lintasarta

PREMIUM CONNECTION

MEMBANGUN ICT INDONESIA

25 Years lintasarta BUILDING INDONESIA'S ICT

EDISI 28 - April - 2013

EDISI KHUSUS

INDEX

15 Lintasarta 25 Tahun

35 Era Kemandirian dan Pembangunan

PT. ANEKA SPRING TELEKOMINDO

For more than two decades, PT Aneka Spring Telekomindo has brought creative and innovative solution to our customer's telecommunication solution, ranging from office/home office (SOHO) network to a complex network infrastructure for Oil, mining and private company, small, large and carrier telco national network infrastructure throughout Indonesia.
With proven track records of integrating in voice, data, video and other broadband application, known as multimedia communication, Astel supported by its wealth of technical competencies and decades of know-how has implemented thousands of multimedia nodes, backbones, access network throughout Indonesia.
Today, we are recognized in the industry not only as being creative and trusted as Telecommunication Solution Provider but also the preferred partner of global, reputable international technology vendor and business partner.

iDirect

ciena

Allied Telesis™

ZHONE

BROCADE

ASTEL

Contact us : sales.carrier@unias.com
Phone : (+62-21) 3867575, 3839069

Membangun ICT Indonesia

Sesuatu yang istimewa, seperti ulang tahun ke-25 atau yang umum disebut ulang tahun perak, layak dirayakan dengan istimewa pula. Alasan itulah mengapa kita membuat premium connection edisi ini istimewa,berbeda dari edisi biasanya, karena kami merayakan ulang tahun perak lintasarta. Edisi ini lebih tebal dari biasanya,yaitu 72 halaman dengan tampilan yang lebih menarik dan segar.

Bukan saja dari sisi jumlah halaman dan tampilan sematan edisi ini jadi istimewa. Isinyapun berbeda. Tema edisi istimewa ini adalah "Berkarya untuk bangsa", sebab pada dasarnya itulah yang kami lakukan sejak awal Lintasarta didirikan.

Pada edisi istimewa ini, kami memaparkan nilai-nilai apa yang menjadi dasar Lintasarta serta strategi-strategi apa yang digunakan hingga Lintasarta menjadi salah satu pemain penting di dunia industri teknologi komunikasi dan informasi di Indonesia. Nilai-nilai ini penting untuk dibagi karena kami berharap Anda bisa mendapatkan hal positif dari sana untuk kemajuan bisnis Anda.

Pada rubrik milestone, Anda bisa mendapatkan lintasan sejarah Lintasarta dengan menarik. Tentu dengan foto-foto menarik yang kami bongkar dari arsip kami. Untuk rubrik-rubrik yang lain, merupakan pengejawantahan dari nilai-nilai yang kami bangun di Lintasarta.

Pada rubrik-rubrik tersebut, Anda bisa mendapatkan gambaran bagaimana komitmen kami terhadap para pelanggan yang tidak berkurang sedikitpun dalam kondisi luar biasa seperti bencana. Juga bagaiman kecepatan kami dalam merespon persoalan. Anda juga bisa mendapatkan bagaimana Lintasarta dengan produk-produknya bisa memenuhi kebutuhan pelanggan yang pada akhirnya, tidak hanya membuat bisnis pelanggan kami tumbuh, tetapi juga membuat daerah-daerah di sekitarnya juga tumbuh.

Pada penutup, kami berikan resensi buku "Cracking Values" karya Rhenald Kasali. Resensi buku ini semacam refleksi bagi kami bahwa nilai-nilai yang kami bangun harus kami percayai, ada dalam setiap langkah bisnis kami. Nilai-nilai itu juga harus tumbuh mengkuti perkembangan zaman. Tanpa refleksi, semuanya akan berada dalam zona nyaman yang jumud yang membuat sulit untuk terus berkembang dan maju.

Pada akhirnya, kami ucapkan terima kasih atas segala kerja sama, dukungan, masukan dan kritikan yang membangun. Tanpa itu semua, kami sulit mencapai titik ini. Dengan itu semua, kami yakin, kami mampu terus memberikan karya bagi bangsa.

Salam Redaksi.

Dido Priadi Data Com Director PT Aplikanusa Lintasarta

42.000 “Mesin Uangku”
selalu siaga melayani
di mana pun

www.artajasa.co.id

Aman • Nyaman • di Mana-mana

Memberikan Pelayanan dan Pengalaman Terbaik bagi Pelanggan

Para pembaca Premium Connection yang budiman,

Memberikan pelayanan dan pengalaman terbaik bagi pelanggan adalah motto Indosat dan anak perusahaannya termasuk Lintasarta. Upaya ini menuntut karni untuk selalu berinovasi agar pelanggan dapat menikmati produk komunikasi yang lebih baik dan lebih handal Hal inilah yang juga dilakukan oleh Lintasarta sejak awal hingga saat ini telah beroperasi selama 25 tahun.

Sejak awal Lintasarta selalu menjadi innovator dalam industry telekomunikasi dan informasi di Indonesia. Dengan menerapkan teknologi termutakhir, Lintasarta mengidentifikasi, mengkonfigurasikan dan mengimplementasikan perkembangan terkini bagi para pengguna jasanya, membantu mencapai tujuan bisnis melalui solusi tepat dan menyediakan layanan sepanjang waktu (24 jam perhari)

Dengan cakupan titik layanan Lintasarta lebih dari 100 lokasi di Indonesia, dan diperkuat dengan mendapatkan sertifikat IS09001:2008 & ISO 27001:2005, serta pengakuan pada ajang Customer Service Championship maka semakin membuat pelanggan yakin dan nyaman untuk selalu mengunakan layanan Lintasarta.

Berbagai prestasi dan pencapaian Lintasarta dapat terlaksana tentunya didukung oleh tim manajemen yang professional serta karyawan yang kompeten. Kami bangga Lintasarta telah menjadi salah satu perusahaan yang membanggakan dan memberikan manfaat bagi bangsa Indonesia.

Tantangan kedepan pastilah tidak ringan dengan kompetisi yang terus meningkat dan perkembangan teknologi semakin pesat. Namun kami yakin dengan pengalaman yang panjang serta tim yang solid, Lintasarta akan dapat memberikan layanan sesuai harapan pelanggan

Selamat ulang tahun ke-25 Lintasarta.
Teruslah berkarya untuk rnendukung kemajuan bangsa.

Hormat Saya,

Alexander Rusli
President Director & CEO PT indosat

CONTENT

3 Editorial Notes

5 Birthday Greetings

8 Quote

9 Mailbox

10 Logo

11 Milestone

Fase I (1988-2000)

15 **Lintasarta 25 Tahun**
Tradisi Inovasi dan Layanan untuk Sukses Berkelanjutan

28 Product

30 Reliable Network

40 Customer Focused

33 Spin-Off Artajasa

37 High Value

39 Internal Greetings

42 Commitment

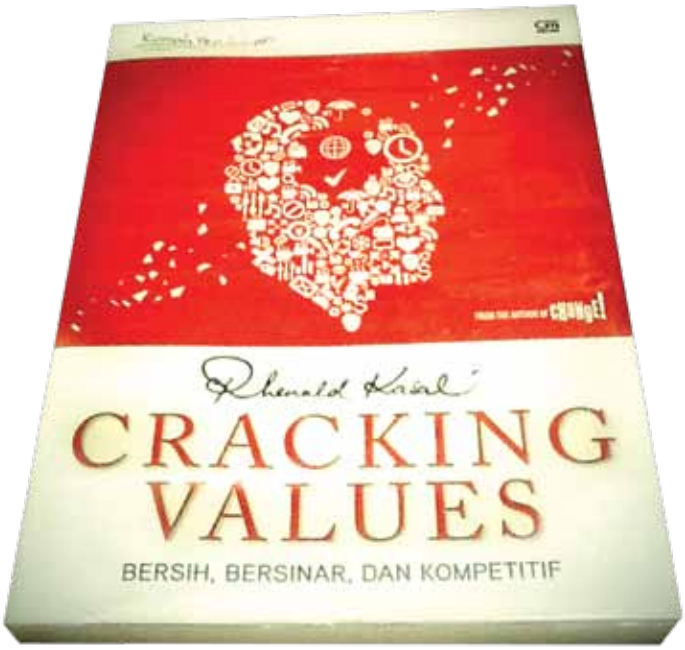
49 Efficiency

Fase II (2001-2010)

59 CSR

55 Product

51 Business & ICT
64 Coverage
66 Event
68 Leisure
69 Community
72 IT Calendar



61 Book Review Cracking Values

INGIN BERIKLAN DI MAJALAH INI?

Menghubungi
021-230-2347
Aryani Kusumadewi

Pelindung:
Board of Directors
Penasehat:
Dido Priadi

Penanggung Jawab/Pengarah:
Herry Waldi Wilmar
Lista Dewi
Redaktur Pelaksana:
Indarto Setiawan

Tim Redaksi:
Sonik Primiarti
Putri Hapsari Suryani
Budi Wiyono
Nita Wahyuni
Aryani kusumadewi
Ryo Naldho
Wira Lilia KPN

redaksi@lintasarta.co.id

ZULKARNAEN, SENIOR MANAGER IT BANK BNI: "DENGAN KEMAMPUAN SURVIVALNYA YANG SANGAT BAIK, SAYA YAKIN TEMAN-TEMAN SAYA DI LINTASARTA MAMPU MENGATASI SEMUA HAMBATAN. LINTASARTA DENGAN SEMUA RESOURCESNYA YANG ADA AKAN TERUS TUMBUH DAN BERKEMBANG. SELAMAT ULANG TAHUN KE-25 BUAT TEMAN DAN SAHABAT-SAHABAT DI LINTASARTA.

TITU PERMANA, KEPALA DIVISI PENGELOLAAN OPERASIONAL SISTEM INFORMASI, DEPARTEMEN PENGELOLAAN SISTEM INFORMASI BANK INDONESIA: "SELAMAT ULANG TAHUN KE-25 BUAT LINTASARTA. KE DEPAN, SAYA BERHARAP LINTASARTA MULAI MENGEMBANGKAN INFRASTRUKTUR. LAYANAN YANG DIBERIKAN JAUH LEBIH BAIK DAN LEBIH MANTAP LAGI. ITU SEMUA UNTUK MEMBERIKAN DUKUNGAN OPTIMAL TERHADAP LAYANAN TEKNIS YANG DIBERIKAN.

MUMU SUTARNO, BAGIAN IT KHUSUS KOMUNIKASI BANK BUKOPIN: "DENGAN MEMASUKI USIA YANG KE-25, KALAU DIIBARATKAN MANUSIA, LINTASARTA ITU MEMASUKI MASA YANG MATANG. SAYA BERHARAP, SERVICES YANG DIBERIKAN DIPERTAHANKAN DAN TERUS DITINGKATKAN.

IWAN JOHANNES LALU, ASSISTANT VICE PRESIDENT IT OPERATION GROUP BANK MANDIRI: "SAYA BERHARAP LINTASARTA TERUS TUMBUH. LANJUTKAN MIGRASI TEKNOLOGI BARU KE FIBER, TINGKATKAN LAGI KECEPATAN PENANGANAN GANGGUAN. LUNCURKAN PRODUK-PRODUK BARU YANG SESUAI KEBUTUHAN YANG KOMPETITIF DENGAN TARIF KOMPETITIF."

NANGKY HALIM, SENIOR MANAGER OPERATION AMINDOWAY JAYA: "SELAMAT ULANG TAHUN KE-25 LINTASARTA. MAKIN MAJU, TINGKATKAN TERUS SERVICES, JANGAN PUAS DENGAN APA YANG SUDAH DICAPAI SEKARANG."

Dear Tim Info Lintasarta,
Saya IT Konsultan dari PT. ABC berlokasi di Wisma Soewarna – Bandara Soekarno Hatta
Bermaksud sedang mencari Internet Service Provider yang handal untuk kebutuhan koneksi internet customer kami yang sangat tinggi.
Dengan ini kami harapkan Lintasarta berkenan untuk memberikan company profile & penawaran harga yang bagus kepada kami.
Best Regards,
Ahmad
PT. ABC

Terimakasih Bapak Ahmad atas emailnya, pilihan bapak sangat tepat memilih lintasarta untuk solusi kebutuhan internet service handal yang bapak perlukan.
Solusi yang Anda butuhkan untuk Internet akan tergantung dari pemakaian dari perusahaan. Kami menyarankan penggunaan Internet dedicated di lokasi tersebut dengan speed yang disesuaikan dengan jumlah pemakaian secara bersamaan di lokasi.
Untuk lebih detilnya, pihak SALES akan menghubungi bapak selanjutnya.

Selamat Pagi Lintasarta,
Perkenalkan kami hotel internasional di Papua – Jayapura sedang mencari provider internet untuk hotel kami.
Kami berencana akan menggunakan bandwitdh 4 MBps dengan ratio 1:1.
Bisa kami minta topologi konfigurasi networknya? Satelit yang di gunakan untuk akses internasional link dan local linknya?
Best Regards,
Otto
IT Manager

Terimakasih Pak Otto atas ketertarikannya untuk menggunakan layanan produk kami. Konfigurasi koneksi internet Lintasarta khususnya topologi internasional dan local akan dijelaskan oleh rekan Sales kami pada saat presentasi solusi di perusahaan bapak, namun untuk gambaran umum bapak bisa akses di www.lintasarta.net

---

Hi,
My company is located in Batam outskirts and having yet a phone line installed. Being that our primary concern, was wondering if I could have the detailed price list (preferably in pdf) of your VSAT Broadband Internet packages. But, wouldn't also mind to have the Broadband cable-based service emailed along.
Primarily, I'm going for the VSAT package. But also considering a private line with CPE radio. My headquarters is 2 miles from town center. Any advice on which product should I go for would be much appreciated.
Thanks in advance.
Haris.

