

Afta 2003: Peluang dan Tantangan *Self-assessment* Kelompok Stratigrafi, Eksplorasi: Analisis Data Jasa Teknologi 1997-2001

Oleh:

Eko Budi Lelono, Nur Hasjim dan Arifin

SARI

Tahun 2003 akan diberlakukan perdagangan bebas di kawasan Asia Tenggara yang dikenal dengan AFTA (*The Aean Free Trade Agreement*). Akan tetapi gaung peristiwa ini di LEMIGAS nyaris tak terdengar, khususnya di Kelompok Stratigrafi, Kelompok Riset Eksplorasi. Tulisan ini membahas kesiapan Kelompok Stratigrafi dalam menghadapi era perdagangan bebas tersebut, termasuk tantangan yang mungkin dihadapi dan peluang yang mungkin diperoleh dalam era tersebut. Kajian data kontrak Jasa Teknologi selama lima tahun terakhir (1997-2001) memperlihatkan kecenderungan nilai kontrak yang meningkat sampai tahun 1999, tetapi sejak tahun 2000 menunjukkan penurunan. Nilai kontrak tertinggi dicapai tahun 1999 pada saat krisis ekonomi mencapai puncaknya. Data tahun 1997-2001 juga memperlihatkan hanya dua pelanggan (*clients*) yang dikategorikan sebagai pelanggan setia yang memberi kontribusi terbesar pada Kelompok Stratigrafi, yaitu UNOCAL Indonesia Company (*pelanggan asing*) dan PERTAMINA (*pelanggan domestik*). Terbatasnya jumlah pelanggan setia berakibat pada penurunan nilai kontrak akibat kejenuhan dan pada saat yang sama tidak ada kontrak yang signifikan dengan pelanggan lain. Jelas hal ini memerlukan perhatian khusus pihak manajemen Eksplorasi jika ingin tetap mempertahankan pendapatan dari Kelompok ini atau bahkan meningkatkannya. Salah satu kiat yang perlu dilakukan adalah diversifikasi pelanggan dengan cara lebih mengintensifkan usaha dalam memasarkan Kelompok ini ke industri hulu migas. Satu hal yang dapat dianggap sebagai unsur yang menguntungkan dalam menghadapi persaingan global adalah kualitas sumber daya Kelompok Stratigrafi yang sangat memadai.

ABSTRACT

The Asean Free Trade Agreement (AFTA) will be implemented in 2003. However, in Lemigas and the Stratigraphy Group of Exploration Division in particular this event is responded inadequately. This paper assesses the recent situation within the Stratigraphy Group to overcome the AFTA era including opportunities and challenges. Data obtained from the commercial works during the last five years (1997-2001) showed the gradual increase of the contracts from 1997 up to 1999. The contracts tended to decline significantly after 1999 as seen in 2000, as well as in 2001. The highest contracts were achieved in 1999 when the national economy was in the top crisis. These data also indicate two companies to be classified as the reliable clients which provided the highest contributions to the Stratigraphy Group. These companies were UNOCAL (*foreign client*) and PERTAMINA (*domestic client*). The limited number of the reliable clients resulted in the decrease of the contracts due to surfeit and at the same time there were no significant contracts that were signed by other clients. This situation requires special attentions from the Exploration management in order to restore the earnings of the Stratigraphy Group. It is proposed to diversify clients by promoting this group to the petroleum industry intensively. The main advantage within the Stratigraphy Group in dealing with the global competitions is an adequate human resource.

