



lintasarta

PREMIUM CONNECTION

EDISI 31 - APRIL 2014



BRANCHLESS BANK

Potensi yang Belum Tergarap Optimal



INDEX

6 FOCUS
Paket Istimewa
VPN Platinum

10 STRATEGY
KUD MUKTI JAYA
Tumbuh Berkat Kepercayaan

12 LEISURE
Batu Night Festival
Bergembira Saat Malam

Penasehat:
Dido Priadi

Penanggung Jawab/Pengarah:
Herry Waldi Wilmar
Lista Dewi

Pemimpin Redaksi:
Indarto Setiawan

Tim Inti:
Sonik Primiarti
Ryo Naldho
Yohannes Aries Sulistyono
Putri Hapsari Suryani
Wuri Yulianto
Budi Wiyono
Nurza Dwi Prisca F.

PT. Aplikanusa Lintasarta

Menara Thamrin 12th Floor
Jl. MH. Thamrin Kav. 3
Jakarta Pusat 10250
Indonesia

T +6221 230 2347
F +6221 230 3567
E redaksi@lintasarta.co.id
www.lintasarta.net

FOCUS



4 **Branchless Bank** Potensi Yang Belum Tergarap Optimal

3 Terus Berinovasi untuk Dekat ke Pelanggan

6 Paket Istimewa VPN Platinum

8 Membangun Data Center Industri Resources

14 Lunch Sharing Knowledge Lintasarta

16 Bersiap Wabah Smartwatch

17 Petunjuk Sederhana namun Efektif

18 **The Simple Thruth of Service:**
Dari Hati, Semua akan Berarti

LEISURE



12 **Batu Night Festival** Bergembira Saat Malam

STRATEGY



10 **KUD MUKTI JAYA** Tumbuh Berkat Kepercayaan

Bersama Kita Bisa

Premium Connection edisi ke-31 ini bertepatan dengan ulang tahun Lintasarta yang ke-26. Kami memilih tema “Bersama Kita Bisa” bukan tanpa alasan. Kami meyakini, untuk mencapai kemajuan, kita tidak bisa bekerja sendiri. Kita perlu bekerja bersama-sama, bersinergi, dalam level apapun.

Semangat ini tercermin dalam artikel yang kita suguhkan. Pada rubrik focus, kita menyoroti soal potensi besar branchless bank yang belum tergarap optimal. Salah satunya karena tingginya biaya teknologi informasi perbankan. Biaya ini bisa ditekan dengan teknologi kolektif, teknologi yang bisa digunakan banyak bank bersama-sama.

Kebersamaan itu juga ada dalam artikel di rubrik strategy mengenai VPN Platinum yang ditawarkan Lintasarta. Paket ini sejatinya adalah kerja sama antara paket V-SAT dengan WAN Optimizer yang pas untuk industri resources, termasuk perihal membangun data centernya.

Perlu sebuah kepercayaan, penghargaan atas ide yang bagus, dari mana pun jika ingin bekerja sama. Itu bisa didapat dari artikel di rubrik review di mana kami membahas buku Simple Truth of Services karya pakar manajemen Ken Blanchard bersama ahli human resources Barbara Glanz.

Kami juga memberikan gambaran soal perkembangan teknologi terbaru yang akan booming di tahun ini dengan mengulas tentang smartwatch pada rubrik gadget.

Tidak lupa, ada tawaran baru bagaimana menghabiskan liburan bersama keluarga dengan cara yang tidak biasa. Ada Batu Spectacular Nights (BSN), sebuah tempat wisata dengan banyak wahana yang khusus buka saat malam hari.

Terakhir, kemajuan bukanlah pekerjaan sekali jadi. Tapi itu adalah usaha terus menerus. Sekali lagi, itu hanya bisa dicapai jika kita bekerja sama. Maka, kami selalu yakin, “Bersama Kita Bisa”.

Tim Redaksi

Branchless Bank, Potensi yang Belum Tergarap Optimal

Narasumber : Lana Soelistianingsih

Sekitar tiga tahun terakhir, praktik *branchless bank* makin banyak dilakukan. Hanya saja, potensi besarnya masih belum tergarap dengan optimal.

