

## **Mengungkap Keberhasilan Bisnis Internasional: Strategi Penetrasi Pasar Global Oleh PT Pertamina Lubricants**

Dedi Atmi Suganda<sup>1</sup>, Fira Zalfa Nazhifa<sup>2</sup>, Della Melani<sup>3</sup>, Al Hikmah<sup>4</sup>  
Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang<sup>1234</sup>  
Corresponding email:atmisugandadedi@gmail.coms

### **ARTICLE INFO**

#### **Article History**

Submission : 25-04-2024  
Received : 04-05-2024  
Revised : 06-06-2024  
Accepted : 14-06-2024

#### **Keywords**

Industri  
Ekspansi  
Strategi

### **ABSTRACT**

The lubricants industry is an integral component in the global energy sector with growing demand from various sectors such as automotive, industrial, and transportation. Companies such as PT Pertamina Lubricants play an important role in providing high-quality lubricant products to meet the growing market needs. Despite its success in international expansion, the company is still faced with various complex challenges. This study aims to identify the key factors that play a role in PT Pertamina Lubricants's international business success. This research uses a qualitative and descriptive approach, as well as a case study design with PT Pertamina Lubricants as the research subject. The company has demonstrated a strong commitment to exploring global markets, with a focus on competitive product development, innovation and sustainability. Expansion strategies into various countries, effective marketing, investment in innovation and technology, and commitment to environmental sustainability are some of the key factors in their success. By continuing to strengthen these proven strategies and remaining responsive to global market dynamics, PT Pertamina Lubricants can maintain its position as a market leader in the lubricants industry, and achieve sustainable growth in the future.

### **ABSTRAK**

Industri pelumas merupakan komponen integral dalam sektor energi global dengan permintaan yang terus meningkat dari berbagai sektor seperti otomotif, industri, dan transportasi. Perusahaan-perusahaan seperti PT Pertamina Lubricants memainkan peran penting dalam menyediakan produk pelumas berkualitas tinggi untuk memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang. Meskipun telah sukses dalam ekspansi internasional, perusahaan ini tetap dihadapkan pada berbagai tantangan kompleks. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang berperan dalam kesuksesan bisnis internasional PT Pertamina Lubricants. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan deskriptif, serta desain studi kasus dengan PT Pertamina Lubricants sebagai subjek penelitian. Perusahaan ini telah menunjukkan komitmen yang kuat dalam menjelajahi pasar global, dengan fokus pada pengembangan produk yang kompetitif, inovasi, dan keberlanjutan. Strategi ekspansi ke berbagai negara, pemasaran yang efektif, investasi dalam inovasi dan teknologi, serta komitmen terhadap keberlanjutan lingkungan adalah beberapa faktor kunci dalam kesuksesan mereka.

Dengan terus memperkuat strategi-strategi yang telah terbukti berhasil dan tetap responsif terhadap dinamika pasar global, PT Pertamina Lubricants dapat mempertahankan posisinya sebagai pemimpin pasar dalam industri pelumas, serta meraih pertumbuhan yang berkelanjutan dimasa depan.

## Introduction

Dalam era globalisasi ekonomi yang semakin berkembang, perusahaan-perusahaan semakin berupaya untuk memperluas jangkauan bisnis mereka ke pasar-pasar internasional. Salah satu perusahaan yang sukses dalam upaya ini adalah PT Pertamina Lubricants, yang telah berhasil meraih posisi yang kuat di pasar global industri pelumas. Namun, kesuksesan ini tidak terjadi tanpa tantangan, dan memahami faktor-faktor yang mendasari keberhasilan bisnis internasional mereka menjadi krusial. Industri pelumas adalah bagian penting dari sektor energi global, dengan permintaan yang terus meningkat dari berbagai sektor seperti otomotif, industri, dan transportasi. Dalam konteks ini, perusahaan-perusahaan seperti PT Pertamina Lubricants memiliki peran yang signifikan dalam menyediakan produk-produk pelumas berkualitas tinggi untuk memenuhi kebutuhan pasar yang berkembang.