I. PENDAHULUAN

Era perdagangan bebas di kawasan Asia Tenggara (AFTA) yang akan segera diberlakukan (2003)

diperkirakan memberi dampak pada aktivitas komersial LEMIGAS di bisnis migas. Dengan berlakunya AFTA hampir dipastikan akan banyak

perusahaan jasa (*service companies*) luar negeri yang ikut meramaikan persaingan di bidang hulu migas Indonesia. Perusahaan jasa milik negara-



negara ASEAN dapat langsung berbisnis di Indonesia tanpa harus menyertakan perusahaan lokal seperti yang disyaratkan sebelum berlakunya AFTA. Tentu saja kehadiran perusahaan asing itu akan memperketat persaingan yang memang sejak semula sudah ketat di antara perusahaan domestik sejenis. LEMIGAS sebagai lembaga riset migas milik pemerintah yang juga menjalankan fungsinya sebagai perusahaan jasa seharusnya mempersiapkan diri dengan melakukan langkah antisipatif untuk menghadapi kondisi seperti tersebut di atas. Meminjam teori Darwin (1859) tentang seleksi alam (*natural selection*) dalam bukunya yang terkenal *The Origin of Species*, dapat diperkirakan bahwa persaingan ini akan memakan korban di mana perusahaan yang lemah akan tersingkir dengan sendirinya. Sebaliknya, perusahaan yang telah mempersiapkan diri dengan baik akan tetap bertahan dalam persaingan yang cukup keras ini. Sejalan dengan teori klasik ekonomi oleh Adam Smith (1776) yang menyatakan bahwa manusia adalah makhluk ekonomi yang cenderung meraih untung yang sebesar-besarnya, maka dalam praktek bisnis berlaku adagium yang kuat akan mengalahkan yang lemah.

Tulisan ini hanya difokuskan pada Kelompok Stratigrafi di mana para penulis merupakan beberapa di antara anggotanya, karena keterbatasan data yang tersedia. Tulisan ini dimaksudkan sebagai peringatan kepada Kelompok Stratigrafi khususnya dan LEMIGAS umumnya untuk segera membenahi diri menyongsong era perdagangan bebas. Tampaknya kita berpacu dengan waktu di mana hanya perusahaan/lembaga yang pandai memanfaatkan waktu yang mampu bertahan dalam era globalisasi.

II. SUMBER DATA

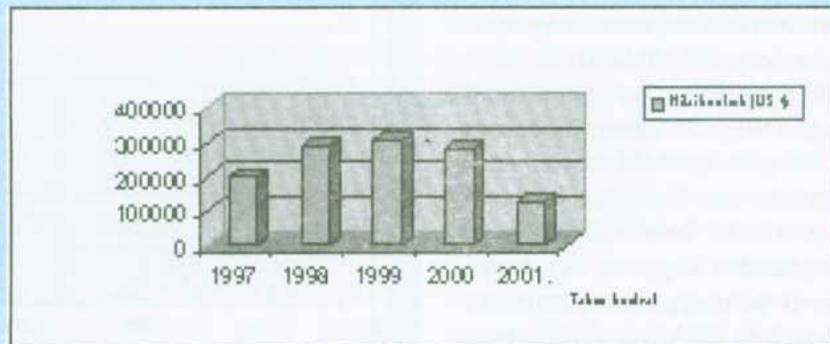
Data yang digunakan sebagai dasar analisis dalam tulisan ini berasal dari data kontrak pelayanan jasa

teknologi oleh Kelompok Stratigrafi (dulu Seksi Stratigrafi) kepada perusahaan minyak, baik asing maupun domestik dari tahun 1997 sampai 2001. Data meliputi jumlah kontrak, nama perusahaan dan nilai kontrak. Data ini diperoleh dengan mudah karena ditata rapi oleh Sekretariat Kelompok Stratigrafi. Sistem penyimpanan data dilakukan dengan bantuan komputer sehingga memudahkan seseorang untuk melihat ulang kontrak yang ada.

