ini merupakan anomali operasional yang sangat krusial dalam laporan akhir tahun. Apakah hal ini disebabkan oleh berakhirnya masa kontrak kerjasama, transisi sistem administrasi, atau pergeseran kebijakan klaim, manajemen perlu memberikan penjelasan detail karena hilangnya potensi pendapatan dari sektor BPJS berdampak pada total omzet bulanan secara keseluruhan.

Di sisi lain, kategori Penjualan Kredit Resep Person dan Pendapatan Lainnya memberikan kontribusi pelengkap namun tetap penting bagi arus kas. Penjualan Kredit Resep Person menunjukkan lonjakan yang tidak biasa pada bulan Oktober mencapai Rp 1.776.395, dibandingkan bulan-bulan lainnya yang rata-rata di bawah Rp 500 ribu. Sementara itu, Pendapatan Lainnya menunjukkan stabilitas yang sangat baik di angka Rp 4 jutaan setiap bulannya, dengan performa terbaik pada bulan Juni sebesar Rp 8.030.795. Konsistensi Pendapatan Lainnya ini memberikan bantalan likuiditas kecil namun pasti bagi operasional harian apotek.

## REALISASI PENDAPATAN TAHUN 2025



Tantangan apotek retail antara lain berupa hilangnya pendapatan dari sektor BPJS di kuartal keempat dan penurunan penjualan tunai di akhir tahun, Apotek Retail tetap menunjukkan resiliensi yang baik. Total akumulasi pendapatan dari seluruh kategori menunjukkan bahwa unit bisnis ini memiliki fundamental yang kuat. Untuk tahun 2026, fokus utama harus diarahkan pada pemulihan kerjasama dengan pihak penjamin (BPJS), optimalisasi penjualan tunai bebas melalui program promosi yang lebih agresif, serta penjagaan ketersediaan stok obat resep guna mempertahankan dominasi di pasar retail. Data tahun 2025 ini akan menjadi basis utama dalam menetapkan target pertumbuhan dan anggaran operasional untuk tahun fiskal mendatang.

Realisasi pendapatan tahun 2025 menunjukkan kinerja yang relatif baik dengan total capaian sebesar Rp 681.564.006. Secara triwulanan, pendapatan

mengalami dinamika yang cukup fluktuatif. Pada Triwulan I, pendapatan tercatat sebesar Rp 175.861.625 sebagai awal yang cukup solid. Kinerja kemudian meningkat pada Triwulan II menjadi Rp 186.236.142, yang merupakan capaian tertinggi sepanjang tahun dan mencerminkan adanya peningkatan aktivitas usaha atau optimalisasi pendapatan pada periode tersebut. Namun, pada Triwulan III terjadi sedikit penurunan menjadi Rp 173.086.166, meskipun nilainya masih relatif stabil dan tidak jauh berbeda dari triwulan sebelumnya. Penurunan yang lebih signifikan terlihat pada Triwulan IV, di mana pendapatan turun menjadi Rp 146.380.073, sekaligus menjadi capaian terendah dalam tahun 2025. Secara keseluruhan, pola ini menunjukkan bahwa kinerja pendapatan cukup kuat di paruh pertama tahun,

namun mengalami tekanan pada paruh kedua, khususnya menjelang akhir tahun. Hal ini dapat mengindikasikan adanya faktor musiman, penurunan aktivitas usaha, atau tantangan operasional yang mempengaruhi kinerja di Triwulan III dan IV. Oleh karena itu, diperlukan evaluasi terhadap strategi bisnis, penguatan penjualan, serta upaya diversifikasi sumber pendapatan guna menjaga stabilitas dan meningkatkan kinerja pendapatan di periode mendatang.

