# BISNIS INTERNASIONAL

Konsep, Teori, Strategi, dan Praktik Bisnis Lintas Negara



Ravel Anwar, A.Md., S.A.B., M.A.B.
Sari Angriany Natonis, S.Akun., M.A.

# BISNIS INTERNASIONAL

## Konsep, Teori, Strategi, dan Praktik Bisnis Lintas Negara

Ravel Anwar, A.Md., S.A.B., M.A.B.
Sari Angriany Natonis, S.Akun., M.A.

Penerbit Widina

**BISNIS INTERNASIONAL**
**Konsep, Teori, Strategi, dan Praktik Bisnis Lintas Negara**

Penulis:
**Ravel Anwar, A.Md., S.A.B., M.A.B.**
**Sari Angriany Natonis, S.Akun., M.A.**

Desain Cover:
**Helmaria Ulfa**

Sumber Ilustrasi:
**www.freepik.com**

Tata Letak:
**Handarini Rohana**

Editor:
**Neneng Sri Wahyuni**

ISBN:
**978-634-317-552-0**

Cetakan Pertama:
**November, 2026**

Hak Cipta Dilindungi Oleh Undang-Undang
**by Penerbit Widina Media Utama**

Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

**PENERBIT:**
**WIDINA MEDIA UTAMA**
Komplek Puri Melia Asri Blok C3 No. 17 Desa Bojong Emas
Kec. Solokan Jeruk Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat

**Anggota IKAPI No. 519/JBA/2025**
Website: www.penerbitwidina.com
Instagram: @penerbitwidina
Telepon (022) 87355370

# IDENTITAS MODUL

Modul ini disusun sebagai bahan ajar utama mata kuliah **Bisnis Internasional** dan dikembangkan sepenuhnya berdasarkan Rencana Pembelajaran Semester (RPS) Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Nusa Cendana.

| Komponen | Keterangan |
|---|---|
| Nama Mata Kuliah | Bisnis Internasional |
| Kode Mata Kuliah | SPBIS13337 |
| Rumpun Mata Kuliah | Penciri Fakultas |
| Program Studi | Administrasi Bisnis (S1) |
| Fakultas | Ilmu Sosial dan Ilmu Politik |
| Perguruan Tinggi | Universitas Nusa Cendana |
| Semester | III (Tiga) |
| Bobot | 3 SKS (Teori) |
| Bentuk Pembelajaran | Ceramah interaktif, diskusi kelompok, *case method*, *project-based learning* |
| Jumlah Pertemuan | 16 pertemuan (14 pertemuan materi, 1 UTS, 1 UAS) |
| Penyusun Modul | Ravel Anwar, A.Md., S.A.B., M.A.B.<br>Sari Angriany Natonis, S.Akun., M.A. |
| Tahun Penyusunan | 2026 |

**Hak Cipta dan Penggunaan**

Modul ini merupakan karya akademik yang diperuntukkan bagi kepentingan pembelajaran di lingkungan Universitas Nusa Cendana. Seluruh kutipan, gagasan, dan rujukan dari para ahli yang digunakan dalam modul ini telah dicantumkan sumbernya secara lengkap pada bagian **Daftar Pustaka** dengan mengikuti gaya penulisan *American Psychological Association* (APA) edisi ketujuh.

Pengguna modul diperkenankan menggandakan sebagian isi modul untuk keperluan pembelajaran dan penelitian dengan menyebutkan sumber secara jelas. Penggandaan untuk kepentingan komersial tanpa izin tertulis dari penyusun tidak diperkenankan sesuai ketentuan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

# KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penyusun panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan penyertaan-Nya **Modul Ajar Bisnis Internasional** ini dapat diselesaikan. Modul ini disusun sebagai bahan ajar utama mata kuliah Bisnis Internasional (SPBIS13337) pada Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Nusa Cendana.

Dunia usaha hari ini tidak lagi dapat dipahami dalam batas-batas satu negara. Sebuah usaha kecil pengolahan kelapa di Kabupaten Kupang dapat berhadapan langsung dengan standar mutu yang ditetapkan pembeli di Tiongkok; harga yang diterima petani kopi di Bajawa dipengaruhi oleh pergerakan bursa komoditas di New York; dan nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika Serikat menentukan besar-kecilnya marjin yang dinikmati eksportir rumput laut di Rote Ndao. Kenyataan-kenyataan tersebut menegaskan bahwa pemahaman tentang bisnis internasional bukan lagi kebutuhan segelintir korporasi besar, melainkan kompetensi dasar yang harus dimiliki setiap sarjana administrasi bisnis.

Modul ini berupaya menjawab kebutuhan tersebut dengan tiga penekanan. **Pertama**, penekanan pada penguasaan konsep dan teori. Setiap bab dibangun di atas rujukan primer dari para ahli bisnis internasional, mulai dari Adam Smith dan David Ricardo yang meletakkan dasar teori perdagangan, Raymond Vernon dengan teori siklus hidup produk, Michael Porter dengan *diamond model*, John Dunning dengan paradigma eklektik OLI, hingga Geert Hofstede dan Pankaj Ghemawat yang menjelaskan mengapa jarak budaya dan kelembagaan masih menentukan keberhasilan bisnis lintas negara.

**Kedua**, penekanan pada keterhubungan dengan konteks Indonesia dan Nusa Tenggara Timur. Teori yang baik hanya bermakna bila dapat menerangkan persoalan nyata. Karena itu setiap bab dilengkapi studi kasus yang bersumber dari praktik bisnis Indonesia, khususnya Nusa Tenggara Timur, sehingga mahasiswa dapat melihat bahwa konsep-konsep besar bisnis internasional bekerja pula pada skala usaha di lingkungan terdekat mereka.

**Ketiga**, penekanan pada kemandirian belajar. Setiap bab memuat capaian pembelajaran yang jelas, peta konsep, rangkuman, soal latihan beserta kunci dan pembahasan, tugas terstruktur beserta rubrik penilaian, serta glosarium. Susunan ini memungkinkan mahasiswa mengukur sendiri

sejauh mana penguasaannya terhadap materi sebelum masuk ke pertemuan berikutnya.

Penyusun menyadari sepenuhnya bahwa modul ini masih jauh dari sempurna. Kritik, koreksi, dan saran dari sejawat dosen serta mahasiswa sangat diharapkan demi penyempurnaan pada edisi berikutnya. Kepada pimpinan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Nusa Cendana, Ketua Program Studi Administrasi Bisnis, serta seluruh rekan dosen pengampu yang telah memberikan masukan dalam proses penyusunan, penyusun menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya.

Semoga modul ini memberi manfaat bagi mahasiswa dalam memahami dinamika bisnis lintas negara dan menumbuhkan keberanian untuk berpikir global sekaligus bertindak dengan berpijak pada potensi lokal.