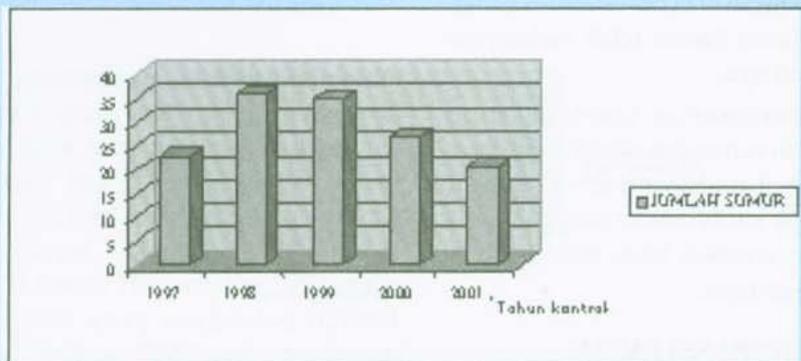
Analisis dilakukan dengan metode statistik sederhana yaitu dengan cara membandingkan unsur (faktor) yang sama yang terjadi setiap tahun seperti jumlah pelanggan, nilai kontrak dan jumlah sumur. Kecenderungan (*trends*) yang muncul menjadi bahan pembahasan utama dalam tulisan ini.

III. BERKAH "KRISMON"

Krisis moneter ("krismon") yang mengakibatkan krisis ekonomi ternyata membawa sisi positif bagi Kelompok Stratigrafi yang secara meyakinkan berhasil membukukan kontrak senilai lebih dari 300 ribu dolar Amerika sepanjang tahun 1999 (Gambar 1). Dengan asumsi nilai tukar 10 ribu Rupiah per dolar Amerika, maka Kelompok ini berhasil membukukan pemasukan sebesar lebih dari 3 miliar rupiah. Jumlah ini merupakan suatu prestasi yang mengagumkan di tengah kondisi ekonomi nasional yang tidak menguntungkan. Hal ini menunjukkan ketangguhan Kelompok ini dalam menyiasati kondisi yang sangat sulit. Di samping itu, krismon yang disebabkan oleh terjerembabnya nilai



