

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS KONSULTAN PERKEBUNAN KELAPA SAWIT PT INTAN INTERNASIONAL

ARIEF SIDIK



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAN BISNIS
SEKOLAH BISNIS
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**

@Hak cipta milik IPB University

IPB University





@Hak cipta milik IPB University

IPB University



IPB University
— Bogor Indonesia —

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
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 University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Perpustakaan IPB University



PERNYATAAN MENGENAI TESIS DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis berjudul “Strategi Pengembangan Bisnis Konsultan Perkebunan Kelapa Sawit PT Intan Internasional” adalah benar karya saya dengan arahan dari komisi pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari peneliti lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir tesis ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juli 2026

Arief Sidik
NIM K1501232101



RINGKASAN

ARIEF SIDIK. Strategi Pengembangan Bisnis Konsultan Perkebunan Kelapa Sawit PT Intan Internasional. Dibimbing oleh SITI JAHROH dan ASEP TARYANA SUJANA.

Industri kelapa sawit merupakan sektor strategis dalam perekonomian Indonesia, ditandai oleh tingginya kontribusi terhadap ekspor dan aktivitas ekonomi perkebunan. Pada tahun 2023, luas areal perkebunan kelapa sawit nasional mencapai sekitar 15,93 juta hektare, dengan produksi *Crude Palm Oil* (CPO) sekitar 47,08 juta ton. Namun, industri ini juga menghadapi berbagai tantangan seperti kesenjangan produktivitas, masalah legalitas lahan, rendahnya adopsi teknologi, konflik sosial dan lingkungan, serta meningkatnya tuntutan sertifikasi keberlanjutan. Kondisi ini mendorong kebutuhan konsultan perkebunan kelapa sawit untuk membantu perusahaan meningkatkan produktivitas dan efisiensi, memperkuat tata kelola, serta memastikan kepatuhan terhadap standar teknis dan keberlanjutan. PT Intan Internasional berdiri pada 2013 dan telah melayani klien di berbagai wilayah Indonesia. Akan tetapi, pada periode 2016–2024, perusahaan mengalami penurunan kinerja bisnis yang tercermin dari berkurangnya jumlah klien, penurunan luas kebun yang dilayani, serta penurunan jumlah pabrik kelapa sawit (PKS) yang menjadi objek layanan. Penurunan ini menunjukkan kebutuhan untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis agar perusahaan tetap relevan dan kompetitif di tengah dinamika persaingan jasa konsultansi.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi lingkungan perusahaan dari sisi internal dan eksternal, merumuskan alternatif strategi pengembangan bisnis, serta menentukan strategi prioritas yang paling layak diterapkan. Penelitian dilaksanakan di Jakarta Barat dari September 2025 sampai dengan Februari 2026. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi, kuesioner, studi pustaka, serta telaah dokumen perusahaan. Untuk narasumber yang digunakan sejumlah 15 orang yang terdiri dari 4 orang pakar internal dan 11 orang pakar eksternal. Analisis data dilakukan menggunakan kerangka formulasi strategi melalui tiga tahap, yaitu tahap input, tahap pencocokan, dan tahap pengambilan keputusan. Alat analisis yang digunakan meliputi PESTEL, *Porter's Five Forces*, *Value Chain Analysis*, VRIO, matriks EFE, matriks IFE, matriks IE, SWOT/TOWS, dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).

Hasil analisis menunjukkan lingkungan eksternal perusahaan tergolong kuat, sehingga masih terdapat peluang untuk bertumbuh. Peluang utama bersumber dari kredibilitas dan rekam jejak perusahaan, perkembangan transformasi Kelapa Sawit 4.0 (termasuk pemanfaatan IoT), serta adanya regulasi kompetensi yang mempertegas kebutuhan kualifikasi layanan. Selain itu, kemajuan teknologi pendukung seperti penggunaan drone untuk survei dan pemetaan membuka peluang pengembangan layanan yang lebih presisi dan berbasis data. Meskipun, perusahaan menghadapi ancaman berupa persepsi bahwa jasa konsultasi merupakan biaya diskresioner, kompetisi dari lembaga riset nasional maupun internasional, meningkatnya kapabilitas riset internal perusahaan perkebunan besar, daya tawar klien korporasi yang tinggi, serta penegakan sanksi terkait kawasan hutan.

