

Analisis pasar dan strategi bersaing industri kelapa sawit pada biodiesel dalam memasuki persaingan pasar global (studi kasus pada Kulim Malaysia Berhad)

Heny Indriastuti, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=111346&lokasi=lokal>

Abstrak

Perusahaan Kulim (Malaysia) Berhad akan dijadikan bahan kajian khusus dalam penulisan karya akhir ini. Kulim merupakan salah satu perusahaan asing Malaysia yang telah lama menjadi pemain di dalam pasar global industri minyak kelapa sawit. Pada saat ini Kulim juga sedang melakukan ekspansi beberapa produk turunan minyak kelapa sawit di pasar global seperti minyak goreng, oleochemical, sabun, dan biodiesel. Oleh karena itu diperlukan strategi-strategi dari kantor pusat Malaysia agar dapat memenangkan persaingan dalam industri minyak kelapa sawit dan produk turunannya di peringkat pasar global.

Tujuan dari karya akhir ini adalah membuat analisis kecenderungan permintaan produk minyak sawit di pasar Indonesia dan pasar global serta memberi masukan kepada perusahaan mengenai strategi-strategi yang dapat diterapkan dalam melakukan ekspansi produk-produk turunan minyak kelapa sawit terutama produk Biodiesel dalam memasuki pasar global.

Pertumbuhan industri-industri yang menggunakan CPO salah satunya didukung oleh meningkatnya konsumsi dalam negeri dan permintaan dari luar negeri. Dengan adanya ketersediaan bahan baku yang melimpah akan menjadi daya saing yang cukup tinggi di pasar internasional.

Pengembangan produk turunan berupa Biodiesel cukup menjanjikan seiring dengan semakin meningkatnya harga BBM. Pada tahun 2005 penggunaan bahan bakar Biodiesel dalam pembangkit listrik di Eropa mencapai 1,5 juta Ton. Di Asia Tenggara, Malaysia dan Thailand termasuk Indonesia juga sudah memulai pengembangan Biodiesel.

Sebagai perusahaan global dalam industri minyak kelapa sawit, saat ini Kulim sedang melakukan diversifikasi produk minyak kelapa sawit menjadi produk Biodiesel mengingat permintaan produk ini sedang meningkat. Untuk memenangkan persaingan dalam industri ini, Kulim dengan core competency yang dimilikinya sedang menentukan strategi yang tepat. Untuk itu Kulim hendak melakukan ekspansinya ke negara lain yaitu Indonesia untuk mengembangkan produk Biodiesel dimana di wilayah ini Kulim belum mempunyai pengalaman dalam produk Biodiesel.

Strategi yang mengkombinasikan antara biaya yang murah (Lower Cost Strategy) dengan memberikan nilai lebih terhadap konsumen atas kualitas dan manfaat serta pelayanan terhadap produk Biodiesel dapat dilakukan dengan Focus Strategy. Produk Biodiesel di produksi dengan spesifikasi yang sama untuk tiap negara dengan menggunakan learning curve yang sudah dilakukan sebelumnya. Kulim mempunyai pengalaman memproduksi Biodiesel di Malaysia dan Singapura. Teknologi dan knowledge yang sudah dilakukan di kedua negara tersebut dapat ditransfer ke negara baru dimana pabrik Biodiesel ini akan

dibangun dalam hal ini di Indonesia sehingga terjadi efisiensi penggunaan tenaga kerja dan optimalisasi penggunaan teknologi.

Indonesia menjadi negara tujuan Kulim untuk mengembangkan produk Biodiesel karena Kulim mempunyai kegiatan bisnis di negara ini yaitu dalam bidang perkebunan kelapa sawit dan industri pengolahannya. Sehingga apabila Kulim membangun industri produk Biodiesel di Indonesia akan mengurangi biaya produksi karena terdapat koordinasi kegiatan dalam rantai nilai.

Untuk mengembangkan produk Biodiesel di Indonesia, salah satu strategi global yang dilakukan oleh Kulim adalah transfer know how dengan menjalankan kegiatan yang terintegrasi yaitu transfer sumber daya dan transfer knowledge.

Knowledge dan teknologi merupakan core competency bagi Kulim, sehingga dalam pengembangan Biodiesel di Indonesia, Kulim melakukan transfer kedua hal tersebut. Pengembangan industri Biodiesel di Indonesia dapat dilakukan Kulim dengan mentransfer knowledge dan teknologi yang ada di Malaysia dan Singapura. Untuk memudahkan pengembangan industri ini maka Kulim dapat berpartner dengan perusahaan lokal di Indonesia untuk memudahkan dalam penyesuaian dengan budaya lokal dan memudahkan dalam pemenuhan sumber daya yang dibutuhkan terutama dalam hal tenaga kerja serta kemudahan dalam mencari local supplier.

