

Era Pasca-Minyak Identik dengan Strategi Ekspor Nasional?*

J. PANGLAYKIM

Pertumbuhan dan perkembangan suatu perekonomian dapat dibiayai oleh berbagai sumber. Bagi negara-negara sedang berkembang terdapat pilihan antara lain: (1) *sumber-sumber dari luar* seperti (a) bantuan dan pinjaman luar negeri; (b) investasi-investasi langsung luar negeri atau *portfolio*; (c) pasar-pasar modal dan keuangan internasional melalui lembaga-lembaga perbankan internasional; (d) pelaksanaan strategi ekspor yang ditujukan untuk meningkatkan penghasilan devisa; dan (2) *sumber-sumber di dalam negeri* antara lain (e) melalui penabungan. Bagi negara-negara yang menganut paham strukturalis, terdapat pilihan lain yakni (f) melalui penggunaan defisit (*deficit spending*) seperti yang diterapkan oleh sejumlah negara Amerika Latin. Beberapa negara sedang berkembang lainnya yang lebih mengandalkan kepada pemberian pelayanan, mempunyai pilihan tambahan yakni (g) sumber-sumber di dalam negeri dari perdagangan transito dan industri jasa termasuk jasa perbankan. Yang terakhir diterapkan oleh negara-negara Singapura, dan sampai batas tertentu, mungkin Hongkong.

Negara-negara sedang berkembang, pada umumnya, akan berusaha mengkombinasikan (*blending*) sumber-sumber keuangan dari luar yang sudah tersedia, meskipun mereka menyadari bahwa kombinasi sumber-sumber keuangan itu bukanlah hal yang mudah karena berbagai faktor yang turut mempengaruhi proporsi sumber-sumber yang akan dikombinasi itu, berada di dalam tangan para pengambil keputusan. Dalam beberapa hal, pertimbangan-pertimbangan non-ekonomis kadang-kadang lebih dominan daripada pertimbangan-pertimbangan ekonomis dan bisnis.

Pembahasan ini akan terbatas pada perkembangan arus keuangan eksternal dengan penekanan pada pelaksanaan strategi ekspor sebagai satu-satunya

*Karangan ini pernah dimuat di *Suara Karya*, 24 Desember 1984, 31 Desember 1984, 7 Januari 1985, 14 Januari 1985 dan 21 Januari 1985.

alternatif untuk memperoleh devisa dalam jumlah yang berarti. Pelaksanaan strategi yang mengarah ke ekspor itu lebih edukatif, menarik, dan kontinu, serta memberikan tugas-tugas yang lebih berat kepada para pelaksana, dalam hal ini sektor usaha dan aparat pemerintah. Dengan demikian ini akan membawa kita langsung kepada peranan sektor bisnis dalam dunia yang semakin kompetitif itu. Strategi ekspor juga akan mengharuskan kita semakin kompetitif dan efisien. Bila kita berhasil menempati posisi yang berperan/berarti di dalam arena bisnis internasional, ini berarti kita akan dapat meletakkan perekonomian nasional pada dasar yang lebih kuat/kukuh. Pada gilirannya, kita akan lebih dihargai dan disegani tidak saja karena keberhasilan kita, juga karena kesuksesan akan selalu membawa kita ke arah yang lebih kompleks.

Bantuan, Asistensi, dan Pinjaman Luar Negeri

Bantuan luar negeri tampaknya dilihat sebagai "produk" Perang Dunia II. Salah satu program bantuan luar negeri yang paling penting yang, umumnya, diingat dan dipuji-puji orang, ialah Marshall Plan. Melalui program bantuan itu, telah diberikan sekitar US\$17 milyar ke negara-negara Eropa Barat selama empat tahun. Menurut Gillis cs.,¹ keberhasilan Marshall Plan disebabkan oleh: (1) "suatu gelombang pemasukan modal keuangan dari Amerika Serikat;" dan (2) "... rencana penggunaan modal tersebut yang terkoordinasi dan produktif untuk membangun kembali industri Eropa secara fisik yang telah hancur." Tetapi Marshall Plan itu rupanya tidak "menjamah" Jepang, karena bagi Amerika Serikat, pada waktu itu, negara-negara Eropa Barat dianggap jauh lebih penting, secara politis, daripada Jepang. Memang beberapa bantuan mungkin telah disalurkan kepada Jepang tetapi bantuan-bantuan itu tidaklah sebesar yang disalurkan melalui Marshall Plan. Ini dapat dilihat sebagai semacam sikap diskriminasi, tetapi sebagaimana kita lihat sekarang Jepang ternyata telah berhasil membangun kembali negaranya jauh lebih berhasil daripada negara-negara Eropa Barat, bahkan dalam beberapa hal Jepang telah berhasil melampaui Amerika. Jepang berhasil mengembangkan perekonomian mereka menjadi kekuatan ekonomi yang ampuh.² tampaknya negara yang tidak mendapat subsidi dan tidak disanjung-sanjung, dapat lebih cepat maju dan gigih mengembangkan perekonomiannya, lihat saja Singapura misalnya.

Motivasi pemberian bantuan luar negeri itu, dewasa ini, telah berubah. Dari sudut kepentingan nasional, perubahan itu dimaksudkan agar dapat membantu mencapai sasaran tertentu. Bantuan itu kemudian ditawarkan ke-

¹Malcolm Gillis, cs., *Economic of Development*, New York-London, W.W. Norton & Company, 1983, hal. 368-377.

²Lihat J. Panglaykim, *Japanese Foreign Investment in ASEAN: The Indonesian Experience*, Maruzen Asia Pte., Ltd., 1983.

pada negara-negara yang memerlukannya dengan kondisi yang kadang-kadang sangat menarik. Motivasi ini pun bervariasi bergantung kepada perkembangan negara yang menerima, antara lain terdiri dari bantuan proyek, bantuan program, bantuan mengikat dan tidak mengikat, bantuan makanan, asistensi di bidang teknis, dan sebagainya. Pada masa *cold war*, bantuan mungkin jauh lebih *generous* daripada dewasa ini.

Perubahan itu dapat dilihat juga dari sudut ukuran dan waktu pemberian bantuan, komposisi berbagai program bantuan, jumlah penyumbang, dan bantuan bilateral atau multilateral. Perubahan juga terjadi karena perhitungan kapasitas penyerapan negara-negara penerima bantuan tersebut. Kecenderungan yang umumnya terjadi ialah bahwa jumlah bantuan luar negeri untuk negara-negara sedang berkembang juga bergantung kepada masalah-masalah ekonomi, politik, dan masalah-masalah lain yang dihadapi oleh negara pemberi bantuan di dalam negeri. Sebagian dari negara-negara tersebut berada dalam posisi yang kurang menguntungkan untuk meningkatkan jumlah bantuan luar negeri, kecuali mungkin Jepang. Para politisi dan pemilik dana di beberapa negara industri, tidak lagi melihat perlunya memberikan bantuan karena mereka berada dalam masa resesi.

