

**STRATEGI PT PUPUK SRIWIDJAJA DALAM PENINGKATAN
PENJUALAN UREA KOMERSIL MELALUI KEGIATAN EKPSOR
UREA KE THAILAND TAHUN 2012-2015**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memperoleh Sebagian Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S-1)
Dalam Bidang Ilmu Hubungan Internasional**



DISUSUN OLEH :

**AMRINA ROSYADA
07041281621090**

**ILMU HUBUNGAN INTERNASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
TAHUN
2021**

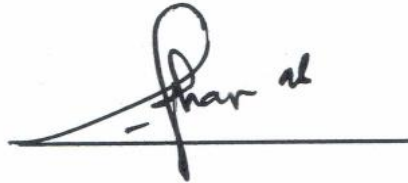
LEMBAR PERSTUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF
STRATEGI PT PUPUK SRIWIDJAJA DALAM PENINGKATAN
PENJUALAN UREA KOMERSIL MELALUI KEGIATAN EKPSOR
UREA KE THAILAND TAHUN 2012-2015.

Disusun Oleh :
Nama : Amrina Rosyada
NIM : 07041281621090

Telah Disetujui Oleh Pembimbing, 07 Juli 2021

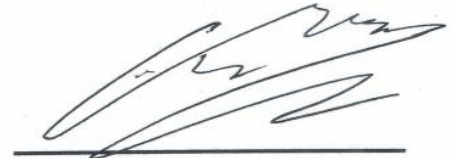
Pembimbing I

H. Azhar, S.H., M.Sc., LL.M., LL.D
NIP. 196504271989031003



Pembimbing II

M. Yusuf Abror, S.I.P., M.A.
NIP. 199208272019031005



Disetujui Oleh,
Ketua Program Studi,



H. Azhar, S.H., M.Sc., L.LM
NIP. 19650427198903100



The stamp is a circular official seal of Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung. It features a central emblem with a sunburst and the university's name in Indonesian: "UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN GUNUNG DJATI BANDUNG". The outer ring of the stamp contains the text "KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, DAN KEMASYARAKATAN" at the top and "FISIP" at the bottom.

HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI

STRATEGI PT PUPUK SRIWIDJAJA DALAM PENINGKATAN PENJUALAN UREA KOMERSIL MELALUI KEGIATAN EKSPOR UREA KE THAILAND 2012-2015

Telah Dipertahankan di Depan Tim Penguji

Pada Tanggal 27 Juli 2021

dan Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat

TIM PENGUJI SKRIPSI

H. Azhar S.H., M.Sc., LL.M., LL.D

Ketua



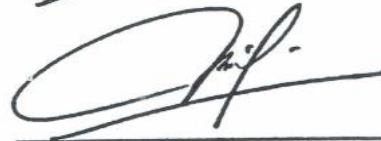
Muhammad Yusuf Abror, S.I.P., M.A.

Anggota



Drs. Djunaedi M.S.I.S

Anggota



Sari Mutiara Aisvah S.I.P., MA.

Anggota



Palembang, September 2021

**Mengesahkan,
Dekan,**

**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Sriwijaya**



**★ Prof. Dr. Alfitri, M.Si.
NIP.196601221990031004**

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Amrina Rosyada

NIM : 07041281621090

Program Studi : Hubungan Internasional

Menyatakan dengan sungguh – sungguh bahwa skripsi yang berjudul “ STRATEGI PT PUPUK SRIWIDJAJA DALAM PENINGKATAN PENJUALAN UREA KOMERSIL MELALUI KEGIATAN EKSPOR UREA KE THAILAND 2012 – 2015 “ ini adalah benar – benar karya saya sendiri dan tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku sesuai dengan Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2010 Tentang Pencegahan dan Penanggulangan Plagiat di Peruguruan Tinggi. Apabila dikemudian hari, ada pelanggaran yang ditemukan dalam skripsi ini dan/atau ada pengaduan dari pihak lain terhadap keaslian karya ini, saya bersedia menanggung sanksi yang dijatuhkan kepada saya. Demikian pernyataan ini sata buat dengan sungguh - sungguh tanpa paksaan dari pihak manapun.

Palembang 08 Juli 2021

Yang membuat pernyataan



Amrina Rosyada

NIM 07041281621090

LEMBAR PERSEMBAHAN

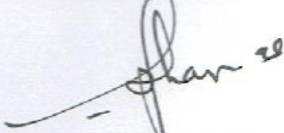
Segala puji bagi Allah SWT yang memberikan kesempatan pada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan tiada henti memberikan rahmat dan nikmat karunia-Nya, dengan ini saya ingin persembahkan karya ilmiah ini bagi kedua orang tua saya, keluarga saya, orang – orang yang saya sayangi, dan Universitas Sriwijaya, semoga skripsi ini dapat menjadi sesuatu yang bermanfaat.

INTISARI

Dalam dunia ekspor, PT Pupuk Sriwidjaja merupakan salah satu perusahaan pupuk yang mempunyai citra yang baik yang sering melakukan kegiatan perdagangan internasional dengan negara lain, salah satu nya Negara Thailand. Thailand merupakan suatu negara yang sering disebut dengan negara eksportir beras terbesar ke-dua di dunia tetapi hasil produksi pupuk urea di Thailand tidak terlalu baik maka dari itu Thailand melakukan kegiatan perdagangan internasional melalui kegiatan ekspor dengan PT Pupuk Sriwidjaja guna untuk menutupi kekurangan negara nya. PT Pupuk Sriwidjaja melakukan strategi yang tepat dan baik untuk memanfaatkan kesempatan ini, sehingga PT Pupuk Sriwidjaja dapat terus berkerjasama dengan Negara Thailand untuk menjual produknya. Pada empat tahun berturut turut, dari tahun 2012 – 2015 angka penjualan pupuk urea yang diproduksi oleh PT. Pupuk Sriwidjadja terus meningkat ke Negara Thailand. Teori yang dipakai dalam penelitian ini adalah perdagangan internasional dan strategi internasional dan metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif - kualitatif, teknik pengumpulan data melalui sumber data primer dengan metode wawancara secara langsung dan juga data sekunder yang didapatkan melalui pencarian dokumen resmi, website resmi, serta sumber - sumber data lainnya. Temuan dalam penelitian ini adalah strategi yang digunakan oleh pihak PT. Pupuk Sriwidjaja sudah baik dengan menggunakan beberapa strategi yang mendukung yaitu mengembangkan inovasi, menjaga baik citra perusahaan dan produk yang dijual-belikan dan menerapkan manajemen yang tepat, serta mencari pihak-pihak yang mampu bekerjasama dengan baik, sehingga penjualan pupuk urea yang diproduksi oleh PT. Pupuk Sriwidjadja bisa meningkat tajam.

Kata Kunci : Negara Thailand, Pupuk Urea, PT Pupuk Sriwidjaja, Strategi.

