Universitas Indonesia Library >> UI - Tesis Membership

Analisis strategi bisnis ekspor batubara ke pasar Asia Tenggara. Studi kasus : PT. Berkala Internasional

Mohammad Syaiful Anam, author

Deskripsi Lengkap: https://lib.ui.ac.id/detail?id=73426&lokasi=lokal

---

Abstrak

Batubara bitumen adalah salah satu komoditas ekspor non migas unggulan Indonesia. Dalam ekspor-impor antar negara-negara ASEAN tahun 2001, Indonesia adalah eksportir utama dengan volume ekspor sebesar 9,9 juta MT dan memiliki keunggulan kompetitif dengan nilai ekspor sekitar US$ 242 juta.

PT. Berkala Internasional adalah perusahaan swasta, bergerak dalam bidang perdagangan dan pertambangan batubara, berskala menengah dan berorientasi ekspor. Tahun 2001 perusahaan telah mampu memproduksi 1,8 juta MT batubara dari tambang Bengkulu dan Kalimantan Selatan. Dari total produksi, sebesar 630.000 MT (35%) diekspor ke Malaysia, Philipina dan Thailand, sedangkan sisanya untuk pasar lokal di Pulau Jawa. Volume ekspor tersebut memenuhi pangsa 6,35% dari total ekspor Indonesia ke ASEAN.

Penelitian dilakukan dengan pendekatan metode Evaluasi Faktor Eksternal dan Internal untuk menganalisis beberapa faktor lingkungan eksternal dan internal yang mempengaruhi aktivitas bisnis ekspor perusahaan. Selanjutnya dilakukan evaluasi dan penilaian faktor-faktor tersebut dengan pendekatan metode analisis SWOT untuk memperoleh gambaran obyektif tentang peluang dan ancaman serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan.

Berdasarkan evaluasi dan penilaian beberapa faktor internal dapat diketahui kekuatan yang dimiliki yaitu faktor lokasi tambang, ketepatan pengiriman, kapasitas utilitas, pelayanan order, rentabilitas dan Skala ekonomis. Sedangkan faktor keragaman produk, manajemen dan produktivitas sumber daya manusia, pengalaman karyawan serta kebijakan harga adalah kelemahan yang dimiliki perusahaan.

Peluang potensial yang dapat dimanfaatkan dengan maksimal adalah terbukanya kawasan perdagangan bebas, perkembangan ekonomi regional, kemajuan di bidang teknologi industri serta kebijakan pemerintah yang kondusif. Sedangkan ancaman yang dihadapi perusahaan adalah faktor tingginya tingkat persaingan atau rivalitas di antara para pesaing industri batubara, kekuatan tawar menawar pihak pembeli dan kekuatan tawar menawar pernasok.

Berdasarkan hasil analisis SWOT dapat diidentifikasi dan diketahui posisi bisnis perusahaan saat ini berada pada kuadran I (Growth Oriented Strategy) yangmendukung strategi pertumbuhan agresif dalam kinerja dan produktivitas menyeluruh termasuk, proses produksi, pemasaran, penjualan, pangsa pasar, pendapatan dan keuntungan perusahaan melalui alternatif strategi fokus baik biaya dan diferensiasi; peningkatan dan perluasan kapasitas dan efisiensi produksi; peningkatan dan pengembangan pangsa pasar maupun penetrasi pasar baru; pengembangan diversifikasi dan diferensiasi produk, proses produksi dan pemasaran; serta peningkatan dan pengembangan sumber daya manusia.