

## ABSTRAK

### **ANALISIS STRATEGI DIVERSIFIKASI PT SEMEN INDONESIA TBK MEMASUKI BISNIS *BUILDING MATERIAL AUTOCLAVED AERATED CONCRETE***

**Andi Krishna Arinaldi**

19/447687/PEK/24988

PT Semen Indonesia (Persero) Tbk (Semen Indonesia) merupakan salah satu BUMN yang bergerak di bidang penyediaan semen domestik. Industri semen domestik saat ini berada dalam situasi sangat kompetitif dikarenakan kapasitas produksi dari produsen domestik yang lebih besar dari permintaan sehingga menimbulkan kondisi *overcapacity* berkepanjangan. Situasi kompetitif ini diperberat oleh adanya pandemik yang menyebabkan permintaan semen terkoreksi. Untuk mempertahankan kinerja perusahaan, Semen Indonesia berencana mengembangkan bisnis baru dengan memasuki portofolio produk turunan semen dalam bentuk *Autoclave Aerated Concrete* (AAC).

Semen Indonesia harus memastikan bahwa rencana perusahaan memasuki portofolio bisnis AAC ini akan memberikan penciptaan nilai bagi perusahaan dalam jangka panjang. Untuk menjawab *concern* ini, penulis melakukan analisis dengan menggunakan tiga uji diversifikasi dari Porter yaitu *industry attractiveness*, *cost of entry* dan *better-off test* atas *entry strategy* yang akan dilakukan Semen Indonesia dalam portofolio bisnis AAC tersebut.

Dari hasil analisis yang telah dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa rencana diversifikasi ini akan memberikan penciptaan nilai bagi perusahaan dalam jangka panjang. Hal ini didasarkan pada hasil analisis dimana portofolio bisnis AAC Semen Indonesia memiliki nilai market yang mencapai 720,6 M IDR atau sekitar 1.8% dari total pendapatan di tahun 2019. Dari aspek tingkat persaingan industri, AAC memiliki tingkat persaingan rendah – sedang untuk produk AAC Panel dan tinggi untuk produk AAC block, namun potensi demand konversi yang besar pada produk AAC block memberikan peluang bagi Semen Indonesia untuk merubahnya menjadi keunggulan kompetitif. Produk AAC juga memiliki tingkat profitabilitas yang baik dengan *pocket margin* sebesar 15% untuk produk AAC block dan 100% untuk produk AAC Panel. Disamping itu, masuknya Semen Indonesia ke bisnis AAC memberikan sinergi dalam bentuk *economic of scope* yaitu pemanfaatan jalur distribusi semen hingga ke pelanggan, sinergi pengadaan bahan baku serta kegiatan marketing dan R&D.

Kata kunci: uji diversifikasi porter, industry semen, AAC.

## **ABSTRACT**

### **ANALYSIS OF DIVERSIFICATION STRATEGY PT SEMEN INDONESIA TBK ON ENTERING BUILDING MATERIAL AUTOCLAVED AERATED CONCRETE BUSINESS**

**Andi Krishna Arinaldi 19/447687 / PEK / 24988**

*PT Semen Indonesia (Persero) Tbk (Semen Indonesia) is a state-owned company engaged in domestic cement supply. Domestic cement industry is in a very competitive situation currently because the production capacity of domestic producers is greater than the demand, causing a prolonged overcapacity condition. This competitive situation was exacerbated by the pandemic which caused further correction of cement demand. To maintain the company's performance, Semen Indonesia plans to develop a new business by entering a cement derivative product portfolio in the form of Autoclave Aerated Concrete (AAC). Semen Indonesia must ensure that the company's plan to enter the AAC business portfolio will create value for the company in the long term. To answer this concern, the authors conducted an analysis using three diversification tests from Porter, namely industry attractiveness, cost of entry and better-off test for the entry strategy that Semen Indonesia will undertake in the AAC business portfolio. From the results of the analysis that has been done, it is concluded that this diversification plan will provide value creation for the company in the long term. This is based on the results of analysis where the AAC Semen Indonesia business portfolio has a market value up to 720.6 Bio IDR or around 1.8% of total revenue in 2019. From the aspect of industrial competition level, this business has a low - medium level of competition for AAC Panel products. and high for AAC block products, however, the potential for large conversion demand for AAC block products provides an opportunity for Semen Indonesia to turn it into a competitive advantage. AAC products also have a good level of profitability with a pocket margin of 15% for AAC block products and 100% for AAC Panel products. In addition, the entry of Semen Indonesia into the AAC business provides synergy in the form of an economic scope, namely the use of cement distribution channels to customers, synergy in the procurement of raw materials as well as marketing and R&D activities.*

*Keywords: porter diversification test, cement industry, AAC.*