Gambar 1
Nilai kontrak yang didapat tahun 1997-2001



Gambar 2
Jumlah sumur yang dikerjakan tahun 1997-2001

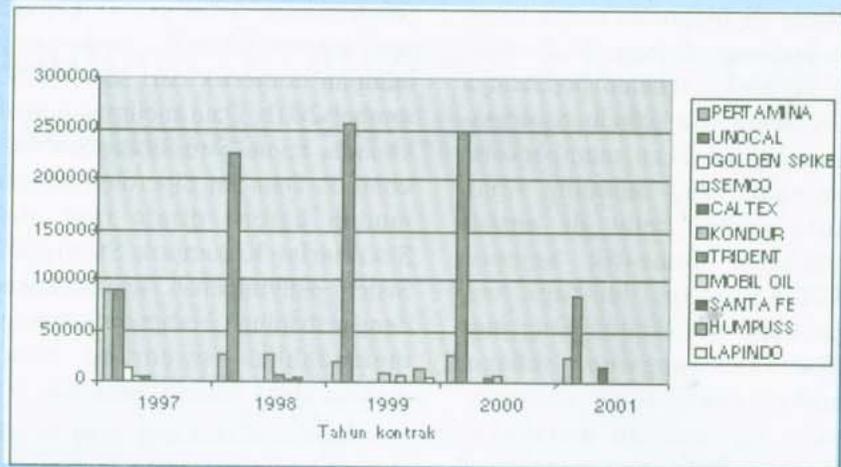


tukar rupiah terhadap dolar Amerika ke titik terendah sepanjang sejarah Orde Baru memberi *income* berlipat ganda kepada Kelompok Stratigrafi. Gambar 1 memperlihatkan kenaikan nilai kontrak secara gradual mulai tahun 1997 sampai dengan tahun 2001. Selanjutnya diikuti oleh penurunan nilai kontrak yang terjadi pada dua tahun berikutnya. Penurunan nilai kontrak terlihat drastis antara tahun 2000 dan 2001. Jika nilai kontrak ini dibandingkan dengan jumlah sumur yang dianalisis mulai tahun 1997 sampai 2001 (Gambar 2), maka terlihat dengan jelas adanya korelasi antara keduanya. Jumlah sumur yang dianalisis sepanjang tahun 1997 adalah 23, kemudian meningkat secara signifikan menjadi 36 sumur setahun kemudian (1998). Tahun 1998 dan 1999 ditandai jumlah sumur yang relatif stabil. Tahun 2000 ditandai oleh penurunan jumlah sumur menjadi 27. Tahun berikutnya (2001) masih terjadi penurunan menjadi hanya 21 sumur. Penurunan ini sebagian disebabkan oleh situasi politik dan keamanan nasional yang tidak kondusif sehingga menghambat kegiatan eksplorasi seperti penangguhan pemboran sumur SALEBAM-1 di Sulawesi Tengah oleh PERTAMINA akibat kerusuhan Poso. Meskipun demikian, penyebab penurunan yang utama (dibahas pada bagian berikutnya) adalah kejenuhan yang disebabkan oleh penurunan kegiatan eksplorasi karena telah melampaui puncaknya.

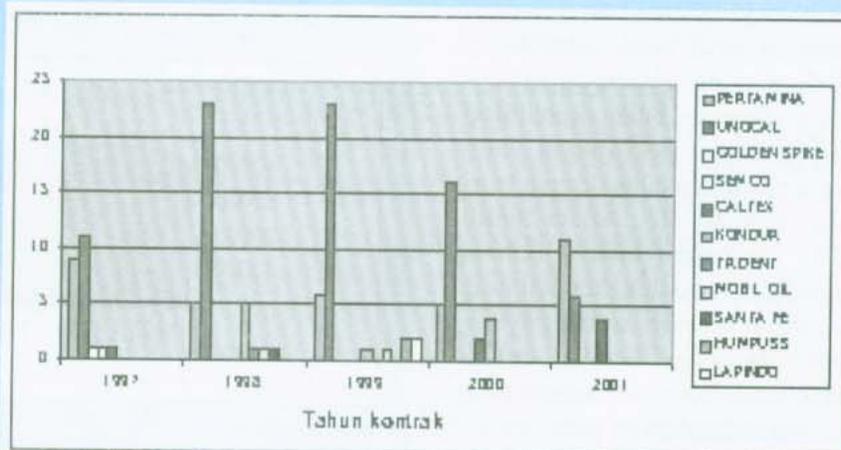
Berdasarkan korelasi antara jumlah sumur dan nilai kontraknya, dapat disimpulkan bahwa semakin banyak jumlah sumur yang dianalisis maka semakin besar nilai kontrak yang didapat.

IV. EKSPANSI PASAR

Penurunan nilai kontrak secara drastis antara tahun 2000 dan 2001 memerlukan penjelasan yang



Gambar 3
Jumlah perusahaan dan nilai kontrak yang diperoleh tahun 1997-2001 (dalam US \$)



Gambar 4
Nama perusahaan dan jumlah sumur yang dianalisis sepanjang tahun 1997-2001

memadai untuk mengantisipasi pemasukan tahun mendatang. Untuk mengetahui penyebab penurunan ini, maka dibuat grafik yang menggambarkan jumlah perusahaan dan nilai kontrak yang disepakati sepanjang tahun 1997 sampai 2001 (Gambar 3). Jumlah pelanggan yang dilayani sepanjang tahun 1997 sampai 2001 berkisar antara 3 dan 6 perusahaan. Jumlah pelanggan tertinggi dicapai pada tahun 1998 dan 1999 yaitu

mencapai 6 perusahaan, sedangkan jumlah terendah terjadi di tahun 2001 yang hanya mencapai 3 perusahaan. Gambar 3 menunjukkan bahwa nilai kontrak terbesar diperoleh dari UNOCAL (pelanggan asing) yang diikuti oleh PERTAMINA (pelanggan domestik). Secara umum terlihat bahwa total pemasukan Kelompok Stratigrafi sangat ditentukan oleh besarnya nilai kontrak yang disepakati UNOCAL. Peningkatan nilai kontrak



