

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGEMBANGAN PT (Persero) KAWASAN BERIKAT NUSANTARA

Khusus Pengembangan & Pengelolaan Pelabuhan Marunda

Oleh : Drs. Abu Bakar Harahap

Ass. Wr. Wb

Gambaran singkat :

PT (Persero) Kawasan Berikat Nusantara yang bergerak di bidang properti, logistic, dan pelabuhan di UUK Marunda yang belum dikembangkan secara maksimal.

Luas Kawasan :

- Kawasan Cakung, asset milik KBN dengan luas tanah 176,7 Ha, masih berpotensi untuk dikembangkan.
- Kawasan Marunda, asset milik KBN dengan luas tanah 413,8 Ha, tanah masih berpotensi untuk dikembangkan, termasuk pelabuhan Marunda.
- Kawasan Tanjung Priuk, asset tanah milik PT Pelindo II yang disewa oleh KBN luas tanah 8 ha, tidak dapat lagi dikembangkan.

Kondisi PT KBN saat ini

Kondisi ekonomi baik nasional maupun internasional sangat berpengaruh kepada maju mundurnya PT (Persero) Kawasan Berikat Nusantara. Secara internal telah dilakukan upaya-upaya untuk meningkatkan masuknya investor ke KBN atau sekurang-kurangnya mempertahankan investor yang ada sebagai sumber pendapatan dengan cara meningkatkan pelayanan.

Pengaruh eksternal membuat investor bangkrut atau pindah dari KBN antara lain :

- Kebijakan Pemerintah di bidang tenaga kerja (upah minimum propinsi DKI lebih tinggi dibandingkan di propinsi lain di Indonesia)
- Kebijakan pemerintah di bidang Bea & Cukai (bea masuk), contohnya investor PT Dai Hwa tutup yang mendukung elektronik PT Sony pindah ke negara lain.
- Kebijakan pemerintah di bidang Bea & Cukai yaitu PPGB & PDKB untuk investor yang putus kontrak menunggu audit dari Bea & Cukai (waktu) dan biaya sehingga beberapa gedung / gudang menjadi idle (potensi loss)
- Peraturan pemerintah yang tumpang tindih
- Kebijakan politik dan keamanan dalam negeri.
- Pesaing dari kawasan industri di dalam negeri.
- Kebijakan ekonomi negara – negara pesaing KBN yang memiliki Bonded Zone yang dapat memberikan fasilitas yang lebih baik dibandingkan di Indonesia.

- Kebijakan politik dan ekonomi internasional khususnya negara – negara pembeli produk yang diproduksi di KBN.

Dampak dari hal–hal tersebut diatas (eksternal) berpengaruh kepada laba KBN yang cenderung menurun sejak lima tahun terakhir (declining). Seperti tergambar dalam tabel berikut :

<i>Uraian</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>
Pendapatan	129.959,0	130.419,1	142.619,7	160.754,1	157.526,3
Biaya	97.474,70	98.133,10	107.105,10	124.523,60	127.732,90
Laba usaha	32.484,3	32.286,0	35.514,6	36.230,5	29.793,4
Pajak	7.347,92	10.210,64	11.314,89	12.288,51	12.184,19
Laba setelah pajak	25.136,38	22.075,36	24.199,71	23.941,99	17.609,21

Melihat kondisi ini, diperkirakan tahun 2016 akan terjadi break event (pendapatan = biaya) dan seterusnya akan collapse . Manajemen KBN bertekad untuk meningkatkan pendapatan dengan cita-cita 200830, 200940 dan 201050. Untuk maksud tersebut upaya – upaya yang telah dilakukan manajemen di bidang pemasaran untuk menarik minat investor dan efisiensi biaya juga telah dilakukan reposisi bisnis dari properti ke arah pergudangan dan memberdayakan potensi yang ada dengan pembentukan SBU seperti :

- Pengelolaan air bersih secara mandiri / kerjasama dengan pihak lain untuk menghindari ketergantungan dari PT.Pam Jaya yang tarifnya terus meningkat.
- Peningkatan peranan dan jangkauan pelayanan health centre, disamping untuk karyawan KBN dan investor juga diharapkan untuk umum dan tersedianya rawat inap.
- Pengelolaan bengkel, disamping melayani kepentingan KBN (truck dan mekanik) dapat dikembangkan untuk melayani mobil dinas KBN (selama ini dengan PT Astra) dan investor yang ada di kawasan juga motor.
- Pengelolaan kebersihan kawasan, kerjasama dengan Koperasi Karyawan PT KBN yang bermitra dengan PT. Mitran ahli pengelolaan sampah yang ramah lingkungan (collecting dan processing sampah yang hasil akhirnya masih dapat dimanfaatkan)
- Properti non industri mengelola perkantoran, sport centre, asrama/dormitory, perbankan dan kantin kerjasama dengan Koperasi Karyawan KBN
- Teknologi informasi, disamping melayani kepentingan KBN juga dapat melayani kepentingan investor.