Kupang, Juli 2026
Penyusun,
**Ravel Anwar, A.Md., S.A.B., M.A.B.**
**Sari Angriany Natonis, S.Akun., M.A.**

# DAFTAR ISI

**IDENTITAS MODUL** ..... **iii**
**KATA PENGANTAR** ..... **v**
**DAFTAR ISI** ..... **vii**
**PETUNJUK PENGGUNAAN MODUL** ..... **x**
**TINJAUAN MATA KULIAH** ..... **xiii**
**BAB I: PENGANTAR BISNIS INTERNASIONAL** ..... **1**
A. Pengertian Bisnis Internasional ..... 3
B. Ruang Lingkup dan Bentuk Kegiatan Bisnis Internasional ..... 6
C. Perbedaan Bisnis Domestik dan Bisnis Internasional ..... 8
D. Sejarah Perkembangan Bisnis Global ..... 9
E. Peran Perdagangan Internasional dalam Perekonomian Global ..... 11
F. Pelaku Bisnis Internasional ..... 12
G. Tren Bisnis Global dan Regional ..... 13
**BAB II: MOTIF DAN MANFAAT BISNIS INTERNASIONAL** ..... **23**
A. Motif Perusahaan Terlibat dalam Bisnis Internasional ..... 24
B. Manfaat Bisnis Internasional bagi Perusahaan ..... 25
C. Manfaat bagi Negara ..... 26
D. Biaya, Risiko, dan Kritik ..... 27
E. Tahapan Keterlibatan Perusahaan dalam Bisnis Internasional ..... 27
F. Mengapa Negara Membuka Diri ..... 28
**BAB III: TEORI PERDAGANGAN INTERNASIONAL** ..... **35**
A. Merkantilisme dan Kritik Adam Smith ..... 36
B. Teori Keunggulan Absolut ..... 37
C. Teori Keunggulan Komparatif ..... 38
D. Teori Proporsi Faktor Heckscher–Ohlin ..... 38
E. Teori-Teori Modern ..... 39
F. Perbandingan Daya Jelas Teori ..... 41
**BAB IV: INTEGRASI EKONOMI DAN GLOBALISASI** ..... **47**
A. Pengertian dan Tingkatan Integrasi Ekonomi ..... 48
B. Penciptaan dan Pengalihan Perdagangan ..... 49
C. Blok-Blok Integrasi Ekonomi Utama ..... 50
D. Globalisasi ..... 51
**BAB V: LINGKUNGAN EKONOMI, POLITIK, DAN HUKUM** ..... **59**
A. Lingkungan Ekonomi ..... 60
B. Lingkungan Politik ..... 62
C. Lingkungan Hukum ..... 63

D. Etika dan Tanggung Jawab Sosial Lintas Negara ..... 64
E. Alat Analisis Lingkungan: PESTEL ..... 65
**BAB VI: LINGKUNGAN SOSIAL DAN BUDAYA ..... 71**
A. Pengertian dan Unsur Budaya ..... 72
B. Dimensi-Dimensi Budaya ..... 73
C. Pengaruh Budaya dalam Praktik Bisnis ..... 75
D. Bentuk-Bentuk Kerja Sama Internasional ..... 76
E. Strategi Menghadapi Perbedaan Budaya ..... 76
**BAB VII: STRATEGI MEMASUKI PASAR INTERNASIONAL ..... 83**
A. Proses Internasionalisasi ..... 84
B. Moda Masuk Pasar Internasional ..... 85
C. Paradigma Eklektik OLI ..... 86
D. Kriteria Pemilihan Moda Masuk ..... 87
E. Pilihan Strategi Internasional ..... 88
**BAB VIII: MANAJEMEN RISIKO BISNIS INTERNASIONAL ..... 95**
A. Pengertian dan Proses Manajemen Risiko ..... 96
B. Jenis-Jenis Risiko Bisnis Internasional ..... 97
C. Risiko Nilai Tukar dan Pengelolaannya ..... 97
D. Pengelolaan Risiko Nonkeuangan ..... 99
E. Peta Risiko ..... 99
**BAB IX: PROSEDUR PERDAGANGAN INTERNASIONAL ..... 105**
A. Tahapan Prosedur Ekspor ..... 106
B. Dokumen Perdagangan Internasional ..... 107
C. Incoterms 2020 ..... 108
D. Cara Pembayaran Internasional ..... 109
E. Logistik Perdagangan Internasional ..... 110
**BAB X: LEMBAGA-LEMBAGA INTERNASIONAL ..... 117**
A. WTO dan Tatanan Perdagangan Multilateral ..... 118
B. Lembaga Keuangan Internasional ..... 119
C. Lembaga Pembiayaan dan Penjaminan Ekspor ..... 120
D. Lembaga Pendukung Perdagangan di Indonesia ..... 120
**BAB XI: PEMASARAN GLOBAL DAN BAURAN PEMASARAN INTERNASIONAL ..... 127**
A. Pengertian dan Orientasi Pemasaran Global ..... 128
B. Analisis dan Pemilihan Pasar Internasional ..... 128
C. Segmentasi, Penargetan, dan Pemosisian ..... 129
D. Bauran Pemasaran Global ..... 130
E. Standardisasi atau Adaptasi ..... 131

**BAB XII: HAMBATAN BISNIS INTERNASIONAL ..... 137**
A. Mengapa Negara Menerapkan Hambatan ..... 138
B. Hambatan Tarif ..... 139
C. Hambatan Nontarif ..... 139
D. Hambatan Nonkebijakan ..... 140
E. Dampak Hambatan bagi Perusahaan ..... 141
F. Solusi dan Strategi Mengatasi Hambatan ..... 141
**BAB XIII: PEMASARAN GLOBAL DAN E-BUSINESS INTERNASIONAL ..... 147**
A. Pengertian dan Model E-Business Internasional ..... 148
B. Lokapasar Lintas Batas ..... 149
C. Pemasaran Digital Internasional ..... 149
D. Infrastruktur Transaksi Lintas Negara ..... 149
E. Aspek Hukum dan Etika ..... 150
F. Peluang bagi Usaha Kecil Nusa Tenggara Timur ..... 151
**BAB XIV: REFLEKSI, PRESENTASI, DAN EVALUASI PROYEK ..... 157**
A. Struktur Laporan Proyek ..... 158
B. Presentasi yang Meyakinkan ..... 159
C. Refleksi Kritis ..... 159
D. Dinamika Kerja Tim ..... 160
E. Evaluasi dan Penilaian ..... 161
F. Rencana Pengembangan Diri ..... 162
**LAMPIRAN ..... 167**
Lampiran A: Kisi-Kisi dan Contoh Soal Ujian ..... 167
Lampiran B: Contoh Format Dokumen Perdagangan Internasional ..... 173
Lampiran C: Kutipan dan Gagasan Pokok Para Ahli ..... 177
Lampiran D: Bank Soal Evaluasi Komprehensif ..... 182
Lampiran E: Panduan Perhitungan Praktis ..... 195
Lampiran F: Studi Kasus Terpadu Nusa Tenggara Timur ..... 199
Lampiran G: Rencana Pembelajaran Semester Ringkas ..... 203
Lampiran H: Panduan Penyusunan Proposal Rencana Ekspor ..... 206
Lampiran I: Istilah dan Ungkapan Korespondensi Dagang ..... 208
**BACAAN LANJUTAN ..... 211**
**GLOSARIUM ..... 213**
**DAFTAR SINGKATAN ..... 221**
**DAFTAR PUSTAKA ..... 223**
**INDEKS ISTILAH DAN NAMA ..... 229**
**BIODATA PENYUSUN ..... 233**