Thank you for your email. Could you email to info@lintasarta.co.id for your detail location. We will give best solution for your inquiry.

lintasarta

2011- sekarang

LINTASARTA

2006 - 2011

LINTASARTA

1988 - 2006

FASE I (1988-2000)

1988
Lintasarta didirikan pada bulan April

1992
Peluncuran layanan *Very Small Aperture Terminal* (VSAT)
- Pengoperasian Sistem Informasi Elektronik (SIE)

1995
Peluncuran layanan internet Indonesia on-line acess (IdOLA)

1998
Penerapan sistem kliring elektronik untuk mendukung sistem Bank Indonesia

1988 1990 1992 1994 1995 1996 1998 2000

1990
Peluncuran pertama jaringan ATM Bersama
- Penerapan layanan BPP telekomunikasi
- Penandatanganan perjanjian kerja sama dengan PT Telkom untuk layanan komunikasi data
- Peluncuran Sambungan Data Langsung (SDL), layanan digital *leased line* dengan menggunakan teknologi *Data Over Voice* (DOV)

1994
Penerapan Lintasarta *Wide Area Network* (WAN)

1996
Peluncuran layanan Frame Relay serta Frame Relay internasional bekerja sama dengan provider jaringan internasional yang sudah terkenal, Equant

2000
Peralihan 1 Januari 2000 yang berlangsung mulus
- Perolehan sertifikasi ISO 9002 untuk layanan SDL, VSAT dan Frame Relay dari SGS Yarsley International
- Peluncuran perdana Lintasarta E-Commerce Payment Gateway yang disebut www.bayaronline.com

FASE II (2001-2010)

2003
Pengembangan akses jaringan mandiri berbasis *Broadband Wireless Access* (BWA)

2004
Pembangunan *ring backbone* berkapasitas 45 Mbps dan berbasis teknologi MPLS di Pulau Jawa

2005
Pembangunan ring backbone berkapasitas 45 Mbps dan berbasis teknologi MPLS di Pulau Jawa

2008
Bersama 2 mitranya, PT. Danawa Indonesia dan Medialand International, membentuk PT. Lintas Media Danawa pada tanggal 27 Juni 2008 dan mulai beroperasi pada bulan Agustus 2008. Perusahaan ini bergerak di bidang Multimedia, New Media yang mencakup jasa penyediaan konten dan infrastruktur dengan segmen pasar adalah korporat dan ritel.

2001 2003 2004 2005 2007 2008 2010

2001
PT Indosat Tbk menjadi pemegang saham mayoritas di Lintasarta setelah menyelesaikan isu kepemilikan dengan PT Telkom Tbk

- Penunjukan Lintasarta sebagai penyelenggara jaringan ATM Bersama oleh HIMBARA (Himpunan Bank Negara)

2004
Peluncuran layanan VPN MultiService dengan jangkauan di seluruh Indonesia

2007
Pengembangan infrastruktur serat optik di 12 kota besar di Indonesia

2010
Lintasarta meraih penghargaan dalam ajang bergengsi The 6th National Customer Service Championship – Services Star Award 2010. Kompetisi yang diselenggarakan Carre CCSL dan Majalah Marketing.

25 Years
lintasarta
BUILDING INDONESIA'S ICT

1988
2000

Veronica Colondam
Social Entrepreneur

"Menabung di BTPN Sinaya,
saya dapatkan hasil terbaik,
sekaligus memberdayakan banyak orang."

Di BTPN Sinaya, uang Anda tidak hanya berkembang demi kebaikan Anda sendiri, melainkan juga dapat membantu orang lain. Dengan menabung di BTPN Tasete Premium, selain mendapatkan bunga setara deposito, Anda juga telah menjadi 'sinar yang memberdayakan' bagi para purnabakti, pengusaha kecil dan mikro serta masyarakat pra-sejahtera produktif untuk memperoleh hidup yang lebih baik.

Bersama BTPN Sinaya, Anda bertumbuh, mereka pun bertumbuh dengan pasti.

btpncall 500 300

www.btpn.com

sinaya btpn

Lintasarta 25 Tahun
Tradisi Inovasi dan Layanan untuk Sukses Berkelanjutan

Oleh: Yuswohady*

PT. Aplikanusa Lintasarta (Lintasarta) adalah salah satu perusahaan yang unik di Indonesia, setidaknya karena dua hal: pertama tradisi inovasinya yang solid; kedua budaya pelayanannya (service culture) yang kokoh. Menariknya, di banyak perusahaan lain dua hal ini sulit dikombinasikan. Banyak perusahaan yang memiliki kemampuan inovasi solid; banyak juga perusahaan yang memiliki kemampuan pelayanan kokoh; tapi tak banyak perusahaan yang bisa menggabungkan keduanya. Tapi Lintasarta mampu melakukannya.

Yuswohady (Penulis)

Mengikuti perjalanan bisnisnya selama 25 tahun, kita akan bisa memahami bagaimana Lintasarta mampu menggabungkan *unique capabilities* di atas. Sejak awal berdirinya perusahaan ini sudah memiliki latar belakang perusahaan inovatif (*innovative start-up*) karena lahir dari sebuah divisi inkubasi bisnis yang ada di dalam organisasi PT.Indosat, perusahaan induknya. Lintasarta lahir dari sebuah tim kecil yang terdiri dari anak-anak muda visioner yang kemudian melahirkan layanan-layanan terobosan yang menjadi pionir di industrinya.

Sejak awal-awal berdirinya Lintasarta sudah melakukan terobosan-terobosan fenomenal di industrinya: membangun aplikasi sistem informasi perbankan, mengembangkan layanan ATM Bersama, merintis teknologi komunikasi data (*data over voice*, VSAT, *packet switching*, *frame relay*, dsb.), hingga menjadi pionir layanan pembayaran elektronis. Inovasi demi inovasi ini telah mendorong tumbuhnya iklim berkreasi untuk mengeksplorasi peluang-peluang baru.

Tak hanya itu, kemampuan berkolaborasi (*collaboration*) dan melakukan kokreasi (*cocreation*) dengan pelanggan dalam menciptakan solusi-solusi yang *tailor-made* juga telah menciptakan sebuah budaya perusahaan yang berfokus pada konsumen (*customer-centric culture*). Dalam kasus pengembangan aplikasi pelaporan perbankan untuk Bank Indonesia (BI) misalnya, Lintasarta membangun keintiman dengan konsumen untuk bahu-membahu memecahkan persoalan mereka. Hal ini mendorong tumbuh suburnya budaya pelayanan di Lintasarta yang kemudian menjadi *unique capabilities* yang jarang dimiliki perusahaan lain.

Tulisan ini mencoba menelusuri perjalanan bisnis Lintasarta selama 25 tahun sejak pertama kali perusahaan ini berdiri. Anda akan diajak berlayar mengarungi proses transformasi bisnis perusahaan, bermula dari era pengembangan aplikasi industri perbankan di awal-awal pendirian perusahaan ini; era pengembangan bisnis komunikasi data yang tumbuh pesat sejak pertengahan tahun 1990-an; hingga era integrasi layanan jaringan-aplikasi untuk menghasilkan layanan yang *customised* bagi konsumen. *Let's start the journey*.

Dengan mengikuti sejarah perjalanan bisnis Lintasarta kami berharap Anda kan memahami bagaiaman sebuah *innovative company* sekaligus *service company* terbentuk.

PPUB Sebagai Cikal Bakal

Cikal bakal Lintasarta berawal dari pembentukan sebuah divisi baru di Indosat pada tahun 1986. Divisi baru tersebut diberi nama Proyek Pengembangan Usaha Baru (PPUB) yang diketuai oleh FX Soehartono, yang kemudian menjadi direktur utama pertama perusahaan ini. Tugas utama dari divisi ini adalah mencari peluang-peluang bisnis baru dan mengembangkan usaha-usaha

baru di bidang informatika dan jasa nilai tambah (*value added services*, VAS) di bidang telekomunikasi. Oleh jajaran manajemen Indosat yang terdiri dari Jonathan L. Parapak (direktur utama), Cacuk Sudarijanto (direktur operasi), dan Johannes Djajadi (direktur keuangan), divisi ini merupakan alat strategis karena akan menjadi awal dari langkah Indosat dalam melakukan diversifikasi usaha. Divisi ini sekaligus menjadi jembatan bagi perusahaan dalam menyongsong masa depan bisnis Indosat.

Karena mengemban misi melahirkan usaha-usaha baru, maka tim PPUB ini secara intensif melakukan pembahasan-pembahasan berkepanjangan untuk menggali potensi-potensi usaha baru yang bisa direalisasikan. Mereka bisa terlibat dalam penggodogan konsep-konsep usaha baru selama berhari-hari hingga larut malam, bahkan dini hari. Gagasan-gagasan dikumpulkan dari pengalaman mereka bekerja di bidang informatika selama ini, magang di perusahaan-perusahaan klien, dan referensi yang didapat dari berbagai literatur. Anggota tim juga sering dikirim ke luar negeri untuk mendapatkan inspirasi dan menggali pengalaman dari perusahaan-perusahaan mitra Indosat. "Saya misalnya, pernah pergi ke Malaysia, Singapura, Hong Kong, dan ke perusahaan-perusahaan mitra Indosat di Jepang, Korea, Australia, hingga Amerika," ujar Soehartono.

Buah dari pembahasan-pembahasan berkepanjangan ini adalah sebuah dokumen yang sering disebut sebagai "buku putih" yang berisi cetak biru langkah-langkah Indosat untuk melakukan diversifikasi bisnis ke bidang informatika. Pada waktu itu tim PPUB sudah mengintroduksi sebuah konsep yang disebut sebagai Triple C, yaitu: *Communications*, *Computer*, *Content*. Pada masa itu konsep ini dinilai sangat maju karena mencoba mengintegrasikan layanan telekomunikasi dengan pengolahan data melalui komputer, dan aplikasi-aplikasi yang bisa dimanfaatkan oleh berbagai industri. Sementara layanan telekomunikasi waktu itu masih berkutat pada layanan telekomunikasi dasar (*basic telecomunication*) seperti layanan percakapan suara (*voice*).

Mengenai sudah majunya konsep yang digagas tim PPUD ini diutarakan oleh Noor SDK Devi salah satu anggota tim yang kemudian masuk dalam jajaran direksi Lintasarta. "Pada waktu itu kita sudah memikirkan untuk mengembangkan *online reservation system* yang menghubungkan antara Garuda Indonesia, dengan travel hotel, dan *travel agent*. Waktu itu kami presentasi ke PHRI (Persatuan Hotel dan Restoran Indonesia) yang dipimpin pak Ponco Sutowo," kenangnya.

Beberapa bulan menggodog konsep bisnis baru, akhirnya tim ini berhasil menelorkan 22 usulan bisnis baru. "Pada waktu ini saya diminta pak Parapak untuk presentasi di Hotel Putri Duyung, Ancol di hadapan direksi dan seluruh *general manager*. Di situ kami berhasil mengidentifikasi 22 peluang usaha baru seperti aplikasi untuk industri asuransi, layanan aplikasi sistem jaringan untuk industri perbankan, aplikasi untuk sistem reservasi perjalanan, hingga aplikasi untuk pengelolaan kartu kredit," kenang Soehartono. Seperti diakui Devi, tim ini mendapatkan keleluasaan dan kewenangan penuh dari jajaran manajemen Indosat sehingga tim bisa mengeksplorasi ide-ide usaha baru secara kreatif. "Sesuatu yang kami nilai sangat berharga adalah kepercayaan penuh yang diberikan oleh manajemen. Inilah yang memungkinkan kami bisa berkreasi," ujarnya.

Walaupun tim PPUB telah berhasil menelorkan banyak ide bisnis baru, namun upaya untuk mengimplementasikan ide-ide tersebut tak kunjung terwujud. Karena piawai merancang konsep seringkali tim ini mendapat tugas sampingan membuatkan makalah untuk direksi. Itu sebabnya, secara bergurau Soehartono sering mengartikan divisi PPUB sebagai: "Pembuat Paper Untuk Bapak".

Lintasarta Berdiri

Setelah melalui perdebatan dan eksperimen berbulan-bulan, akhirnya ide-ide bisnis itu bisa diwujudkan dalam bentuk sebuah unit usaha. Ide bisnis yang terpilih adalah layanan aplikasi untuk industri asuransi. "Kita berdiskusi panjang, akhirnya kami tentukan mana yang paling siap, dan kemudian terpilih aplikasi untuk industri asuransi," kenang Soehartono. Maka perusahaan baru pun didirikan pada tahun 1987, yang merupakan usaha patungan antara Perumtel (50%) yang sekarang berubah menjadi PT.Telkom, Indosat (25%), dan PT Jasa Asuransi Indonesia atau Jasindo (25%). Perusahaan patungan ini diberi nama PT Graha Informatika Nusantara

“Kita berdiskusi panjang, akhirnya kami tentukan mana yang paling siap, dan kemudian terpilih aplikasi untuk industri asuransi.”

(Gratika). Perusahaan ini didirikan dengan sasaran untuk mengambil *camptive market* layanan aplikasi untuk industri asuransi nasional.

Namun sayang, langkah Gratika rupanya tak semulus seperti yang direncanakan. Ranumnya *camptive market* industri asuransi nasional rupanya tak kunjung bisa ditangkap dan direalisasikan. Celakanya, aplikasi yang ditawarkan Gratika dinilai konsumen memiliki harga yang terlalu tinggi. Celakanya lagi, pada saat yang bersamaan, telah bermunculan aplikasi-aplikasi sejenis yang berharga lebih murah.[1]

Menyusul kehadiran Gratika, bayi kedua dari unit PPUB pun kemudian lahir. Perusahaan baru ini diberi nama PT Aplikanusa Lintasarta (selanjutnya disebut Lintasarta). Kalau Gratika mencoba memanfaatkan peluang bisnis aplikasi di industri asuransi, maka perusahaan baru ini diarahkan untuk menyasar peluang pasar di industri perbankan yang saat itu mulai menggeliat. Dan kalau Gratika menggandeng Jasinda sebagai mitra, maka perusahaan baru ini menggandeng Bank Indonesia (sebagai otoritas yang mengatur

“Menyusul kehadiran Gratika, bayi kedua dari unit PPUB pun kemudian lahir. Perusahaan baru ini diberi nama PT AplikanusaLintasarta (selanjutnya disebut Lintasarta).”

industri perbankan nasional) dan beberapa bank papan atas waktu itu.

