

## Analisis strategi persaingan pt guna elektro (pt Gae) dalam memasuki pasar unit pengolahan air di indonesia

Tambunan, Ferdinand N., author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20453847&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

**ABSTRAK**

Kebutuhan akan air bersih adalah suatu kebutuhan yang sangat penting didalam kehidupan manusia dan mempunyai sumber yang sangat terbatas. Oleh karena itu teknologi pengolahan air menjadi sangat penting untuk masyarakat dalam memenuhi kebutuhan akan air bersih tersebut. Kebutuhan akan air bersih tidak saja hanya untuk melayani masyarakat dalam konsumsi masyarakat tetapi juga untuk melayani kebutuhan industri dalam memenuhi kebutuhan konsumsi produksi.

PT Guna Elektro (GAE) dalam salah satu bidangnya berusaha untuk memenuhi kebutuhan air bersih bagi masyarakat dan industri. Dalam menjalankan usahanya salah satu yang paling berperan dalam penyediaan unit instalasi air bersih adalah unit bisnis strategis mechanical. Dukungan kerjasama dengan kelompok usaha asing dalam persaingan bisnis unit pengolahan air telah dilakukan oleh PT GAE untuk memperkuat posisi persaingan usahanya. Kelompok usaha asing yang menguasai teknologi pendukung unit pengolahan air bersih membentuk usaha joint venture, dalam produksi dan pemasaran di Indonesia dengan PT GAE seperti AEG, Torishima Pump Manufacture, dan Hoppecke.

Privatisasi Perusahaan Daerah Air Minum saat ini sangat berperan dalam kelangsungan usaha PT GAE dalam unit instalasi air bersih di seluruh Indonesia. Hal ini sangat mewarnai pemilihan strategi usaha PT GAE mengingat keinginan dari tiap pemerintahan lokal untuk merangsang pertumbuhan usaha pada masing-masing daerah dengan menggunakan kekuatan perusahaan daerah.

Dalam pemilihan strategi alternatif untuk menghadapi persaingan di bidang usaha unit pengolahan air, dilakukan analisis lingkungan eksternal dan lingkungan internal dari perusahaan. Analisis faktor strategis lingkungan eksternal yang dilakukan menghasilkan titik berat persaingan terletak pada keinginan untuk meningkatkan usaha mengingat adanya peluang yang timbul akibat perbaikan ekonomi Indonesia secara keseluruhan. Namun dari analisis ini juga terlihat bahwa adanya ancaman peluang masuknya kontraktor EPC (Engineering, Procurement dan Contracting) dan kontraktor konstruksi nasional untuk mengerjakan paket pekerjaan unit pengolahan air bersih bersama dengan paket pekerjaan lainnya. Ancaman kontraktor

asing pun sudah mulai dirasakan mengingat mudahnya mereka berusaha di Indonesia dan tingkat penguasaan teknologi dan sumber daya yang mereka miliki.

<br />

<br />

Analisis faktor strategis lingkungan internal yang dilakukan untuk memberikan strategi alternatif terbaik bagi PT GAE dalam strategi persaingan usahanya memperlihatkan adanya kelemahan dalam jaringan pemasaran secara nasional. Kelemahan ini sangat perlu diperhatikan untuk diatasi mengingat kuatnya semangat otonomi daerah di Indonesia saat ini. Analisis ini juga memberikan kelemahan lainnya yaitu kurangnya reputasi PT GAE dalam segmen industri dan ketidakmampuan dalam mengerjakan pekerjaan konstruksi dimana hal ini sangat melemahkan posisi persaingan dengan perusahaan konstruksi nasional.

<br />

<br />

Strategi alternatif yang dapat dikemukakan adalah strategi yang mempertimbangkan faktor-faktor strategis dari lingkungan internal dan eksternal. Strategi-strategi tersebut dapat digambarkan dengan menggunakan TOWS matriks sehingga didapat strategi SO (Strength-Opportunities), strategi WO (Weakness-Opportunities), strategi ST (Strength-Threats), dan strategi WT (Weakness-Threats) dimana diharapkan strategi ini mampu memberikan posisi persaingan yang lebih baik untuk PT GAE dalam persaingan bisnisnya.

<br />

<br />

Hasil Analisis SWOT digunakan untuk menentukan strategi yang tepat untuk digunakan oleh PT GAE. Pada analisis tersebut didapat strategi yang sesuai dengan situasi yang dihadapi oleh PT GAE adalah Strategi SO. Diantaranya adalah peningkatan kemampuan PT GAE dalam menjalin kerjasama internasional untuk memperbaiki strategi cost leadership pada unit bisnisnya, pengembangan jaringan ketjasama dengan perusahaan daerah dan pemerintah daerah dalam menghadapi maraknya otonomi daerah, juga PT GAE harus meningkatkan kerjasama dengan perusahaan konstruksi dan EPC ( Engineering, Procurement, Contracting) multinasional di Indonesia. PT GAE juga harus mampu untuk terus melakukan pembaharuan teknologi yang mereka miliki.

<br />

<br />

Untuk persaingan unit bisnis mekanikal sendiri dari PT GAE dapat memilih strategi untuk memasuki pasar unit pengolahan air untuk industri yaitu dengan menggunakan strategi focus differentiation yang dapat dilakukan dengan mengimplementasikan teknologi terbaik yang memberikan efisiensi operasi dari konsumen. Sementara strategi cost leadership yang diintegrasikan dengan strategi differentiation untuk melayani kebutuhan air bersih untuk sector masyarakat. Pemilihan strategi ini dilakukan dengan mempertimbangkan core competences yang dimiliki oleh PT GAE.

<br />

<br />

Saran yang dapat diberikan kepada PT GAE dalam memperbaiki kemampuan daya saingnya adalah bahwa PT GAE harus lebih mampu untuk membangun kerjasama dengan pihak lain seperti kontraktor unit pengolahan air bersih lokal, kontraktor konstruksi skala nasional, perusahaan EPC skala nasional dan membangun jaringan kerjasama pula dengan pihak asing untuk menghadirkan teknologi tinggi yang tepat dan efisien.