# PETUNJUK PENGGUNAAN MODUL

## A. Kedudukan Modul dalam Pembelajaran

Modul ini merupakan bahan ajar utama yang menyertai perkuliahan tatap muka mata kuliah Bisnis Internasional. Modul tidak dimaksudkan menggantikan perkuliahan, melainkan menjadi peta jalan belajar yang menghubungkan tiga aktivitas: membaca mandiri sebelum pertemuan, berdiskusi dan menganalisis kasus di dalam kelas, serta mengerjakan tugas terstruktur setelah pertemuan.

Empat belas bab dalam modul ini berkorespondensi satu-satu dengan empat belas pertemuan materi dalam RPS. Pertemuan kedelapan (Ujian Tengah Semester) dan pertemuan keenam belas (Ujian Akhir Semester) tidak dijadikan bab tersendiri karena bersifat evaluatif; kisi-kisi untuk kedua ujian tersebut disajikan pada bagian lampiran.

## B. Struktur Setiap Bab

Setiap bab dalam modul ini disusun dengan urutan yang konsisten sebagai berikut.

| Bagian | Fungsi bagi Mahasiswa |
|---|---|
| **Capaian Pembelajaran** | Menyatakan Sub-CPMK dan indikator yang harus dicapai setelah mempelajari bab. Bacalah bagian ini lebih dahulu agar Anda tahu apa yang sedang dituju. |
| **Peta Konsep** | Menyajikan hubungan antarkonsep utama dalam satu tampilan ringkas. |
| **Pengantar** | Membuka bab dengan persoalan nyata agar materi tidak dipelajari secara abstrak. |
| **Uraian Materi** | Inti pembahasan, dibagi ke dalam beberapa subbab bernomor huruf (A, B, C, …), dilengkapi rujukan dari para ahli. |
| **Studi Kasus** | Kasus nyata konteks Indonesia/Nusa Tenggara Timur beserta pertanyaan analisis. |
| **Rangkuman** | Ikhtisar butir-butir penting untuk pengulangan cepat. |
| **Latihan** | Sepuluh soal pilihan ganda dan lima soal uraian, disertai kunci jawaban dan pembahasan. |

| Bagian | Fungsi bagi Mahasiswa |
|---|---|
| **Tugas Terstruktur** | Tugas individu atau kelompok yang dinilai dengan rubrik yang disediakan. |
| **Glosarium** | Istilah teknis yang muncul pada bab tersebut beserta padanannya. |
| **Referensi Bab** | Sumber rujukan yang digunakan di bab tersebut; rincian lengkapnya ada pada Daftar Pustaka. |

## C. Cara Belajar yang Disarankan

1. **Sebelum pertemuan.** Bacalah bagian Capaian Pembelajaran, Peta Konsep, dan Pengantar. Lanjutkan dengan membaca Uraian Materi secara keseluruhan tanpa berhenti pada istilah yang belum dipahami; tandai saja istilah tersebut.
2. **Saat membaca ulang.** Kembalilah pada bagian yang ditandai dan cocokkan dengan Glosarium. Catat pertanyaan yang belum terjawab untuk dibawa ke kelas.
3. **Saat pertemuan.** Gunakan Studi Kasus sebagai bahan diskusi. Dosen akan memakai metode *case method* sehingga kesiapan membaca sangat menentukan kualitas diskusi Anda.
4. **Setelah pertemuan.** Kerjakan Latihan tanpa melihat kunci. Setelah selesai, barulah cocokkan dengan kunci dan pembahasan. Bila skor Anda di bawah 70 persen, ulangi membaca subbab yang bersangkutan.
5. **Sepanjang semester.** Kerjakan Tugas Terstruktur secara bertahap. Sebagian tugas dirancang saling menyambung dan bermuara pada proyek akhir berupa rencana masuk pasar internasional yang dipresentasikan pada pertemuan kelima belas.

## D. Lambang dan Konvensi Penulisan

- Istilah asing yang belum memiliki padanan baku dalam bahasa Indonesia ditulis *miring*, misalnya *foreign direct investment*, *letter of credit*, *joint venture*.
- Rujukan ditulis dengan sistem *author–date* di dalam teks, misalnya (Hill & Hult, 2021), dan dirinci pada Daftar Pustaka.
- Kutipan langsung yang panjangnya kurang dari empat puluh kata ditulis di dalam kalimat dengan tanda kutip; kutipan yang lebih panjang ditulis sebagai kutipan blok.

- Kotak bertanda **Catatan** memuat penegasan konseptual; kotak bertanda **Perhatian** memuat kesalahan pemahaman yang lazim terjadi.

# TINJAUAN MATA KULIAH

## A. Deskripsi Singkat Mata Kuliah

Mata kuliah Bisnis Internasional dirancang untuk membekali mahasiswa dengan pemahaman komprehensif tentang konsep, strategi, dan praktik bisnis lintas negara serta tantangan global yang dihadapi dunia usaha modern. Mahasiswa dilatih untuk merencanakan, menganalisis, dan memecahkan permasalahan nyata dalam pasar global melalui aktivitas yang menekankan kemampuan analisis lingkungan bisnis internasional, pengelolaan risiko, etika lintas budaya, strategi ekspor-impor, serta kerja tim multikultural. Pembelajaran ini mendorong mahasiswa untuk berpikir kritis, berinovasi, dan mengimplementasikan solusi bisnis yang relevan dengan dinamika dunia internasional.

