

Uses and Consequences of Electronic Markets: An Empirical Investigation in the Aircraft Parts Industry

MIS Quarterly, Desember 1998

Vivek Choudhury

Kathleen S. Hartzel

Benn R. Konsynski

Kelompok 67

Silakan dengan bebas menggandakan dan atau menayangkan dokumen ini.

Abstrak

- Objek penelitian: Inventory Locator Service (ILS) dan industri onderdil pesawat terbang.
- 2 pertanyaan utama:
 - Kapan pembeli menggunakan *electronic market*?
 - Bagaimana pengaruh *electronic market* terhadap harga, tingkat inventori, dan peranan *broker*?

Electronic Market

- Sistem Informasi interorganisasi di mana melalui sistem tersebut berbagai pembeli dan penjual saling berinteraksi memenuhi satu atau lebih aktivitas pasar.
- Aktivitas pasar:
 - Identifikasi: mengidentifikasi rekan potensial untuk melakukan transaksi
 - Pemilihan: memilih rekan tertentu
 - Melakukan transaksi

Industri Onderdil Pesawat

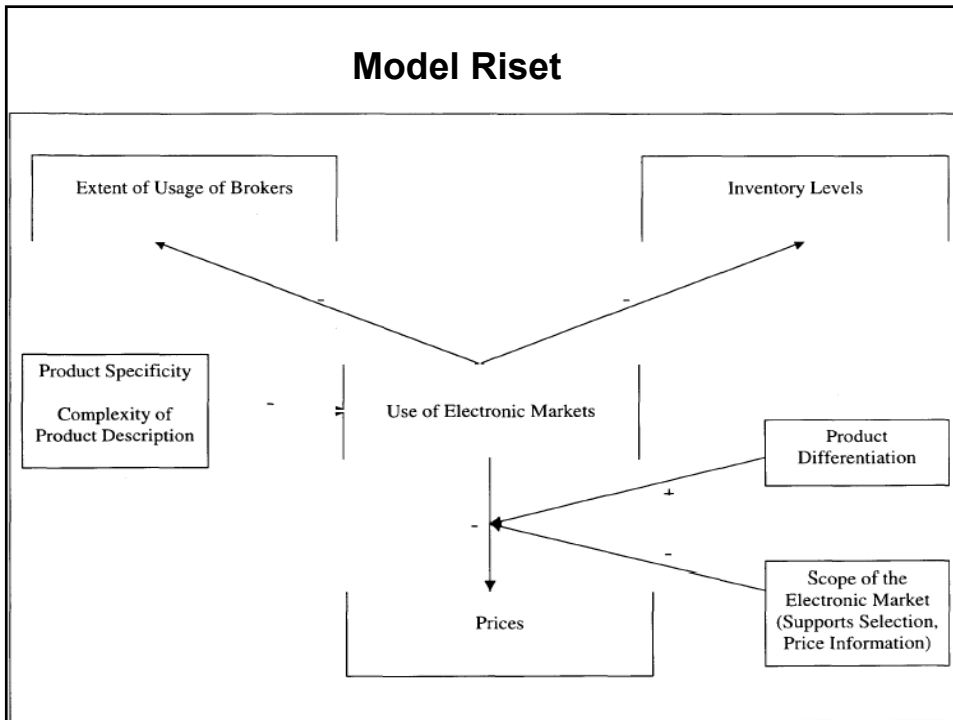
- Pembelian dalam industri ini dibagi dua:
 - Pembelian untuk persediaan
 - *Aircraft on Ground* (AOG) → keadaan darurat
- Industri ini juga dibagi atas dua sektor pasar utama:
 - Sektor OEM
 - Termasuk di dalamnya OEM dan distributor resmi.
 - Komoditi transaksi adalah barang baru.
 - Harga antar pemasok relatif sama, jarang berubah, biasanya setahun sekali.
 - Sektor surplus
 - Komoditas transaksi biasanya barang bekas.
 - Sangat bervariasi baik dari segi jenis barang maupun pihak yang melakukan transaksi.