**DIVISI AGRIBISNIS**

**DIVISI AGRIBISNIS**  
PT. SINDANGKASIH MULTI USAHA

**PER JULI 2025  
LAHAN EKS TANAH BENGKOK  
DIBEKUKAN  
TERKAIT PERMASALAHAN HUKUM**

**FOCUS PENAGIHAN PIUTANG  
BENIH PADI & JAGUNG  
Rp. 249.737.500,-**

|                        |                             |                                |                                 |
|------------------------|-----------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| <b>PRODUKSI JAGUNG</b> | <b>PENJUALAN BENIH PADI</b> | <b>PENGELOLAAN RESI GUDANG</b> | <b>DUKUNGAN PASCA PANEN</b>     |
|                        |                             |                                |                                 |
| <b>Budidaya Jagung</b> | <b>Jual Benih Padi</b>      | <b>Gudang Komoditas</b>        | <b>Rice Milling &amp; Dryer</b> |

**! Tantangan:**  
**Berkurangnya Luas Lahan & Belum Optimalnya Sistem Resi Gudang**

Kegiatan usaha pada Divisi Agribisnis PT. Sindangkasih Multi Usaha berfokus pada pengelolaan aset pertanian, penguatan rantai pasok komoditas, serta pengembangan produksi berbasis kemitraan. Salah satu kegiatan utama adalah pengelolaan lahan eks tanah bengkok dan titisara melalui kerja sama dengan Pemerintah Daerah, yang dioptimalkan menjadi lahan produktif guna mendukung peningkatan nilai ekonomi daerah. Selain itu, divisi ini juga menjalankan pengelolaan resi gudang sebagai instrumen stabilisasi harga dan pembiayaan

komoditas, meskipun dalam implementasinya masih menghadapi kendala pada integrasi sistem dan pemanfaatan fasilitas. Di sisi produksi dan perdagangan komoditas, Divisi Agribisnis mengembangkan kegiatan budidaya jagung di beberapa wilayah potensial dengan melibatkan kelompok tani lokal, sebagai bagian dari kontribusi terhadap ketahanan pangan dan peningkatan produktivitas pertanian. Kegiatan lain yang turut mendukung adalah jual beli benih padi melalui skema kerja sama dengan kelompok tani dan BUMDes, serta pengelolaan fasilitas pertanian seperti mesin Rice Milling Unit (RMU) dan dryer melalui kemitraan dengan Perum BULOG guna meningkatkan efisiensi pengolahan hasil panen. Secara keseluruhan, aktivitas agribisnis mencakup pengelolaan lahan, produksi komoditas (jagung), perdagangan input pertanian (benih padi), serta dukungan pascapanen dan pembiayaan melalui resi gudang. Namun demikian, kinerja divisi masih menghadapi tantangan berupa berkurangnya luas lahan yang dikelola dan belum optimalnya pemanfaatan sistem resi gudang, yang berdampak pada penurunan kapasitas produksi dan kontribusi pendapatan. Per Juli 2025, khususnya kegiatan usaha exbengkok dibekukan karena terkait permasalahan hukum, sedangkan kegiatan usaha lainnya seperti penjualan benih padi dan jagung difokuskan pada penagihan utang (piutang) yang setara dengan Rp. 249.737.500,-

### DIVISI PERDAGANGAN DAN JASA

**DIVISI PERDAGANGAN & JASA**

PT. Sindangkasih Multi Usaha | **Indomaret**

Kemitraan Strategis dengan Indomarco Prismaatama, Kerjasama No. 510/004/PDSMU Tgl. 10 Sept 2020

**DITUTUP SEMENTARA TAHUN 2025**

| PENYEBAB   | PIUTANG TAK TERTAGIH            |
|--|---------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Return Produk Tinggi Kemasan Rusak dan Expired</li> <li>+ Penjualan Tidak Skala Ekonomi Margin Kecil Tak Tertutupi Biaya Tetap</li> <li>+ Penyediaan Bahan Baku Sulit Produksi &amp; Harga Terdampak</li> </ul> | <p><b>Rp. 247.402.847,-</b></p> |
| <p><b>TOTAL</b><br/><b>Rp. 247.402.847,-</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Return produk tinggi, kemasan rusak dan expired.</li> <li>Penjualan tidak mencapai skala ekonomi.</li> <li>Kesulitan penyediaan bahan baku.</li> </ul>           |                                 |

