

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Kesimpulan dari Visi & Misi GMF adalah :
 - a. Batasan segmen pasarnya adalah PT. Garuda Indonesia dan dari pihak ketiga (pelanggan di luar Garuda)
 - b. Batasan industrinya adalah operator pesawat udara
 - c. Batasan teknologi adalah teknologi pesawat terbang dan unit pendukungnya (utilisasi aset GMF)
 - d. Tidak memiliki batasan vertikal
 - e. Batasan geografi telah tercermin dari “visi”nya
2. Perpektif Industri (Analisa lingkungan ekstern) GMF untuk menentukan “Peluang & Ancaman” pemasaran perusahaan sbb:
 - a. Rata-rata peluang untuk produk-produk GMF cukup baik terutama untuk areal domestik

- b. Persaingan bagi produk-produk GMF cukup tinggi terutama di area Asia Pasifik, hal tersebut merupakan ancaman potensial bagi GMF.
3. Kekuatan dan kelemahan dari Deskripsi kekuatan usaha adalah sbb:
 - a. Kemampuan yang bisa diunggulkan selain Manhours rate (tarif jam kerja) yang lebih rendah ialah: Perawatan pesawat (narrow body /pesawat berbadan kecil); DC-9, F-28 & B-737); untuk perawatan komponen & jasa pendukung; Wheel/Tyres/Brake, Aircraft painting, dan untuk engine & APU; SPEY555,APU GTCP85&TSCP700.
 - b. Secara umum kemampuan GMF masih relatif dibawah pesaing (regional & internasional).
4. Formasi strategi yang dibuat GMF adalah untuk menentukan sasaran perusahaan yang dibuat dengan melihat peta matriks dari masing-masing rumpun produknya, untuk kemudian di buat rumusan strateginya.

5. Rencana kerja GMF merupakan derivasi dari strateginya, yang disusun secara korporasi dengan mengadakan portfolio usaha yang menghasilkan keuntungan secara optimal bagi GMF. Strateginya diterjemahkan ke dalam rencana kerja tahunan bagi tiap-tiap SBU.

Implementasi dari setiap rencana kerja dari masing-masing rumpun produknya akan dikontrol pelaksanaannya pada setiap waktu yang ditentukan, berarti rencana kerja dari rencana usaha ini masih merupakan panduan pelaksanaan aktivitas bagi setiap SBU.

6. Kendali manajemen dari GMF terdiri dari lima faktor, yaitu: Aspek SDM, keuangan, pemasaran, produksi, fasilitas, dan material. Dibuat sebagai target dalam rentang waktu lima tahunan, dan akan dianalisis setiap tahunnya.

B. Saran

1. Visi dan Misi GMF ternyata tidak seimbang. Artinya visinya masih terlalu jauh bagi misi yang di buat GMF, terutama bila

dilihat dari kemampuan pasarnya, bahkan untuk wilayah regional yang secara umum masih dibawah pesaing (kecuali untu area domestik). Oleh karena itu disarankan untuk membuat visi dan misi yang lebih seimbang dan realistis, misalnya untuk menunjang visi ke tingkat dunia, maka salah satu misinya adalah mendapatkan pengakuan dari semua badan-badan otorita dunia baik secara khusus maupun umum.

2. Dari analisa industri yang dilakukan oleh GMF, maka:
 - a. GMF memiliki peluang yang cukup baik, maka GMF harus terus rneningkatkan kemampuannya untuk memenuhi tuntutan keberhasilan industri dan meraih keunggulan bersaing.
 - b. Ancaman bagi usaha GMF terutama di area Asia Pasifik harus dipersiapkan rencana yang berkesinambungan untuk setiap ancaman tersebut, dan menentukan perubahan apa yang dapat dilakukan perusahaan sebelum atau selama ancaman itu terjadi.

