

Dinamika business landscapes bagi "Dominant Players": Studi kasus: Feeder Container Services di ASEAN

Adi Prabudi Nurmawan, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=96003&lokasi=lokal>

Abstrak

Bisnis pelayaran di ASEAN yang merupakan cerminan dari kegiatan distribusi barang lokal maupun ekspor-impor yang dilakukan oleh negara-negara di ASEAN masih merupakan bisnis yang menarik dan berpotensi. Hal ini terutama ditandai dengan terus meningkatnya perekonomian di negara-negara kawasan ASEAN. Hal ini otomatis akan menimbulkan peningkatan arus distribusi barang keluar masuk ASEAN.

Untuk mampu bersaing dalam bisnis pelayaran di ASEAN khususnya untuk jasa feeder container, perusahaan harus mampu memahami dinamika landscape bisnis jasa pelayaran feeder container di ASEAN. Dengan memahami dinamika landscape bisnis, perusahaan dapat mengembangkan berbagai strategi yang diharapkan dapat meningkatkan daya saing dalam bisnis.

Dinamika landscape bisnis feeder container di ASEAN dapat dilihat dalam kerangka: new entrants, suppliers, buyers, substitution, competition dan complementor.

Di sisi supplier, supply dari bisnis ini diperkirakan akan meningkat seiring dengan meningkatnya perdagangan di kawasan ASEAN yang menggunakan container. Penialin baru dalam bisnis ini diperkirakan sedikit terhambat mengingat tingginya investasi yang dibutuhkan untuk terjun ke dalam bisnis feeder container. Substitusi dari feeder container services khususnya datang dari transportasi udara, hanya saja transportasi udara memiliki beberapa keterbatasan seperti: kapasitas angkut serta jenis muatan yang bisa dibawa. Dinamika komplementor dalam bisnis ini adalah kecenderungan integrasi dari komplementor menjadi perusahaan logistic yang terpadu, kemudian berkembangnya pelabuhan-pelabuhan utama container yang baru di kawasan ASEAN serta kerjasama mereka dengan main liner operators. Sisi buyers dinamikanya ditandai dengan peningkatan permintaan akibat meningkatnya arus perdagangan di kawasan ASEAN, dan lebih jauh kemungkinan aliansi antara main liner operators dengan perusahaan-perusahaan feeder (muatan SOC), serta peningkatan kualitas layanan.

Dinamika Tingkat persaingan ditandai dengan: meningkatnya muatan industri yang menggunakan container, meningkatnya skala ekonomis ukuran kapal, relatif menurunnya tariff muatan SOC, berkembangnya pemain dominan feeder services menjadi perusahaan transportasi terpadu, dan tumbuhnya pasar serta rule-rule perdagangan baru di kawasan ASEAN.

Beberapa hal yang menjadi faktor kunci kesuksesan bagi perusahaan yang terjun ke dalam bisnis jasa feeder container di ASEAN sehubungan dengan dinamika landscape bisnisnya diantaranya adalah: kemampuan menjalin kerjasama jangka panjang dengan pemilik muatan; ekspansi, diversifikasi dan integrasi dari bisnis baik secara geografis maupun layanan jasa; komposisi yang seimbang antara muatan COC dan SOC.

Serdasarkan dinamika bisnis feeder container services di ASEAN, maka strategi-strategi yang dapat diaplikasikan oleh perusahaan dalam rangka mengantisipasi dinamika bisnis tersebut, adalah:

Dari sisi buyers, strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah melakukan integrasi dan kerjasama bisnis dengan logistic dan forwarding companies sekaligus meningkatkan peran aktif cargo agents dalam menjemput muatan ke para pemilik barang serta menjalin kerjasama jangka panjang, menjalin kerjasama jangka panjang dengan para main liner operators, dan menjaga komposisi yang seimbang antara muatan COC dan SOC.

Strategi perusahaan yang menyangkut supplier dalam bisnis feeder container services ini antara lain dengan menjalin kerjasama strategik dengan suppliers dan melakukan diversifikasi supplier guna mengurangi ketergantungan perusahaan.

Dari sisi complementor strategi perusahaan adalah dengan menjalin kerjasama dengan perusahaan-perusahaan logistik dan forwarding guna meningkatkan muatan dan kontrol terhadap muatan tersebut, sekaligus dapat memperluas jaringan pelayanan dari perusahaan feeder. Strategi lain adalah dengan memanfaatkan kerjasama-kerjasama yang berkembang antara main container ports barn (misal: Tanjung Pelcpas) dengan main liner operators.

Strategi perusahaan dalam menghadapi pesaing lain adalah dengan cara meningkatkan kapasitas kapal feeder container yang dioperasikan oleh perusahaan, strategi kepemilikan origin kapal yang tepat, integrasi dari cargo agents yang dimiliki dengan logistic dan forwarding companies menjadi satu unit bisnis terpadu, yang mendukung bagi perusahaan. Strategi penting lainnya adalah menjalin kerjasama dengan perusahaan penerbangan barang untuk menjalankan transportasi "Sea-Air" terpadu, investasi dalam hal Information Technology, dan meningkatkan utilisasi dari kapal-kapal yang dimiliki.

Faktor lain yang perlu dipahami adalah bagaimana menerapkan strategi yang tepat dalam menghadapi pemain dominan dalam bisnis pelayaran di ASEAN. Strategi yang dikembangkan harus efektif dan tidak secara cepat menimbulkan reaksi balasan dari pemain dominan tersebut.

Berbagai langkah strategi di atas diharapkan mampu membuat perusahaan feeder container services di ASEAN untuk bersaing dan berkembang menghadapi dinamika bisnis di masa depan.

ASEAN maritime shipping business, which reflected cargo movements related with trade activities within ASEAN countries, still considered attractive and potential. This mainly shown by rapid economic growth in ASEAN countries, which automatically increased the cargo (flows) in ASEAN region.

To remain competitive in this maritime shipping business especially for feeder container services, companies must have full understanding about business landscape dynamism of feeder container services business in ASEAN to enable them to develop strategies to increase their competitiveness level.

Business landscape dynamism of feeder container services business in ASEAN can be analyzed from following perspectives: new entrants, suppliers, buyers, substitution, competition and complementors.

From supplier side, supplies in this business will be increase along with the increase of container used for cargo distributions in ASEAN region. New entrants are forecasted will have barriers to entry due to high level of investment needed in this business. Substitution for feeder container services came from air transport, however this air transport has its own limitation, such as type of cargoes and capacities it can carries_ Complementor's dynamism in this business are the integration trends within complementors and the development of new container ports in ASEAN region and their cooperation with main liner operators. Buyer's dynamism reflected by increase in demand due to the trade activities increase in ASEAN region, and furthermore possibilities of alliances between main liner operators and feeder container liners, and the increase in expected quality of services.</i>