

SITUASI BISNIS INTERNASIONAL, USAHA NASIONAL DAN SKENARIO BARU YANG SEDANG BERKEMBANG DALAM SEKTOR INVESTASI LANGSUNG

J. PANGLAYKIM

I. LINGKUNGAN BISNIS INTERNASIONAL

Konsep strategi dan struktur dalam dunia usaha merupakan konsep yang di satu pihak saling menguatkan tetapi di pihak lain saling melemahkan. Faktor lain yang turut menentukan adalah lingkungan yang dewasa ini dapat bersifat nasional, regional, dan internasional. Strategi, struktur, dan lingkungan dilihat dari sudut perkembangan dan pertumbuhan ekonomi/bisnis nasional, regional, dan internasional merupakan penentu yang vital dalam hal penampilan dan keberhasilan suatu kesatuan ekonomi atau unit bisnis.

Konsep di atas kami gunakan untuk mengadakan penelitian/assesment mengenai perkembangan dunia bisnis yang menurut pandangan kami telah semakin kompleks, rumit, dan tidak menentu. Bila setelah Perang Dunia II sampai dengan tahun 1960-an, terdapat suatu pemusatan kekuatan ekonomi dan militer di tangan Amerika Serikat, maka dewasa ini sudah terlihat adanya proliferasi pusat kekuatan ekonomi dan militer. Saham Amerika dari GNP dunia di tahun 1960 adalah 33,7% dan menurun sampai 25% di tahun 1975 sedangkan Jepang meningkat dari 2,6% sampai 8,3%, sedangkan angka-angka untuk EEC adalah 17,5% (1960) dan 21,2% (1975).¹ Pusat-pusat itu telah menimbulkan berbagai bentuk friksi dan ketegangan yang telah sangat mempengaruhi dunia bisnis internasional yang sudah mencapai dekade interdependen (saling bergantung).

Jepang dan Jerman Barat telah menempatkan diri sebagai pusat-pusat kekuatan ekonomi setelah mereka berhasil merehabilitasikan dan mengem-

bankan ekonomi nasional serta menembus pasar internasional selama dekade perdagangan bebas. Negara-negara yang tergolong dalam *NICS (Newly Industrialising Countries)* seperti Korea Selatan, Taiwan, Hongkong, dan lain-lain akan menghadapi pasar internasional yang semakin menyempit. Sebelumnya hubungan dagang antara negara-negara industri dan negara-negara berkembang selalu bersifat asimetris dan menguntungkan negara-negara industri. Tetapi kini hubungan dagang antar negara-negara industri sendiri mulai asimetris, seperti antara Jepang dan Amerika dan Eropa Barat, sehingga hubungan mereka mulai tegang. Amerika dan Eropa Barat mempergunakan pengaruh politis dan ekonomisnya untuk mengadakan bahkan memaksakan perundingan-perundingan yang sering memperlihatkan 'wajah-wajah' yang kurang sedap. Kepentingan-kepentingan nasional sudah mengharuskan dan memaksa para pemimpin tersebut untuk bersikap keras, kadang-kadang tidak rasional, penuh emosi, dan menggunakan kata-kata 'ancaman'. Jepang karena keberhasilannya, tampak berada dalam keadaan terjepit. Bidang lain yang turut menentukan stabilitas politik internasional dan regional ialah proliferasi pusat-pusat kekuatan politis dan militer. Dahulu Amerika Serikat dianggap sebagai pusat kekuatan militer dan politis yang dapat memberikan 'payung' kepada dunia internasional. Tetapi kini sulit diterka atau diperkirakan per lakunya dalam kedua bidang tersebut. Perkembangan politis di kawasan Asia Tenggara (misalnya Vietnam), Afghanistan, negara-negara di Afrika, Timur Tengah, serta timbulnya kekuatan-kekuatan menengah seperti India, Perancis, Pakistan (?), Libia, dan Israel yang telah mengembangkan senjata nuklir. Peningkatan kapabilitas militer Amerika sebagai jawaban terhadap menguatnya kekuatan Rusia telah menimbulkan berbagai persepsi dan reaksi. Jepang sangat merasakan tekanan Amerika untuk meningkatkan 'saham'-nya dalam pembangunan kapabilitas pertahanannya. Jepang tampak hanya bersedia meningkatkan anggaran untuk pertahanannya sebesar 7,5% dalam tahun fiskal 1981/1982. Dari sudut konstitusi Jepang (walaupun ada kalangan yang belum terlalu paham tentang masalah interes Jepang berpendapat bahwa konstitusi bisa diubah), pandangan dan pendapat rakyatnya, dan *mood* di antara para politisi, pembangunan kapabilitas pertahanan yang mengarah ke agresi sampai saat ini belum bisa diterima. Meskipun perlu dicatat di sini bahwa di antara kelompok bisnis ada yang menghendaki agar Pemerintah Jepang mengambil sikap yang lebih luwes terhadap industri-industri yang bertalian dengan pertahanan yang dapat diekspor, seperti misalnya penjualan kapal patroli dan lain-lain. Umumnya pandangan ini berasal dari tokoh-tokoh industri baja dan berat yang berpendapat bahwa kapasitas industri mereka masih *underutilised*. Tetapi pandangan golongan ini belum mendapat dukungan Pemerintah Jepang.

Dalam bidang politik, Jepang dan Amerika sependapat mengenai adanya

sanaan yang harus ditempuh. Jepang berpendapat bahwa Amerika cenderung menyelesaikannya secara militer, sedangkan Jepang menghendaki suatu kebijaksanaan yang komprehensif, yang terdiri dari bidang-bidang militer, ekonomi, dan diplomasi.

Secara singkat dapat dirumuskan bahwa lingkungan internasional tidak lagi dapat mengambil keuntungan dari berlakunya perdagangan bebas, nilai tukar mata uang yang tetap, dan 'payung' dalam bentuk suatu pusat kekuatan militer dan ekonomi. Dewasa ini, lingkungan bisnis internasional diliputi oleh proliferasi pusat-pusat kekuatan ekonomi dan militer. Sampai saat ini terdapat berbagai tingkat pertumbuhan di bidang ekonomi dan bisnis, yakni:

Di negara-negara industri antara sektor-sektor industrinya terjadi perkembangan dan juga stagnasi.

1. Amerika

Perekonomian Amerika terdiri dari minimal lima sub-ekonomi yang berbeda tingkat pertumbuhan dan lokasinya. Lima sub-ekonomi itu ialah:

- a. *Sektor industri tradisional*, seperti manufaktur, mobil, baja, kapal, elektronik (tv, radio, dan lain-lain), tekstil, sepatu, dan lain-lain.
- b. *Sektor industri alat-alat/mesin presisi yang berteknologi tinggi*, seperti sophisticated communication equipment, komputer, dan lain-lain.
- c. *Sektor pertanian/agribisnis* yang menjadi salah satu pemasok substansial kebutuhan pangan, seperti gandum, beras, dan lain-lain, (PL-40?).
- d. *Sektor industri* yang berdasarkan *energi*, dan
- e. *Sektor jasa*, seperti asuransi, perbankan, pengangkutan, dan lain-lain.