## B. Capaian Pembelajaran Lulusan yang Dibebankan

| Kode | Rumusan Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL) |
|---|---|
| **CPL-1** | Mampu menerapkan nilai-nilai etika, moral, Pancasila, dan tanggung jawab sosial dalam praktik bisnis dan administrasi, beradaptasi dengan lingkungan dan keberagaman budaya, serta menjunjung tinggi religiusitas dan kemanusiaan. |
| **CPL-2** | Menguasai konsep teoretis dan praktik Administrasi Bisnis secara mendalam, termasuk manajemen risiko bisnis, manajemen fungsional (pemasaran, keuangan, SDM, operasi), *corporate governance*, dan optimasi proses bisnis. |
| **CPL-6** | Mampu menganalisis masalah bisnis kompleks, mengolah data untuk merumuskan solusi manajerial inovatif, rekomendasi strategis, dan memberikan konsultasi relevan dalam konteks regional. |
| **CPL-7** | Mampu merencanakan, mengorganisasi, memimpin, dan mengendalikan sumber daya untuk mencapai tujuan organisasi, serta berkomunikasi dan bernegosiasi bisnis secara efektif dalam mengelola proyek dan administrasi, termasuk lingkup publik dan perbankan regional. |
| **CPL-8** | Mampu menunjukkan kinerja mandiri dan terukur, berpikir logis, kritis, sistematis, dan inovatif, berkolaborasi dalam tim, serta |

| Kode | Rumusan Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL) |
|---|---|
| | mengelola pembelajaran mandiri untuk pengembangan diri berkelanjutan. |

## C. Capaian Pembelajaran Mata Kuliah

| Kode | Rumusan Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK) |
|---|---|
| **CPMK-1** | Mahasiswa mampu menjelaskan dan menerapkan prinsip etika, moral, tanggung jawab sosial, serta beradaptasi dengan lingkungan dan keberagaman budaya dalam kegiatan bisnis internasional. |
| **CPMK-2** | Mahasiswa mampu menguasai konsep, teori, dan praktik administrasi bisnis internasional, termasuk manajemen risiko, pemasaran global, operasi, dan *corporate governance* lintas negara. |
| **CPMK-6** | Mahasiswa mampu menganalisis permasalahan serta peluang bisnis internasional, mengolah data, dan merumuskan solusi manajerial inovatif serta rekomendasi strategis pada konteks global. |
| **CPMK-7** | Mahasiswa mampu merencanakan, mengorganisasi, memimpin, mengendalikan sumber daya, serta berkomunikasi dan bernegosiasi bisnis secara efektif dalam proyek dan administrasi bisnis internasional, baik secara individu maupun tim lintas budaya. |
| **CPMK-8** | Mahasiswa mampu menunjukkan kinerja mandiri, berpikir kritis, inovatif, berkolaborasi dalam tim, serta mengelola pembelajaran mandiri untuk pengembangan diri berkelanjutan dalam konstelasi bisnis internasional. |

## D. Peta Materi dan Sub-CPMK per Pertemuan

| Pertemuan | Bab | Pokok Bahasan | Sub-CPMK | Bobot |
|---|---|---|---|---|
| 1 | I | Pengantar Bisnis Internasional: dasar, peran, dan sejarah bisnis global | Sub-CPMK 1 | 2,5% |

| Pertemuan | Bab | Pokok Bahasan | Sub-CPMK | Bobot |
|---|---|---|---|---|
| 2 | II | Motif dan manfaat bisnis internasional bagi perusahaan dan negara | Sub-CPMK 2 | 5% |
| 3 | III | Teori perdagangan internasional: keunggulan absolut, komparatif, dan teori modern | Sub-CPMK 3 | 7,5% |
| 4 | IV | Integrasi ekonomi dan globalisasi: ASEAN, NAFTA/USMCA, Uni Eropa | Sub-CPMK 4 | 5% |
| 5 | V | Lingkungan ekonomi, politik, dan hukum bisnis internasional | Sub-CPMK 5 | 5% |
| 6 | VI | Lingkungan sosial dan budaya serta strategi lintas budaya | Sub-CPMK 6 | 5% |
| 7 | VII | Strategi memasuki pasar internasional | Sub-CPMK 7 | 7,5% |
| 8 | - | **Ujian Tengah Semester** | Sub-CPMK 1–7 | 15% |
| 9 | VIII | Manajemen risiko bisnis internasional | Sub-CPMK 8 | 5% |
| 10 | IX | Prosedur perdagangan: dokumen ekspor-impor, *letter of credit*, logistik | Sub-CPMK 9 | 5% |
| 11 | X | Lembaga internasional: WTO, IMF, Bank Dunia, lembaga pembiayaan ekspor | Sub-CPMK 10 | 5% |
| 12 | XI | Konsep pemasaran global, analisis pasar internasional, dan bauran pemasaran global | Sub-CPMK 11 | 5% |
| 13 | XII | Hambatan bisnis internasional: tarif, nontarif, budaya, politik, logistik, teknologi | Sub-CPMK 12 | 5% |
| 14 | XIII | Pemasaran global dan *e-business* internasional | Sub-CPMK 13 | 5% |

| Pertemuan | Bab | Pokok Bahasan | Sub-CPMK | Bobot |
|---|---|---|---|---|
| 15 | XIV | Refleksi, presentasi, dan evaluasi proyek | Sub-CPMK 14 | 7,5% |
| 16 | - | **Ujian Akhir Semester** | Sub-CPMK 8–14 | 15% |

**E. Rumusan Sub-CPMK Selengkapnya**

1. **Sub-CPMK 1.** Menjelaskan pengertian dan lingkup bisnis internasional serta peran perdagangan internasional dalam perekonomian global.
2. **Sub-CPMK 2.** Mendeskripsikan tujuan dan manfaat kegiatan bisnis internasional bagi perusahaan dan negara.
3. **Sub-CPMK 3.** Mengidentifikasi berbagai teori perdagangan internasional serta aplikasinya pada praktik bisnis lintas negara.
4. **Sub-CPMK 4.** Menganalisis faktor ekonomi, politik, hukum, sosial, dan budaya yang memengaruhi bisnis internasional.
5. **Sub-CPMK 5.** Menerapkan prinsip etika, moral, dan tanggung jawab sosial dalam pengambilan keputusan bisnis internasional.
6. **Sub-CPMK 6.** Mengenal dan menjelaskan bentuk-bentuk kerja sama internasional, integrasi ekonomi, dan globalisasi bisnis.
7. **Sub-CPMK 7.** Mengevaluasi strategi perusahaan dalam memasuki pasar internasional (ekspor, investasi asing, *joint venture*, waralaba, dan lain-lain).
8. **Sub-CPMK 8.** Menyusun analisis risiko bisnis internasional dan alternatif pengendalian risiko (kurs, politik, ekonomi, budaya).
9. **Sub-CPMK 9.** Mengidentifikasi prosedur ekspor-impor serta dokumen perdagangan internasional.
10. **Sub-CPMK 10.** Menganalisis peran dan fungsi lembaga keuangan, ekspor-impor, dan perdagangan internasional (WTO, IMF, bank ekspor, dan lain-lain).
11. **Sub-CPMK 11.** Merancang dan mempresentasikan strategi pemasaran global secara kolaboratif dalam tim.
12. **Sub-CPMK 12.** Menyusun solusi inovatif terhadap hambatan bisnis internasional melalui studi kasus atau proyek berbasis masalah.
13. **Sub-CPMK 13.** Melakukan refleksi kritis atas dinamika komunikasi, negosiasi, dan keputusan dalam proyek bisnis internasional lintas budaya.

14. **Sub-CPMK 14.** Menunjukkan kemampuan kinerja mandiri, kolaborasi tim, serta pengembangan keprofesionalan diri dalam simulasi atau proyek bisnis internasional.

