

PELUANG INVESTASI UNTUK PERUSAHAAN INDONESIA

di Arab Saudi

Membuka peluang bagi perusahaan
Indonesia dalam transformasi Vision 2030
Arab Saudi



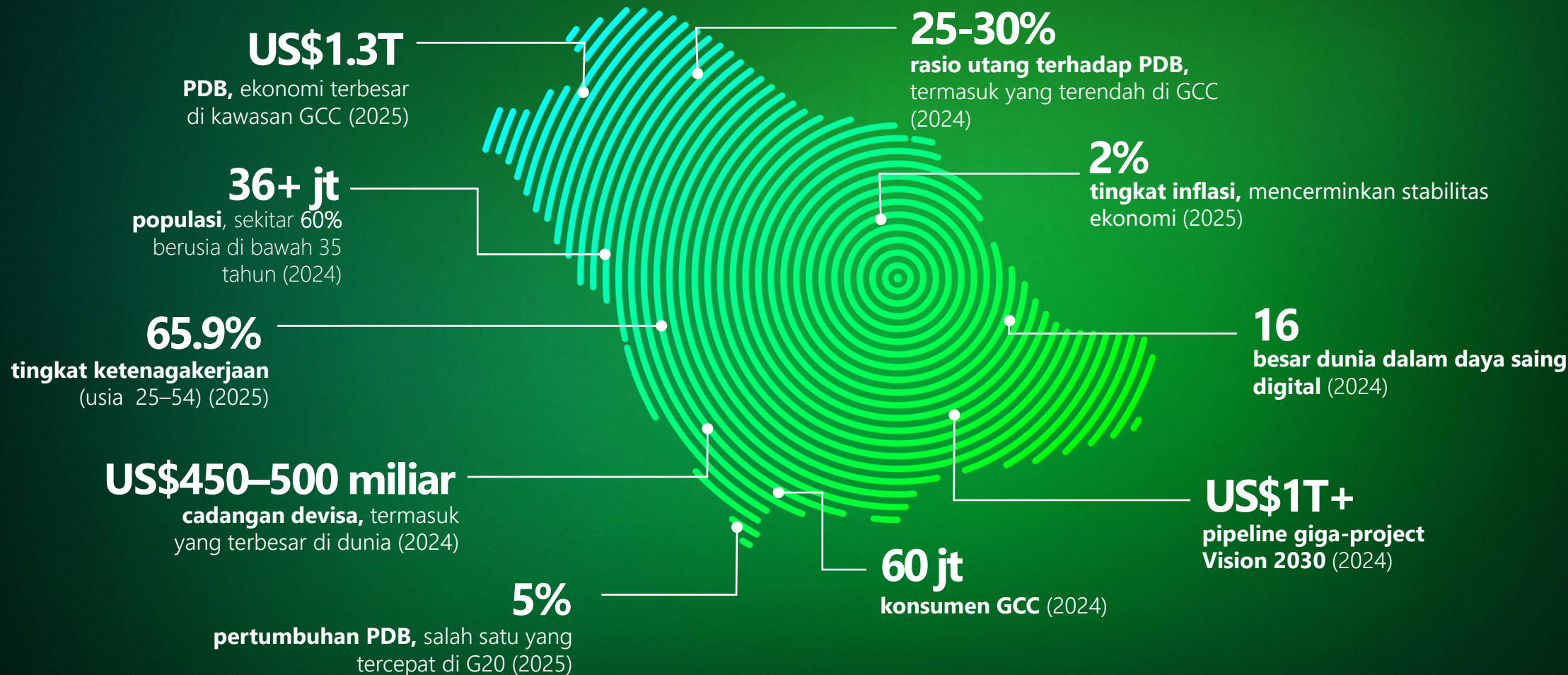
Mengapa Arab Saudi

رؤية
VISION 2030
المملكة العربية السعودية
KINGDOM OF SAUDI ARABIA

Sebagai ekonomi terbesar di Timur Tengah dan pusat kawasan GCC, Arab Saudi saat ini berkembang pesat di sektor infrastruktur, industri, logistik, pariwisata, dan teknologi—membuka banyak peluang baru bagi perusahaan Indonesia.