Pembimbing I



H. Azhar, S.H., M.Sc., LL.M., LL.D
NIP. 196504271989031003

Pembimbing II



Muhammad Yusuf Abror, S.I.P., M.A
NIP. 199208272019031005

**Ketua Jurusan
Ilmu Hubungan Internasional
FISIP UNSRI**



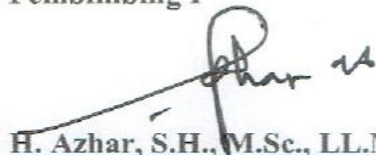
H. Azhar, S.H., M.Sc., LL.M., LL.D
NIP. 196504271989031003

ABSTRACT

In the world of exports, PT Pupuk Sriwidjaja is one of the fertilizer companies that has a good image that often conducts international trade activities with other countries, one of which is Thailand. Thailand is a country that is often referred to as the second largest rice exporter in the world but the production of urea fertilizer in Thailand is not very good, therefore Thailand carries out international trade activities through export activities with PT Pupuk Sriwidjaja in order to cover the country's shortcomings. PT Pupuk Sriwidjaja carried out the right and good strategy to take advantage of this opportunity, so that PT Pupuk Sriwidjaja could continue to cooperate with Thailand to sell its products. In four consecutive years, from 2012 – 2015 sales figures for urea fertilizer produced by PT. Sriwidjadja fertilizer continues to increase sharply to Thailand. The theory used in this research is international trade and international strategy and the research method used is descriptive - qualitative, data collection techniques through primary data sources with direct interview methods and also secondary data obtained through official document searches, official websites, and sources - other data sources. The findings in this study are the strategies used by PT. Pupuk Sriwidjadja has been good by using several supportive strategies, namely developing innovation, maintaining good company image and products being traded and applying proper management, and looking for parties who are able to work well together, so that sales of urea fertilizer produced by PT. Sriwidjadja fertilizer can increase sharply.

Keywords: *Thailand, Urea Fertilizer, PT Pupuk Sriwidjaja, Strategy.*

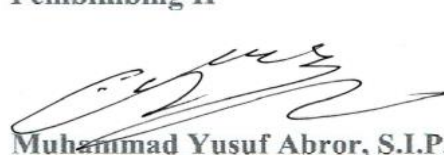
Pembimbing I



H. Azhar, S.H., M.Sc., LL.M., LL.D

NIP. 196504271989031003

Pembimbing II



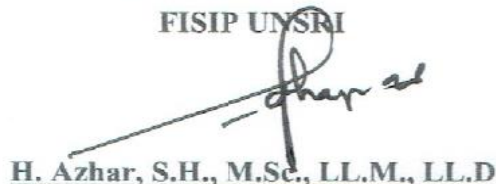
Muhammad Yusuf Abror, S.I.P., M.A

NIP. 199208272019031005

Ketua Jurusan

Ilmu Hubungan Internasional

FISIP UNSRI



H. Azhar, S.H., M.Sc., LL.M., LL.D

NIP. 196504271989031003

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini, dan juga sholawat beriring salam kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW. Penulisan skripsi ini dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana dalam bidang Ilmu Hubungan Internasional pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Sriwijaya.

Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak H. Azhar, SH., M.Sc., LL.M., LL.D selaku Ketua Jurusan Ilmu Hubungan Internasional yang juga menjadi Pembimbing Akademik saya semasa perkuliahan yang selalu memberi ilmu yang baik baik dalam hal akademik maupun non akademik dan juga selaku Pembimbing 1 yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Muhammad Yusuf Abror, S.I.P., M.A selaku dosen pembimbing 2 yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dan juga selalu memberi semangat kepada saya semasa penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Abdul Halim, S.I.P., M.A selaku dosen yang telah banyak memberi ilmu yang baik dalam hal akademik maupun non akademik sehingga menjadi bekal saya dalam menjalani masa Pendidikan dan selalu meluangkan waktu untuk memberikan Arahan, Nasihat dan Semangat kepada saya semasa Perkuliahan .
4. Orang tua saya Papi, Papa, Mama dan Mami tersayang yang telah percaya kepada saya untuk memperbanyak Ilmu di dunia Perkuliahan dan selalu memberikan semangat dan juga memberikan dukungan material serta moral kepada saya selama masa perkuliahan dan dalam proses pengerjaan skripsi. Dan Nenek saya Tercinta Hj. Habiba yang selalu mendoakan setiap hal – hal yang sedang saya jalani.

5. Papa Thantowi, S.H., M.Si dan Mama Kurniati S.Pd., M.Si. yang selalu meluangkan waktu untuk memberikan semangat dan motivasi di dunia pendidikan S1 yang baru saja saya selesaikan dan juga memberikan arahan untuk pencapaian – pencapaian yang harus saya kejar setelah menyelesaikan pendidikan S1.
6. Pacar saya Muhammad Naldo Nurthanio, S.H yang setiap hari nya selalu memberikan hidup saya semangat, arahan dan motivasi di dunia pendidikan. Dan juga selalu meluangkan waktu, membantu saya & selalu mengusahakan untuk bisa menemani saya kemanapun dan kapanpun semasa pengerjaan skripsi sampai akhirnya saya mendapatkan gelar Sarjana.
7. Saudara Laki – Laki saya Agus Rahman Saputra, S.H yang selalu memberikan motivasi sebelum saya memasuki dunia perkuliahan dan juga selama masa perkuliahan saya. Dan Saudari Perempuan saya Farrah Rizky Amelia, S.H., M.H. yang mana selalu memberi nasihat untuk memberikan arahan selama masa perkuliahan saya. Dan juga Seluruh anggota keluarga saya Kak aya, Alfan, Afrand, Kanesyia dan Keenan yang selalu memberi semangat kepada saya.
8. Sahabat saya semasa perkuliahan Pusvita Sari dan Naura Ziyanya, yang sudah menemani saya hampir setiap jam dan hari nya selama masa Perkuliahan saya dan juga yang selalu memberikan semangat dan dukungan sepenuhnya kepada saya selama masa Perkuliahan dan Pengerjaan skripsi ini.
9. Pihak administrasi Fisip Universitas Sriwijaya, Kak Dimas dan Mbak Siska yang selalu sabar dan tidak pernah marah menghadapi saya selama masa perkuliahan dan selalu membantu urusan – urusan saya selama masa perkuliahan.
10. Keluarga Besar Organisasiku IRSSA yang sudah memberikan pembelajaran dan ilmu yang baik dan juga keseruan dan arti kekeluargaan semasa menjadi anggota IRSSA.
11. PT Pupuk Sriwidjaja, Terkhusus kepada kakak Pembimbing saya selama masa penelitian Meiriza Herwandi Saputra yang sudah memberikan arahan, ilmu, informasi dan meluangkan waktu untuk saya. Dan juga kepada Staf Dept. Penjualan Komersil Wilayah III Kak Ancha, Mbak Ajeng yang sudah membantu saya memberikan informasi tentang hal – hal yang sesuai dengan judul skripsi saya. , yang telah banyak membantu dalam usaha memperoleh data yang saya perlukan.

12. Teman saya 5 babes dan teman dekat saya dikampus yang lain yang selalu memberi semangat serta menemani dan memberikan kenangan – kenangan baik dan buruk selama masa perkuliahan.

13. Saudara tapi tidak sedarah, Rakha dan Rendy yang sudah memberikan semangat dan nasihat kepada saya dan menemani saya selama proses pengerjaan skripsi.

14. Teman saya, Paman Benjen yang sudah meluangkan waktu dan memberikan masukan kepada saya selama proses skripsi ini dibuat.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT akan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu saya dalam proses skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat membawa manfaat.

