Nama : Fauzan Saiful Ihsan

NRP : 130118080

DOI : <https://doi.org/10.31219/osf.io/85cse>

Optimalisasi Strategi Penetrasi Perusahaan Multinasional

1. Jenis-jenis Strategi Penetrasi Pasar digunakan Perusahaan Multinasional :

a. Anak Perusahaan yang Dimiliki Sepenuhnya (The Wholly Owned Subsidiary)

Strategi ini mengendalikan entitas lokal dengan menyediakan produk standar universal dengan menekankan peran kantor pusat untuk mengendalikannya dan perusahaan global lebih memilih untuk memimpin integrasi global dalam operasi yang seragam. strateginya adalah tentang membangun kepercayaan, yang memungkinkan mereka tenaga penjualan menjadi lebih percaya diri untuk menangani informasi asimetris, seperti salah merepresentasikan produk dan penipuan langsung. Keterikatan internal akan membawa pada kemauan korporasi untuk berbagi aset tak berwujud berharga mereka. Sedangkan kelemahan strategi ini adalah tidak adanya kesepakatan antara perusahaan multinasional dan mitra lokal.

b. Usaha Patungan (Joint Venture)

Joint Venture adalah salah satu jenis aliansi strategis yang memiliki ciri khas kepemilikan bersama, tata kelola bersama, dan kinerja bersama. Keuntungannya menyediakan akses cepat ke saluran distribusi, dan mereka memberikan akses bagi mitra non-residen ke pengetahuan dan pengetahuan tentang pasar lokal, yang secara substansial meningkatkan kemungkinan keberhasilan usaha. Namun, Joint Venture memiliki kekurangan dapat menghasilkan pengalaman yang membuat frustrasi dan akhirnya gagal jika kurang perencanaan dan strategi. Faktor-faktor seperti perkembangan pasar, masalah teknologi, ketidakpastian peraturan, dan penurunan ekonomi bisa sulit diantisipasi. (Stewart, 2011)

c. Perjanjian Lisensi (Licence Agreement)

Perjanjian lisensi tidak membawa entitas bisnis baru tetapi lebih disukai sebagai cara untuk meluncurkan bisnis baru dalam kemitraan dengan perusahaan lokal berdasarkan kontrak dan menimbulkan rasa tanggung jawab untuk memperluas upaya atau mencapai tujuan mereka. Kemitraan dengan bagi hasil kesepakatan menghadapi menerima kerugian karena tantangan yang terkait dengan pemenuhan tujuan pendapatan mereka. Kelemahannya perusahaan harus meningkatkan pengamanan kontrak yang harus ditangani mitra oportunistik. Jenis strategi ini membutuhkan pengembangan penawaran layanan yang mendalam dan jangka panjang.

d. Subkontrak dan Outsourcing (Subcontracting and Outsourcing)

Perusahaan dapat memilih untuk melakukan outsourcing beberapa aspek pengembangan produk ke yang lain perusahaan. Mereka mungkin tidak memiliki banyak keuntungan selain penghematan biaya, sedikitnya resiko dan secara teknis dari perusahaan yang ditargetkan negara, tetapi penjualan lokal mengharuskan terciptanya hubungan pelanggan dan ritel dan saluran distribusi, yang mungkin sulit dilakukan tanpa dukungan dari mitra lokal.

Kemungkinan kekurangan dari outsourcing adalah *loss of control of activity and employee resentment*. (SCHNIEDERJANS, SCHNIEDERJANS, & SCHNIEDERJANS, 2015)

2. Perusahaan multinasional tidak hanya memilih satu jenis strategi aliansi tetapi juga menggabungkan beberapa di antaranya untuk menemukan strategi yang efektif. Untuk perusahaan yang memilih untuk tidak mendirikan anak perusahaan di negara yang ditargetkan, mereka perlu bermitra dengan perusahaan lokal dengan memberikan izin karena dua alasan. Antara perusahaan lokal terlalu kuat, dan membutuhkan banyak usaha untuk mengambil alih pasar, atau kebijakan pemerintah mengontrol kekuatan perusahaan asing. Kedua, penelitian ini mengidentifikasi bahwa kolaborasi antara multinasional perusahaan dan distributor lokal diperpanjang dengan perjanjian lisensi, perjanjian kontrak dan perjanjian distributor resmi.

Keterbatasan pertama dari studi ini adalah studi kasus meneliti kolaborasi strategi B2B dengan isu khusus alat kesehatan di Indonesia. Studi lebih lanjut di bidang lain diperlukan untuk memastikan jenis strategi perubahan dan meningkatkannya generalisasi. Strategi yang paling populer adalah kontrak non-ekuitas. Lingkungan kelembagaan diubah pada tahun 2016 dengan mengizinkan produsen multinasional untuk mendirikan bisnis di Indonesia dengan kepemilikan ekuitas 100%. Studi masa depan didorong untuk mengidentifikasi dampak dari kebijakan ini. Namun, jumlah multinasional yang diamati perusahaan yang menjalankan bisnis di Indonesia terbatas. Untuk mendapatkan hasil empiris yang mendalam, penelitian selanjutnya didorong untuk mengamati konteks global yang melibatkan lebih banyak perusahaan multinasional. (Pratono & Ratih, 2019)

Bibliography

Pratono, A. H., & Ratih, R. V. (2019). International Alliance Strategies: A Case Study of the Indonesian Medical Device Industry. *Globalization and Development. Contributions to Management Science.*, 318-398.

SCHNIEDERJANS, M. J., SCHNIEDERJANS, A. M., & SCHNIEDERJANS, D. G. (2015). OUTSOURCING AND INSOURCING IN AN INTERNATIONAL CONTEXT. *ROUTLEDGE TAYLOR AND FRANCIS GROUP*, 3-6.

Stewart, M. R. (2011). INTERNATIONAL JOINT VENTURES, A PRACTICAL APPROACH. *Davis Wright Tremaine Defining Success Together* , 1-6.