Meskipun PT Pertamina Lubricants telah berhasil dalam ekspansi internasional mereka, tantangan-tantangan yang kompleks terus muncul. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang berkontribusi pada keberhasilan bisnis internasional mereka, serta mengatasi masalah dan hambatan yang mungkin mereka hadapi dalam mengelola penetrasi pasar global. Solusi untuk mengatasi masalah tersebut melibatkan analisis mendalam terhadap strategi penetrasi pasar global yang diterapkan oleh PT Pertamina Lubricants, identifikasi faktor-faktor kunci yang memengaruhi keberhasilan mereka, dan pengembangan rekomendasi untuk meningkatkan performa bisnis internasional mereka.

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan bisnis internasional PT Pertamina Lubricants dalam penetrasi pasar global. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga bagi praktisi bisnis internasional, pemangku kepentingan, dan peneliti di bidang ini.

Kajian teori dalam penelitian ini akan mencakup literatur tentang strategi penetrasi pasar global, manajemen risiko dalam ekspansi internasional, teori perdagangan internasional, dan konsep-konsep lain yang relevan untuk memahami dinamika bisnis internasional. Dengan menggabungkan pemahaman mendalam tentang konteks industri pelumas global dan fokus yang tepat pada PT Pertamina Lubricants, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi pemahaman tentang strategi

dan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan bisnis internasional dalam pasar global.

## Method

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan deskriptif. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan untuk memahami secara mendalam strategi penetrasi pasar global PT Pertamina Lubricants dan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan bisnis internasional mereka. Desain penelitian yang digunakan adalah studi kasus, dengan PT Pertamina Lubricants sebagai subjek penelitian.

## Results and Discussion

PT Pertamina Lubricants adalah perusahaan yang berfokus pada produksi minyak pelumas dan merupakan bagian dari PT Pertamina (Persero), perusahaan minyak dan gas terkemuka di Indonesia. Tujuan utama PT Pertamina Lubricants adalah menjadi pemimpin di pasar global, dengan menekankan pada produk yang kompetitif, jaringan distribusi yang luas, kemitraan strategis, teknologi dan inovasi, serta keahlian dan keterampilan yang tinggi. Perusahaan ini unggul dalam teknologi dan inovasi, memungkinkan mereka untuk menghasilkan minyak pelumas berkualitas tinggi dengan harga yang bersaing.

Dukungan dari laboratorium dan fasilitas R&D yang modern memungkinkan PT Pertamina Lubricants untuk terus mengembangkan produk-produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Jaringan distributor dan agen yang tersebar di berbagai negara memungkinkan perusahaan untuk mengirimkan produk dengan efisien kepada pelanggan. Karyawan yang berpengalaman dan berketerampilan tinggi merupakan aset berharga bagi perusahaan dalam memproduksi minyak pelumas berkualitas tinggi dengan harga yang bersaing. Program pelatihan modern membantu meningkatkan kualitas produk dan memperluas kemampuan pelanggan. Melalui strategi yang efektif, PT Pertamina Lubricants berhasil memperluas bisnisnya secara internasional dan menjadi salah satu pemain utama di pasar global untuk minyak pelumas.

PT Pertamina Lubricants mulai mengeksplorasi pasar global sejak 2007 dengan memperluas bisnisnya ke Pakistan dan Australia. Mereka sekarang memiliki distributor di 14 negara, dengan 10 negara diatur dari Jakarta dan dua negara lainnya memiliki kantor perwakilan di Thailand dan Australia. Meskipun belum mencapai kesuksesan yang sama seperti di pasar domestik, Pertamina Lubricants tetap menjadi salah satu perusahaan Indonesia yang dikenal di luar negeri.