Menurut analisa, sektor industri tradisional Amerika berada dalam situasi yang kurang kompetitif di pasar internasional dan di dalam negeri; ini terbukti dari terdesaknya hasil-hasil industri manufaktur Amerika di dalam dan di luar negeri oleh hasil-hasil manufaktur Jepang.¹ Sektor industri berteknologi tinggi tetap maju pesat; dengan adanya sekian banyak dana untuk riset dan perkembangan, tampak sektor ini akan terus memainkan peranan penting. Sektor agribisnis akan mencapai titik jenuh sehingga tidak lagi dapat mensuplai pasar

¹Menurut sebuah riset oleh W.J. Abernathy dan kawan-kawan: "The New Industrial Competition", *Harvard Business Review*, September-Oktober 1981; untuk mengasembli sebuah mobil Ford dibutuhkan 112,5 jam kerja sedangkan Toyo Kogyo membutuhkan hanya 47 jam kerja. Ongkos ini untuk Ford adalah sekitar US\$ 2.464 sedangkan untuk Toyo Kogyo US\$ 491, sehingga menurut perkiraan perbedaan atau advantage untuk mobil Jepang atas dasar "landed cost advan-

internasional secara cukup melihat peningkatan kebutuhan pangan sebagai akibat antara lain kenaikan jumlah penduduk. Karena Amerika mempunyai sumber-sumber alam yang cukup banyak, maka sektor ini diperkirakan akan merupakan sektor yang tetap maju dengan mantap. Yang menonjol di lingkungan sektor jasa, ialah perbankan. Sejak beberapa waktu yang lalu - karena keadaan di dalam negeri kurang memberikan kesempatan untuk investasi. Sektor ini telah melebarkan sayapnya ke pasar internasional sebagai salah satu penyalur petro-dollar. Mereka telah mempunyai likuiditas dan dana yang mencari penempatan. Sebagian dari dana domestik itu disalurkan ke sektor industri yang mempunyai pengembalian investasi yang tinggi seperti sektor energi dan industri berteknologi tinggi.

Pertumbuhan ekonomi Amerika tampak tetap baik karena sektor-sektor yang mengalami stagnasi dapat dikompensasikan dengan sektor-sektor yang maju pesat. Tetapi masalah penyesuaian industri-industri yang sudah tidak lagi kompetitif merupakan hal yang bukan saja memakan waktu dan biaya, tetapi merupakan keputusan yang harus diambil oleh demikian banyak pusat-pusat keputusan di Amerika¹, sehingga sukar mencapai konsensus seperti yang bisa dicapai Jepang melalui MITI (Kementerian Perdagangan dan Industri), Kementerian Keuangan (MOF), dan *Keidanren*. Oleh karena itu, tidak mengherankan bila sektor ini di Amerika mengadakan *lobby* melalui berbagai macam saluran menekankan kepada pengadaan proteksi dan perjanjian pemasaran yang terorganisasi (OMAS = Organised Marketing Agreements). Karena sektor ini tergolong stagnan maka pengembalian investasi (return of investment) sangat rendah. Para penyalur dan pemilik dana seperti bank-bank besar dan lembaga keuangan dan modal sudah tentu memilih sektor-sektor yang mempunyai pengembalian investasi yang tinggi. Sektor-sektor industri berteknologi tinggi dan sektor industri berdasarkan energi membutuhkan dana yang besar. Negara-negara yang tergolong negara pertumbuhan (*growth area*) memberikan pengembalian investasi yang cukup menarik, sehingga daerah-daerah (*growth areas*) inipun akan menyedot sebagian dari dana-dana yang berada di tangan bank-bank internasional tersebut. Sumber-sumber dana mereka pun sudah bersifat internasional.

2. Negara-negara Eropa Barat

Perekonomian Inggris, Perancis, Jerman Barat, Italia, dan lain-lain tidak memperlihatkan pertumbuhan yang menggembirakan. Bila pada perecono-

¹Abernathy dan kawan-kawan. *Ibid.*, dalam kata-katanya: "Policy makers (tambahan Kami Business and Government) fail to understand that the old rules of thumb and worn assumptions no longer hold. Similarly, the traditional structural arrangements in many industries - the familiar relationship between, say, labor and management or product and supplier no longer square with the fact of competitive life. As a result, decision makers who continue to operate in this manner..."

mian Amerika masih terdapat sektor-sektor yang dapat membantu meningkatkan atau mempertahankan tingkat kemajuan, maka sebagian besar sub-ekonomi di negara-negara Eropa umumnya mengalami stagnasi, kecuali sektor jasa di Inggris dan lain-lain yang mempunyai pusat di London. Jerman Barat, dewasa ini, juga diliputi oleh suasana yang memprihatinkan. Negara yang selalu bertahan sebagai pedagang bebas ini mulai menerapkan tindakan-tindakan protektif kepada industri-industri dalam negeri yang sedang mengalami kesulitan itu. Di Perancis, sebagian besar dari industri-industri penting sudah dinasionalisasikan, termasuk bank-bank swasta yang besar. Para pengamat masih harus menunggu hasil nasionalisasi ekonomi tersebut. Negara-negara industri Eropa Barat kini sudah banyak yang mengalami kesulitan karena turunnya permintaan dalam negeri dan kelebihan kapasitas produksi. Mereka harus mengurangi produksi mereka atau memberhentikan pegawai, bahkan sudah ada industri yang dipindahkan ke daerah lain atau mengimpor barang-barang jadi hasil produksi pabriknya di tempat lain. Misalnya BASF telah mengimpor kaset-kaset hasil produksi pabriknya di Indonesia. Mereka bahkan merencanakan untuk memperbesar kapasitas produksinya di Indonesia. Tingkat upah, pemberian dana kesejahteraan, dan lain-lain sudah sangat meningkat. Semakin banyak orang menganggur atau tidak bekerja karena usia yang telah lanjut, maka semakin banyak yang harus ditanggung oleh pemerintah. Kesejahteraan tampak sudah merupakan *exercise* yang cukup mahal yang biayanya akan terus meningkat. Sebagian dari mereka yang produktif harus membayar pajak yang cukup tinggi agar mereka dapat mempertahankan sistem kesejahteraan tersebut.

Sektor jasa seperti perbankan, misalnya, yang juga menjadi penyalur petro-dollar dan sumber-sumber lain yang terkumpul di pusat-pusat keuangan seperti London, Amsterdam, dan lain-lain sedang mencari penggunaan dana-dananya. Suatu saat, bank-bank Jerman Barat sangat agresif mendorong dananya ke Asia Tenggara; kemudian ini diikuti oleh Perancis; akhir-akhir ini banyak bank Perancis yang membuka perwakilan kegiatan di Singapura, Indonesia, Hongkong, dan lain-lain. Bank-bank milik Pemerintah Perancis seperti Bank National de Paris, Credit Lyonnais (yang bekerja sama dengan Panin dalam bidang teknis), Societe General (yang bekerja sama dengan BANI dalam bidang teknis) sangat agresif. Apakah ini akan berlangsung setelah adanya rentetan nasionalisasi sektor perbankan, dan lain-lain merupakan suatu pertanyaan. Di daerah-daerah ini, tampak investasi-investasi baru dalam pabrik, peralatan, dan lain-lain sudah sangat turun sehingga bank-bank besar yang mempunyai dana itu harus mencari penempatan/penggunaan dana-dananya. Mereka menerima uang dengan tingkat harga dan bila dana ini tidak dipergunakan maka bank-bank tersebut tidak akan dapat bertahan. Karena perekonomian Eropa Barat berada dalam kea-

daerah pertumbuhan yakni Asia dan khususnya ASEAN. Oleh karena itu tidak mengherankan bila bank-bank Eropa Barat secara agresif mengarah ke negara-negara di kawasan Asia Tenggara (Hongkong, Taiwan, Korea Selatan, dan lain-lain).