UNOCAL secara signifikan yang mencapai puncaknya di tahun 1999 (255.435 dolar Amerika) secara langsung berdampak pada peningkatan pendapatan total yang juga mencapai puncaknya di tahun 1999 (307.689 dolar Amerika). Dengan demikian di tahun 1999 UNOCAL memberi kontribusi sebesar 83% dari total pemasukan Kelompok Stratigrafi, sedangkan sisanya sebesar 17% berasal dari perusahaan lain termasuk PERTAMINA (7%). Seiring dengan penurunan nilai kontrak UNOCAL yang mulai terjadi pada tahun 2000 dan mencapai nilai terendah pada tahun 2001 (84.800 dolar Amerika), maka total nilai pemasukan juga turun secara drastis antara tahun 2000 sampai 2001 (123.346 Dolar Amerika). Persentase penurunan nilai kontrak UNOCAL mencapai 33%, sedangkan secara keseluruhan penurunan terjadi sebesar 40%.

Berdasarkan uraian sebelumnya dapat disimpulkan bahwa konsentrasi hanya pada satu pelanggan berdampak buruk pada pemasukan. Yang perlu diperhatikan di sini adalah kejenuhan yang pasti terjadi pada setiap perusahaan karena ada periode di mana satu perusahaan meningkatkan aktivitas eksplorasi yang berarti meningkatnya permintaan akan pelayanan jasa teknologi, dan ada periode penurunan aktivitas eksplorasi yang berarti penurunan permintaan jasa teknologi (Gambar 4). Oleh karena itu perlu diupayakan diversifikasi pelanggan untuk menjaga kestabilan pemasukan (nilai kontrak). Meskipun belum dibuktikan, tetapi diperkirakan fenomena ini berlaku untuk semua Kelompok Teknis di lingkungan Eksplorasi. Tentunya hal ini menjadi tugas bersama antara Kelompok Teknis dan Kelompok Pendukung (Unit Pemasaran) baik yang ada di tingkat KPRT Eksplorasi maupun di tingkat LEMIGAS untuk memikirkan hal ini.

Volume pekerjaan UNOCAL yang tercermin dari jumlah sumur yang

dianalisis memperlihatkan kecenderungan yang sama dengan grafik nilai kontraknya (Gambar 3 dan 4). Secara umum, meningkatnya jumlah sumur yang dianalisis menyebabkan peningkatan nilai kontrak. Sebaliknya, penurunan jumlah sumur mengakibatkan penurunan nilai kontrak. Meskipun demikian, ada beberapa pengecualian seperti yang terjadi pada PERTAMINA di tahun 2001 di mana jumlah sumur yang dianalisis mengalami peningkatan (dari 5 sumur di tahun 2000 menjadi 11 sumur di tahun 2001) tetapi nilai kontraknya menurun (dari 25.248 dolar di tahun 2000 menjadi 23.966 dolar Amerika di tahun 2001). Hal ini terjadi akibat merosotnya nilai tukar Rupiah (transaksi menggunakan Rupiah sehingga nilainya dalam dolar turun) serta penurunan jumlah percontohan per sumur dan permintaan jenis analisis.

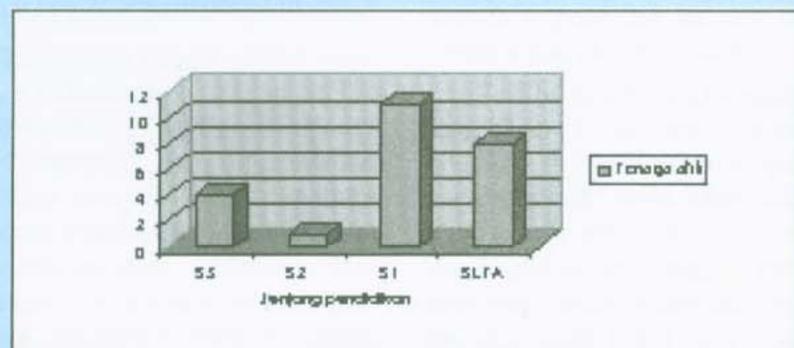
Dengan demikian secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa tantangan terbesar dari Kelompok Stratigrafi agar tetap eksis di industri hulu migas adalah meningkatkan jumlah pelanggan. Dengan jumlah pelanggan terbatas meskipun dengan volume pekerjaan besar akan berdampak buruk pada pemasukannya. Yang ideal adalah jumlah pelanggan banyak dan volume pekerjaan besar. Tentunya hal ini