Investasi Langsung Luar Negeri³

Investasi langsung luar negeri telah menjadi bagian dari mata pelajaran bisnis internasional dan akhir-akhir ini perhatian yang ditujukan kepada investasi tersebut. Para teoretisi dan akademisi telah memberikan berbagai teori dan konsep yang mencoba menerangkan mengapa perusahaan-perusahaan melakukan investasi luar negeri langsung. Perhatian tidak hanya diberikan kepada keberadaan pasar-pasar yang tidak sempurna secara teoretis (*imperfect market*) tetapi juga kepada para pemain dan aktor yang dapat dianggap sebagai pelaksana investasi luar negeri langsung, yakni, para perusahaan-perusahaan multinasional (*multinational corporations* disingkat MNC), *transnational corporation* atau *transnational trading corporation*, atau *sogo shosha* (dalam bahasa Jepang), atau *general trading firm*, atau *transnational banks*.

Para penulis bisnis internasional seperti Richard E. Caves, Henry Ergas, dan John H. Dunning, misalnya, telah mencoba memberikan analisa-analisa yang akan memungkinkan penyeragaman perdagangan internasional, investasi internasional, dan organisasi internasional, atau dengan kata lain, telah mencoba "mencari teori produksi internasional yang seragam."⁴ Jadi secara

³Untuk lebih terperinci, lihat *Transnational Corporation in World Development*, Third Survey, U.N. Centre on Transnational Corporations, 1983.

⁴Henry Ergas, *Explaining books on TNCs, Multinational Enterprises and Economic Analysis*, Oxford, Cambridge University Press, 1982, dan John H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, London, George Allen & Unwin, 1981.

singkat, para penulis tersebut menjelaskan gejala-gejala investasi langsung luar negeri melalui keberadaan para MNC karena (1) MNC-MNC ini memiliki keunggulan komparatif (*comparative advantage*) dan keunggulan khas yang dimiliki oleh suatu perusahaan (*firm's specific advantage*); (2) keunggulan lokasi (*location advantage*); (3) internalisasi, termasuk pemilikan *intangible assets* (modal yang tak terlihat) seperti keahlian di bidang-bidang teknologi, manajemen, dan pemasaran. Berkat keunggulan-keunggulan tersebut, para MNC, pada umumnya, siap dan bersedia melakukan investasi langsung. Para Sogo Shosha (MNC Jepang) lebih-lebih lagi, selain memiliki keunggulan-keunggulan komparatif, mereka juga mempunyai: (1) jaringan kantor, cabang, dan informasi di tingkat internasional; (2) dukungan pemerintah; (3) konglomerat-konglomerat yang terintegrasi secara vertikal dan horisontal dalam bidang bisnis dan kelompok-kelompok industri seperti Mitsubishi Group, Fuyo Group, Dai-ichi Kangyo Group, dan sebagainya; dan (4) rasa tanggung jawab dan misi nasional (ini mungkin salah satu dasar yang membuat Jepang ingin menjadi nomor satu dalam dunia bisnis internasional). Keunggulan-keunggulan komparatif itu telah memungkinkan para MNC menjadi salah satu investor terbesar dalam arena internasional dan telah menciptakan kekuatan ekonomi dan bisnis yang ampuh.

Perusahaan-perusahaan multinasional Eropa Barat dan Jepang telah mengarahkan perhatian mereka ke negara-negara sedang berkembang, termasuk negara-negara industri baru (NICs). Perusahaan multinasional Amerika telah bergiat dalam industri-industri ekstraktif, sementara perusahaan multinasional Jepang telah memantapkan posisinya dalam industri-industri manufaktur. Ini merupakan kasus yang dialami oleh hampir semua negara anggota ASEAN. Dengan adanya *mood* ke arah proteksi, kita melihat perubahan di antara para investor. Perusahaan-perusahaan multinasional Jepang dewasa ini, mengarahkan perhatian mereka ke negara-negara industri seperti Amerika dan negara-negara Eropa Barat. Ini mereka lakukan agar dapat mempertahankan/memperbesar bagian pasar mereka di negara-negara industri. Mereka tampak kurang berminat kepada investasi di sektor sumber-sumber alam karena bahan mentah dewasa ini, seperti timah, bijih besi, tembaga, minyak bumi misalnya, tersedia dalam jumlah yang tidak terbatas. Ditambah oleh adanya berbagai bahan-bahan substitusi untuk menggantikan bahan-bahan mentah (lihat Tabel 1).

Di pihak lain, banyak industri Amerika menarik diri dari beberapa investasi yang mengandung lebih banyak risiko di luar negeri. Mereka mungkin telah melihat bahwa pengembalian investasi di Amerika sendiri dalam industri-industri berteknologi tinggi/canggih, lebih besar daripada pengembalian investasi di luar negeri dan praktis investasi itu kurang mengandung risiko politik. Ini berarti bahwa mereka akan mengalokasikan sumber-sumber

Tabel 1

INVESTASI LUAR NEGERI LANGSUNG MENURUT DAERAH/NEGARA
(dalam jutaan US\$, perubahan dari Tahun Fiskal 1981, dalam persentase, di dalam kurung)

	FY 1982		
	(US\$ million)	Ratio to Total (%)	FY 1981-FY 1982 Total (US\$ million)
North America	2,905 (+ 15.2)	37.7	15,225
U.S.	2,738 (+ 16.3)	35.5	13,970
Canada	167 (+ 0.0)	2.2	1,255
Europe	876 (+ 9.8)	11.4	6,146
U.K.	176 (+ 60.0)	2.3	2,296
West Germany	194 (+ 67.2)	2.5	808
Oceania	421 (— 0.7)	5.5	3,370
Australia	370 (+ 6.3)	4.8	2,882
Industrialized nations' total	4,202 (+ 12.2)	54.6	24,741
Latin America	1,503 (+ 27.3)	19.5	8,852
Brazil	332 (+ 1.9)	4.2	3,545
Panama	722 (+ 17.6)	9.4	2,022
Mexico	143 (+ 74.4)	1.9	1,042
Asia	1,384 (— 58.5)	18.0	14,552
Indonesia *	410 (— 83.2)	5.3	7,268
Hong Kong	400 (+ 21.6)	5.2	1,825
Singapore	180 (— 32.3)	2.3	1,383
South Korea	103 (+ 41.1)	1.3	1,312
Malaysia	83 (+ 167.7)	1.1	764
Philippines	34 (— 52.8)	0.4	721
Middle East	124 (+ 29.2)	1.6	2,479
Saudi Arabia and Kuwait	41 (— 18.0)	0.5	1,113
Iran	0 (0.0)	0.0	1,002
Africa	489 (— 14.7)	6.3	2,507
Liberia	434 (— 6.9)	5.6	1,692
Developing nations' total	3,500 (— 32.5)	45.4	28,390
Grand total	7,703 (— 13.7)	100.0	53,131

Sumber: Kementerian Keuangan, *Industrial Review of Japan 1984*, hal. 20.