3. Jepang

Perekonomian Jepang terdiri dari sektor-sektor:

- a. Sektor tradisional, seperti mobil, kapal, *pulp and paper*, tv, radio, dan barang-barang elektronik lainnya.
- b. Sektor industri yang berdasarkan energi, seperti kimia, petro-chemicals, aluminium, dan lain-lain.
- c. Sektor industri mesin-mesin presisi dan berteknologi tinggi.
- d. Sektor industri jasa.
- e. Sektor agraria yang disubsidi oleh pemerintah.

Industri tradisional Jepang yang kompetitif di pasar internasional sedang menghadapi berbagai masalah proteksi/kuota dan lain-lain sehingga industri-industri seperti industri mobil, sepeda motor, misalnya, harus mendirikan pabrik-pabrik di daerah konsumen (misalnya di Amerika, Inggris, dan sebagainya). Industri yang berdasarkan energi mengalami depresi struktural; mereka tidak dapat bersaing dengan produk-produk dari negara produsen energi seperti Amerika Serikat yang pada dasarnya memberikan subsidi kepada gas yang dipergunakan di dalam industri petrokimia. Oleh karena itu, sektor-sektor seperti pulp and paper, aluminium, petrokimia misalnya sudah harus memikirkan masalah relokasi ke negara-negara yang memiliki sumber-sumber energi. Industri berteknologi tinggi tergolong industri yang maju dengan pesat. Demikian juga dengan industri jasa seperti perbankan, asuransi, perdagangan, dan lain-lain merupakan sektor-sektor yang sudah *go-international*. *Economic Planning Agency (EPA)* memperkirakan bahwa pertumbuhan ekonomi Jepang dalam tahun 1980 akan sekitar 4,8%, sedangkan kenyataannya ialah Jepang mencapai tingkat pertumbuhan sebesar 5%; jadi melewati target EPA. Ini disebabkan oleh keberhasilan ekspor mereka khususnya dalam bidang industri-industri berteknologi tinggi yakni sebesar 3,8%, sedangkan permintaan dalam negeri hanya 1,2%. Akibatnya kurang baik terhadap perekonomian dalam negeri, karena yang tumbuh dan mencapai keuntungan besar ialah *Sogo Shosha (the big ten)* yang terutama berkecimpung di bidang ekspor. Perusahaan-perusahaan menengah dan kecil tetap mengalami berbagai macam kesulitan karena tingkat permintaan dalam negeri sangat menurun. Banyak di antara mereka yang sejak tahun 1974

oleh pemerintah dan secara politis merupakan dasar kekuatan LDP yang sudah berkuasa lebih dari 25 tahun. Perlu dicatat di sini bahwa Jepang mengatasi krisis minyak I dan II melalui *deficit spendings*. Defisit ini dibiayai oleh pengeluaran surat-surat utang yang disalurkan melalui bank-bank Jepang. Keuangan Jepang mengalami kesulitan dalam pembayaran bunga yang bernilai trilyunan Yen. Menurut beberapa analisis, keadaan keuangan Jepang berada dalam situasi 'terkunci' (*fixed*), tidak dapat meningkatkan pajak - karena secara politis tidak dapat diterima dan bila ini dilakukan LDP bisa kehilangan mayoritasnya dan sumber-sumber lain tidak ada. Oleh karena itu, Jepang akan melakukan reformasi administrasi undang-undang yang tujuannya memperkecil jumlah pegawai negeri dan menurunkan subsidi-subsidi untuk sektor sosial dan pendidikan. Subsidi untuk sektor pertanian tampaknya tidak dipersoalkan. Karenanya dapat diperkirakan bahwa tekanan Amerika agar Jepang meningkatkan pengeluaran untuk pertahanannya akan mengalami kesulitan karena keadaan keuangan Negara Jepang belum memungkinkan akomodasi sepenuhnya tekanan tersebut; selain itu, konstitusi Jepang sendiri tidak memungkinkan pembentukan kompleks militer yang agresif.

4. Newly Industrialising Countries (NICS)¹

Negara-negara industri baru seperti Taiwan, Korea Selatan, Hongkong, Singapura telah berhasil mengembangkan industri di bidang manufaktur. Ini berarti bahwa mereka berhasil menjadi pesaing-pesaing di pasar negara-negara industri (catatan: sebagian dari hasil mereka diekspor ke Jepang mengalami kesulitan di pasar dalam negeri tersebut). Negara-negara industri baru ini sering dijuluki *chopstick countries* dari Jepang; ada juga yang mengatakannya sebagai *Big Dragon with the Four Small Dragon*. Masalah baru bisa timbul bila NICS dari Asia ini bersaing dengan NICS dari Amerika Latin atau mungkin dalam waktu dekat dengan NICS dari ASEAN dalam suasana bisnis internasional yang sedang demam proteksi. Dalam rangka perkembangan NICS ini yang menarik ialah bahwa mereka mengembangkan sektor jasa, perbankan khususnya, dan lembaga-lembaga keuangan lainnya dengan pesat sekali. Singapura dan Hongkong telah berhasil menjadi pusat-pusat keuangan di Asia Tenggara. Rupanya perkembangan industri tidak dapat dipisahkan dari peningkatan kapabilitas lembaga-lembaga keuangan.

¹L.H. Wortzel/H.V. Wortzel: "Export Marketing Strategies for NIC and LDC-Based Firms", *The Columbia Journal of World Business*, Spring 1981; ekspor negara NICS meningkat dari US\$ 4,6 milyar di tahun 1965 menjadi US\$ 44 milyar di tahun 1976. (Sumber: *World Development*, 1977).

Dari uraian-uraian di atas, kita mendapat beberapa pelajaran. Bisnis internasional diliputi oleh turunnya kapabilitas dan kapasitas negara-negara industri di sektor manufaktur, sedangkan NICS sedang menghadapi masalah pasar yang semakin menyempit dan turunnya daya beli konsumen. Di beberapa negara ada industri yang strukturnya mengalami depresi seperti industri di Jepang dan di negara-negara Eropa dan Amerika, sehingga sektor manufaktur mereka sudah harus disesuaikan dan diubah. Semua ini telah mengakibatkan turunnya kapasitas pabrik-pabrik dan ini pada gilirannya akan mempengaruhi jumlah bahan mentah yang mereka perlukan untuk pabrik-pabrik itu. Permintaan dan harga karet, timah, dan lain-lain turun antara 25 sampai 30% (?). Walaupun demikian industri yang tergolong berteknologi tinggi tetap maju pesat. Yang menjadi masalah ialah bahwa perubahan struktural yang mereka akan lakukan sulit terlaksana karena adanya berbagai kepentingan golongan, jumlah biaya yang besar, waktu yang diperlukan, dan peranan pemerintah yang berbeda-beda. Konsensus nasional lebih mudah tercapai di negara seperti Jepang (mungkin juga di Jerman Barat atau Perancis), akan tetapi ini mungkin sulit bagi Amerika, misalnya, yang memiliki ribuan pusat keputusan. Sektor jasa, khususnya perbankan dan lembaga-lembaga keuangan lainnya, yang mempunyai cukup dana dari perputaran petro-dollar dan sumber-sumber lain, harus mencari penempatan dana-dana tersebut. Di dalam negeri, kesempatan ekspansi mulai terbatas, oleh karena itu tidak ada jalan lain bagi mereka untuk mengalihkan dana-dana tersebut ke daerah lain yang tergolong tumbuh, seperti ASEAN. Pandangan dan penilaian perbankan internasional dalam hal *credit standing* berbeda dengan kelompok pabrikan yang hendak mengadakan investasi langsung di negara-negara lain. Lembaga-lembaga keuangan/perbankan internasional yang secara besar-besaran telah masuk ke pusat-pusat keuangan di London, Hongkong, Singapura, bahkan New York sudah memperkenankan pembiayaan *off-shore*; perbankan Jepang sudah berada dalam masa transisi yang memungkinkan Tokyo berkembang menjadi pusat keuangan.

