

## **Analisis strategi bisnis ekspor kopi Indonesia ke pasar Eropa: studi kasus PT. Putrabali Adyamulya = Analyze the business strategy export the Indonesia coffe to European market: case study PT. Putrabali Adyamulya**

Irsan Santoso, author

Deskripsi Dokumen: <https://lib.ui.ac.id/bo/uiibo/detail.jsp?id=97644&lokasi=lokal>

---

### **Abstrak**

Sejak lama kopi dikenal sebagai salah satu komoditas ekspor non migas unggulan Indonesia. Perkebunan kopi di Indonesia terkait dengan kehidupan lebih dari 2 juta kepala keluarga petani termasuk pedagang pengumpul, buruh perkebunan besar dan buruh industri pengolahan kopi hingga eksportir. Ekspor komoditas ini mampu menghasilkan devisa lebih dari \$500 juta/tahun selama periode 1994-1998. PT. Putrabali Adyamulya adalah perusahaan swasta, bergerak dalam bidang perdagangan dan pengolahan kopi robusta, berskala menengah dan berorientasi ekspor. Sekarang perusahaan memproduksi 15.000 metric ton/tahun dan dari jumlah tersebut sekitar 7.000-8.000 metric ton/tahun diekspor ke pasar utama Eropa seperti Jerman, Belanda, Polandia, Hongaria sedangkan sisanya dijual di pasar dalam negeri.

Sejak tahun 2000 terjadi over supply kopi robusta menyebabkan harga kopi jenis ini terus menurun dibandingkan harga kopi jenis arabika yang cenderung tinggi di pasar dunia. Indonesia sebagai salah satu produsen kopi robusta terbesar di dunia mengalami dampak terbesar dari rendahnya harga kopi tersebut. Harga yang rendah itu semakin menyulitkan kehidupan para petani kopi Indonesia terutama di Lampung yang dikenal sebagai penghasil kopi robusta terbesar di Indonesia. Di tingkat petani harga biji kopi robusta hanya berkisar Rp. 3.500,- sampai Rp 4.000,-. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan dan prospek ekspor PT. PA ke Eropa mengingat terjadinya kelebihan pasokan kopi dunia dan kondisi lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) yang dimiliki perusahaan serta kondisi lingkungan eksternal (peluang dan ancaman) yang dihadapi perusahaan. Kemudian merekomendasikan strategi bisnis yang dianggap paling sesuai untuk diterapkan PT. PA dari hasil penelitian ini. Landasan teori yang digunakan adalah alasan pertunya perdagangan internasional, pengertian manajemen strategi dan pemasaran internasional. Untuk mengevaluasi lingkungan eksternal menggunakan analisis lingkungan jauh dari Pierce dan Robinson yakni factor ekonomi, factor social, factor politik dan factor ekologi. Dan analisis lingkungan industri dari Porter yakni ancaman pendatang baru, tekanan produk pengganti, kekuatan tawar menawar pembeli, kekuatan tawar menawar pemasok dan rivalitas antar pesaing. Sedangkan evaluasi factor internal menggunakan analisis pendekatan fungsional yaitu fungsi pemasaran, keuangan, penelitian dan pengembangan, operasi, SDM dan fungsi-fungsi lainnya yang ada dalam perusahaan. Dalam penelitian ini akan digunakan metode kualitatif deskriptif. Penelitian dilakukan untuk menganalisa lingkungan industri dengan pendekatan Five Forces dari Porter dan menggunakan metode evaluasi faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal yang mempengaruhi aktivitas bisnis ekspor perusahaan. Selanjutnya dilakukan penilaian faktor-faktor tersebut dengan pendekatan metode analisis SWOT untuk memperoleh gambaran obyektif tentang peluang dan ancaman serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Dengan strategi yang baik, memungkinkan perusahaan untuk dapat lebih hemat, fleksibel dan lebih terfokus dalam menyediakan barang dan jasa yang lebih efektif kepada bermacam-macam konsumen. Strategi yang dinilai

dan baik bagi perusahaan dapat mempertahankan keunggulan yang dimiliki saat ini dan menanamkan bibit keunggulan di masa depan. Untuk menjaga daya saing produknya di pasar Eropa selain harus memperhatikan kondisi internal perusahaan, lingkungan di dalam negeri dan negara sasaran juga senantiasa mempertahankan keunggulan bersaing agar dapat bertahan dan tumbuh di pasar internasional dalam jangka panjang.