Dalam rangka mendukung pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) lokal serta memperluas akses pasar produk-produk unggulan daerah, PT. Sindangkasih Multi Usaha menjalin kemitraan strategis dengan Indomarco Prismaatama, salah satu perusahaan distribusi ritel nasional lewat kerjasama nomor 510/004/PDSMU

Tanggal 10 September 2020 dan berakhir dengan jangka waktu yang disesuaikan antar pihak. Melalui kerja sama ini, PT. SMU menjadi mitra dalam kurasi dan distribusi produk-produk UMKM lokal dari wilayah Majalengka dan sekitarnya, yang kemudian dipasarkan melalui jaringan ritel modern milik Indomarco, seperti Indomaret. Selain itu, dalam upaya mendukung pemasaran produk lokal dan memperkuat ekonomi kerakyatan, PT. Sindangkasih Multi Usaha dipercaya untuk mengelola dan mengembangkan Gerai Raharja, sebuah pusat distribusi dan promosi produk unggulan daerah Kabupaten Majalengka. Pada tahun 2025, Divisi Perdagangan dan Jasa secara operasional dihentikan sementara karena mengalami kerugian, disebabkan return produk tinggi akibat kurangnya penjualan serta kemasan rusak dan expired, penjualan tidak mencapai skala ekonomi, sehingga margin tipis tidak mampu menutup biaya tetap. Selain itu, ada kesulitan dalam penyediaan bahan baku yang memengaruhi volume produksi dan harga jual produk UMKM. Disamping itu, divisi ini memiliki piutang tak tertagih sebesar Rp. 247.402.847,-

## 2. REALISASI RKA 2024-2025

### TARGET DAN CAPAIAN RKA 2024-2025

| NO | DIVISI               | 2024            |                |      | 2025           |                |       |
|----|----------------------|-----------------|----------------|------|----------------|----------------|-------|
|    |                      | TARGET          | CAPAIAN        | %    | TARGET         | CAPAIAN        | %     |
| 1  | Minyak dan Gas       | 104,041,095,600 | 70,679,627,733 | 67.9 | 62,852,958,823 | 87,727,688,047 | 139.6 |
| 2  | Industri             | 500,000,000     | 123,336,318    | 24.7 | 780,000,000    | -              | 0.0   |
| 3  | Telekomunikasi       | 95,004,000      | 47,532,486     | 50.0 | 95,004,000     | 8,694,652      | 9.2   |
| 4  | Farmasi              | 2,702,600,000   | 2,048,678,733  | 75.8 | 2,029,595,753  | 1,993,571,337  | 98.2  |
| 5  | Agribisnis           | 1,948,795,900   | 1,332,576,150  | 68.4 | 1,118,861,645  | 34,165,000     | 3.1   |
| 6  | Perdagangan dan Jasa | 1,283,600,000   | 197,569,737    | 15.4 | 258,606,156    | 48,796,851     | 18.9  |

Kinerja capaian usaha berdasarkan divisi pada tahun 2024 dan 2025 menunjukkan dinamika yang cukup kontras, baik dari sisi pencapaian target maupun kontribusi masing-masing sektor terhadap keseluruhan pendapatan. Pada divisi Minyak dan Gas, terjadi lonjakan kinerja yang sangat signifikan. Di tahun 2024, divisi ini hanya mampu merealisasikan 67,9% dari target sebesar Rp 104,04 miliar dengan capaian Rp 70,67 miliar. Namun pada tahun 2025, meskipun target diturunkan menjadi Rp 62,85 miliar, realisasi justru melonjak hingga Rp 87,72 miliar atau setara 139,6% dari target. Hal ini menunjukkan adanya perbaikan strategi, efisiensi operasional, atau faktor eksternal seperti kenaikan harga komoditas yang sangat mendukung kinerja divisi ini, sehingga menjadi tulang punggung utama perusahaan.