Sekilas tentang Arab Saudi

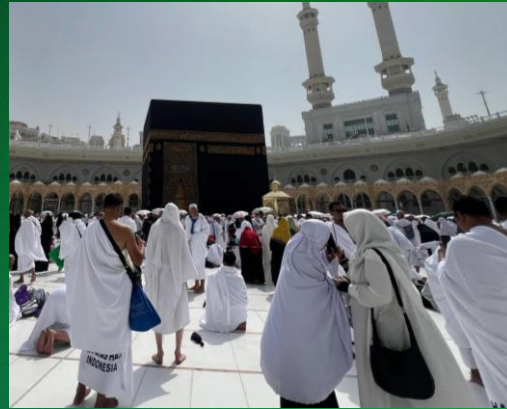


Hubungan Indonesia–Arab Saudi



Hubungan diplomatik dan budaya yang kuat

- Hubungan diplomatik telah terjalin sejak 1950
- Indonesia merupakan rumah bagi sekitar 245 juta Muslim, terbesar di dunia
- Kedua negara merupakan anggota Organisation of Islamic Cooperation (OIC)



Arus Haji dan Perjalanan

- Kuota Haji sekitar 221.000 jamaah per tahun
- Lebih dari 1 juta jamaah Umrah Indonesia setiap tahun
- Mendorong pertumbuhan sektor pariwisata, hospitality, dan layanan perjalanan



Penguatan Hubungan Ekonomi

- Perdagangan bilateral mencapai USD 6,6 miliar pada 2024
- Ekspor Indonesia ke Arab Saudi sebesar USD 2,6 miliar
- Produk utama meliputi kendaraan, minyak sawit, dan bahan bakar mineral



Kerjasama Perdagangan dan Investasi

- Arab Saudi masih menjadi mitra utama Indonesia di sektor energi
- Diskusi perjanjian perdagangan bebas Indonesia–GCC ditargetkan selesai sekitar 2026

Sektor Peluang Utama



Energi & Transformasi Industri

- Arab Saudi menargetkan investasi lebih dari USD 100 miliar per tahun di sektor energi dan industri dalam Vision 2030
- Target 50% listrik berasal dari energi terbarukan pada 2030
- Investasi hidrogen melebihi USD 30 miliar, termasuk proyek besar seperti NEOM
- Arab Saudi masih menjadi produsen minyak terbesar di Timur Tengah, mendorong pengembangan industri petrokimia hilir

Infrastruktur & Mega Proyek

- Pipeline proyek pengembangan skala besar lebih dari USD 1 triliun dalam Vision 2030
- Proyek utama mencakup NEOM, The Red Sea, Qiddiya, dan Diriyah Gate
- Pasar konstruksi diproyeksikan mencapai sekitar USD 180 miliar pada 2028

Logistik & Rantai Pasok

- National Transport & Logistics Strategy menargetkan investasi USD 147 miliar
- Pengembangan 59 zona logistik di seluruh Arab Saudi
- Arab Saudi sedang membangun posisinya sebagai hub logistik global yang menghubungkan Asia, Eropa, dan Afrika

Pariwisata, Haji, dan Ekonomi Jasa

- Target 150 juta pengunjung per tahun pada 2030
- Pariwisata diperkirakan berkontribusi sekitar 10% terhadap PDB
- Haji dan Umrah sudah menarik lebih dari 10 juta jamaah internasional per tahun, termasuk lebih dari 1 juta dari Indonesia

Kemitraan Kami



Pure Consulting, perusahaan konsultan terkemuka asal Arab Saudi yang berdiri pada tahun 2014, dengan fondasi kuat dari pengalaman lokal dan internasional di bidang strategi, pemasaran, dan komunikasi. Kami didukung oleh tim talenta Saudi yang berpengalaman, dengan visi bersama untuk menciptakan dampak yang berkelanjutan.

- Didukung oleh tim profesional Saudi yang berpengalaman dan memiliki kapabilitas yang kuat di berbagai bidang, dengan pemahaman mendalam terhadap dinamika pasar lokal
- Menggabungkan perspektif lokal dan global dalam setiap proyek, dengan pendekatan yang relevan terhadap konteks bisnis di Arab Saudi
- Mengombinasikan pengalaman lapangan dengan pendekatan strategi yang terstruktur, untuk menghasilkan dampak yang berkelanjutan



Eurogroup Consulting, perusahaan konsultan strategi dan transformasi bisnis yang didirikan pada tahun 1982 dan berkantor pusat di Paris, Prancis. Saat ini, kami beroperasi secara global di berbagai industri, dengan fokus pada strategi dan transformasi bisnis yang berdampak dan berkelanjutan.

