MANAJEMEN STRATEGI BISNIS GLOBAL

MAKALAH

Tugas Mata Kuliah Pengantar Bisnis

Oleh Kelompok 13

AISYAH FADHILAH (90500121109)

LATIFA KHUMAIRAH (90500121102)

Dosen Pengajar :

Dr. Siti Fatimah, S.E., M.M

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UIN ALAUDDIN MAKASSAR

2021

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada kehadiran Allah SWT. Atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga tugas makalah ini dapat diselesaikan. Shalawat serta salam tak lupa pula dijunjungkan kepada Nabi besar Muhammad Saw. Keluarga dan para sahabatnya.

Makalah dengan judul : “**Manajemen Strategi Bisnis Global.**” ini adalah salah satu tugas dari mata kuliah Pengantar Bisnis. Kami menyadari bahwa penyelesaian makalah ini tidak akan terwujud tanpa bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak.

Makassar, 27 November 2021

Kelompok 13

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

B. Rumusan Masalah

C. Tujuan

BAB II PEMBAHASAN

A. Pengertian Pasar Global

B. Strategi Menjangkau Pasar Global

C. Tantangan di Pasar Global

D. Manfaat Pasar Global Bagi Para Wirausaha

BAB III PENUTUP

A. Kesimpulan

Daftar Pustaka

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu pencapaian besar suatu bisnis atau usaha jika berhasil memasuki pasar global, tidak hanya dikenal secara lokal atau dalam negeri saja, tetapi mampu mengembangkan bisnisnya hingga menjangkau dunia bisnis internasional. Perusahaan ternama yang telah berhasil memasuki pasar global dan dikenal oleh banyak orang di antara lain, Microsoft, McDonald's, Samsung dan banyak perusahaan ternama lainnya. Perusahaan-perusahaan tersebut telah berhasil memasuki pasar global dan diterima secara terbuka oleh masyarakat umum. Perkembangan teknologi dan sistem informasi yang semakin akrab dengan kehidupan membuat peluang bisnis untuk memasuki global semakin besar. Dengan begitu, semakin banyak bisnis-bisnis yang akan menyusul bisnis ternama untuk memasuki pasar global dan memperluas jaringan bisnis. Namun, walaupun begitu, walaupun teknologi semakin canggih, tetap saja para pebisnis atau pengusaha harus memperhatikan strategi yang akan dilakukan agar minim terjadi kegagalan saat bisnis atau usaha akan masuk ke dalam pasar global.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang di atas, dapat ditarik rumusan masalah dengan sub nya, antara lain :

1. Apa pengertian dari Strategi Bisnis Global?
2. Bagaimana Strategi Bisnis Global yang bagus?
3. Apa saja tantangan di Pasar Global?
4. Apa saja manfaat dari pasar global bagi para wirausaha

C. Manfaat

Dari Rumusan Masalah di atas dapat di petik manfaat diantara lain :

1. Mengetahui bagaimana strategi yang mampu membawa Bisnis secara global dengan minimnya kegagalan yang akan terjadi
2. Mengetahui apa saja tantangan yang ada di pasar global

BAB II

PEMBAHASAN

A. PENGERTIAN PASAR GLOBAL

Secara sederhana, pengertian pemasaran global adalah suatu strategi pemasaran yang dilakukan dan diikuti oleh banyak negara di dunia. Jadi pemasaran global merupakan kegiatan ekonomi yaitu jual beli produk dalam global market yang dilakukan oleh masyarakat dunia.

Sedangkan menurut para ahli yaitu *Philip Kotler & Kevin Lane Keller*, pemasaran global adalah suatu upaya dalam mengutamakan seluruh sumber daya yang meliputi sumber daya manusia, aset fisik atau modal dana, dan berbagai tujuan perusahaan lainnya demi menindaklanjuti ancaman pasar global dan untuk meraih potensi yang sama di pasar global.

Dari kedua pengertian di atas, bisa disimpulkan bahwa pemasaran global adalah sesuatu yang penting dan tidak bisa dihindari karena merupakan tuntutan perkembangan zaman dan pola bisnis masyarakat dunia. Perusahaan yang masuk dalam global market harus mempunyai manajemen pemasaran internasional sebagai salah satu modal untuk meniti kesuksesan dalam perdagangan antar banyak negara tersebut.

B. STRATEGI MENJANGKAU PASAR GLOBAL

Scarborough Et Al (2009) mengidentifikasikan sembilan strategi utama yang dapat dipilih ketika wirausaha memutuskan untuk memasuki pasar global

1. Membuat Situs Website

Pilihan yang mudah dan hemat biaya bagi wirausaha untuk memperluas bisnisnya secara global adalah dengan membuat situs web dan mulai memasarkan produknya melalui media internet. Situs web memberikan akses langsung bagi para calon konsumen di berbagai belahan bumi manapun yang terhubung dengan jaringan internet. Wirausaha dapat memulai menjual produknya secara online dalam waktu singkat tanpa perlu menunggu bisnisnya besar terlebih dahulu.