membutuhkan kerja sama dengan unit pemasaran yang tangguh yang mampu mempromosikan Kelompok ini sejajar dengan pesaingnya yang berasal dari kawasan ASEAN.

V. SUMBER DAYA MANUSIA

Hal yang paling menggembirakan dari Kelompok Stratigrafi adalah ketersediaan tenaga ahli yang andal dengan latar belakang pendidikan yang sangat memadai seperti terlihat pada Gambar 5. Kelompok ini memiliki empat laboratoria yang menjadi basis utama pelayanan jasa teknologinya. Keempat laboratoria ini adalah Laboratorium Foraminifera, Lab. Nanoplankton, Lab. Palinologi dan Lab. Komputasi. Tiga yang pertama merupakan laboratoria inti, sedangkan yang keempat adalah laboratorium pendukung.

Meskipun jika dicermati kualifikasi pendidikan tenaga ahlinya cenderung mirip dengan kondisi umum LEMIGAS di mana lulusan Strata-1 lebih banyak dari strata yang lebih tinggi, tetapi yang menguntungkan adalah tenaga ahli dengan kualifikasi tertinggi (S3) tersebar merata di semua laboratorium kecuali di Laboratorium Komputasi yang ditangani oleh seorang sarjana Strata-1. Kondisi ini sangat ideal karena Lab. Komputasi adalah pendukung yang dibentuk untuk mendukung kegiatan ketiga laboratoria inti lainnya. Dengan



Gambar 5
Kualifikasi pendidikan tenaga ahli yang tersedia di
Kelompok Stratigrafi



kondisi seperti ini dan pembinaan yang tepat dari manajemen, maka diyakini Kelompok ini dapat bersaing dengan perusahaan jasa sejenis di era pasar bebas ASEAN (AFTA) tahun 2003.

VI. KESIMPULAN

Sebagai penutup uraian tentang peluang dan tantangan di era AFTA 2003, disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Era pasar bebas ASEAN, suka atau tidak suka akan segera kita masuki di tahun 2003. Tentunya perlu persiapan matang untuk menghadapinya, mengingat akan banyak pesaing baru yang ikut mempere-

butkan porsi pelayanan jasa bidang migas yang semakin terbatas.

2. Berdasarkan catatan kegiatan Jasa Teknologi antara tahun 1997-2001, bagi Kelompok Stratigrafi peluang dalam AFTA 2003 masih tetap terbuka asalkan dapat menerapkan strategi pasar dengan tepat yaitu antara lain memperbaiki jumlah pelanggan (diversifikasi pelanggan). Harapan ini didukung oleh ketersediaan sumber daya manusia yang sangat memadai.
3. Dukungan Unit Pemasaran yang tangguh diharapkan dapat membantu untuk meningkatkan peran

Kelompok Stratigrafi dalam industri hulu migas.

KEPUSTAKAAN

1. Darwin, C., 1968, *The Origin of Species. By Means of Natural Selection or The Preservation of Favoured Races in the Struggle for Life*. Edited with an Introduction by Burrow, J. W., Penguin Books, 477 hal.
2. Kelompok Stratigrafi, 2002. *Arsip Data Jasa Teknologi Periode Tahun 1997 sampai 2001*. Tidak diterbitkan.
3. Smith, A., 1776. *An Enquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations*. World's Classics. •