Catatan: *Penurunan untuk Indonesia adalah karena besarnya investasi dalam proyek-proyek gas alam selama 1981.

mereka pada industri-industri maju dan dengan demikian akan mengalihkan sumber-sumber mereka dari negara-negara sedang berkembang ke dalam negeri mereka.⁵

⁵Suatu pengkajian yang menarik telah dilakukan oleh *Group of Thirty*, suatu kelompok bankir, industrialis, pejabat internasional yang berpangkalan di New York. Lihat juga J. Pang-laykim, "Dollar yang Kuat Akan Mengubah Perekonomian Internasional," *Suara Karya*, 5 November 1984.

Dengan adanya kecenderungan ini, banyak negara sedang berkembang akan mengalami kesulitan menarik investasi luar negeri meskipun mereka mungkin telah meningkatkan iklim investasi mereka. Suasana ekonomi, bisnis, politik, dan nasional, telah menciptakan lingkungan yang berbeda-beda yang, seperti telah dikatakan, sangat menarik bagi investor-investor potensial. Ini merupakan kenyataan bisnis internasional, dan Indonesia yang sedang mencoba menarik investasi luar negeri, harus memikirkan hal ini. Artinya hanya dengan suasana/lingkungan bisnis yang menariklah -- yang merupakan semacam jaminan konsistensi politis -- kita dapat menarik investasi luar negeri ke negara kita.

Kami berpendapat bahwa investasi luar negeri langsung dalam bentuk perjanjian paket (*package deal*) telah berguna selama masa tertentu. Bentuk usaha patungan lain dengan partisipasi yang lebih merata harus ditemukan untuk tetap dapat menarik perusahaan-perusahaan multinasional yang berorientasi internasional dan yang masih melihat dunia sebagai pasarnya. Dalam hal ini, tampaknya lebih mudah mendapatkan perusahaan multinasional Jepang dibandingkan dengan perusahaan multinasional Amerika (seperti sudah diuraikan) atau negara-negara Eropa Barat. Tetapi kita harus dapat meyakinkan perusahaan multinasional Jepang dan perusahaan multinasional dari negara lainnya agar melakukan investasi dalam proyek-proyek yang berorientasi ke ekspor.

Dana Disalurkan Melalui Sistem Perbankan Internasional

Tampaknya di antara perusahaan-perusahaan yang berhasil terdapat kecenderungan untuk melepaskan diri dari investasi luar negeri langsung dan memulai berbagai proyek atas dasar kekuatan (*capability*) dan kesanggupan/kemampuan (*ability*) sendiri. Ini telah diperlihatkan oleh sektor bisnis Korea Selatan dan negara-negara industri baru lain seperti Taiwan, Hongkong, dan Singapura misalnya. Kita dapat melihat misalnya kecenderungan mereka dalam peminjaman dana dari lembaga-lembaga keuangan internasional (perbankan) sangat besar. Negara-negara seperti Korea Selatan, Meksiko, Brazil, Argentina, khususnya, merupakan peminjam-peminjam "kelas berat" dari pasar modal internasional (lihat Tabel 2 dan Tabel 3).

Para peminjam "kelas berat" dari Amerika Latin ini -- khususnya Meksiko, Brazil, dan Argentina -- dewasa ini berada dalam kesulitan ekonomi dan finansial. Mereka sedang mencari dan melakukan perundingan untuk menunda pembayaran kembali utang-utang mereka untuk jangka waktu yang lebih lama dan meminta konsesi. Mereka telah mengadakan pertemuan di Cartega untuk membicarakan masalah utang mereka dan mencoba menentukan sikap yang oleh beberapa bankir Amerika dikhawatirkan akan berbentuk "kartel utang" (*debt cartel*). Ada usaha untuk mengubah pinjaman komersial

Tabel 2

PEMBAYARAN BUNGA ATAS UTANG EKSTERNAL SEHUBUNGAN DENGAN PENGHASILAN EKSPOR NEGARA-NEGARA PEMINJAM "KELAS BERAT" PER 1983

Negara	Jumlah Utang Eksternal (dalam milyar dollar)	Perkiraan Penghasilan Ekspor	Persentase Penghasilan Ekspor untuk Membayar Bunga ¹ (%)
Brazil	93.5	17.5	64
Mexico	86.6	22.2	47
South Korea	40.3	19.4	25
Argentina	38.5	9.2	50
Venezuela	31.5	12.9	29
Indonesia	28.8	16.8	21
Poland	27.0	10.2	31
Turkey	23.6	5.2	54
Philippines	22.7	5.7	47
Yugoslavia	20.0	10.3	23
Chile	18.7	4.1	54
Thailand	13.5	8.4	19
Peru	12.5	3.7	41
Malaysia	11.3	12.4	11
Taiwan	8.5	27.5	4
Ecuador	7.1	2.1	38

¹ Diperkirakan tingkat bunga 12%: total debt service, termasuk angsuran hutang pokok, tentu jauh lebih besar.

Sumber: Morgan Guaranty Trust Company dan International Monetary Fund, dikutip dari *The Executive*, Mei 1983.

tadi menjadi masalah politis. Pembicaraan tersebut telah dilakukan sejak tahun 1982 dan para bankir sangat pesimistis mereka dapat mencapai kata sepakat dalam waktu dekat. Mungkin sebab "jatuhnya" negara-negara itu ke dalam kesulitan ekonomi/finansial tadi ialah *free spending* yang dilakukan oleh para penganut mazhab strukturalis. Tampaknya para pemimpin negara-negara Amerika Latin sedang berusaha memojokkan para bankir. Setidaknya itulah pemikiran yang mempengaruhi mereka dewasa ini. Tetapi sangat mungkin pada akhirnya mereka akan memperlihatkan sikap pragmatis.

Jika kita membandingkan pemberian pinjaman bank-bank besar dengan modal, kita akan dapat menarik kesimpulan bahwa modal para bankir besar itu telah "dipindahkan" ke tiga negara Amerika Latin itu. Ini berarti jumlah pinjaman yang diberikan kepada tiga negara Amerika Latin itu sudah lebih dari modal statuter bank-bank besar itu. Tetapi bila kita melihatnya dari sudut jumlah *asset* mereka maka kita akan melihat gambaran yang berbeda. Banyak bankir Amerika mengetahui pemikiran yang ingin mempolitikkan masalah pinjaman itu. Mereka pun telah memperingati para pemimpin negara-negara Amerika Latin bahwa mereka akan melakukan kesalahan besar bila pemikiran