4 Premis Utama

- Pembeli akan menggunakan *electronic market* untuk membeli barang yang minim dalam hal spesifikasi dan kompleksitas deskripsi.
- *Electronic market* akan menurunkan harga:
 - Pasar barang komoditas
 - Pasar dengan beranekaragam jenis barang apabila sistem mendukung pemilihan dengan memberikan informasi harga
- *Electronic market* akan menurunkan penggunaan jasa *broker* lebih jauh oleh pembeli.
- *Electronic market* akan menurunkan tingkat inventori yang harus dikerjakan oleh pembeli.

Metode Riset

- Wawancara
 - Perwakilan dari ATA (Air Transport Association), Presdir ILS, dan beberapa orang penjual dan pembeli.
 - Pertanyaan bersifat esai dan menyeluruh untuk memahami keseluruhan proses
- Survei
 - 30 orang responden dari berbagai perusahaan penerbangan, tingkat responsi 25%
 - Alasan: merupakan pembeli yang paling stabil dengan volume transaksi yang tinggi, dan sifat pembeliannya umum.
 - Menggunakan besarnya order pembelian (PO) sebagai tolak ukur pengkategorian besarnya perusahaan penerbangan



Hasil Wawancara

- **Penggunaan ILS**
Diarahkan pada sektor surplus, sehingga penggunaan ILS bergantung pada waktu, kapan mereka memutuskan untuk membeli dari sektor ini.
- **Harga**
Pengaruh kecil, perusahaan penerbangan lebih berfokus pada kemudahan dan kecepatan memperoleh onderdil pesawat.
- **Brokers**
Perusahaan penerbangan jarang memakai jasa *broker* baik sebelum maupun setelah menggunakan ILS.
- **Inventori**
Tidak berpengaruh karena perusahaan penerbangan tidak menggunakan ILS untuk pembelian rutin.

Business	Interviewee: Title and Responsibility	Nature of Business
Large, International Airline	Materials Manager Has overall responsibility for the purchase of parts. Accompanied during parts of the interviews by different individuals in his department responsible for the purchase of different parts groups.	The airline maintains a fleet of over 400 planes and places over 50,000 orders a year for the purchase of aircraft parts.
Large Package Delivery Company	Materials Manager Has primary responsibility for the purchase of parts.	This company maintains a fleet of 35 aircraft, mostly DC-8s, a relatively old model. It is a smaller buyer with fewer than 15,000 orders a year.
Fixed Base Operator	Division Manager Has primary responsibility for the purchase of parts.	This is a hangar/maintenance facility. It has a fleet of 16 fixed winged aircraft and 27 helicopters for charter, and also maintains aircraft owned by individuals and corporations. Overall, it is responsible for the maintenance of about 60 to 70 mostly small aircraft. Transaction volume is fewer than 15,000 orders a year.
Repair Shop/ Brokerage	Two Co-Owners	This is a very small business with a total of three people and \$300,000 in annual volume, split almost evenly between the repair business and sale of parts, including brokered sales and some parts that they buy and refurbish for resale.
Brokerage/ Distributorship	Owner	This firm carries inventory of new parts and also acts as a broker in the aftermarket for parts it does not stock. It is also a small business, as are most brokers in this industry, with \$2.5 million in annual sales.

Hasil Survei

- Penggunaan ILS
Sejalan dengan hasil wawancara, hanya terdapat perbedaan dari ukuran perusahaan penerbangan.
- Harga
ILS membantu menurunkan harga untuk pembelian AOG maupun non AOG bagi perusahaan kecil.
- *Brokers*
Tidak mempunyai pengaruh yang signifikan.
- Inventori
Tidak berpengaruh dalam menurunkan tingkat inventori

Keterbatasan Survei

- Berdasarkan persepsi dan bukan dari ukuran yang obyektif dan menuntut responden untuk melihat kembali data – data lama.
- Survei tidak menanyakan kapan perusahaan penerbangan yang bersangkutan bergabung dengan ILS.

Keterbatasan Riset

- Terbatas pada proses identifikasi.

Kesimpulan

- Hasil riset ini walau berfokus pada identifikasi, tetapi tidak bisa digunakan secara umum apabila sistem mendukung pemilihan dan pelaksanaan transaksi.
- Walaupun barang komoditi memiliki informasi detail yang minimum → pembeli tidak terdorong untuk menggunakan ILS
- *Broker* tetap ada, hanya saja alur kegiatan kerja mereka berubah dan harus memberikan nilai lebih pada pekerjaannya.