

Nama: Azwaliza

Npm: 2213031007

Studi Kasus pertemuan 4

1. Tantangan Utama PT NusantaraTech dalam Bersaing di Era Industri 4.0

PT NusantaraTech menghadapi tantangan internal dan eksternal yang saling terkait, terutama dalam persaingan dengan perusahaan global seperti Xiaomi, Samsung, dan LG. Tantangan utama meliputi:

- **Persaingan Teknologi dan Inovasi:** Perusahaan global telah mengintegrasikan IoT dan AI ke dalam produk mereka, memungkinkan fitur canggih seperti kontrol jarak jauh dan personalisasi. PT NusantaraTech, yang masih bergantung pada produksi konvensional, tertinggal dalam diferensiasi produk, sehingga produknya kurang menarik bagi konsumen yang semakin digital-savvy. Ini mengakibatkan penurunan pangsa pasar dan risiko kehilangan loyalitas pelanggan.
- **Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM):** Kurangnya tenaga kerja terampil di bidang digital (misalnya, ahli IoT atau AI) menghambat adopsi teknologi baru. Di Indonesia, pasar tenaga kerja teknologi masih terbatas, dan perusahaan sulit merekrut atau melatih SDM dalam waktu singkat.
- **Investasi Tinggi dan Risiko Finansial:** Transformasi digital memerlukan modal besar untuk mesin otomatis, perangkat lunak, dan R&D. Dengan dominasi pasar lokal selama 20 tahun, perusahaan mungkin tidak memiliki buffer finansial yang cukup, terutama jika pendapatan menurun akibat persaingan.
- **Risiko Sosial dan Operasional:** Otomatisasi berpotensi menyebabkan PHK massal, meningkatkan resistensi internal dan risiko reputasi. Selain itu, rantai pasokan konvensional kurang fleksibel terhadap volatilitas global, seperti gangguan pasokan chip semikonduktor.

Tantangan ini berkaitan dengan perilaku bisnis global melalui **globalisasi dan inovasi cepat**. Perusahaan global seperti Xiaomi (asal Cina) memanfaatkan skala ekonomi global, outsourcing produksi ke negara murah, dan ekosistem inovasi terbuka (misalnya, kolaborasi dengan startup). Mereka juga mengadopsi strategi "fast-follower" atau "disruptor" untuk mengalahkan pemain lokal, seperti yang terlihat dalam ekspansi Xiaomi ke pasar Asia Tenggara. Di era Industri 4.0, ini mencerminkan perilaku bisnis yang mengutamakan efisiensi rantai nilai global (global value chain), di mana perusahaan lokal seperti PT NusantaraTech rentan terhadap "catch-up" yang lambat jika tidak beradaptasi.

2. Strategi yang Diusulkan sebagai Konsultan Strategi Bisnis

Sebagai konsultan, saya akan merekomendasikan pendekatan transformasi digital yang bertahap, inklusif, dan berkelanjutan, dengan fokus pada pemanfaatan kekuatan lokal (seperti basis pelanggan domestik) sambil mengadopsi praktik

global. Strategi ini dirancang untuk bersaing tanpa mengorbankan tenaga kerja lokal, dengan prinsip reskilling dan inklusi sosial.

- **Transformasi Digital Bertahap dengan Prioritas Reskilling SDM:** Mulai dengan pilot project otomatisasi di lini produksi tertentu (misalnya, assembly line untuk produk sederhana), sambil mengalokasikan anggaran 20-30% dari investasi untuk program pelatihan. Kolaborasi dengan universitas atau lembaga seperti Politeknik Negeri untuk melatih pekerja dalam IoT dan AI, mengubah mereka menjadi "operator cerdas" yang mengawasi mesin otomatis. Ini mencegah PHK dengan mengalihkan peran pekerja ke tugas bernilai tambah tinggi, seperti pemeliharaan prediktif.
- **Pengembangan Produk Berbasis IoT dengan Kolaborasi:** Bentuk aliansi strategis dengan perusahaan global atau startup lokal (misalnya, melalui joint venture dengan Bosch atau Xiaomi untuk transfer teknologi). Fokus pada produk hibrid yang menggabungkan kekuatan lokal (harga terjangkau) dengan fitur IoT, seperti smart home appliances yang kompatibel dengan ekosistem Indonesia. Gunakan data pasar lokal untuk inovasi, misalnya, produk yang tahan terhadap listrik tidak stabil.
- **Diversifikasi dan Ekspansi Pasar:** Manfaatkan dominasi pasar lokal untuk ekspansi regional (misalnya, ASEAN), sambil membangun ekosistem digital seperti platform e-commerce sendiri. Investasi dalam R&D bisa didanai melalui crowdfunding atau hibah pemerintah (misalnya, dari Kemenperin), dengan target ROI dalam 3-5 tahun. Untuk mengatasi risiko PHK, terapkan kebijakan "no-layoff" dengan redistribusi tenaga kerja ke unit baru, seperti layanan purna jual berbasis AI.

