

Strategi Pemasaran Global (Masuk dan Berekspansi)

Dewi Pancawati N., S.Pd., MM



Model Keputusan Masuk dan Berekspansi

1. Biaya, akses pasar, faktor-faktor negara asal, apakah bersumber dari:
 - negara sendiri
 - negara ketiga
 - negara tuan rumah
2. Organisasi pemasaran dalam negara atau kawasan? Jika pilihan adalah untuk mendirikan organisasi sendiri, harus diputuskan siapa yang akan ditunjuk berada dalam posisi kunci
3. Seleksi, pelatihan, dan motivasi kerja distributor dan agen lokal
4. Strategi bauran pemasaran: Tujuan dan sasaran dalam hal penjualan, pendapatan, dan pangsa pasar, pemosisian, dan strategi bauran pemasaran
5. Implementasi strategi



Kepemilikan dan Kendali

1. Lisensi

2. Investasi: Usaha Patungan



Orientasi Manajemen dan Perusahaan

Etnosentris

- Negara sendiri superior
- Melihat persamaan di negara asing

Polisentris

- Setiap negara tuan rumah unik
- Melihat perbedaan di negara asing

Regiosentris

- Melihat persamaan dan perbedaan di suatu wilayah dunia
- Etnosentris atau poliosentris dalam pandangannya atas bagian dunia lain

Geosentris

- Pandangan dunia
- Melihat persamaan & perbedaan di negara sendiri & di negara asing

Licensing

- “contractual arrangement whereby one company (licensor) makes an asset available to another company (licensee) in exchange for royalties, license fees or other form of compensation”



Licensing

- memberi ijin. Misalnya memberi ijin menggunakan nama.
- Lisensi itu memiliki beberapa syarat. Dan syarat itu sangat tergantung kepada apa yang mau dilisensikan. Kalau untuk nama atau merek, tentunya nama tersebut sudah berkembang, sudah terkenal, dan memiliki brand image. Jadi nama tersebut sudah mewakili keunggulan-keunggulan produk atau jasa.



Franchising

- A form of licensing
- “a company permits its name, logo, cultural design and operations to be used in establishing a new firm or store.”



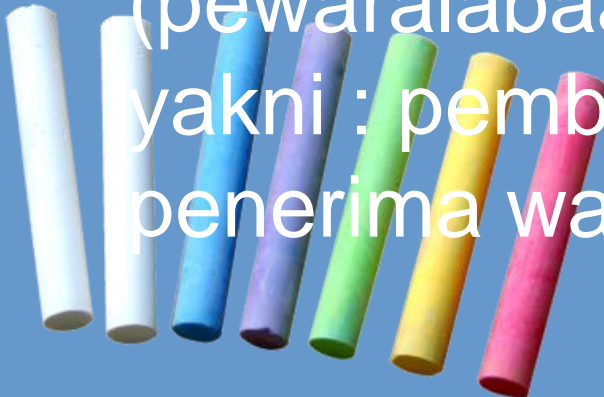
Franchising

- Franchise sendiri berasal dari bahasa latin yakni francorum rex yang artinya “bebas dari ikatan”, yang mengacu pada kebebasan untuk memiliki hak usaha.
- Pengertian Franchising (Pewaralabaan) sendiri adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang atau jasa (Informasi Waralaba, Direktorat Jenderal Perdagangan, September 2005).



Franchising

- Secara sederhana, benang merah waralaba adalah penjualan paket usaha komprehensif dan siap pakai yang mencakup merek dagang, material dan pengolahan manajemen. Oleh karena itu, pihak-pihak yang terlibat dalam franchising (pewaralabaan) terbagi atas 2 segmen yakni : pemberi waralaba (franchisor) dan penerima waralaba (franchisee).



Perbedaan lisensi dan franchise

- Pada franchise, keterlibatan seorang franchise (franchisor) lebih banyak. Kalau lisensi keterlibatannya hanya sebatas mengajarkan bagaimana memproduksi lalu dipungut royaltynya. Tetapi kalau franchise itu pemilik bisnis atau merek harus mengemas menjadi suatu format. Kemudian bisnis itu harus survive. Setelah itu masih ada kerjaan franchisor, yaitu memonitor, memandu, memberi pelatihan, menyelenggarakan marketing programnya dan bantuan-bantuan lain yang berkesinambungan.



Joint Ventures

- Company run by two or more partner firms
- Risk is shared and different value chain strengths are combined
- Influence depends on degree of ownership
- Good opportunity to build on local know-how
- JV finds greater acceptance by local authorities



Joint Ventures

- Kerjasama diantara dua orang atau badan usaha atau lebih untuk mengusahakan tertentu,
- Karakteristik :
 - * Waktunya terbatas
 - * Masing-masing pihak dapat menyerahkan kontribusi baik berupa uang atau barang
 - * Keuntungan atau kerugian dibagi sama
 - * Untuk pihak-pihak yang berjasa diperhitungkan terlebih dahulu bunga modal, komisi, bonus dan lain-lain
 - * Pimpinan usaha Joint Venture disebut "managing partner" yang mempunyai kewajiban menyelenggarakan pembukuan dan menyajikan laporan keuangan.



Ekspansi Bisnis

1. Merger
2. Akuisisi
3. Hostile Take Over dan
4. Leverage Buyout



Merger Atau Penggabungan

- Merger adalah penggabungan dari dua atau lebih perusahaan menjadi satu kesatuan yang terpadu.
- Perusahaan yang dominan dibanding dengan perusahaan yang lain akan tetap mempertahankan identitasnya, sedangkan yang lemah akan mengaburkan identitas yang dimilikinya.



Merger Atau Penggabungan

Jenis Merger

Vertikal

Horisontal

Konglomerasi



Merger Vertikal

- Perusahaan masih dalam satu industri tetapi beda level atau tingkat operasional. Contoh : Restoran cepat saji menggabungkan diri dengan perusahaan peternakan ayam.



Merger Horizontal

- Perusahaan dalam satu industri membeli perusahaan di level operasi yang sama.
Contoh : pabrik komputer gabung dengan pabrik komputer.



Merger Konglomerasi

- Tidak ada hubungan industri pada perusahaan yang diakuisisi. Bertujuan untuk meningkatkan profit perusahaan dari berbagai sumber atau unit bisnis. Contoh : perusahaan pengobatan alternatif bergabung dengan perusahaan operator telepon seluler nirkabel.



Akuisisi

- Pembelian suatu perusahaan oleh perusahaan lain atau oleh kelompok investor.
- Sering digunakan untuk menjaga ketersediaan pasokan bahan baku atau jaminan produk akan diserap oleh pasar.

Contoh : Aqua diakuisisi oleh Danone, Pizza Hut oleh Coca-Cola, dan lain-lain.



Hostile Take Over (Pengambil Alihan Secara Paksa)

- suatu tindakan akuisisi yang dilakukan secara paksa yang biasanya dilakukan dengan cara membuka penawaran atas saham perusahaan yang ingin dikuasai di pasar modal dengan harga di atas harga pasar.
- Biasanya diikuti oleh pemecatan karyawan dan manajer untuk diganti orang baru untuk melakukan efisiensi pada operasional perusahaan.



Leverage Buyout

- Teknik pengusaan perusahaan dengan metode pinjaman atau utang yang digunakan pihak manajemen untuk membeli perusahaan lain. Terkadang suatu perusahaan target dapat dimiliki tanpa modal awal yang besar.

