

INTISARI

Industri ketel uap merupakan salah satu industri yang sangat menarik untuk diteliti, dimana saya sudah 8 tahun bekerja dalam lingkungan bisnis ini bersama dengan PT. Aalborg Industries Jakarta. Tesis ini membahas tentang manajemen strategik, yang mana ditujukan untuk PT. Aalborg Industries Jakarta guna melihat bagaimana perusahaan mampu bersaing dimasa yang akan datang dalam bisnis ketel uap di Indonesia.

Perusahaan saat ini menghadapi masalah utama dalam persaingan penjualan produk ketel uap khususnya di pasar Indonesia. Penurunan tingkat penjualan dan kesalahan dalam pembuatan produk menciptakan harga yang tinggi dalam usaha menjual produk di pasar. Apakah perusahaan harus tetap meneruskan usaha dengan menggunakan strategi yang dimiliki saat ini atau mencoba mencari solusi strategi yang terbaik bagi perusahaan.

Penelitian ini akan menganalisa lingkungan internal dan eksternal dengan menggunakan alat analisis SWOT & Value Chain dan Five Forces of Competition & Strategic Group Mapping, yang mana analisis akhir didukung oleh analisis Driving Forces dari industri dan Key Success Factor terhadap PT. Aalborg Industries Jakarta.

Analisis ini akan mengevaluasi strategi perusahaan saat ini dibandingkan dengan kondisi pasar dan menyarankan strategi yang tepat bagi perusahaan, dalam tesis ini penulis menyarankan "Best Cost Provider Strategy" (Low Cost & Differentiation) sebagai solusi yang terbaik untuk memecahkan masalah yang dihadapi perusahaan saat ini. Dimana di pasar proses pembelian yang dilakukan oleh konsumen lebih mengarah pada "harga murah dan kualitas produk yang terbaik".

Ada banyak variasi strategi yang lain sebagai pilihan bagi perusahaan untuk dapat bersaing di pasar seperti strategi konsentrasi, pengembangan pasar & produk, restructuring, reengineering, integrasi horisontal dan strategi aliansi.

Kata Kunci: Strategi bersaing, penjualan produk, industri ketel uap

ABSTRACT

Boiler industry is the interesting study for me, where already 8 years I work with in this business together with PT. Aalborg Industries Jakarta. This thesis will make a study about the Strategic Management, which will be applied to PT. Aalborg Industries Jakarta on how they compete the future on the boiler business.

The company now having the real problem on the competitiveness on the boiler product selling specially on Indonesia market. The decline on sales and productivity error create high cost for the boiler selling price in the market. Should the company continues with the existing strategy or try to define the best solution strategy ?

This study will explore the internal and external environment analysis with tools use is SWOT analysis & Value Chain analysis and Five Forces of competition & Strategic Group mapping, with supporting final analysis by the driving forces of the industries and key success factor of PT. Aalborg Industries Jakarta.

The analysis will evaluate existing company strategies compare with the market condition and suggestion for the correction strategy where on this thesis the writer come with the “Best Cost Provider Strategy” (Low Cost & Differentiations) is the solution to the problem facing by the company right now. Where in the market customer buying process prefer to have “lower price and high quality product”.

There are many others variation strategy as options for the company can be use like Concentration Strategy, Developing Market & Product, Restructuring, Reengineering, Horizontal Integrations and Strategic Alliances.

Key Word: Competitive strategies, product selling, steam boiler industry