- Menyediakan layanan menyeluruh, mulai dari strategi hingga teknologi, termasuk sustainability, operational excellence, customer experience, leadership & change, serta digital dan teknologi
- Mendukung perusahaan Indonesia di berbagai sektor dengan pengalaman internasional dan fokus kuat pada eksekusi
- Bekerja sama dengan Pure Consulting di Arab Saudi untuk menggabungkan perspektif global dan pemahaman lokal, sehingga dapat menghadirkan hasil yang praktis dan berkelanjutan

Tim Kami





Khalid AlShakhshir

Managing Partner,
Pure Consulting

Khalid AlShakhshir membantu perusahaan memahami dan menjalankan bisnis di Arab Saudi, dengan fokus pada strategi pertumbuhan, kemitraan, serta realisasi investasi yang selaras dengan Vision 2030. Ia memiliki pengalaman luas bersama instansi pemerintah dan perusahaan besar di Arab Saudi, mencakup perencanaan masuk ke pasar, pengembangan bisnis, hingga pembentukan kemitraan lokal.



Anas AlSafi

Managing Partner,
Pure Consulting

Anas AlSafi terlibat dalam berbagai inisiatif strategi, transformasi, dan pengembangan pasar di sektor publik maupun swasta di Arab Saudi. Ia memahami dinamika pasar lokal dengan baik, serta berpengalaman dalam mendorong pertumbuhan dan peningkatan operasional di berbagai sektor. Ia juga memiliki pemahaman yang kuat dalam menjembatani kebutuhan bisnis dengan arah kebijakan dan prioritas Vision 2030.



Damien Duhamel

Managing Partner,
Eurogroup Consulting

Damien Duhamel dikenal sebagai ahli dalam pengembangan bisnis antara Indonesia dan Arab Saudi. Ia membantu perusahaan dalam strategi lintas negara, strategi masuk ke pasar, serta pengaturan investasi. Dengan pengalaman lebih dari 25 tahun, ia banyak terlibat dalam membantu perusahaan Indonesia memahami pasar Saudi dan menyusun strategi yang selaras dengan Vision 2030.



Dian Kuncoro

Director,
Eurogroup Consulting

Dian Kuncoro berperan dalam pengembangan bisnis Indonesia–Arab Saudi melalui strategi digital, perancangan *go-to-market*, dan pengelolaan hubungan dengan klien. Ia berfokus pada pemanfaatan ekosistem digital untuk mempercepat masuk ke pasar dan memperkuat posisi bisnis, khususnya di pasar yang dinamis seperti Arab Saudi.

Contoh Keberhasilan Perusahaan Indonesia di Arab Saudi

Contoh 1

Kimia Farma – Ekspansi ke Pasar Farmasi Arab Saudi

Konteks Pasar

Sektor farmasi di Arab Saudi merupakan salah satu yang terbesar di Timur Tengah, dengan permintaan yang tinggi serta regulasi yang ketat. Kondisi ini membuat akses ke jaringan distribusi yang sudah mapan menjadi sangat penting.

Langkah Strategis

Kimia Farma mengakuisisi mayoritas saham di Dawaa Medical Services, sehingga dapat langsung masuk ke pasar melalui jaringan ritel farmasi yang sudah ada serta platform operasional lokal.

Hasil dan Dampak

- Akuisisi 60% saham Dawaa Medical Services
- Akses langsung ke jaringan apotek di seluruh Arab Saudi
- Proses masuk pasar lebih cepat dibandingkan membangun dari nol
- Penguatan kapabilitas distribusi di sektor kesehatan yang teregulasi
- Menjadi fondasi untuk pertumbuhan jangka panjang dan pengembangan di tingkat regional



Contoh 2

Kementerian Perdagangan Indonesia (ITPC) – Strategi Masuk Pasar melalui Ritel

Konteks Pasar

Perdagangan Indonesia–Arab Saudi mencapai sekitar USD 7 miliar, dengan pertumbuhan sekitar 45% per tahun. Namun, UMKM Indonesia masih menghadapi keterbatasan visibilitas dan akses ke kanal ritel utama.

Langkah Strategis

Pembukaan 24 toko ritel Indonesia di Riyadh, dengan kehadiran di beberapa kota utama di Arab Saudi.