Langkah-langkah utama yang harus dilakukan Kulim dalam pengembangan produksi biodiesel di Indonesia adalah :

- a. Membangun pabrik biodiesel dengan kapasitas 100.000 Ton/tahun
- b. Melakukan rekrutmen sumber daya manusia
- c. Untuk menyampaikan explicit knowledge dalam aktivitas produksi Biodiesel dapat dilakukan melalui internet, training dan learning by doing. Sedangkan tacit knowledge dapat ditransfer dengan menempatkan karyawan dari kantor pusat Malaysia dan Singapura
- d. Merencanakan pemasaran ke pasar Kulim dan sekitarnya, yang sudah ada yaitu USA dan Eropa serta potensial market di China, Asia dan South America

Dengan melihat kondisi persaingan yang ada di Indonesia, saat ini merupakan waktu yang tepat bagi Kulim untuk melakukan ekspansi pengembangan industri Biodiesel di Indonesia. Akan tetapi mengingat kebijakan pemerintah Indonesia dalam industri Biodiesel belum mendukung maka sebaiknya Kulim menunda pengembangan produk ini sampai ada aturan tata niaga Biodiesel yang jelas.

<hr>

Kulim (Malaysia) Berhad Ltd will be the object of particular discussion for this thesis. Kulim is one of Malaysian foreign companies and the old player in the global market of palm oil industry. In the recent time, Kulim is executing an expansion into the global market through its expanded products which are derivative products of palm oil, such as cooking oil, oleochemical, soap, and biodiesel. For that reason, it is necessary for Kulim's head office in Malaysia to develop strategies in order to win the global market in this industry.

The objectives of this study are: a) to make analysis on the tendency of demand in palm oil products, both in

Indonesia and global markets; b) to give suggestions to Kulim management, particularly in applicable strategies for expansion of sawit coconut derivative products, especially biodiesel products, into global market.

The growth of the industries that use Crude Palm Oil (CPO) is supported by the increase of domestic consumption and of overseas demand. Moreover, abundant availability of its raw materials becomes another good point for its high competitiveness in the international market.

Due to the raising of the fuel (Bahan Bakar Minyak/BBM) price, the development of the derivative products such as biodiesel is reasonably promising. For instance, consumption of biodiesel for electricity power generation in Europe was more than 1.5 million ton in 2005. The biodiesel has also been developed in South-East Asia, namely in Malaysia, Thailand and Indonesia.

Considering the increasing demand of biodiesel, Kulim, as a global company, is diversifying its sawit coconut product into biodiesel. Therefore, Kulim -- by its core competency --- now is figuring proper strategies to win the competition in this industry. For that purpose, Kulim plans to expand its company to Indonesia in order to develop biodiesel product in the region where Kulim does not have any experiences yet in the term of biodiesel production.

A strategy combining fewer expenses (Lower Cost Strategy) and providing more benefits to consumers through the quality, benefits, and the service in biodiesel product, can be done by so-called Focus Strategy. In addition, biodiesel products are being produced with the same specification for every country which is using the previous learning curve. So far, Kulim has experiences in producing biodiesel in Malaysia and Singapore. Therefore, for the efficiency of labors and the optimal use of technology, the established technology and knowledge which have been implementing in those countries will be transferred to the new region where the biodiesel factory is going to be built, in this case is in Indonesia.

Indonesia is being the target area for Kulim to develop biodiesel product since in this state, Kulim has businesses on sawit coconut plantation and its processing industry. The idea is that if Kulim is likely to take part into biodiesel product's industry in Indonesia, then it will reduce the production cost as there is activity coordination in the chain of the value.

Additionally, to develop biodiesel products in Indonesia, one of global strategy that is conducted by Kulim is know-how transferring, by running an integrated activity such as human resource and knowledge transferring.

Owning knowledge and technologies are Kulim's core competencies, so that in the biodiesel development in Indonesia, these two competencies are being transferred by Kulim. Furthermore, the development of biodiesel industry in Indonesia is able to be executed by Kulim through transferring the established knowledge and technology in Malaysia and Singapore. To facilitate that purpose, Kulim can have partnerships with local companies in Indonesia with the aims to facilitating the adjustment to local culture; and to facilitate the accomplishment of necessary resources such as labors and flexibility in seeking for local

suppliers.

Therefore, to develop biodiesel production in Indonesia, it is necessary for Kulim to carry out major points, as follow:

- a. To build biodiesel factory which capacity is 100.000 ton per year;
- b. To recruit human resources;
- c. To state the explicit knowledge of biodiesel production activity, which is able to deliver via the internet and trainings; while tacit knowledge can be transferred by settling employees from Malaysia and Singapore head offices;
- d. To plan marketing into both Kulim's and its partners' markets; which are USA and Europe; and also some potential markets in China, Asia, and South America.

In this time represent the right time for Kulim to develop industry of Biodiesel in Indonesia. However considering governmental policy of Indonesia in industry of Biodiesel not yet supported hence better Kulim delay this product development until there is clear commercial Biodiesel.