3. Tuntutan yang harus dipenuhi bagi kekuatan usaha GMF yang ada adalah:
 - a. Bagi produk unggulan GMF, maka harus dipersiapkan kekuatan tenaga pemasaran yang efektif dan profesional.
 - b. Kelemahan usaha GMF harus diperkecil dengan meningkatkan kemampuannya Sumber daya manusianya serta prasarananya.
4. Strategi yang dibuat GMF sudah cukup baik. Namun kerjasama dengan bagian pemasaran yang merupakan ujung tombak perusahaan harus ditingkatkan dengan bagian perencanaan, agar formasi strategi yang akan dibuat menjadi efektif dan akurat.
5. Dalam pelaksanaan rencana kerja yang merupakan panduan pelaksanaan aktivitas bagi setiap SBU, maka harus ditunjang dengan suatu nilai panutan yang jelas dalam bentuk “Budaya perusahaan”. Dengan tujuan memberikan tuntunan penghayatan dan sikap bagi para karyawan sehingga akan sesuai dengan strategi perusahaan.

6. Analisa perubahan lingkungan harus terus dipantau agar dapat meng
evaluasi dan menentukan faktor-faktor kendali manajemen bagi
kelayakan perencanaan selanjutnya.



DAFTAR PUSTAKA

- Salusu, J. M.A. Prof. DR.
1996. Pengambilan Keputusan Strategik. Jakarta: Grasindo.
- Cohen, Alan, R.
1994. Portable MBA Management. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Porter, Michael, E.
1995. Strategi Bersaing. Jakarta: Erlangga.
- Jauch, Lawrence dan Glueck, William, F.
1995. Manajemen Strategis & Kebijakan Perusahaan.
Ed.3, Jakarta: Erlangga.
- Porter, Michael E.
1993. Perencanaan & Pengambilan Keputusan. Jakarta: Erlangga.
- Marzuki
1986. Methodologi Riset. Yogyakarta: Liberty
- Swarsono, M.
1993. Manajemen Strategik. Ed. 2, Jakarta: Erlangga
- Basuswasta
1989. Dasar-dasar Manajemen. Jakarta: Balai Pustaka.
- Stoner, J.F.
1990. Industrial Strategy. Jakarta: Grasindo.

Lampiran

Lampiran 1. Pesaing (Kapasitas dan strategi umumnya)

Fasilitas	W/B	N/B	Strategi Umum dan Keterangan lainnya
AIROD China	2	0	<ul style="list-style-type: none"> Dikembangkan sejalan dengan A*ERO untuk perawatan engine Sahamnya 51 % Malaysia, 49% Lockheed Aircraft services Fasilitas hangar 150000 sqft, Workshop 127 sqft dan engine shop 136000 sqft. kemampuan pada narrow body terutama F-28 mayoritas pasarnya adalah militer Pengakuan: FAA, AF, Lockhoeed, Malaysian DCA, Indonesia DCA, Thi DCA, Philipino DCA, Papua New Guinea DCA, Chines CAA, Marshall Island, Nepal, Fiji. Pelanggan: Malaysia Armed Forces, Malaysian Airline system, USAF, Indonesian Air Force Air Niugini, Malaysian helicopter Services, Australian Regional Airlines, Bahrain Air Force Kapasitas: 12 C-130/B-737
AMECO China	1	2	<ul style="list-style-type: none"> Pengakuan: FAA dan CAAC Pelanggan: Korean Air, Asiana Airlines dan Penerbangan China Kapasitas: Hangar B-747, Hanggar B-737, Paint Hangar B-737, Engine overhaul shop(total 15000 sqmt) Licensed Engineers: 1000 & Tech & Engineering staff: 2800 Kerjasama denga British Airways, Lufthansa, Cathay Pacific, singapore Airlines dan JAL
GAMECO China	1	3	<ul style="list-style-type: none"> Pengakuan: FAA, CAAC Fokus pada pasar China Kemampuan: B-767, B757, B-737-500/300/200 Kerjasama denga Lockheed untuk membuka lokasi perawatan baru di China tengah (selesai 1997). Tencana fasilitas pada Guangzhou Internasional Airport 23000 sqmt dengan 3 hangar (kapasitas 3 kali dari sekarang) Pelanggan: China Southern, GPA Licensed engineer: 221 with CAAC licence, m 350 with CSA fleet licence, 276 with line maintenance licences Tech & engineering staff: 503 Kerjasama dengan British Airways, Lufthansa, cathay Pacific, Singapore Airlines dan JAL
TAECO China	2	0	<ul style="list-style-type: none"> Pemegang saham 41% HAECO dan 10% JAL Kerjasama denga British Airways, Lufthansa, Cathay Pacific, Singapore Airlines dan JAL
ASTA AUSTRALIA	2	0	<ul style="list-style-type: none"> Spesialisasi pada B-747 Pengakuan FAA B-747 limited, CAA, Japanese CAB, JAR 145 dan Lokal Australia Pelanggan Qantas, British Airways, Continenta, ANA, dan Virgin Atlantic Licensed engineer: 150, Tech & Engineering staff: 700 Kapasitas: 2 B747, Sheet metal, machine, Fibreglass and paint workshop and 900000 Mhrs availabler per annum.
Melbourne Jet Base Australia	0	1	<ul style="list-style-type: none"> Pengakuan: Australia CAA Pelanggan: Royal Australian Air Force, Corporate jet charter companies Licensed engineer: 5 & Tech & Engineer staff: 8 Kapasitas: Hangar 4000 sqmt and Workshop

