

Pemikiran ulang strategi penawaran wilayah kerja minyak dan gas bumi yang dilaksanakan oleh Ditjen Migas DESDM = Rethinking on offering strategy of oil and gas working area conducted by Ditjen Migas DESDM

Hardjono Abdoerrachman, supevisor

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=97047&lokasi=lokal>

Abstrak

Masalah penelitian adalah strategi penawaran/pemasaran yang dapat digunakan oleh DJ Migas dalam melaksanakan program tender wilayah kerja migas. Tujuan penelitian adalah menganalisis strategi penawaran/pemasaran yang dapat digunakan oleh DJMigas dalam melaksanakan program tender wilayah kerja migas. Desain penelitian dalam penelitian ini adalah penelitian studi kasus yang menggambarkan strategi pemasaran tender wilayah kerja migas pada suatu periode waktu yang didasari oleh fakta yang sebenarnya, melalui telaah data dan telaah kasus. Penelitian dilakukan dengan menggunakan riset kepustakaan, yakni dari buku dan literatur yang berhubungan dan riset lapangan dimana dilakukan dengan cara mengadakan pengumpulan data melalui wawancara langsung dengan masalah yang akan dibahas dalam tesis ini. Pada penelitian kali ini disusun strategi pemasaran program tender wilayah kerja migas yang tepat dengan mempertimbangkan faktor eksternal dan internal melalui teknik TOWS analisis. Penyusunan strategi dilakukan dalam dua tahap yaitu input stage, yang menganalisis situasi untuk menentukan peluang dan ancaman serta kekuatan dan kelemahan dengan menggunakan alat bantu External Factor Evaluation (EFE) dan Internal Factor Evaluation (IFE) matrik. Berdasarkan analisis tersebut, posisi pada saat ini berada pada posisi agresif dengan strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk baru. Implementasi strategi yang dianjurkan adalah melakukan penetrasi pasar dengan mengencarkan kegiatan pemasaran melalui bauran promosi untuk mendukung marketing strategy dan citra merek perusahaan dan pengembangan pasar dan pengembangan produk untukantisipasi kejenuhan pasar. Rekomendasi yang diberikan adalah melakukan strategi pengembangan pasar, dimana untuk mencapai strategi ini dapat dilakukan dengan mengembangkan jaringan distribusi dan promosi yang terpadu dan memberikan kepuasan bagi korisumennya dengan produk yang berkualitas prima. Ini dapat dilakukan dengan dukungan sarana, prasarana serta infrastruktur yang dimiliki oleh DJMigas, meningkatkan kemampuan riset, mengelola & memberdayakan modal yang dimiliki dengan penuh kehati-hatian serta aktif mengikuti seminar-seminar teknologi yang berkaitan dengan teknologi eksplorasi dan eksploitasi untuk menambah wawasan.