

## INTISARI

Percepatan transisi energi global mendorong negara-negara untuk mengembangkan sumber energi baru terbarukan, termasuk panas bumi yang dianggap sebagai energi bersih dan berkelanjutan. Indonesia sebagai salah satu negara dengan cadangan panas bumi terbesar dunia menghadapi tantangan dalam optimalisasi potensi tersebut, mulai dari isu sosial, kompleksitas regulasi, hingga isu bankability dan kesiapan proyek. Di tengah stagnasi pertumbuhan kapasitas domestik dan kebutuhan akan pertumbuhan yang agresif pasca-IPO, PT Pertamina Geothermal Energy Tbk (PGE) memandang strategi ekspansi bisnis internasional sebagai langkah strategis untuk mempertahankan daya saing dan meningkatkan kinerja perusahaan secara berkelanjutan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis motivasi internasionalisasi PGE, mengidentifikasi keunggulan internal (*Firm Specific Advantage*), mengevaluasi daya tarik negara tujuan (*Country Specific Advantage*), serta merumuskan strategi ekspansi yang tepat untuk pengembangan panas bumi di pasar global.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah *mix method* melalui wawancara mendalam, kuesioner, dan analisis data sekunder. Kajian teoritis yang digunakan adalah kerangka matriks FSA/CSA. Keunggulan internal perusahaan dinilai dari aspek kompetensi, finansial, teknologi/proses, produk/jasa, reputasi, sumber daya manusia, serta *Porter's Diamond Model* untuk menganalisis daya saing negara tujuan ekspansi. Data dianalisis secara integratif dengan mempertimbangkan preferensi manajemen terhadap strategi masuk pasar internasional.

Penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi utama PGE dalam ekspansi internasional adalah *strategic asset seeking*, yaitu strategi yang berorientasi pada kepemilikan atau pengembangan aset strategis di luar negeri untuk memperkuat posisi kompetitif jangka panjang, khususnya melalui penambahan kapasitas, diversifikasi pasar, dan perluasan portofolio global. Perusahaan memiliki kekuatan FSA yang tinggi (skor 4,64 dari 5) serta negara dengan daya tarik tertinggi adalah Amerika Serikat (CSA 3,55) dan Jepang (CSA 3,48). Strategi ekspansi yang direkomendasikan adalah *Foreign Direct Investment* dan *Joint Venture* dimana juga sesuai dengan preferensi manajemen terkait prioritas masuk pasar internasional.

Kata Kunci: Energi Panas Bumi, Strategi Ekspansi Bisnis Internasional, Matriks FSA/CSA, *Porter's Diamond*.

## ABSTRACT

The acceleration of the global energy transition has prompted countries to develop renewable energy sources, including geothermal energy, which is regarded as a clean and sustainable resource. Indonesia, as one of the countries with the largest geothermal reserves in the world, faces challenges in optimizing this potential, ranging from social issues and regulatory complexity to bankability concerns and project readiness. Amid stagnation in domestic capacity growth and the need for more aggressive expansion following its IPO, PT Pertamina Geothermal Energy Tbk (PGE) views international business expansion as a strategic step to maintain competitiveness and enhance long-term corporate performance. This research aims to analyze PGE's motivations for internationalization, identify its internal advantages (Firm Specific Advantage), evaluate the attractiveness of target countries (Country Specific Advantage), and formulate the appropriate expansion strategies for geothermal development in global markets.

The study adopts a mixed-method approach through in-depth interviews, questionnaires, and secondary data analysis. Theoretical frameworks applied include the FSA/CSA matrix to assess the company's internal strengths in terms of competence, financials, technology/processes, products/services, reputation, and human resources, along with Porter's Diamond Model to analyze the competitiveness of target countries. Data were analyzed integratively, taking into account management preferences for international market entry strategies.

Findings indicate that PGE's primary motivation for international expansion is strategic asset seeking, an approach focused on acquiring or developing strategic assets abroad to strengthen long-term competitive positioning, particularly through capacity expansion, market diversification, and global portfolio growth. The company possesses strong FSAs (average score 4.64 out of 5), while the most attractive target countries identified are the United States (CSA 3.55) and Japan (CSA 3.48). The recommended expansion strategies are Foreign Direct Investment and Joint Ventures, which are also aligned with management's preferences regarding international market entry priorities.

**Keywords:** Geothermal Energy, International Business Expansion Strategy, FSA/CSA Matrix, Porter's Diamond