

## ABSTRAK

### **Analisis Strategi Akuisisi PT XYZ oleh PT Pertamina Lubricants untuk Meningkatkan Pangsa Pasar Pelumas**

Rastra Atika Absharina  
17/417507/PEK/23070

Dalam menghadapi tantangan dan persaingan di industri pelumas yang semakin ketat, produsen pelumas dituntut untuk mampu mengelola usahanya secara efektif dan efisien. Sebagai *market leader* di Indonesia, PT Pertamina Lubricants (PTPL) ingin mempertahankan penguasaan pangsa pasar bahkan meningkatkan pangsa pasar untuk mencapai visi menjadi perusahaan pelumas kelas dunia. Salah satu strategi pengembangan bisnis perusahaan adalah *growth strategy* guna memperkuat dominasi di pasar domestik dan global melalui *in-organic growth* atau akuisisi. Pasar produk *grease* (pelumas dalam bentuk padat) domestik dipilih menjadi pasar produk yang ingin dikembangkan karena melihat pertumbuhannya yang mencapai 2% per tahun. Saat ini, PT Pertamina Lubricants telah mempunyai pabrik *grease* yang telah beroperasi namun kapasitas produksinya masih belum mencukupi untuk memenuhi kebutuhan pasar. Sehingga rencana akuisisi PT XYZ ditetapkan menjadi program prioritas *top management* sebagai upaya pertumbuhan bisnis anorganik.

Pada penelitian di tesis ini, peneliti memulai dengan melakukan analisis perbandingan antara mengakuisisi perusahaan PT XYZ dan mengoptimalkan produksinya untuk mendukung pencapaian target penjualan *grease*, dibandingkan dengan mengoptimalkan kapasitas *grease plant* milik PTPL sendiri. Penelitian dilakukan menggunakan metode kuesioner yang dilakukan dengan alat ukur QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Selanjutnya, penelitian dilanjutkan menggunakan metode kuesioner *Porter Value Chain* untuk melihat kecocokan antara PTPL dan perusahaan target akuisisi. Studi kelayakan bisnis juga dinilai melalui analisis finansial *Net Present Value (NPV)* dan *Internal Rate of Return (IRR)*. Responden yang dipilih adalah pengambil keputusan di PT Pertamina Lubricants sehingga relevan dengan permasalahan yang terdapat dalam penelitian.

Berdasarkan hasil penelitian dengan pengumpulan data baik itu primer maupun sekunder ditambah dengan metode analisis sebagaimana disebutkan diatas, PT Pertamina Lubricants memilih strategi akuisisi sebagai strategi terbaik untuk meningkatkan pasar pelumas, khususnya produk *grease*. PTPL dan perusahaan target akuisisi, PT XYZ memiliki kecocokan di sebagian besar aktivitasnya berdasarkan analisis rantai nilai. Hasil studi kelayakan finansial, menyatakan bahwa nilai NPV dan IRR layak untuk dilakukan kegiatan akuisisi.

**Kata kunci** : akuisisi, QSPM, *Value Chain*, NPV, IRR

## ABSTRACT

### Analysis of Acquisition Strategy PT XYZ by PT Pertamina Lubricants to Increase Market Share of Lubricant

Rastra Atika Absharina  
17/417507/PEK/23070

*In facing the challenge and competition in lubricant industry which is getting tighter, lubricant manufacturer is required to capable managing its business effectively and efficiently. As a market leader in Indonesia, PT Pertamina Lubricants (PTPL) intends to maintain the control over market share and increase market share to achieve vision of becoming a world class lubricants company. One of the strategy of develop company's business is growth strategy to empower domination in local and global market through in-organic growth or acquisition. The market product of local grease (lubricant in solid form) is chosen as the market product which will be developed because of considering its growth which reaches 2% per year. As of now, PTPL has owned grease plantation which has operated, but the production capacity has not been sufficient to fulfill market demand so that the acquisition plan of PT XYZ is set to be priority program of top management as the effort of an organic business growth.*

*Under this research, the researcher commenced by analyzing comparison between acquiring PT XYZ and optimizing its production to support the achievement of grease product's sale, compared with optimizing capacity of grease plantation of PTPL. The research is conducted by questioner method by QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) measurement tools. Subsequently, the researched is continued by using Porter Value Chain questioner method to see conformity between PTPL and target acquisition, study of business worth is also assessed by Net Present Value (NPV) and Internal Rate of Return (IRR) financial analysis. The selected Respondent is decision maker in PTPL so that it will be relevant with the problem under this research.*

*Based on the research result by way of data collecting, either primary or secondary, added with analyzing method as mentioned above, PTPL prefer choosing acquisition strategy as the best strategy to increase lubricant market, particularly grease product. PTPL and target acquisition company, PT XYZ, has conformity in the most of activity based on the analysis of chain value. The result of financial worthy indicates that the NPV and IRR value is qualified to conduct acquisition activity.*

**Keyword** : acquisition, QSPM, Value Chain, NPV, IRR