



## INTISARI

Pemilihan *mode of entry* merupakan proses penting bagi perusahaan karena menentukan keberhasilan dalam pemasaran internasional. *Mode of Entry* yang tepat berbeda-beda untuk setiap perusahaan karena harus disesuaikan dengan kondisi perusahaan, jenis industri, dan kondisi pasar.

PT. Pertamina Lubricants sedang berupaya untuk meningkatkan penjualan internasional dan salah satu pasar tujuannya adalah China. China merupakan negara yang termasuk *emerging market* yang ditandai dengan pertumbuhan ekonomi yang tinggi. Industri pelumas di China juga merupakan salah satu yang terbesar di dunia dari segi jumlah dan pertumbuhannya. Perusahaan sudah pernah melakukan penjualan dengan ekspor dan menunjuk perusahaan-perusahaan di China sebagai agen.

Agar penjualan dapat ditingkatkan, maka perlu dilakukan analisis terhadap *mode of entry* yang telah diimplementasikan perusahaan. Analisis dilakukan berdasarkan *eclectic theory* dengan mengevaluasi kondisi perusahaan dan pasar. Selain dari segi *mode of entry*, perusahaan akan dievaluasi berdasarkan tahapan ekspansi internasional. Data yang digunakan adalah data primer yang didapatkan melalui wawancara dengan karyawan PT. Pertamina Lubricants.

Hasil analisis menunjukkan bahwa *mode of entry* yang sesuai untuk perusahaan adalah *contractual joint venture* dengan metode ekspor dan menunjuk perusahaan lokal sebagai agen. Hasil analisa juga menunjukkan bahwa perusahaan berada pada tahap persiapan dalam pemasaran di China dan langkah yang perlu dilakukan oleh perusahaan pada tahap ini adalah memiliki kantor perwakilan di China untuk menghasilkan penelitian pasar yang lebih efektif.

Kata kunci: *mode of entry*, *eclectic theory*, pemasaran internasional, China, pelumas



## ***ABSTRACT***

Mode of entry selection is a crucial process for a company as it expands to the international market. The appropriate mode of entry may differ for each company as it needs to be adapted to the condition of each company, the type of industry, and the market conditions.

PT. Pertamina Lubricants is working to increase its international sales and one of its strategies is through expansion into the Chinese market. China is considered as an emerging market, characterized by its high economic growth. The lubricant industry in China is also one of the largest in the world in terms of volume and growth potential. The company has made sales to the China in the past through exports and appointment of local enterprises as its sales agents.

To increase their sales, however, there should be an analysis of the mode of entry that has already been implemented by the company. The analysis is based on *eclectic theory* to evaluate the company and the market conditions in China. Apart from the mode of entry, the company will also be evaluated based on its stage of international expansion. Data that is used for the analysis is primary data obtained from interview with staff of PT. Pertamina Lubricants.

Results of the analysis show that mode of entry that is suitable for the company is contractual joint venture with export method and assigning local companies as agents. The results also show that the company is in preparation stage in marketing in China and the next step that needs to be taken is to set up a representative office in China in order to generate more effective market research.

*Keywords: mode of entry, eclectic theory, international marketing, China, lubricant*