Soehartono yang pada saat pendirian Gratika masih mengikuti pendidikan di SESPA (Sekolah Staf dan Pimpinan) Indosat di Bandung, saat pendirian Lintasarta sudah menyelesaikan pendidikan dan mendapat predikat lulusan terbaik. “Begitu selesai pendidikan saya langsung dipanggil pak Cacuk dan pak Djajadi untuk kemudian diminta memimpin perusahaan baru ini,” ujarnya.

Jajaran manajemen perusahaan baru ini terdiri dari Soehartono sebagai direktur utama, Djafar Sumantri yang mewakili Perumtel sebagai direktur operasi, dan Soerojo yang mewakili Bank Indonesia sebagai direktur keuangan. Sementara di jajaran komisaris terdapat Eem Rachmat, Cacuk Sudarijanto, Srijana, dan Thomas Suyatno. Beberapa bulan kemudian susunan direksi awal ini mengalami beberapa perubahan. Djafar Sumantri digantikan oleh Noor SDK Devi anak buah Soehartono di PPUB Indosat yang sejak awal ikut menggodok konsep layanan Lintasarta. Soerojo karena alasan kesehatan digantikan oleh Distok Hutasoit yang berasal dari Bank Exim. Kemudian beberapa bulan kemudian Distok Hutasoit digantikan lagi oleh Krisis Siswana Soelaeman dari Bank Indonesia. Dengan formasi terakhir Soehartono-Devi-Soelaeman ini, tim direksi Lintasarta solid, mereka menempati kantor di Gedung Danareksa (sekarang Gedung Kementrian Negara BUMN), Jl. Merdeka Selatan di lantai 6.

Lintasarta berdiri pada tanggal 4 April 1988 dengan pemegang saham utama adalah Perumtel, Indosat, Bank Indonesia dan beberapa bank pemerintah dengan proporsi saham yang lebih kecil meliputi Bank BNI, Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Rakyat Indonesia, Bank Pembangunan Indonesia (Bapindo), Bank Ekspor Impor Indonesia, Bank Tabungan Negara, Bank Pembangunan Daerah Jakarta, dan Yayasan Perbanas. Kepemilikan oleh bank-bank ini, walaupun kecil memiliki nilai strategis bagi Lintasarta karena mereka-mereka inilah yang diharapkan menjadi pelanggan strategis perusahaan.

Mengenai pemilihan nama perusahaan, Soehartono menerangkan, “Setelah semua pihak setuju termasuk Ditjen Postel, waktu itu kami berpikir mau diberi nama apa? Karena perusahaan melayani jasa aplikasi untuk jaringan perbankan, maka diberi nama: *Aplikasi Jaringan Perbankan Nusantara*, yang kemudian menjadi *Aplika Nusa Lintas Arta* atau lebih singkat lagi menjadi: *Aplikanusa Lintasarta*”.

Menggandeng Bank Indonesia

Proses pembentukan Lintasarta pada awalnya tidaklah semudah membalik telapak tangan, proses perjuangannya cukup heroik. Berawal dari proposal layanan aplikasi perbankan yang sudah digodong cukup matang di

dalam tim PPUB. Setelah melakukan pengkajian, idenya mengerucut pada pembuatan sebuah Sistem Jaringan Perbankan Nasional (SJPN) dan dua layanan untuk bank yaitu aplikasi *electronic teller machine* (ATM) dan *electronic fund transfer* (EFT). Tim pada waktu itu sudah melihat bahwa untuk merealisasikan ide bisnis ini Lintasarta harus menggandeng industri perbankan nasional, khususnya Bank Indonesia yang memiliki otoritas dalam mengatur bank di Tanah Air.

Begitu siap secara konsep, ide layanan SJPN kemudian didiskusikan dengan Perumtel, namun rupanya mereka tidak setuju Lintasarta mengadakan layanan tersebut. Alasannya, Perumtel melihat bahwa layanan ini merupakan domain layanan Perumtel, jadi Lintasarta tidak boleh masuk. Soehartono pun berjuang untuk meyakinkan pihak Perumtel bahwa layanan yang akan ditawarkan Lintasarta adalah layanan aplikasi (*application services*), bukan layanan jaringan (*basic telecommunication services*). "Kami berjuang meyakinkan Perumtel bahwa Lintasarta main di *layer* layanan aplikasi bukan di *basic telecommunication*. Setelah melalui perdebatan panjang akhirnya mereka setuju Lintasarta menjadi penyedia jasa nilai tambah untuk perbankan," kata Soehartono.

Setelah pihak Perumtel bisa diyakinkan, maka selanjutnya tim harus meyakinkan Ditjen Postel sebelum kemudian menawarkannya ke BI dan industri perbankan nasional. "Kami datang ke bank-bank, ketok-ketok pintu untuk presentasi," kenang Devi. Salah satu proposal itu ditawarkan ke Bank Indonesia, dimana tim PPUB melakukan presentasi ke gubernur BI, Adrianus Moey. Gayung pun bersambut, gubernur BI memberikan lampu hijau kepada inisiatif ini.

Sebelum ada persetujuan prinsip dari gubernur, sesungguhnya tim telah melakukan pendekatan ke BI melalui Binhadi yang memang membidangi pengelolaan teknologi informasi di BI. "Kami sudah melakukan pendekatan-pendekatan ke pak Binhadi sehingga pada waktu menghadap gubernur BI menjadi lebih mudah," kata Soehartono. Pada waktu itu Binhadi menduduki jabatan sebagai Direktur BI (sekarang di sebut Deputi) Bidang Penelitian dan Pengembangan Intern, dimana di dalamnya terdapat Desk Mekanisasi yang membidangi organisasi dan tata laksana. Desk inilah yang bertanggung jawab mengembangkan teknologi dan sistem informasi di BI.

BI melalui Binhadi menyambut antusias inisiatif ini karena ia melihat hal ini akan mampu meningkatkan kinerja BI dalam otomasi pengelolaan informasi. Maka pendekatan-pendekatan intensif pun dilakukan antara petinggi BI (diwakili Binhadi) dan petinggi Indosat (Parapak, Cacuk, dan Djajadi) untuk merealisasikan inisiatif tersebut. Mengenai proses pendekatan ini, Binhadi menggambarkannya sebagai berikut, "Pada waktu itu saya mendiskusikan kondisi dan kebutuhan BI dengan pak Parapak. Lalu pak Parapak memperkenalkan saya dengan pak Cacuk. Dari situ kami bertiga banyak berdiskusi dan dalam waktu yang tak lama kami sepakat untuk mendirikan sebuah perusahaan, yang kemudian diberi nama Lintasarta" ujarnya.

Yang menarik adalah kenapa harus mendirikan perusahaan, bukannya menjadikan Perumtel-Indosat sebagai konsultan BI. Mengenai hal ini Binhadi berargumentasi, "Saat itu mungkin belum ada solusi yang pasti, jadi perlu ada komunikasi yang intens antara pemakai dan provider. Di samping itu, kami membayangkan bahwa solusi ini tak hanya untuk BI tapi juga untuk dunia perbankan Indonesia secara keseluruhan. Karena lingkup tugasnya akan sangat besar, sehingga harus ada entitas perusahaan."

The Dream Team

Pendirian Lintasarta tak bisa dilepaskan dari peran "tiga serangkai" yang membidani kelahirannya, yaitu: Jonathan Parapak, Cacuk Sudariyanto, dan Binhadi. Parapak dengan modal jaringan ke birokrasi yang kuat memainkan peran penting dalam meyakinkan Kementrian Pariwisata, Pos, dan Telekomunikas (Parpostel) bahwa perusahaan baru ini penting bagi bangsa dan negara. Cacuk adalah seorang visioner yang menerjemahkan kebutuhan-kebutuhan industri ke dalam aplikasi-aplikasi yang relevan. Cacuk juga yang memberikan arahan mengenai ide-ide bisnis masa depan yang harus dimasuki Lintasarta. Sementara Binhadi memiliki peran penting dalam meyakinkan manajemen BI dan industri perbankan nasional untuk menggunakan layanan-layanan aplikasi Lintasarta.

Mengenai peran ketiga tokoh ini Devi mengambarkannya sebagai berikut, "Peran pak Parapak adalah dalam membebaskan kami untuk berkreasi dan mendorong untuk selalu *create something new*. Beliau juga yang meyakinkan Deparpostel, mendorong, dan membukakan jalan. Ide-ide gila mengenai layanan dan aplikasi datang dari pak Cacuk. Sementara pak Binhadi berperan dalam merealisasikan dan mengekseskusi di lapangan. Pak Binhadi adalah pemersatu antara Perumtel-Indosat dengan kalangan dunia perbankan, beliaulah yang meyakinkan bank-bank mengenai perlunya *datacom* (komunikasi data). Pembaruan dalam otomasi pengelolaan informasi di dunia perbankan nasional dilakukan oleh pak Binhadi. Beliau adalah pemersatu sekaligus eksekutor."

Peran "tiga serangkai" yang efektif tersebut tentu saja diikuti oleh fungsi tim manajemen dan tim eksekutor lapangan yang solid. Fungsi tim manajemen yang dinakhodai oleh Soehartono adalah mengeksekusi seluruh visi dan arahan yang diberikan oleh "tiga serangkai". Solidnya tim Lintasarta waktu itu bukanlah sebuah kemewahan, mengingat jumlah personil yang tersedia memang terbatas, sehingga mau tak mau harus solid. "Pada waktu berdiri karyawannya hanya ada sepuluh orang, sepuluh orang itu yang saya jadikan anggota tim sekaligus belajar," kata Soehartono.[2]

Mereka bekerja dengan *passion* yang luar biasa. Bekerja siang-malam tanpa pernah capek, tak jarang mereka tidur di kantor untuk menyelesaikan aplikasi-aplikasi yang sudah harus di-*deliver* ke BI atau mengejar presentasi ke klien. Karena timnya kecil, suasana kebersamaan dan *teamwork* sangat terasa di antara anggota tim. "Kami merasakan, susah senang sama-sama," ujar Devi. *Passion* yang luar biasa juga terbentuk karena mereka memiliki keyakinan bahwa mereka sedang membangun sebuah sistem yang baru, yang sebelumnya belum pernah ada. Dari tim kecil inilah sesungguhnya bibit-bibit budaya kerja keras dan budaya layanan Lintasarta terbentuk.

Devi melihat etos kerja tim kecil yang luar biasa ini bersumber dari budaya kerja Indosat yang selalu ditanamkan oleh Parapak-Cacuk-Djajadi. "Budaya Indosat menanamkan nilai-nilai bahwa kita harus menjadi orang yang berprestasi. Kerja di Indosat itu cukup tapi tidak berlebihan. Kalau mau kaya jangan di Indosat, tapi kalau mau menjadi orang berprestasi baru di Indosat. Budaya Indosat mengajarkan kita bekerja dengan benar, jujur, niat yang tulus, dan mengerjakan sesuatu sebaik-baiknya," kata Devi. Hal inilah yang menjadi sebab kenapa tim kecil tersebut bekerja total, tanpa pernah mengeluh, dan tak pernah hitung-hitungan soal waktu kerja mereka yang hingga larut malam, bahkan tidur di kantor.

Dalam pandangan Devi kesuksesaan Lintasarta di awal-awal pendirian ini tak lepas dari adanya *chemistry* yang pas di antara "tiga serangkai" sebagai pengarah, tim manajemen yang *all-out*, dan tim kecil yang memiliki semangat kerja luar biasa. "Mungkin kesuksesan ini bermula dari kemampuan kami dalam membuat sesuatu yang baru dan mendapatkan satu tim yang punya *chemistry* yang pas," ujarnya.

Membangun Solusi

Seperti telah diuraikan di depan, berdasarkan kajian awal Lintasarta berencana memberikan layanan kepada industri perbankan, yaitu ATM dan EFT. Namun setelah tim melakukan magang selama beberapa bulan di berbagai bank akhirnya mereka mendapati bahwa kedua layanan tersebut tidak bisa langsung diimplementasi karena kendala regulasi dan sosial. Untuk ATM misalnya, layanan ini terhambat oleh regulasi yang mengharuskan adanya biaya meterai dalam setiap transaksi. Begitu pula jika melakukan penyetoran uang melalui ATM, tidak ada bukti fisik bahwa uang yang disetor sama dengan uang yang dinyatakan disetor.[3]

Karena tidak bisa diimplementasi, maka arah haluan pun diubah. Tim Lintasarta melakukan diskusi intens dengan tim BI yang dipimpin langsung oleh Binhadi. Melalui diskusi-diskusi tersebut akhirnya disepakati bahwa Lintasarta akan mengembangkan sistem laporan perbankan elektronik (*electronic banking reporting system*). Intinya, ini merupakan sistem pelaporan dari masing-masing cabang bank ke BI melalui komputer yang dihubungkan oleh jaringan telekomunikasi. Di kalangan perbankan, sistem ini lebih dikenal dengan sebutan sistem Laporan Bulanan Bank-Bank (LBB).

Mengenai kondisi sistem pelaporan perbankan sebelum sistem ini perkenalkan (tahun 1988), Binhadi menggambarkannya sebagai berikut, "Pelaporan bank ke BI dilakukan secara manual. Bank-bank menyampaikan laporan bulanannya dalam bentuk *hard copy*, lalu di input dan dikomputerkan di BI. Jadi tugas yang kami minta dijalankan oleh Lintasarta adalah bagaimana bank-bank tersebut tidak perlu membawa dokumen ke BI tapi bisa melalui disket sehingga tidak perlu diinput lagi. BI butuh laporan bank yang cepat dan tidak perlu ada pekerjaan manual lagi," papar Binhadi.