Palembang, 08 Juli 2021



Amrina Rosyada

NIM 07041281621090

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
LEMBAR PERSEMBAHAN.....	iv
INTISARI.....	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR SINGKATAN.....	xiii
BAB I.....	
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Tinjauan Pustaka	5
1.6 Kerangka Teori	9
1.6.1 Teori Perdagangan Internasional	9
1.6.2 Teori Impor dan Ekspor	10
1.7 Alur Pemikiran	14
1.8 Argumen Utama	14
1.9 Metode Penelitian	15
1.9.1 Desain Penelitian	15
1.9.2 Definisi Konsep	15
1.9.3 Fokus Penelitian	16
1.9.4 Unit Analisis	17
1.9.5 Jenis Data dan Sumber	18
1.9.6 Teknik Pengumpulan Data	18
1.9.7 Teknik Keabsahan Data	19
1.9.8 Teknik Analisis Data	20
BAB II	
PT. PUPUK SRIWIDJADJA PERUSAHAAN SEBAGAI PERUSAHAAN PENGHASIL PUPUK	22
2.1 Sejarah PT. Pupuk Sriwidjadja	22
2.2 Pupuk yang di Produksi PT. Pupuk Sriwidjadja	28
2.3.1 Pupuk Urea	28

2.3.2 Pupuk NPK	28
2.3.3 Pupuk Biorpah	30
2.3.4 Pupuk Nutremag	30
2.3 Peran Dept. Penjualan Komersil Wilayah III Dalam Proses Ekspor Pupuk Urea PT. Pupuk Sriwidjadja	31
2.4 Perkembangan Ekspor Pupuk Urea PT. Pupuk Sriwidjadja Pada Tahun 2012 Sampai 2015 Ke Thailand.....	37
BAB III	
PEMBAHASAN	42
3.1 <i>Dynamic High Technology Strategy (DHTS)</i>	42
3.3.1. Inovasi Sebagai Strategi Pada <i>Dynamic High Technology Strategy</i>	43
3.3.2. <i>Strategy Partnership</i>	46
3.2 <i>Low of Stable Technology Strategy (LSTS)</i>	47
3.2.1. <i>Brand Identity Economic of Scale</i>	47
3.2.2. <i>Manufacturing Knowhow</i>	49
3.2.3. Standar Produksi	49
3.3 <i>Advanced Management Skills Strategy</i>	50
3.3.1 Penerapan Manajemen yang Tepat	50
3.4.1 Pemasaran dan Koordinasi	52
3.4 <i>Product Market Rasionalitation Strategy</i>	52
BAB IV	
PENUTUP	54
4.1 Kesimpulan	55
4.2 Saran	56
DAFTAR PUSTAKA	57

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Penelitian Terdahulu	5
Tabel 2 : Fokus Penelitian	16

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penelitian ini merupakan penelitian di dalam kajian ilmu hubungan internasional yang mengangkat tentang strategi PT Pupuk Sriwijaya (PT. PUSRI) Palembang dalam peningkatan penjualan pupuk urea komersil melalui kegiatan ekspor urea ke Thailand tahun 2012-2015. Penelitian ini juga menarik untuk diteliti berdasarkan hasil penelitian lapangan (*land research*) yang dilakukan penulis di PT. PUSRI, dan diketahui bahwa PT. PUSRI sudah berdiri sejak tahun 1959 dan berkembang menjadi salah satu *market leader* dalam perdagangan pupuk urea di dunia, salah satunya di ekspor ke negara Thailand.

PT. PUSRI merupakan perusahaan penghasil pupuk urea pertama yang ada di Indonesia. Pupuk urea ini juga sudah di ekspor ke berbagai negara, selain Thailand, PT. PUSRI juga mengekspor urea ke Taiwan, Filipina, Malaysia, Jepang, India, Vietnam, Korea Selatan, Australia, Afrika Selatan dan Chili. Tercatat ekspor yang sudah dilakukan hingga September 2018 adalah sebesar 173.322 ton (Pupuk Sriwidjaja Palembang, 2018).

Kebutuhan global akan ketersediaan pupuk urea adalah penting, terutama bagi negara-negara agraris yang sangat bergantung pada hasil-hasil pertaniannya, diantaranya adalah negara-negara di Asia Tenggara seperti Thailand yang menjadi prioritas ekspor pupuk urea PT. PUSRI. Faktanya berdasarkan laporan *market brief* mengenai potensi ekspor produk pupuk di pasar Thailand, lebih dari 90% hasil produk pertanian Thailand sangat bergantung

pada pupuk impor terutama jenis pupuk nitrogen (N), dan pupuk urea adalah pupuk nitrogen yang berkadar tinggi (Kementerian Perdagangan, 2014).

Selain Indonesia dan PT. PUSRI sebagai pelaku kegiatan ekspor pupuk urea utamanya, masih tercatat beberapa negara importir untuk komoditas pupuk ke Thailand, diantaranya adalah Saudi Arabia, Qatar, Malaysia, Tiongkok, Oman, Kuwait, Bahrain, Uni Emirat, Korea, Vietnam, Jepang, Norwegia, Amerika, dan Belgia. Indonesia masuk kedalam lima besar importir pupuk urea ke Thailand dengan total ekspor urea yang dilakukan pada tahun 2014 adalah sebesar 2.441.000 ton (Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, 2014).

Pemasaran dan produksi merupakan fungsi pokok bagi perusahaan. Semua perusahaan berusaha memproduksi dan memasarkan produk atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Saat ini kegiatan pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam dunia usaha. Kadang-kadang istilah pemasaran diartikan sama dengan beberapa istilah, seperti penjualan, perdagangan, dan distribusi. Salah pengertian ini timbul karena pihak-pihak yang bersangkutan mempunyai kegiatan dan kepentingan yang berbeda-beda. Misalnya seorang salesman atau manajer penjualan membicarakan pemasaran, sebenarnya masalah yang dibicarakan adalah penjualan, seorang manajer toko mengartikannya sebagai perdagangan

Secara keseluruhan kapasitas produksi pupuk urea pada PT PUSRI mencapai 14 juta ton per tahun dan menjadikannya sebagai terbesar di Asia dan 10 besar di dunia. Namun demikian produksi industri urea Indonesia yang terbesar di Asia ini tidak menjamin daya saing industri urea Indonesia tinggi. Industri urea Indonesia, terutama PT. PUSRI juga mengalami tantangan dengan penambahan kapasitas produksi di negara-negara eksportir

terutama Saudi Arabia, Qatar, Malaysia, Tiongkok, Oman, Kuwait, Bahrain, Uni Emirat, Korea, Vietnam, Jepang, Norwegia, Amerika, dan Belgia yang juga menjadi eksportir urea utama ke negara Thailand.

Daya saing suatu industri atau suatu negara merujuk kepada kemampuan produktivitas suatu industri atau negara tersebut (Kotabe, 2000). Apabila suatu perusahaan atau suatu negara memiliki daya saing yang tangguh maka akan tercipta keunggulan bersaing perusahaan atau negara diantara para pesaingnya. Ini berarti, perusahaan ataupun negara tersebut dapat bertahan pada suatu jangka tertentu dengan mendapatkan laba yang memadai.

Beberapa unsur penting yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan diantaranya bersumber dari keahlian sumber daya manusia (SDM) dalam membantu meningkatkan penjualan produk yang ada, tingkat kecanggihan teknologi dan sumber dana atau modal (Kotler, 1997). Laba perusahaan yang mencukupi dapat digunakan untuk membangun ketiga unsur tersebut sehingga dapat diartikan bahwa laba perusahaan harus memadai untuk memperkuat daya saing (Subhan, dkk, 2016). Dengan kata lain laba perusahaan merupakan daya saing industri, karena dengan laba yang diperoleh akan dapat menciptakan suatu keunggulan dalam menghadapi persaingan.

