ARTIKEL

MASYARAKAT EKONOMI ASEAN, SIAPA TAKUT !!!

Oleh: Anang Hidayat | Senior Consultant at Supply Chain Indonesia

Komunitas Ekonomi Asean (MEA) sudah ada di depan mata , lalulintas barang dan orang yang sudah terjadi akan semakin meningkat dalam kawasan ini. Pemerintah mengingatkan agar bisa mengambil manfaat. Berbagai instansi dan masyarakat menyelengarakan berbagai upaya agar mampu dan siap untuk menghadapi dan mengambil manfaat tersebut. Bagaimana dengan masyarakat logistics (Penyedia Jasa Logistics)? Apakah sudah siap dan sangup mengambil manfaat ini? Untuk dapat melihat kesiapan Penyedia Jasa Logistik, kita harus melihat dari dua sisi yaitu sisi perdagangan (*Trade*) dan sisi *Trade Facilitation*.

Dari sisi perdagangan, dimana salah satu goal dan ukurannya adalah terciptanya pasar tunggal dan basis produksi dari dan ke kawasan ASEAN, dengan poin ini dapat dipastikan akan terjadi lalu lintas pergerakan barang yang tinggi, karena gate way pasar dan produksi di kawasan dengan model konektifitasnya bisa masuk dari mana saja sesama kawasan. Disamping pergerakan dari dan ke kawasan ASEAN, terjadi juga pergerakan intra kawasan dimana potensi pasar sesama negara anggota menjadi sasaran bagi target pasar negara anggota lainnya.

Dalam kaitan pasar intra kawasan, tidak bisa dipungkiri Indonesia adalah pasar terbesar dikawasan dengan jumlah penduduk 253 juta, maka tentu menjadi bidikan target pasar bagi negara anggota ASEAN lainnya. Yang menjadi pertanyaan bagaimana pelaku perdagangan kita melihat potensi pasar ini?. Apakah menjadikannya sebagai target utama tetapi kurang/tidak melihat pasar di anggota ASEAN lainnya? bila ya, maka ini kita benar benar hanya akan menjadi pasar saja, baik oleh pelaku perdagangan sendiri maupun pelaku perdagangan negara anggota ASEAN lainnya. Tentu ini tidak diharapkan, para pelaku perdagangan harus dapat membidik target pasar negara anggota ASEAN lainnya disamping tetap mempertahankan pasar didalam, sehingga benar benar mengambil manfaat dari MEA demi kemajuan bangsa, serta memiliki posisi tawar yang kuat sehingga dapat memberikan dampak bagi kemajuan usaha lainnya yaitu usaha jasa pengurusan transportasi.

Salah satu posisi tawar yang dapat memberikan dampak itu yaitu dengan melakukan transaksi perdagangan dengan term *EX-work* untuk import atau paling tidak FOB dan LDP (DDP) atau paling tidak CNF untuk export. Dengan menggunakan TOS *Ex-work* dan LDP (DDP) , kontrol terhadap pengiriman barang ada dipihak pelaku usaha kita, pilihan atas JPT (jasa logistics) ditentukan oleh pelaku usaha kita. Hal ini akan otomatis memberi ruang bagi berkembangnya perusahaan JPT. Perusahaan JPT sebagai *trade facilitation sector* meningkatkan kapasitasnya untuk bisa memenuhi kebutuhan jasa layanan yang dibutuhkan dengan membuka *network*, memilih partner untuk bersinergi, bahkan membuka cabang, sehingga membuat *flow of goods* menjadi lancar, memotong biaya komunikasi, meningkatkan *customer service*, karena hambatan hambatan administrasi dan procedur akan bisa diantisipasi, dan pada gilirannya *logistics service* menjadi efektif dan efisien.

Dari sisi fasilitas perdagangan, terutama bidang logistik dengan konektivitasnya, membutuhkan kehandaln dalam sumber daya dan sistem informasi dari para pelaku usaha jasa logistik, sehingga tidak menjadi hambatan dalam *flow of goods*.

Dalam hal usaha disisi fasilitas perdagangan, melalui Permenhub No. 74/2015 sudah dengan jelas memberikan ruang bagi pelaku usaha dimana lingkup kegiatan usaha jasa pengurusan transportasi, meliputi berbagai berbagai aktifitas jasa logistik, kecuali kegiatan produksi yang menjadi wilayah produsen/industri (*trade*). Mengacu kepada peraturan tersebut maka setiap Perusahaan Jasa Pengurusan Transportasi akan sangat siap menyambut MEA dan bersaing dengan Perusahaan sejenis disesama kawasan. Tenaga tenaga profesional dibidang logistik banyak yang mempunyai kapasitas bidang logistik dengan pengalaman kerja yang panjang. Dengan PP No. 74 ini, Perusahaan Jasa Pengurusan Transportasi diberikan sedikit perlindungan yaitu:

1. Ketentuan persyaratan administrasi dimana Perusahaan Asing yang akan berinvestasi harus memiliki modal dasar USD 10,000,000, ini bukan syarat yang mudah untuk bidang logistik. Perusahaan besar saja yang sanggup untuk melakukannya. Maka bagi Perusahaan Asing yang akan masuk harus bekerja sama dengan perusahaan lokal, tentu ini membuka peluang untuk bersinergi. Dalam merancang sinergi tersebut tentu kedua belah pihak bersepakat dengan kondisi yang menguntungkan kedua belah pihak. Bagaimana dengan SDM ?
2. Dari sisi pengupahan:
    a. SDM level UMR , walapun secara upah minimum regional kita termasuk tinggi (dibawah Singapore dan Malaysia) , tetapi Index biaya hidup kita juga tinggi yaitu diatas angka 6 pada tahun 2014, termasuk yang tertinggi di ASEAN, sehigga untuk SDM level UMR tentu akan berpikir dua kali untuk masuk karena mereka harus hidup dengan kondisi index biaya tinggi ini; pangan, papan, pakaian?, kecuali mereka membentuk satu komunitas, tetapi inipun akan berhadapan dengan aparat terkait persoalan administrasi dimana dan dampaknya terhadap ketertiban sosial. Atau bila mereka direkrut oleh FDI negara asal dengan memberikan kompensasi tertentu, hanya tentu ini akan membebani opex Perusahaan tersebut.

    b. SDM level *Skilled*, mereka boleh sudah cukup nyaman dengan kadaan mereka sekarang, mereka akan berfikir dua kali untuk pindah bila secara materi apa yang mereka dapat sama dengan apa yang mereka dapat sekarang, disi lain Perusahaan yang akan mempekerjakannya boleh jadi harus mengeluarkan biaya tambahan sehingga akan menjadi salah satu pertimbangan dalam proses rekrutment, kecuali mereka direkrut oleh Perusaahan yang memang afiliasi dari negara asalnya sebagai perluasan dari bisnis di negara asalnya.

Sungguhpun demikian dua hal yang dapat melindungi persaingan jasa pengurusan transportasi ini, harus dikuatkan dengan peningkatan kemampuan SDM. SDM harus mampu membangun kapasitas

yang handal untuk memenuhi berbagai kebutuhan layanan jasa pengurusan transportasi; *internasional shipment*, *inbound process* dan *outbound process*. Boleh jadi masih banyak perusahaan jasa pengurusan transportasi yang hanya mempunyai kapasitas untuk satu jenis layanan saja; *internasional shipment* saja, *customs clearance* saja, *inbound logistics* saja, *outbound logistics* saja. Perusahaan JPT sesuai Permenhub 74, dalam kontek persaingan MEA, harus mampu memberikan semua layanan, bilapun kompetensi utamanya belum dapat memenuhi semua kapasitas yang dibutuhkan, dapat dilakukan dengan cara sinergi antara satu dengan lainnya dengan keunggulannya masing masing sehingga dapat bersatu untuk memberikan layanan *total logistics* agar mampu bersaing dengan JPT dari sesama negara kawasan.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa dalam menghadapai MEA peran pelaku *trade* sangat menentukan untuk mendorong pelaku usaha *trade facilitation* bersaing dalam mengambil manfaat dari MEA. Dukungan pelaku usaha *trade* merupakan satu bentuk keberpihakan. Tanpa keberpihakan dari pelaku usaha *trade*, pelaku usaha *trade facilitation* boleh jadi hanya akan bermain di pasar lokal atau menunggu *partner* yang akan mengajak untuk bermitra karena *local excellence*, karena pelaku usaha sesama kawasan tidak dapat benar benar paham akan *local practice* operasional dinegara masing masing. Keberpihakan ini tidak perlu dibakukan dengan aturan, karena boleh jadi tidak sejalan dengan semangat MEA, cukup dengan kesadaran untuk memajukan sesama anak negeri agar pasar yang besar manfaatnya diambil sebesar-besarnya oleh kita sendiri.

Akan tetapi keberpihakan dari pelaku usaha *trade* saja, juga tidak cukup, pelaku usaha *trade facilitation* sendiri harus membangun kapasitasnya untuk bersaing dalam memberikan layanan kebutuhan *total logistics* sehingga memberikan manfaat bagi pelaku usaha *trade* dalam hal waktu dan biaya. Maka pelaku usaha *trade facilitation* harus memiliki SDM yang *capable* yang mampu mengadaptasi proses *free flow of goods* diantara anggota MEA dalam konteks *transport policy*, *customs transit*, ASW / NSW dengan dukungan teknologi informasinya. Dengan SDM yang *capable* , maka tidak perlu khawatir dengan MEA dan benar benar dapat mengambil manfaat dari MEA, dan pelaku usaha Trade facilitation siap untuk menyambut MEA yang akan mulai berlaku 31 December 2015.

Sekilas tentang Supply Chain Indonesia

Supply Chain Indonesia (SCI) merupakan lembaga independen yang bergerak dalam kegiatan pendidikan, pelatihan, konsultasi, penelitian, dan pengembangan bidang logistik dan *supply chain* di Indonesia. SCI menjadi wadah informasi, interaksi, dan komunikasi para praktisi, akademisi, birokrasi, peneliti, dan pemerhati bidang logistik dan *supply chain* di Indonesia.

SCI telah berperan dalam memperbaiki dan meningkatkan kinerja logistik untuk perusahaan-perusahaan swasta dan BUMN. SCI juga berkontribusi dalam perbaikan dan pengembangan logistik melalui beberapa kementerian dan lembaga pemerintah terkait, seperti Kementerian Koordinator

Bidang Perekonomian, Kementerian Perhubungan, Kementerian Perdagangan, dan lain-lain, termasuk dalam implementasi Cetak Biru Pengembangan Sistem Logistik Nasional.