

BISNIS PENGEMBANGAN USAHA PT (Persero) KAWASAN BERIKAT NUSANTARA

- **Pendahuluan :**

Sejarah Singkat :

PT. Kawasan Berikat Nusantara (Persero) didirikan berdasarkan PP No. 23 Tahun 1986 yang merupakan hasil penggabungan antara PT. Bonded Warehouse Indonesia dan PT. Sasana Bhandra.

Pada tahun 1990 melalui PP No. 31 tahun 1990 Pemerintah melikuidasi PT (Persero) Pusat Perakayuan Marunda dan digabungkan dengan PT. KBN, dan tahun 1994 melalui PP No. 38 tahun 1994 menerima hasil likuidasi PT (Persero) Pengelola Kawasan Berikat Indonesia (PKBI) ke dalam PT KBN. Sejak saat itu pemegang saham PT KBN terdiri dari Pemerintah Pusat (88,7%) dan Pemerintah Daerah Propinsi DKI Jakarta (11,3%)

Usaha pokok PT KBN adalah mengelola kawasan industri terpadu berstatus berikat yang berfungsi sebagai kawasan proses ekspor (Export Processing Zone - EPZ) non-berikat, dan jasa pelayanan logistik yang meliputi usaha angkutan, mekanik dan dokumen (forwarding), serta pergudangan (warehousing).

Visi :

“ Menjadi kawasan industri dengan layanan jasa properti dan logistik yang ramah lingkungan, pilihan utama dan terpercaya ”

Misi :

"Menunjang program pemerintah dalam menyelenggarakan kawasan industri dengan layanan jasa properti dan logistik yang ramah lingkungan, mengutamakan peningkatan ekspor non-migas, serta beriklim usaha kondusif, sehingga para pengusaha dapat beroperasi secara efisien serta mampu menghimpun laba agar dapat membiayai pengembangan dan memberikan imbalan yang layak kepada pihak terkait (stakeholders)"

• **Strategi Perusahaan :**

- Diversifikasi usaha, dengan melakukan perluasan sifat pelayanan bidang jasa andalan terutama forwarding, pergudangan dan kepelabuhan sebagai mata rantai *Total Logistics System*;
- Pengembangan produk, dengan membangun fasilitas pergudangan yang modern dan meremajakan alat-alat;
- Penetrasi Pasar, dengan melakukan strategi pemasaran yang bersifat agresif dan terfokus, langsung ke perusahaan target pasar;
- Merestrukturisasi organisasi perusahaan agar mampu merespon kebutuhan pelanggan dan perubahan lingkungan;
- Melakukan aliansi strategis dengan perusahaan yang bergerak dibidang jasa logistik, yang berskala lokal maupun global untuk memperoleh teknologi maupun pengembangan usaha;
- Mengembangkan kemampuan dan kompetensi untuk meningkatkan kualitas dan produktifitas sumber daya insani;
- Melaksanakan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan (Good Corporate Governance / GCG) dan mengembangkan budaya perusahaan;

- Mengembangkan sistem manajemen mutu melalui sistem ISO 9000 secara berkelanjutan dalam rangka meningkatkan mutu layanan kepada pelanggan dengan menetapkan kebijakan mutu

BISNIS PERUSAHAAN :

Bisnis PT KBN adalah mengelola kawasan industri baik yang berstatus kawasan berikat (Export Processing Zone) maupun non berikat.

Pengertian kawasan berikat adalah wilayah tertentu di dalam daerah pabean Indonesia yang merupakan salah satu prasarana penunjang pengembangan ekonomi dengan menggunakan lokasi tersebut untuk meningkatkan industri pengolahan berorientasi ekspor yang mendapat insentif khusus yaitu pembebasan bea masuk dan pungutan negara lainnya.

Fasilitas lain yang diberikan oleh pemerintah kepada investor di KBN bahwa 50% dari hasil produksinya dapat dipasarkan di dalam negeri serta investor asing dapat memiliki saham 100%.

Jenis jasa utama yang dilakukan oleh PT KBN meliputi jasa properti yang terdiri dari penyewaan lahan dan bangunan untuk pabrik dengan layanan "one stop service" dan kegiatan pelayanan logistik.

