



ABSTRAK

Industri kendaraan listrik di Indonesia berkembang pesat, didukung oleh pemerintah melalui strategi komprehensif untuk mendorong adopsi kendaraan listrik. Langkah-langkah ini menciptakan iklim bisnis yang kondusif bagi pelaku industri, termasuk produsen sepeda motor, untuk memperkenalkan berbagai pilihan kendaraan listrik di pasar domestik.

Sebagai distributor sepeda motor Honda terbesar di Indonesia, Astra Motor turut memasarkan sepeda motor listrik Honda sejak akhir tahun 2023. Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi bersaing yang ditempuh oleh Astra Motor untuk memenangkan persaingan di industri kendaraan listrik di Indonesia.

Penelitian ini bersifat naratif deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode analisis PESTEL untuk memetakan elemen pengaruh faktor eksternal yang dapat berdampak pada keberhasilan atau kegagalan suatu bisnis, serta analisis *The Grid Framework* untuk memahami keputusan bisnis yang perlu diambil, menetapkan kriteria untuk memilih alternatif keputusan, dan mengevaluasi dampak dari alternatif yang dipilih dalam rangka memenangkan persaingan di industri kendaraan listrik di Indonesia.

Kata Kunci: kendaraan listrik, distributor, strategi bersaing, PESTEL, *The Grid Framework*

ABSTRACT

The electric vehicle (EV) sector in Indonesia is currently experiencing enormous expansion, supported by extensive government initiatives designed to encourage the adoption of EVs. These efforts have created a conducive economic climate for industry participants, such as motorcycle manufacturers, to bring a wide variety of electric vehicle choices to the local market.

Astra Motor, the leading distributor of Honda motorbikes in Indonesia, has recently ventured into the market by introducing Honda electric motorcycles since late 2023. The objective of this study is to examine the competitive strategies implemented by Astra Motor in order to achieve a competitive advantage in the Indonesian electric vehicle (EV) industry.

This study employs a qualitative descriptive narrative technique, utilizing PESTEL analysis to chart the impact of external factors that can affect the success or failure of a firm. Moreover, the utilization of The Grid Framework is employed to comprehend the essential business decisions, set criteria for selecting decision alternatives, and assess the consequences of chosen alternatives in order to achieve success in the competitiveness inside the Indonesian EV market.

Keywords: electric vehicles, distributor, competitive tactics, PESTEL analysis, The Grid Framework