Tabel 3

EKSPOR PEMBERIAN PINJAMAN BANK-BANK AMERIKA KE NEGARA-NEGARA AMERIKA LATIN

Bankers	Countries												
	Mexico			Brazil			Argentina			Total			
	Total Loans 1982 (US\$)	% of Capital	% of Assets	Total Loans 1982 (US\$)	% of Capital	% of Assets	Total Loans 1982 (US\$)	% of Capital	% of Assets	Total Loans 1982 (US\$)	% of Capital	% of Assets	
1. Bank of America	2,500	55	2.50	2,300	50	1.88	—	—	—	4,800	105	4.38	
2. Bankers Trust	875	56	2.16	875	56	2.16	—	—	—	1,750	112	4.32	
3. Chase Manhattan	1,600	58	1.98	2,025-2,632	73-95	2.50-3.25	900	—	33	1.11	4,525-5,132	164-186	5.59-6.35
4. Chemical	1,500	77	3.11	1,300	67	2.69	372	19	0.77	3,172	163	6.57	
5. Citicorp	3,270	68	2.52	4,360	90	3.35	1,900	23	0.84	8,720	181	6.71	
6. Crocker National	589	50	2.36	660	56	2.65	439	37	1.76	1,688	143	6.67	
7. First Chicago	886	58	2.41	700	47	1.95	—	—	—	1,566	105	4.36	
8. First Interstate	680	38	1.66	474	26	1.16	—	—	—	1,154	64	2.82	
9. Mfg. Hanover	1,730	70	2.70	2,014	81	3.14	1,230	50	1.92	4,970	201	7.76	
10. Morgan Guaranty	1,082	40	1.86	1,688	62	2.88	759	28	1.30	3,529	130	6.04	
11. Security Pacific	525	35	1.42	490	33	1.32	175	12	0.47	1,190	80	3.21	

Sumber: "Tackling a Trillion-Dollar Debt," Konferensi Pengembangan dan Perdagangan Pasifik ke-14, 18-21 Juni 1984, *The Strait Times*, 21 Juni 1984, hal. 9.

mereka tidak berubah. Bank-bank internasional masih mempunyai cara lain untuk mengadakan "pembalasan."

Masalah utang dan kegagalan banyak negara sedang berkembang mengembalikan pinjaman mereka dan komitmen kepada lembaga keuangan internasional, akan menjadi suatu masalah yang dapat menimbulkan dampak dan konsekuensi tidak saja pada hubungan ekonomi, politik, dan internasional, juga pada para pengambilan keputusan dalam masyarakat perbankan internasional, termasuk perubahan sikap dan pandangan mereka.

Kegagalan Polandia dan sejumlah negara Afrika dan Amerika Latin untuk memenuhi komitmen mereka kepada lembaga keuangan internasional (Amerika, Jepang, dan negara-negara Eropa Barat), pasti akan menimbulkan dampak pada kesediaan lembaga-lembaga keuangan itu meningkatkan kegiatan pemberian pinjaman ke negara-negara sedang berkembang. Memang mereka pun mengakui bahwa negara-negara seperti Korea Selatan dan ASEAN (kecuali Filipina tentunya), telah memperlihatkan suatu tingkat manajemen perekonomian yang lebih baik, meyakinkan, dan kredibilitas. Tetapi ekspos risiko negara (*country risk allocation*) mereka akan memainkan peranan sebagai salah satu kendala utama (setiap bank internasional mempunyai *ceiling* untuk setiap negara).

PENDEKATAN STRUKTURAL DAN PENDEKATAN MONETER

Negara-negara yang dapat dikatakan telah gagal dalam usaha mengembangkan negaranya dan dewasa ini berada dalam kesulitan ekonomi dan finansial, umumnya mengambil pendekatan struktural. Pemikiran pendekatan struktural percaya bahwa untuk mengembangkan sebuah negara maka harus diadakan perubahan fundamental dalam struktur-struktur ekonomi dan finansial perekonomian negara tersebut. Untuk itu diperkenankan mengadakan defisit sampai tingkat yang terkendali dan dapat diawasi. Ini berarti bahwa defisit dalam anggaran atau "pencetakan uang," sampai batas tertentu, diperkenankan untuk membiayai perkembangan ekonomi. Tetapi bahayanya, sekali "pencetakan uang" itu diperbolehkan maka akan sulit mengontrol jumlah uang yang dicetak itu dan, pada gilirannya, sulit mengontrol defisit anggaran. Inilah yang diperkirakan terjadi pada negara-negara Amerika Latin, selain disebabkan pula oleh pengeluaran untuk proyek-proyek besar yang belum menghasilkan devisa. Mereka mengalami kesulitan bila harus menyesuaikan diri dengan IMF yang umumnya menerapkan pendekatan moneteris yakni pendekatan anggaran yang seimbang (*balanced budget*).

Indonesia, dalam hal ini, telah lima tahun menerapkan pendekatan moneteris. Kita boleh bergembira bahwa kita tidak menerapkan pendekatan

strukturalis. Dalam hal ini, perlu dicatat bahwa Korea Selatan yang meskipun tidak mengambil pendekatan moneteris, berhasil mengendalikan dan mengawasi defisit anggaran belanjanya berkat manajemen yang baik. Ini sekaligus memperlihatkan keberhasilan mereka melaksanakan perkembangan negaranya dengan cepat.

PARA BANKIR INTERNASIONAL, SANGAT CEMAS?

Dengan bertumpuknya masalah yang harus dihadapi oleh masyarakat perbankan internasional antara lain utang negara-negara sedang berkembang yang telah mencapai US\$800 milyar, perubahan cepat dalam masyarakat perbankan di Amerika dan juga di Inggris, meningkatnya biaya-biaya uang (*cost of money*), tekanan-tekanan dari kelompok-kelompok bisnis besar dengan proyek-proyek yang menarik, dan semakin meningkatnya risiko dunia maka tidak mengherankan bila para bankir internasional merasa sangat cemas. Dengan kata lain, dana-dana yang tersedia bagi negara-negara sedang berkembang, seperti yang terjadi dalam tahun 1982, tampaknya tidak akan kembali. Dana-dana dari bank-bank komersial mungkin akan lebih sulit diperoleh dan bila ada mungkin dengan kondisi-kondisi yang lebih ketat. Oleh karena itu kita harus berhati-hati dalam usaha menarik dana masyarakat perbankan internasional untuk disalurkan ke proyek-proyek sektor swasta yang dilihat dari sudut ekonomi *viable*. Sebaliknya, masih terdapat sekelompok bankir yang berpendapat bahwa beberapa negara yang mempunyai kredibilitas tinggi dalam masyarakat perbankan internasional, akan tetap mampu atau menarik dana-dana untuk membiayai proyek-proyek yang *viable*, baik proyek pemerintah maupun proyek swasta.

BANTUAN, INVESTASI LUAR NEGERI LANGSUNG, DAN PERBANKAN INTERNASIONAL

Dari pembahasan singkat mengenai tiga sumber penting untuk arus modal kita, kita menarik kesimpulan bahwa pada tingkat internasional, tiga sumber dana itu cenderung menurun. Bantuan, yang secara tetap kita terima setiap tahun, tampaknya hanya pas-pasan untuk membayar utang dan bunga tahunan, meskipun pada suatu tingkat, juga tidak akan cukup.

