

Strategi entry mode perusahaan jasa seismik studi kasus PT Elnusa Geosains

Novyanto Kuncoro Trias, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=116884&lokasi=lokal>

Abstrak

Saat ini kondisi secara makro semakin tingginya konsumsi energi di dunia mendorong naiknya harga minyak bumi, sementara tingkat produksi dan cadangan migas yang ada terus menurun. Indonesia saat ini sudah tergolong net importir sehingga tingginya harga minyak dunia mempengaruhi besarnya subsidi penggunaan migas yang harus diberikan kepada konsumen dan mempengaruhi kondisi perekonomian nasional. Hal ini mendorong pemerintah merubah kebijakan mengenai migas dengan mendorong keterlibatan perusahaan migas asing untuk meningkatkan aktivitas produksi pada sumur yang sudah ada serta tetap menggiatkan aktivitas eksplorasi yang mengarah eksplorasi offshore. Kondisi yang serupa juga terjadi di negara-negara lain, industri migas sedang menggeliat dalam mencari cadangan migas baru dalam jumlah yang cukup besar. PT Elnusa Geosains sebagai salah satu perusahaan nasional yang bergerak di bidang jasa survei seismik merupakan market leader khususnya untuk survei akuisisi onshore. Saat ini kondisi pasar di dalam negeri menunjukkan trend menurun untuk aktivitas eksplorasi di dalam negeri sehingga untuk mempertahankan pertumbuhan penjualan usahanya PT Elnusa Geosains mulai merintis peluang ekspansi usaha di luar negeri. Permasalahan yang dihadapi oleh PT Elnusa Geosains dalam melakukan ekspansi usaha ke luar negeri adalah dalam hal penentuan negara tujuan ekspansi usaha serta entry strategi ke negara-negara tersebut. Minimnya pengalaman beroperasi di luar negeri dan harus menyesuaikan dengan sumber daya internal perusahaan mengharuskan PT Elnusa Geosains secara selektif memilih negara-negara yang memiliki potensi pasar tinggi dan risiko negara rendah. Selain itu bentuk entry mode strategi yang tepat juga perlu dievaluasi dalam menentukan besarnya skala investasi dan komitmen yang dijalankan.

Negara tujuan ekspansi merupakan negara yang sedang menggiatkan kembali aktivitas seismiknya dengan menggunakan beberapa -Variabel lain seperti potensi cadangan migas serta banyaknya aktivitas eksplorasi, data fiskal, regulasi pemerintah, tingkat persaingan, social budaya dan risiko negara. Pembahasan dalam tulisan ini dibatasi hanya tiga negara yang sudah dijajaki oleh PT Elnusa Geosains untuk bekerja sama, yaitu Brunei Darussalam, India serta Irak. Lingkungan bisnis yang dimiliki oleh setiap negara memang berbeda, hal ini menentukan entry strategy yang dipakai. Sektor migas merupakan sektor yang sarat kepentingan sehingga regulasi umum yang berlaku bagi perusahaan asing yang akan beroperasi adalah melakukan kerjasama dengan perusahaan lokal baik pemerintah maupun swasta. PT Elnusa Geosains memilih stratejik aliansi (kerjasama operasi) dengan pertimbangan risiko yang lebih kecil, menyesuaikan dengan regulasi yang berlaku serta memperhatikan kondisi internal perusahaan sebagai strategi entry ke negara-negara yang dituju. Pemilihan mitra lokal yang memiliki kompetensi yang tepat serta pengalaman yang memadai dengan bidang jasa seismik akan sangat membantu dalam aktivitas pendukung seperti pengurusan perijinan maupun hubungan dengan pihak yang berwenang menjadi faktor yang penting untuk kelancaran operasional proyek.