Dengan sistem pelaporan secara manual seperti ini, pemrosesan data laporan biasanya mengalami penumpukkan baik di kantor-kantor cabang maupun di kantor pusat BI. Akibatnya, proses pelaporan tersebut membutuhkan waktu sangat lama hingga mencapai 4 bulan. Dampaknya gampang ditebak, kebijakan-kebijakan penting BI menjadi terlambat karena keterlambatan informasi ini.

Dengan terwujudnya sistem LBB, maka semua kendala tersebut teratasi. "Dengan cara pelaporan elektronik, prosesnya bisa terjadi dengan sangat cepat. Bila DPR tiba-tiba memerlukan keterangan dari BI atau menteri keuangan, laporan terbaru bisa disiapkan dalam waktu pendek. Begitu pula bila ada bank yang nakal, dalam waktu singkat pula BI bisa mendeteksinya," jelas Soehartono mengenai solusi yang ditawarkan Lintasarta kepada BI.[4]

Sementara Devi menggambarkan kesuksesan implementasi LBB

tersebut sebagai berikut, "Pak gubernur dan pak Binhadi waktu itu dengan tenangnya merasakan membuat laporan cepat sekali. Kepada bank-bank hingga di daerah-daerah kami juga meyakinkan bahwa mereka tidak usah pusing lagi, pelaporan bisa terbantu dengan sistem ini." *Early win* yang menuai hasil membanggakan inilah yang membuat tim menjadi bersemangat. "Itu yang membuat kami memiliki *passion*. Muncul sebuah kebanggaan karena bisa menciptakan sesuatu yang baru, dari tidak ada menjadi ada," tambah Devi.

Implementasi sistem laporan perbankan ini berlangsung secara bertahap, yang dimulai di Jakarta. Implementasi secara nasional baru bisa direalisasikan empat tahun di 42 kota dimana BI memiliki kantor cabang. Dengan sistem ini BI mampu mendapatkan laporan informasi perbankan yang transparan. Bank yang sehat dan tidak sehat bisa dengan mudah dan cepat diketahui melalui sistem pelaporan ini. Dan tak hanya itu, selesainya sistem ini sekaligus merupakan tonggak sejarah penting bagi BI dalam memasuki era pengelolaan informasi perbankan yang modern.

Setelah sistem informasi yang pertama ini terwujud, maka dengan infrastruktur yang sama BI dengan dukungan penuh Lintasarta mulai mengembangkan aplikasi-aplikasi perbankan lainnya, yaitu Sistem Pelaporan Informasi Kredit (SIK). "Aplikasi kedua yang kita buat untuk BI adalah sistem informasi kredit. Karena infrastruktur jaringannya sudah ada, informasi perbankan sudah ada, maka kita tambah saja aplikasinya yaitu untuk informasi kredit," kata Soehartono. Dalam perkembangannya kemudian Lintasarta juga mengembangkan aplikasi lain yaitu *inter-bank call money market* atau yang lebih dikenal sebagai Pusat Informasi Pasar Uang (PIPU), yang selesai tahun 1993.

Menyusul kesuksesan aplikasi-aplikasi awal tersebut, Lintasarta kemudian mulai mewujudkan ide awal untuk membangun aplikasi ATM Bersama. Seperti diuraikan di depan, implementasi aplikasi ini mengalami kendala regulasi, sehingga urung terealisasi. Namun kini Lintasarta sudah memiliki kedekatan dengan BI sebagai regulator, sehingga jurus-jurus untuk meyakinkan BI pun mulai dikeluarkan. Karena itu, bukan kebetulan jika mesin pertama ATM Bersama diresmikan di kantor pusat BI di Jakarta. "Pembuat regulasi harus tahu teknologi supaya mereka bisa membuat aturannya, supaya ATM Bersama bisa dipasang di *public* dan *secure*," papar Soehartono memberi alasan.

"Dengan cara pelaporan elektronik, prosesnya bisa terjadi dengan sangat cepat."

Layanan aplikasi ATM Bersama yang meluncur tahun 1990 ini ditargetkan untuk bank kelas kecil-menengah. Pertimbangannya, bank kecil-menengah tidak perlu membangun jaringan ATM sendiri yang mahal, tapi mereka bisa memanfaatkan satu sistem jaringan ATM yang dipakai beramai-ramai. Setelah melalui demo, uji coba, dan *pilot project* di gedung BI, maka layanan ini pun siap ditawarkan ke bank-bank. Karena merupakan layanan pertama di Indonesia, maka pertanyaan kemudian muncul: siapa bank yang mau menggunakan ATM bersama ini? "Kita menawarkan ke BCA nggak mau, ke Bank Niaga nggak mau. Sempat *down* juga waktu itu. Tapi kemudian Citibank bersedia karena ia tidak punya banyak cabang di sini. Lalu Bank Dagang Negara, Bank Duta, BPD Jakarta, dan Bank Bali pun menyusul," kata Soehartono.

Kemampuan meracik aplikasi-

Di tengah kebuntuan itu peluang emas tiba-tiba muncul. Pada tahun 1988 memanfaatkan leased channel untuk data (LC data) milik Perumtel untuk digunakan sebagai layanan datacom ke pelanggan industri'

aplikasi yang menjadi solusi bagi masalah-masalah yang dihadapi konsumen merupakan faktor kunci kesuksasan Lintasarta di awal-awal berdirinya. Di samping itu kemampuan tim Lintasarta bekerja bersama-sama dengan konsumen juga menjadi penentu terwujudnya kepuasan konsumen karena aspirasi dan keinginan mereka terpenuhi melalui kerja kolaborasi yang intensif. Sukses membangun solusi dan memuaskan konsumen ini pada gilirannya diterjemahkan ke dalam kinerja finansial yang baik. "Baru berdiri setahun, tahun 1989 Lintasarta sudah mampu menghasilkan keuntungan Rp.350 juta," kata Soehartono.

Memasuki Bisnis

Datacom

Seiring dengan upaya membangun aplikasi untuk industri perbankan tim kecil Lintasarta sudah menyadari bahwa layanan aplikasi dan layanan komunikasi data merupakan dua sisi mata uang yang tak bisa terpisahkan. Begitu aplikasinya berkembang, maka dengan sendirinya komunikasi datanya akan berkembang. Karena itu Lintasarta juga berkeinginan untuk masuk ke layanan komunikasi data (*datacom*) untuk melayani pelanggan-pelanggannya di industri perbankan. Namun apa boleh buat, pada waktu itu regulasi telekomunikasi di Indonesia mengharuskan pengelolaan telekomunkasi hanya boleh dilakukan oleh Perumtel dan Indosat.

Di tengah kebuntuan itu peluang emas tiba-tiba muncul. Pada tahun 1988 Cacuk diangkat sebagai Direktur Utama Perumtel menggantikan Willy Munandir. Tak lama setelah memimpin Perumtel, Cacuk menghubungi Soehartono dan menawarkan kepada Lintasarta untuk memanfaatkan *leased channel* untuk data (LC data) milik Perumtel untuk digunakan sebagai layanan *datacom* ke pelanggan industri. "Pak Cacuk tanya kepada saya, pak Hartono, mau nggak Lintasarta ambil layanan ini? Saya langsung bilang mau," ujar Soehartono. Tawaran Cacuk inilah yang menjadi cikal-bakal bisnis *datacom* yang di kemudian hari menjadi tulang punggung bisnis Lintasarta. Layanan *datacom* pertama Lintasarta tersebut kemudian dikembangkan dengan pola bagi hasil

60% untuk Lintasarta dan 40% untuk Perumtel.

Karena potensinya yang besar, maka Lintasarta kemudian memanfaatkan teknologi *data over voice* (DOV) yang kemudian menghasilkan layanan Sambungan Data langsung (SDL) pada tahun 1990. Dengan teknologi ini, layanan *datacom* bisa diberikan dengan media transmisi yang memanfaatkan saluran telepon secara *poin to point*. Lintasarta juga mengembangkan layanan *datacom* yang menggunakan teknologi *packet switching* yang disebut layanan Sambungan Komunikasi Data Langsung (SKDP). Di bidang layanan *datacom* ini, Lintasarta merupakan pionir karena SDL maupun SKDP merupakan layanan komunikasi data berbasis DOV dan teknologi *packet switching* pertama di Indonesia. "Dengan lahirnya layanan-layanan *datacom* tersebut maka kami mulai memosisikan Lintasarta sebagai: *data communication and application service provider*," kata Soehartono.

Dengan berkembangnya potensi pasar *datacom*, maka Lintasarta mulai berpikir untuk bisa mandiri dan tidak lagi tergantung pada jaringan milik Perumtel. Ini hal yang wajar, karena kalau terus tergantung pada jaringan Perumtel seringkali Lintasarta memiliki prioritas nomor buncit di mata Perumtel. Pilihan teknologinya kemudian jatuh ke teknologi satelit, sehingga Lintasarta masuk ke bisnis VSAT (*very small aperture terminal*) pada tahun 1991. Berdasarkan kajian Lintasarta, VSAT merupakan pilihan yang tepat mengingat banyak bank-bank yang menjadi pelanggannya memiliki lokasi yang terpencil (*remote area*) dimana kemampuan jaringan Perumtel masih terbatas. Untuk mewujudkannya, Lintasarta membangun *hub station* VSAT pertama di Jl. TB Simatupang, Jakarta dengan menyewa tempat di gedung Perumtel.

Langkah Lintasarta memasuki bisnis komunikasi data merupakan langkah strategis yang sangat krusial bagi perkembangan bisnis perusahaan di fase-fase berikutnya. Seiring dengan diberlakukannya Paket

Kebijakan Deregulasi Perbankan 1988 (Pakto 88), kantor-kantor cabang bank tumbuh dengan pesat di seluruh pelosok Tanah Air. Hal ini menjadi pendorong tumbunya bisnis komunikasi data di Indonesia. Peluang pasar menggiurkan inilah yang coba di tangkap Lintasarta. Dan seperti kita saksikan, dalam perkembangan berikutnya komunikasi data ini menjadi pilar utama bisnis Lintasarta yang begitu dominan menyumbang pundi-pundi keuangan perusahaan.

Setelah memimpin selama sekitar lima tahun, manajemen Indosat menganggap tugas Soehartono di Lintasarta sudah selesai. Karena itu ia ditarik kembali ke kantor pusat Indosat pada tahun 1993 untuk bergabung dengan tim penyiapan dan pelaksanaan Go Public Indosat. Maka kemudian Taufik Akbar diangkat sebagai direktur utama menggantikan Soehartono. Taufik Akbar adalah tokoh yang dikenal luas oleh masyarakat karena merupakan calon astronot cadangan dari Indonesia yang akan diikutsertakan di dalam misi program ruang angkasa NASA Amerika Serikat. Taufik Akbar didampingi oleh beberapa direktur yaitu Mulia Panahatan Tambunan, Wityasmoro Sih Handayanto, dan KS Soelaeman.

Selama lima tahun pertama operasinya, Lintasarta telah berkembang cukup pesat. Kalau pada saat pendirian tahun 1988, karyawan hanya sekitar sepuluh orang, maka pada tahun 1994 karyawan Lintasarta sudah mencapai 600-an orang. Kalau pada tahun pertama 1989 perusahaan membukukan pendapatan Rp. 2,7 miliar dan laba bersih Rp.350 juta, maka pada tahun 1994 pendapatan dan laba bersih telah melonjak menjadi masing-masing Rp.34,5 miliar dan Rp.6,5 miliar. Tantangan manajemen baru pun menghampar di depan mata, yaitu menggerakkan mesin pertumbuhan lebih kencang lagi.

Pertanyaannya, apa mesin pertumbuhan itu? “Tantangan dan peluang yang kita hadapi waktu itu adalah perkembangan teknologi komunikasi data. Kalau selama itu orang lebih banyak bicara mengenai komunikasi suara, maka kita mulai masuk ke paket komunikasi data. Dan memang di awal tahun 1990-an itu paket komunikasi data sedang berkembang, saat itu sedang *boom* dari analog ke digital, dari suara ke data,” ujar Akbar. Nah, era perkembangan bisnis komunikasi data inilah yang dimanfaatkan Lintasarta sebagai mesin pertumbuhan baru. Jadi, kalau pada masa kepemimpinan Suhartono lompatan pertumbuhan dicapai melalui layanan aplikasi ke industri perbankan, maka di masa kepemimpinan Akbar lompatan pertumbuhan tersebut dicapai melalui bisnis komunikasi data yang tumbuh sangat cepat. Di sinilah Lintasarta memasuki kurva pertumbuhan kedua.

Seperti diuraikan di depan, jajaran

yang tepat. Beberapa bank daerah menjadi pelanggan Lintasarta dan menilai usahanya tumbuh lebih baik. Bank NTT menjadi salah satu institusi yang merasakan bisnisnya berkembang signifikan sejak memberikan porsi lebih kepada pemanfaatan teknologi IT. Bank daerah ini sejak 2002 memilih Lintasarta sebagai partner untuk semua urusan teknologi IT yang diperlukannya. "Sejak memanfaatkan IT, kami tumbuh lebih signifikan," kata Direktur Utama Bank NTT Adrianus Ceme.

Bank NTT kini memiliki 64 kantor cabang, 2 cabang utama di Kupang dan Surabaya, dan satu kantor pusat. Kantor kas Bank NTT juga sudah ada di seluruh wilayah di kantor Bupati. Dengan perkembangan yang cukup signifikan, pada tahun 2010, asset sudah bisa mencapai Rp 4,9 triliun. Jumlah yang besar untuk sebuah bank daerah.