Setelah melihat bahwa PT. Pupuk Sriwidjadja telah melakukan kegiatan perdagangan dengan negara-negara Asia maupun Asean, akan tetapi Thailand sebagai salah satu Negara yang cukup sering membeli Pupuk jenis Urea di PT. Pupuk Sriwidjadja ini dikarenakan salah satu faktornya adalah kemudahan dalam membeli Pupuk tersebut melalui jalur FOB yaitu *Free On Board*, yaitu salah satu cara yang dilakukan oleh pembeli dengan membeli langsung barang tersebut diatas kapal yang sedang berlayar untuk mempermudah pembeli dan penjual. Adapun dikarenakan Produk Pupuk Urea ini merupakan salah satu produk yang

tidak banyak diproduksi oleh produsen lain. Maka dari itu peningkatan penjualan pada Tahun 2012 sampai dengan 2015 merupakan salah satu penjualan yang menguntungkan pihak penjual maupun juga pembeli.

Pembelian pupuk urea yang dilakukan oleh Negara Thailand ini juga merupakan salah satu tindakan untuk terus meningkatkan kualitas perekonomian Negara Thailand yang disebut juga sebagai Lumbung Padi, karena penghasil padi terbesar di dunia, hal ini tentu saling menguntungkan kedua negara yang sedang melakukan perdagangan internasional.

Melihat perkembangan penjualan dari tahun ke tahun yang dilakukan oleh Negara Indonesia pada Tahun 2012 sampai dengan 2015 yang meningkat pada penjualan pupuk urea ke Thailand tentunya menarik untuk membahas hal tersebut, yaitu langkah-langkah apa yang dilakukan oleh PT. Pupuk Sriwidjadja sebagai produsen atau perusahaan yang bergerak dibidang pupuk terbesar di Indonesia ini. Penjualan Pupuk Urea ke Negara Thailand yang setiap tahun mengalami kenaikan yang berkelanjutan ini tentunya adalah suatu pencapaian yang baik pada tahun tersebut.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjabaran di atas, maka pertanyaan yang diajukan dalam penelitian skripsi ini adalah “Bagaimana Strategi PT. Pupuk Sriwidjadja Dalam Peningkatan Penjualan Pupuk Urea Komersil yang Dilakukan Melalui Kegiatan Ekspor Urea ke Thailand Pada Tahun 2012-2015?”

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan ruang lingkup rumusan masalah yang telah dikemukakan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah “Untuk menganalisis dan menjelaskan strategi yang digunakan

oleh PT Pupuk Sriwidjaja Dalam Peningkatan Penjualan Pupuk Urea Komersil Yang dilakukan Melalui Kegiatan Ekspor Urea ke Thailand Pada Tahun 2012-2015”.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dalam membangun pengetahuan serta pemikiran dalam studi Ilmu Hubungan Internasional, terutama dalam bidang Perdagangan Internasional dan kegiatan ekspor impor. Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan khasanah ilmu dan analisa kasus dalam studi ilmu hubungan internasional yang ada.

1.4.2 Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini secara praktis bagi penulis merupakan sebuah karya tulis yang menjadi persyaratan memperoleh Gelar Sarjana (S-1) dalam bidang Ilmu Hubungan Internasional. Hasil penelitian ini pula diharapkan memberikan manfaat praktis serta informasi bagi peneliti lain, yang memiliki fokus kajian atau tertarik mengamati isu serupa.

1.5 Tinjauan Pustaka

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Penelitian Terdahulu	
1.	Nama Penulis	Subhan, dkk.
	Judul	Kebijakan Harga dan Kebijakan Distribusi Dalam Meningkatkan Daya Saing Industri Urea
	Sumber	Jurnal JAM, Vol. 14, Nomor 2

	Tahun Penelitian	2016
	Hasil Penelitian	Subhan menyimpulkan dalam hasil penelitiannya bahwa unsur penting dalam menciptakan daya saing perusahaan ada beberapa hal yaitu dana dan modal yang kedua adalah kualitas sumber daya manusia dan yang terakhir adalah laba perusahaan yang cukup dapat digunakan untuk membangun ketiga unsur tersebut serta memperkuat daya saing.
	Perbandingan	Hasil penelitian subhan diuji dengan menggunakan teori-teori ekonomi, dan rumus-rumus didalam ekonomi industri untuk memahami dan menganalisis hubungan struktur, perilaku, dan kinerja pasar, sementara pada penelitian saya selain lebih secara spesifik kearah penelitian dilapangan yaitu PT. Pusri, penelitian ini juga mengarah kepada kajian studi hubungan internasional yaitu antara Negara Indonesia dan Negara Thailand dalam hubungan perdagangan penjualan Pupuk Urea dan juga hubungan penggunaan teori-teori dalam hubungan internasional yaitu perdagangan internasional dan konsep ekspor.
2.	Nama Penulis	Isventina, Nunung Nuryantono, M. Parulian Hutagol
	Judul	Analisis Daya Saing Sektor Industri Prioritas Indonesia Dalam Menghadapi Pasar ASEAN
	Sumber	Jurnal Universitas IPB Vol. 4 Nomor 1
	Tahun Penelitian	2017
	Hasil Penelitian	Disimpulkan bahwa dalam penelitian ini, Indonesia dikatakan memiliki kinerja atau daya saing yang komparatif pada sektor industri di pasar ASEAN karena memiliki performa yang baik persoalan harga ekspor menjadi faktor yang paling penting terhadap daya saing industri prioritas yang menjadi sektor tersebut.

	Perbandingan	Penelitian Isventina, dkk ini secara umum membahas mengenai sektor industri prioritas diantaranya selain pupuk urea ada juga membahas karet, kopi dan hasil sumber daya alam lainnya, akan tetapi juga pada penelitian ini lebih secara spesifik membahas BUMN PT. PUSRI Palembang pada sektor pupuk Urea yang di Ekspor ke Thailand
3.	Nama Penulis	Jenny Rinaldi, Rizka Amalia Nugrahapsari, Suharyanto
	Judul	Dampak Kebijakan Subsidi Pupuk Terhadap Daya Saing Komoditas Sayuri di Bali
	Sumber	Ejurnal.litbang.pertanian.go.id
	Tahun Penelitian	2017
	Hasil Penelitian	Usaha Tani Sayuran di Kabupaten Tabanan, Provinsi Bali dinilai masih memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif terutama pada komoditas cabai dan tomat
	Perbandingan	Rinaldi dkk mencoba mengkaitkan hubungan antara kebijakan subsidi pupuk terhadap daya saing komoditas sayuran yang ada di Bali. Penelitian ini meneliti PT. Pusri dan daya saing ekspor nya di Pasar Thailand, sehingga obyek dan fokus penelitiannya sangat berbeda, penelitian ini juga merupakan studi pertanian dan bukan fokus kepada strategi pemasaran dan strategi penjualan barang tersebut ke luar negeri.
4.	Nama Penulis	Mira, Said, Hamzah
	Judul	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Ekspor Pupuk Urea Indonesia
	Sumber	Jurnal Visioner dan Strategis Vol. 5, Nomor 1
	Tahun	2016

