

Strategi bisnis komponen otomatis nasional : analisa aliansi strategis serta pengaruh lingkungan global pada pt.x

Wibowo

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20460939&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Perkembangan industri komponen otomotif tidak bisa dipisahkan dari industry otomotif secara keseluruhan. Industri ini terkait dalam suatu value chain dengan industry otomotif yang lain. Hal ini berlaku baik untuk skala nasional maupun internasional. Hubungan ini yang pada akhirnya menimbulkan adanya aliansi-aliansi strategis diantara sesama pelaku industri komponen otomotif maupun dengan pelaku industri otomotif yang lainnya Aliansi-aliansi yang terjadi melibatkan para pelaku nasional, para principals dunia dan juga para pelaku di daerah-daerah.

PT.X sebagai pelaku industri komponen nasional mempunyai peran dalam value chain sebagai pelaku industri manufaktur dan juga pemasar dari produk-produk komponen baik untuk pasar di Indonesia maupun pasar mancanegara. Dalam menjalankan bisnisnya, PT. X melakukan aliansi-aliansi strategis dengan para principals dunia maupun juga para pelaku daerah dalam hal pendistribusian produk. Aliansi-aliansi ini dibangun pada era 70-an dan 80-an dimana keadaan saat itu sangat mendukung terjadinya aliansi-aliansi seperti ini. Kontribusi-kontribusi antar mitra aliansi pada saat itu sejalan dengan motivasi para pihak yang terlibat dalam aliansi. Sejalan dengan waktu, aliansi-aliansi ini mengalami pergeseran-pergeseran baik dalam hal kontribusi yang dilakukan oleh masing-masing pihak maupun motivasi dari pihak-pihak yang beraliansi.

Untuk itu harus dilakukan analisa terhadap motivasi dari setiap anggota aliansi dan juga kontribusi-kontribusi yang dilakukan. Dari sini dapat dilihat bagaimana kesesuaian antara kontribusi yang ada dengan motivasi dari mitra aliansinya. Analisa juga dikembangkan terhadap gap yang mungkin timbul dari aliansi-aliansi yang sedang berjalan.

Globalisasi di industri otomotif dunia disisi lain juga membawa pengaruh yang besar pada semua industri otomotif dunia termasuk bisnis PT.X. Beberapa kemudahan-kemudahan yang selama ini diperoleh PT.X mulai hilang, sehingga hal ini sangat mempengaruhi bisnisnya ke depan. Perubahan-perubahan ini tentu saja sangat berpengaruh pada aliansi-aliansi yang dilakukan dengan para principals maupun dengan para pelaku daerah serta bervariasi antar satu dengan aliansi dengan aliansi yang

lain.

Para principals yang mempunyai hubungan istimewa dalam hal ini keiretsu dengan para principals pembuat kendaraan dunia mempunyai misi untuk menopang principals yang menjadi keiretsunya dalam hal mencapai pencapaian efisiensi. Principals jenis ini saat ini mempunyai motivasi aliansi yang paling banyak bergeser dalam aliansinya dengan para mitra-mitra domestik. Sebaliknya principals diluar kategori tersebut masih memiliki beberapa kepentingan dengan para mitra domestiknya, terutama dalam memasarkan produk-produknya di pasar domestik.

Sedangkan untuk pelaku daerah dalam hal ini dealers, terdapat dealers yang disamping memasarkan produk komponen PT.X juga memasarkan produk lain termasuk menjual unit kendaraan. Akibatnya dealers jenis ini memiliki kekuatan bisnis yang cukup besar sehingga ketergantungan terhadap aliansi dengan PT.X menjadi kecil. Jenis dealers yang lain adalah dealers yang menjual produk komponen lain akan tetapi tidak menjual unit produk. Walau tidak sekuat jenis yang pertama, dealers seperti ini tetap memiliki bargaining yang cukup baik pada aliansi yang dilakukan dengan PT.X. Jenis yang terakhir adalah dealers yang hanya berbisnis dengan PT.X serta umumnya adalah dealers-dealers kecil yang tingkat ketergantungannya dengan PT.X cukup tinggi.

Dari analisa-analisa yang dilakukan pada karya akhir ini terhadap tiap pola aliansi yang ada, terdapat berbagai macam keadaan yang sangat mempengaruhi keadaan aliansi dimasa yang akan datang. Untuk itu pada akhir tulisan karya akhir ini juga dibuatkan analisa untuk rekomendasi solusi yang didasarkan pada score analysis dan juga pertimbangan kualitatif pendukung lainnya.

Rekomendasi yang diberikan dalam karya akhir ini meliputi empat solusi permasalahan, yang didasari oleh analisa-analisa yang dilakukan sepanjang pembahasan karya akhir. Solusi yang direkomendasikan pada prinsipnya adalah melakukan quit scenario pada pola aliansi yang mempunyai effective benefit sangat rendah, kemudian melakukan penguatan aliansi pada aliansi yang masih memiliki effective benefit cukup baik akan tetapi mempunyai dinamika ke depan yang tinggi serta melakukan gerakan lebih agresif dalam menguasai channel-channel di daerah untuk mengantisipasi perubahan-perubahan aliansi yang terjadi. Dengan solusi-solusi ini diharapkan PT.X dapat menyongsong tantangan-tantangan ke depan dengan lebih baik lagi.