## F. Sistem Penilaian

| Komponen Penilaian | Bobot | Keterangan |
|---|---|---|
| Aktivitas partisipatif, kehadiran, dan sikap | 15% | Dinilai dengan rubrik holistik pada setiap pertemuan |
| Tugas terstruktur dan kuis | 25% | Enam tugas dan dua kuis sebagaimana tercantum pada RPS |
| Proyek dan presentasi kelompok | 20% | Rencana masuk pasar internasional, dipresentasikan pada pertemuan ke-15 |
| Ujian Tengah Semester | 15% | Materi pertemuan 1–7 |
| Ujian Akhir Semester | 25% | Materi pertemuan 9–15, bersifat komprehensif |

**Catatan penilaian.** Nilai akhir dikonversi ke huruf mutu sesuai Pedoman Akademik Universitas Nusa Cendana. Mahasiswa dengan kehadiran kurang dari 75 persen tidak diperkenankan mengikuti Ujian Akhir Semester.

## G. Pustaka Utama Mata Kuliah

Modul ini dikembangkan dengan bertumpu pada delapan pustaka utama dan tiga pustaka pendukung yang ditetapkan dalam RPS, dilengkapi rujukan primer dari jurnal dan buku klasik bidang bisnis internasional. Rincian lengkap seluruh sumber disajikan pada Daftar Pustaka di bagian akhir modul.

**Pustaka utama:** Hill dan Hult (2021); Daniels, Radebaugh, dan Sullivan (2018); Cavusgil, Knight, dan Riesenberger (2020); Albaum, Duerr, dan Josiassen (2016); Universitas Terbuka (2021); Salim dan Darmastuti (2020); Sukirno (2010); serta Sihite (2018).
**Pustaka pendukung:** Wibowo dan Muhammad (2021); Sutedi (2013); serta Rasyid (2016).

# BAB I:

## PENGANTAR BISNIS INTERNASIONAL

**Pertemuan ke-1 | Sub-CPMK 1 | Bobot penilaian 2,5%**
Menjelaskan pengertian dan lingkup bisnis internasional serta peran perdagangan internasional dalam perekonomian global.

**Capaian Pembelajaran Bab**
Setelah mempelajari bab ini dengan sungguh-sungguh, mahasiswa diharapkan mampu:

1. menjelaskan pengertian bisnis internasional menurut sekurang-kurangnya empat ahli dan merumuskan definisi sintesis dengan bahasa sendiri;
2. membedakan secara tepat pengertian bisnis internasional, perdagangan internasional, pemasaran internasional, dan bisnis global;
3. menguraikan ruang lingkup dan bentuk-bentuk kegiatan bisnis internasional beserta contohnya;
4. membandingkan karakteristik bisnis domestik dan bisnis internasional pada sekurang-kurangnya enam dimensi;
5. menelusuri perkembangan sejarah bisnis global dari perdagangan rempah hingga era ekonomi digital;
6. menjelaskan peran perdagangan internasional dalam perekonomian global dan perekonomian Indonesia;
7. mengidentifikasi pelaku-pelaku bisnis internasional beserta perannya masing-masing; serta
8. menganalisis tren bisnis global dan regional terkini serta implikasinya bagi pelaku usaha di Nusa Tenggara Timur.

# BAB II:

## MOTIF DAN MANFAAT BISNIS INTERNASIONAL

**Pertemuan ke-2 | Sub-CPMK 2 | Bobot penilaian 5%**
Mendeskripsikan tujuan dan manfaat kegiatan bisnis internasional bagi perusahaan dan negara.

**Capaian Pembelajaran Bab**

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu: (1) menjelaskan motif perusahaan terlibat dalam bisnis internasional menurut kerangka Daniels dkk. (2018) dan Dunning (1988); (2) membedakan motif yang bersifat *market seeking*, *resource seeking*, *efficiency seeking*, dan *strategic asset seeking*; (3) menguraikan manfaat bisnis internasional bagi perusahaan dan bagi negara; (4) menjelaskan biaya dan risiko yang menyertai manfaat tersebut; serta (5) menganalisis motif dan manfaat pada kasus perusahaan Indonesia yang berekspansi ke luar negeri.

**Peta Konsep**

| Konsep Inti | Cabang | Kata Kunci |
|---|---|---|
| **Motif perusahaan** | Empat motif Dunning; motif defensif dan ofensif | pasar, sumber daya, efisiensi, aset strategis |
| **Manfaat bagi perusahaan** | Penjualan, biaya, risiko, pembelajaran | skala ekonomi, diversifikasi |
| **Manfaat bagi negara** | Devisa, pertumbuhan, kerja, teknologi | neraca pembayaran |
| **Sisi biaya** | Risiko kurs, politik, budaya, biaya koordinasi | *liability of foreignness* |

# BAB III:

## TEORI PERDAGANGAN INTERNASIONAL

**Pertemuan ke-3 | Sub-CPMK 3 | Bobot penilaian 7,5%**
Mengidentifikasi berbagai teori perdagangan internasional serta aplikasinya pada praktik bisnis lintas negara.

**Capaian Pembelajaran Bab**

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu: (1) menjelaskan pokok pikiran merkantilisme beserta kritiknya; (2) menguraikan dan menghitung contoh sederhana keunggulan absolut Adam Smith dan keunggulan komparatif David Ricardo; (3) menjelaskan teori proporsi faktor Heckscher–Ohlin serta paradoks Leontief; (4) menjelaskan teori-teori modern, seperti siklus hidup produk, kesamaan preferensi, skala ekonomi dan perdagangan intraindustri, serta teori keunggulan kompetitif nasional; (5) membandingkan daya jelas setiap teori; dan (6) menerapkan teori pada kasus perdagangan Indonesia dan Nusa Tenggara Timur.

# BAB IV:

## INTEGRASI EKONOMI DAN GLOBALISASI

**Pertemuan ke-4 | Sub-CPMK 4 | Bobot penilaian 5%**
Menganalisis faktor ekonomi, politik, hukum, sosial, dan budaya yang memengaruhi bisnis internasional melalui pemahaman atas integrasi ekonomi regional dan globalisasi.

**Capaian Pembelajaran Bab**

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu: (1) menjelaskan pengertian dan tingkatan integrasi ekonomi menurut Balassa (1961); (2) membedakan penciptaan perdagangan dan pengalihan perdagangan sebagaimana dirumuskan Viner (1950); (3) menguraikan bentuk dan perkembangan integrasi ekonomi di ASEAN, Amerika Utara, dan Uni Eropa; (4) menjelaskan pengertian, pendorong, dan dampak globalisasi; (5) menilai secara kritis perdebatan mengenai globalisasi; serta (6) menganalisis implikasi Masyarakat Ekonomi ASEAN bagi pelaku usaha di Nusa Tenggara Timur.

# BAB V:

## LINGKUNGAN EKONOMI, POLITIK, DAN HUKUM

**Pertemuan ke-5 | Sub-CPMK 5 | Bobot penilaian 5%**
Menerapkan prinsip etika, moral, dan tanggung jawab sosial dalam pengambilan keputusan bisnis internasional, dengan bertumpu pada pemahaman atas lingkungan ekonomi, politik, dan hukum.