**Tema : Pengembangan PT. (Pesero) Kawasan Berikat Nusantara
dengan Peningkatan Pengelolaan Pelabuhan Marunda**

Visi : Menjadikan Kawasan yang relative nyaman dan aman serta pelayanan yang terbaik untuk mendapatkan profit yang maksimal.

Misi : Peningkatan Pengelolaan Pelabuhan Marunda untuk mendapatkan laba yang optimal.

Pencapaian Pendapatan Jasa Kepelabuhanan Marunda 5 (lima) tahun terakhir, sbb :

(Dalam Ribuan)

<i>Uraian</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>
Pendapatan	1.710.048,00	1.833.342,00	1.975.753,00	2.177.777,00	2.346.582,00

SWOT ANALISIS jika Pelabuhan dioperasikan sendiri oleh KBN ;

S / Kekuatan:

- Lokasi dermaga yang sangat strategis dan lebih dekat dibandingkan ke Tj. Priok
- Biaya operasional pelabuhan diyakini lebih murah.
- Waktu proses operasional diyakini dapat lebih cepat karena tidak terlalu birokrasi.
- Dekat pelabuhan utama Tanjung Priuk sehingga jika terjadi kongesti akan dialihkan ke pelabuhan terdekat.
- Sudah memiliki izin operasional kepelabuhanan khusus yang dapat dikembangkan untuk izin operasional kepentingan umum.
- Akan adanya perluasan jalur PANTURA sampai ke Cikarang, sehingga dapat menerima order dari kawasan industry luar Jakarta. Menurut informasi akan dibangun jalan tol sepanjang pantai utara melalui akses dekat kawasan Marunda.
- Telah dibangun oleh Koperasi karyawan KBN sarana pencucian truck pengangkut pasir dan batubara untuk menghindari pencemaran lingkungan.

W / Kelemahan:

- Sampai saat ini tidak mempunyai lapangan penumpukan. Karena sudah disewakan kepada investor lain (PT Andini, Global, Lautan Jaya Kumala dll).
- Sarana penunjang penyediaan air bersih masih kurang, untuk supply ke kapal.
- Pemeliharaan alur dan kolam (pengerukan) cukup mahal sekitar Rp 1 Miliar / tahun. Namun biaya ini dapat ditanggung bersama dengan penyewa lahan dermaga yang ada termasuk penyempurnaan sarana bantu navigasi pelayaran (SBNP).
- Belum tersedianya alat mekanik untuk bongkar muat (Beko, Crane, Truk untuk angkutan / transportasi).

- Belum adanya AMDAL kepelabuhanan.
- Belum ditetapkannya DLKR/DLKR pelabuhan.
- Belum ditetapkannya identitas pelabuhan
- Tidak ditetapkannya atas waktu Bangunan yang dibangun di atas Dermaga yang disewa menjadi hak milik PT KBN (Pasca Sewa).
- Belum adanya promosi pelabuhan secara terpadu.

O / Peluang:

- Peluang Pelindo kedepannya akan berkurang (tidak lagi monopoli)
- Peran pelabuhan mempunyai peran penting dalam era globalisasi perdagangan internasional dan ekonomi.
- Dengan dibukanya PT. KCN (Anak Perusahaan) akan meningkatkan kelas pelabuhan sepanjang kali Blencong.
- Adanya pasar dari perluasan PANTURA sampai ke Cikarang.
- Selalu mendapat order dari luar, meski tidak dilakukan pemasaran.
- Dengan adanya operasional pelabuhan, akan didapat dampak bisnis sampingan lain seperti pengadaan air bersih, entry charge, perkantoran dan sarana fasilitas lain.
- Adanya rencana pembentukan Kawasan Ekonomi Khusus (KEK).

T / Ancaman:

- Factor lingkungan (masyarakat seberang kali blencong).
- Rawan faktor penyelundupan.
- Faktor pengendalian lingkungan.

Kesimpulan :

- Berdasarkan SWOT analisis jika dermaga dikelola sendiri, saya yakin akan berhasil meningkatkan pendapatan PT. KBN bahkan **dapat dibentuk SBU** tersendiri, apabila digali secara khusus dan fokus.
- Merupakan cara untuk mendukung Total Logistik System yang ada.
- Terciptanya dampak yang sangat positif dalam mengembangkan kawasan Marunda, apalagi akan diciptakan Kawasan Ekonomi Khusus (KEK), dan pengembangan jalur Pantura dan rencana pemerintah membuat jalan tol yang aksesnya dekat dengan kawasan marunda.

Demikian paper yang sederhana ini disampaikan dengan waktu dan data yang terbatas semoga bermanfaat bagi PT. KBN

Jakarta 21 April 2008