

Studi kasus MD international = MD international study case

Andryan Rahman Sunaryo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20434534&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Perusahaan-perusahaan yang mampu melewati kebutuhan dalam negeri akan melihat potensi untuk mengekspor produknya ke luar negeri . Untuk dapat memasuki pasar internasional, perusahaan-perusahaan tersebut dapat menggunakan perusahaan ekspor untuk memperkenalkan dan menjual produknya ke luar negeri. Tesis ini membahas tentang salah satu perusahaan ekspor terkemuka di Amerika (MD International). Tesis ini menjelaskan profit MD International, mengapa perusahaan memilih MD International, sebab MD International untuk fokus di Amerika Latin sebagai pasarnya dan hal-hal yang dibutuhkan MD International untuk memperluas jaringan ekspornya.

ABSTRACT

Companies which production exceed their local demand will consider to export its product overseas. To be able to enter the international market, companies may choose to use export companies to introduce and sell its products internationally. This thesis explains one of the well-known Export Company in America (MD International). This thesis explains MD International profile, the reason for MD International focus on Latin America as its target market and things needed for MD International to broaden its export network.