

## Analisis inisiatif peningkatan utilisasi kapasitas produksi : studi kasus PT. Kapurindo Sentana Baja dalam menghadapi persaingan dengan low cost players

Henri Dunan Achiruddin, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=113273&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

<b>ABSTRAK</b><br>

PT. Kapurindo Sentana Baja (KSB) memiliki beberapa customer yang telah melakukan pembelian secara rutin, diantaranya perusahaan air minum, waste water treatment, pabrik-pabrik peleburan baja, pabrik-pabrik gula rafinasi, concrete dan lain-lain. Konsumen utama dari KSB ini adalah pabrik peleburan baja PT. Krakatau Steel (KS) yang melakukan pembelian berupa Quick Lime. Pada bulan Juli tahun 2006, KS menghentikan pembeliannya dari KSB karena KS sudah memiliki Bisnis Unit (pabrik) yang dapat menghasilkan sendiri produk Quick Lime. Walaupun demikian KS tetap membeli Quick Lime dari pemasok-pemasok kecil lain yaitu industri tradisional yang menggunakan metode pembakaran konvensional. Padahal sebagian besar penjualan KSB ditujukan kepada KS. Akibatnya KSB saat ini mengalami permasalahan yaitu kehilangan pasar utamanya dan kapasitas mesin idle sebesar 68,5% dari seluruh kapasitas produksinya.

<br><br>

KSB berdiri pada tahun 1990 yang merupakan anak perusahaan dari KS. Pada saat terjadi krisis ekonomi tahun 1998, KSB dinyatakan pailit dan vakum selama kurang lebih setahun. Pada tahun 1999 pihak manajemen KSB menjual saham-sahamnya kepada group Wasa Mitra Engineering sebanyak 80% dan kepada Narakita Mitra Sarana sebanyak 20%. Kemudian perusahaan kembali berproduksi pada bulan Mei tahun 2000 sampai dengan sekarang. Di bawah Pengelolaan manajemen baru KSB berkomitmen untuk berupaya menghasilkan produk-produk kapur yang berkualitas tinggi (High Grade Lime Product) dan memberikan service yang lengkap untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan pelanggan.

<br><br>

Kehilangan utilisasi kapasitas produksi ini mendorong perusahaan untuk melakukan tindakan antisipasi yang dapat mengembalikan perusahaan kepada kondisi awal dan menciptakan profit. Manajemen KSB dihadapkan oleh dua inisiatif yang mungkin dapat dijalankan bersamaan yaitu menawarkan produk Slaked Lime secara lebih agresif dan tetap bersaing dengan perusahaan kapur tradisional dengan tetap menjual Quick Lime.