Arus modal luar negeri, dalam bentuk investasi luar negeri langsung, juga akan menurun yang disebabkan oleh faktor-faktor internal dan eksternal. Dari sudut internal, banyak industri lebih mengutamakan pasar dalam negeri yang sedang berkembang.⁶ Para pemimpin MNC sudah enggan melibatkan

⁶J. Panglaykim, "Perusahaan Multinasional Amerika Berfokus ke Pasar Dalam Negeri," *Suara Karya*, 17 Desember 1984.

diri dengan faktor-faktor politis misalnya. Perusahaan-perusahaan multinasional Amerika lebih tertarik kepada investasi dalam industri-industri berteknologi tinggi/canggih yang mempunyai pengembalian (*return of investment*) yang masih tinggi. Jepang mungkin akan terus berada di dalam arena ini karena mereka ingin mempertahankan bagian pasar mereka. Pertanyaannya ialah apakah daerah/negara yang ingin dimasukinya itu masih mau menerimanya dan apakah negara itu akan memberi investor-investor (MNC-MNC) Jepang itu pengembalian investasi yang menarik?

Ini berarti bahwa investasi luar negeri langsung sebagai sumber modal utama, tidak dapat diharapkan karena cenderung turun. Masyarakat perbankan internasional, sebagai salah satu sumber pinjaman komersial, pada tingkat internasional akan turun, karena pengalaman pahit dengan utang-utang di Polandia, Amerika Latin, dan mungkin juga Pilipina. Mungkin untuk negara-negara seperti Korea Selatan, Malaysia, dan Indonesia, lembaga-lembaga perbankan internasional dan pasar modal internasional masih tetap merupakan sumber modal dan yang tidak akan menolak permintaan Indonesia misalnya, untuk membiayai proyek-proyek yang viable.⁷

Dengan gambaran dan kenyataan bahwa pada suatu tingkat pendapatan kita dari minyak akan turun, alternatif kita untuk meningkatkan penghasilan devisa kita merupakan keputusan untuk menerapkan strategi ekspor nasional yang mencakup semua jenis produk non-migas (manufaktur) dalam rangka akselerasi industrialisasi nasional.

ALASAN-ALASAN YANG MEMAKSA LAINNYA

Pada Tabel 4 kita dapat melihat perkiraan perkembangan neraca pembayaran Indonesia. Bila kita melihat defisit anggaran selama tahun 1984 sampai tahun 1988, kita dapat memperkirakan akan terjadi defisit sebesar US\$24.254 juta, atau lebih dari US\$4.5 milyar per tahun. Perbandingan ekspor dan utang Indonesia akan berada di sekitar 21%. Bila kita mengambil perbandingan ekspor dan utang yang belum terbayar maka ini mendekati 185%. Batas bahaya perbandingan ekspor dan utang ialah 20% dan jumlah utang terhadap ekspor ialah 200%. Kenyataannya batas "bahaya" itu telah dilampaui oleh negara-negara Amerika Latin, Pilipina, dan Korea Selatan. Dengan demikian kita hendaknya sudah harus memikirkan bahwa arus modal akan berada di bawah target.

Beberapa analis berpendapat bahwa masalah utang Indonesia akan jauh lebih kompleks terutama dalam tahun fiskal 1989/1990 bila penghasilan

⁷Berdasarkan analisa risiko politis terintegrasi, Indonesia tergolong negara dengan risiko yang cukup tinggi. Lihat Earl H. Fry, *The Politics of International Investment*, Center for International and Area Studies, Bringham Young University.

Tabel 4

PERKIRAAN NERACA PEMBAYARAN (dalam jutaan dollar)

Fiscal Year	1984	1985	1986 (estimate)	1987	1988
Exports	18,363	20,202	21,489	22,679	23,991 (100%)
Oil	10,698	11,224	11,513	11,820	12,034 (50.2%)
LNG	2,472	3,285	3,715	3,950	4,307 (18.0%)
Industrial Goods	1,350	1,620	1,944	2,333	2,799 (11.7%)
Imports	13,107	14,579	16,011	17,172	18,242
Capital Goods	5,834	6,444	7,429	8,000	8,500
Trade Balance	5,256	5,623	5,478	5,507	5,749
Invisible trade	-9,820	-10,035	-10,331	-10,662	-11,019
Current account	-4,564	-4,412	-4,853	-5,155	-5,270
Net external Borrowing	3,764	3,015	3,553	3,955	4,070
Outstanding debt	29,777	32,789	36,342	40,297	44,367
Debt service/exports (%)	16.9	16.4	17.6	19.9	21.4
Outstanding debt/exports (%)	162.1	162.3	169.1	177.6	184.9

Sumber: Bank Indonesia, Repelita IV, dan Perkiraan Bank Asing.

minyak mulai turun. Semua ini akan memaksa Indonesia memikirkan dan menerapkan strategi ekspor. Satu aspek non-ekonomis yang juga dapat dilihat sebagai alasan yang menghalangi penerapan strategi itu ialah perubahan sikap yang lambat. Karena kita telah terbiasa dengan kemudahan, memperoleh bantuan dan masa jaya minyak, maka kita telah menciptakan semacam sikap "santai" dan mungkin cepat merasa puas.

Tanpa perubahan sikap tersebut, mungkin sukar untuk menyiapkan manajer-manajer dari sektor-sektor swasta dan pemerintah, untuk menghadapi masa-masa sulit bila dalam tahun 1989 dan tahun-tahun berikutnya, penghasilan kita dari minyak kian menyusut. Kita harus mampu mengubah sikap "santai" itu dengan segala konsekuensinya dalam Repelita mendatang, bila kita ingin mengelola dan mengorganisasi bisnis dan perekonomian nasional dengan berhasil. Untuk itu kita harus menempatkan pelaksanaan strategi ekspor sebagai prioritas dan agar memperoleh dukungan seluruh aparat pemerintah. Kemungkinan besar perubahan sikap mendasar dari sikap yang santai ke yang berorientasi ke bisnis, akan dilihat sebagai titik tolak ke arah proses pelaksanaan strategi ekspor secara sungguh-sungguh dan penuh tekad untuk berhasil.

STRATEGI EKSPOR NASIONAL⁸

Dengan alasan tersebut kita berpendapat bahwa satu-satunya alternatif bagi Indonesia ialah "lepas landas" menuju penerapan strategi ekspor agar dapat melangsungkan program perkembangan/pertumbuhannya. Apakah "isi" yang terpenting bagi strategi ekspor tersebut? Dan mengapa kita memerlukan strategi tersebut? Bukankah kita telah mempunyai bobot dalam pengeksportan produk-produk kita ke pasar internasional?

AKSELERASI INDUSTRIALISASI

Salah satu "isi" terpenting untuk menerapkan strategi ekspor ialah pelaksanaan program akselerasi industrialisasi. Dalam Repelita berikutnya, Indonesia harus meningkatkan produksi bahan-bahan mentah industri dan produk-produk manufaktur akhir (*finishing manufacturing products*). Ini berarti bahwa dalam masa transisi kita akan tetap mengeksport bahan-bahan mentah industri (yang belum diproses) seperti karet, misalnya, tetapi organisasi dan pelaksanaan produksi ribuan produk-produk dari karet harus ditingkatkan. Ini juga berlaku bagi aluminium, tembaga, kayu, dan sebagainya. Seandainya program akselerasi itu dapat dilaksanakan dengan berhasil maka kita dapat mengharapkan serangkaian produk manufaktur dari produk-produk karet, aluminium sampai produk-produk kayu. Atau dengan kata lain asortimen produk manufaktur akhir. Bila sektor industri kita mampu memproduksi puluhan ribu produk manufaktur untuk dieksport maka kita harus membentuk dan mengelola serangkaian jenis produksi yang berbeda-beda dan bervariasi.