Bisnis Utama

Jasa Properti

Kegiatan jasa properti merupakan penyewaan tanah dan atau gedung pabrik kepada investor/pelanggan yang berorientasi ekspor dengan dukungan layanan *one stop service*.

Pelayanan *one stop service* adalah pelayanan pemberian izin untuk kegiatan usaha para investor yang langsung diterbitkan oleh PT KBN sebagai pengelola kawasan sehingga investor tidak perlu lagi mengurus izin usahanya di instansi-instansi atau departemen terkait, izin-izin meliputi :

- Persetujuan penanaman modal asing (PMA) ;
- Persetujuan penanaman modal dalam negeri (PMDN) ;
- Daftar induk (master list) barang modal ;
- Izin usaha tetap (IUT) bagi PMA/PMDN;
- Angka pengenal importir terbatas (APIT);
- Surat keterangan asal (SKA); dan
- Izin mendirikan bangunan

Jasa Pelayan Logistik

Kegiatan jasa pelayanan logistik mengintegrasikan usaha pelayanan forwarding dan pergudangan baik gudang berikat maupun gudang umum serta depo kontainer ke dalam mata rantai sistem total logistik (total logistic system), meliputi :

- Jasa pengurusan dokumen ekspor / impor ;
- Jasa angkutan barang (trucking) ;
- Jasa bongkar muat (forklift, crane, reach steaker);
- Jasa sewa gudang / lapangan dan depo kontainer.

Fasilitas Penunjang

Untuk mendukung kegiatan para pelanggan perusahaan menyediakan pula fasilitas penunjang berupa pelayanan jasa kepelabuhanan di Marunda dan pelayanan kesehatan (health center) di semua unit usaha

WILAYAH USAHA ;

Wilayah usaha PT. KBN terletak di wilayah Jakarta Utara meliputi 3 lokasi, dengan rincian sebagai berikut :

- Kawasan Cakung, luas 176.7 ha terletak di jalan raya Cakung - Cilincing sekitar 5 km dari Pelabuhan Utama Tanjung Priok, terdiri dari 166,5 ha

berstatus berikat dan 10,2 ha berstatus non berikat. dilokasi ini terdapat 104 pelanggan pengolahan (produsen) yang telah beroperasi dan 75 diantaranya pelanggan asing dan 47 pelanggan non pengolahan.

- Kawasan Tanjung Priok, luas 8 ha terletak di areal Pelabuhan Tanjung Priok yang seluruhnya berstatus berikat. Di lokasi ini terdapat 10 pelanggan pengolahan (produsen) yang telah beroperasi dan 6 diantaranya pelanggan asing dan 4 pelanggan non pengolahan; serta
- Kawasan Marunda, luas 413.8 ha terletak di tepi pantai Utara Jakarta, sekitar 3 km dari Pelabuhan Tanjung Priok, terdiri dari 118,0 ha berstatus berikat, 287,2 ha berstatus non berikat, dan 8,6 ha berupa lahan Sarang Bango. Dilokasi ini terdapat 7 pelanggan pengolahan (produsen) yang telah beroperasi dan 6 diantaranya pelanggan asing dan 12 pelanggan non pengolahan.

- **PENGEMBANGAN USAHA PT (Persero) KAWASAN BERIKAT NUSANTARA**

- **Strategy Bisinis Unit (Sarana Industri Kecil)**

Dengan telah disetujuinya struktur organisasi baru PT (P) KBN oleh Dewan Komisaris beberapa waktu yang lalu kami berpikir salah satu yang perlu dikembangkan di KBN adalah SBU (sarana industri kecil) yaitu menampung pengusaha-2 kecil didalam wilayah usaha KBN. Dengan adanya SBU sarana industri kecil diperkirakan akan banyak membantu pengusaha-2 didalam wilayah KBN disamping juga menambah pemasukan pendapatan dari uang sewa propety dari pengusaha industri kecil.

