



RINGKASAN EKSEKUTIF

ARIEF HARIADI, 2001. Kajian metoda penjualan Kelapa Sawit di Divisii Penjualan Kelapa Sawit Kantor Pemasaran Bersama (KPB) PT Perkebunan Nusantara Jakarta. Dibawah bimbingan UJANG SUMARWAN dan ARIF IMAM SUROSO.

Indonesia merupakan negara penghasil minyak kelapa sawit terbesar kedua setelah Malaysia. Karena kelapa sawit merupakan salah satu komoditi andalan Indonesia. Walaupun produksi minyak nabati produksi minyak kelapa sawit mengalami kenaikan cukup pesat dari tahun ke tahun. Namun Indonesia tidak luput dari hal yang tidak mendukung seperti pengaruh cuaca buruk (badai El Nino), sehingga menyebabkan kadar asam minyak kelapa sawit tinggi. Hal ini mengakibatkan mutu minyak kelapa sawit bervariasi.

Walaupun begitu prospek minyak sawit cukup menjanjikan didasawarsa millenium ini, indikatornya dilihat dari meningkatnya konsumsi kelapa sawit dunia. Harapan dan perkiraan naiknya produksi dan pemasaran minyak kelapa sawit dunia terutama oleh negara-negara penghasil utama minyak kelapa sawit ternyata tidak diikuti oleh perkembangan pemasaran minyak kelapa sawit di Indonesia kuartal pertama tahun 2000 ini. Sebagai contoh adalah mekanisme tender yang dilaksanakan oleh pihak PT Perkebunan Nusantara diwakili Kantor Pemasaran Bersama, tidak menunjukkan gairah pasar yang diharapkan. Terjadi penurunan volume rata-rata penjualan diawal tahun 2000 tersebut.

Sebagai komoditi yang bebas diperdagangkan di pasar internasional, perdagangan minyak sawit Indonesia sangat dipengaruhi oleh perubahan-perubahan yang terjadi di lingkungan eksternal yang berimplikasi pada produksi dan perdagangan minyak sawit Indonesia. Ekspor minyak sawit Indonesia umumnya ditujukan untuk pasar ekspor Eropa. Maka sedikit masalah pada minyak sawit Indonesia akan mengancam kelangsungan ekspor minyak sawit. Disamping itu adanya peluang-peluang yang ada karena masih banyaknya lahan potensial dan strategi pemasaran yang tepat khususnya dalam menjual minyak kelapa sawit merupakan masalah yang cukup dipecahkan dalam rangka mengembalikan kepercayaan dunia terhadap mutu minyak sawit Indonesia serta rangka memenangkan persaingan ekspor minyak sawit dan selain terhadap produsen minyak nabati lainnya yang merupakan substitusi minyak sawit.

Secara internal penjualan di Kantor Pemasaran Bersama, menjelang awal tahun 2000 nilai penjualan dengan mekanisme tender menciut drastis. Menurut pelaku pasar, diperkirakan karena adanya penjualan langsung dari pihak produsen kepada processor, tanpa mekanisme tender. Mekanisme ini dikhawatirkan akan merusak mekanisme tender yang sedang digalakkan. Disamping itu kondisi politik yang sedang tidak begitu menguntungkan perekonomian menyebabkan para processor lebih cenderung untuk berhati-hati dalam melakukan pengadaan stok CPO.

Namun pihak PTP yang diwakili KPB tetap menyelenggarakan tender karena cukup diakui akan mampu mendapatkan harga terbaik.

Hak cipta dilindungi Undang-Undang



MB-IPB

Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Penguipaan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Penguipaan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



Kantor Pemasaran Bersama KPB merupakan suatu organisasi yang memasarkan produk-produk yang dihasilkan oleh PT Perkebunan Nusantara (PTPN) di seluruh Indonesia. Minyak kelapa sawit atau Crude Palm Oil, CPO, merupakan salah satu produk yang ditangani oleh KPB khususnya Divisi Penjualan Kelapa Sawit. Mekanisme tender merupakan salah satu metoda penjualan yang terdapat di Divisi Kelapa Sawit selain dari metoda-metoda lainnya seperti free sale dan Long Term Contract.

Dari berbagai masalah diatas dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Faktor-faktor apakah yang perlu dipertimbangkan pada harga penjualan minyak kelapa sawit di dalam negeri khususnya di Kantor Pemasaran Bersama ?
2. Metoda penjualan apakah yang terbaik untuk metoda-metoda penjualan yang dilaksanakan saat ini oleh Kantor Pemasaran Bersama ?

Dari permasalahan tersebut dilakukan penelitian yang bertujuan untuk :

1. Mengidentifikasi faktor-faktor yang dipertimbangkan pada penjualan minyak kelapa sawit di Kantor Pemasaran Bersama
2. Mengkaji kemungkinan-kemungkinan alternatif metoda penjualan yang lain yang dapat diterapkan di Kantor Pemasaran Bersama

Metoda pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan identifikasi eksternal dan internal dari kondisi perdagangan minyak kelapa sawit dewasa ini. Setelah itu dilakukan analisa proses hirarki dari elemen-elemen yang merupakan kesimpulan sesuai analisa sebelumnya untuk dilakukan suatu pengambilan keputusan tentang alternatif penjualan apakah yang merupakan metoda penjualan terbaik didukung dengan kondisi perekonomian minyak kelapa sawit saat penelitian tersebut berlangsung.

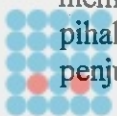
Penilaian secara konseptual dilakukan dengan mengadakan pertanyaan-pertanyaan kepada pihak manajemen juga untuk data-data sekunder lainnya, seperti misalnya kondisi perekonomian minyak kelapa sawit di Indonesia dan formula LTC. Data lain seperti perdagangan ekspor dan impor diperoleh dari lembaga-lembaga penyedia data statistik dan studi perpustakaan . Untuk melakukan pengambilan keputusan dilakukan dengan kuestioner secara sengaja terhadap para pakar atau yang berpengalaman dalam menangani masalah kelapa sawit Indonesia.

Menurut penelitian ini, hal-hal yang mempengaruhi fluktuasi harga pada penjualan minyak kelapa sawit terutama mempertimbangkan harga, *supply/demand*, kondisi politik dan keamanan, serta perubahan teknologi yang berlangsung. Derivatif lain yang juga dipertimbangkan berkaitan dengan kondisi diatas adalah kurs, substitusi, produksi, kebijaksanaan /peraturan pemerintah dan cadangan minyak kelapa sawit.

Dari penelitian selain teridentifikasi faktor-faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi nilai penjualan CPO, dan untuk mengantisipasi faktor-faktor tersebut pihak KPB khususnya divisi penjualan kelapa sawit menggunakan mekanisme penjualan dengan tender, penjualan bebas dan long term kontrak. Alternatif lain dari

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Dilindungi



MB-IPB
Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



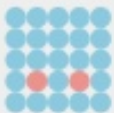
metoda penjualan yang ada tersebut yaitu bursa berjangka dan e-commerce belum dapat diadakan.

Hendaknya pihak KPB khususnya divisi penjualan kelapa sawit juga mempertimbangkan penggunaan mekanisme penjualan lain seperti bursa berjangka dan eletronic commerce khususnya untuk mengantisipasi maraknya globalisasi perdagangan dan perubahan teknologi informasi .

Kata kunci : Minyak Kelapa Sawit, KPB, Long Term Contract, Free Sale, tender, AHP

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik IPB



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

MB-IPB

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.