Branchless bank secara sederhana dimaknai sebagai bentuk infrastruktur perbankan tanpa adanya kantor bank. Jadi kegiatan perbankan bisa dilakukan di kantor bank atau tanpa harus datang ke kantor bank. Layanan ATM, *internet banking*, ataupun *mobile banking* adalah salah satu contoh *branchless bank*.

Itu hanya sebagian kecil saja dari *branchless bank* dibandingkan dengan besarnya potensi pasar yang atau konsumen yang bisa didapatkan. Dua layanan disebut di atas masih terfokus di kota-kota besar saja di Indonesia. Sementara di daerah pelosok masih belum banyak ditemui.

Selain itu, data dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) pada 2010 menyebutkan bahwa pemilik

rekening di Indonesia sekitar 110 juta. Sementara penduduk total sekitar 240 juta jiwa. Perhitungan kasar, masih ada 130 juta orang yang belum memiliki rekening. Ini tentu potensi yang luar biasa. Hitungan optimis, masih ada sekitar 60 juta orang yang tidak memiliki rekening atau tidak memiliki akses ke bank atau modal. Kelompok ini yang umum disebut sebagai *financial inclusion*.

Dengan kondisi itu, kelompok ini sulit untuk meningkatkan taraf kesejahteraan hidupnya. Tidak adanya akses ke bank atau modal membuat mereka kesulitan untuk melakukan kegiatan-kegiatan produktif yang bisa meningkatkan kesejahteraan mereka. "Sebenarnya, *branchless bank* itu didorong oleh Bank Indonesia (BI) agar kelompok ini (*financial inclusion*) bisa ditekan," kata pengamat perbankan, Dr. Lana Soelistianingsih.

Perlu Kerja Sama Banyak Pihak

Meski secara definisi *branchless bank* terkesan sederhana, tetapi untuk mewujudkannya pihak bank perlu bekerja sama dengan banyak pihak. Untuk bisa menjangkau daerah terpencil, bank perlu bekerja sama dengan lembaga atau institusi yang bisa menjadi perpanjangan tangannya. Apakah itu koperasi, ritel, kantor pos, atau lembaga lain yang disepakati dan diakui. Pada lembaga itu lah semua kegiatan perbankan, menyimpan, memberikan pinjaman, atau transaksi lainnya bisa dilakukan. Aturan untuk bagi bank untuk melakukan kerja sama ini juga tidak terlalu sulit. Kerja sama ini diperlukan karena di Indonesia, bank kekurangan SDM untuk melakukan *branchless bank*.

Meski demikian, terang Lana, sudah mulai ada juga bank yang sudah mulai melakukan *branchless bank* dengan mengadopsi pola yang dilakukan oleh *shadow bank* (rentenir). Mereka membekali petugasnya dengan EDC untuk

melakukan fungsi dan layanan perbankan. Mereka mendatangi nasabahnya satu persatu. Mereka mempraktikkan ini di daerah pesisir selatan Jawa Barat.

"Hasilnya cukup bagus. Pinjaman yang diberikan bisa diubah jadi kegiatan produktif. Dan yang lebih mengejutkan, tingkat NPL (*non performing loan*/kredit macet) hanya 0,9%," jelasnya.

Selain masih kurangnya SDM, kerja sama dengan pihak lain bagi bank untuk melakukan *branchless bank* juga untuk menekan biaya. Bank masih enggan menerapkan *branchless bank* di sektor mikro, terutama di daerah terpencil karena secara bisnis masih dinilai kurang menguntungkan dilihat dari skala dan volumenya yang kecil. "Padahal, ada bank yang sedari awal fokus di mikro dan mereka selalu sehat dan selalu meraih keuntungan yang besar," ujar Lana yang selain menjadi salah satu dosen FEUI juga menjabat sebagai Chief Economist Head of Research di Samuel Aset Manajemen.

