

Penggunaan analisa forecasting pada perusahaan jasa : studi kasus pada PT. Metalock Indonesia

Nababan, Halim, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20449412&lokasi=lokal>

Abstrak

PT. Metalock Indonesia sebagai salah satu perusahaan domestik yang bergerak di bidang perbaikan kapal, sejak tahun 1989 telah memperoleh lisensi langsung dan resmi menjadi anggota ta Metalock International Associated, Ltd.

Sebagai perusahaan keluarga, alih generasi pimpinan perusahaan diharapkan merupakan salah satu cara untuk membawa perusahaan ke tingkat pertumbuhan yang lebih baik. Namun demikian, dapat dikatakan perusahaan ini belum menjamah pasar yang menjadi sasarannya. Sebagian besar operasinya (kurang lebih 99 %) masih melayani perusahaan induk dan perusahaan anggota resmi lainnya serta dilakukan di luar negeri.

Hal ini menyebabkan peluang yang dimiliki hilang begitu saja dan kemampuan - terutama dilihat dari segi waktu - perusahaan untuk mengembangkan pasarnya menjadi sangat terbatas. Dengan demikian tujuan utama menerima lisensi agar dapat memasarkan produk teknologi pengelasan dengan sistem ?Metalock? di Indonesia belum sepenuhnya dapat dilaksanakan.

Masalah utama yang dihadapi untuk pemasaran dalam negeri adalah perusahaan tidak mampu menerapkan strategi biaya terendah (overall cost leadership) secara konsisten. Strategi ini sulit diterapkan karena perusahaan induk mendominasi penentuan harga bahan baku.

Jika dikaji lebih mendalam, perusahaan dapat disebut sebagai pemimpin dalam hal teknologi di bidangnya yaitu di pasar Industri perbaikan kapal, khususnya pada repairing Engine of Ships?. Di dalam negeri tidak ada perusahaan lain yang memiliki teknologi yang dapat disamakan.

Ketergantungan perusahaan akan rekomendasi perusahaan induk dan perusahaan anggota resmi lainnya, merupakan risiko besar yang mengandung ketidakpastian di masa yang akan datang. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan forecasting yang bertujuan agar forecastnya bisa meminimumkan pengaruh ketidakpastian terhadap perusahaan. Masalah yang timbul adalah bagaimana memilih metoda forecast yang paling cocok untuk kondisi perusahaan.

Dari berbagai analisis yang telah dilakukan maka dengan basis data historis dapat disimpulkan bahwa metoda dekomposisi merupakan metoda yang baik digunakan. Kondisi data historis menunjukkan bahwa pola demand perusahaan mempunyai pola yang agak kompleks, misalnya ada unsur kenaikan, berfluktuasi, dan tidak teratur. Untuk dianalisa dan diforecast secara langsung sangat sulit, sehingga sebaiknya dilakukan dekomposisi (pemecahan) ke dalam 4 komponen (pola) perubahan yaitu trend, fluktuasi musiman, fluktuasi siklus, dan perubahan yang bersifat random. Masing-masing pola perubahan dianalisis satu per satu, setelah ditemukan digabungkan menjadi nilai, taksiran, atau ramalan.

Metoda ini cukup kompleks tetapi untuk kondisi perusahaan seperti ini cukup akurat untuk menghasilkan forecast mendekati apa yang akan terjadi. Selanjutnya untuk implementasi forecasting perlu dilaksanakan strategi atau program pemasaran jangka pendek misalnya promosi yang efisien dan efektif serta program jangka panjang misalnya perluasan segmen pasar serta strukturisasi harga.