

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 1.1 Kesimpulan

Berikut adalah kesimpulan yang dapat ditarik berdasarkan analisis penelitian:

1. Kawasan Intra-Asia merupakan kawasan yang menjanjikan bagi perkembangan bisnis pelayaran peti kemas (*container shipping*). Kawasan Intra-Asia ini berkembang pesat dan menjadi pusat perdagangan dunia yang baru terbukti dengan meningkatnya arus perdagangan barang dan jasa atau kegiatan ekspor dan impor di dalam kawasan Asia sendiri. Hal ini memberi dampak positif bagi bisnis pelayaran peti kemas yang memberikan jasa mengirimkan barang dari satu tempat ke tempat yang lain di kawasan Intra-Asia. Namun akan tetapi diluar dari daya tariknya yang besar, kawasan ini menginginkan beberapa hal untuk dipenuhi oleh para pebisnis pelayaran peti kemas di kawasan Intra-Asia yaitu antara lain: harga, waktu tempuh, frekuensi, rute langsung, kecepatan proses dokumen, pengiriman ke pintu pelanggan, cakupan penjualan, pilihan terminal, cakupan jaringan pelayaran, dapat diandalkan.
2. Untuk dapat bermain dalam bisnis pelayaran peti kemas di kawasan Intra-Asia, melakukan analisis dan mengenali faktor-faktor kekuatan bersaing di kawasan Intra-Asia dapat menentukan intensitas persaingan bisnis pelayaran peti kemas di kawasan Intra-Asia tersebut. Kekuatan terbesar di kawasan ini terletak pada kekuatan pelanggan dan pemasok. Pelanggan yang terdiri dari para trader/forwarding dan eksportir/importir langsung ini memegang kekuatan bersaing dalam harga, waktu tempuh dan rute pelayaran, sedangkan pemasok dapat menekan para pebisnis peti kemas di kawasan Intra-Asia dalam hal menyediakan unit peti kemas, kapal sewaan, bahan bakar minyak, terminal singgah dan penghubung, sehingga dapat

mengurangi kegiatan operasional bisnisnya. Melihat kondisi berbisnis pelayaran peti kemas di kawasan Intra-Asia membutuhkan modal yang besar, maka ketakutan akan datangnya para pebisnis baru tidak perlu dikhawatirkan karena untuk memulai bisnis baru di kawasan ini adalah tidak gampang, dan para pebisnis yang banyak bermain di kawasan ini pun adalah pebisnis-pebisnis lama dengan hubungan baik telah terjalin diantara mereka, sehingga intensitas persaingan antar pebisnis-pebisnis pelayaran peti kemas tidak terlalu tinggi. Menjadi bisnis tunggal yang dapat mengirimkan barang dari satu tempat ke tempat lain dalam jumlah besar dengan harga relatif murah, maka bisnis *seafreight* ini tidak dapat digantikan oleh bisnis *airfreight* sehingga kekuatan jasa pengganti terhadap bisnis pelayaran peti kemas tidaklah tinggi.

3. Perusahaan korporasi A.P. Moller – Maersk merupakan perusahaan pelayaran peti kemas terbesar di dunia yang telah lama berkecimpung di dalam bisnis ini dan memiliki cakupan dan rute pelayaran meliputi seluruh belahan dunia baik di intra kawasan maupun antar kawasan. A.P. Moller – Maersk memiliki akses kepada pelanggan-pelanggan besar dunia (VIP) yang loyal terhadap perusahaan dan juga memiliki armada kapal dengan kapasitas kapal yang besar. Selain itu, perusahaan korporasi A.P. Moller – Maersk memiliki kekuatan internal yang berbisnis pelayaran khusus di kawasan Intra-Asia yaitu, MCC Transport.

## 1.2 Saran

Adapun saran yang penulis dapat berikan sehubungan dengan strategi bisnis pelayaran peti kemas di kawasan Intra-Asia adalah sebagai berikut:

1. Mencoba untuk membuka peluang akan pelayanan tambahan untuk mengirimkan barang sampai ke pintu pelanggan (*door delivery*). Hal ini akan memberikan keuntungan bagi perusahaan korporasi A.P. Moller – Maersk disaat pebisnis-pebisnis pelayaran peti kemas lainnya menjalankan bisnisnya hanya antara terminal ke terminal.

2. Menambahkan tipe pelanggan lain yaitu pebisnis pelayaran peti kemas (*carrier*) dengan cara menjual ruang-ruang kapal untuk mengirimkan unit peti kemas di kawasan Intra-Asia akan dapat mengurangi tingginya kekuatan pelanggan di kawasan Intra-Asia sekaligus memperkuat hubungan dengan sesama pebisnis pelayaran peti kemas di kawasan Intra-Asia. Hal ini akan memberikan keuntungan dan memperkuat posisi A.P. Moller – Maersk di dalam bisnis pelayaran peti kemas di kawasan Intra-Asia.
3. Pengembangan bisnis kepada mengoperasikan kegiatan terminal di kawasan Intra-Asia akan memperkuat posisi perusahaan korporasi A.P. Moller – Maersk di dalam kawasan Intra-Asia. Tidak hanya akan dapat membantu dalam mengurangi biaya operasional bisnis pelayaran peti kemas dan menambah profit korporasi, menjalankan bisnis terminal-terminal menyebabkan para pebisnis pelayaran peti kemas menjadi tergantung kepada perusahaan korporasi A.P. Moller – Maersk.