Strategi mereka untuk memasuki pasar global mencakup ekspansi ke negara-negara baru dan pengembangan pasar di luar negeri. Perusahaan telah memperluas kehadirannya ke 14 negara dan berencana untuk mencapai 20 negara. Langkah pertama mereka adalah memasuki pasar Pakistan dan Australia, menjadi pelopor dalam ekspansi internasional.

Untuk mencapai posisi kepemimpinan biaya, Pertamina Lubricants mengambil beberapa langkah, termasuk peningkatan label dalam dua bahasa, menjaga ketersediaan produk, mengubah budaya kerja dan perusahaan, serta meningkatkan efisiensi. Mereka juga mengimpor jenis pelumas sintetis yang belum diproduksi oleh PT. Pertamina, yang menyebabkan penurunan pertumbuhan pasar untuk produk-produk Pertamina. Taufiq Setyawan, VP Sales Overseas PT Pertamina Lubricants, menekankan pentingnya fokus dan konsistensi dalam membangun pasar luar negeri.

PT Pertamina Lubricants telah mengembangkan operasinya ke banyak negara di luar Indonesia, menjadi salah satu produsen pelumas terkemuka yang diandalkan di pasar internasional. Sejak tahun 2012, mereka telah meluncurkan program yang disebut "Expanding the Journey" dengan tujuan memperluas pangsa pasar di luar negeri. Program ini berhasil meningkatkan distribusi produk pelumas Pertamina hingga mencapai Jepang. Selain itu, PT Pertamina Lubricants juga aktif dalam berbagai kegiatan pemasaran, termasuk kegiatan "above the line" (ATL) dan "below the line" (BTL), serta berpartisipasi dalam acara-acara seperti Travesing Gobi Dessert Jeep Safari di China, ATA Convention di Sydney, dan pertemuan pelanggan di Jepang dan negara-negara lainnya.

## **Pasar Global**

Pasar global telah menjadi titik fokus utama bagi bisnis multinasional, menghubungkan perusahaan dari berbagai belahan dunia. Perubahan ini menandai pergeseran dramatis dalam cara perusahaan beroperasi dan melakukan transaksi di era globalisasi. Pasar global dapat didefinisikan sebagai panggung di mana perusahaan multinasional melakukan transaksi lintas batas untuk menjual produk atau layanan. Transaksi ini melibatkan perusahaan dari berbagai negara dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan pasar global yang semakin terhubung.

Karakteristik utama dari pasar global termasuk lintas batas, multinasionalitas, dan dampak signifikan di tingkat global. Perusahaan multinasional memainkan peran penting dalam dinamika pasar global dengan memanfaatkan keunggulan komparatif di berbagai negara. Namun, partisipasi dalam pasar global juga membawa tantangan seperti persaingan yang ketat, regulasi kompleks, dan risiko politik. Oleh karena itu, pemahaman yang baik tentang dinamika dan karakteristik pasar global menjadi kunci bagi perusahaan untuk berhasil bersaing dan bertahan dalam lingkungan bisnis yang semakin terhubung ini.

## **Dinamika Pasar Global**

PT Pertamina Lubricants, dalam menghadapi pasar global yang dinamis, telah mengadopsi strategi pemasaran yang komprehensif untuk memahami kondisi dan tren di pasar-pasar di seluruh dunia. Dalam upaya ini, mereka memanfaatkan digital marketing, social media marketing, serta SEO dan SEM untuk website mereka, serta menjalin

kerjasama dengan influencer. Kolaborasi dengan merek internasional terkenal seperti Automobili Lamborghini juga menjadi bagian dari strategi mereka untuk membangun brand di kancan dunia.