Dewasa ini, terdapat proses yang disebut *pulp and push* atau dalam bahasa Belanda *zuig en pers*. Negara-negara yang tergolong sedang tumbuh (*growth areas*) telah menarik dana-dana untuk berbagai proyek, sedangkan lembaga-lembaga dan pasar-pasar keuangan dan modal mendorong dana-dana yang berada di dalam kekuasaannya ke negara-negara atau ke proyek-proyek tersebut. Credit Standing suatu negara tercermin dalam margin atau spread atas *LIBOR* (London Interbank, Offered, Rate) yang diminta oleh perbankan internasional bila mengadakan pinjaman konsorsium misalnya. Indonesia dan Malaysia mungkin ditempatkan pada margin 3/8% atau mungkin lebih rendah lagi, Pilipina dan Korea Selatan pada margin 0,65-0,75% (di bawah 1%). Tetapi margin ini tidak lagi mempunyai pengaruh bila memperhitungkan ting-

internasional yang sedang mencari penempatan dana-dananya menimbulkan proliferasi pasar di lembaga-lembaga keuangan.

II. PROLIFERASI PUSAT-PUSAT KEUANGAN

Di pasar uang internasional, kita melihat perubahan besar yang disebabkan oleh sistem nilai tukar uang yang mengambang dan adanya proliferasi tersebut. Dewasa ini, pusat pasar uang selain London juga Singapura, Hongkong, dan mungkin tidak lama lagi Tokyo dan New York (di sini baru saja diperkenankan pinjaman off-shore); para pemainnya pun semakin bertambah. Bank-bank yang dulu tidak pernah menampakkan diri di pasar internasional dan bank-bank kecil dan menengah yang belum pernah terjun ke gelanggang internasional secara berangsur-angsur menampakkan diri di pusat-pusat keuangan seperti London, Singapura, Hongkong, New York, dan lain-lain. Di samping bank-bank komersial terkenal seperti City Bank, Bank of America, Chase Manhattan Bank, Chartered Bank, dan lain-lain, bank-bank yang belum kita dengar namanya pun mulai memperlihatkan kegiatan di Singapura dan Hongkong. Bila mereka tidak beroperasi sebagai cabang kantor pusatnya, maka bank-bank tersebut - termasuk bank-bank bertaraf internasional - mengadakan berbagai bentuk kerja sama di bidang *merchant atau investment banks, security companies, discount houses, brokerage* dalam hal securities, mereka juga membuka kantor-kantor perwakilan di Jakarta, Singapura, Malaysia, Hongkong, dan lain-lain. Merchant Bank yang pada mulanya melakukan kombinasi antara bank-bank besar dan kepentingan-kepentingan bank regional, kini sudah mengganti haluan dengan menciptakan *subsidiary* (anak perusahaan). Oleh karena itu, banyak terjadi reorganisasi *joint venture* yang dilakukan pada tahun-tahun 1975 dan 1976.

Bank-bank Jepang yang dahulu agak dikekang memasuki dunia internasional, kini sudah mulai menampakkan diri dalam berbagai bentuk; mereka sudah berhasil menjadi pemegang saham mayoritas bank-bank di Hongkong, dan menciptakan berbagai kesatuan secara sendiri-sendiri atau berkombinasi dengan bank-bank Jepang atau bank-bank bertaraf internasional lainnya di London.

Di Amerika, bank-bank bukan Amerika sudah secara besar-besaran memasuki perbankan Amerika dengan berbagai cara seperti *merger* dan akuisisi seperti yang dilakukan oleh Hongkong & Shanghai Bank, Chartered Bank, Midland Bank, dan lain-lain termasuk bank-bank menengah dan kecil yang pada dasarnya sudah dibeli oleh bank-bank dari luar Amerika tersebut.

Dengan latar belakang proliferasi di bidang pasar uang dan lembaga-

kawasan ASEAN. ASEAN tidak luput dari pengaruh perubahan yang terjadi dalam peta ekonomi internasional dan dari proliferasi pasar dan lembaga keuangan. Mungkin tidak saja proliferasi pasar dan lembaga keuangan, akan tetapi juga terdapat proliferasi alat-alat keuangan yang diintroduksi ke pasar tersebut oleh lembaga-lembaga keuangan tersebut. Alat-alat keuangan tersebut mempunyai berbagai tingkat bunga (menurut penelitian tanggal 20-8-1981), yakni:

1. *prime rate*, antara 16¾% dan 17½%,
2. *federal funds*, antara 16¾%-17½%,
3. *discount rate*, 14%,
4. *call money*, 19%,
5. *commercial paper*, antara 16%-17½%, tergantung kepada *standing* perusahaan,
6. *certificate of deposits (CD)*, antara 17½%-18% jangka waktu,
7. *bankers acceptance*, antara 16,7%-17,4%, tergantung jangka waktu,
8. *Euro dollars*, antara 18%-19%, tergantung jangka waktu,
9. *Asian dollars*, antara 18%-19%, tergantung kepada jangka waktu,
10. *syndicated loans*, antara 3/8%-1½% di atas LIBOR, tergantung kepada *standing* perusahaan,
11. *trans receipt*, 18% untuk impor, tergantung pada *standing* perusahaan.

