



STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PERDAGANGAN MINERAL (STUDI KASUS PT PRIMA MULTI MINERAL)

MOHAMMAD ADHI ARIYANTO



**MAGISTER MANAJEMEN DAN BISNIS
SEKOLAH BISNIS
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**



@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 dengan judul “Strategi Pengembangan Bisnis Perdagangan Mineral (Studi Kasus PT Prima Multi Mineral)” adalah karya saya dengan arahan dari dosen 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 penulis 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, Agustus 2025

Mohammad Adhi Ariyanto
K1501211135



RINGKASAN

MOHAMMAD ADHI ARIYANTO. Strategi Pengembangan Bisnis Perdagangan Mineral (Studi Kasus PT Prima Multi Mineral). Dibimbing oleh RADEN DIKKY INDRAWAN dan IMAM TEGUH SAPTONO.

Perubahan global yang dipicu oleh faktor lingkungan, teknologi, preferensi konsumen, hingga dinamika geopolitik menuntut perusahaan untuk terus berinovasi dan menyesuaikan model bisnis mereka. Pengelolaan terhadap faktor-faktor intangible yang beresiko terhadap keberlanjutan bisnis terus dilakukan. Dalam kondisi saat ini, faktor-faktor tersebut dikenal sebagai *environment, social dan governance* (ESG). Diantara ketiga faktor tersebut, lingkungan merupakan faktor yang paling berpengaruh karena terkait dengan perubahan iklim di masa yang akan datang. Negara-negara di dunia telah menyepakati Paris Agreement dalam rangka melakukan aksi mitigasi dan adaptasi terhadap perubahan iklim, tidak terkecuali Indonesia. Salah satu agenda Indonesia dalam hal ini adalah moratorium PLTU dan pemberian konsesi tambang batubara baru.

PT Prima Multi Mineral (PMM), sebagai sebuah perusahaan perdagangan batubara, ikut terdampak akibat kebijakan ini. Kinerja bisnisnya akan terganggu di masa depan, sehingga diperintahkan oleh pemegang saham agar menjajaki bisnis baru di bidang perdagangan mineral. Oleh karena itu PMM perlu merumuskan strategi untuk mengembangkan bisnis perdagangan mineral mulai saat ini.

Tujuan penelitian ini adalah merumuskan strategi pengembangan bisnis PMM untuk menentukan langkah selanjutnya dalam memulai bisnis baru perdagangan mineral. Analisis industry foresight dilakukan untuk melihat apakah bisnis perdagangan mineral emas dan nikel masih bertahan di masa depan. Selanjutnya untuk menilai lingkungan industri makro dan eksternal, digunakan alat analitis PESTEL dan Porter's Five Forces, sementara untuk analisis internal menggunakan kerangka kerja analisis VRIO. Alternatif strategis dirumuskan melalui pendekatan SWOT sehingga didapatkan alternatif strategi yang bisa dilakukan, dan urutan prioritas strategi ditentukan menggunakan metode hybrid AHP-SWOT (A'WOT).

Foresight menunjukkan bahwa emas dan nikel akan terus mengalami permintaan yang meningkat, menjadikannya layak bagi PMM untuk masuk ke bisnis perdagangan mineral. Faktor eksternal yang paling berpengaruh adalah ancaman rendah dari pesaing baru, yang dianggap sebagai peluang utama. Sebaliknya, kurangnya diferensiasi pembeli dianggap sebagai ancaman. Faktor internal yang paling berpengaruh adalah efisiensi perusahaan *join venture* internasional yang berbasis di Singapura, yang berfungsi sebagai kekuatan utama untuk masuk ke bisnis baru. Di sisi lain, manajemen *account receivable* menjadi kelemahan utama.

Diperoleh delapan strategi pengembangan bisnis dari hasil SWOT. Urutan prioritas strategis untuk pengembangan bisnis perdagangan mineral yang pertama adalah optimalisasi anak usaha *join venture* berbasis di Singapura sebagai pusat pengembangan dan perdagangan internasional. Sedangkan yang kedua adalah penguasaan kompetensi perdagangan mineral dari hulu ke hilir dan kelengkapannya dengan penerapan teknologi.

Kata kunci : AHP, *Industry Foresight*, Perdagangan Mineral, Strategi Bisnis, SWOT.

@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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



SUMMARY

MOHAMMAD ADHI ARIYANTO. Business Development Strategy for Mineral Trading (Case Study of PT Prima Multi Mineral). Supervised by RADEN DIKKY INDRAWAN dan IMAM TEGUH SAPTONO.