Lana menyebut, *branchless bank* akan lebih efektif jika melibatkan masyarakat. Ini bisa dilakukan melalui kerja sama dengan tokoh-tokoh masyarakat. Karena tidak semua orang, terutama di pelosok, yang percaya dengan bank. Masih banyak juga yang tidak memiliki kepercayaan dan keyakinan diri yang cukup bahwa mereka patut atau layak berhubungan dengan bank, baik karena prosedurnya yang dianggap rumit atau karena mereka tidak punya rekening. "Memberikan edukasi soal bank dengan melibatkan tokoh masyarakat juga penting jika ingin membangun *branchless bank*," tuturnya.

Perlu Dikembangkan Teknologi Kolektif

Teknologi, terutama teknologi informasi, ditegaskan Lana bukanlah

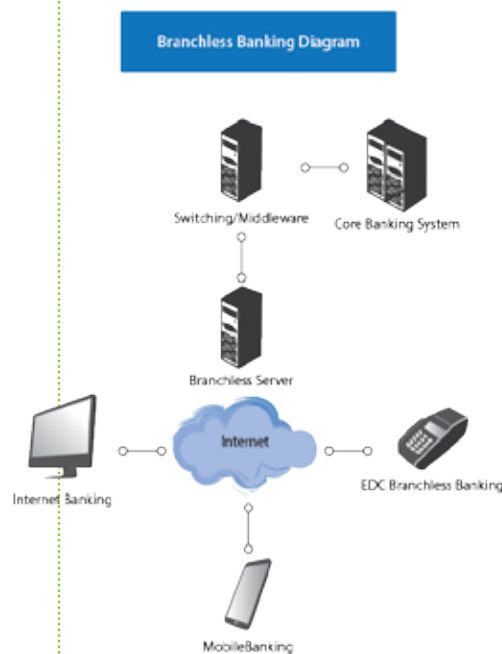
menjadi kendala dalam membangun *branchless bank*. Terbukti dengan sudah mulai banyaknya layanan bank yang sebenarnya masuk kategori *branchless bank*. Teknologi ini diperlukan karena bagaimanapun monitoring menjadi hal penting dalam praktik *branchless bank*. "Monitoring ini penting karena *branchless bank* adalah perpanjangan tangan dari suatu bank. Tentu bank ingin tahu dan harus memonitor apakah tidak ada penyelewangan dalam praktik *branchless bank* nya," kata alumni Vanderbilt University, Amerika Serikat ini.

Hanya saja, Lana mengaku, dia sering mendapatkan keluhan soal mahalnya ongkos teknologi bagi perbankan. Untuk itu, dia menilai perlu dikembangkan sebuah teknologi untuk membangun *branchless bank* yang bersifat kolektif. Artinya, teknologi itu bisa digunakan oleh banyak bank secara bersama-sama untuk melakukan monitoring *branchless bank*-nya. Teknologi kolektif ini akan membuat biaya teknologi lebih efisien karena ditanggung bersama. "Saya yakin bisa. Asal bank itu mau kerja sama," tukasnya.

Sebenarnya, kendala bagi bank untuk membangun *branchless bank*, ungkap Lana, lebih banyak berasal dari karakter bank yang umumnya melihat calon nasabah dalam kelompok *financial inclusion* sebagai risiko, bukan potensi. Bank, dalam memberikan pinjaman, mendasarkan dengan 5C (*Character, Capital, Capacity, Condition, Collateral*). Mereka banyak menitik beratkan pinjaman pada *collateral* atau jaminan.

Kelompok *financial inclusion* banyak yang memiliki sesuatu yang tidak masuk dalam kategori jaminan dalam bank. Mestinya, jika ingin membangun *branchless*

bank, paradigma ini perlu diubah. Ini berbeda dengan *shadow banking* yang lebih melihat pada sisi *non-collateral* saat memberi pinjaman,



meski dengan bunga yang tinggi. Ini yang membuat *shadow bank* tetap bertahan. "Bank yang ingin membangun *branchless bank*, harus banyak belajar dan meniru *shadow bank* yang sampai saat ini tetap bertahan," paparnya.