Ini berarti dewasa ini di samping terdapat cara peminjaman tradisional pada dunia perbankan komersial terdapat pula alat-alat keuangan lain yang dipergunakan oleh perusahaan-perusahaan. Perusahaan-perusahaan dari Jepang, Amerika, Eropa, dan lain-lain, misalnya, tidak lagi terlalu menghasrapkan peminjaman langsung dari bank-bank untuk jumlah yang besar. Mereka sering dapat menarik langsung kredit dari pasar uang dan modal, dan dengan cara menjual saham, bond, dan surat-surat berharga lainnya (misalnya, *commercial paper*) melalui securities companies atau langsung dari bursa seperti yang banyak dilakukan oleh Hongkong, Singapura, dan lain-lain. Perusahaan-perusahaan terkenal yang ingin menarik atau menjual saham atau surat utang di bursa sering mengalami *over-subscription* dari jumlah yang dibutuhkan sehingga harus diadakan semacam alokasi peminat. Jumlah yang dibutuhkan oleh perusahaan-perusahaan dan industri-industri besar dan modern sudah demikian besar, sehingga bank-bank sendiri sering tidak dapat memenuhi permintaan mereka. Misalnya, suatu saat Dupont membutuhkan kredit sebesar US\$ 2 milyar untuk membiayai *merger* dengan Conoco. Bank harus dapat memenuhi permintaan itu dalam waktu singkat. Oleh karena itu, bila ada yang mengadakan perbandingan dengan jumlah permintaan kredit pada tahun 1960-an misalnya, maka kita akan melihat/merasakan kecilnya permintaan kredit waktu itu. Harga minyak misalnya, waktu itu hanya US\$ 4, kini sudah 10 kali lebih tinggi; membeli pabrik di tahun 1960-an misalnya,

menyediakan dana 10 kali lipat lebih banyak untuk membeli barang yang serupa; harga tanah, misalnya, hanya Rp 10.000,00 per meter persegi di tahun 1960-an, tetapi kini harga tersebut mungkin sudah 10 kali bahkan lebih dari itu.

III. RASA PERCAYA DIRI DALAM SEKTOR BISNIS NASIONAL SEBAGAI PENGGALANG BISNIS

Perkembangan sektor bisnis sering mencerminkan pula pertumbuhan dan perkembangan ekonomi nasional. Hal ini juga dialami oleh Indonesia. Kredibilitas Indonesia di dunia bisnis internasional telah memperkuat kredibilitasnya di lingkungan perbankan internasional. Ini terbukti dari tawaran-tawaran yang diberikan kepada Indonesia tidak saja berbentuk pinjaman-pinjaman tersindikasi, tetapi juga dalam bentuk margin atau spread sebesar 3/8% di atas LIBOR, padahal lima tahun lalu *spread* tersebut masih sebesar 2-2½%. Pertumbuhan Indonesia juga terlihat dari kenaikan GNP pada tahun 1979 sebesar 7% (9,6% di tahun 1980) sedangkan negara-negara industri mengalami kenaikan hanya 2 sampai 3% dalam tahun yang sama. Korea Selatan bahkan tidak mengalami kenaikan GNP sama sekali. Kenaikan ekspor Indonesia ini tidak saja disebabkan oleh kenaikan penghasilan minyak tetapi juga kenaikan hasil-hasil nonminyak. Cadangan valuta asing kita pun sekarang telah lebih dari US\$ 7,2 bilyun. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa cadangan valuta asing tersebut cukup untuk menunjang impor kita selama satu tahun (?). Indikator ekonomi makro itu memberikan pertanda bahwa kapasitas dan kapabilitas para wiraswasta kita di tingkat operasional dan mikro turut maju dengan pesat pula. Sektor bisnis ini terdiri baik dari sektor bisnis swasta dan sektor pemerintah. Mereka kini telah memperlihatkan kesanggupan mereka mencari modal di pasar modal internasional dan memreteli sistem paket yang biasanya harus kita terima - mau tidak mau, karena waktu itu belum mampu - bila kita mengadakan usaha patungan dengan pihak asing. Pihak pengusaha/partner asing kini tidak lagi bisa menguasai usaha patungan dengan pihak Indonesia, karena kita tidak lagi bersedia menerima paket-paket modal, teknologi, dan manajemen pihak partner asing. Kini modal tersedia pada beberapa bank dalam bentuk pinjaman tersindikasi tanpa harus mempunyai jaminan dari pemerintah; perusahaan-perusahaan yang sudah menarik modal seperti ini ialah PN Garuda, Trikora Lloyd, Waringin Group, Vespa Group, dan lain-lain. Bank-bank nasional (bank-bank negara) pun kini menjadi pensuplai dana-dananya di pasar internasional, karena *ceiling* di dalam negeri terdapat dana-dana yang "idle".

dapat kita simpulkan bahwa wiraswasta kita telah berhasil meningkatkan kapabilitas mereka menjadi penggalang bisnis yang sukses. Di pasar dalam negeri, mereka sanggup bersaing dengan perusahaan-perusahaan asing, terutama dalam bidang industri tekstil mereka bahkan bisa menembus pasar-pasar di luar Indonesia.

Rasa percaya kepada diri sendiri untuk bertindak sebagai penggalang bisnis merupakan gejala baru dan asset nasional yang harus dihargai, diarahkan, dan dibimbing untuk mencapai tingkat yang lebih mantap. Tetapi tingkat kapabilitas para wiraswasta di tingkat nasional maupun operasional sering dilihat sebagai pertanda negatif oleh pihak investor asing. Di antara mereka terdengar isu bahwa ada kecenderungan ke arah timbulnya rasa nasionalisme yang sempit, termasuk kebijaksanaan pemerintah untuk meratakan distribusi pendekatan. Bila isu ini benar, maka sebetulnya yang sempit justru pihak investor asing itu. Bila kita sudah yakin kepada kapabilitas kita dalam segala lapangan dan bisa membuktikannya, maka yang berpikiran sempit dan arogan itu sebenarnya adalah mereka, para partner asing tersebut.

Di pihak kita tidak boleh dilupakan bahwa apa yang telah dicapai selama 15 tahun terakhir ini belum menciptakan suatu sistem yang bisa dianggap efektif untuk menghadapi perusahaan asing yang diklasifikasikan sebagai *multinational corporation* (MNC).

Dalam mempelajari MNC ini, kita harus bisa membedakan MNC asal Barat dan MNC-MNC asal Jepang atau Dunia Ketiga, yakni Korea Selatan dan Hongkong. Pada umumnya, MNC-MNC tersebut berasal dari Eropa (Jerman Barat, Perancis, Inggris, dan Belanda), Amerika Serikat, dan Jepang, tetapi sekarang ada MNC-MNC yang berasal dari Dunia Ketiga. Kekuatan MNC-MNC ini terletak pada kemampuan mereka untuk mengkombinasikan dan memobilisasikan secara efektif empat komponen kekuatan ekonomi, yakni:

1. ketrampilan dan pengalaman manajemen,
2. teknologi dan akses ke teknologi,
3. modal dan akses ke pasar modal internasional,
4. serangkaian jaringan yang memungkinkan mereka melaksanakan pembagian kerja di antara perusahaan-perusahaan atau unit-unit yang terdapat di berbagai negara.

Empat komponen itu, jika diorganisasikan dan dimobilisasikan secara tepat, akan memungkinkan MNC-MNC itu menempati posisi monopoli karena mereka sanggup mengambil keuntungan dari ekonomi volume besar (*economies of scale*). Volume operasi mereka besar; perusahaan-perusahaan

Siemens sangat ahli mengkombinasikan dan memobilisasikan komponen-komponen kekuatan ekonomi sehingga mereka bisa mempertahankan posisi oligopolistis mereka.

Sebaliknya MNC-MNC Jepang mempunyai kelebihan daripada MNC-MNC Eropa dan Amerika (Barat). Mereka memiliki tiga komponen lagi, yakni:¹

5. jaringan kantor-kantor cabangnya yang bersifat internasional berupa kantor-kantor representatif, dan pusat-pusat informasi,
6. dukungan pemerintah dan bimbingan administratif,
7. kelompok-kelompok yang memiliki rasa misi nasional yang kuat.