**Capaian Pembelajaran Bab**

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu: (1) menjelaskan unsur-unsur lingkungan ekonomi yang memengaruhi keputusan bisnis internasional; (2) menguraikan sistem politik dan bentuk-bentuk risiko politik; (3) membedakan sistem hukum utama dunia serta implikasinya bagi kontrak dan perlindungan kekayaan intelektual; (4) menjelaskan pandangan institusional North (1990) dan Peng (2002) mengenai peran kelembagaan; (5) menerapkan kerangka analisis PESTEL pada satu negara tujuan; serta (6) mengambil keputusan etis dalam situasi dilematis lintas negara.

# BAB VI:

## LINGKUNGAN SOSIAL DAN BUDAYA

**Pertemuan ke-6 | Sub-CPMK 6 | Bobot penilaian 5%**
Mengenal dan menjelaskan faktor sosial dan budaya, bentuk-bentuk kerja sama internasional, serta strategi mengelola perbedaan budaya dalam bisnis lintas negara.

**Capaian Pembelajaran Bab**

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu: (1) menjelaskan pengertian budaya dan unsur-unsurnya menurut para ahli; (2) menguraikan dimensi budaya Hofstede, Hall, Trompenaars, dan GLOBE; (3) menjelaskan pengaruh budaya pada perilaku konsumen, negosiasi, dan pengelolaan sumber daya manusia internasional; (4) menjelaskan bentuk-bentuk kerja sama internasional antarperusahaan dan antarnegara; (5) merumuskan strategi menghadapi perbedaan budaya; serta (6) menganalisis kasus lintas budaya dalam konteks Indonesia dan Nusa Tenggara Timur.

# BAB VII:

## STRATEGI MEMASUKI PASAR INTERNASIONAL

**Pertemuan ke-7 | Sub-CPMK 7 | Bobot penilaian 7,5%**
Mengevaluasi strategi perusahaan dalam memasuki pasar internasional melalui ekspor, investasi asing, usaha patungan, waralaba, dan bentuk lainnya.

**Capaian Pembelajaran Bab**

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu: (1) menjelaskan tahapan proses internasionalisasi menurut model Uppsala dan pandangan *born global*; (2) menguraikan setiap moda masuk pasar beserta kelebihan dan kekurangannya; (3) menjelaskan paradigma eklektik OLI dari Dunning (1988) sebagai dasar pemilihan moda; (4) menerapkan kriteria pemilihan moda masuk pada kasus nyata; (5) menjelaskan pilihan strategi internasional menurut kerangka Bartlett dan Ghoshal (1989); serta (6) menyusun rekomendasi moda masuk bagi produk unggulan daerah.

**Peta Konsep**

| Konsep Inti | Cabang | Kata Kunci |
|---|---|---|
| **Proses internasionalisasi** | Model Uppsala, *born global* | jarak psikis, komitmen bertahap |
| **Moda masuk** | Ekspor, kontraktual, investasi | kendali, risiko, komitmen |
| **Dasar teori** | OLI Dunning, biaya transaksi | internalisasi |
| **Pemilihan moda** | Kriteria dan matriks keputusan | Root (1994) |

# BAB VIII:

## MANAJEMEN RISIKO BISNIS INTERNASIONAL

**Pertemuan ke-9 | Sub-CPMK 8 | Bobot penilaian 5%**
Menyusun analisis risiko bisnis internasional dan alternatif pengendalian risiko kurs, politik, ekonomi, dan budaya.

**Capaian Pembelajaran Bab**

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu: (1) menjelaskan pengertian dan proses manajemen risiko; (2) mengklasifikasikan jenis-jenis risiko bisnis internasional; (3) menjelaskan tiga bentuk eksposur risiko nilai tukar dan cara mengelolanya; (4) menguraikan instrumen lindung nilai serta teknik pengelolaan risiko nonkeuangan; (5) menyusun peta risiko dengan matriks kemungkinan dan dampak; serta (6) merumuskan rencana mitigasi risiko untuk satu rencana ekspor.

**Peta Konsep**

| Konsep Inti | Cabang | Kata Kunci |
|---|---|---|
| **Proses manajemen risiko** | Identifikasi, pengukuran, penanganan, pemantauan | ISO 31000 |
| **Jenis risiko** | Kurs, politik, ekonomi, komersial, operasional, budaya, hukum, reputasi | risiko sistematis dan spesifik |
| **Eksposur kurs** | Transaksi, translasi, ekonomi | lindung nilai |
| **Instrumen** | *Forward*, *futures*, opsi, *swap*, lindung nilai alami | derivatif |
| **Alat analisis** | Matriks kemungkinan–dampak, daftar risiko | prioritas mitigasi |

# BAB IX:

## PROSEDUR PERDAGANGAN INTERNASIONAL

**Pertemuan ke-10 | Sub-CPMK 9 | Bobot penilaian 5%**
Mengidentifikasi prosedur ekspor-impor serta dokumen perdagangan internasional, termasuk *letter of credit* dan pengelolaan logistik.

**Capaian Pembelajaran Bab**

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu: (1) menguraikan tahapan prosedur ekspor dan impor secara berurutan; (2) menjelaskan fungsi dokumen-dokumen utama perdagangan internasional; (3) menjelaskan syarat penyerahan barang menurut Incoterms 2020; (4) menjelaskan mekanisme *letter of credit* beserta pihak-pihak yang terlibat; (5) membandingkan cara-cara pembayaran internasional berdasarkan tingkat risikonya; serta (6) menyusun simulasi dokumen ekspor untuk satu transaksi.

**Peta Konsep**

| Konsep Inti | Cabang | Kata Kunci |
|---|---|---|
| **Prosedur ekspor** | Persiapan, kontrak, produksi, pengapalan, penagihan | alur kerja |
| **Dokumen** | Komersial, pengangkutan, asuransi, kepabeanan | konosemen, faktur, PEB |
| **Incoterms 2020** | Sebelas syarat penyerahan | titik peralihan risiko dan biaya |
| **Pembayaran** | Muka, L/C, dokumen, *open account*, konsinyasi | risiko penjual dan pembeli |
| **Logistik** | Multimoda, peti kemas, pergudangan | rantai pasok internasional |

# BAB X:

## LEMBAGA-LEMBAGA INTERNASIONAL

**Pertemuan ke-11 | Sub-CPMK 10 | Bobot penilaian 5%**
Menganalisis peran dan fungsi lembaga keuangan, ekspor-impor, dan perdagangan internasional seperti WTO, IMF, Bank Dunia, dan lembaga pembiayaan ekspor.

