

Menebak Langkah Tiongkok Setelah Akuisisi Marketplace-Marketplace Indonesia

Oleh Adi Sumaryadi



Namanya juga bisnis global dan Indonesia sudah menjadi bagian didalamnya tanpa kita sadari. Perusahaan-perusahaan Indonesia beberapa sudah diakuisisi oleh perusahaan Tiongkok. Mereka masuk Indonesia dengan Ribuan bahkan jutaan dollar amerika untuk membeli

Namanya juga bisnis global, dan Indonesia sudah menjadi bagian didalamnya tanpa kita sadari. Perusahaan Indonesia beberapa diantaranya sudah diakuisisi oleh perusahaan Tiongkok. Mereka masuk Indonesia dengan Ribuan bahkan jutaan dollar amerika untuk membeli *marketplace* yang mulai tumbuh di Indonesia. Hanya sekedar menebak-nebak, mungkin beberapa hal ini yang menjadi dasar mereka membeli *marketplace* Indonesia?

Murni Bisnis

Bisnis tak kenal waktu dan tempat, kapanpun bisa lakukan dan dimanapun bisa dilakukan. Bahasa *invasi bisnis* sering kita dengar bila ada investasi besar-besaran dari satu negara ke negara lain. Apa yang dilakukan perusahaan-perusahaan Tiongkok bisa jadi memang bisnis semata. Mereka butuh investasi karena uang mereka berlebih, mereka butuh mengembangkan pasar lebih luas lagi tidak hanya pasar domestik mereka. Dalam hal ini, ada istilah siapa kuat dia yang selamat, siapa yang punya uang besar maka dia yang akan menguasai pasar, termasuk mengakuisisi perusahaan yang berproduk *marketplace* di tanah air kita ini.

Big Data

Pernah membayangkan berapa orang yang menggunakan keseluruhan marketplace di Indonesia? berapa transaksi yang dilakukan setiap detik? setiap harinya? itulah *Big Data*. Saya pikir mereka sangat berkepentingan dengan ini, mereka butuh pemetaan orang Indonesia, butuh data orang Indonesia. Bagaimana perilaku membelanjanya, barang apa yang dibutuhkannya? kemampuan dan daya beli orang Indonesia. Jauh dari sana, orang Tiongkok akan memproduksi barang-barang itu dengan gaya produksinya yang murah meriah, mirip dan kualitas cukup, tidak harus ideal. Akibatnya, produk-produk UMKM di Indonesia harus bersaing kuat dengan produk Tiongkok.

Membunuh Perusahaan Lokal

Sebenarnya saya masih bingung memilih kata yang tepat untuk kata "membunuh", tapi pada prinsipnya begini. Setiap perusahaan Tiongkok yang masuk Indonesia biasanya tidak jalan sendiri. Mereka akan bawa "teman-teman" atau keluarganya dalam satu gerbong. Semisal, Alibaba masuk ke Indonesia, maka Alibaba akan membawa Alipay untuk solusi pembayarannya, akan membawa Alibaba Express juga. Begitu juga JD masuk Indonesia, kemungkinan akan membawa bisnis turunan lainnya semisal kurirnya, maka jangan aneh ketika di beberapa marketplace bisa free ongkir. Dengan begitu, perusahaan yang bergerak dalam *Payment Gateway* ataupun ekspedisi harus pula bersaing dengannya, alhasil karena kurang modal lama-lama koma dan akhirnya titik.

Membawa Orang Tiongkok Masuk Indonesia

Saya masih teringat kata-kata Menko Maritim, katanya Tiongkok itu sedang berinvestasi besar di Indonesia, mereka punya target dan orang Indonesia tidak ada yang kompeten untuk mencapai target itu. Benar atau tidaknya penafsiran saya, rasanya pas juga bila dihubungkan dengan akuisisi beberapa startup dan marketplace di Indonesia, apa yang mereka keluarkan sebagai investasi tentu tidak mau rugi. Mau tidak mau, mereka harus menyimpan orang, setidaknya untuk mengawasi atau masuk dalam susunan BOD perusahaan yang diakuisisi. Secara tidak langsung mereka membawa orang Tiongkok masuk ke Indonesia, hanya jika setingkat BOD pasti jumlahnya tidak akan banyak.

Apapun dasar, strategi Tiongkok dengan mengakuisisi banyak perusahaan di Indonesia adalah hal yang wajar karena bisnis global telah dibuka. Maka pertanyaannya adalah kembali kepada kita, sudah bisa apakah kita? bagaimana produk kita? bagaimana kita mencintai produk kita? mampukah kita bersaing? jawabannya hanya kita yang menjawab.

Kata Kunci : Marketplace