Bank NTT kini tangah membangun 50 kantor di 50 kecamatan. Semua kantor ini terkoneksi dengan kantor pusat. Adrianus menyebutkan, untuk menjadi raja di daerah sendiri harus ada kantor hingga kecamatan. "Tidak itu saja, pemanfaatan teknologi IT juga harus diperkuat dan ditingkatnya," katanya.

Adrianus kembali mengungkapkan, pemanfaatan teknologi IT dan peningkatan kualitas SDM menjadi dua fokus Bank NTT. Dia menyebutkan, dua hal ini dirasakan memberikan dampak yang signifikan terhadap perkembangan bisnis dan usaha bank di mana dia telah bekerja hampir 27 tahun ini.
Bagaimana bisnis tumbuh dan berkembang berkat pemanfaatan teknologi IT juga menjadi pengalaman Bank Lampung. Bahkan, Direktur Umum Bank Lampung Devi Liza menyebut Bank milik Pemprov dan Kabupaten-Kota se- Lampung kini sedang berlari. Sama halnya dengan

"Pemanfaatan teknologi IT di dunia perbankan adalah hal yang tidak bisa dihindari."

Bank NTT, terkait pemanfaatan teknologi IT mereka bekerja sama dengan Lintasarta. Bank Lampung kini memiliki 19 ATM dan terus akan bertambah demikian juga dengan jumlah kantor mereka. Lintasarta dipilih karena memiliki cakupan yang luas dan jaringan yang handal serta terbukti memiliki kualitas layanan yang memuaskan.

Bahkan dengan dukungan Lintasarta terkait pemanfaatan teknologi IT, Devi mengaku kini Bank Lampung lebih percaya diri dalam memberikan pelayanan yang terbaik terhadap para nasabah. Layanan komunikasi data Lintasarta memberikan peningkatan kinerja Bank Lampung secara keseluruhan. "Dengan teknologi komunikasi data online yang modern, kebutuhan nasabah bisa dipenuhi dengan lebih baik," katanya.
Perkembangan bisnis yang baik setelah mengoptimalkan teknologi IT juga dirasakan oleh Bank Nagari. Bank milik pemerintah daerah Sumatera Barat ini juga memilih Lintasarta dalam memberikan layanan komunikasi data bagi usahanya. Dengan cara ini, Dirut Bank Nagari Amrel Amir mengatakan, bisa meningkatkan kualitas layanan terhadap nasabah sekaligus menopang tingkat efisiensi.

Menurut dia, pemanfaatan teknologi IT di dunia perbankan adalah hal yang tidak bisa dihindari. Ini disadari betul oleh Bank Nagari. Untuk itu, dalam kerja sama dengan Lintasarta, bank yang sahamnnya dimiliki

oleh pemerintah kabupaten/kota se Sumatera Barat ini tidak hanya menyerahkan layanan komunikasi data saja kepada Lintasarta, tetapi juga menggunakan untuk hal-hal lain, seperti halnya manajemen risiko. "Kami sudah menggunakan IT untuk memperoleh nilai tambah bagi perusahaan," katanya.

Amrel mengatakan, teknologi IT kini bahkan telah menjadi penopang utama bisnis perbankan. Hanya bank yang bisa memanfaatkan teknologi ini dengan tepat akan mampu tumbuh dan berkembang. Tentu saja dengan tidak meninggalkan prinsip kehati-hatian.

Adrianus Ceme.
Direktur Utama Bank NTT

Mulai Bidik Wilayah Baru

Lintasarta tidak hanya mengembangkan bisnis di industri perbankan semata. Banyak usaha di industri lain yang ikut bisnisnya berkembang salah satunya berkat pemanfaatan teknologi informasi yang disediakan oleh Lintasarta.

Salah satu usaha non perbankan yang bisnisnya berkembang dengan pemanfaatan IT dan salah satu pelanggan awal dan setia Lintasarta adalah Amway Indonesia. Amway menjadi pelanggan Lintasarta sejak 1996 hingga sekarang. Amway boleh dibilang tumbuh bersama Lintasarta, sejak hanya memiliki 6 cabang hingga kini memiliki 28 cabang dengan 15 diantaranya adalah cabang besar.

Bergerak di bidang ritel, hal pertama yang dipikirkan oleh Amway adalah bagaimana membangun sebuah sistem jaringan komunikasi data yang handal. Selain harus mampu menghubungkan dengan baik penyampaian diinformasi data secara simultan, dari pelaku bisnis ke kantor cabang, kantor cabang ke kantor pusat dan sebaliknya. Juga antara kantor perwakilan di Indonesia, juga harus mampu menghubungkan kantor pusat Indonesia dengan *headquarter* Amway di Amerika Serikat.

Pemanfaatan teknologi komunikasi handal memang diperlukan oleh Amway. Terlebih Amway, memiliki level atau jenjang penjualan yang tak terbatas di mana perusahaan membutuhkan sebuah sistem yang mampu menyampaikan jutaan data dan informasi yang datang dari tiap cabang, dari tiap Independent Business Owner (IBO) atau distributor.

Atau sebaliknya, perusahaan membutuhkan sebuah *back up* sistem jaringan yang mampu memberikan *feed back* informasi dari kantor pusat ataupun cabang secara simultan kepada jutaan distributor di bawahnya. Tanpa dukungan IT yang handal, bisnis Amway bakal macet. "Teknologi saat ini pesat berkembang, dan ini mendukung jalannya bisnis Amway. Salah satu yang ikut mengembangkan bisnis Amway ya Lintasarta," kata Senior Manager Operation Amindoway Jaya Nangky Halim.

Amway juga memberikan dukungan teknologi yang mumpuni untuk para distributor dalam menjalankan bisnisnya. Sebut saja sarana pendukung bisnis lewat *mobile application*, WAP, sehingga orang bisa menggunakan telepon genggam mereka untuk bertransaksi, berbelanja, cek poin, serta mencari tahu tentang info bisnis buat mereka sehingga tetap *up to date*. "Kita butuh jaringan komunikasi data yang *reliable*, dan Lintasarta memberikan itu. Makanya kami kerja samanya panjang," tuturnya.

"Kita butuh jaringan komunikasi data yang reliable, dan Lintasarta memberikan itu. Makanya kami kerja samanya panjang."

Bisnis berkembang dengan pemanfaatan IT juga dialami oleh Ace Hardware. Menurut Suharno Tan, General Manager Ace Hardware, hampir semua sistem di perusahaannya sudah saling terkoneksi sehingga semua bagian atau divisi bisa bekerja dalam satu infrastruktur.

Dengan 72 cabang yang tersebar hampir di seluruh Indonesia, Ace Hardware terus tumbuh. Kebutuhan dan tututan atas IT yang handal dan memadai, tidak bisa dihindarkan. Suharno menyebut, kini IT diharapkan bisa memberikan solusi-solusi bermanfaat untuk perusahaan, mempercepat dan mempermudah proses kerja, mampu meningkatkan produktivitas kerja. "Bisnis kami memang tumbuh dan itu seiring dengan tuntutan atas IT dan jaringan komunikasi data yang baik. Selama ini kerja sama kami dengan Lintasarta saya kira baik dan mendukung bisnis kami," katanya.

Lintasarta juga memberikan penyediaan jasa jaringan komunikasi data yang handal bagi Minamas Plantation, salah satu perusahaan perkebunan terbesar di Indonesia. Berkat dukungan ini, bisnis Minamas tumbuh dan menjadi *pioneer* dalam pemakaian sistem komunikasi data yang terintegrasi dalam industri perkebunan.

Abdul Jalil Mohammad Radzi, General Manager Information and Technology Service Minamas Plantation, untuk perusahaan perkebunan besar seperti Minamas, dukungan teknologi komunikasi dan informasi memiliki peran sangat penting terutama untuk memonitor area di daerah. Ini membuat Minamas sudah hampir 10 tahun mengimplementasikan hal tersebut dalam dukungan operasionalnya.

"Memang keuntungan yang didapat dari implementasi teknologi komunikasi dan informasi tidak bisa dilihat kasat mata. Yang pasti, bicara soal komunikasi, kita mendapat *benefit* langsung, setiap orang bisa berkomunikasi dimanapun, kapanpun," kata Abdul Jalil.

Dengan dukungan sistem komunikasi informasi yang handal, akan memudahkan bagi Minamas untuk melakukan kegiatan operasionalnya, terutama dalam pengaturan dan pengawasan. Dengan ini semua, Minamas tumbuh menjadi lima besar perusahaan perkebunan di Indonesia.

Lebih Cepat & Lebih Besar

Kecepatan dan kemampuan untuk mengirim data dalam jumlah besar menjadi tuntutan utama industri. Kebutuhan ini harus bisa dipenuhi oleh perusahaan layanan jasa komunikasi data jika ingin tetap menjadi yang terdepan di bidang ini.

Lintasarta sudah mulai berbenah untuk memenuhi kebutuhan itu. Kecepatan dan kemampuan untuk mengirim data dalam jumlah yang besar bisa digunakan melalui jaringan fiber optic. Lintasarta sudah membuat jaringan ini di 200 gedung bertingkat di Jakarta. Jaringan fiber optic ini juga ada di kota-kora besar di Indonesia dan akan terus ditambah dalam waktu-waktu mendatang.

Senior Manager IT Bank BNI Zulkarnaen menilai Lintasarta leading dalam urusan pemakaian teknologi IT. "Hebatnya, Lintasarta konsisten. Mulai dari core-nya network dan terus melakukan *improvement*. Produknya pun terus berusaha memberikan inovasi yang terbaik. Beberapa itu malah memang selalu mendului yang lain," ujarnya.

Saat ini, Bank BNI menggunakan IPVPN dengan MPLS hampir di semua kantornya. Demikian juga dengan bank-bank lainnya yang menjadi pelanggan Lintasarta. Mereka mulai memigrasikan teknologi sebelumnya untuk menggunakan teknologi ini. Bank Panin, menurut Assistant Vice President IT Infrastructure Janto, bahkan tumbuh pesat dengan memakai jaringan ini. Kini hampir 80% cabang Bank Panin menggunakan layanan ini.

Layanan ini menyediakan jaringan privat yang aman dan cepat bagi masing-masing pelanggan Lintasarta. Dengan produk ini, pengiriman data dalam jumlah besar bisa dilakukan dengan cepat dan aman dan bisa diterapkan untuk banyak koneksi. Pengiriman data dalam jumlah besar ini diperlukan mengingat industri tumbuh dengan pesat. Sistem paket dirasa tidak memadai lagi sehingga butuh broadband.

Sementara untuk jaringan fiber optic yang bisa mengantarkan lebih cepat dalam kapasitas lebih besar juga harus terus diperkuat. Kebutuhan akan ini tidak hanya untuk memenuhi industri perbankan semata, tetapi juga untuk bidang-bidang lain.

Terkait penggunaan teknologi IT, salah satu kelebihan Lintasarta, sebut Mumu Sutarno, Bagian IT khusus Komunikasi Bank Bukopin, adalah bagaimana Lintasarta bisa memberikan solusi yang pas bagi persoalan yang dihadapi pelanggannya dengan mengkombinasikan atau mengoptimalkan seluruh teknologi yang dimiliki. Persoalan tidak hanya dibiarkan begitu saja.

Lintasarta, tutur Mumu memiliki variasi produk dan tidak terpaku pada satu media saja. Kelebihan ini, lanjut Mumu, harus dioptimalkan oleh Lintasarta jika ingin terus *leading* dalam industri komunikasi informasi. " Lintasarta punya variasi. Punya fiber, wireless, VSAT. Jadi kesulitan di satu tempat tidak didekati secara monoton. Ada kesulitan di satu tempat, tidak hanya berhenti pada tidak bisa, tetapi ada solusinya, karena variasi itu. Saya sebagai orang yang bertanggung jawab dengan IT, tentu sangat terbantu dengan hal ini," akunya.

Lintasarta mendekati semua pelanggannya dengan cara khusus, sesuai dengan karakter masing-masing. Itu juga termasuk dalam memberikan penawaran produk. Umumnya, para pelanggan itu menggunakan kombinasi produk, mengingat kebutuhan dan persoalan di masing-masing pelanggan di masing-masing tempat berbeda-beda.

Minamas Plantation, salah satu perusahaan perkebunan terbesar di Indonesia, misalnya. Oleh Lintasarta, mereka dilayani dengan menggunakan VSAT dan jaringan fiber optic. Untuk pengawasan yang dilakukan di pabrik-pabrik yang mereka miliki, Lintasarta membangun jaringan fiber optic. Ini tentu membuat lebih cepat dan lebih kapasitas lebih besar dan aman sehingga pengawasan bisa dilakukan maksimal. Sementara data atau informasi itu kemudian dikirimkan ke kantor pusat di Jakarta menggunakan VSAT yang berbasis satelit.

Meski Lintasarta sudah diakui sebagai salah satu leader di industri komunikasi dan informasi, perbaikan harus terus dilakukan. Para pelanggan yang loyal menyebut untuk mengokohkan posisi, Lintasarta harus lebih agresif membangun jaringan fiber optic lebih luas. Kebutuhan akan akses yang lebih cepat dengan kapasitas lebih besar ini sudah menjadi keniscayaan yang tidak bisa dihindari lagi. "Jaringan fiber optic harus ditambah. Jika ini dilakukan, Lintasarta akan makin kokoh. Mereka punya jaringan atas (satelit) dan jaringan bawah (fiber optic) yang saling melengkapi dan menguatkan. Jika ini fokus dikembangkan, Lintasarta akan makin baik," tegas Titu.

mandiri syariah

Hubungi : BSM KPC JAKARTA PECENONGAN
Jl. Pecenongan Raya No. 3A
Tlp. 021 3483 1188

25 Years
lintasarta
BUILDING INDONESIA'S ICT

2010
2013

SelindoAlpha

- **Multi Media Contact Center**
  - Inbound, Outbound
  - Voice Portal
  - CTI, WFO, WFM
  - Social Media
  - Wallboard, Reporting
  - Backend Integration (AS400, SAP, CRM)
  - Kiosk Solution
- **Unified Communication**
  - Conferencing: audio, video, web
  - Fax server, SMS gateway
  - Billing System
  - Multi-brand integration (Lync/Outlook, Cisco, other)

INFRASTRUCTURE | APPLICATION SERVICES | MANAGE SERVICES

AVAYA BUSINESS PARTNER GOLD · NICE · Dialogic · AudioCodes · INVISION

PT SELINDO ALPHA | Tel: +6221 7279 0001 - Fax: +6221 7279 0002 |
Sales@selindo.com | www.selindo.com

▶ LINTASARTA & KEHATI

Jakarta, 3 Maret 2013 - Tanaman bambu merupakan sumber daya alam yang dapat diperbarui. Selain dapat tumbuh dengan cepat bambu mempunyai banyak keunggulan dari segi sosial, ekonomi dan budaya. Lebih penting lagi, dengan sistem perakaran serabut dan akar rimpang yang kuat, bambu mempunyai fungsi ekologis yang tinggi diantaranya menjaga sistem hidrologis sebagai pengikat tanah dan air sehingga dapat menahan longsor. Juga dapat menciptakan iklim mikro yang memungkinkan berkembangnya dan tempat hidup mikroorganisme yang lain.