Ekspansi pasar ke mancanegara menjadi fokus penting bagi PT Pertamina Lubricants, dengan penetrasi ke berbagai negara termasuk Afrika Selatan, Australia, Nepal, Bangladesh, Nigeria, Malaysia, Filipina, Singapura, Kamboja, dan Thailand. Mereka tidak hanya menjual produk mereka, tetapi juga aktif mengembangkan kerjasama dengan BUMN dan anak perusahaan BUMN, serta membangun loyalitas dan kesadaran konsumen melalui media sosial seperti Twitter, Facebook, Instagram, dan Youtube. Strategi pemasaran mereka juga melibatkan pengembangan pelumas berkelanjutan, pelumas untuk industri berat, dan pelumas untuk industri pertambangan. PT Pertamina Lubricants terus berinovasi dengan mengembangkan pelumas yang sesuai dengan teknologi terbaru, seperti Fastron Platinum Racing dan Fastron Platinum untuk kendaraan sport.

Meskipun telah melakukan ekspansi pasar sejak tahun 2007, performa PT Pertamina Lubricants di pasar luar negeri masih belum sebanding dengan performa domestiknya. Tantangan yang dihadapi termasuk kemajuan teknologi, peningkatan permintaan akan pelumas berkelanjutan, serta persaingan yang semakin ketat dari pesaing internasional. Oleh karena itu, PT Pertamina Lubricants perlu terus mengembangkan strategi yang tepat untuk mengatasi tantangan pasar global dan memperkuat posisinya di panggung internasional

## **Tantangan PT Pertamina Lubricants Dalam Berekspansi Secara Global**

PT Pertamina Lubricants menghadapi sejumlah perihal yang memegang peranan krusial dalam meraih keberhasilan dalam ekspansi pasar global:

1. **Pengembangan Pasar Afrika:** Pertamina Lubricants mengembangkan pasar di Afrika dengan strategi kemitraan strategis dengan jaringan toko suku cadang, membangun jaringan bengkel saluran pribadi, dan melakukan sponsorships ke acara motorsport. Namun, pengembangan pasar Afrika juga dihadapi oleh tantangan seperti pertumbuhan industri kendaraan listrik yang mempengaruhi kebutuhan pelumas
2. **Pengembangan Pasar Luar Negeri:** Pertamina Lubricants memiliki strategi yang solid untuk mengembangkan pasar luar negeri, termasuk fokus dan konsistensi dalam pengembangan pasar. Perusahaan melakukan ekspansi pertama ke Pakistan dan Australia, dan kini memiliki 14 negara sebagai pelabuhan produknya. Namun, perusahaan juga harus memprioritaskan segmen yang akan dibidik dan melakukan analisis proses untuk memastikan kemampuan internal dalam menghadapi pasar global.
3. **Inovasi.** Pengembangan teknologi yang meningkatkan efisiensi ekonomi dan kinerja produk menjadi kunci keberhasilan. Investasi dalam riset dan pengembangan, serta pengembangan keterampilan karyawan, diperlukan untuk memastikan Pertamina Lubricants tetap berada di garis depan inovasi.

4. Keberlanjutan. Produk dan layanan yang ramah lingkungan semakin dihargai di pasar global. Oleh karena itu, fokus pada pengembangan produk berkelanjutan dan ramah lingkungan menjadi penting. Investasi dalam teknologi dan pengembangan produk yang ramah lingkungan akan membantu mempertahankan relevansi perusahaan di pasar global.
5. Pemasaran dan Penjualan. Strategi pemasaran dan penjualan yang efektif adalah kunci untuk memperkenalkan produk dan layanan kepada pasar global. Investasi dalam pemasaran, penjualan, dan pelatihan karyawan diperlukan untuk memastikan produk Pertamina Lubricants dikenal luas dan diminati di pasar global.
6. Integrasi dengan Infrastruktur. Integrasi produk dan layanan dengan infrastruktur yang tepat adalah hal penting. Investasi dalam infrastruktur dan pengembangan teknologi untuk mendukung distribusi dan penyimpanan produk akan meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing perusahaan.
7. Regulasi dan Standar Internasional. Pemenuhan regulasi dan standar internasional merupakan hal yang tak bisa diabaikan dalam pasar global. Investasi dalam sistem manajemen kualitas yang tinggi dan pengembangan keterampilan karyawan akan membantu memastikan kepatuhan terhadap regulasi dan standar tersebut.

