

Analisa Pengambilan Keputusan Pembatalan Pembelian Group L

Alwi Syahri, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20471103&lokasi=lokal>

Abstrak

RINGKASAN EKSEKUTIF

Dari karya tulis ini, yang meliputi telaah kepustakaan dan analisa kasus menunjukkan bahwa ;

A. Telaah kepustakaan .

(1) Setiap keputusan hanya akan berhasil baik jika pengambilannya dilakukan dengan metodologi yang sesuai dengan jenis keputusan yang bersangkutan .

(2) Pengambilan keputusan yang baik paling tidak harus melalui tahapan proses intelegenj design dan perailihan .

(3) Akuisisi adalah merupakan salah satu strategy diversifikasi yang dalam pelaksanaannya mempunyai tujuan tertentu.

(4) Terdapat berbagai faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan suatu keputusan akuisisi yang perlu dipertimbangkan pada saat hendak mengambil keputusan akuisisi.

(5) Dalam pengambilan keputusan akuisisi diperlukan tahap penilaian yang bisa dilakukan melalui pendekatan strategi ^ penentuan kriteria penerimaan tertentu ,pengorganisasian dan tahapan proses pengambilan keputusan yang baik.

(6) Untuk memperoleh syarat jual bell yang paling menguntungkan, setiap transaksi akuisisi harus dilakukan melalui negosiasi .

(7) Berdasarkan pendekatan strategy ,setiap keputusan diversifikasi melalui akuisisi selain memerlukan penilaian terhadap sumber daya yang dimiliki di tingkat corporate^ juga penilaian terhadap kekuatan perusahaan dan daya tarik Industri yang bersangkutan .

(8) Kekuatan suatu perusahaan bisa dinilai melalui pendekatan furigsi dan value chain .

(9) Daya tarik industri dipengaruhi oleh faktor lingkungan makro yang selalu berubah, sehingga untuk mengetahui daya tarik suatu industri harus dilakukan evaluasi terhadap lingkungannya .

(10) Lingkungan makro mempengaruhi daya- tarik industri melalui karakteristik industrinya ,sedangkan karakteristik industri bisa ditinjau dari berbagai dimensi antara lain derajat dan sifat persaingannya, halangan masuknya perusahaan baru,

kekuatan persaingan dari barang substitusi, kekuatan pembeli dan pemasok .

(11) Pengembangan intern sebagai alternatif memasuki bisnis baru harus dievaluasi untuk dibandingkan dengan memasuki bisnis baru melalui akuisisi dan langkah utama dalam evaluasi tersebut

adalah menilai hambatan hambatan masuknya .

B. Analisa kasus .

(12) Keputusan group SC untuk memasuki bisnis baru dibidang produk perlengkapan dan bahan bangunan yang terbuat dari baja bukan merupakan keputusan yang terencana di tingkat corporate dan timbul karena ada tawaran dari group L, sehingga prioritas keputusannya adalah memasuki bisnis baru melalui akuisisi

(13) Keputusan group SC untuk memasuki bisnis baru dibidang produk yang terbuat dari baja diambil tanpa melalui analisa kekuatan bisnis dan daya tarik industri (SWOT) yang terperinci lebih dulu .

(14) Hasil analisa tentang sumber daya yang dimiliki oleh group SC menunjukkan bahwa terdapat beberapa sumber daya yang berdasarkan pengalaman dan kesamaan dalam penanganan bisa dialokasikan untuk memasuki bisnis group L.

(15) Hasil analisa tentang daya tarik group L dilihat dari posisi bisnis' maupun daya tarik industrinya adalah baik sehingga keputusan untuk melakukan akuisisi terhadap group L dapat dibenarkan .

(16) Dalam pengorganisasian pengambilan keputusan untuk melakukan akuisisi nampak bahwa group SC masih menekankan pada analisa laporan keuangan saja, padahal aspek keuangan hanyalah merupakan salah satu aspek saja yang memerlukan penilaian ,

(17) Adanya keterbatasan pengetahuan group SC tentang group L mengakibatkan pengambilan keputusan untuk tidak menerima syarat jual beli dengan hanya mengandalkan pada analisa yang belum matang berdasarkan data yang sangat terbatas .

(18) Walaupun dalam menganalisa harga penawaran group SC kelihatan belum memperhitungkan berapa sebenarnya harga group L yang layak berdasarkan cost of capitalnya, namun dari hasil perhitungan net present value atas taksiran cash profit berdasarkan asumsi tertentu dimasa yang akan datang ternyata keputusan untuk tidak menerima harga yang ditawarkan oleh group L adalah dibenarkan.

(19) Tidak ada keteguhan dalam pengambilan keputusan memasuki bisnis %

baru dibidang produk perlengkapan dan bahan bangunan yang terbuat dari baja , sehingga setelah diambil keputusan pembatalan memasuki bisnis baru melalui akuisisi tidak dilakukan usaha untuk menganalisa memasuki bisnis baru melalui pengembangan intern.

(20) Berdasarkan analisa tersebut diatas, dapat ditarik kesimpulan akhir bahwa pengambilan keputusan pembatalan pembelian group L adalah dapat dibenarkan, walaupun belum dilakukan melalui metode pengambilan keputusan yang terorganisir dengan baik.

Dari karya tulis ini, diperoleh saran saran yang ditujukan kepada group SC maupun siapa saja yang akan melakukan pengembangan bisnisnya melalui akuisisi sebagai berikut :

(1) Setiap usaha pengembangan bisnis baru memerlukan perencanaan yang matang yang dituangkan dalam strategi bisnis di tingkat corporate ;

(2) Setiap pengembangan bisnis baru harus didahului dengan analisa sumber daya yang dimiliki dan kemudian antara kekuatan bisnis dan peluang atau daya tarik industrinya ;

(3) Setiap keputusan untuk memasuki bisnis baru melalui akuisisi harus didasarkan analisa yang meyakinkan untuk memutuskan bahwa alternatif tersebut lebih baik daripada memasuki bisnis baru melalui pengembangan intern ;

(4) Dalam memilih perusahaan yang akan diakuisisi agar digunakan prinsip supplementer dan komplementer yaitu prinsip yang mempertimbangkan kesesuaian antara kekuatan sumber daya yang dimiliki dengan daya tarik perusahaan yang akan dibeli ;

(5) Penilaian perusahaan yang akan dibeli harus meliputi kekuatan bisnis perusahaan yang bersangkutan dan daya tarik industrinya.

(6) Setiap akan dilakukan negosiasi tentang syarat jual beli perusahaan, agar kriteria atau patokan harga berdasarkan cost of capitalnya dan penerimaan syarat syarat jual beli yang lain harus dipersiapkan dengan matang dalam bentuk berbagai alternatif ;

(7) Dalam mengorganisir pengambilan keputusan untuk membeli atau tidak membeli suatu perusahaan diperlukan data dan penilaian yang cukup terhadap berbagai aspek yang perlu dinilai ;

(8) Jika memasuki bisnis baru sudah menjadi keputusan maka setelah negosiasi untuk memasuki bisnis baru melalui akuisisi tidak berhasil perlu dipertimbangkan, pengembangan intern sebagai alternatif lain ; dan

(9) Dalam mempertimbangkan pengembangan intern setelah negosiasi

untuk memasuki bisnis baru melalui akuisisi tidak berhasil
perlu dikaji kemungkinan hambatan hambatan masuknya.