Program ini diluncurkan pada 28 Februari 2013 di lokasi Taman Kehati, Kiara Payung, Kecamatan Sukasari, Jawa Barat yang terletak di hulu Sungai Citarum. Acara ini dihadiri oleh Sekretaris BPLHD Jawa Barat Ir. Bambang MSi, Dinas Kehutanan Jawa Barat Ir. Dedy Handian, dan Camat Sukasari Atang Sutarno. Melalui program ini akan ditanam berbagai jenis bambu yang langka pada area Taman Kehati seluas 15 hektar. Tanaman ini berguna untuk melestarikan keanekaragaman hayati, mencegah banjir dan juga memberikan manfaat pada masyarakat sekitar.

"Ini sebagai wujud kepedulian kami terhadap pelestarian keanekaragaman hayati dan juga turut serta mengurangi banjir dan mencegah longsor," kata Samsriyono Nugroho President Director PT Aplikanusa Lintasarta.

Samsriyono menambahkan bahwa penanaman bambu ini dilakukan salah satunya sebagai upaya untuk menjaga hulu Sungai Citarum, yang saat ini kondisinya semakin kritis karena terjadinya penggundulan hutan selama 9 tahun terakhir. Sungai Citarum merupakan salah satu pemasok air untuk Jakarta dan sekitarnya, selain Sungai Ciliwung.

Sebaran jenis bambu di dunia terdapat lebih dari 1.250 jenis, yang berasal dari 75 marga. Indonesia yang merupakan daerah tropis terdapat sekitar 159 jenis bambu, 88 diantaranya merupakan jenis endemik atau hanya dapat ditemukan di Indonesia, dan hanya 56 jenis diantaranya dapat berfungsi secara ekonomis.

"KEHATI sangat mendukung kegiatan pelestarian tanaman bambu ini, karena bambu merupakan multipurpose spesies yaitu tanaman yang serba guna, sebab selain dapat menjadi rumah bagi organisme lain seperti burung dan lainnya, bambu juga dapat menjadi bahan alternatif papan yang mengisi kebutuhan kayu bagi pembangunan, sehingga kita tidak lagi bergantung pada kayu di hutan" ujar MS. Sembiring, Direktur Eksekutif Yayasan KEHATI Indonesia. "Pertumbuhannya yang cepat dapat membantu menyelamatkan daerah resapan air khususnya bantaran sungai," lanjut Sembiring.

Pada kegiatan ini akan ditanam sejumlah 2.500 tanaman bambu yang terdiri dari lima jenis tanaman. Lima jenis ini dipilih berdasarkan fungsi ekologis dan ekonomisnya, juga tingkat kelangkaannya, diantaranya adalah Bambu Tali (Gigantochloa hasskarliana), Bambu Gombong, Bambu Bitung (Dendrocalamus asper), Bambu Hitam (Gigantochloa atroviolacea) dan Bambu Haur Koneng. Tanaman bambu ini akan ditanam di area Taman Kehati Kiara Payung, Kecamatan Sukasari seluas 15 ha yang berada dibawah pengelolaan Badan pengelolaan Lingkungan Hidup Jawa Barat dan dibantu oleh mitra KEHATI di Jawa Barat yaitu Dewan Pemerhati Kehutanan Lingkungan Tatar Sunda (DPKLTS).

Selain fungsi ekologis, bambu juga berfungsi ekonomis sebagai bahan untuk membuat alat rumah tangga, alat musik, kerajinan tangan bahkan sumber obat dan bahan makanan. Sehingga dapat membantu perekonomian masyarakat sekitar. Melalui program ini, selain menanam bambu juga diadakan pelatihan pemanfaatan bambu, juga bagi kaum perempuan. Program ini akan didampingi oleh DKLTS dan 3 kelompok masyarakat petani disekitar wilayah Taman Kehati.

Program Penanaman Bambu di Taman Kehati merupakan salah satu dari rangkaian kegiatan memperingati ulang tahun Lintasarta yang ke-25.

Diharapkan melalui program ini, masyarakat dapat mengenal lebih jauh manfaat tanaman bambu, tak hanya dari fungsi ekologis, tetapi juga sisi ekonomis dan budaya. Selain dapat bermanfaat bagi kehidupan langsung juga dapat melestarikan dan memanfaatkan keanekaragaman hayati Indonesia.

▶ NIKAH MASSAL DAN PEMBUATAN AKTA KELAHIRAN

Juni 2012. PT Aplikanusa Lintasarta (Lintasarta) bekerjasama dengan Yayasan Salam Sejahtera menggelar "Itsbat Nikah Massal dan Pembuatan Akta Kelahiran" yang diikuti oleh 85 pasangan Itsbat dan 2 pasangan yang dinikahkan dari Kelurahan Bojong Pondok Terong Depok, serta 40 akta kelahiran untuk Kaum Dhuafa di lingkungan kelurahan Bojong Pondok Terong dan sekitarnya pada Sabtu, 30 Juni 2012 bertempat di GOR Iqbal Sport Center Bojong Pondok Terong, Depok.

"Kegiatan nikah massal dan isbat ini merupakan bentuk kepedulian dan perhatian kami terhadap warga sekitar kelurahan Bojong Pondok Terong. Tujuan dari nikah massal ini adalah membantu para kaum Dhuafa daerah setempat untuk menjalankan salah satu sunnah Rasulullah SAW yakni menikah secara resmi dan mempermudah mereka mengurus administrasi kenegaraan nantinya" ujar Dido Priadi – Data Com Director Lintasarta

▶ LINTASARTA "BEDAH" SMP YAMAD

Lintasarta kembali lakukan kegiatan CSR "Bedah Sekolah" pada Kamis (14/2/2013) kemarin. Kali ini sekolah yang mendapat giliran dibedah adalah SMP Yayasan Masjid Diponegoro (YAMAD) di Jl. Raya Pabuaran, Kel. Jatirangon, Kec. Jatisampurna, Kota Bekasi. Dalam kegiatan bedah sekolah kali ini Lintasarta bekerjasama dengan PKPU. Dari enam lokal kelas yang dimiliki

▶ LINTASARTA DUKUNG PENGEMBANGAN KOMUNITAS

Oktober 2012 -Lintasarta, penyedia komunikasi data, internet dan layanan nilai tambah, menyelenggarakan program Global Village untuk membantu generasi muda di desa dalam mengahadapi globalisasi.

Siaran pers pada minggu (28/10) menyebutkan LIntasarta menjalin kerja sama dengan Lembaga Desakita Dotcom di desa Kayurantingan, Nagari Bukik Batabuah, Kabupaten Agam, Sumatera Barat.

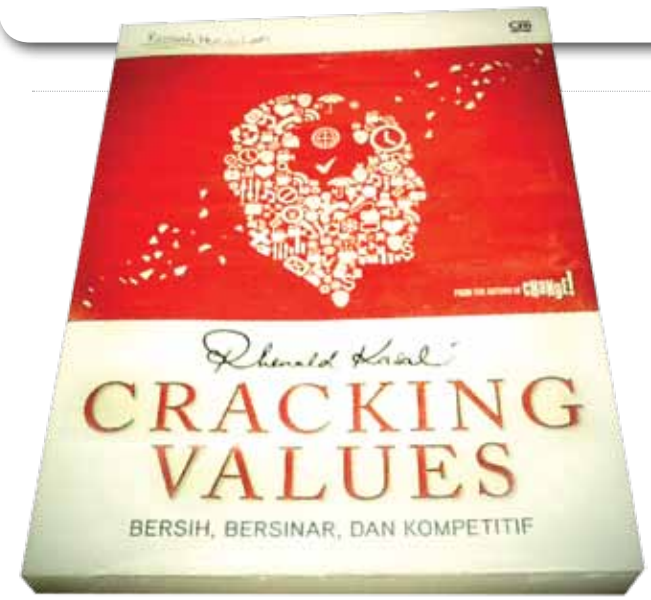
Desa dot com adalah proyek pengembangan komunitas berupa web yang berisikan informasi pendidikan untk masyarakat. Situs yang beralamat di wwww.desa.com.co itu menyajikan kegiatan-kegiatan seputar pendidikan dan ilmu pengetahuan, termasuk wirausaha, belajar animasi, dan bahasa inggris.

Lintasarta menyediakan infrastruktur untuk mendukung website tersebut yang mencakup fasilitas komputasi awan dan koneksi internet dengan bandwidth 2 Mbps. Selain itu, perusahaan juga memberikan pelatihan administrator server.kerja sama ini berlangsung selama 2 tahun.

KOMUNITAS
KOMUNITAS
KOMUNITAS
KOMUNITAS
KOMUNITAS

"CRACKING VALUES"

Pengarang : Rhenald Kasali



Sibuk mengurus hal-hal besar , kadang-kadang mengabaikan kita untuk memperhatikan (tepatnya membentuk) budaya korporasi. Padahal tanpa *cracking values* kinerja perusahaan yang gamblang tidak akan ada artinya apa-apa. Banyak CEO yang melakukan transformasi, abai mendesain ulang atau memperbaharui nilai-nilai atau bahkan melakukan *cracking* terhadap nilai-nilai buruk yang sudah lama terbentuk. Sepanjang sejarah, nilai-nilai baik dan nilai-nilai buruk selalu hidup berdampingan. Bahkan sesuatu yang sudah baik dan digunakan selama bertahun-tahun dapat mengalami kebusukan, seperti apel-apel baik yang berada dalam satu keranjang berubah menjadi busuk hanya karena ada satu buah saja apel yang busuk.

Semua dapat mempengaruhi iklim dan budaya kerja , dan setiap melewati satu fase perubahan selalu saja ada nilai-nilai buruk yang mewarnai satu komunitas. Banyak perusahaan yang dulu bisa menyejahterakan karyawan-karyawannya , kini kehilangan naluri komersialnya. Jangankan meraih untung, gairah memberikan pelayanan saja tidak ada. Tanpa *cracking values*, kinerja bagus yang pernah dicapai tak akan berlangsung lama. Tanpa *value* yang membentuk watak positif, tidak ada keberlanjutan.

Budaya perusahaan dibangun melalui nilai-nilai positif kuat, yang mengakar dan diyakini dalam organisasi. Masalahnya banyak *corporate values* yang dibuat melanggar sejumlah prinsip : Pertama, nilai-nilai tidak mencerminkan apa yang dipercayai para pemimpin atau para pendahulu dalam mencapai keberhasilan

Kedua, nilai-nilai hanya dirangkai agar mudah diingat dalam bentuk sebuah singkatan. Merangkai kata ditujukan untuk mudah mengingat , namun perlu diketahui, menghapal bukanlah cara berpikir yang baik. Hapalan hanya akan menjadi pengetahuan , bukan tindakan. Ketiga , nilai-nilai yang dicanangkan dipaksakan, sehingga jika terjadi hal demikian ketidakkonsistenan antara *values* dan implementasi membuat tata nilai kehilangan daya arti.

Keempat , budaya itu sekedar dijadikan hiasan. Diletak kan di dinding atau di dalam *website* perusahaan namun tidak diinteraksikan , hanya menjadi kalimat milik sekelompok orang. Kelima, nilai-nilai itu tidak dijadikan budaya. Nilai-nilai memang bukanlah budaya, namun ia merupakan unsur pembentuk budaya yang penting.

Untuk menjadi budaya, perlu pemimpin yang senantiasa menyampaikan makna *value*, alat-alat, ritual, bahasa, dan sistem penegakan tata nilai yang diterima oleh semua pihak. Pemimpin adalah orang yang bekerja dengan *value*, berbicara dengan *value*, dan menerapkan *value* tersebut dalam kehidupan sehari-hari. *Value* sendiri dapat dibedakan antara *means* (tata cara, proses) atau *end* (tujuan akhir, *goals*) yang ingin dicapai. Ia adalah standar yang dipakai untuk membedakan antara cara terbaik/lebih baik dengan sesuatu yang kurang baik atau buruk.

Disinilah tantangan *crackers* dalam mengarungi dunia baru, apalagi korporasi – korporasi Indonesia diawal abad 20 menghadapi generation gap antara generasi 50 tahunan (dominan di level atas) dan generasi yang masih berusia 20 – 30 tahunan, yang dominan di level bawah.
Generasi atas khawatir terhadap masa depan pekerjaannya, mereka juga dianggap feodal dan sudah nyaman (*comfort*) dengan suasana sekarang oleh kaum muda. Sementara kaum muda berkutat melawan nilai-nilai yang menyulitkan mereka : materialisme, hedonisme dan narsisme.

