

BISNIS INTERNASIONAL

STRATEGI ALIANSI INTERNASIONAL

8.1. Pengertian Strategi Aliansi

Strategi Aliansi (*Strategic Alliances*) yaitu perjanjian bisnis di mana dua atau lebih perusahaan memutuskan untuk melakukan kerjasama guna mendapatkan keuntungan bersama. Partner-partner dalam aliansi strategi setuju untuk menggabungkan aktivitas riset dan pengembangan, keahlian dalam pemasaran dan kemampuan manajerial. Aliansi strategi hanyalah salah satu metode yang dilakukan perusahaan agar dapat masuk atau melakukan ekspansi operasi internasional. Usaha patungan (*joint venture*) adalah bentuk khusus aliansi strategis yang merupakan gabungan dua atau lebih perusahaan untuk menciptakan entitas bisnis baru yang secara hukum terpisah dan berbeda dari induk perusahaannya. Usaha patungan biasanya berbentuk perusahaan dan dimiliki oleh induk perusahaan dengan proporsi sesuai hasil negoisasi.

Aliansi strategis non usaha patungan dapat dibentuk semata-mata untuk membuat partner-partner mampu mengatasi halangan yang dihadapi setiap partner dalam jangka pendek. Aliansi strategis non usaha patungan biasanya memiliki tujuan dan lingkup yang lebih sempit. Aliansi strategis non usaha patungan sering dibentuk untuk tujuan tertentu yang akan berakhir secara alami. Karena misinya sempit dan tidak adanya struktur organisasi formal, aliansi strategi non usaha patungan biasanya kurang stabil dibandingkan dengan usaha patungan (*joint venture*).

8.2. Keuntungan Strategi Aliansi

Ada empat keuntungan dari strategi aliansi yaitu:

1. Kemudahan masuk pasar : strategi aliansi akan membuat perusahaan mampu memperoleh manfaat dari cepatnya masuk ke pasar baru dengan biaya rendah.
2. Berbagi resiko : berbagi resiko menjadi pertimbangan yang sangat penting ketika perusahaan masuk ke pasar yang relatif baru atau memiliki tingkat ketidakpastian dan instabilitas tinggi.
3. Berbagi pengetahuan dan keahlian : dengan strategi aliansi, perusahaan berpotensi untuk memperoleh pengetahuan dan keahlian yang dianggap kurang baik mengenai cara produksi, cara memperoleh sumber daya tertentu, cara menghadapi peraturan pemerintah lokal atau cara mengelola lingkungan yang berbeda.
4. Sinergi dan keunggulan bersaing : melalui beberapa kombinasi untuk masuk ke pasar, berbagi resiko dan potensi pengetahuan, setiap perusahaan yang berkolaborasi ini akan dapat mencapai lebih banyak keunggulan dan bersaing dengan lebih efisien dibandingkan jika perusahaan ini berusaha masuk ke pasar atau industry baru sendirian.

8.3. Faktor-faktor Penyebab Kegagalan Strategis Aliansi

Beberapa sumber masalah yang mengancam kelangsungan strategi aliansi antara lain:

1. Ketidakcocokan antar partner (*incompatibility of partner*) : ketidakcocokan dapat menghasilkan konflik yang serius walaupun biasanya hanya menghasilkan penurunan kinerja aliansi
2. Akses ke informasi : perusahaan harus dapat berbagi informasi, maka jika tidak efektifitas kolaborasi akan terganggu
3. Konflik tentang distribusi penghasilan : salah satu keterbatasan strategi aliansi adalah distribusi pendapatan.
4. Hilangnya otonomi : karena perusahaan-perusahaan berbagi resiko dan profit, perusahaan tersebut juga berbagi pengendalian, dengan demikian membatasi kegiatan masing-masing perusahaan.
5. Perubahan keadaan : kondisi ekonomi yang dulunya memotivasi perjanjian kerjasama sudah tidak ada lagi atau keunggulan teknologi membuat perjanjian tidak menguntungkan.