Tabel Pesaing

Fasilitas	W/B	M/B	Strategi Umum dan Keterangan lainnya
HAECO Hongkong	4	5	<ul style="list-style-type: none"> Pengakuan: Hongkong CAD, FAA, UK CAA, JCAB (airframe, powerplant, radio, instrument, accessory) Pelanggan: Cathay Pacific, Dragonair, Air Hongkong Licensed engineer: 1-32, Tech & engineer staff 4786 Kapasitas: 3 Hangar & 5 bays (34000 sqmt), engine overhaul & component overhaul shop (27000 sqmt) Reputasi pada kualitas dan turn around time. Fasilitas pertama di Asia Pasifik yang melaksanaka modifikasi Section-41 lengkap 9 zone Pengembangan kapasitas pada Engine shop dan Test Cell (selesai 1996) Pelanggan utama Evergreen, Virgin, Tower Air dan I.TU Kemampuan B747, B707, B737, L-1011, A300, A320 dan komponen Mempunyai saham 41% di ATAECO dan 29.1% di ASTA Pekerjaan diatas 5 hari akan ditransfer ke TAECO.
SASCO Singapore	3	6	<ul style="list-style-type: none"> Pengakuan: FAA, UK CAA, Singapore CAA, Kuwait DGAC, JCAB, Saudi Arabia PCA, Indonesia DGAC Pelanggan: Kuwait Airways, Mohammed Al Majid Group, Japan Airlines, Evergreen Int'l Airlines, Virgin Atlantic Airways, Saudi Arabia Airlines, South African Airways, Air Hongkong, All Nippon Airways dan Sempati Air
SLAEC Singapore	3	2	<ul style="list-style-type: none"> Pengakuan: FAA Repair Station dan CAAS Pelanggan: Singapore Airline, Air Niugini, Garuda Indonesia, Manica Investment Pte Ltd, China Aviation Supplies Corp, Kuwait Airways, Philippine airlines, Saudi Arabia. Licensed engineer: 500, Tech & Engineer staff: 3000 Kapasitas: hangar for 3 B747-400 (20000sqmt), hangar for 2 B747-400, Boeing & Airbus component workshop (21460 sqmt), engine workshop for PW engines with 38 bays (24000) Kapasitas (25%) ditawarkan di luar Singapore Airline
Total	10	13	

Sumber: GMF Management Building

Grafik. Proyeksi Revenue SU U GMF (1996 - 2000)