	Hasil Penelitian	Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa faktor volume produksi pupuk urea Indonesia berpengaruh positif dan masif terhadap volume ekspor pupuk Urea Indonesia berpengaruh positif dan masif terhadap volume ekspor pupuk Urea Indonesia, Faktor harga pupuk urea Indonesia dan Nilai tukar (kurs) rupiah terhadap dolar Amerika berpengaruh negatif dan signifikan terhadap volume ekspor urea Indonesia.
	Perbandingan	Pada Penelitian ini konsentrasi pada pengaruh faktor volume produksi, harga dan nilai tukar kurs rupiah terhadap dolar Amerika pada Volume ekspor pupuk urea Indonesia, sedangkan penelitian Penulis lebih kepada strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Pusri.
5.	Nama Penulis	Riyandi, Rahman dan Masdar
	Judul	Analisis Strategi Pemasaran Pupuk Pada PT. Pupuk Kalimantan Timur, Tbk
	Sumber	Jurnal Ilmu Ekonomi, Vol. 3 Nomor 1.
	Tahun	2020
	Hasil Penelitian	Hasil Penelitian ini bahwa pemasaran yang efektif untuk mengkaji system pemasaran pada penjualan pupuk Agro pelangi pada PT. Pupuk Kaltim Tbk. Adalah metode SWOT.
	Perbandingan	Penelitian sebelumnya memiliki persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan dalam penelitian skripsi ini, yaitu sama-sama menganalisis strategi yang dilakukan dalam meningkatkan penjualan pupuk urea. Namun, perbedaannya terletak pada jenis metode penelitiannya, dimana penelitian ini menggunakan data sekunder sedangkan penulis menggunakan kajian pustaka dan wawancara.
6.	Nama Penulis	Dadan Abdul Aziz Mubarak

	Judul	Analisis Strategi Pemasaran Pupuk Majemuk di PT. PAMA Bandung.
	Sumber	Jurnal Indonesia Membangun, Vol. 14 Nomor 2
	Tahun	2018
	Hasil Penelitian	Hasil penelitian diketahui bahwa intensitas persaingan dalam industry pupuk majemuk yang dihadapi oleh perusahaan berkategori sedang mengarah intensitas tinggi, kondisi ini disebabkan oleh banyaknya perusahaan sejenis dalam industry, tingkat diferensiasi produk yang tinggi, kesamaan dalam melayani pasar sasaeen (konsumen industri), serta faktor kebijakan pemerintah. Strategi pemasaran yang dapat dipilih oleh perusahaan dalam posisi <i>hold and maintain</i> adalah Strategi Pemasaran Permintaan Selektif. Strategi pemasaran inibertujuan untuk : (a) memperluas pasar yang dilayani (<i>served market</i>) dengan cara menambah dan memperkuat saluran distribusi serta mengembangkan lini produk, (b) merebut pelanggan pesaing dengan cara kepemimpinan harga, diferensiasi produk dan pengembangan bauran promosi, (c) mempertahankan dan meningkatkan permintaan dari basis pelanggan saat ini, dengan cara peningkatan program layanan konsumen (purna jual dan konsultasi) serta membangun pemasaran relasional dengan konsumen.
	Perbandingan	Penelitian sebelumnya memiliki persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan dalam penelitian skripsi ini, yaitu sama-sama menganalisis strategi yang dilakukan dalam meningkatkan penjualan pupuk urea. Namun, perbedaannya terletak pada jenis metode penelitiannya, dimana penelitian ini menggunakan data sekunder sedangkan penulis menggunakan kajian pustaka dan wawancara.
7.	Penulis	Betadio Sylviambiliscar Ardhie

	Judul	Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada Ekspor Urea
	Sumber	Skripsi Universitas Brawijaya
	Tahun	2017
	Hasil Penelitian	Strategi yang diterapkan PT Pupuk Kalimantan Timur dalam memasarkan produk urea ke luar negeri yaitu dengan cara melihat kondisi harga pasar internasional terlebih dahulu untuk dapat mempetimbangkan pasar tujuan dan memasarkannya melalui tiga skema penjualan yang digunakan yaitu melalui skema penjualan tender, spot/langsung, dan long term contract. Selain itu, strategi STP yang telah dilakukan sudah cukup baik dan efektif, karena PT Pupuk Kalimantan Timur telah membedakan segmentasi pasarnya dan memiliki target pasar yang cukup jelas. Dalam positioning, PT
	Perbandingan	Pupuk Kalimantan Timur memiliki beberapa keunggulan dalam market positioning. Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan dalam penelitian skripsi ini, yaitu sama-sama menganalisis strategi yang dilakukan dalam meningkatkan penjualan pupuk urea. Namun, perbedaannya terletak pada jenis metode penelitiannya, dimana penelitian ini menggunakan data sekunder sedangkan penulis menggunakan kajian pustaka dan wawancara

Sumber : Data Olahan Penulis

1.6 Landasan Teori

1.6.1 Teori Perdagangan Internasional

Menurut Christianto (2013) Pengertian perdagangan internasional secara sederhana menurut kamus ekonomi yaitu perdagangan yang terjadi antara

dua negara atau lebih. Perdagangan luar negeri merupakan aspek penting bagi perekonomian suatu negara. Perdagangan internasional menjadi semakin penting tidak hanya dalam pembangunan negara yang berorientasi keluar akan tetapi juga dalam mencari pasar di negara lain bagi hasil-hasil produksi di dalam negeri serta pengadaan barang-barang modal guna mendukung perkembangan industri di dalam negeri. Perdagangan internasional diawali dengan pertukaran atau perdagangan tenaga kerja dengan barang dan jasa lainnya. Dasar dalam perdagangan internasional adalah adanya perdagangan barang dan jasa antara dua negara atau lebih yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Perdagangan ini terjadi apabila terdapat permintaan dan penawaran pada pasar internasional.

Menurut (Sukirno, 2010: 360) keuntungan yang akan diperoleh apabila suatu negara melakukan perdagangan yaitu, antara lain :

1. Memperoleh barang yang tidak dapat diproduksi di dalam negeri
2. Memperoleh keuntungan dari spesialisasi produksi suatu barang
3. Memperluas pasar industri-industri dalam negeri
4. Menggunakan teknologi modern dan meningkatkan produktivitas

Teori Perdagangan Internasional digunakan untuk menjawab rumusan masalah mengenai Strategi yang digunakan strategi yang digunakan PT Pupuk Sriwidjaja Dalam Peningkatan Penjualan Pupuk Urea Komersil Yang dilakukan Melalui Kegiatan Ekspor Urea ke Thailand Pada Tahun 2012-2015 disebabkan pada kegiatan ekspor yang dilakukan erat kaitannya dengan teori tersebut dan terdapat hubungan berupa perdagangan internasional didalamnya.

1.6.2 Strategi Ekspor

Menurut (Departemen Perindustrian dan perdagangan, 2006:46) Pengertian ekspor yaitu, pengiriman barang dagangan keluar negeri melalui pelabuhan di seluruh wilayah Republik Indonesia, baik bersifat komersial maupun bukan komersial. Sedangkan yang dimaksud impor adalah pengiriman barang dagang dari luar negeri ke pelabuhan di seluruh wilayah Indonesia kecuali wilayah bebas yang dianggap luar negeri, yang bersifat komersial maupun bukan komersial.

