

ABSTRAK

Dewasa ini kemajuan teknologi dan informasi berlangsung sangat cepat dan dinamis bahkan cenderung sulit di ikuti maupun di pelajari. Perusahaan perusahaan besar berlomba lomba menciptakan produk andalannya demi bersaing di pasar dan mendapat simpati masyarakat luas, kemajuan teknologi dan informasi inilah yang menjadi penyebab utama terjadinya globalisasi hingga menyebabkan terjadinya berbagai macam perubahan dalam berbagai bidang seperti sosial budaya, ekonomi maupun politik.

Perusahaan yang cerdas tentu dapat mengantisipasi fenomena globalisasi dengan terus melakukan perubahan yang lebih baik agar dapat melanjutkan kelangsungan hidup perusahaan. Keuntungan PT. INKA bisa dibilang kurang memuaskan mengingat hanya PT. KAI saja yang menjadi pelanggannya, oleh karena itu 3 tahun terakhir ini perusahaan menggiatkan program ekspor untuk mendongkrak keuntungan seiring dengan program BUMN saat ini yang memfokuskan jumlah penjualan.

Penulis ingin membahas bagaimana strategi PT. INKA untuk menjual produknya di luar negeri dan mengaitkannya dengan profit yang didapat perusahaan dari hasil penjualan, apakah menguntungkan atau justru membebani keuangan. Penelitian bersifat kualitatif dengan melibatkan wawancara dengan petinggi perusahaan.

Hasilnya didapati bahwa strategi yang tepat adalah dengan penetrasi pasar langsung pada negara tujuan, Memanfaatkan kemampuan tim pemasaran untuk mengenalkan produk, Fokus pada mempertahankan harga jual yang kompetitif dan menerapkan kerja sama berbentuk *Joint venture* agar tujuan perusahaan tercapai.

Kesimpulannya yaitu dengan menerapkan penjualan ekspor dapat mendongkrak angka penjualan keseluruhan PT. INKA sehingga profit pun naik secara otomatis. Saran praktis yaitu agar PT. INKA menerapkan rumusan strategi yang telah dikaji agar dapat memaksimalkan proses bisnis demi tercapainya tujuan perusahaan.

Kata Kunci: Ekspor, Profit, Strategi, Formulasi Strategi