Global changes triggered by environmental factors, technology, consumer preferences, and geopolitical dynamics require companies to continuously innovate and adapt their business models. Management of intangible factors that pose risks to business sustainability must be implemented. In the current context, these factors are known as environmental, social, and governance (ESG) factors. Among these three factors, the environment is the most influential due to its connection to future climate change. Countries around the world have ratified the Paris Agreement to take mitigation and adaptation actions against climate change, including Indonesia. One of Indonesia's agendas in this regard is a moratorium on coal-fired power plants and the granting of new coal mining concessions.

PT Prima Multi Mineral (PMM), as a coal trading company, is affected by this policy. Its business performance will be disrupted in the future, so shareholders have instructed it to explore new businesses in the mineral trading sector. Therefore, PMM needs to formulate a strategy to develop its mineral trading business starting now.

The purpose of this study is to analyze PMM's business development strategy to determine the next steps in starting a new mineral trading business. Furthermore, an analysis of external and internal factors influencing the mineral trading business development strategy is conducted, alternative strategies are formulated, and the appropriate priority order for business strategies is determined.

Industry foresight analysis is conducted to assess whether the gold and nickel mineral trading business will remain viable in the future. Furthermore, to assess the macro and external industry environment, the PESTEL and Porter's Five Forces analytical tools were used, while the VRIO analysis framework was used for internal analysis. Strategic alternatives were formulated through the SWOT approach to obtain feasible strategic alternatives, and the priority order of strategies was determined using the hybrid AHP-SWOT (A'WOT) method.

The results indicate that gold and nickel will continue to experience increasing demand, making it worthwhile for PMM to enter the mineral trading business. The most influential external factor is the low threat from new competitors, which is considered the primary opportunity. Conversely, the lack of buyer differentiation is seen as a threat. The most influential internal factor is the efficiency of the international joint venture company based in Singapore, which serves as the primary strength for entering the new business. On the other hand, accounts receivable management is the main weakness.

Eight business development strategies were derived from the SWOT analysis. The first strategic priority for developing the mineral trading business is to optimize the Singapore-based joint venture subsidiary as a center for international development and trade. The second is to master mineral trading competencies from upstream to downstream and complement them with technology implementation.

Keywords: AHP, Business Strategy, Industry Foresight, Mineral Trading, SWOT.



- 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 2025 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 apapun tanpa izin IPB.



STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PERDAGANGAN MINERAL (STUDI KASUS PT PRIMA MULTI MINERAL)

MOHAMMAD ADHI ARIYANTO

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

**MAGISTER MANAJEMEN DAN BISNIS
SEKOLAH BISNIS
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**



@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 Tesis :

1. Dr. Ir. Sufrin Hannan , M.M.
2. Dr. Asaduddin Abdullah B.Sc., M.Sc.

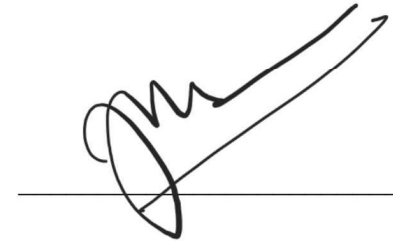
Judul Tesis : Strategi Pengembangan Bisnis Perdagangan Mineral (Studi Kasus PT Prima Multi Mineral)
Nama : Mohammad Adhi Ariyanto
NIM : K1501211135

Disetujui oleh :

Pembimbing 1:
Dr. Raden Dikky Indrawan, S.P, MM.



Pembimbing 2:
Dr. Ir. Imam Teguh Saptono, M.M.

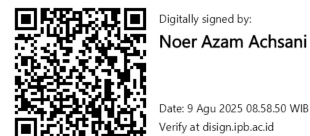


Diketahui oleh :

Ketua Program Studi Pascasarjana
Manajemen dan Bisnis:
Prof. Dr. Ir. Ujang Sumarwan, M.Sc.
NIP 1960091619811001



Dekan Sekolah Bisnis:
Prof. Dr. Noer Azam Achsani, MS.
NIP 196812291992031016



Tanggal Ujian: 2 Agustus 2025

Tanggal Lulus:



PRAKATA

Alhamdulillahirabbil ‘Aalamiin. Puji dan syukur penulis haturkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Judul dalam penelitian ini ialah Strategi Pengembangan Bisnis Perdagangan Mineral (Studi Kasus PT Prima Multi Mineral).