Menurut Winardi (1999), ekspor adalah benda-benda (termasuk jasa-jasa) yang dijual kepada penduduk negara lain. Ekspor adalah proses transportasi barang atau komoditas dari suatu negara ke negara lain. Proses ini seringkali digunakan oleh perusahaan dengan skala bisnis kecil sampai menengah sebagai strategi utama untuk bersaing di tingkat internasional. Strategi ekspor digunakan karena risiko lebih rendah, modal lebih kecil dan lebih mudah bila dibandingkan dengan strategi lainnya. Strategi lainnya misalnya franchise dan akuisisi.

Kegiatan ekspor terbagi menjadi 2 (dua), yaitu:

1. Ekspor Langsung

Ekspor langsung adalah cara menjual barang atau jasa melalui perantara/eksportir yang bertempat di negara lain atau negara tujuan ekspor. Penjualan dilakukan melalui distributor dan perwakilan penjualan perusahaan. Keuntungannya, produksi terpusat di negara asal dan kontrol terhadap distribusi lebih baik. Kelemahannya, biaya transportasi lebih tinggi untuk produk dalam skala besar dan adanya hambatan perdagangan serta proteksionisme.

2. Ekspor Tidak Langsung

Ekspor tidak langsung adalah teknik dimana barang dijual melalui perantara/eksportir negara asal kemudian dijual oleh perantara tersebut. Melalui, perusahaan manajemen ekspor (*export management companies*) dan perusahaan pengekspor (*export trading companies*). Kelebihannya, sumber daya produksi terkonsentrasi dan tidak perlu menangani ekspor secara langsung. Kelemahannya, kontrol terhadap distribusi kurang dan pengetahuan terhadap operasi di negara lain kurang. Umumnya, industri jasa menggunakan ekspor langsung sedangkan industri manufaktur menggunakan keduanya.

Strategi ekspor berkaitan dengan masalah strategi yang dapat memberikan peluang lestarnya status komoditi ekspor sebagai *market leader*. Menurut Sutedi (2014) terdapat empat alternatif strategi yang dikenal dengan *Four Generic International Strategies* yang mana PT. Pupuk Sriwidjaja menggunakan strategi tersebut sehingga dapat meningkatkan penjualan pupuk urea komersil melalui kegiatan ekspor urea ke thailand.

1. *Dynamic High Technology Strategy (DHTS)*

Strategi ini termasuk kedalam strategi yang dapat memberikan peluang kepada perusahaan untuk menjadi *market leader* melalui inovasi teknologi yang tepat dan dilakukan secara terus-menerus. Untuk menjalankan strategi ini perusahaan harus memberikan perhatian dan prioritas yang tinggi terhadap masalah R dan D (*Research and Development*) dan melakukan *strategic partnership*.

2. *Low of Stable Technology Strategy (LSTS)*

Strategi ini memberikan peluang kepada perusahaan untuk menjadi market leader karena kemampuannya memelihara *brand identity economic of scale*, *manufacturing knowhow*, standar produksi, dan penyediaan suku cadang yang terdapat secara global. Kalau dilihat persyaratan strateginya, sebenarnya yang diperlukan oleh perusahaan adalah bagaimana dapat memelihara citra perusahaan dan reputasi bisnisnya.

3. *Advanced Management Skills Strategy (AMMS)*

Advance Management Skills Strategy yaitu strategi yang memberikan peluang pada perusahaan untuk menjadi market leader karena kemampuannya menerapkan manajemen yang tepat, khususnya dalam hal pemasaran dan koordinasi, untuk itu, perusahaan harus memiliki perencanaan yang baik dalam bidang manajemen pemasaran, keuangan, dan organisasi.

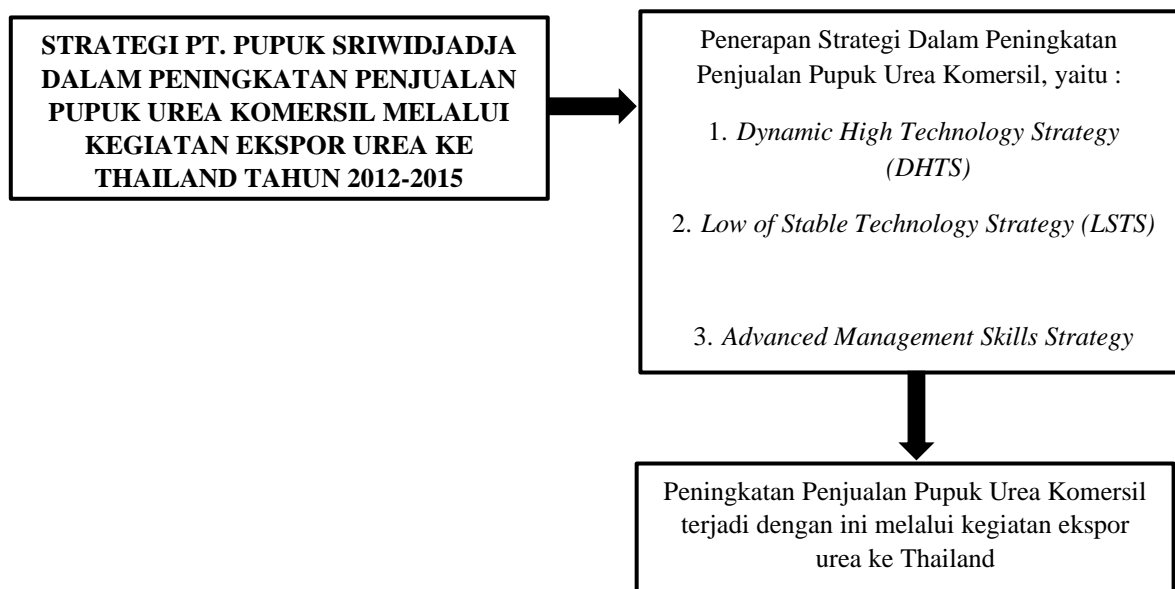
4. *Product Market Rationalisation Strategy*

Rasionalisasi produk adalah proses menghilangkan produk yang memiliki dampak negatif terhadap tujuan strategis perusahaan. Jika suatu perusahaan tidak memiliki kemampuan untuk mengelola kompleksitas secara efektif dari semua dimensinya, daya saing biaya akan berkurang. Rasionalisasi produk adalah kegiatan yang dimulai ketika portofolio produk menjadi terlalu kompleks. Melalui rasionalisasi produk yang cerdas dimungkinkan untuk meminimalkan kehilangan pendapatan tetapi memastikan pengurangan biaya yang signifikan, sehingga mengurangi kompleksitas yang tidak menambah nilai dalam portofolio

Melalui empat alternatif strategi yang dikenal dengan Four Generic International Strategist tersebut akan dilakukan penelitian terhadap PT. PUSRI dalam meningkatkan jumlah ekspor pupuk urea ke Thailand pada tahun 2012 sampai 2015 apakah menerapkan salah satu atau lebih dari alternative startegi tersebut.

1.7 Alur Pemikiran

Tabel 1 Alur Pemikiran



1.8 Argumen Utama

Argumen utama ataupun jawaban sementara di dalam penelitian ini adalah bahwa PT. Pupuk Sriwidjaja memiliki strategi tertentu dalam meningkatkan penjualan pupuk urea 2012-2015 yang berdasarkan salah satu konsep *Four Generic International Strategist* berupa *Dynamic high Technology Strategy (DHTS)*, *Low of Stable Technology Strategy (LSTS)*, dan *Advanced Management Skills Strategy (AMMS)* yang dilakukan PT PUSRI untuk dapat meningkatkan jumlah ekspor pupuk urea ke Thailand pada tahun 2012 sampai 2015 dan terdapat cara bagaimana PT PUSRI menggunakan strategi tersebut sehingga PT

PUSRI menjadi *market leader* khususnya peningkatan jumlah ekspor pupuk UREA ke Thailand tahun 2012-2015.