Sebaliknya, divisi Industri menunjukkan kinerja yang menurun drastis. Pada tahun 2024, meskipun belum optimal, divisi ini masih mampu mencatatkan realisasi sebesar Rp 123,33 juta atau 24,7% dari target Rp 500 juta. Namun pada tahun 2025, dengan target yang meningkat menjadi Rp 780 juta, divisi ini tidak mencatatkan realisasi sama sekali (0%). Hal ini mengindikasikan adanya stagnasi kegiatan usaha, kendala operasional, atau bahkan penghentian sementara aktivitas yang perlu menjadi perhatian serius manajemen. Tren serupa juga terlihat pada divisi Telekomunikasi, yang mengalami penurunan tajam dari capaian 50% di tahun 2024 (Rp 47,53 juta dari target Rp 95 juta) menjadi hanya 9,2% di tahun 2025 dengan realisasi Rp 8,69 juta. Penurunan ini menunjukkan melemahnya performa bisnis atau kurangnya daya saing di sektor tersebut.

Divisi Farmasi menjadi salah satu sektor yang relatif stabil dan konsisten. Pada tahun 2024, divisi ini berhasil mencapai 75,8% dari target Rp 2,70 miliar dengan realisasi Rp 2,04 miliar. Kinerja ini meningkat pada tahun 2025, di mana meskipun target diturunkan menjadi Rp 2,03 miliar, realisasi mencapai Rp 1,99 miliar atau 98,2%. Hal ini menunjukkan bahwa divisi farmasi memiliki fundamental bisnis yang kuat, dengan tingkat pencapaian yang mendekati target dan cenderung stabil dibandingkan divisi lainnya. Sektor ini berpotensi menjadi salah satu penopang utama pendapatan jika terus dikembangkan. Di sisi lain, divisi Agribisnis mengalami penurunan kinerja yang sangat signifikan. Pada tahun 2024, divisi ini mampu mencapai 68,4% dari target Rp 1,94 miliar dengan realisasi Rp 1,33 miliar. Namun pada tahun 2025, meskipun target diturunkan menjadi Rp 1,11 miliar, realisasi hanya sebesar Rp 34,16 juta atau 3,1%. Penurunan drastis ini mengindikasikan adanya permasalahan serius, baik dari sisi produksi, pemasaran, maupun keberlanjutan usaha. Kondisi ini perlu segera dievaluasi secara menyeluruh agar tidak terus menjadi beban kinerja perusahaan. Sementara itu, divisi Perdagangan dan Jasa menunjukkan kinerja yang masih rendah namun relatif stabil dalam skala kecil. Pada tahun 2024, realisasi hanya mencapai 15,4% dari target Rp 1,28 miliar, yaitu sebesar Rp 197,56 juta. Pada tahun 2025, meskipun target diturunkan signifikan menjadi Rp 258,60 juta, realisasi hanya mencapai Rp 48,79 juta atau 18,9%. Meskipun terdapat sedikit peningkatan persentase, secara nominal kontribusinya masih sangat terbatas. Secara keseluruhan, kinerja perusahaan menunjukkan ketergantungan yang sangat tinggi pada divisi Minyak dan Gas sebagai kontributor utama pendapatan. Sementara itu, beberapa divisi lain seperti Industri, Telekomunikasi, dan Agribisnis mengalami penurunan kinerja yang signifikan dan perlu mendapatkan perhatian khusus. Divisi Farmasi dapat menjadi sektor penyeimbang yang potensial, sedangkan Perdagangan dan Jasa masih memerlukan penguatan strategi agar dapat memberikan kontribusi yang lebih optimal. Kondisi ini menegaskan pentingnya diversifikasi usaha, evaluasi menyeluruh terhadap divisi yang kurang produktif, serta penguatan sektor yang memiliki kinerja positif guna menjaga keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan ke depan.