MNC-MNC Jepang seperti *Sogo Shosha* (misalnya Mitsui, Mitsubishi, Marubeni, C. Itoh, Nissho-Iwai, Toyo Menka, Nichimen, dan lain-lain) di samping sebagai perusahaan-perusahaan perdagangan umum (*general trading firms*) kita juga harus melihat mereka sebagai penggalang bisnis. Mereka merupakan kelompok-kelompok yang berada di bawah kelompok yang lebih besar yakni Kelompok Mitsui, Kelompok Mitsubishi, Kelompok Fuyo, Kelompok Daiichi-Kangyo, dan kelompok-kelompok lain. Setiap kelompok terdiri dari tidak hanya unit-unit perbankan seperti Fuji Bank (dari Kelompok Fuyo), misalnya, tetapi mereka bergiat di berbagai bidang/lapangan usaha, yakni dari pengangkutan sampai ke industri dan perusahaan perdagangan umum. Kelompok-kelompok itu juga merupakan bagian dari suatu sistem yang diciptakan sebagai suatu mekanisme yang memungkinkan Jepang melaksanakan misi nasional memperoleh tempat-tempat strategis di dunia bisnis, dan kalau mungkin menjadi kekuatan ekonomi nomor satu di dunia. Mekanisme itu diciptakan memang untuk melaksanakan strategi ekspor Jepang, yang merupakan negara tanpa sumber-sumber bahan mentah dan yang terpaksa mendasarkan ekonominya pada ekspor.

Untuk menjamin kelangsungan fungsi-fungsi permesinan produksi yang maha besar itu berjalan lancar, Jepang telah menciptakan suatu sistem logistik yang rapih yang menjamin suplai yang reguler dan kontinyu, dan sekaligus memasarkan produk industri Jepang ke pasar dunia. Dengan demikian MNC-MNC Jepang (*Sogo Shosha*) itu telah berhasil mendominasi pasar produk industri di Amerika, Eropa, dan Asia Tenggara. Tujuh komponen kekuatan ekonomi yang dimiliki oleh MNC-MNC Jepang telah memungkinkan mereka menguasai posisi monopolistik dan bila mereka beroperasi secara berkelompok, maka mereka akan menduduki posisi oligopolistik untuk produk-produknya; ini tampak pada pasar sepeda motor di Indonesia yang dikuasai

¹Pidato Pengukuhan sebagai Guru Besar Tidak Tetap di Universitas Airlangga: "Peranan Bisnis Internasional dalam Pengembangan Teori dan Penyelenggaraan Perdagangan Interna-

oleh merk-merk Suzuki, Honda, Toyota, Mitsubishi, Yamaha, dan lain-lain. Secara singkat mereka selalu menempatkan diri pada posisi nomor satu (*ichiban*). Ini berarti bahwa dalam menghadapi MNC-MNC Jepang, kita harus menyadari bahwa yang kita hadapi bukan saja Honda, Sanyo, Matsushita, National, dan lain-lain, tetapi juga suatu *sistem*; dan inilah yang membedakan mereka dari MNC-MNC Eropa dan Amerika. Rasa misi nasional yang menjadikan MNC-MNC Jepang sebagai suatu sistem itu sangat jarang ditemukan pada MNC-MNC lain dari Barat. Agaknya misi yang dipikul oleh MNC Barat hanya merupakan prestasi untuk kepentingan perusahaan atau kadang untuk kepentingan individu.

Dengan melihat perbedaan antara MNC-MNC Barat (Eropa dan Amerika) dan MNC-MNC Jepang, maka kita menyadari bahwa kita harus menciptakan suatu sistem atau mekanisme yang menjadi alat bagi para wiraswasta kita bersama sektor pemerintah untuk mengembangkan sistem yang lebih efektif ditambah oleh rasa misi nasional. Hal ini sudah dicapai oleh negara-negara seperti Korea Selatan dan Taiwan, dan mungkin juga oleh Singapura. Malaysia sedang mempersiapkan "tiga tipe Sogo Shosha".

Menurut pandangan kami, kita tidak bisa lepas dari sindrom ketergantungan bila kita tidak mulai memreteli konsep paket tersebut secara sistematis. Kita memang telah memperlihatkan kemajuan dan perkembangan sampai tingkat tertentu, tetapi masalahnya lebih kompleks daripada sekedar mengatasinya dengan surat-surat keputusan. Kita harus bisa melepaskan diri dari sindrom ketergantungan ini dengan suatu sistem sebagai suatu pilihan, sehingga kita dapat menciptakan suatu mekanisme yang bersifat ekonomi dan berdasarkan prinsip-prinsip bisnis yang masuk akal. Jika kita berharap membentuk suatu *partnership* yang sejajar, maka kita harus menciptakan suatu organisasi operasional yang tetap dan sesuai. Kita memiliki kapabilitas menggalang bisnis dan ini telah dibuktikan oleh sektor bisnis atau sektor operasional. Dengan sistem/mekanisme ini, maka kita bisa lebih banyak mengharap partisipasi bisnis-bisnis yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan menengah dan kecil. Perusahaan-perusahaan menengah dan kecil ini akan memperoleh bantuan dalam hal disain, pemasaran, dan keuangan, dan bisa menjadi unit-unit penting dalam sistem yang saling menguatkan itu.

IV. SKENARIO YANG SEDANG BERKEMBANG: BANK-BANK INTERNASIONAL DAN KESEMPATAN-KESEMPATAN BARU

Setelah kita meneliti lingkungan bisnis internasional dengan segala

sektor jasa - khususnya perbankan internasional yang dapat dianggap sebagai sumber dana dan akses ke pasar uang dan modal internasional. Dengan credit standing Indonesia yang cukup tinggi di kalangan bank internasional, yakni di bawah 3/8% dari LIBOR untuk pinjaman komersial, maka ini telah merupakan kekuatan dan dukungan bagi para wiraswasta kita baik dari swasta maupun dari kalangan pemerintah, termasuk bank-bank negara, perusahaan-perusahaan pemerintah seperti Garuda, Semen Gresik, dan lain-lain. Dalam 10 sampai 15 tahun terakhir, sektor usaha di Indonesia sudah mempunyai kapabilitas dan kapasitas yang mendekati tingkat internasional. Di tingkat operasional, kita tidak lagi perlu menerima proyek-proyek berdasarkan sistem paket (*package deal*), karena kita sudah sanggup untuk memreteli (*dismantling*) prinsip-prinsip paket tersebut. Untuk proyek-proyek yang tergolong menguntungkan dan mungkin untuk dikerjakan, kita tidak perlu lagi menerima manajemen, teknologi, dan modal dalam bentuk paket itu, karena kita sudah dapat menarik modal sendiri untuk melaksanakan proyek tersebut; lagipula situasi dan kondisi bisnis internasional sudah memungkinkan kita untuk menarik sebagian modal dari pasar modal internasional.