1.9 Metode Penelitian

1.9.1 Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif-kualitatif. Metode deskriptif-kualitatif memiliki ciri yang menitik beratkan pada observasi dan suasana alamiah (Nurdin & Hartati, 2019: 27-28). Dalam penelitian deskriptif-kualitatif, peneliti melakukan wawancara yang bertujuan untuk menggali fakta mengenai strategi dan penerapan Strategi Dalam Peningkatan Penjualan Pupuk Urea Komersil Melalui Kegiatan Ekspor Urea Ke Thailand 2012-2015.

1.9.2 Definisi Konsep

Definisi konsep adalah tahapan yang berupaya menjelaskan pembatas-pembatas dalam pengertian atau definisi suatu abstraksi hal-hal yang diamati agar tidak terjadi ambiguitas maupun kesalahpahaman (Singarimbun, dkk, 1989). Lebih lanjut, definisi konsep adalah rangkaian konsep dan landasan yang akan menjadi arahan suatu pernyataan, tindakan, dan prinsip sebagai pedoman dalam acuan mencapai sasaran, tujuan, atau cita-cita yang akan dicapai. Dalam penelitian ini mempunyai beberapa definisi konsep yaitu:

- a. **Strategi** merupakan pola tujuan, sasaran dan rencana umum atau kebijakan untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan (Hesranto, 2019 : 30).
- b. **Pupuk Urea** adalah pupuk kimia yang mengandung unsur hara Nitrogen (N) yang berkadar tinggi dengan kadar 46%, Setiap 100 kilogram pupuk urea

mengandung 46 kilogram nitrogen, Moisture 0,5%, Kadar Biuret 1% atau dalam Rumus Kimia Pupuk Urea bisa disebut dengan $\text{NH}_2 \text{CONH}_2$ (PT PUSRI, Tentang Urea)

- c. **Ekspor** adalah kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean. Daerah Pabean adalah wilayah Republik Indonesia yang meliputi wilayah darat, perairan dan ruang udara di atasnya, serta tempat-tempat tertentu di Zona Ekonomi Eksklusif dan Landas Kontinen yang didalamnya berlaku Undang Undang Kepabeanan.

1.9.3 Fokus Penelitian

Di dalam penelitian kualitatif, fokus penelitian ditentukan berdasarkan hasil dari studi pendahuluan, refrensi, pengalaman serta saran dari pembimbing atau orang yang dipandang ahli. Fokus dalam penelitian kualitatif juga masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan (Sugiyono, 2013: 141). Fokus penelitian berfungsi sebagai pembatas mengenai objek kajian yang akan diangkat oleh peneliti, agar peneliti tidak terjebak dengan banyak data yang nantinya akan diperoleh dilapangan.

Tabel 1 Fokus Penelitian

Variabel	Dimensi	Indikator	Deskripsi
Strategi PT.Pupuk Sriwidjaja dalam peningkatan penjualan pupuk urea komersil melalui	Kegiatan Ekspor	Strategi <i>Dynamic High Technology Strategy</i> (DHTS),	Strategi yang memberikan peluang bagi perusahaan untuk menjadi <i>market leader</i> melalui inovasi teknologi yang tepat dan dilakukan secara terus-menerus.

kegiatan ekspor urea ke thailand tahun 2012-2015		Strategi <i>Low of Stable Technology Strategy</i> (LSTS)	Strategi tersebut memberikan peluang bagi perusahaan untuk menjadi market leader karena kemampuannya menjaga <i>brand identity economic of scale, manufacturing knowhow</i> , standar produksi, dan penyediaan suku cadang yang terdapat secara global.
		Strategi <i>Advanced Management Skills Strategy</i> (AMSS)	Strategi yang memberikan peluang kepada perusahaan untuk menjadi market leader karena kemampuannya menerapkan manajemen yang tepat, terutama dalam hal pemasaran dan koordinasi.

Sumber : Data Olahan Penulis

Unit analisis merupakan sesuatu yang diteliti, dapat berupa individu, organisasi, lembaga, kelompok, benda, latar belakang peristiwa sosial, aktivitas individu, maupun strategi perusahaan seperti halnya subyek penelitian di dalam penelitian ini. Di dalam penelitian ini yang menjadi unit analisis yaitu Strategi PT. Pupuk Sriwidjaja (PT.PUSRI) Penetapan unit analisis ini karena penulis meneliti mengenai strategi dari PT. PUSRI dalam meningkatkan jumlah ekspor pupuk urea ke Thailand pada tahun 2012 sampai 2015.

1.9.5 Teknik Keabsahan Data

Teknik keabsahan data yang digunakan pada penelitian ini ialah teknik triangulasi. Triangulasi digunakan untuk melakukan pemeriksaan melalui beberapa sumber dengan cara membandingkan data hasil pengamatan yang diperoleh dari sumber wawancara, observasi dan dokumentasi di lapangan. Kemudian pengecekan data melalui sumber lain dengan melakukan wawancara bersama informan atau narasumber yang menjabat sebagai kepala subbagian kerja sama intrakawasan beserta dengan satafnya. Melalui teknik pemeriksaan ini, data yang berhasil dikumpulkan kemudian dikaitkan dengan teori yang digunakan oleh peneliti. Dengan teknik seperti ini diyakini bahwa data, fakta dan informasi yang didapat bisa dipertanggung jawabkan.

1.9.6 Jenis Data dan Sumber

a. Jenis Data

Dalam penelitian ini, penulis akan menggunakan data Kualitatif yaitu data yang di ekspresikan dalam bentuk kata – kata dan gambar yang didapatkan dari dokumen, pengamatan dan transkrip. Selain itu data yang penulis gunakan dapat diidentifikasi kan berdasarkan data Primer yaitu langsung dari sumber (PT PUSRI).

b. Sumber Data

Pada penelitian ini penulis menggunakan sumber data dalam bentuk data primer dan data skunder. Data primer adalah data yang diperoleh oleh peneliti secara langsung (dari tangan pertama), sementara data sekunder adalah data yang diperoleh oleh peneliti dari sumber yang sudah ada (Ketut, 2007 : 172).

Sumber data primer sendiri didapatkan melalui teknik wawancara, observasi dan dokument dengan narasumber yang ada di Dept. Penjualan Komersil Wilayah IIIPT Pupuk Sriwidjaja yang berkaitan dengan topik permasalahan yang akan dibahas oleh penulis dalam penelitian ini sementara sumber data sekunder akan diperoleh penulis melalui studi literatur dari berbagai jurnal, artikel jurnal, buku, refrensi penelitian dan sumber-sumber berita online dari internet yang dinilai relevan untuk menjadi sumber data pada penelitian ini.

1.9.7 Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data yang berkaitan dengan penelitian ini, penulis melakukan teknik kajian pustaka dan wawancara. Dalam upaya pengumpulan data, penulis meakukan pengumpulan *literature* yang berhubungan dengan kasus yang dibahas. Literatur tersebut dapat berupa buku, jurnal, dokumen, skripsi maupun tesis dari peneliti terdahulu serta artikel *online* dari *website* dan sumber terpercaya lainnya (Bakry, 2016).

