

Aliansi merpati - garuda (sebuah usulan strategi untuk meningkatkan daya saing maskapai penerbangan nasional)

Indra Prasetya, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20451500&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Genderang perang harga yang dimulai oleh sejumlah maskapai penerbangan baru telah menyulut kegerahan maskapai-maskapai lainnya yang sudah sejak lama bermain di industri penerbangan nasional. Kegerahan tersebut timbul karena adanya kekhawatiran dan maskapai-maskapai penerbangan lama yang merasa takut kehilangan konsumennya oleh ulah masakapal-maskapal baru yang menetapkan harga yang sangat murah bahkan hingga mencapai batasan harga minimum INACA. Agar tidak tersisih dan persaingan, mau tidak mau maskapai-maskapai penerbangan yang lama pun akhirnya ikut-ikutan menetapkan harga yang semurah-murahnya bagi konsumen. Akibatnya hampir seluruh maskapai penerbangan nasional saat ini ikut dalam perlombaan saling memperebutkan konsumeri dengan cara-cara yang dapat dikatakan sudah tidak sehat lagi. Fenomena seperti inilah yang menggambarkan persaingan di industri penerbangan nasional saat ini.

Untuk tetap bertahan di dalam persaingan seperti itu tidaklah mudah. Beban biaya operasional yang tinggi, ditambah dengan beban kurs mata uang rupiah terhadap dollar yang belum membaik, akan memberatkan kelangsungan hidup suatu maskapai. Star Air sebagai salah satu dan sekian banyak pemain baru sudah merasakan dampaknya.

Beberapa rute penerbangannya sudah nilai tidak dioperasikan karena besarnya beban biaya operasional yang tidak dapat ditutupi lagi dengan harga tiket yang diberlakukannya saat ini. Beratnya beban biaya operasional yang tinggi ini juga mulai dirasakan efeknya oleh Merpati dan Garuda. Kedua maskapai tersebut terpaksa harus menaikkan harga tiketnya akibat kenaikan harga premi asuransi pasca pemboman WTC. Padahal persaingan saat ini menuntut mereka untuk mengefisienkan segala bentuk biaya agar dapat memberlakukan harga yang kompetitif untuk bersaing dengan maskapai lainnya.

Terlepas dari fenomena perang harga yang terjadi saat ini, langkah berani Pelita, Mandala, Bouraq, dan DAS dalam membentuk strategi aliansi untuk meminimalisir dampak persaingan harga tersebut, nampaknya perlu diacungi jempol. Berbagai manfaat seperti efisiensi biaya dan peningkatan jumlah konsumen yang diperoleh keempat maskapai semakin mempertegas prospek yang menguntungkan dan strategi aliansi ini.

Melihat aksi maskapai-maskapai penerbangan nasional saat ini dengan berbagai macam strateginya mulai dari strategi perang harga sampai dengan strategi aliansi, maka pada karya akhir ini akan dibuat suatu usulan strategi aliansi yang melibatkan kerjasama

dua maskapai penerbangan nasional, yaitu Merpati dan Garuda. Adapun maksud dari usulan ini adalah untuk menciptakan maskapai penerbangan nasional yang mempunyai daya saing di rute domestik dan internasional dalam rangka menghadapi persaingan yang semakin ketat di industri penerbangan nasional.

Usulan strategi aliansi Merpati ? Garuda ini dibuat berdasarkan tiga tahapan analisis, yaitu analisis manajemen strategik, analisis pembentukan sinergi, dan analisis kesiapan internal perusahaan. Pada analisis manajemen strategik dilakukan analisis untuk mengetahui competitive positions dan Lingkungan eksternal perusahaan dalam rangka menyusun strategi aliansi yang sesuai dengan kemampuan dan kompetensi masing masing perusahaan. Kemudian, pada analisis pembentukan sinergi dibahas mengenai cakupan penghematan biaya dan peningkatan pendapatan yang dapat diperoleh, khususnya pada hal-hal yang berhubungan dengan pensinergian masing-masing rute penerbangan dan pemanfaatan secara bersama-sama fasilitas operasional dan resources yang dimiliki kedua maskapai. Terakhir, pada analisis kesiapan internal perusahaan dibahas tiga hal penting yang perlu dipersiapkan dalam menjalankan proses pembentukan aliansi tersebut, yaitu budaya dan struktur perusahaan, sistem administrasi dan informasi, dan kualitas jasa pelayanan penerbangan.

Dari hasil ketiga analisis yang telah dilakukan, dapat ditarik suatu kesimpulan yang menyatakan bahwa aliansi Merpati ? Garuda akan memberikan dampak positif bagi kedua maskapai. Adapun dampak positif yang dimaksud adalah tercapainya penghematan biaya operasional dan meningkatnya pendapatan perusahaan dan kegiatan usahanya. Dan kedua dampak positif tersebut, baik Merpati maupun Garuda, kini dapat bersama-sama meningkatkan kualitas dan kuantitas pelayanannya untuk kemudian memantapkan posisinya dalam persaingan di industri penerbangan nasional.

Untuk melengkapi usulan strategi aliansi yang telah dibuat tersebut, maka pada bagian akhir dan karya akhir ini diberikan beberapa saran untuk mendukung keberhasilan strategi aliansi Merpati ? Garuda. Adapun saran-saran tersebut dimaksudkan agar usulan strategi ini nantinya dapat benar-benar diaplikasikan ke dalam strategi perusahaan dan memberikan benefit jangka panjang yang sesuai dengan tujuan semula dan pembentukan strategi aliansi, yaitu untuk meningkatkan daya saing maskapai penerbangan nasional baik pada rute domestik maupun internasional.