Mungkinkah kaum muda meremajakan nilai-nilai yang sudah bertahun-tahun tertanam kuat dalam pikiran dan jiwa para senior mereka yang sudah terbelenggu dalam *comfort zone*? Atau adakah kesadaran dari para manager senior untuk melakukan *cracking values* demi mewarisi keberlangsungan perusahaan? Adakah keinginan membangun usaha yang berumur panjang? Temukan jawabannya pada buku *Cracking Values* yang disusun oleh pakar dan praktisi majemen, Bapak Rhenald Kasali.

Kepemilikan Logam Mulia
BRISyariah iB

syariah

Siapapun Kini Dapat Miliki Emas dengan Mudah dan Murah

"BAKAR UANG",
NGGAK PENTING !
MENDINGAN NYICIL EMAS !

BELANJA SALE,
NGGAK PENTING !
MENDINGAN NYICIL EMAS !

MURAH...
MULAI Rp 5 RIBUAN/HARI
BISA CICIL EMAS

NONGKRONG
BUANG UANG,
NGGAK PENTING !
MENDINGAN NYICIL EMAS !

JAJAN HABISIN UANG,
NGGAK PENTING !
MENDINGAN NYICIL EMAS !

callBRIS 500-789
www.brisyariah.co.id

BRI Syariah
@BRISyariah

Bersama Wujudkan Harapan Bersama

iB

Identitas

Nama

Umur

Jenis Kelamin

Kota

Pekerjaan

Alamat email

Questioner

Apakah Anda membaca seluruh halaman majalah Premium Connection (PC)?
- ☐ Ya .
- ☐ Tidak.
- ☐ Sebagian kecil
- ☐ Sebagian besar

Bagian apa dari majalah PC yang menurut anda paling menarik?
- ☐ Covernya.
- ☐ Foto-fotonya.
- ☐ Tata letaknya.
- ☐ Artikelnya.
- ☐ Lainnya sebutkan

Artikel soal apa yang paling anda suka di PC?
- ☐ Perkembangan teknologi IT
- ☐ Review gadget.
- ☐ Strategi perusahaan
- ☐ Profile tokoh
- ☐ Lainnya

Apa yang mempengaruhi anda membaca sebuah artikel di PC?
- ☐ Temanya baru.
- ☐ Membahas bidang yang anda sukai
- ☐ Membahas bidang yang ada kaitannya dengan pekerjaan/bisnis anda
- ☐ Lainnya

Adakah sebuah artikel di PC yang kemudian mempengaruhi cara kerja atau bisnis anda?
- ☐ Ya, alasan
- ☐ Tidak, alasan

Bagaimana penilaian anda PC jika dibandingkan majalah sejenis yang pernah anda baca?
- ☐ Artikelnya lebih menarik
- ☐ Tata letaknya lebih menarik
- ☐ Artikelnya kalah menarik
- ☐ Tata letaknya kalah menarik
- ☐ Lainnya

Selain yang ada sekarang, rubrik apa yang seharusnya ada di PC?
- ☐ Kuliner.
- ☐ Wawancara tokoh
- ☐ Berita/gosip artis terkait gadget atau teknologi
- ☐ Lainnya

Menurut anda, berapa waktu terbit ideal PC?
- ☐ 1 bulan sekali.
- ☐ 2 bulan sekali.
- ☐ 3 bulan sekali.
- ☐ Diatas 3 bulan

Menurut anda, apakah PC perlu terbit versi online/digital?
- ☐ Ya, alasan
- ☐ Tidak, alasan

Apakah PC perlu disebar di tempat umum? Jika perlu, mana tempat yang pas?
- ☐ Cafe.
- ☐ Mal
- ☐ Bandara
- ☐ Stasiun
- ☐ Lainnya...sebutkan

Jawaban dikirim ke redaksi via
fax : 021-2303567
Mohon untuk mencantumkan Nama, Perusahaan & Alamat Lengkap

DAPATKAN USB CANTIK LINTASARTA

POINT OF PRESENCE SERVICE

Lintasarta Point of Presence Service is available in more than 100 locations in Indonesia.

Sumatera Area

Banda Aceh
Langsa
Lhokseumawe
Medan
Pancing
Tanjung Balai
Rantau Prapat
Pematang Siantar
Tebing Tinggi
Dumai
Pekanbaru
Bankinang
Duri
Bukit Tinggi
Padang
Jambi
Batam
Tanjung Pinang
Pangkal Pinang
Palembang
Baturaja
Lubuklinggau
Muaraenim
Muarabungo
Prabumulih
Bengkulu
Bandar Lampung
Metro

Jawa Area

Cilegon
Serang
Nagara
Banten
Tangerang
Jakarta
Bekasi
Cibitung
Cikarang
Purwakarta
Cibinong
Cilengsi
Karawang
Cikampek
Sukabumi
Bandung
Cimahi
Padalarang
Purwakarta
Cileunyi
Tasikmalaya
Indramayu
Cirebon
Tegal
Pemalang
Pekalongan
Purwokerto
Purbalingga
Cilacap
Ungaran
Semarang
Jepara
Blora
Purwodadi
Rembang
Demak
Kudus
Magelang
Yogyakarta
Klaten
Solo
Sragen
Salatiga
Madiun
Blitar
Ponorogo
Gresik
Surabaya
Mojokerto
Sidoarjo
Pasuruan
Lawang
Kediri
Malang
Blitar
Jember
Lamongan
Tuban
Pasuruan
Tulungagung
Bojonegoro
Banyuwangi
Jombang
Probolinggo

Bali & NTT Area

Tabanan
Denpasar
Kuta
Ubud
Praya
Mataram
Kupang

Kalimantan Area

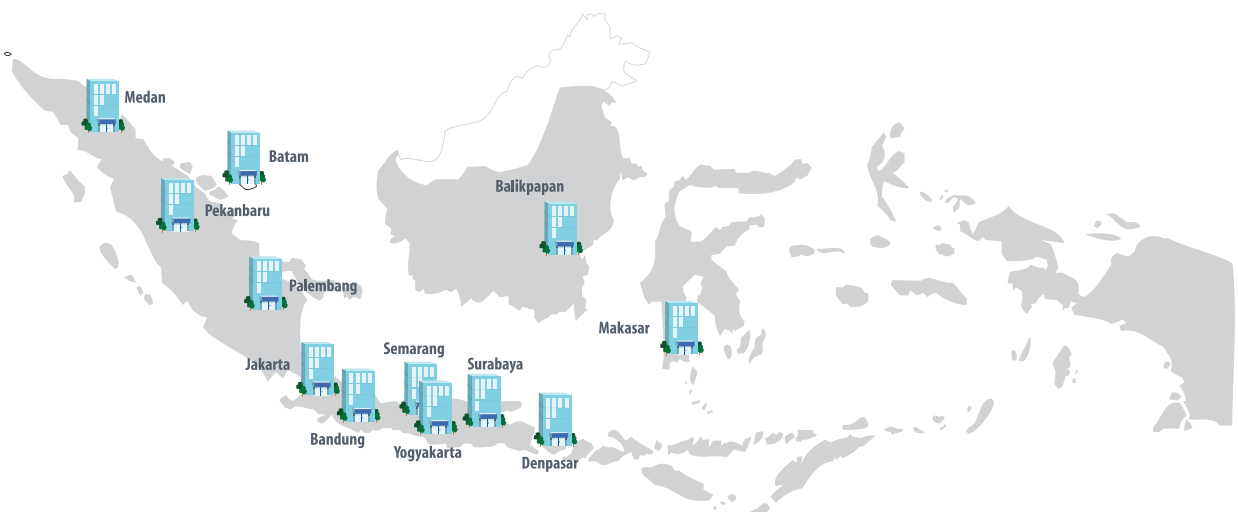
Pontianak
Palangkaraya
Banjarbaru
Banjarmasin
Sintang
Samarinda
Balikpapan
Bontang
Tarakan

Sulampua Area

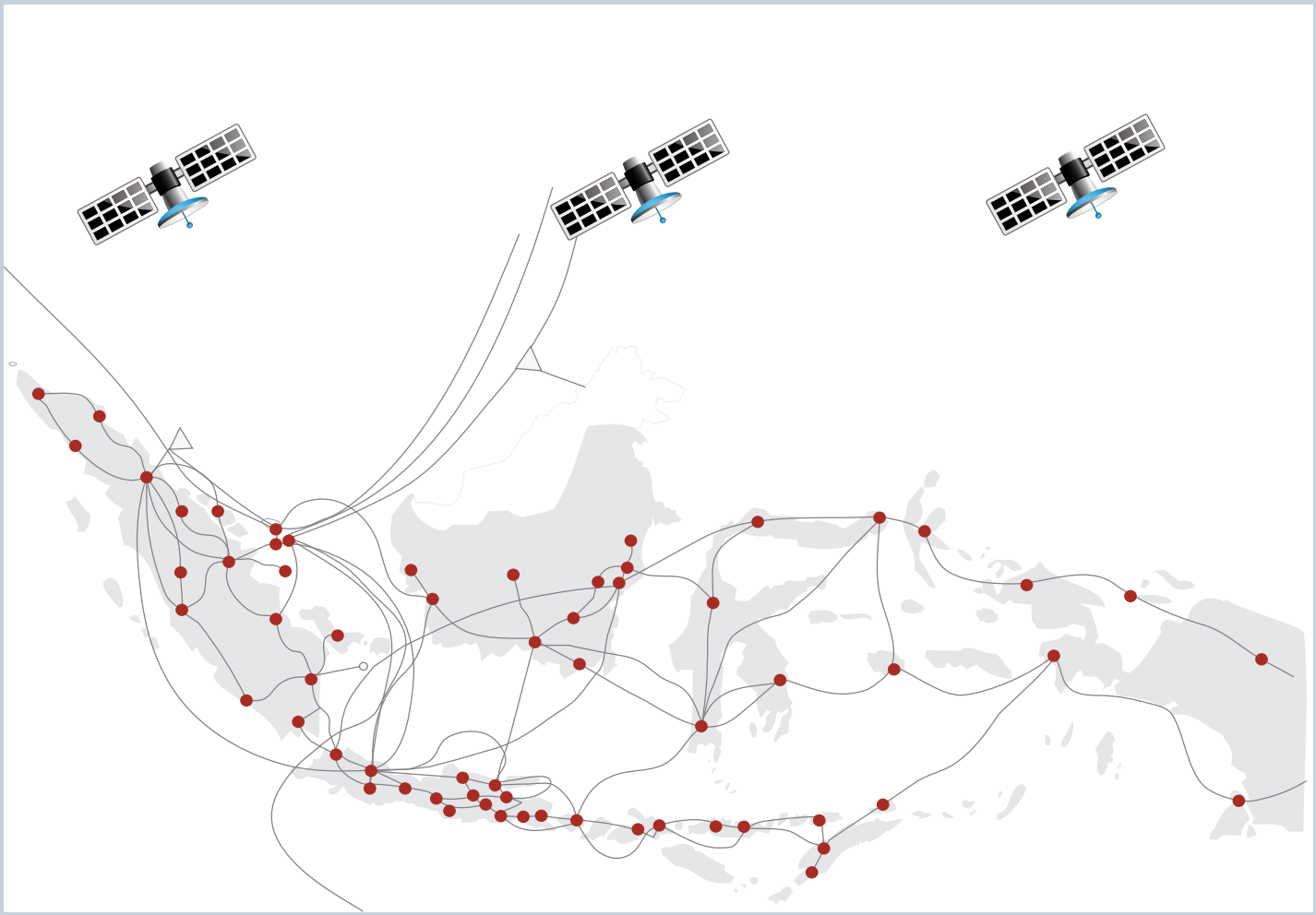
Makassar
Maros
Parepare
Kendari
Praya
Palu
Gorontalo
Manado
Ambon
Jayapura

HIGH RISE BUILDINGS

Lintasarta Fiber Optic covers more than 200 High Rise Buildings in Jakarta area and major cities in Indonesia.



LINTASARTA EXTENSIVE REGIONAL BACKBONE



- Satellite
- Submarine Cable (Fiber Optic)
- Terrestrial
- Microwave Links

07 Februari 2013 Welcome Forum

Event

13 November 2012

Tim Tennis LA Surabaya, mengikuti Indosat Tennis Cup V. Tournament dibuka langsung oleh CEO Indosat, yang datang langsung ke lapangan dari jakarta, dan berkenan membuka kegiatan ini dengan pukulan bola forehand berhadiah.

21 Maret 2013 Customer Gathering @ Cherokee Arum Jeram

29 Januari 2013
Pertemuan BOD Rumah Zakat Group dengan Pak Bambang Priantono

9-10 November 2012
Lintasarta Juara Ke-3 FUTSAL APJII JATIM
Lintasarta memenangkan Juara ke-3 di tournamen Futsal APJII Jatim dengan tema " HEROIC FUTSAL TOURNAMENT 2012" 9-10 November 2012 dengan team lapis ke-2, LA dapat melewati pertandingan yang super ketat.

Perjalanan Menembus Waktu

Tidak ada salahnya, jika akhir pekan ini, atau musim liburan diisi dengan wisata bersama keluarga di Kota Tua Jakarta. Sebuah wilayah kecil di Jakarta yang melintasi Jakarta Utara dan Jakarta Barat, mencakup daerah Pinangsia, Taman Sari dan Roa Malaka. Anda bisa menikmati sebuah perjalan yang seolah-olah menembus waktu ke era kolonial Hindia Belanda di sana.

Perjalanan di Kota Tua ingin terasa lebih afdol, kalau Anda melakukannya dengan berjalan kaki atau menyewa sepeda onthel dengan kostum ala kolonial dengan pantalon dan topinya. Ada banyak orang yang menyewakan hal itu di dalam kompleks Kota Tua.

Saat di Kota Tua, yang harus Anda datangi adalah Museum Fatahillah. Museum ini di depannya memiliki halaman luas. Maklumlah dulunya, museum tiga lantai bergaya neoklasik adalah Stadhuis, tempat berkumpulnya orang-orang dan pernah jadi Dewan Keadilan. Jangan heran jika di museum ini Anda bisa menyaksikan ruang pengadilan dan ruang-ruang bawah tanah yang dijadikan penjara. Lapangan luas di depannya yang dulu sering dijadikan pasar malam.