### **3. PERBANDINGAN RKA DENGAN REALISASI TAHUN 2025**

Divisi Minyak dan Gas muncul merupakan penopang utama pendapatan perusahaan dengan pencapaian yang sangat impresif. Dari target yang ditetapkan sebesar Rp 62.852.958.823, divisi ini berhasil membukukan realisasi sebesar Rp 87.727.688.047, atau setara dengan 139,6%. Terlampauinya target hingga hampir 40% mengindikasikan adanya faktor eksternal positif, seperti fluktuasi harga komoditas (nilai tukar).

Divisi Farmasi menunjukkan performa yang stabil. Realisasi sebesar Rp 1.993.571.337 dari target Rp 2.029.595.753 menghasilkan rasio capaian sebesar 98,2%. Capaian yang mendekati 100% ini mencerminkan perencanaan anggaran dan manajemen rantai pasok yang cukup efisien. Divisi ini mampu menjaga ritme operasionalnya sesuai dengan proyeksi awal tahun, meskipun menghadapi persaingan pasar yang ketat serta beberapa regulasi kesehatan yang belum dapat dipenuhi seperti ijin BPJS, praktek dokter dan lainnya.

Berbeda dengan divisi minyak dan gas, beberapa divisi lain menunjukkan performa yang jauh di bawah ekspektasi, terkait hambatan operasional dan penetrasi pasar. Divisi Industri mencatatkan capaian 0,0% dari target Rp 780.000.000. Angka ini mengindikasikan adanya stagnasi total, yang disebabkan oleh kegagalan memasarkan produk, inisiasi proyek, dan beberapa kendala perizinan sepanjang tahun berjalan.

Divisi Agribisnis, hanya mencapai 3,1% dengan realisasi Rp 34.165.000 dari target Rp 1.118.861.645. Ketimpangan ini capaian ini berkaitan dengan tingginya piutang tak tertagih, pada pengelolaan lahan ex bengkok serta kendala legalitas usaha. Divisi Telekomunikasi, hanya mencapai 9,2% dari target Rp 95.004.000. Rendahnya capaian ini menunjukkan sulitnya divisi ini bersaing dalam ekosistem digital yang sangat kompetitif dan adanya keterlambatan dalam pengembangan infrastruktur pendukung serta kurangnya layanan yang mendorong semakin menurunnya pelanggan. Divisi Perdagangan dan Jasa, mencatatkan capaian 18,9% atau Rp 48.796.851 dari target Rp 258.606.156. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran off taker UMKM dan gerai raharja tidak dikelola dengan optimal terutama terkait manajemen kurasi, modal serta utang.

### **4. DEVIASI ATAS REALISASI RKA TAHUN 2025**

Divisi Minyak dan Gas berhasil mencatatkan prestasi luar biasa dengan capaian sebesar 139,6% dari target yang ditetapkan. Realisasi yang menembus angka Rp 87.727.688.047 dari target awal sebesar Rp 62.852.958.823 menunjukkan adanya akselerasi operasional. Lonjakan ini didorong oleh penguatan harga komoditas global. Di sisi lain, Divisi Farmasi hadir dalam akurasi perencanaan dan stabilitas kinerja operasional. Dengan realisasi sebesar Rp 1.993.571.337 atau setara dengan 98,2% dari target Rp 2.029.595.753, divisi ini menunjukkan tingkat deviasi yang paling rendah dibandingkan unit bisnis lainnya. Angka ini mencerminkan bahwa manajemen di sektor farmasi memiliki kontrol yang baik terhadap rantai pasok dan permintaan pasar, sehingga target yang disusun dalam RKA cukup tercapai, realistis dan terukur.

Perbedaan terlihat pada Divisi Industri dan Agribisnis, di mana keduanya mengalami deviasi negatif yang sangat ekstrem dan mengkhawatirkan. Divisi Industri mencatatkan angka nol mutlak (0,0%), yang mengindikasikan bahwa seluruh rencana kerja yang telah dianggarkan sebesar Rp 780.000.000 sama sekali tidak terealisasi, kondisi ini disebabkan oleh rendahnya pemasaran serta inisiasi proyek dan kendala perizinan yang bersifat fundamental. Hal serupa terjadi pada Divisi Agribisnis yang hanya mampu menyerap 3,1% dari target Rp 1.118.861.645. Rendahnya capaian di kedua sektor primer ini memberikan sinyal adanya kegagalan dalam eksekusi lapangan atau kesalahan dalam memetakan potensi pasar saat penyusunan anggaran.

