

Strategi bersaing PT (Persero) kawasan berikat Nusantara menuju era globalisasi

Riyodian B. Praktiko, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20451589&lokasi=lokal>

Abstrak

Ketika krisis ekonomi mulai menghantam kawasan Asia yang dimulai pada bulan Juni 1997 yang lalu, Indonesia merupakan negara yang terparah dalam krisis tersebut. Perusahaan-perusahaan besar di Indonesia banyak yang mengalami kehancuran karena krisis tersebut. Kawasan Berikat sebagai suatu sistem dalam upaya peningkatan ekspor non-migas Indonesia memiliki kesempatan dalam situasi tersebut. Konsep Kawasan Berikat selama ini dinilai cukup menunjukkan keberhasilannya. Dan hasil ekspor selama ini, kontribusi ekspor Indonesia dan Kawasan Berikat menunjukkan kenaikan setiap tahunnya. Rata-rata kontribusi ekspor dan KBN sejak tahun 1994 sampai tahun 1997 adalah 3,3 % dan ekspor Nasional, sedangkan kontribusi impor bahan baku nasional dan KBN rata-rata dan tahun 1994 sampai dengan tahun 1997 adalah 2,3 % dari impor Nasional.

PT (Persero) Kawasan Berikat Nusantara, sebagai penyelenggara dan pengelola Kawasan Berikat di Indonesia (termasuk pengelolaan 9 kawasan berikat milik swasta), dalam menghadapi situasi krisis perekonomian baik domestik, regional maupun global, terutama dalam menyiapkan langkah menuju era globalisasi mendatang, memerlukan strategi dalam menghadapi pesaing-pesaingnya. PT KBN memiliki beberapa keunggulan dibanding pesaing-pesaingnya. Utamanya adalah keunggulan 'One stop service' minus kepebeanaan. serta status sebagai BUMN yang dipandang sebagai jaminan kepastian usaha.

Bidang usaha PT KBN adalah dan penyediaan jasa pelayanan bagi pelanggan yang meliputi :

- Jasa properti, meliputi jasa penyewaan lahan dan bangunan, pabrik siap pakai, bangunan kantor serta sarana dan prasarana kawasan
 - Jasa penyewaan gudang penimbunan, baik gudang berikat maupun gudang umum, dan depo peti-kemas.
 - Jasa freight forwarding, meliputi jasa pengurusan dokumen, angkutan barang, jasa mekanik (handling barang).
 - Jasa pengelolaan keberikatan, meliputi jasa pengurusan ijin-ijin : tenaga asing, investasi (PMA), IMB
- Dari hasil analisis, PT KBN memiliki kekuatan internal yang baik. Hal ini terlihat dari Likuiditas dan Solvabilitas yang cukup terjaga baik. Serta hasil audit yang menunjukkan kinerja baik dengan kriteria 'sehat sekali'. Kelemahan internal PT KBN terlihat dari fleksibilitas usaha yang terbatas karena terpacu kepada aturan/birokrasi, selain dari kualitas pelayanan yang sering belum memuaskan. Kelemahan lain yang cukup penting adalah mengenai kemandirian SDM (dalam arti luas) yang masih terbatas serta usaha-usaha pemasaran yang terasa kurang agresif.

Bagi PT KBN, masih terlihat adanya peluang-peluang usaha yang diperoleh dan adanya (1) Bahwa pemerintah masih memprioritaskan program peningkatan ekspor non migas (2) Konsep Kawasan berikat masih memiliki daya tarik bagi investor (3) Nilai ekspor non-migas Indonesia di tahun mendatang diperkirakan akan tetap prospektif Ancaman yang cukup signifikan bagi kelangsungan usaha PT KBN berasal dari lingkungan eksternal : Timbulnya ketidakpercayaan dunia internasional terhadap pemerintah Indonesia akibat krisis ekonomi dan adanya ketidakstabilan sosial dan politik, sehingga Indonesia dipandang sebagai

high risk counay. Calon investor menjadi tidak tertarik untuk macuk ke Indonesia.

Analisis SWOT yang dilakukan terhadap PT KBN yang didasarkan atas evaluasi terhadap faktor eksternal dan internal ;nenempatkan alternatif terpilih dan su ategi-strategi generik korporasi:

- Strategi Penetrasi Pasar, yakni PT KBN melakukan strategi pemasaran yang bersifat agresif.
- Strategi Pengembangan Produk, yakni penciptaan produk-produk (jasa) yang baru
- Strategi Diversifikasi konsentrik, yakni PT KBN melakukan perluasan sifat pelayanan keempat bidang jasa andalari PT KBN yang ada.
- Strategi Reorganisasi, Diperlukan bentuk organisasi yang bersifat 'learning Organization'. Organisasi yang tanggap atas perubahan-perubahan lingkungannya.
- Strategi Joint Venture, misalnya dengan membentuk aliansi strategis dalam upaya mengembangkan kemungkinan perluasan wilayah usaha selain di Jakarta, atau berkaitan dengan penciptaan produk-produk (jasa) baru yang membutuhkan keahlian khusus yang tidak dimiliki seluruhnya oleh PT KBN.

Faktor kunci sukses PT KBN dalam penyiapan strategi tersebut adalah adanya budaya perusahaan yang mendukung dan adanya strategi kepemimpinan yang baik.

Jika saat ini kompetensi inti PT KBN diperoleh dan adanya pemberian fasilitas 'one stop service', yakni pemberian kemudahan bagi investor untuk berusaha di kawasan berikat, maka kompetensi inti PT KBN untuk masa mendatang adalah tercermin dan kemampuannya dalam penyeciiaan kualitas dan keengkapan pelayanan yang dapat diberikan kepada para pelanggan.