## **Peluang Ekspansi Global PT Pertamina Lubricants**

PT Pertamina Lubricants memiliki peluang besar untuk berekspansi secara global dengan mengimplementasikan berbagai strategi dan inisiatif yang tepat. Dalam bagian ini, kami akan menjelaskan beberapa peluang kunci yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk memperluas kehadirannya di pasar internasional.

1. Pemasaran dan Kerjasama Internasional. PT Pertamina Lubricants telah membangun hubungan distributor yang kuat, salah satunya melalui country distributor Indolube Pty Ltd di Afrika Selatan. Langkah ini merupakan bagian dari rencana jangka panjang perusahaan untuk memperluas pasar mereka di luar negeri. Strategi pemasaran dan kerjasama internasional menjadi kunci dalam menghadapi pasar global yang kompetitif.
2. Sponsorship dan Kerjasama dengan Tim Balap. Sebagai sponsor utama dalam ajang balap MotoGP 2024, PT Pertamina Lubricants tidak hanya membangun brand awareness yang kuat, tetapi juga memperkuat citra merek mereka di pasar internasional. Kerjasama dengan tim balap terkenal memberikan kesempatan unik untuk menjangkau audiens global dan meningkatkan eksposur merek.
3. Pengembangan Pasar Luar Negeri. PT Pertamina Lubricants telah berhasil membangun hubungan distributor yang kuat di berbagai negara seperti Australia, Thailand, Vietnam, dan Bangladesh. Langkah ini merupakan bagian dari strategi pengembangan pasar luar negeri perusahaan, yang memberikan peluang besar untuk memperluas jangkauan pasar mereka di berbagai belahan dunia.

4. Inovasi dan Teknologi. Fokus PT Pertamina Lubricants pada pengembangan teknologi dan inovasi merupakan aspek penting dalam memperkuat posisi mereka di pasar internasional. Dengan fasilitas yang mampu menjawab berbagai tantangan pertumbuhan sektor di Indonesia dan kemajuan teknologi, perusahaan memiliki kesempatan untuk menawarkan produk yang unggul di pasar global.
5. Pasar Pelumas Beku dan Industri. Potensi pertumbuhan industri pelumas di benua Afrika dan pasar pelumas industri di berbagai negara menjadi peluang besar bagi PT Pertamina Lubricants. Dengan fokus pada pasar-pasar tersebut, perusahaan dapat memanfaatkan potensi pertumbuhan yang tinggi dan memperluas kehadiran mereka di pasar global.
6. Kemajuan Teknologi dan Kendaraan Listrik. Pertumbuhan kebutuhan pelumas untuk kendaraan listrik merupakan tantangan yang dihadapi PT Pertamina Lubricants. Namun, hal ini juga membuka peluang untuk mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar yang berkembang pesat ini. Dengan fokus pada inovasi dan pengembangan produk yang ramah lingkungan, perusahaan dapat menjadi pemain utama dalam industri pelumas untuk kendaraan listrik.

## **Strategi yang Diterapkan PT Pertamina Lubricants untuk Berekspansi Secara Global**

Pasar global menawarkan peluang yang luas bagi perusahaan-perusahaan untuk memperluas jangkauan produk dan layanan mereka. Dalam upaya mencapai tujuan ini, PT Pertamina Lubricants telah mengimplementasikan serangkaian strategi yang komprehensif. Dalam penelitian ini, kami akan membahas beberapa strategi utama yang telah diterapkan oleh Pertamina Lubricants untuk meningkatkan visibilitas dan reputasi mereka di pasar global.