Divisi Telekomunikasi serta Perdagangan dan Jasa juga menambah daftar tantangan bagi manajemen dengan capaian masing-masing hanya sebesar 9,2% dan 18,9%. Rendahnya angka realisasi pada sektor telekomunikasi menunjukkan adanya hambatan besar dalam pengembangan infrastruktur digital atau ketidakmampuan bersaing dengan pemain besar di Majalengka. Sementara itu, sektor perdagangan dan jasa yang hanya menghasilkan Rp 48.796.851 dari target Rp 258.606.156 menunjukkan bahwa strategi diversifikasi pendapatan melalui sektor perdagangan belum mampu mengonversi peluang menjadi pendapatan riil secara optimal. Secara kolektif, deviasi yang sangat lebar pada empat divisi non-migas ini menunjukkan bahwa strategi diversifikasi bisnis perusahaan belum berjalan secara sinergis, sehingga memerlukan peninjauan kembali terhadap kompetensi inti dan alokasi sumber daya manusia di setiap divisi tersebut.

Deviasi realisasi RKA 2025 ini harus dijadikan titik balik bagi manajemen untuk melakukan koreksi kebijakan secara menyeluruh. Meskipun keuntungan dari sektor Minyak dan Gas mampu menutupi rendahnya performa divisi lain secara agregat, model bisnis seperti ini sangat rentan jika terjadi guncangan terutama pada harga energi dunia serta volatilitas konsumen. Diperlukan penyesuaian target yang lebih realistis dan berbasis data untuk tahun mendatang, penguatan pengawasan berkala pada divisi yang berkinerja rendah, serta percepatan inovasi agar sektor-sektor non-migas dapat memberikan kontribusi yang lebih bermakna. Dengan melakukan restrukturisasi pada lini bisnis yang stagnan, perusahaan diharapkan dapat membangun struktur pendapatan yang lebih seimbang dan berkelanjutan untuk masa depan.

Majalengka, 1 April 2025  
*Direktur Operasional,*

L Suparto LM

# TEMUAN, OPINI DAN

# REKOMENDASI

## LAPORAN KEUANGAN PT SMU

Tahun 2025 (Unaudit)

### ➤ Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan

Berdasarkan kajian terhadap **Neraca, Laporan Laba Rugi,** dan Arus Kes, laporan ini menyajikan gambaran kondisi keuangan perusahaan yang mencakup:

#### **TEMUAN**

Analisis Temuan Utama dari Laporan Keuangan

#### **OPINI**

Pandangan & **Penilaian Kondisi Keuangan** Saat Ini.

#### **REKOMENDASI**

Langkah Strategis untuk Perbaikan Keuangan Perusahaan.



#### **TEMUAN**

Analisis Temuan Utama dari Laporan Keuangan

#### **OPINI**

Pandangan & Penilaian Kondisi Keuangan Saat Ini

#### **REKOMENDASI**

Langkah Strategis untuk Perbaikan Keuangan Perusahaan

# TEMUAN UTAMA

Analisis Neraca, Laba Rugi, dan Arus Kas menunjukkan beberapa temuan penting antara lain:

## A. PROFITABILITAS & AKUMULASI DEFISIT

### 1 Kerugian Berlanjut

Perusahaan mencatat rugi bersih sebesar

**Rp 196.033.455** untuk tahun 2025.

Meskipun kerugian ini lebih kecil-dibanding tahun 2024 (Rp 952.490.233), tren negatif masih berlanjut.



