



ANALISIS STRATEGI ALIANSI PT DMI DAN DISTRIBUTOR LOKAL

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi kerjasama antara principal dan distributor lokal, apakah strategi dari kolaborasi menjadi aliansi adalah strategi yang terbaik. Analisis dilakukan dengan melakukan penilaian kinerja aliansi dengan melihat 4 aspek yakni kesesuaian keuangan, strategi, operasional dan relasi. Untuk menjawab pertanyaan penelitian, digunakan metode deskriptif kualitatif dengan studi kasus pada PT DMI yang bekerja sama dengan PT THC, PT ASM, PT GMJ, dan PT SBM. Analisis koding digunakan untuk mengidentifikasi konten tekstual dan tema utama, evaluasi kinerja aliansi dikaitkan dengan matrik kinerja aliansi sistem *Siebel*, didukung oleh teori sumber daya dan teori sinergi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, aliansi antara PT DMI dan distributor-nya merupakan strategi terbaik dengan melihat adanya pertumbuhan pada aspek keuangan, strategi, dan operasional sesuai yang yang diharapkan, sementara dari aspek relasi yang terkait dengan bagaimana kepercayaan dibangun masih perlu dikembangkan. Penelitian ini berkontribusi baik secara akademik maupun praktek manajerial. Secara akademik, penelitian ini berkontribusi terhadap kajian-kajian yang mengandalkan teori sumberdaya dan teori sinergi. Secara praktek manajerial, strategi aliansi disarankan tidak hanya ditinjau secara periodik, namun juga dilihat berdasarkan kinerja keuangan maupun non keuangan.

Kata kunci : strategi aliansi, kinerja aliansi, teori sumber daya, sinergi



ANALYSIS OF ALLIANCE STRATEGY PT DMI AND LOCAL DISTRIBUTOR

Abstract

This study aims at identifying the best strategy between international principle and local distributor. Specifically, this research responds the research question on whether the decision to change the strategy from non-contractual collaboration to non-equity contractual alliance is relevant or not. The analysis involves four elements, including financially fit, strategic fit, operational fit and relationship fit. Given the research questions, the method used qualitative descriptive approach with a specific case study in which DMI went a partnership with THC, ASM, GMJ and SBM. The coding analysis was used to analysis the textual content and core themes. The alliance performance evaluation was adapted from Siebel system alliance with support from resource-based theory and synergy theory. The result confirms that the alliance strategy between DMI and the local partners is the best decision. This indicates that the alliance performance concern on sales growth, product-line growth, product launch, network enhancement, customer loyalty, delivery time, area coverage. However, the trust building needs to be taken into account for future development strategy. This study provides a contribution to the improvement of both academic and managerial practices. The result extends the discussion on partnership strategy, which relied on the resource-based theory and synergy theory. For managerial practices, this study suggests that alliance strategy does not only need to be reviewed at regular interval time but also involve both financial and non-financial aspect.

Key word : alliance strategy, alliance performance, resource base theory, synergy