Bagi Investor dengan adanya sarana industri kecil jelas ini akan mengurangi biaya bagi perusahaan jika akan melakukan sub kontrak dan tidak perlu

jauh-2 keluar dari wilayah KBN karena dengan adanya sarana industri kecil kebutuhan sub kontrak dari investor dapat terpenuhi. Lokasi sarana industri kecil mungkin bisa ditempatkan pada area kawasan berikat atau non berikat (tergantung aturan yang berlaku bagi kawasan berikat) dan sarana industri kecil tidak harus berhubungan bisnis dengan investor yang ada di KBN. Keberadaan sarana industri kecil di ibaratkan dengan asesoris industri, seperti contoh : asesoris produk-2 hp, komputer, otomotif dll, pruduk-2 ini pada umumnya memberikan keuntungan yang cukup bagus, misalnya keuntungan dari penjualan HP seharga Rp 2.000.000 kadang-2 hanya mencapai untung sekitar Rp 25.000 s/d Rp 50.000, tetapi tingkat keuntungan penjualan asesoris seharga Rp 100.000 bisa mencapai Rp 25.000 s/d Rp 50.000. jadi sewa gedung property industri adalah produk utama dan asesorisnya adalah sarana industri kecil, ini menjadi pertimbangan kami apabila satu gedung dapat dijadikan sarana industri kecil menjadi beberapa gedung , masa sewa dua tahun dan dapat diperpanjang.

Sarana Industri Kecil sebagai respon persaingan diantara kawasan-2 industri dengan memberikan harga sewa yang kompetitif, dengan sistem ini terdapat beberapa jenis harga sewa. Dengan adanya sarana industri kecil calon investor tetap bisa berusaha di KBN dengan beberapa pilihan property dan pilihan ini juga tidak tertutup bagi calon investor asing dengan level middle capital.

- **Startegy Bisnis Unit (Air Bersih)**

Didalam industri garment yang banyak menggunakan tenaga kerja sudah pasti banyak menggunakan air. Untuk satu pabrik garment yang rata-2 penggunaan tenaga kerja 1000 s/d 2000 orang sementara di KBN-priok terdapat 6 investor, Atas dasar pemakaian air yang begitu banyak alangkah

baiknya sumber air pompa di KBN-Priok yang sudah tercemar dengan air laut diolah dengan menggunakan teknologi modern yang hasilnya dapat dijual dengan harga yang lebih mahal, dibandingkan dengan harga jual air sebelumnya dengan kualitas air yang tidak baik.

Selama ini beberapa investor yang ada di KBN-priok membeli air bersih dari agent penjualan air bersih yang dikelola oleh PT. Pelindo Pelabuhan, dalam satu bulan pembelian air bersih melalui mobil tanki air bisa mencapai rata-rata 3000/ton/bulan.

Dampak yang dirasakan dengan masuknya mobil tanki air ke dalam wilayah KBN salah satunya berpengaruh pada kondisi jalan di KBN disamping itu juga saat pengisian air ke pabrik selalu terjadi kemacetan di jalan depan pabrik.

Dengan pengolahan air yang menggunakan teknologi modern kualitas air yang dihasilkan akan lebih, otomatis harga jual airpun akan naik yang akhirnya penjualan air akan meningkat dan pendapatan dari penjualan air juga meningkat.

- **Kesimpulan :**

Dengan munculnya beberapa SBU di KBN diperlukan kerja keras dari semua pihak, hal ini diperlukan untuk mencapai target-2 yang telah ditetapkan karena semakin banyak SBU yang muncul (melalui perhitungan yang matang) hasilnya adalah pendapatan KBN yang semakin meningkat, penyerapan tenaga kerja juga akan meningkat dan berdampak positif kepada kesejahteraan karyawan KBN yang juga meningkat.

Dalam Industri Jasa seperti KBN, kepuasan pelanggan sangatlah ditentukan oleh karyawan yang berhubungan langsung dengan pelanggan. Kepuasan saat berinteraksi yaitu waktu dimana pelanggan mendapatkan pelayanan

yang sesuai dengan harapan mereka, Pelanggan adalah orang yang paling penting dalam perusahaan ini, pelanggan tidak bergantung kepada kita, tetapi kita yang bergantung kepadanya. Pelanggan tidak pernah mengganggu pekerjaan kita, sebab dia adalah tujuan dari pekerjaan kita. Kita tidak melakukan yang baik dengan melayani dia, tetapi justru pelangganlah yang memberikan kesempatan kepada kita untuk dapat melayani dia. Oleh karena itu, adalah pekerjaan kita untuk dapat memperlakukan pelanggan yang menguntungkan bagi pelanggan dan juga buat perusahaan kita.