### 2 Defisit Kronis

Akumulasi defisit mencapai

**Rp 2.269.371.984**,

hampir 44% dari modal disetor

**Rp 5.182.659.710**

teralokasikan pada kerugian masa lalu.



### 2 Inefisiensi Beban Umum

Beban Operasional Umum mencapai

**Rp 3.761.351.988**. Komponen terbesar

**Biaya SDM Rp 2.635.801.760** jauh

melampaui margin kontribusi dari divisi-divisi non-migas.



## B. STRUKTUR PENDAPATAN & OPERASIONAL

### 1 Ketergantungan pada Migas

Pendapatan bruto perusahaan sebesar **Rp 89,8 miliar** didominasi oleh **Divisi Migas Rp 87,7 miliar (97,6%)**.



### 2 Inefisiensi Beban Umum

Beban Operasional Umum mencapai **Rp 3.761.351.988**. Jauh melampaui margin kontribusi dari divisi-divisi non-migas.

## C. KUALITAS ASET & LIKUIDITAS

### 1 Piutang Macet/Tinggi

Piutang usaha mencapai

**Rp 2.722.139.875 (44,6%**

dari total aset). Piutang Divisi

**Agribisnis lahan eks bengkok** menyumbang porsi terbesar

**Rp 1.512.197.395**



### 2 Kewajiban Lancar

Biaya yang masih harus dibayar

(Accrued Expenses) sangat tinggi,

yaitu **Rp 1.915.555.888**

termasuk utang sewa lahan eks bengkok Rp

**1.281.416.000**



# RASIO KEUANGAN PT SMU TAHUN 2025

- 1 Rasio Likuiditas** (Kemampuan Membayar Utang Jangka Pendek) Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban yang jatuh tempo segera. (jangka pendek)

| Rasio                | Rumus  | Hasil       | Interpretasi   |
|----------------------|--|-------------|--|
| <b>Current Ratio</b> | $\frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}}$                           | <b>1,35</b> | Cukup. Secara teknis, setiap Rp 1 utang lancar dijamin oleh Rp 1,35                        |
| <b>Quick Ratio</b>   | $\frac{\text{Aset Lancar} - \text{Kewajiban Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}}$ | <b>1,29</b> | <b>Stabil.</b> Perusahaan tidak bergantung pada penjualan persediaan untuk membayar utang. |
| <b>Cash Ratio</b>    | $\frac{\text{Kas \& Setara Kas}}{\text{Kewajiban Lancar}}$                     | <b>0,44</b> | <b>Peringatan.</b> Kas yang ada hanya mampu menutup <b>44%</b> kewajiban jangka pendek.    |

## 2. Rasio Solvabilitas (Struktur Modal & Leverage)

Rasio ini menunjukkan sejauh mana aset perusahaan dibiayai oleh utang dibandingkan modal sendiri.

| Rasio                             | Rumus   | Hasil       | Interpretasi  |
|-----------------------------------|---|-------------|---|
| <b>Debt to Asset</b> (T014) Aset) | $\frac{\text{Total Kewajiban}}{\text{Total Aset}}$    | <b>0,53</b> | <b>Moderat.</b> 53% aset perusahaan didanai oleh kewajiban/utang.                     |
| <b>Debt to Equity Ratio</b>       | $\frac{\text{Total Kewajiban}}{\text{Total Ekuitas}}$ | <b>1,11</b> | <b>Risiko Tinggi.</b> Total utang sudah melebihi total modal sendiri ( <b>111%</b> ). |

## 3. Rasio Profitabilitas (Efisiensi Operasional)

### 1 Arus Kas Operasional Positif

Perusahaan menghasilkan kas bersih dari aktivitas operasi sebesar Rp 1.247.584.994, ini dipicu oleh penyesuaian non-tunai seperti penyusutan aset sebesar Rp 173.346.743.