Terima kasih penulis ucapkan kepada para dosen pembimbing, Bapak Dr. Raden Dikky Indrawan, S.P., M.M. dan Bapak Dr. Ir. Imam Teguh Saptono, M.M. yang telah membimbing, banyak memberi masukan dan saran dan secara besar hati selalu mengingatkan penulis. Ungkapan terima kasih juga disampaikan kepada Bapak (Alm), Ibu yang mengasihi, Mbak-mbak dan Adik-adik, Paklik dan Bulik, doa, semangat, dukungan dan kenangannya sangat membentuk dan memperkuat kehidupan penulis. Terima kasih untuk seluruh keluarga, Rini istri tercinta, dan anak-anak (Sarah, Jihan, Ghazy, Nuna), yang telah memberikan doa, semangat, kehangatan, dan kasih sayang. Di samping itu, penghargaan penulis sampaikan kepada Pak Dadi, Pak Hendra dan Pak Ari beserta seluruh BOD dan karyawan TTA Group, yang telah mengizinkan penulis melakukan penelitian dengan mengambil objek PMM. Terima kasih sebesar-besarnya juga penulis sampaikan kepada rekan-rekan E-79 SB-IPB atas kerjasama dan diskusinya walaupun singkat.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Bogor, Agustus 2025

Mohammad Adhi Ariyanto

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xii
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	8
II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Manajemen Strategis	9
2.2 Strategi Pertumbuhan Perusahaan	9
2.3 Foresight	10
2.4 Analisis VRIO	11
2.5 Analisis PESTEL	12
2.6 Analisis Porter's Five Forces	12
2.7 <i>Analytic Hierarchy Process</i>	12
2.8 Perdagangan Mineral	13
2.9 Penelitian Terdahulu	14
2.10 Kerangka Pemikiran Penelitian	17
III METODE PENELITIAN	18
3.1 Waktu & Lokasi Penelitian	18
3.2 Jenis & Sumber Data	18
3.3 Teknik Pengumpulan Data	18
3.4 Teknik Pengolahan dan Analisis Data	19
IV HASIL & PEMBAHASAN	29
4.1 Strategi Pertumbuhan Perusahaan	29
4.2 <i>Industry Foresight</i> Perdagangan Mineral	30
4.3 Analisis Faktor Eksternal dan Internal dalam Bisnis Perdagangan Mineral	38
4.4 Perumusan Alternatif Strategi Bisnis	59
4.5 Analisis Prioritas Strategi Perluasan Bisnis PMM	68
4.6 Implikasi Manajerial	76
V SIMPULAN DAN SARAN	83
5.1. Simpulan	83
5.2. Saran	83
DAFTAR PUSTAKA	85
RIWAYAT HIDUP	93



DAFTAR TABEL

1	Kajian penelitian terdahulu yang telah ditelaah	15
2	Daftar pakar yang terlibat	18
3	Responden yang terlibat dalam pengisian kuesioner	19
4	Matriks penyusunan industry Foresight	20
5	Kerangka VRIO	25
6	Matriks Analisis SWOT	26
7	Strategi pertumbuhan perusahaan perdagangan batubara	29
8	Hasil analisis <i>Foresight</i> untuk industri mineral emas di masa depan	33
9	Hasil analisis <i>Foresight</i> untuk industri mineral nikel di masa depan	36
10	Hasil analisis porter's five forces	45
11	Hasil analisis variabel ancaman pendatang baru	46
12	Hasil analisis variabel daya tawar pembeli	47
13	Hasil analisis variabel daya tawar pemasok	48
14	Hasil analisis ancaman produk substitusi	49
15	Hasil analisis variabel persaingan antar kompetitor yang sejenis	50
16	Hasil analisis faktor eksternal untuk perluasan bisnis PMM	51
17	Analisis VRIO terhadap PMM	55
18	Hasil analisis faktor internal PMM	59
19	Analisis matriks EFE	60
20	Analisis matriks IFE	61
21	Analisis matriks TOWS	63
22	Bobot analisis faktor SWOT	69
23	Bobot analisis untuk subfaktor <i>strength</i> (kekuatan)	70
24	Bobot analisis untuk subfaktor <i>weakness</i> (kelemahan).	72
25	Bobot analisis untuk subfaktor <i>opportunity</i> (peluang).	73
26	Bobot analisis untuk subfaktor <i>threats</i> (ancaman)	74
27	Prioritas alternatif strategi pengembangan bisnis PMM	76

DAFTAR GAMBAR

1	Prioritas faktor-faktor ESG terhadap operasional perusahaan (World Bank 2004)	1
2	Kinerja penjualan batubara dan keuntungan PMM pada 2021-2024 (PMM 2025)	5
3	Kerangka pemikiran penelitian yang akan dijalankan	17
4	Organisasi portofolio bisnis PMM	53
5	Struktur organisasi bisnis PMM	54
6	Hirarki strategi pengembangan bisnis perdagangan mineral PMM	69