Hasil analisis internal perusahaan berada pada kategori cukup/menengah. Perusahaan memiliki kekuatan utama seperti kemampuan melakukan pendampingan perubahan organisasi klien, kapabilitas melakukan layanan pengelolaan kebun dan PKS, memiliki tim multidisiplin, serta kemampuan mengembangkan teknologi dan metodologi internal untuk mendukung peningkatan produktivitas. Namun, disisi lain ditemukan beberapa kelemahan perusahaan yaitu pada aspek pemasaran jasa yang belum optimal yaitu hanya memasarkan melalui *website* dan *personal branding* tidak aktif memasarkan produk jasa melalui media sosial, penggunaan kapabilitas pembangunan blok *Best Management Practices* (BMP) sebagai *benchmark* keberhasilan jasa layanan konsultan belum optimal digunakan untuk pemasaran, proses pengembangan produk jasa yang relatif memakan waktu, pemanfaatan jejaring asosiasi industri untuk pemasaran yang belum maksimal, serta kelemahan pelayanan jasa untuk menangani klien skema *multiyear* yang terbatas sesuai kebutuhan klien dan sesuai kesiapan jumlah tenaga konsultan.

Berdasarkan perumusan strategi, arah pengembangan bisnis yang direkomendasikan adalah *grow and build* melalui penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk. Dari hasil perumusan alternatif strategi menggunakan SWOT/TOWS diperoleh tujuh alternatif strategi pengembangan bisnis yaitu pengembangan layanan integrasi sistem berbasis teknologi Sawit 4.0, penetrasi pasar konsultansi premium melalui pendampingan implementasi perubahan, pembangunan arsitektur pemasaran *business-to-business* (B2B), optimalisasi jejaring asosiasi untuk kontrak *multiyears*, diferensiasi layanan audit efisiensi, penyediaan jasa pemetaan konflik dan kepatuhan regulasi, serta restrukturisasi model bisnis melalui kolaborasi strategis.

Hasil analisis QSPM diperoleh strategi prioritas utama yaitu :pengembangan layanan integrasi sistem Kelapa Sawit 4.0 berbasis kredibilitas portofolio empiris. Strategi ini menekankan integrasi layanan secara menyeluruh dari aspek kebun kelapa sawit hingga PKS, termasuk integrasi teknologi digital, penguatan organisasi, serta tata kelola dan keberlanjutan. Prioritas berikutnya adalah penetrasi pasar jasa konsultansi premium melalui jasa pendampingan implementasi perubahan organisasi, serta strategi perancangan arsitektur pemasaran B2B berbasis inovasi teknologi dan rekam jejak historis.

Implikasi manajerial penelitian menunjukkan bahwa perusahaan perlu melakukan transformasi dari sekadar penyedia rekomendasi teknis menjadi integrator sistem yang mampu menghubungkan kebutuhan klien secara komprehensif: aspek operasional, kapabilitas sumber daya manusia, adopsi teknologi, serta keberlanjutan. Perusahaan juga perlu memperkuat strategi pemasaran B2B, mengoptimalkan jejaring industri, meningkatkan kapabilitas SDM di bidang teknologi digital, serta membangun kemitraan strategis agar daya saing dan keberlanjutan bisnis meningkat.

Kata kunci: Kelapa Sawit 4.0, konsultan perkebunan kelapa sawit, manajemen strategis, QSPM, strategi pengembangan bisnis.



SUMMARY

ARIEF SIDIK. Business Development Strategy of the Oil Palm Plantation Consulting Firm of PT Intan Internasional. Supervised by SITI JAHROH and ASEP TARYANA SUJANA.

The palm oil industry is a strategic sector in the Indonesian economy, as reflected in its substantial contribution to exports and plantation-based economic activities. In 2023, the total area of oil palm plantations in Indonesia reached approximately 15.93 million hectares, with Crude Palm Oil (CPO) production amounting to around 47.08 million tons. However, the industry faced various challenges, including productivity gaps, land legality issues, low levels of technology adoption, social and environmental conflicts, and increasing demands for sustainability certification. These conditions created a growing need for oil palm plantation consultants to assist companies in improving productivity and efficiency, strengthening governance, and ensuring compliance with technical and sustainability standards.

PT Intan Internasional was established in 2013 and had served clients across various regions in Indonesia. However, during the 2016–2024 period, the company experienced a decline in business performance, as indicated by a decrease in the number of clients, a reduction in the plantation area served, and a decline in the number of palm oil mills covered by its consulting services. This declining performance indicated the need to formulate a business development strategy that would enable the company to remain relevant and competitive amid the dynamic competition in the consulting services industry.

This study aimed to analyze the company's internal and external environmental conditions, formulate alternative business development strategies, and determine the most feasible priority strategy to be implemented. The research was conducted in West Jakarta from September 2025 to February 2026. Data were collected through in-depth interviews, observation, questionnaires, literature review, and examination of company documents. The respondents consisted of 15 individuals, comprising four internal respondents and eleven external respondents. Data analysis was carried out using a strategy formulation framework consisting of three stages: the input stage, the matching stage, and the decision stage. The analytical tools used in this study included PESTEL analysis, Porter's Five Forces, Value Chain Analysis, VRIO analysis, the External Factor Evaluation (EFE) matrix, the Internal Factor Evaluation (IFE) matrix, the Internal–External (IE) matrix, SWOT/TOWS analysis, and the Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM).