Pada penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi dan dokumentasi terhadap PT. dalam mendapatkan informasi mengenai Startegi yang digunakan strategi yang digunakan PT Pupuk Sriwidjaja Dalam Peningkatan Penjualan Pupuk Urea Komersil Yang dilakukan Melalui Kegiatan Ekspor Urea ke Thailand Pada Tahun 2012-2015.

1.9.8 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah mencoba untuk mengorelasikan antara konsep yang akan digunakan dengan isu

yang ada. Melalui analisis tersebut maka penulis akan mendapatkan kesimpulan bahwa konsep yang akan digunakan mampu menjelaskan serta menggambarkan permasalahan dalam penelitian ini. Berikut tahapan teknik analisis data yang akan digunakan dalam penelitian, (Bakry, 2016)

1. Pengumpulan Data

Tahapan pertama adalah pengumpulan data. Data dalam penelitian ini akan diperoleh dari hasil studi kepustakaan dan wawancara didalamnya. Pemandangan data mentah yang akan didapatkan selama wawancara dan data yang akan didapatkan melalui analisis kepustakaan akan di reduksi. Miles & Huberman (1992: 16) mengatakan bahwa reduksi data merupakan istilah yang digunakan untuk memilah data lapangan termasuk penyederhanaan, pengabstrakan, serta transformasi dari data mentah.

2. Reduksi Data

Reduksi data merupakan istilah yang digunakan untuk memilah data lapangan termasuk penyederhanaan, pengabstrakan, serta transformasi dari data mentah yang didapatkan selama penelitian melalui wawancara dan studi kepustakaan. Hal ini tentu saja dilakukan penulis untuk memilah data hasil penelitian yang sesuai dan relevan dengan topik, tema, serta kebutuhan dalam hasil pembahasan penelitian ini. Berdasarkan data yang diperoleh dari berbagai sumber tersebut, penulis memverifikasi dan memilih data yang sesuai dan relevan dengan penelitian ini.

3. Penyajian Data

Data yang diperoleh ditahap pengumpulan data akan dianalisis dan akan disajikan secara sistematis sehingga akan menunjukkan hasil dari sebuah penelitian. Data yang tersusun sistematis akan membantu penulis untuk menarik sebuah kesimpulan.

4. Penarikan Kesimpulan

Setelah data dikumpulkan, dilanjutkan ke tahap reduksi kemudian ke tahap penyajian, maka tahap yang akan dilakukan selanjutnya adalah penarikan kesimpulan terhadap hasil pembahasan dalam penelitian untuk memudahkan penulis menjelaskan apa saja yang didapatkan dari penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Bakry, Umar Suryadi. 2016. *Metode Penelitian Hubungan Internasional*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Cravens, W David and Piercy, F Nigel. 2006. *Strategic Marketing*, 8th ed. Singapore: McGraw-Hill Education.
- Esterberg, Kristin G. 2002. *Qualitative Methods Ins Social Research*, Mc Graw Hill, New York.
- Ghandi, Dyah Virgoana. 2006. *Pengelolaan Cadangan Devisa di Bank Indonesia*. Jakarta : Bank Indonesia.
- Jauch, Lawrence R. & Glueck William F. 1989. *Manajemen Dan Strategis Kebijakan Perusahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Kotabe, M. & Helsen, K. 2000. *Global Marketing Management*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Rachmat. 2014. *Manajemen Strategik*. Bandung : CV Pustaka Setia.
- Rahmadhani, Diah. 2018. *Analisis Daya Saing Ekspor Manggis Indonesia di Pasar Internasional*. Jambi: Universitas Jambi.
- Steiner, George A. 1979. *Strategic Planning*. New York: Free Press.
- Suhartono. 2012. *Unsur-unsur nitrogen dalam pupuk urea*. Yogyakarta: UPN Veteran.
- Sukirno, Sadono. 2012. *Makroekonomi Teori Pengantar*, Edisi Ketiga. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sukmadinata, 2006. Nana Syaodih. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT.Remaja Rosdakarya.
- Sutedi, Adrian. 2014. *Hukum Ekspor Impor*. Jakarta: Raih Asa Sukses.
- Wulandarai, Andi Tika. 2015. *Kerjasama Luar Negeri Kabupaten Bantaeng dengan Jepang di Bidang Pertanian*. Makassar: Universitas Hasanudin.

Jurnal:

- Arta, I Made Asu Dana Yoga. 2017. *Status Kepemilikan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Persero Setelah dikuasai oleh Pihak Swasta*. Jurnal IUS Vol. 5 No.2 Agustus 2017, diakses dari: (<https://core.ac.uk/download/pdf/235205318.pdf>)
- Dwimasputa, dkk. 2017. *Desain Pabrik Pupuk Urea Berbahan Baku Batubara Kelas Rendah di Kabupaten Muara Enim Sumatera Selatan*. Ural Teknik ITS Vol.6, N 2 (2017).
- Isventina, dkk. 2015. *Analisis Daya Saing Sektor Industri Prioritas Indonesia dalam Menghadapi Pasar ASEAN*. Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Pembangunan Vol. 4 No.1, < <https://media.neliti.com/media/publications/228329-analisis-daya-saing-sektor-industri-prio-2c2805fe.pdf>>
- Jurnal tentang Ekspor dan Impor*. <<http://e-journal.uajy.ac.id/7499/3/MM202087.pdf>>
- Mikhral, Rinaldi Jamal Abdul, Seftarita Chenny, *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Publik Indonesia*, 2017. <<http://www.jurnal.unsyiah.ac.id/EKaPI/article/view/8511>>
- Murdiati, Eni. *Jurnal tentang URGENSI LINGKUNGAN HIDUP DALAM ISLAM*. <<http://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/warda/article/view/338>>.
- Subhan, dkk. 2016. *Kebijakan Harga dan Kebijakan Distribusi dalam Meningkatkan Daya Saing Industri Urea*. Jurnal Aplikasi Manajemen Vol. 14. No. 2. < <https://jurnaljam.ub.ac.id/index.php/jam/article/download/879/792>>

Internet:

- BEA CUKAI. *Pengertian Ekspor*. <<https://www.beacukai.go.id/faq/pengertian-ekspor.html>>
- Financedatik.com, *Beda Pola Subsidi Pupuk di Thailand dan Vietnam*, <[Beda Pola Subsidi pupuk di RI dengan Thailand dan Vietnam \(detik.com\)](#)>
- PT Pupuk Sriwidjaja. *Tentang Urea*. <<https://www.pusri.co.id/ina/urea-tentang-urea/>>
- PT Pupuk Sriwidjaja. *Profil Pabrik*. <<https://www.pusri.co.id/ina/profil-profil-pabrik/>>
- PT Pupuk Sriwidjaja. *Pusri Ekspor Urea 173.222 Ton*. <<http://www.pusri.co.id/ina/berita-amp-kegiatan-media-massa/pusri-ekspor-urea-173-222-ton/>>
- PT. Pupuk Sriwidjaja. *Sekilas Perusahaan* < <http://www.pusri.co.id/ina/profil-sekilas-perusahaan/>>
- Setiawan, Heri dan Lestari, Sari. *Perdagangan Internasional*. Yogyakarta: Pustaka Nusantara, 2011.

SETNEG. Investasi dan Indonesia Maju.
<https://www.setneg.go.id/baca/index/investasi_dan_indonesia_maju>