

PENERAPAN *MODE OF ENTRY* DALAM PEMASARAN GLOBAL PADA PT JAVA CONNECTION

Muhamad Nuri Wijaya

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi memasuki pasar global yang dilakukan oleh PT Java Connection dalam bentuk strategi alternatif *mode of entry* agar suatu produk perusahaan dapat dengan mudah memasuki pasar luar negeri, penulisan tugas akhir ini menggunakan metode diskriptif dengan melakukan survei pada saat pameran dilaksanakan oleh PT Java Connection. Dalam strategi *mode of entry* PT Java Connection menggunakan metode ekspor bersama, strategi ekspor bersama dilakukan dengan menjalin kesepakatan kolaboratif dengan perusahaan lain untuk bekerja sama dalam hal riset, promosi, pengiriman, distribusi atau aktifitas lainnya menyangkut keperluan ekspor. Ada beberapa hal yang harus dilakukan dalam memasuki pasar global mulai dari faktor pertimbangan utama memasuki pasar luar negeri, analisis strategi alternatif *mode of entry*, syarat pembayaran yang dilakukan dalam sistem pasar global, hambatan-hambatan dalam memasuki pasar global maupun kelebihan dan kelemahan ekspor bersama dalam *mode of entry*. Permasalahan yang dialami PT Java Connection dalam memasuki pasar global adalah persaingan dengan negara pengekspor lain khususnya negara Cina yang selalu membuat produk-produk furnitur dengan harga minimum dan kualitas yang bersaing selain itu aturan pemerintah tentang kebijakan SVLK yang dinilai tidak efektif.

Kata Kunci: Pemasaran Global, Strategi Memasuki Pasar Luar Negeri, *Mode of Entry*, Pemasaran Internasional, Promosi Internasional.

Abstract

This study aims to determine the strategy of entering the global market conducted by PT Java Connection in the form of alternative mode of entry strategy for a company product can easily enter the overseas market, the writing of this final task using descriptive method by conducting a survey at the exhibition held by PT Java Connection. In PT Java Connection mode of entry strategy using joint export method, joint export strategy is done by establishing collaborative agreement with other company to cooperate in research, promotion, delivery, distribution or other activities concerning export requirement. There are several things that must be done in entering the global market starting from the main consideration factors of entering the foreign market, the analysis of alternative mode of entry strategies, the terms of payment made in the global market system, the barriers to entering global markets as well as the advantages and disadvantages of joint exports in mode of entry. The problem faced by PT Java Connection in entering the global market is competition with other exporting countries, especially the Chinese country that always make furniture products with minimum price and competitive quality besides government regulation on SVLK policy which is considered ineffective.

Keywords: *Global Marketing, Entering Foreign Market Strategies, Fashion of Entry, International Marketing, International Promotion.*