The results showed that the company's external environment was relatively strong, indicating that opportunities for growth were still available. The main opportunities were derived from the company's credibility and track record, the development of the Oil Palm 4.0 transformation, including the adoption of Internet of Things (IoT) technologies, and the existence of competency regulations that reinforced the need for qualified consulting services. In addition, technological advancements, such as the use of drones for surveying and mapping, provided opportunities to develop more precise and data-driven services. Nevertheless, the company also faced several threats, including the perception that consulting

services were discretionary costs, competition from national and international research institutions, the increasing internal research capabilities of large plantation companies, the strong bargaining power of corporate clients, and the enforcement of sanctions related to forest area regulations.

The internal analysis indicated that the company was in a moderate position. PT Intan Internasional possessed several key strengths, including its capability to assist clients in organizational change, its ability to provide plantation and palm oil mill management services, its multidisciplinary team, and its capacity to develop internal technologies and methodologies to support productivity improvement. However, several weaknesses were also identified, particularly in service marketing. The company's marketing activities remained suboptimal, as they relied mainly on the company website, while personal branding and social media promotion had not been actively utilized. Furthermore, the company had not optimally leveraged its capability in developing Best Management Practices (BMP) blocks as a benchmark for demonstrating the success of its consulting services. Other weaknesses included the relatively lengthy process of developing service products, the limited use of industry association networks for marketing purposes, and limited service capacity in handling multi-year client schemes in accordance with client needs and the availability of consulting personnel.

Based on the strategy formulation results, the recommended business development direction was a grow and build strategy through market penetration, market development, and product development. The SWOT/TOWS analysis generated seven alternative business development strategies, namely: the development of technology-based Oil Palm 4.0 system integration services; premium consulting market penetration through change facilitation; the development of a business-to-business (B2B) marketing architecture; optimization of association networks for multi-year contracts; differentiation of efficiency audit services; provision of conflict mapping and regulatory compliance services; and business model restructuring through strategic collaboration.

The QSPM analysis identified the main priority strategy as the development of Oil Palm 4.0 system integration services based on the credibility of an empirical portfolio. This strategy emphasized comprehensive service integration, covering oil palm plantation and palm oil mill aspects, including digital technology integration, organizational strengthening, governance, and sustainability. The next strategic priorities were premium consulting market penetration through organizational change facilitation and the design of a B2B marketing architecture based on technological innovation and historical track record.

The managerial implications of this study indicated that PT Intan Internasional needed to transform from merely a provider of technical recommendations into a system integrator capable of comprehensively addressing client needs, including operational aspects, human resource capabilities, technology adoption, and sustainability. The company also needed to strengthen its B2B marketing strategy, optimize industry networks, improve human resource capabilities in digital technology, and establish strategic partnerships to enhance its competitiveness and long-term business sustainability.

Keywords: business development strategy, Oil Palm 4.0, oil palm plantation consultant, QSPM, strategic management.



- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
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 University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2026
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.



STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS KONSULTAN PERKEBUNAN KELAPA SAWIT PT INTAN INTERNASIONAL

ARIEF SIDIK

Tesis
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Magister Manajemen
pada
Program Studi Manajemen dan Bisnis

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAN BISNIS
SEKOLAH BISNIS
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**



@Hak cipta milik IPB University

- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
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 University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Tim Penguji pada Ujian Akhir:

1. Dr. Nimmi Zulbainarni, S.Pi., M.Si.
2. Achmad Fadillah, S.E., M.Sc., Ph.D.



Judul Tesis : Strategi Pengembangan Bisnis Konsultan Perkebunan Kelapa Sawit PT Intan Internasional
Nama : Arief Sidik
NIM : K1501232101

Disetujui oleh

Pembimbing 1:
Dr. Siti Jahroh, B.Sc., M.Sc.



Pembimbing 2:
Dr. Asep Taryana Sujana, S.T.P., M.M.