KONSUMEN EKSPOR BAHAN MENTAH

Bila kita mengeksport bahan mentah belum diproses maka kelompok konsumen yang dominan ialah pabrik-pabrik yang akan membeli bahan-bahan mentah itu melalui berbagai saluran, termasuk melalui para perantara. Para konsumen ini terutama berasal dari negara-negara industri, sehingga umumnya kita dapat menghitung jumlah konsumen tersebut. Saluran distribusi bahan-bahan mentah ini, lebih kurang, dibentuk dalam pusat-pusat pasar seperti London, New York, Amsterdam, dan mungkin juga Singapura. Cara menyampaikan relatif lebih sederhana karena jumlahnya terbatas.

EKSPOR BAHAN MENTAH INDUSTRI DAN PRODUK-PRODUK MANUFAKTUR AKHIR/JADI: KONSUMENNYA SANGAT BERBEDA

Seandainya program akselerasi industrialisasi berhasil dilaksanakan dan perekonomian nasional berbeda pada posisi (mampu) menyediakan pasar-

⁸Lihat juga *Export-led Industrialisation and Employment*, Asian Employment Program, 1980.

pasar internasional dan nasional dengan asortimen bahan-bahan mentah industri dan produk-produk manufaktur akhir/jadi maka penyampaian/penyaluran produk-produk tersebut akan harus mengalami perubahan-perubahan fundamental. Penyaluran produk-produk akhir/jadi, khususnya, harus mengalami perubahan drastis. Jumlah konsumen akhir akan berlipatganda (ratusan juta) dan tersebar di pelosok dunia, dan karena konsumen itu terdiri dari berbagai jenis bergantung kepada bahan mentah industri yang dibelinya maka lembaga perdagangan yang ada dan asortimen jasa yang mendukung penyaluran produk-produk tersebut, juga harus mengalami perubahan yang tidak saja bersifat kelembagaan tetapi juga -- yang lebih penting -- perubahan orientasi dan perilaku.

PERUBAHAN-PERUBAHAN FUNDAMENTAL PADA SEKTOR-SEKTOR LAIN?

Jika program akselerasi industrialisasi berhasil memproduksi berbagai bahan mentah industri dan produk manufaktur akhir/jadi, kita juga akan harus memperhatikan organisasi/manajemen lembaga-lembaga keuangan dan jasa perdagangan nasional. Selain itu kita juga harus mengadakan perubahan organisasi di bidang pengangkutan, perasuransian, komunikasi, dan sebagainya.

LEMBAGA-LEMBAGA PERDAGANGAN

Lembaga-lembaga perdagangan yang akhir-akhir ini melibatkan diri dalam sektor ekspor, akan merasakan ketidakmampuan mereka memasarkan puluhan ribu produk baru secara global. Mereka tampak hanya berpengalaman dalam pemasaran bahan-bahan mentah tradisional dan itu pun terbatas pada satu atau dua negara saja. Pemasaran puluhan ribu produk baru membutuhkan suatu organisasi yang mempunyai konsep yang serupa dengan konsep *general trading firms*, yang telah beroperasi terlebih dahulu di negara-negara Eropa dan yang kemudian diterapkan dengan lebih sempurna oleh Jepang dan Korea Selatan misalnya.

Dalam hal *general trading firms*, Jepang tampak telah mengembangkan konsep *general trading firm* bahkan jauh lebih berhasil daripada negara mana pun di dunia. Korea Selatan juga telah mulai mengembangkan dan menyempurnakan konsep tersebut, demikian pula beberapa negara sedang berkembang seperti Malaysia misalnya. Amerika juga telah memberlakukan peraturan yang memungkinkan bank-bank dan perusahaan-perusahaan dagang mereka membentuk operasi bersama dalam bentuk seperti *general trading firm*, seperti *Sears World Trade* misalnya.⁹ Pengembangan dan penyempurnan

⁹Tampaknya percobaan yang dilakukan oleh Sears kurang berhasil.

naan konsep general trading firm yang dilakukan oleh Jepang ialah dengan menciptakan kekuatan ekonomi dan bisnis yang ampuh dan berhasil mengkombinasikan dan memobilisasikan tujuh kekuatan (*samurai*) ke dalam suatu operasi dan organisasi terintegrasi.¹⁰

Semua general trading firm ini harus bersaing dalam arena internasional dan mungkin pula beberapa di antara mereka bersaing dalam pasar yang sama, sehingga persaingan tersebut sangat tajam. Oleh karena itu masyarakat bisnis Indonesia harus -- mungkin dengan dukungan pemerintah -- membentuk general trading firms atas dasar pengelompokan sukarela.¹¹ Pembentukan kelompok-kelompok baru tersebut mungkin harus didukung tidak saja dengan memberlakukan peraturan yang tepat tetapi juga dengan memberikan insentif, misalnya dalam bentuk fasilitas kredit yang dapat digolongkan sebagai konsesi kepada mereka yang berhasil membentuk kelompok-kelompok usaha baru dan mereka -- yang berdasarkan manajemen yang sehat -- telah berhasil menembus pasar internasional.

Fasilitas lain mungkin dapat berbentuk pengurangan pajak pengeluaran untuk menyatakan "keberadaan" mereka dalam pasar yang kompetitif. Ini berarti bahwa untuk pemasaran asortimen produk manufaktur akhir/jadi dengan berhasil, maka pembentukan general trading firms merupakan *conditio sine qua non*.

ASORTIMEN JASA

Bila di satu pihak kita berhasil memproduksi asortimen produk manufaktur akhir/jadi maka di pihak lain kita harus menyediakan asortimen jasa seperti jasa perbankan dan keuangan, jasa pengangkutan, jasa asuransi, untuk mendukung dan melengkapi asortimen yang pertama. Namun demikian, kami membatasi diri pada pembahasan jasa perbankan sebagai bagian dari asortimen jasa yang dibutuhkan untuk melaksanakan strategi ekspor dengan berhasil. Pada tingkat tersebut, yang paling penting ialah pengembangan dan kecanggihan industri keuangan dan perbankan nasional.¹²

¹⁰J. Panglaykim, *Japanese Direct Investment in ASEAN: The Indonesian Experience*, Maruzen Asia Pte., Ltd., 1983.

¹¹Kelompok Waringin tampak telah memulai usaha pembentukan konsep general trading firm dengan membeli general trading firm Belanda, Hagemeyer, dan mengembangkan PT. Pebapan ke arah general trading firm. Menurut mereka diperlukan waktu paling sedikit 10 tahun untuk mengembangkan konsep tersebut.