Tak jauh dari sana, ada Museum Wayang yang menyimpan koleksi wayang dari seluruh Indonesia. Ternyata, selain wayang kulit, banyak jenis wayang di Indonesia dengan berbagai sejarah dan filosofinya masing-masing. Di sini juga Anda bisa menemui koleksi topeng dan boneka. Umumnya, koleksi boneka di sana dari Eropa, tetapi ada juga dari beberapa negara di Asia.

Lalu ada Museum Bank Mandiri dan Museum Bank Indonesia yang menyuguhkan koleksi berkaitan dengan dunia perbankan. Anda bisa menemukan koleksi mata uang kuno dan perlengkapan perbankan zaman kolonial. Bagi penyuka seni, Anda bisa bergerak ke Museum Seni Rupa. Museum ini memajang keramik lokal dari berbagai daerah di Indonesia sejak era Majapahit abad ke-14, dan dari berbagai negara di dunia. Museum ini menyajikan koleksi dari hasil karya seniman-seniman Indonesia sejak kurun waktu 1800-an hingga saat sekarang.

Jika Anda penyuka dunia bahari, datangilah Pelabuhan Sunda Kelapa. Anda akan menemukan Galangan Kapal VOC dan Museum Bahari yang berisi sejarah kemaritiman Indonesia dan peninggalan kolonial Belanda. Agar perjalanan menembus waktu Anda abadi, jangan lupa membawa kamera. Saat haus atau lapar, mampirlah di kafe di sana yang menyuguhkan kombinasi panganan era kolonial dan modern. Jika semua sudah dilakukan, perjalanan menembus waktu Anda sempurna.

Museum Bahari, Museum Mandiri, Kota Tua

KOMUNITAS BASKET

Komunitas Basket Lintasarta termasuk salah satu komunitas yang rajin mengikuti turnamen. Setiap tahun, mereka mengikuti beberapa turnamen. Turnamen yang sering diikuti adalah Turnamen Liga Basket Operator dan turnamen yang digelar INDOSAT.

Keikut sertaan secara rutin dalam turnamen itu membuat komunitas basket ini memiliki mental bertanding yang bagus. Terbukti komunitas ini berhasil meraih Juara II Turnamen Basket INDOSAT 2011 lalu. Tentu saja itu didukung oleh kekompakan bermain yang diperoleh berkat latihan rutin yang dilakukan setiap Jumat malam di GOR Simprug.

Komunitas Basket Lintasarta saat ini dapat diikuti oleh semua staff dan karyawan Lintasarta, namun terbuka bagi pelanggan lintasarta yang berminat. Tidak ada biaya untuk pendaftaran. Bagi yang tertarik untuk bergabung, silahkan datang saja ke GOR Simprug saat latihan, atau bisa kontak ke basket@lintasarta.co.id. Komunitas Basket Lintasarta ini tidak menitik beratkan pada prestasi, tetapi bertujuan menjaga tubuh tetap sehat dan bugar serta lepas sejenak dari rutinitas.

KOMUNITAS BOWLING

Meski sering berpindah lokasi latihan karena dibongkar, semangat Lintasarta Bowling Club (LABC) tak pernah surut. Ini menunjukkan kecintaan yang tinggi pada olahraga bola gelinding ini. Secara informal, LABC terbentuk jauh sebelum resmi pada 2001. Sempat vakum sebentar, kemudian aktif lagi 2002.

Mulai bermain atau berlatih bersama secara reguler di Kebayoran Bowling Center (KBC) di Blok M. Berhubung Blok M dibongkar dan diubah jadi Blok M Square, LABC pun hijrah ke Superlane, Pasaraya Grande Blok M hingga tahun 2011. Sejarah yang sama pun terjadi, Superlane akhirnya dibongkar dan membuat LABC kembali hijrah ke Jakarta Bowling Center (JBC) di Pasar Festival Kuningan hingga kini.

LABC berangkat berlatih sama-sama tiap Senin *after office hours* pukul 18.30 WIB. Latihan mereka seru, sehingga tiap anggotanya disarankan jangan melewati latihan. Memang tujuan pembentukan komunitas ini untuk melepaskan kepenatan kerja sekaligus *refreshing*.

Usia yang relatif panjang membuat catatan LABC cukup panjang dan menarik. Satu yang berkesan adalah tahun lalu masuk 10 besar turnamen DKI Jakarta di mana LABC yang amatir melawan pebowling professional. LACB pun beberapa kali mengadakan Fun Bowling Lintasarta tanpa bantuan *event organizer*. Tak harus punya bola bowling sendiri atau sepatu bowling untuk bergabung dengan LACB karena bisa disewa di tempat latihan. Untuk ikut berlatih, dapat kontak ke email bowling@lintasarta.co.id.

KOMUNITAS BULU TANGKIS

Komunitas bulu tangkis di Lintasarta yang biasa disebut Bulu Tangkis Lintasarta (Bulat) adalah wadah silaturahmi tidak hanya antar karyawan Lintasarta, tetapi juga dengan para pelanggannya, ini dilakukan dengan seringnya *sparring partner* dengan komunitas bulu tangkis pelanggan.

Bulat memang belum menorehkan prestasi, tetapi aktif mengikuti turnamen baik yang digelar oleh Grup INDOSAT atau juga operator telekomunikasi lainnya. Keikutsertaan dalam berbagai turnamen itu dilandasi oleh semangat silaturahmi dan untuk menyalurkan hobi bermain teplok bulu ini.

Bulat berlatih rutin di Lapangan Bulu Tangkis Senayan. Tidak ada ketentuan khusus bagi mereka yang ingin bergabung. Semua karyawan di Lintasarta, apakah itu karyawan tetap atau *outsourcing* boleh bergabung dalam Bulat.

Para anggota Bulat mengaku sejak bergabung, mereka menjadi lebih sehat dan produktif. Bermain bulu tangkis adalah sarana *refreshing* yang tidak hanya membuat bugar tetapi juga mempererat persaudaraan di dalam Lintasarta. Untuk informasi lebih lanjut dan keikutsertaan terbuka juga untuk pelanggan lintasarta dapat menghubungi bulutangkis@lintasarta.co.id.

KOMUNITAS FOTOGRAFI

Komunitas Fotografi di Lintasarta dipicu oleh simbiosis mutualisme antara karyawan yang menyukai fotografi dengan kebutuhan Lintasarta. Lintasarta dapat menggunakan jasa fotografer internal yaitu anggota komunitas ini dalam kegiatan perusahaan. Target komunitas ini adalah bisa memberikan foto untuk *company profile* atau dokumentasi kegiatan-kegiatan Lintasarta dengan standar profesional. Sementara anggota komunitas ini mendapatkan fasilitas yang diberikan oleh perusahaan.

Komunitas ini terbentuk pada tahun 2008, tetapi baru resmi 30 April 2012 lalu. Komunitas ini terbuka bagi siapa saja karyawan Lintasarta, termasuk *outsourcing* selama mereka memiliki hobi atau suka terhadap fotografi ataupun pelanggan Lintasarta yang memiliki minat sama. Kegiatan utama komunitas ini, selain mendukung kegiatan perusahaan, juga diisi dengan melakukan *hunting* foto bersama dan melakukan *workshop* di mana anggota komunitas bisa saling berbagi pengalaman dan juga pengetahuan.
Hunting foto menjadi acara yang menyenangkan selain bisa menjalin kebersamaan, proses transfer *skill* dan pengalaman bisa dlakukan dengan cara yang menyenangkan. Siapa saja yang ingin bergabung, silahkan saja datang saat *hunting* foto bersama atau menghubungi fotografi@lintasarta.co.id.

Salah satu prestasi yang diraih komunitas fotografi Lintasarta adalah salah satu foto anggotanya berhasil menjadi salah satu pemenang lomba foto tingkat internasional. Selain itu, foto salah satu anggota komunitas ini juga pernah di muat di Majalah National Geographic.

Selain menguatkan kebersamaan, bergabung dengan komunitas fotografi mampu mengasah kemampuan otak kanan yang banyak berkaitan dengan kemampuan untuk memunculkan ide-ide kreatif dan inovatif. Ide dan inovasi ini penting untuk memunculkan terobosan baru dalam produk atau cara kerja di Lintasarta.

KOMUNITAS FUTSAL

Semula, para karyawan pecinta bola di Lintasarta berlatih sepakbola dengan lapangan besar di Lapangan Pertamina Simprug. Makin lama, jumlah peminat makin turun sehingga tidak sebanding dengan biaya sewa lapangan yang dikeluarkan. Bertepatan dengan itu, futsal mulai trend.

Futsal yang lebih pas dengan karakter pekerja kota, membuat cepat tumbuh di Lintasarta. Para pecinta bola di Lintasarta beralih main futsal dan mendirikan Komunitas Futsal Lintasarta pada 2006. Komunitas ini pun berkembang cepat di Lintasarta. Kini anggota mereka hampir dari semua divisi, apakah itu karyawan tetap atau *outsourcing*.

Jumlah yang banyak membuat latihan setiap Jumat malam pukul 20.00 WIB di Lapangan Futsal Metro Pondok Indah selalu menarik. Sering kali diisi dengan pertandingan antar bagian internal di Lintasarta. Juga sering diisi dengan pertandingan persahabatan dengan perusahaan lain apakah itu mitra atau pelanggan Lintasarta. Untuk kompetisi rutin, tim Futsal Lintasarta mengikuti kompetisi antar Serikat Pekerja, dan Kompetisi Futsal Piala Menkominfo. Untuk Kompetisi antar Serikat Pekerja, tim Futsal Lintasarta mendapat

juara Ke-2 pada 2010. Sementara yang paling baru adalah Juara Ke-2 Kompetisi Futsal Piala Menkominfo 2012. Kompetisi ini diikuti lebih dari 20 perusahaan telekomunikasi terkenal di Indonesia.

Semua karyawan Lintasarta dan pelanggan Lintasarta yang berminat mengolah tubuh boleh bergabung dengan langsung datang saat latihan. Jangan lupa, bawa sendiri perlengkapan futsal, yaitu sepatu, kaos kaki, bone protector dan kaos olahraga. Untuk informasi lebih lanjut dapat menghubungi email futsal@lintasarta.co.id.

KOMUNITAS MANCING

Komunitas memancing di Lintasarta berdiri pada 2002 lalu. Komunitas ini bukan sekadar ajang pertemuan para karyawan yang gemar atau ingin belajar memancing, tetapi juga penting dalam hubungan eksternal. Komunitas ini banyak membantu jika ada acara memancing yang digelar oleh pelanggan Lintasarta atau *provider*.

Karakter memancing yang banyak menekankan pada kesabaran dan pengendalian diri berpengaruh pada anggota komunitas ini. Mereka mengaku bergabung di komunitas ini membuat koordinasi dalam bekerja menjadi lebih mudah atau lebih fleksibel. Komunitas ini pun terbuka bagi semua karyawan Lintasarta.

Komunitas ini memiliki agenda rutin bulanan memancing bersama di kolam atau di darat yang telah disepakati sebelumnya. Selain itu, komunitas memancing ini juga sering mendapatkan undangan untuk kegiatan memancing bersama pelanggan. Salah satu prestasi yang didapatkan Komunitas Memancing Lintasarta dalam Juara 2 Ulang Tahun Bank Bukopin pada 2005 lalu.

Bagi pelanggan Lintasarta yang tertarik untuk bergabung dengan Komunitas Memancing Lintasarta bisa menghubungi mancing@lintasarta.co.id. Tidak ada syarat khusus untuk bergabung, kecuali keinginan yang besar untuk memancing dan membawa peralatan mancing sendiri.

Event Calendar

eCommerce Conference & Expo
16 - 18 April, 2013 | Melbourne, Australia

Cloud World Forum Africa
23 - 24 April, 2013 | Johannesburg, South Africa

International Conference on Digital Services, Internet and Applications
23 - 25 April, 2013 | Morioka, Japan

Data Center Expo
08 - 10 May, 2013 | Tokyo, Japan

CeBIT Australia
28 - 30 May, 2013 | Sydney, Australia

Global E-commerce Summit
02 - 04 June, 2013 | Barcelona, Spain

Internet of Things China Conference & Exhibition
04 - 05 June, 2013 | Shanghai, China

Festival Komputer Indonesia-Jakarta
12 - 16 June, 2013 | Jakarta, Indonesia

Enterprise IT
18 - 21 June, 2013 | Singapore, Singapore

Cloud World Forum London
26 - 27 June, 2013 | London, United Kingdom

International Conference on Computer, Information and Application
29 - 30 June, 2013 | Yogyakarta, Indonesia

e.Commerce & Payments World Turkey
03 - 04 September, 2013 | Istanbul, Turkey

Cloud Connect China
15 - 17 September, 2013 | Shanghai, China

E Commerce Paris
24 - 26 September, 2013 | Paris, France

ABHIMATA

PT. ABHIMATA CITRA ABADI
24th Floor, Menara Batavia
Jl. KH. Mas Mansyur Kav. 126
Jakarta 10220
Telp. : 021-57930304/5
Fax : 021-57930311
www.abhimata.co.id

HUGHES NETWORK SYSTEMS
ADTRAN
RADWIN
DragonWave
RAISECOM
alvarion
EMERSON
Sonus
tellabs
Netop

GGI
TECHNOLOGY SOLUTIONS

RAISECOM

The World Under One Roof

- **TRIPLE PLAY**
  (Internet, Telecommunication and Entertainment over single connection with GEPON technology)
- **LAST MILE SERVICES**
  Delivering communications connectivity to retail customers

TECHNOLOGY SOLUTIONS

PT. Gandang Garantung Indah
Komplek Gading Regency Blok B2 - 16
Jl. Soekarno Hatta Bandung - Indonesia 40292
Telp. (022) 7316355
Email : info@ggi-idn.com