Hasil dan Dampak

- Pendirian 24 toko ritel Indonesia di Riyadh, dengan kehadiran di beberapa kota utama di Arab Saudi
- Menjadi titik awal bagi UMKM dan brand lokal Indonesia untuk mulai hadir di pasar Arab Saudi
- Meningkatkan visibilitas dan akses produk Indonesia di pasar ritel
- Membantu memahami permintaan pasar serta kesesuaian produk dengan kebutuhan konsumen
- Menjadi dasar untuk memperluas ke jaringan ritel dan distribusi yang lebih besar



**Indonesia Trade
Promotion Center**
JEDDAH

Contoh 3

PT Halalan Thayyiban – Penyediaan Katering Haji di Arab Saudi

Konteks Pasar

Arab Saudi setiap tahun menerima jutaan jamaah Haji, yang mendorong kebutuhan besar akan layanan makanan dengan standar kualitas, konsistensi, dan kepatuhan halal yang ketat.

Langkah Strategis

PT Halalan Thayyiban menjalin kemitraan dengan perusahaan di Arab Saudi untuk menyediakan makanan siap saji, sekaligus menjadi bagian dari rantai pasok katering Haji.

Hasil dan Dampak

- Nilai kontrak sebesar USD 12 juta untuk layanan katering Haji
- Penyediaan makanan halal siap saji untuk jamaah Haji 2026
- Terintegrasi langsung dalam rantai pasok katering Haji di Arab Saudi
- Memperkuat posisi di sektor layanan makanan dengan volume besar dan waktu yang ketat
- Menjadi titik awal untuk pengembangan di sektor pangan di Arab Saudi



**PT. Halalan
Thayyiban
Indonesia**

Contoh 4

Danantara Investment Management – Pengembangan Kampung Haji Indonesia di Makkah

Konteks Pasar

Ekosistem Haji di Arab Saudi terus berkembang, seiring meningkatnya jumlah jamaah dan kebutuhan akan akomodasi skala besar serta infrastruktur pendukung di sekitar Masjidil Haram.

Langkah Strategis

Pemerintah Indonesia melalui Danantara Investment Management mengakuisisi aset hotel (Novotel Thakher Makkah) serta sekitar 5 hektar lahan untuk pengembangan kawasan Desa Haji Indonesia di Makkah.

Hasil dan Dampak

- Investasi sekitar USD 500 juta untuk akuisisi hotel dan lahan
- Tambahan investasi USD 700–800 juta untuk pembangunan dan pengembangan
- Kapasitas awal sekitar 4.300 jamaah, dengan potensi peningkatan hingga 23.000 jamaah
- Lokasi strategis sekitar 2,5 km dari Masjidil Haram, dengan akses yang akan semakin baik melalui infrastruktur baru
- Menjadi langkah awal kehadiran jangka panjang Indonesia dalam ekosistem Haji di Arab Saudi



**Danantara
Indonesia** Sovereign
Fund

Pendekatan Kami dalam Pengembangan Bisnis di Arab Saudi



Memahami Pasar

Apakah ada peluang pasar yang relevan untuk perusahaan saya?

Layanan kami:

- Analisis peluang pasar di Arab Saudi
- Analisis pasar dan benchmarking kompetitor
- Pemetaan ekosistem
- Studi kelayakan



Masuk Pasar

Apa strategi dan pendekatan *go-to-market* yang paling tepat?

Layanan kami:

- Strategi dan opsi *go-to-market*
- Strategi distribusi dan identifikasi mitra
- M&A (identifikasi target dan dukungan pelaksanaan)
- Analisis lokasi



Mengembangkan Bisnis

Bagaimana perusahaan saya dapat tumbuh dan berhasil dalam jangka panjang?

Layanan kami:

- Rencana eksekusi *go-to-market*
- PMO dan dukungan implementasi di lapangan
- Peluncuran operasional dan dukungan pada tahun pertama
- Komunikasi, pemasaran, dan adaptasi pasar

Jadwal Kami di Jakarta

Tim konsultan senior kami akan berada di Jakarta pada **27–30 April 2026** untuk mengadakan serangkaian pertemuan guna membahas peluang investasi di Arab Saudi. Pertemuan ini juga menjadi kesempatan untuk berdiskusi mengenai kondisi pasar di Arab Saudi serta pendekatan yang paling sesuai untuk masuk ke pasar tersebut.



Diskusikan peluang investasi di Arab Saudi bersama tim konsultan kami

Damien Duhamel

Managing Partner, Eurogroup Consulting

Khalid AlShakshir

Managing Partner, Pure Consulting

Anas AlSafi

Managing Partner, Pure Consulting



PURE
CONSULTING

EURO
GROUP
CONSULTING