

Strategi ekspansi bisnis di pasar internasional (studi kasus PT HM Sampoerna Tbk)

Sapto Rahardjo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=92601&lokasi=lokal>

Abstrak

PT HM Sampoerna sebagai produsen rokok kelompok tiga besar di Indonesia perlu sekali melakukan ekspansi bisnisnya di pasar internasional sehingga analisa mengenai strategi ekspansi bisnisnya perlu dikaji lebih mendalam. Pemahaman yang menyeluruh menyangkut berbagai aspek strategi, manajemen perusahaan akan dapat mengetahui bentuk strategi bisnis mana yang cukup berhasil dilakukan serta yang kurang berhasil. Untuk sukses ekspansi bisnis di pasar internasional maka diperlukan persiapan strategi yang selektif dan matang sekali untuk mendukung kemajuan bisnis perusahaan dalam jangka panjang.

Pennsalahan paling utama yang dihadapi oleh perseroan adalah semakin ketatnya tingkat persaingan antar produsen rokok terulama dalam persaingan di pasar internasional serta -banyaknya hambatan dalam rangka ekspansi bisnis. Sedangkan tujuan penelitiannya ini akan menerangkan alasan kenapa HM Sampoerna melakukan ekspansi di pasar internasional, serta mengetahui bentuk dan tahapan pelaksanaan strategi bisnisnya kemudian mengelajahi berbagai hambatan dan kendala dalam melakukan ekspansi serta bagaimana menyusun strategi bisnis baru yang seharusnya dilakukan.

Untuk menghasilkan penelitian yang berkualitas maka metode penelitian dilakukan bersifat deskriptif dan eksplanatif dengan membandingkan berbagai model strategi bisnis yang diterapkan oleh manajemen. Selain itu melakukan kajian wawancara dengan pihak manajemen dan melakukan pengumpulan data terakhir mengenai kinerja HM Sampoerna dan tidak ketinggalan melakukan referensi pustaka.

Hasil penelitian ini menggambarkan bahwa HM Sampoerna telah tepar dan sukses menjalankan beberapa strategi bisnisnya sehingga sanggup memajukan bisnisnya di pasar luar negeri, perseroan juga memperoleh kontribusi penjualan dari pasar luar negeri mencapai peningkatan 17% tiap tahunnya, kondisi persaingan bisnis rokok di pasar internasional sangat ketat terutama datang dari pesaing lokal di luar negeri.

Secara umum kinerja PT HM Sampoerna dalam melakukan strategi ekspansi bisnis di pasar internasional cukup bagus dan akan terus menembang ke daerah yang potensial lainnya. Hal ini dilakukan karena perkembangan dan pertumbuhan industri rokok di pasar internasional sangat potensial sekali sehingga HM Sampoerna perlu memprioritaskan rencana ekspansi bisnisnya di luar negeri.