

Peluang dan tantangan ekspor jasa konstruksi Indonesia ke pasar Asean dan Indochina

Weroyo Santosa, author; Sutedjo Wirokusumo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20452809&lokasi=lokal>

Abstrak

Pengaruh globalisasi pada industri jasa konstruksi tercermin pada tiga trend yang dirasakan oleh perusahaan konstruksi diseluruh dunia. Tiga trend tersebut adalah pertama, pergeseran konstruksi dunia dari pusat pasar lama di Timur tengah, Asia Afrika ke pusat pasar yang baru yaitu Asia, Eropa, dan pasar dan Timur Tengah, kedua, kelangkaan dana internasional akibat tidak seimbangny permintaan dan penawaran dan ketiga semakin menggejalanya proteksionisme dalam perdagangan antar negara.

Seiring dengan kemajuan ekonomi Indonesia dan tiga trend di atas maka saat ini industri jasa konstruksi nasional menghadapi dua masalah pokok yaitu pertama masalah susutnya proyek prasarana tradisional-agraris dan lahirnya proyek-proyek baru berskala besar untuk mendukung industrialisasi, yang belum banyak kita kuasai sehingga diisi oleh kontraktor asing. Hal ini berarti penetrasi pasar (produk lama di pasar lama yang walaupun besar namun tidak lagi berkembang), namun sekaligus tantangan pengembangan produk (permintaan baru) di pasar lama, kedua, pergeseran alokasi dana internasional untuk pembangunan prasarana tradisional (dimana teknologi dan manajemennya telah kita kuasai, dan reputasi kita sudah dikenal/diakui oleh pemilik dana) ke negara berkembang lain yang lebih terbelakang.

Kedua masalah tadi sangat penting untuk diselesaikan, dan tulisan ini membahas peluang dan tantangan upaya internasionalisasi jasa konstruksi nasional sebagai jawaban atas masalah kedua. Solusi ini penting bagi perusahaan konstruksi besar yang ingin terus tumbuh dan terjaga kemampu-labaannya dengan mengandalkan produk unggulan di pasar tradisional, mengingat pertambahan jumlah pemain yang tidak seimbang dengan pertumbuhan pasar. Dengan mengambil contoh perusahaan kontraktor-eksportir luar negeri yang berhasil, mula-mula diidentifikasi siapa yang berpotensi dan layak ekspor. Dari kesiapan sumberdaya dan skala ekonomi maka ditemukan hanya anggota AKI-lah yang dinilai berpotensi ekspor.

Mengingat dominannya peran kontraktor BUMN (apalagi bila kuasi-BUMN dimasukkan) dan sulitnya mendapatkan data yang lengkap, berurut dan aktual, maka sebagai sample digunakan data 7 BUMN konstruksi untuk pembahasan lebih detil. Namun demikian kami lengkapi juga dengan ulasan beberapa perusahaan kontraktor besar swasta. Selanjutnya dari evaluasi internal dilakukan identifikasi produk unggulan kontraktor nasional, yaitu produk yang teknologi dan manajemennya telah kita kuasai dan teruji keberhasilannya melalui pengalaman dalam negeri.

Analisa pasar industri jasa konstruksi dunia dilakukan untuk secara bertahap menemukan negara sasaran dan produk /jenis proyek yang dibutuhkan dan yang sekiranya mampu dipenuhi oleh kontraktor nasional. Ditemukan pasar Malaysia untuk saat sekarang dan pasar Vietnam untuk beberapa tahun mendatang. Peluang yang ada di negara sasaran dan sesuai dengan produk unggulan kita disebut peluang yang mungkin.

Selanjutnya peluang yang mungkin ini diseleksi berdasarkan kesesuaiannya dengan misi ekspor jasa konstruksi Indonesia yaitu untuk tujuan bertumbuh dan kemampu-labaan. Hasilnya adalah peluang yang diminati. Peluang yang diminati inilah yang selanjutnya disusun rencana strategisnya berupa sasaran jangka panjang dan strategi utamanya.

Dari rumusan target pasar dan akar daya saing kontraktor Indonesia disimpulkan bahwa strategi generik yang tepat untuk ekspor jasa konstruksi ini adalah strategi 'focus - cost leadership'. Dari analisa SWOT kita hasilkan arahan profil 'agresif' yang bila digabungkan dengan analisa portofolio 'strategic option'-nya Igor Ansoff berarti ekspansi geografis. Selanjutnya dengan 'grand strategy selection matrix' untuk mempercepat menembus pasar dan menangkap peluang yang berlimpah disarankan strategi 'integrasi horizontal'. Strategi ini juga disarankan oleh analisa 'grand strategy cluster' yaitu dengan maksimisasi kekuatan dan akuisisi sumberdaya eksternal untuk menutupi kelemahan yang ada. 'Integrasi horizontal' ini dapat berupa patungan/kerjasama operasi dengan kontraktor lokal (sekaligus untuk menembus hambatan proteksi lokal) atau dengan kontraktor internasional lainnya.