2. Bergantung Pada Perantara Perdagangan

Perantara perdagangan merupakan agen-agen domestik yang berfungsi sebagai distributor di luar negeri bagi perusahaan domestik dari segala ukuran. Perantara perdagangan mengandalkan kontak jaringan, pengetahuan mengenai adat dan pasar lokal, serta

pengalam dalam perdagangan internasional untuk memasarkan produk secara efektif dan efisien di seluruh dunia. Perantara-perantara perdagangan ini berfungsi sebagai bagian ekspor untuk berbagai perusahaan kecil, sehingga memungkinkan perusahaan-perusahaan tersebut untuk berfokus pada hal terbaik yang mereka dapatkan.

Bentuk perantara perdagangan diantara lain adalah :

- a. Perusahaan perdagangan Ekspor
- b. Agen ekspor manufaktur
- c. Pedagang Ekspor
- d. Badan Pembelian Komunitas
- e. Distributor asing

3. Melakukan Impor Untuk Produksi

Selain menjual barang atau produknya ke luar negeri, wirausaha juga dapat membeli barang dari para distributor serta produsen di pasar luar negeri untuk kepentingan memproduksi barang atau jasa di dalam bisnisnya.

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan saat wirausaha ingin melakukan impor, diantaranya adalah :

- a. Pastikan bahwa melakukan impor adalah yang terbaik bagi usaha anda
- b. Tetapkan biaya target untuk produk
- c. Lakukan riset sebelum melakukan impor
- d. Peka terhadap perbedaan-perbedaan kultural
- e. Lakukan pekerjaan dasar anda
- f. Lindungi hak cipta intelektual perusahaan
- g. Pilihlah satu produsen
- h. Berikan contoh asli dari produk yang ingin dibuat
- i. Pelihara hubungan secara konstan dengan produsen dan coba untuk membangun hubungan jangka panjang.

4. Menciptakan Usaha Patungan

Usaha patungan dapat dibentuk, baik domestik maupun asing. Usaha patungan domestik merupakan bentuk usaha patungan di mana dua atau lebih perusahaan kecil membentuk aliansi yang bertujuan untuk mengeksport barang dan jasa mereka. Sementara usaha patungan asing merupakan sebuah perusahaan kecil domestik yang membentuk aliansi

dengan perusahaan di negara sasaran. Unsur terpenting dalam mencapai keberhasilan usaha patungan adalah memilih mitra yang tepat dan menentukan tujuan untuk meminimalkan kesalahpahaman dan perselisihan di masa mendatang.

5. Membentuk Perjanjian Lisensi Asing

Selain menjual produk secara langsung kepada pelanggan di pasar global, wirausaha dapat memasuki pasar global dengan cara memberikan lisensi bagi perusahaan di negara lain untuk menggunakan hak paten, merek dagang, hak cipta, teknologi, proses atau produk mereka. Dengan memberikan lisensi aset-aset tersebut, perusahaan berhak atas royalti dari penjualan lisensinya di luar negeri.

6. Waralaba

Bentuk bisnis global yang cukup dikenal adalah Waralaba. Meskipun semakin banyak waralaba yang tertarik pada pasar global karena telah mengalami kejenuhan bisnis di pasar domestik, perlu diperhatikan pula kompleksitas pengelolaan bisnis yang meningkat karena berbagai hal seperti perbedaan budaya, konversi biaya, jarak yang luas dan lain-lain.

7. Menggunakan *Countertrade* dan Barter

Countertrade adalah sebuah transaksi dimana perusahaan yang menjual barang di luar negeri setuju untuk mendorong investasi dan perdagangan di negara tersebut. Transaksi ini bertujuan untuk membantu mengimbangi terkurasnya modal pembelian luar negeri. Namun demikian, pilihan ini tidak sesuai bagi para wirausaha yang belum berpengalaman di pasar global.

Barter adalah pertukaran barang dan jasa dengan barang dan jasa lainnya, sebuah praktik yang dijalankan ketika perdagangan dilakukan dengan pihak lain di negara yang tidak memiliki mata uang yang tidak dapat dipertukarkan. Transaksi barter mensyaratkan dipertemukannya perusahaan-perusahaan dengan kebutuhan yang saling melengkapi.