1. Penetrasi Pasar Global. Pertamina Lubricants telah mengambil langkah besar dalam menembus pasar global. Dengan melakukan ekspansi ke puluhan negara di luar negeri, perusahaan ini telah berhasil menjadi produsen pelumas kelas dunia yang dipercaya di pasar internasional. Program "Expanding the Journey" yang diluncurkan sejak 2012 telah menjadi salah satu tonggak keberhasilan, yang bertujuan untuk memaksimalkan pasar di luar negeri. Bukti konkrit dari keberhasilan program ini adalah distribusi pelumas Pertamina yang berhasil merambah hingga ke Jepang.
2. Strategi Pemasaran dan Penjualan. Pentingnya strategi pemasaran dan penjualan yang efektif dalam meraih keberhasilan di pasar global tidak dapat dipandang remeh. Pertamina Lubricants telah mengembangkan strategi ini dengan cermat, menginvestasikan sumber daya dalam pemasaran, penjualan, dan pelatihan karyawan. Upaya ini membantu memperkuat citra merek dan memperluas pangsa pasar di

seluruh dunia.

3. **Inovasi dan Teknologi.** Inovasi dan pengembangan teknologi merupakan pilar utama dalam meningkatkan daya saing produk. Pertamina Lubricants telah memahami pentingnya hal ini dan secara konsisten berinvestasi dalam pengembangan teknologi untuk meningkatkan efisiensi ekonomi dan kinerja produk mereka. Melalui upaya ini, mereka telah berhasil menghasilkan produk berkualitas tinggi yang memenuhi standar global.
4. **Keberlanjutan.** Dalam era kesadaran lingkungan yang semakin meningkat, keberlanjutan telah menjadi fokus utama bagi banyak perusahaan, termasuk Pertamina Lubricants. Mereka telah berkomitmen untuk mengembangkan produk dan layanan yang ramah lingkungan, dengan menginvestasikan sumber daya dalam pengembangan produk yang berkualitas tinggi dan berkelanjutan. Langkah ini tidak hanya mendukung kelestarian lingkungan, tetapi juga menciptakan citra positif bagi perusahaan di mata konsumen global.
5. **Integrasi dengan Infrastruktur.** Pengintegrasian produk dan layanan dengan infrastruktur yang tepat merupakan langkah kunci dalam memastikan kelancaran rantai pasok dan distribusi. Pertamina Lubricants telah mengakui pentingnya hal ini dan berinvestasi dalam infrastruktur yang diperlukan, termasuk infrastruktur pengangkutan dan penyimpanan. Dengan demikian, mereka dapat menjamin ketersediaan produk mereka secara efisien di pasar global.
6. **Kepatuhan terhadap Regulasi dan Standar Internasional.** Mematuhi regulasi dan standar internasional adalah prasyarat mutlak dalam beroperasi di pasar global. Pertamina Lubricants telah berupaya keras untuk memenuhi persyaratan ini dengan mengembangkan sistem manajemen kualitas yang tinggi dan meningkatkan kemampuan karyawan mereka sesuai dengan standar internasional yang berlaku.

Dalam menerapkan strategi-strategi ini secara efektif, Pertamina Lubricants telah berhasil mengubah produk dan layanan mereka menjadi terkenal di pasar global. Dengan komitmen yang kuat terhadap inovasi, keberlanjutan, dan kepatuhan terhadap regulasi, mereka telah memperkuat posisi mereka sebagai pemain utama dalam industri pelumas global.

### **Keberhasilan Strategi Penetrasi Pasar Global PT Pertamina Lubricants**

Upaya yang telah dilakukan oleh PT Pertamina Lubricants untuk memperluas jangkauan pasarnya secara global sangat mengesankan dan mencerminkan ketekunan serta dedikasi perusahaan dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang. Berikut adalah beberapa poin yang bisa dijadikan sorotan untuk menyoroti keberhasilan perusahaan:



1. Penanganan Tensi Geopolitik. Fleksibilitas dalam mengelola risiko dan membangun hubungan internasional yang kuat merupakan strategi yang cerdas untuk menghadapi tegangan geopolitik, yang dapat memengaruhi stabilitas pasar dan rantai pasokan.
2. Kolaborasi Internasional. Kerjasama dengan negara dan perusahaan lain menunjukkan komitmen PT Pertamina Lubricants dalam mendukung transisi energi yang ramah lingkungan, sekaligus memperluas jaringan dan memperkuat posisinya di pasar global.
3. Inovasi Teknologi. Pengembangan teknologi baru menjadi kunci untuk meningkatkan efisiensi dan kinerja produk, yang dapat membantu perusahaan bersaing secara lebih efektif di pasar global yang semakin kompetitif.
4. Keberlanjutan Lingkungan. Fokus pada pengembangan produk ramah lingkungan mencerminkan komitmen perusahaan terhadap praktik bisnis yang bertanggung jawab secara sosial dan lingkungan.
5. Strategi Pemasaran dan Penjualan. Mengembangkan strategi pemasaran yang efektif penting untuk memperkenalkan produk di pasar global dan membangun kesadaran merek yang kuat di antara konsumen internasional.
6. Integrasi Infrastruktur. Menyelaraskan produk dengan infrastruktur yang tepat menunjukkan perhatian perusahaan terhadap efisiensi distribusi dan penyimpanan, yang dapat membantu memenuhi kebutuhan pasar dengan lebih baik.
7. Kepatuhan Regulasi Internasional. Mematuhi standar dan regulasi global menunjukkan bahwa PT Pertamina Lubricants beroperasi sesuai dengan praktik bisnis yang etis dan berkualitas tinggi di pasar internasional.
8. Implementasi Online. Respons terhadap pandemi dengan adaptasi implementasi online menunjukkan fleksibilitas perusahaan dalam menghadapi tantangan yang tak terduga dan memanfaatkan teknologi untuk memperluas jangkauan bisnisnya.
9. Pengembangan Kemampuan Karyawan. Investasi dalam pendidikan dan pelatihan menunjukkan komitmen perusahaan terhadap pengembangan sumber daya manusia yang berkualitas, yang merupakan aset penting dalam kesuksesan bisnis jangka panjang.
10. Fokus pada Kinerja Produk. Produksi produk berkualitas tinggi dengan kinerja yang unggul adalah faktor penting dalam membangun reputasi dan kepercayaan konsumen di pasar global.
11. Pusat Riset dan Inovasi. Memanfaatkan pusat riset dan inovasi menunjukkan komitmen perusahaan terhadap pengembangan produk yang inovatif dan terdepan dalam industri pelumas.
12. Hubungan Komersial dengan OEM. Kemitraan dengan OEM global

memungkinkan PT Pertamina Lubricants untuk menyediakan solusi pelumas yang sesuai dengan kebutuhan dan standar produsen kendaraan di pasar internasional.

13. Pengembangan Produk Kimia Khusus. Mengeksplorasi pengembangan produk kimia khusus menunjukkan komitmen perusahaan untuk terus berinovasi dan memperluas portofolio produknya untuk memenuhi permintaan pasar yang beragam.
14. Reduksi Jejak Karbon. Berkomitmen pada pengurangan jejak karbon dalam produk- produknya adalah langkah positif dalam mendukung keberlanjutan lingkungan dan respons terhadap perubahan iklim global.

Melalui upaya-upaya ini, PT Pertamina Lubricants berhasil memperluas cakupan bisnisnya secara global dan menciptakan fondasi yang kokoh untuk pertumbuhan dan keberlanjutan jangka panjang. Strategi ini telah berkontribusi pada keberhasilan Pertamina di pasar internasional, dengan produk pelumasnya diekspor ke 14 negara, termasuk Asia, Afrika, dan Australi . Komitmen perusahaan terhadap inovasi, keberlanjutan, dan kemitraan strategis telah memungkinkannya untuk menembus dan bersaing di berbagai pasar global.