**Capaian Pembelajaran Bab**

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu: (1) menjelaskan latar belakang lahirnya tatanan ekonomi internasional pascaperang; (2) menguraikan prinsip, fungsi, dan mekanisme penyelesaian sengketa WTO; (3) menjelaskan peran IMF dan Kelompok Bank Dunia beserta kritik terhadapnya; (4) menjelaskan peran bank pembangunan kawasan dan lembaga pembiayaan ekspor; (5) menjelaskan peran lembaga pendukung perdagangan di Indonesia; serta (6) menilai manfaat lembaga-lembaga tersebut bagi eksportir daerah.

**Peta Konsep**

| Konsep Inti | Cabang | Kata Kunci |
|---|---|---|
| **Tatanan pascaperang** | Bretton Woods, GATT, WTO | multilateralisme |
| **WTO** | Prinsip, fungsi, penyelesaian sengketa | MFN, *national treatment* |
| **Lembaga keuangan** | IMF, Bank Dunia, ADB, AIIB | stabilitas, pembangunan |
| **Pembiayaan ekspor** | LPEI, asuransi kredit ekspor | pembiayaan, penjaminan |
| **Pendukung nasional** | Kementerian, atase perdagangan, Kadin | fasilitasi, promosi |

# BAB XI:

## PEMASARAN GLOBAL DAN BAURAN PEMASARAN INTERNASIONAL

**Pertemuan ke-12 | Sub-CPMK 11 | Bobot penilaian 5%**
Merancang dan mempresentasikan strategi pemasaran global secara kolaboratif dalam tim, mencakup konsep pemasaran global, analisis pasar internasional, dan bauran pemasaran global.

**Capaian Pembelajaran Bab**

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu: (1) menjelaskan pengertian dan orientasi pemasaran global; (2) melakukan penyaringan dan pemilihan pasar sasaran internasional secara bertahap; (3) menjelaskan segmentasi, penargetan, dan pemosisian pada pasar internasional; (4) merumuskan strategi bauran pemasaran global pada empat unsur; (5) menjelaskan perdebatan standardisasi dan adaptasi; serta (6) menyusun rencana pemasaran global sederhana untuk satu produk daerah.

**Peta Konsep**

| Konsep Inti | Cabang | Kata Kunci |
|---|---|---|
| **Orientasi pemasaran** | EPRG: etnosentris, polisentris, regiosentris, geosentris | cara pandang perusahaan |
| **Analisis pasar** | Penyaringan bertahap, riset pasar | potensi, aksesibilitas, risiko |
| **STP internasional** | Segmentasi, penargetan, pemosisian | segmen lintas negara |
| **Bauran pemasaran** | Produk, harga, distribusi, promosi | 4P internasional |
| **Perdebatan** | Standardisasi lawan adaptasi | *glocalization* |

# BAB XII:

## HAMBATAN BISNIS INTERNASIONAL

**Pertemuan ke-13 | Sub-CPMK 12 | Bobot penilaian 5%**
Menyusun solusi inovatif terhadap hambatan bisnis internasional melalui studi kasus atau proyek berbasis masalah.

**Capaian Pembelajaran Bab**

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu: (1) menjelaskan pengertian dan alasan munculnya hambatan perdagangan; (2) mengklasifikasikan hambatan tarif dan nontarif; (3) menjelaskan hambatan budaya, politik, logistik, dan teknologi; (4) menganalisis faktor penyebab dan dampak hambatan bagi perusahaan; (5) merumuskan solusi inovatif untuk mengatasi hambatan; serta (6) menerapkan analisis tersebut pada kasus produk unggulan daerah.

**Peta Konsep**

| Konsep Inti | Cabang | Kata Kunci |
|---|---|---|
| **Alasan proteksi** | Argumen ekonomi dan nonekonomi | industri bayi, lapangan kerja, keamanan |
| **Hambatan tarif** | Ad valorem, spesifik, campuran | bea masuk, proteksi efektif |
| **Hambatan nontarif** | Kuota, lisensi, subsidi, standar teknis, SPS | TBT, SPS, ketentuan kandungan lokal |
| **Hambatan lain** | Budaya, politik, logistik, teknologi, keuangan | biaya tersembunyi |
| **Solusi** | Sertifikasi, kemitraan, digitalisasi, perbaikan mutu | strategi mengatasi |

# BAB XIII:

## PEMASARAN GLOBAL
## DAN E-BUSINESS INTERNASIONAL

**Pertemuan ke-14 | Sub-CPMK 13 | Bobot penilaian 5%**
Melakukan refleksi kritis atas dinamika komunikasi, negosiasi, dan keputusan dalam bisnis internasional berbasis digital.

**Capaian Pembelajaran Bab**

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu: (1) menjelaskan pengertian dan model *e-business* internasional; (2) menguraikan peran lokapasar lintas batas bagi usaha kecil; (3) menjelaskan unsur pemasaran digital internasional; (4) menjelaskan persoalan pembayaran, logistik, dan kepercayaan dalam perdagangan digital lintas negara; (5) menjelaskan aspek hukum dan perlindungan data; serta (6) menyusun rencana pemasaran digital untuk produk daerah.

**Peta Konsep**

| Konsep Inti | Cabang | Kata Kunci |
|---|---|---|
| ***E-business*** | B2B, B2C, C2C, D2C | model transaksi |
| **Lokapasar lintas batas** | Global dan kawasan | *cross-border e-commerce* |
| **Pemasaran digital** | Konten, media sosial, mesin pencari, *influencer* | jangkauan dan keterlibatan |
| **Infrastruktur transaksi** | Pembayaran lintas negara, logistik ringan | *payment gateway*, *fulfillment* |
| **Aspek hukum** | Kontrak elektronik, perlindungan data, pajak digital | kepatuhan |

# BAB XIV:

## REFLEKSI, PRESENTASI, DAN EVALUASI PROYEK

**Pertemuan ke-15 | Sub-CPMK 14 | Bobot penilaian 7,5%**
Menunjukkan kemampuan kinerja mandiri, kolaborasi tim, serta pengembangan keprofesionalan diri dalam simulasi atau proyek bisnis internasional.

**Capaian Pembelajaran Bab**

Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan mampu: (1) menyusun laporan proyek bisnis internasional yang lengkap dan runtut; (2) mempresentasikan hasil proyek secara meyakinkan di hadapan audiens; (3) melakukan refleksi kritis atas proses kerja tim dan pengambilan keputusan; (4) memberikan dan menerima umpan balik secara konstruktif; (5) menilai karya sendiri dan karya kelompok lain dengan rubrik yang objektif; serta (6) merumuskan rencana pengembangan diri di bidang bisnis internasional.