8. Mengekspor Produk dan Jasa

Ekspor adalah praktik menjual produk atau jasa yang dihasilkan ke pihak lain di luar negeri. Terdapat beberapa langkah penting yang harus diperhatikan oleh wirausaha saat ingin menjual produk atau jasa dengan cara ekspor, di antara lain adalah :

- a. Langkah 1 : Sadari bahwa bahkan perusahaan yang sangat kecil dan tidak berpengalaman pun memiliki potensi untuk melakukan ekspor
- b. Langkah 2 : Analisis produk atau jasa anda

- c. Langkah 3 : Analisis komitmen anda
- d. Langkah 4 : Teliti pasar dan pilih target anda
- e. Langkah 5 : Mengembangkan sebuah strategi distribusi
- f. Langkah 6 : Menemukan pelanggan anda
- g. Langkah 7 : Mencari pembiayaan
- h. Langkah 8 : Mengirimkan barang-barang anda
- i. Langkah 9 : Mengumpulkan uang anda

9. Mendirikan Lokasi Internasional

Perusahaan yang telah memiliki bisnis yang mantap di pasar global selanjutnya dapat mendirikan lokasi permanen di negara-negara yang dituju. Hal ini tentunya membutuhkan investasi yang cukup besar dan dapat menimbulkan permasalahan jika wirausaha tidak memiliki kesiapan. Keuntungan yang dapat diperoleh dari mendirikan lokasi internasional adalah biaya produksi, pemasaran dan distribusi yang lebih rendah, dan juga kemampuan untuk mengembangkan pengetahuan mendalam mengenai preferensi, selera dan kebiasaan pelanggan.

C. TANTANGAN DI PASAR GLOBAL

Di balik besarnya manfaat yang dijanjikan oleh pasar Global, terdapat sejumlah tantangan yang perlu dilalui oleh para wirausaha. Berbagai tantangan ada, bahkan ada yang berpotensi untuk menghambat jalannya suatu bisnis. Beberapa tantangan di pasar global antara lain :

a. Hambatan Domestik

Sering kali hambatan utama yang di hadapi wirausaha saat ingin meng-globalkan suatu usaha atau bisnis adalah hambatan dari dalam negeri. Hambatan domestik ini terdiri atas sikap, informasi dan pembiayaan.

b. Hambatan Internasional

Terdapat sejumlah hambatan internasional yang perlu diatas oleh para wirausaha diantara lain adalah :

- 1. Hambatan Bea Masuk
- 2. Hambatan non-bea masuk
- 3. Kuota
- 4. Embargo

5. Dumping

c. Hambatan Politis

Masalah politis merupakan salah satu hambatan yang cukup membingungkan bagi para wirausaha global. Permasalahan hukum dan pemerintahan yang rumit saat berada di negara asing dapat berdampak pada kegagalan proses bisnis yang dijalankan.

d. Hambatan Bisnis

Manajemen bisnis yang berbeda di negara lain, kebiasaan-kebiasaan yang dijalankan di negara lain. Perbedaan biaya tenaga kerja, serta perbedaan kualitas tenaga kerja merupakan salah satu hambatan yang signifikan dalam pengelolaan bisnis secara global.

e. Hambatan Kultural

Budaya meliputi keyakinan, nilai, pandangan hidup dan adat istiadat yang dianut masyarakat suatu negara. Perbedaan budaya antarnegara dapat menciptakan hambatan dalam praktik bisnis global. Perbedaan bahasa, filosofi bisnis, praktik dan tradisi menjadikan perdagangan internasional lebih kompleks dibandingkan sekedar menjual langsung ke pelanggan atau konsumen.

D. MANFAAT PASAR GLOBAL BAGI PARA WIRAUSAHA

Terdapat beberapa alasan mengapa seorang wirausaha memutuskan untuk memperluas bisnisnya ke pasar global. Menurut Scarborough Et Al (2009), kesuksesan berbisnis di pasar global dapat membawa sejumlah manfaat di antara lain :

1. Mengimbangi penurunan penjualan dalam pasar domestik
2. Meningkatkan penjualan dan laba
3. Memperpanjang daur hidup produk
4. Mengurangi biaya manufaktur
5. Menurunkan biaya produk

BAB III

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Menjalankan bisnis secara global tentu saja adalah hal didambakan oleh banyak orang terutama para pebisnis atau perintis sebuah usaha. Tentu hal ini adalah sebuah langkah besar dalam sebuah usaha, karena jika mencakup kata ‘global’ saja yang artinya mendunia, dimana maksudnya adalah produk atau jasa yang dijualkan tentu akan dikenal oleh banyak orang. Namun sebelum melakukan hal tersebut, tentu banyak strategi yang harus dilakukan agar bisnis dapat berjalan dengan baik. Strategi diantara lain adalah, Membuat Situs Website, Bergantung Pada Perantara Perdagangan, Melakukan Impor Untuk Produksi, Menciptakan Usaha Patungan, Membentuk Perjanjian Lisensi Asing, Waralaba, Menggunakan *Countertrade* dan Barter, Mengekspor Produk dan Jasa dan Mendirikan Lokasi Internasional.

Daftar Pustaka

Franky Slamet dkk, *Dasar-Dasar Kewirusahaan Teori dan Praktik*, Jakarta Indeks (2018)