## Conclusion

Strategi pemasaran yang efektif telah menjadi salah satu kunci keberhasilan mereka. Investasi dalam pemasaran, penjualan, dan pelatihan karyawan telah membantu memperkuat citra merek dan memperluas pangsa pasar mereka di seluruh dunia. Selain itu, kolaborasi dengan merek terkenal telah membantu meningkatkan kesadaran merek mereka di pasar internasional. Inovasi dan pengembangan teknologi juga menjadi aspek penting dalam keberhasilan mereka. Dengan terus berinvestasi dalam riset dan pengembangan, mereka telah mampu menghasilkan produk berkualitas tinggi yang memenuhi standar global. Fokus pada produk ramah lingkungan juga mencerminkan komitmen mereka terhadap praktik bisnis yang bertanggung jawab secara sosial dan lingkungan. Selain itu, integrasi dengan infrastruktur yang tepat, kepatuhan terhadap regulasi dan standar internasional, serta pengembangan kemampuan karyawan juga telah membantu mereka dalam mencapai keberhasilan dalam ekspansi globalnya. Strategi pemasaran yang efektif, integrasi dengan infrastruktur yang tepat, serta kemitraan yang kuat serta fleksibilitas dan kemampuan adaptasi.

## References

- Anggara, Fahri. (2016). *Analysis Of Brand Positioning Strategy Based On Preference, Perception, And Consumer Satisfaction Of Pertamina Lubricants Products*. (Skripsi Sarjana, Institut Teknologi Sepuluh November).
- Alasendrina, Dyndramitha. (2021). *Tantangan dan Strategi Pertamina Lubricants Bidik Pasar Luar Negeri*. Diakses pada tanggal 23 April 2024, dari Tantangan dan Strategi Pertamina Lubricants Bidik Pasar Luar Negeri (marketeers.com)
- Dari Langkah Pertamina dalam Menghadapi Tantangan Energi Global (yahoo.com), Diakses pada tanggal 21 April 2024.
- Indonesia Bisnis. (2023). *Pelumas Pertamina bidik ekspansi pasar di Afrika dengan tiga strategi utama*. Diakses pada tanggal 23 April 2024, dari Pelumas Pertamina bidik ekspansi pasar di Afrika dengan tiga strategi utama | RISIKO & OPP Pos Bis nis Indonesia (indonesia businesspost.com)
- Santoso. Fadjar, Djoko. (2023). *Pertamina Resmikan Pusat Teknologi Pelumas, Pusat Riset dan Inovasi Pelumas Terbesar di Indonesia*. Diakses pada tanggal 23 April 2024, dari Pertamina Resmikan Pusat Teknologi Pelumas, Pusat Riset dan Inovasi Pelumas Terbesar di Indonesia | Pertamina.
- Rachmanaila, B., & Akim, A. (2020). Kerja Sama Perdagangan Pelumas Otomotif PT Pertamina Lubricants Dengan Indonaldini Group Swiss Company Tahun 2012-2015. *Padjadjaran Journal of International Relations*, 2(2), 133-146
- Sadji, Muhammad. (2004). *Strategi pemasaran pelumas Pertamina dalam menghadapi persaingan global*. (Tesis Magister, Universitas Indonesia). <https://lib.ui.ac.id/detail?id=80068&lokasi=lokal>
- Sindo. (2015). *Pertamina Lubricants Ekspansi Ke Puluhan Negara*. Diakses pada tanggal 21 April 2024, dari Pertamina Lubricants Ekspansi Ke Puluhan Negara (sindonews.com)
- Yahoo Finance. (2023). *Langkah Pertamina dalam Menghadapi Tantangan Energi Global*.
- Santoso. Fadjar, Djoko. (2023). *Langkah Pertamina dalam Menghadapi Tantangan Energi Global*. Diakses pada tanggal 23 April 2024, dari Langkah Pertamina dalam Menghadapi Tantangan Energi Global | Pertamina
- Utami, E. Y., Al Ahmad, A. S. M., Pratama, R. A., Yuninata, D., & Prihandoko, L. A. (2023). Strategi penetrasi pasar global: Eksplorasi bibliometrik tentang pemasaran internasional, mode masuk pasar, dan strategi ekspor. *Jurnal Bisnismen: Riset Bisnis Dan Manajemen*, 5(2), 25-38