Universitas Indonesia Library >> UI - Tesis Membership

Analisa strategi bersaing IPTN merebut pangsa pasar internasional untuk pesawat terbang N-250

Siahaan, Ardjuna Ganesa, author

Deskripsi Lengkap: https://lib.ui.ac.id/detail?id=20463407&lokasi=lokal

---

Abstrak

ABSTRAK
Industri Pesawat Terbang sudah lama ditandai oleh kerjasama yang erat an tara swasta dengan pemerintah. Pemerintah dari negara maju seperti Amerika Serikat dan Eropah dimasa yang lalu dan bahkan juga sekarang memberikan subsidi kepada industri pesawat terbangnya serta terlibat langsung dalam kegiatan penjualan antara lain melalui kedutaan besarnya di luar negeri.

Pemerintah dari berbagai negara di dunia menyadari manfaat melakukan investasi dalam industri pesawat terbang karena limpahan ekonomi dan teknologinya menciptakan puluhan industri baru dan ribuan peke1jaan baru. (Bartlett, Ghoshal 1995, 256).

Negara di Asia belakangan ini tidak mau ketinggalan dengan Amerika Serikat dan Eropah dalam pengembangan industri pesawat terbang, yakni disamping IPTN negara sepe11i Jepang, Korea Selatan, Taiwan, Cina dan bahkan Malaysia juga ingin memiliki industri pesawat terbang.

Seiring dengan . berjalannya waktu para produsen pesawat terbang tidak dapat lagi mengandalkan pesawat terbang yang diproduksinya selama ini karena sudah mulai ketinggalan zaman, dimana kebutuhan pesawat terbang dimasa mendatang menuntut pesawat terbang yang lebih besar dan dengan kinerja yang lebih baik.

Pengembangan pesawat terbang baru membutuhkan biaya yang sangat besar yang diperkirakan mencapai $ 20 juta per tempat duduk, yakni berdasarkan estimasi investasi AIRBUS A-330 sebesar $ 2.5 miliar. Kebutuhan dana yang sangat besar ini membuat banyak produsen pesawat terbang yang ragu-ragu mengembangkan pesawat terbang baru, dimana beberapa diantaranya yang sudah memulai kegiatan rancang bangunnya ternyata akhirnya

membatalkan rencananya.

IPTN pada tanggal 10 Agustus 1995 telah berhasil melaksanakan terbang perdana pesawat terbang N-250 yang merupakan pesawat terbang regional pertama di dunia yang menggunakan kendali operasi _fly-by-wire, menggunakan mesin turboprop modern dengan kecepatan high subsonic, menggunakan konsep pesawat terbang berbadan Iebar dan memiliki konfigurasi sayap tinggi sehingga dapat beroperasi pada Iandasan pendek.

Masalah yang kami teliti adalah strategi yang perlu ditempuh oleh IPTN untuk merebut pangsa pasar internasional maupun untuk memproteksi pasar dalam negeri agar dapat berupa captive market dalam waktu cukup lama.

Berdasarkan penelitian yang kami lakukan, yakni menggunakan data sekunder yang berasal dari berbagai majalah terbitan luar negeri dan berbagai buku baik yang diterbitkan di dalam maupun luar negeri, kami menemukan akhir-akhir ini telah terjadi kolaborasi dari beberapa industri pesawat terbang dari berbagai negara dengan tujuan untuk meningkatkan daya saing (AIR), dilain pihak terdapat industri pesawat terbang yang mengalami kebangkrutan (FOKKER) atau yang menghentikan produksi pesawat terbangnya (SAAB), sehingga dimasa mendatang kami perkirakan produsen pesawat terbang regional yang semula jumlahnya sangat banyak akan mengalami penciutan secara drastis, dimana kami perkirakan pesaing IPTN di pasar internasional adalah AIR dan BOMBARDIER.

Dalam persaingan di pasar internasional kami menyimpulkan IPTN jauh Iebih lemah dibandingkan pesaingnya terutama sekali dari segi posisi keuangan dan pangsa pasar. Posisi keuangan sangat penting dalam industri pesawat terbang karena titik impas umumnya dicapai karena menyangkut kurva belajar dan skala ekonomi serta efek berantai. dimana tidak heran hila AIRBUS dalam menghadapi BOEING menggunakan strategi untuk memenangkan pangsa pasar walaupun dengan resiko harus menjual dengan merugi.

Dengan menggunakan Quantitative Strategic Planning Matrix kami memilih strategi IPTN berupa memasuki pasar internasional yang secara geografis dekat dengan Indonesia seperti negara-negara Asean dan Australia dengan mengandalkan keunggulan teknis dan harga dari N-

250, dimana untuk meningkatkan daya saing di pasar internasional IPTN harus memproteksi pasar dalam negeri sehingga menjadi captive market sambil mengembangkan pasar dalam negeri agar lebih banyak menggunakan pesawat terbang regional seperti N-250 karena lebih ekonomis dibandingkan pesawat terbang besar dan dapat beroperasi pada landasan yang relatif pendek, segera melaksanakan restrukturisasi IPTN, menghindari persaingan frontal dengan pimpinan pasar, menjajagi aliansi strategik dengan pemilik modal berlimpah dan aliansi strategik dengan satu atau lebih pabrik pesawat terbang luar negeri, mengusahakan mendapatkan peke1jaan subkontrak dengan nilai signifikan dari BOEING dan AIRBUS.

Dalam melayani captive market Indonesia, IPTN harus berusaha secara terus menerus berorientasi kepuasan pelanggan; antara lain, memperbaiki kwalitas, waktu penyerahan dan harga dari produk dan jasanya sehingga dalam waktu relatif tidak lama sudah siap bersaing tangguh dengan produk luar negeri dipasar Indonesia tanpa perlindungan seperti hambatan tarif maupun non tarif.