**Peta Konsep**

| Konsep Inti | Cabang | Kata Kunci |
|---|---|---|
| **Laporan proyek** | Struktur, isi, kaidah penulisan | sistematika, rujukan |
| **Presentasi** | Persiapan, penyampaian, tanya jawab | daya yakin |
| **Refleksi** | Model Gibbs, jurnal belajar | pembelajaran dari pengalaman |
| **Kerja tim** | Peran, konflik, kepemimpinan | Tuckman, kolaborasi |
| **Evaluasi** | Penilaian diri, sejawat, dosen | rubrik |

# BIODATA PENYUSUN

**Ravel Anwar, A.Md., S.A.B., M.A.B.**



Penyusun adalah dosen pengampu sekaligus pengembang Rencana Pembelajaran Semester mata kuliah Bisnis Internasional (SPBIS13337) pada Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Nusa Cendana, Kupang. Bidang kajian yang ditekuninya adalah pengembangan dan desain organisasi. Bisnis Internasional merupakan salah satu mata kuliah yang paling disukai penyusun. Baginya, bisnis internasional pada dasarnya bukan sekadar urusan jual beli lintas negara, melainkan juga persoalan organisasi, politik, budaya, dan kelembagaan: bagaimana perusahaan menata struktur dan strateginya ketika beroperasi di banyak negara, bagaimana kebijakan pemerintah dan hubungan antarnegara membentuk peluang usaha, serta bagaimana perbedaan budaya memengaruhi cara orang bekerja sama. Cara pandang inilah yang mempertemukan mata kuliah ini dengan bidang kajian penyusun. Melalui modul ini, penyusun berharap mahasiswa tidak hanya memahami teori perdagangan dunia, tetapi juga menyadari bahwa konsep-konsep tersebut bekerja pula pada skala usaha di lingkungan terdekat mereka, termasuk di Nusa Tenggara Timur.

**Sari Angriany Natonis, S.Akun., M.A.**



Penyusun adalah dosen tetap pada Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Nusa Cendana, Kupang. Ia menempuh pendidikan sarjana akuntansi di Universitas Nusa Cendana (2017) dan magister di Universitas Airlangga, Surabaya (2019). Minat risetnya meliputi tata kelola perusahaan, kewirausahaan dan pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah, serta perilaku organisasi dan kepemimpinan. Di bidang pengabdian kepada masyarakat, penyusun terlibat dalam pemberdayaan perempuan nelayan, pengrajin tenun, penyandang disabilitas, dan petani garam, serta pengembangan pariwisata di Nusa Tenggara Timur. Penyusun dapat dihubungi melalui e-mail: sari.angriany.natonis@staf.undana.ac.id.

# SINOPSIS SAMPUL BELAKANG

Modul Pembelajaran Bisnis Internasional

**Pasar dunia dimulai dari *halaman sendiri.***

Sebuah usaha kecil pengolahan kelapa di Kupang dapat berhadapan langsung dengan standar mutu pembeli di Tiongkok. Harga kopi yang diterima petani Bajawa ikut bergerak mengikuti bursa komoditas di New York. Bisnis internasional bukan lagi urusan segelintir korporasi besar; ia sudah hadir di lingkungan terdekat kita.

Modul ini membekali mahasiswa dengan pemahaman utuh tentang **konsep, teori, strategi, dan praktik bisnis lintas negara**. Uraiannya bertumpu pada pemikiran para ahli, dari Adam Smith dan David Ricardo, Raymond Vernon, Michael Porter, dan John Dunning, hingga Geert Hofstede dan Pankaj Ghemawat, lalu menautkannya dengan persoalan nyata pelaku usaha di Indonesia, khususnya Nusa Tenggara Timur.

**Empat belas bab** disusun mengikuti RPS mata kuliah Bisnis Internasional: teori perdagangan dan integrasi ekonomi; lingkungan ekonomi, politik, hukum, dan budaya; strategi memasuki pasar dan manajemen risiko; prosedur ekspor-impor dan *letter of credit*; peran WTO, IMF, dan Bank Dunia; hingga pemasaran global dan *e-business* internasional.

**TEORI DUNIA, KASUS DARI NTT**

- Rumput laut Rote Ndao menuju pasar dunia
- Kopi arabika Flores Bajawa
- Kain tenun NTT di pasar internasional
- Garam industri dan garam konsumsi NTT
- Eksportir kacang mete menghadapi gejolak kurs
- Toko daring Koperasi Tenun Sumba

**DIRANCANG UNTUK BELAJAR**

- Capaian pembelajaran dan peta konsep
- Studi kasus untuk diskusi *case method*
- Latihan soal beserta kunci dan pembahasan
- Tugas terstruktur dengan rubrik penilaian
- Rangkuman dan glosarium di setiap bab
- Proyek akhir: rencana masuk pasar internasional

*Berpikir global sekaligus bertindak dengan berpijak pada potensi lokal.*

**PENULIS**

**Ravel Anwar, A.Md., S.A.B., M.A.B.**

**Sari Angriany Natonis, S.Akun., M.A.**

Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Nusa Cendana, Kupang

Pasar dunia dimulai dari halaman sendiri.

Sebuah usaha kecil pengolahan kelapa di Kupang dapat berhadapan langsung dengan standar mutu pembeli di Tiongkok. Harga kopi yang diterima petani Bajawa ikut bergerak mengikuti bursa komoditas di New York. Bisnis internasional bukan lagi urusan segelintir korporasi besar; ia sudah hadir di lingkungan terdekat kita.

Modul ini membekali mahasiswa dengan pemahaman utuh tentang konsep, teori, strategi, dan praktik bisnis lintas negara. Uraiannya bertumpu pada pemikiran para ahli, dari Adam Smith dan David Ricardo, Raymond Vernon, Michael Porter, dan John Dunning, hingga Geert Hofstede dan Pankaj Ghemawat, lalu menautkannya dengan persoalan nyata pelaku usaha di Indonesia, khususnya Nusa Tenggara Timur.

Empat belas bab disusun mengikuti RPS mata kuliah Bisnis Internasional: teori perdagangan dan integrasi ekonomi; lingkungan ekonomi, politik, hukum, dan budaya; strategi memasuki pasar dan manajemen risiko; prosedur ekspor-impor dan letter of credit; peran WTO, IMF, dan Bank Dunia; hingga pemasaran global dan e-business internasional.

TEORI DUNIA, KASUS DARI NTT

- Rumput laut Rote Ndao menuju pasar dunia
- Kopi arabika Flores Bajawa
- Kain tenun NTT di pasar internasional
- Garam industri dan garam konsumsi NTT
- Eksportir kacang mete menghadapi gejolak kurs
- Toko daring Koperasi Tenun Sumba

DIRANCANG UNTUK BELAJAR

- Capaian pembelajaran dan peta konsep
- Studi kasus untuk diskusi case method
- Latihan soal beserta kunci dan pembahasan
- Tugas terstruktur dengan rubrik penilaian
- Rangkuman dan glosarium di setiap bab
- Proyek akhir: rencana masuk pasar internasional

Berpikir global sekaligus bertindak dengan berpijak pada potensi lokal.

www.penerbitwidina.com
@penerbitwidina
penerbit widina
penerbitwidina@gmail.com
widina store
widina bookstore

Layanan Pembaca & Penerbitan Buku
0815-7000-699

SCANME

Manajemen & Marketing

ISBN 978-634-317-552-0

9 786343 175520