Analisa regresi linear sederhana memperlihatkan bahwa tidak ada pengaruh *demand over supply* kopi dunia terhadap volume ekspor kopi Indonesia ke negara tujuan utama Eropa tetapi sebaliknya ada pengaruh dari *demand over supply* kopi dunia terhadap nilai ekspor kopi Indonesia ke negara tujuan utama Eropa. Berdasarkan hasil analisis SWOT disimpulkan bahwa posisi bisnis perusahaan berada dalam posisi *retrenchment* (pendutan) melalui *captive company*. Meskipun demikian karena fundamental keuangan yang cukup baik, dalam jangka pendek yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah dengan menerapkan strategi *differentiation* berupa perusahaan dari cara pengolahan biji kopi *robusta* yang menghasilkan biji kopi komersial menjadi biji kopi *specialty* yang bernilai tambah lebih dan memiliki harga yang lebih baik. Dalam jangka panjang perusahaan masih mampu merubah posisi ini dengan strategi diversifikasi yang menghasilkan biji kopi *arabika* atau pengalihan tanaman kopi menjadi tanaman kakao/lada. Ada temuan penting dari hasil analisis bahwa walaupun perbaikan mutu biji kopi *robusta* dipandang merupakan prioritas utama yang harus diperhatikan dalam upaya peningkatan harga tetapi bagi perusahaan usaha tersebut tidak berarti apapun tanpa kemampuan manajerial direksi perusahaan dalam memantau perkembangan harga komoditi ini di bursa London melalui pengambilan posisi "tahan" atau "jual" stok yang dimiliki. *Differentiation* maupun diversifikasi produk memerlukan proses yang cukup panjang sehingga jika strategi ini tidak dapat dilaksanakan maka strategi antisipatif terbaik yang dapat dilakukan adalah dengan mendiversifikasi pasar yakni berfokus pada usaha mencari pasar di negara-negara non tradisional peminum kopi.

For a long time coffee known as one of commodity export the non preeminent oil and gas of Indonesia. Plantation coffee related in Indonesia with the life more than 2 million family head of farmer of is inclusive of compiler merchant, big plantation labor and industrial labor of processing coffee till exporter. Export this commodity able to yield the foreign exchange more than \$ 500 million I year during period 1994-1998. PT. Putrabali Adyamulia is private enterprise, moving in the field of commerce and have processing coffee the *robusta*, middle scale to and orient the exporting. Now company produce 15.000 metric ton I year and from the amount about 7.000-8.000 metric ton 1 year exported to especially Europe market like Germany, Dutch, Poland, Hungarian while the rest sold by a domestic market. Since year 2000 happened the *demand over supply* coffee the *robusta* cause the price coffee this type of non-stopped compared to by downhill of price coffee the type *arabika* which tend to high in world market. Indonesia as one of producer coffee the biggest *robusta* in world experience of the biggest impact from lowering the coffee price. That low price progressively complicate the life of all farmer coffee the Indonesia especially in Lampung which is known as by a producer coffee the biggest *robusta* in Indonesia. In storey level of farmer of seed price copy the *robusta* only gyrate the Rp. 3.500,- until Rp 4.000,-. This research aim to to know the growth and prospect export the PT. PA to Europe remember the happening of excess supply coffee the internal environmental condition and world (strength and weakness) owned by the environmental company also condition of external (opportunity and threat) faced by the company. Later; then recommend the business strategy assumed most appropriate to be applied by PT. PA from this research result.

Basis for theory used by is reason of the importance of international trade, congeniality of management of international marketing and strategy. To evaluate the environment external use the environmental analysis far from Pierce and Robinson namely economic factor, factor social, political factor and factor ecology and environmental Analysis is industrial the than Porter namely new corner threat, pressure of substitution product, strength drive a bargain the buyer, strength drive a bargain the supplier and rivalry usher the competitor. While internal evaluation factor use the functional approach analysis that is marketing function, finance, research and development, operate for the, existing other SDM function and in company. In this research will be used by a descriptive method qualitative. Research done to analyze the industrial environment with the approach of Five Forces from Porter and use the method evaluate the internal environmental factors and external influencing activity of business of export company. Is hereinafter done by a the factors assessment with the method approach analyze the SWOT to obtain get the objective picture about opportunity and threat and also strength and weakness owned by the company. With the good strategy, enabling company to earn more economical, flexible and more focused in providing more effective service and goods to all kinds of consumer. Valuable strategy and both for company can maintain the excellence owned in this time and inculcate the excellence seed in future. To take care of the its product competitiveness in Europe market of besides have to pay attention to the internal condition of company, environmental in country and target state also ever maintain the excellence compete so that can hold out and grow in international market on a long term. Analyze the linear regression modestly show that there no influence from over supply coffee the world to volume export the Indonesia coffee to especial target state of Europe but on the contrary there is influence from over supply coffee the world to value export the Indonesia coffee to especial target state of Europe. Pursuant to result analyze the SWOT concluded by that position of company business stay in the position retrenchment (penciutan) of through captive company. Nevertheless because good enough finance fundamental, in short-range which can be conducted by company is by applying strategy differentiation in the form of change from way of seed processing coffee the robusta yielding commercial coffee seed become the seed coffee the valuable specialty add more and own the better price. On a long term company still able to change this position with the strategy diversified yielding seed coffee the arabika or transfer of crop coffee to become the crop cocoa/peppercorn. There is important finding from result analyze that although repair of quality of seed coffee the robusta looked into to represent the especial priority which must be paid attention to in the effort make-up of price but for the effort company meaningless any without ability of managerial of board of directors of company in watching this commodity price growth in stock London through position intake " hold up" or " sell the" stock owned. Differentiation and also product diversification need the process which long enough so that if this strategy is unworkable hence best strategy anticipative which can be done by diversifying market namely focus at effort searching market in nations of non traditional drunkard coffee.</i>