¹²Lihat buku-buku mengenai hubungan antara keuangan dan perkembangannya: Hugh T. Patrick, *Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries*, Economic Development and Cultural Change, vol. 14, 1966; Ronald L. McKinnon, *Money and Capital in Economic Development*, The Brookings Institution, 1973; Edward J. Shaw, *Financial Deepening*

Tabel 5

TINGKAT BUNGA DEPOSITO (per 11 Desember 1984)

Bank	Tingkat Bunga			
	1 Bulan	3 Bulan	6 Bulan	12 Bulan
<i>Bank Pemerintah</i>				
BNI 1946	14,75	16,5	17,75	18,25
BBD	idem			
BDN	idem			
BRI	idem			
BII	idem			
Bapindo	14,75	16,0	17,0	18,25
BPD-DKI Jaya	15,0	16,0	17,0	18,25
<i>Bank Swasta Devisa</i>				
Panin Bank	-	21,0	21,5	22,0
BCA	-	16,5	18,0	18,5
BUN	18,0	20,0	21,0	21,0
Bank Niaga	18,0	20,0	21,0	21,0
BDE	16,5	17,5	18,0	18,5
Bank Bali	17,5	18,5	20,0	21,0
Bank Buana Ind.	17,5	18,5	19,5	21,0
BDNI	17,5	20,0	21,0	21,0
Bank Pacific	-	20,0	21,5	21,5
OEB	19,0	21,0	21,5	21,5
<i>Bank Swasta Non-Devisa</i>				
Bank Metro Ekspres	19,2	21,0	21,5	22,0
Tamara Com. Bank	19,2	20,4	21,6	-
BCD	18,0	19,5	22,0	21,0
BII	19,0	19,5	20,0	21,0
Bank Susila Bakti	19,0	21,0	22,0	22,0
BP Gunung Barisan	21,6	22,8	-	-
Bank Danamon Ind.	-	20,0	21,0	22,0
Bank Arta Pusara	19,0	20,0	21,0	22,0
Bank Tani Nasional	15,0	16,0	18,0	18,0
BPEI		18,0	19,0	20,0
BPI	18,0	19,0	20,0	21,0
Bank Bumi Arta Ind.	16,0	18,0	21,0	22,0
Bank Windu Kencana	—	17,25	18,25	18,5
Bank Angkasa Putra	16,0	18,0	20,0	22,0
Bank Rama	19,8	21,0	22,8	21,6
Bank Agung Asia	21,0	21,6	22,8	21,6
Bank Umum Koperasi Ind.	16,0	17,0	18,0	19,0
<i>Bank Asing</i>				
Hong Kong & Shanghai Banking Corporation	16,5	16,5	16,0	15,0
Citibank	17,5	17,5	18,0	-
Algemene Bank Nedeland	17,5	17,5	17,5	18,0
EAB	17,0	18,0	19,0	21,0
Chase Manhattan Bank N.A.	18,0	20,0	21,0	21,0
Amex Internasional				
Banking Corporation	17,,0	17,5	18,0	18,0

Sumber : Sinar Harapan, 11 Desember 1984.

INDUSTRI PERBANKAN NASIONAL

Pola Perbankan Komersial (Commercial Banking)

Seperti kita ketahui sektor perbankan komersial didominasi oleh bank-bank pemerintah. Ini mencerminkan semacam kekuatan atau posisi dominasi sejumlah perusahaan pemerintah seperti Pertamina, Garuda, PN Timah, dan Bulog. Bank-bank pemerintah dan bank sentral memainkan peranan penting dalam pemberian kredit (sampai dengan bulan Juni 1984, 82% kredit disalurkan oleh bank-bank pemerintah, bank-bank komersial swasta hanya 9,8%).¹³ Ini berarti dalam tahun-tahun mendatang, bank-bank pemerintah diharapkan memainkan peranan yang lebih besar lagi dalam penyediaan asortimen kredit yang dibutuhkan oleh sektor ekspor yang memang sedang melakukan ekspansi.

Dewasa ini, dalam kenyataan, semua bank pemerintah sedang berada dalam proses pelebaran operasi mereka ke kota-kota seperti Singapura, Hongkong, London, New York, dan Tokyo misalnya. Bank Negara Indonesia 1946 misalnya, mempunyai jaringan cabang yang paling luas dibandingkan dengan bank-bank pemerintah lainnya. Langkah-langkah ini tampaknya sedang diikuti oleh sejumlah bank swasta dengan menjajaki kemungkinan membuka kantor cabang di New York misalnya.

Mungkin ini merupakan bagian dari proses deregulasi yang dimulai pada bulan Juni 1983 dan yang mempunyai dampak pada aspek pengumpulan dana. Konsekuensinya, bank-bank pemerintah, dewasa ini, bebas menentukan tingkat bunga deposito. Tingkat bunga deposito antar bank pemerintah berkisar dari 14,25 sampai 18,25%, dan bank-bank swasta sedikit lebih tinggi (lihat Tabel 5). Dengan demikian *cost of money* antar bank swasta akan sekitar 20% dan antar bank pemerintah sedikit lebih rendah, dan tingkat bunga pinjaman akan berkisar antara 22 sampai 25% setahun. Tingkat bunga seperti ini bukan tingkat bunga yang dapat mendorong pelaksanaan strategi ekspor hasil-hasil industri!

Tingkat Bunga Ekspor

Para eksportir tampaknya dikenakan tingkat bunga pinjaman/ekspor yang lebih rendah, yakni antara 9-12% setahun. Dibandingkan dengan tingkat

in Economic Development, New York, Oxford University Press, 1973; Ronald McKinnon (ed.), *Money and Finance in Economic Growth and Development*, New York, Marcel Dekker, 1976; Peter Drake J., *Money, Finance, and Development*, New York, John Wiley and Sons, 1980; Raymond W. Goldsmith, *Financial Structure and Development*, New Haven, Yale University Press, 1969.

¹³*Indonesian Financial Statistics*, vol. XVII, no. 3, Maret 1984, hal. 60.

bunga ekspor di Jepang dan Singapura misalnya, tingkat bunga ekspor di negara kita masih tergolong tinggi, tetapi dibandingkan dengan tingkat bunga di dalam negeri, rendah dan menguntungkan.

Sebagian dari dana tersebut berasal dari bank sentral. Bank-bank pemerintah, umumnya, berada dalam posisi yang lebih baik untuk memberikan tingkat bunga tersebut. Dari sini kita dapat menarik kesimpulan bahwa sebagian besar pembiayaan ekspor tersebut dalam tangan bank-bank negara.

Bank-bank Berkembang ke Arah Industri Pertumbuhan?

Seandainya strategi ekspor telah mendapatkan momentum dan berhasil menyediakan asortimen jasa maka sistem perbankan nasional harus berkembang pula menjadi industri pertumbuhan (*growth industry*). Peranan perbankan sebagai penyalur dana-dana jangka pendek harus ditingkatkan/diubah. Perubahan peranan ini juga disebabkan oleh kenyataan bahwa banyak bank komersial di Indonesia relatif masih kecil bila dibandingkan dengan bank-bank komersial di Malaysia dan Singapura misalnya, dan sebagian besar bank tersebut masih merupakan usaha keluarga. Salah satu jalan agar bank-bank swasta kita dapat memainkan peranan yang lebih penting dalam pengembangan ekspor Indonesia ialah *go-public* (menjual sebagian sahamnya kepada masyarakat) dan menarik dana-dana berkualitas dari masyarakat. Kebijakan deregulasi perbankan seharusnya meliputi juga aspek-aspek yang dapat mendorong mereka *go public*. Hendaknya sejumlah kendala yang menghalangi perkembangan industri perbankan diusahakan dihilangkan.