### 2 Tekanan pada Piutang

Piutang usaha sebesar Rp 2.72 miliar adalah "aset tidur" yang sangat besar. Jika piutang ini tidak segera tertagih, perusahaan akan kesulitan melunasi **Biaya yang Masih Harus Dibayar sebesar Rp 1,91 miliar.**

### 3 Pembersihan Piutang Kecil

Menagih piutang pada divisi Farnasi Rp 47 juta dan Perumja Rp 347 juta untuk biaya operasional harian.

- 3 Piutang KSO AMP (Rp 831.630.585).** Perinjauan kembali kontrak kerja sama operasional (KSO) dan pengiriman surat teguran formal (somasi) jika pembayaran telah melewati jatuh tempo.

# OPINI KEUANGAN

## PT SINDANGKASIH MULTI USAHA

Secara keseluruhan, kondisi keuangan PT Sindangkasih Multi Usaha berada dalam tahap “Kuning Menuju Merah” (High Risk).

### KUNING MENUJU MERAH (HIGH RISK)



Perusahaan mengalami fenomena “REVENUE RICH, PROFIT POOR”. Pendapatan sangat besar dari **Migas**, namun marginnya sangat tipis karena banyak teralokasikan ke biaya operasional (overhead).

### KETERGANTUNGAN PADA BISNIS MIGAS

- 1 Dominasi Bisnis Migas:**  
Pendapatan didominasi **Migas**, ketergantungan tinggi pada satu sektor usaha.
- 2 Risiko Kontrak Migas:**  
Gangguan kontrak Migas dapat menyebabkan kesulitan membayar gaji pegawai sebesar Rp **2,6 Miliar** per tahun.



### RISIKO PIUTANG AGRIBISNIS TINGGI

- 1 Manajemen Penagihan Lemah**  
Piutang divisi agribisnis sangat besar
  - menunjukkan lemahnya proses penagihan.



### RISIKO PIUTANG AGRIBISNIS TINGGI

- 1 Manajemen Penagihan Lemah**
  - Piutang divisi agribisnis sangat besar dan menunjukkan lemahnya proses penagihan.

### ⚠ Kesimpulan Strategis

Tanpa diversifikasi usaha dan **perbaikan manajemen**, PT Sindangkasih **Multi Usaha** menghadapi **resiko finansial tinggi** yang semakin meningkat.

- Tergantung pada **satu lini bisnis (Migas)**.
- **Margin keuntungan** sangat tipis.
- **Beban operasional besar** dan piutang sulit tertagih.



# REKOMENDASI

## PT SINDANGKASIH MULTI USAHA

Untuk **Memperbaiki Kondisi Keuangan & Keberlangsungan Usaha** (Going Concern), Beberapa langkah strategis yang dapat dilakukan antara lain:

### A. Restrukturisasi Biaya (Efficiency Drive)

#### 1 Evaluasi Beban SDM

Biaya SDM **Rp 2,6 M** perlu ditinjau ulang. Audit beban kerya untuk memastikan jumlah personel sebanding produktivitas.

#### 2 Audit Operasional Umum

Menekan biaya operasional umum **Rp 3,7 M**. agar tidak melebihi margin laba kotor.



### B. Optimalisasi Penagihan Piutang

#### 1 Efektivitas Penagihan

Penagihan piutang Divisi Agribisnis **Rp 1,5 M**. Gunakan pendekatan hukum jika diperlukan.

#### 2 Penyisihan Piutang

Tingkatkan penyisihan piutang untuk mencerminkan nilai aset sebenarnya.



### C. Diversifikasi & Revitalisasi Unit Usaha

#### 1 Skala Ekonomi Non-Migas

Jika usaha non-migas dalam 1-2 tahun tak mencapai **break-even point**, pertimbangkan **KSO/penutupan unit** guna meminimalkan risiko.



### D. Perbaiki Administrasi Perpajakan

- ⚠ Terdapat **utang pajak sebesar Rp 824,6 Juta**. Segera lakukan **rekonsiliasi pajak** & susun rencana cicilan untuk menghindari denda.

- 💡 Langkah-langkah ini diperlukan agar perusahaan lebih **stabil & mengurangi risiko finansial**.