Diketahui oleh

Ketua Program Studi Pascasarjana
Manajemen dan Bisnis:
Prof. Dr. Ir. Ujang Sumarwan, M.Sc.
NIP 196009161986011001



Dekan Sekolah Bisnis:
Prof. Dr. Ir. Noer Azam Achsani, M.S.
NIP 196812291992031016



Tanggal Ujian: 12 Juni 2026

Tanggal Lulus:



PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah Subhanahuwata'ala atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Penelitian ini berjudul Strategi Pengembangan Bisnis Konsultan Perkebunan Kelapa Sawit PT Intan Internasional

Terima kasih penulis sampaikan kepada Dr. Siti Jahroh, B.Sc., M.Sc. dan Dr. Asep Taryana Sujana, S.T.P., M.M. selaku komisi pembimbing yang telah memberikan semangat, arahan dan bimbingan kepada penulis sehingga karya ilmiah ini dapat terselesaikan. Dan penulis juga menyampaikan terima kasih kepada Dr. Nimmi Zulbainarni, S.Pi., M.Si. dan Achmad Fadillah, S.E., M.Sc., Ph.D. selaku dosen penguji tesis yang telah memberikan koreksi, masukan dan arahan kepada penulis selama pelaksanaan ujian tesis. Untuk keluarga tercinta penulis menyampaikan terima kasih kepada kedua orang tua, istriku Nur Habibah Y, anakku Al Fath M Sidik dan anakku Danish Adskhan Sidik atas do'a dan dukungannya. Akhir kata penulis berharap, semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Bogor, Juli 2026

Arief Sidik



DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	4
II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Manajemen Strategik	5
2.2 Faktor Eksternal	5
2.3 Faktor Internal	7
2.4 Perumusan dan Penentuan Alternatif Strategi	9
2.5 Kerangka Pemikiran	10
III METODE	12
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	12
3.2 Jenis dan Sumber Data	12
3.3 Metode Pengumpulan Data	12
3.4 Kriteria Pakar Penelitian	12
3.5 Tahapan Kerja	13
3.6 Teknik Pengolahan dan Analisis Data	14
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	22
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	22
4.2 Identifikasi Faktor Eksternal dan Internal pada PT Intan Internasional	23
4.3 Perumusan Strategi Pengembangan Bisnis PT Intan Internasional	67
4.4 Penentuan Prioritas Strategi Pengembangan Bisnis PT Intan Internasional	76
4.5 Implikasi Manajerial	84
V SIMPULAN DAN SARAN	89
5.1 Simpulan	89
5.2 Saran	90
DAFTAR PUSTAKA	92
LAMPIRAN	98
RIWAYAT HIDUP	105



DAFTAR TABEL

3. 1	Daftar narasumber pakar	12
3. 2	Penilaian analisis PESTEL	14
3. 3	Penilaian analisis <i>porter's five forces</i>	14
3. 4	Penilaian bobot faktor kunci eksternal	16
3. 5	Matriks EFE	16
3. 6	Penilaian faktor internal dengan kerangka VRIO	17
3. 7	Penilaian bobot faktor kunci internal	17
3. 8	Matriks IFE	19
3. 9	Alternatif strategi	21
4. 1	Perbandingan keunggulan komparatif CPO dan <i>soybean oil</i>	25
4. 2	Identifikasi faktor eksternal melalui analisis PESTEL	32
4. 3	Identifikasi faktor eksternal melalui <i>Porter's Five Forces</i>	38
4. 4	Identifikasi faktor kunci eksternal	39
4. 5	Evaluasi faktor eksternal	42
4. 6	Hasil analisis VCA melalui kerangka VRIO	58
4. 7	Faktor kunci internal	61
4. 8	Evaluasi faktor internal	64
4. 9	Analisis matriks TOWS	67
4. 10	Matriks QSPM – Strategi SO1, SO2, WO1, dan WO2	77
4. 11	Matriks QSPM – Strategi ST1, ST2, dan WT	80
4. 12	Peringkat strategi berdasarkan STAS	82
4. 13	Implikasi manajerial strategi prioritas integrasi sawit 4.0	85
4. 14	Implikasi manajerial strategi penetrasi pasar premium	87
4. 15	Implikasi manajerial strategi pemasaran B2B teknologi	88

DAFTAR GAMBAR

1.1	Penurunan luas kebun klien PT Intan Internasional 2016 - 2024	2
2.1	<i>Porter's five force analysis</i>	7
2.2	<i>The strategy-formulation analytical framework</i>	9
2.3	Kerangka pemikiran	11
3.1	Matriks internal eksternal (IE)	20
4.1	<i>Value chain analysis</i> PT Intan Internasional	45
4.2	Analisis matriks IE PT Intan Internasional	66
4.3	Matriks ansoff	75

DAFTAR LAMPIRAN

1	Kuesioner <i>PESTEL</i> dan <i>Porter's Five Forces</i>	99
2	Kuesioner Value Chain Analysis dan VRIO Analysis	100
3	Kuesioner Metode Delphi	101
4	Kuesioner Penentuan Bobot dan Rating Faktor Kunci	103