Skenario ini bukan lagi suatu khayalan! Perusahaan-perusahaan seperti Garuda, Semen Gresik, grup-grup swasta seperti Distinct Cement, Astra International Inc. sudah menerapkan skenario tersebut. Tingkat perkembangan kapabilitas usaha kita sudah memungkinkan kita mempunyai *say* langsung kepada proyek-proyek nasional, tanpa perlu partner yang memegang manajemen dan mengarahkan usaha kita ke suatu negara tertentu. Hal ini sangat edukatif sehingga dalam tahun-tahun mendatang kapabilitas dan pengalaman kita dalam hal penanganan proyek-proyek yang menguntungkan akan terus meningkat. Ini pada gilirannya akan memberikan kita lebih banyak kepercayaan kepada kemampuan kita untuk memegang proyek apapun. Untuk proyek-proyek yang besar, yang lebih dari US\$ 500 juta, mungkin polanya akan berlainan; proyek seperti ini mungkin membutuhkan kerja sama dan pinjaman bukan saja berbentuk modal, tetapi juga akses teknologi. Dengan kepercayaan yang semakin meningkat kepada kemampuan nasional, lambat laun kita dapat berkembang ke arah negara dagang yang mensuplai bahan-bahan industri (*industrial raw material*) dan menghilangkan mitos bahwa kita hanya bisa mengekspor bahan baku yang belum diproses.

Skenario ini mempunyai konsekuensi terhadap strategi kita dalam kebijaksanaan investasi langsung. Menurut pandangan kami, kita tidak perlu lagi mendekati MNC-MNC bidang manufaktur, kecuali untuk proyek-proyek besar. Tetapi kita harus terus memonitor dan menghubungi kepercayaan bank-bank internasional kepada kita agar kita secara konkrit dapat men-

Menarik modal dari pasar internasional tidak selalu mudah!; kepercayaan merupakan kunci utama dan sangat menentukan. Kepercayaan yang telah dipupuk pada tingkat nasional harus tercermin pada tingkat mikro atau operasional. Bila pinjaman-pinjaman pada tingkat operasional atau tingkat usaha/industri berjalan lancar dan sesuai dengan tata-main internasional, maka kepercayaan kepada dunia usaha/industri kita akan menghasilkan momentum yang besar artinya dalam rangka kita mengembangkan ekonomi dan bisnis kita ke tingkat yang lebih tinggi.

Aspek penting lain ialah pengadaan perhitungan dan *cash flow* yang cermat serta melaksanakan sesuai dengan "time schedul"-nya. Ini berhubungan dengan tingkat bunga yang cukup tinggi di pasar internasional (lihat Tabel 1). Untuk memperoleh pinjaman komersial jangka pendek/menengah tidak lagi sulit, akan tetapi mencari modal jangka panjang dan modal dalam bentuk pengeluaran ekuiti akan lebih sulit. Kita membutuhkan dukungan penuh bukan saja dari bank sentral dan bank-bank pemerintah, tetapi juga kombinasi dari bank negara dan bank internasional dan konsultan keuangan. Trio ini penting karena bank internasional dan konsultan itu pada dasarnya merupakan "kunci" untuk melebarkan kekuatan menempati (*placing power*) dari suatu isu.

Tabel 1

INTEREST RATES (TINGKAT BUNGA)

	1980 "Prime Corporate" lending rate	Inflation (usually consumer price index)	Real interest	1981 "Prime Corporate" lending rate	Inflation (usually consumer price index)	Real interest
Hongkong	10.5% (September)	15.5%	- 5%	18%	14%	4%
Malaysia	7.5% (September)	6.7%	0.8%	8.5%	9%	- 0.5%
Philippines	16.5% (July)	17.5%	- 1%	17.5%	11%	6.5%
Singapore	11.5% (July)	8.5%	3%	14.7%	8.5%	6.2%
South Korea	21.5% (September)	34.6%	-13.1%	19.5%	22%	-2.5%
Taiwan	12% (July)	20%	- 8%	16.25%	14%	2.25%
Thailand	16.25% (July)	19.7%	-3.45%	18%	22%	- 4%
Indonesia	15% (July)	15.9%	-0.9%	20%	10%	10%
Japan	9.5% (July)	8%	1.5%	8.5%	5.2%	3.3%

Real interest rates increased from 1980 to 1981. These figures illustrate that trend, although they don't necessarily reflect the true cost to average borrowers in all countries.

Sumber: *The Asian Wall Street Journal*, Oktober 1981.

Skenario kedua ini ialah proyek-proyek dan perusahaan-perusahaan kita hendaknya mencari modal dari pasar internasional melalui *stock issue*. Kita

tingkat perusahaan/industri hal ini mungkin belum dilakukan. Di Hongkong pernah ada kelompok perusahaan yang mengadakan manajemen kontrak dengan hotel/tempat rekreasi yang berhasil menarik uang melalui stock issue sebesar HK\$ 100 juta (menurut keterangan ini over subscribed sebesar 10%).

Gejala di dunia bisnis internasional dewasa ini ialah perusahaan/industri langsung mencari modal dari pasar, sehingga tidak terlalu tergantung kepada pembiayaan dan fasilitas-fasilitas bank. Ini banyak terdapat di Amerika dan Jepang. Perusahaan-perusahaan langsung menarik modal dari publik melalui stock issue atau commercial papers. Hal ini sudah tentu akan diikuti oleh perusahaan-perusahaan di negara lain seperti Hongkong, Singapura, Malaysia, dan lain-lain.

Perkembangan bisnis internasional di tahun-tahun mendatang memerlukan aspek-aspek seperti:

1. Kesulitan-kesulitan ekonomi nasional negara-negara industri akan berlangsung karena perubahan struktural dan penyesuaian kebijaksanaan tidak saja memakan waktu, tetapi juga biaya yang besar; padahal biaya tersebut harus disalurkan ke industri-industri yang mempunyai pengembalian investasi yang tinggi (seperti industri yang berteknologi maju). Sektor tradisional swasta di Amerika tidak akan dapat mengambil tindakan tersebut karena tidak atau kurang mampu; satu-satunya jalan ialah meminta bantuan pemerintah dalam bentuk *reconstruction fund* seperti yang pernah dibentuk pada Pemerintah Roosevelt. Tetapi apakah ini mungkin dalam Pemerintah Reagan yang justru hendak mengurangi campur tangan pemerintah? Di Jepang, sudah ada kerja sama antara pemerintah dan usahawan/industriawan untuk menciptakan industri berteknologi tinggi, walaupun mereka masih harus mengatasi industri-industri yang strukturnya tertekan (*structurally depressed*) seperti petrokimia, pulp and paper, tekstil, dan lain-lain. Proses pengambilan keputusan mereka yang mempunyai hanya 4 atau 5 pusat kekuatan (*power center*) dibandingkan dengan ribuan pusat kekuatan seperti yang terdapat di negara-negara industri akan memungkinkan pencapaian konsensus nasional. Di tahun-tahun mendatang, bisnis internasional akan berada dalam lingkungan yang tidak terlalu menggembirakan, bahkan menegangkan antar negara-negara industri (karena mereka beranggapan bahwa perkembangan perdagangan yang asimetris akan hanya menguntungkan pihak Jepang); ini sukar dapat diatasi.
2. Sektor manufaktur, menurut pandangan kami, tidak boleh terlalu banyak diharapkan untuk menanamkan modalnya di Indonesia, kecuali bila mereka diperkenankan menerapkan kebijaksanaan relokasi. Bank-bank internasional yang beroperasi di negara-negara industri dengan dana yang

terdorong ke daerah-daerah pertumbuhan, termasuk Indonesia. Ini dapat dilukiskan sebagai proses *zug en pers* atau *pull and push*. Ini merupakan kesempatan yang dapat melepaskan kita dari masalah saling bergantung kepada kerja sama yang berdasarkan sistem paket (*package deal*), sehingga memungkinkan kita memulai dengan memretelinya.