Strategi ini didasarkan pada model bisnis berkelanjutan, seperti yang diterapkan oleh perusahaan seperti Toyota (kaizen), yang mengintegrasikan teknologi tanpa mengabaikan tenaga kerja. Dengan pendekatan ini, perusahaan bisa meningkatkan produktivitas 20-30% dalam 2 tahun, sambil mempertahankan loyalitas karyawan dan pasar domestik.

3. Perbandingan dengan Perusahaan Global dan Pelajaran yang Dapat Diambil

Mari bandingkan PT NusantaraTech dengan **Samsung**, salah satu pemain global terkemuka di manufaktur elektronik rumah tangga. Samsung telah lama memimpin dalam Industri 4.0 melalui investasi masif di R&D dan akuisisi teknologi.

- **Pendekatan Samsung:** Samsung agresif dalam digitalisasi, dengan investasi tahunan R&D mencapai \$16 miliar (2022), fokus pada IoT melalui ekosistem SmartThings dan AI untuk produk seperti smart fridge. Mereka mengadopsi otomatisasi penuh di pabrik (misalnya, di Korea Selatan), sambil melakukan akuisisi perusahaan seperti Harman untuk mempercepat inovasi. Dalam hal tenaga kerja, Samsung lebih fleksibel:

mereka melakukan reskilling massal tetapi juga PHK jika diperlukan, dengan kompensasi tinggi. Strategi ini memungkinkan Samsung mendominasi pasar global, dengan pangsa pasar elektronik rumah tangga 20%+.

- **Pendekatan PT NusantaraTech:** Perusahaan ini masih konvensional, dengan pertimbangan hati-hati terhadap investasi dan PHK, mencerminkan budaya bisnis lokal yang lebih konservatif dan sosial-responsible. Ini membuat mereka lambat beradaptasi, berbeda dari Samsung yang "all-in" pada disruptif.

- **Pelajaran dan Adaptasi untuk Perusahaan Nasional:**

- **Investasi R&D yang Terstruktur:** Samsung menunjukkan pentingnya alokasi anggaran tetap untuk inovasi (minimal 5-10% dari pendapatan). PT NusantaraTech bisa mengadaptasi ini dengan kolaborasi pemerintah-swasta, seperti program riset bersama Kemenristek, untuk mengurangi biaya awal.
- **Kolaborasi dan Akuisisi:** Samsung sukses melalui aliansi global; perusahaan nasional bisa belajar dengan membentuk joint venture kecil, bukan akuisisi besar, untuk transfer pengetahuan tanpa risiko tinggi.
- **Keseimbangan Tenaga Kerja:** Samsung menggabungkan otomatisasi dengan reskilling, tetapi sering mengabaikan dampak sosial. PT NusantaraTech bisa mengadaptasi model inklusif, seperti yang dilakukan Bosch (pesaing Samsung), yang fokus pada "Industry 4.0 for All" dengan program pelatihan global. Pelajaran utama: Adaptasi harus kontekstual—perusahaan nasional seperti PT NusantaraTech bisa memanfaatkan regulasi lokal (misalnya, UU Cipta Kerja) untuk insentif digital, sambil menjaga keberlanjutan sosial, sehingga lebih tahan terhadap volatilitas global. Dengan demikian, mereka bisa menjadi "hybrid player" yang kompetitif tanpa kehilangan identitas lokal.