Salah satu aspek terpenting bagi perkembangan industri perbankan nasional ialah bahwa industri perbankan kita harus mampu mengembangkan suatu jaringan kantor cabang, kantor, atau pangkalan untuk mendukung general trading firm kita langsung di pasar konsumen. Tetapi sebelum kita membentuk jaringan tersebut, kita harus dapat mengembangkan kapabilitas dan kapasitas kita di dalam negeri. Para komersial bank tersebut harus membuat kelompok-kelompok baru (*re-group*) di antara mereka agar menjadi unit-unit yang lebih besar yang membutuhkan tenaga kerja, keterampilan, pengetahuan, dan dana yang lebih besar. Mereka juga harus memperbesar jumlah modal mereka. Ini memang bukan pekerjaan yang mudah dan ini membutuhkan waktu cukup lama untuk membentuk jaringan tersebut. Tenaga kerja yang dilengkapi dengan pengetahuan perbankan internasional, merupakan salah satu faktor yang langka. Dalam hal ini, kita harus diperkenankan mempekerjakan manajer-manajer yang terampil dari luar negeri, dan ini berarti bahwa Departemen Tenaga Kerja dan Departemen Imigrasi harus pula memperbaiki kebijaksanaan-kebijaksanaannya yang bertalian dengan pembentukan jaringan tersebut.

Sektor perbankan pun, di pihak lain, harus memainkan peranan dalam usaha memungkinkan pengadaan berbagai jenis kredit yang diperlukan. Bank-bank harus bertindak sebagai promotor dan *match-makers* serta *clearing houses* bagi para eksportir. Ini berarti bahwa para manajer harus memiliki rasa tugas nasional (*sense of national mission*).

Seperti telah dikemukakan, pengembangan industri perbankan ke arah industri pertumbuhan (growth industry) -- yang telah berhasil dilaksanakan oleh sektor perbankan Singapura -- akan merupakan tugas yang sulit. Tetapi jika kita ingin berhasil melaksanakan strategi ekspor maka kita tidak mempunyai pilihan lain daripada, dengan sepenuh hati, melaksanakan tugas tersebut. Karena bila kita gagal maka ini berarti kita gagal pula melaksanakan strategi ekspor nasional. Ini akan mempunyai dampak pada ketahanan nasional dan stabilitas ekonomi.

RINGKASAN

Karangan ini membahas sumber-sumber keuangan seperti bantuan luar negeri, investasi langsung luar negeri, pasar uang dan modal internasional, pelaksanaan strategi ekspor, keuangan di dalam negeri, dan anggaran yang defisit/surplus yang mungkin akan berguna untuk membantu pengembangan ekonomi suatu negara.

Sejauh ini, sumber-sumber eksternal seperti bantuan dan asistensi luar negeri, investasi langsung luar negeri, dan lembaga-lembaga keuangan internasional, karena berbagai alasan, arus ke Indonesia akan berkurang. Salah satu alasannya ialah bahwa berbagai sumber dana yang diperlukan untuk membiayai industri-industri berteknologi maju/tinggi akan terpusat di negara-negara industri sementara pengembalian investasi (return of investment) proyek-proyek yang canggih ini sangat menarik. Risiko politiknya pun dapat dikatakan sedikit bila sumber-sumber dana itu diinvestasikan di dalam negeri sendiri yang dikenal sebagai gerakan "reindustrialisation of the U.S.A." Kemudian, kami membahas pula masalah utang yang dapat memainkan peranan sebagai kendala lainnya.

Karena negara-negara industri, dewasa ini, menghadapi berbagai masalah ekonomi dan politik yang kompleks, maka dana-dana yang tersedia untuk bantuan dan asistensi diperkirakan akan berkurang, setidaknya, dalam tahun-tahun mendatang. Indonesia -- yang menerapkan pendekatan moneteris tidak akan memperkenankan anggarannya mengalami defisit.

Dalam 20-25 tahun mendatang dan dalam rangka menghadapi masa pasca-minyak, bagi Indonesia tampaknya tidak ada pilihan lain daripada terus me-

laksanakan strategi ekspor nasional. Dan dalam pelaksanaan strategi tersebut, kita akan mengembangkan berbagai produk manufaktur baru yang dimaksudkan untuk melengkapi assortimen produk manufaktur bagi pasar internasional. Pelaksanaan strategi ekspor harus diikuti pula oleh perubahan menyeluruh arah pemasaran berbagai produk baru ke ratusan juta konsumen di pelosok dunia. Untuk itu kita tidak saja harus berhasil melaksanakan/membentuk berbagai jenis kelembagaan general trading tetapi juga perombakan dalam industri perbankan nasional dan industri jasa lainnya. Penyediaan assortimen jasa di berbagai bidang/sektor kegiatan hendaknya sudah harus dipersiapkan dari sekarang. Perubahan sikap dan pandangan merupakan prasyarat lain. Semua itu dapat diringkaskan seperti dalam kata-kata McCracken "Pengalaman internasional menjelaskan bahwa pengeksporan perekonomian dalam negeri ke tingkat persaingan merupakan suatu langkah besar ke arah kemajuan ekonomi. Keberhasilan perekonomian-perekonomian Taiwan, Hongkong, Korea Selatan misalnya disebabkan mereka menekankan pada kebijaksanaan yang mengarah ke ekspor, yang mendorong industri-industri di negara-negara tersebut menjadi efisien agar dapat bersaing dalam pasar dunia. Untuk menghadapi tantangan dan persaingan tersebut maka kita harus dapat melaksanakan produksi dan pemasaran dengan efisien dan terarah.¹⁴

Penulis berpendapat bahwa dalam masa pasca-minyak, kita harus melaksanakan strategi ekspor nasional karena bagi Indonesia tampaknya tidak ada pilihan lain bila kita ingin melangsungkan perkembangan dan pertumbuhan ekonomi kita. Dalam kenyataan bukan pemerintah yang akan berkompetisi di pasar dunia tetapi perusahaan-perusahaan dan para manajer yang memimpin konglomerat-konglomerat bisnis tersebut.

¹⁴Paul W. McCracken, "The World Economy Bounce Back," *The Asian Wall Street Journal*, 3-4 Agustus 1984, hal. 6, "International experience also makes it clear that exposing the domestic economy to competition is a major step toward economic advancement. Such successful economies as Taiwan, Hongkong, South Korea have emphasized an export-led policy, thus forcing their industries to be efficient enough to meet the test of competition in the world markets. To meet all these challenges and competition in the world market will force us to make for lean, efficient production and marketing."