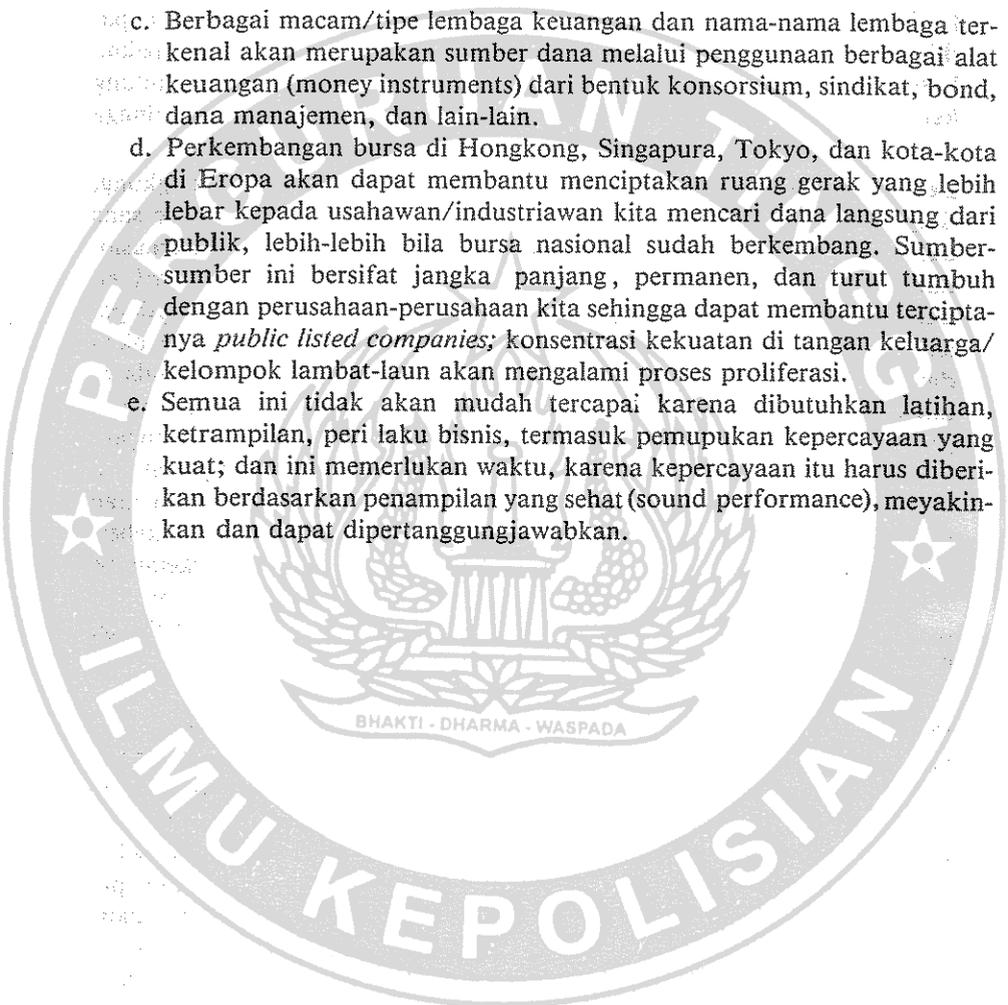
3. Perkembangan yang pesat pusat-pusat keuangan seperti Hongkong, Singapura, New York, dan lain-lain selama 10 tahun terakhir. Ke sana berdatanganlah berbagai tipe lembaga keuangan seperti bank internasional, *merchant bank*, *discount houses*, *leasing companies*, *money brokers*, dan lain-lain. Di pusat keuangan Asia, Hongkong dan Singapura, terdapat lembaga-lembaga keuangan. Tidak lama lagi diperkirakan Tokyo akan dapat menempatkan diri sebagai pusat keuangan. Para bankir muda di lingkungan bank sentral dan bank-bank komersial mungkin akan merupakan *spear headers* untuk menjadikan Tokyo sebagai pusat keuangan. Proliferasi dan perkembangan pusat-pusat keuangan dengan ratusan lembaga keuangan yang beroperasi ini akan mencari penempatan atau proyek-proyek untuk dibiayai agar mereka dapat menyatakan "keberadaan" mereka di pusat-pusat tersebut. Di sana juga mulai berkembang *stock exchange* yang telah berhasil menarik uang dari masyarakat melalui *stock issue*. Ini dapat dilihat dari perkembangan bursa di Hongkong, Singapura, dan Malaysia.
4. Perkembangan pesat kapabilitas dan kapasitas sektor usaha dan industri nasional kita selama 15 tahun terakhir. Kepercayaan kepada "entrepreneurialship" kita (swasta dan pemerintah) sudah meningkat dan sudah banyak contoh yang membuktikan bahwa kita mampu memreteli sistem paket. Kita tidak lagi dapat dipaksa untuk menerima sistem tersebut dalam usaha-usaha patungan. Usahawan/industriawan kita sudah mempunyai kapabilitas sampai tingkat tertentu dengan akses ke pasar uang dan modal sehingga dapat bertindak lebih independen. Aspek ini mungkin belum dipahami oleh calon investor asing; mereka tidak menyadari bahwa perkembangan ekonomi nasional selalu disertai oleh peningkatan kapabilitas para pemain yakni perusahaan-perusahaan nasional.
5. *Skenario yang dapat berkembang ialah:*

- a. Kita tidak dapat mengharapkan banyak dari sektor manufacturing negara-negara industri dalam hal investasi langsung, kecuali dalam rangka relokasi. Mereka berada dalam situasi yang terkunci (*fixed*), strukturnya tertekan (*structurally depressed*).
- b. Lembaga-lembaga keuangan internasional sudah memperlihatkan keberadaannya di pusat-pusat keuangan yang juga mengalami proliferasi dan beroperasi di Hongkong, London, Singapura, Tokyo, New

etc. Berbagai macam/tipe lembaga keuangan dan nama-nama lembaga terkenal akan merupakan sumber dana melalui penggunaan berbagai alat keuangan (money instruments) dari bentuk konsorsium, sindikat, bond, dana manajemen, dan lain-lain.

d. Perkembangan bursa di Hongkong, Singapura, Tokyo, dan kota-kota di Eropa akan dapat membantu menciptakan ruang gerak yang lebih lebar kepada usahawan/industriawan kita mencari dana langsung dari publik, lebih-lebih bila bursa nasional sudah berkembang. Sumber-sumber ini bersifat jangka panjang, permanen, dan turut tumbuh dengan perusahaan-perusahaan kita sehingga dapat membantu terciptanya *public listed companies*; konsentrasi kekuatan di tangan keluarga/kelompok lambat-laun akan mengalami proses proliferasi.

e. Semua ini tidak akan mudah tercapai karena dibutuhkan latihan, ketrampilan, peri laku bisnis, termasuk pemupukan kepercayaan yang kuat; dan ini memerlukan waktu, karena kepercayaan itu harus diberikan berdasarkan penampilan yang sehat (sound performance), meyakinkan dan dapat dipertanggungjawabkan.



BHAKTI - DHARMA - WASPADA