Lana yakin, jika *branchless bank* ini digarap optimal, peluang kelompok *financial inclusion* untuk melakukan kegiatan produktif karena akses ke bank atau modal makin besar. Kelompok ini juga tidak dimonopoli oleh *shadow bank* alias rentenir yang mencekik karena ada banyak pemain yang membuat ongkos produksi makin kecil. Pada akhirnya, itu akan membuat upaya menaikkan kesejahteraan dan menurunkan tingkat kemiskinan semakin nyata.

Paket Istimewa VPN Platinum

Lintasarta menawarkan sebuah paket istimewa yang diberi nama VPN Platinum. Paket yang memberikan banyak keunggulan terutama dalam mengoptimalkan jaringan teknologi informasi perusahaan Anda.

Optimalisasi pemakaian jaringan teknologi informasi yang menjadi bagian operasional sebuah perusahaan menjadi isu penting, terutama berkaitan dengan upaya efisiensi dan efektifitas. Pasalnya, lambannya sebuah aplikasi operasional sering kali dimaknai dengan kurangnya kapasitas bandwidth. Padahal, belum tentu hal itu menjadi penyebabnya.

Ada beberapa hal yang bisa menjadi kemungkinan optimalisasi jaringan tidak tercapai selain perkara *bandwidth*. Menurut IT Services Development Lintasarta, M. Dhany Lingga Prana, ada beberapa hal yang menyebabkan kurang optimalnya pemanfaatan jaringan. Pertama adalah jenis jaringan yang dipakai. Indonesia yang negara kepulauan

tidak semuanya terkoneksi dengan jaringan terrestrial. "Bagi wilayah Indonesia yang remote dan tidak terjangkau jaring terrestrial, kita mau tidak mau memakai VSAT. Karakter VSAT ini adalah adanya *latency*," paparnya. *Latency* ini akan mempengaruhi kecepatan respon sebuah aplikasi. Respon satu detik usai kita mengklik sebuah aplikasi akan terasa lamban. Kecepatan respon sebuah aplikasi normalnya adalah seratus milidetik usai kita mengkliknya.

Kedua, optimalisasi itu terkait dengan pemanfaatan kapasitas jaringan, apakah sudah benar-benar dipakai untuk aplikasi primer yang langsung berkaitan dengan operasional perusahaan. "Jangan-jangan, kapasitas jaringan itu lebih banyak dipakai oleh aplikasi yang kurang mendukung operasional, seperti Facebook atau Youtube," ujarnya.

Umumnya perusahaan memiliki dua jalur komunikasi data, yakni

jaringan utama dan jaringan *back up*. Ini hal yang sangat disarankan dan baik. Jika tiba-tiba ada gangguan pada jaringan utama, operasional perusahaan tidak terganggu karena aplikasi tetap bisa berjalan dengan jaringan *back up*. Hanya saja, jika tidak ada gangguan, maka jaringan *back up* itu tidak dimanfaatkan. "Tentu saja hal ini dalam kacamata optimalisasi merugikan karena ada *resources* yang tersedia tetapi tidak dimanfaatkan secara penuh," tutur Dhany.

Keuntungan VPN Platinum

Paket VPN Platinum, kata Product Manager Lintasarta, Paulus Kusumawardhana, adalah bundling antara VSAT dengan WAN Optimizer. Paket ini memiliki banyak keuntungan. Satu yang paling terasa adalah dalam sisi harga. Pemasangan jaringan VSAT dan perangkat WAN Optimizer ini dapat dilakukan secara terpisah. "Tetapi kalau pasang

ketengan (satu-satu) lebih mahal jika dibandingkan dengan dipasang bersamaan dengan WAN Optimizer melalui paket VPN Platinum. Kira-kira bisa hemat hingga 30%," jelas Paulus.

VSAT adalah jaringan internet menggunakan satelit yang bisa menjangkau wilayah mana pun yang tidak memiliki jaringan terrestrial. Umumnya di Indonesia, pemakaian VSAT dilakukan oleh perusahaan yang memiliki cabang di wilayah rural, yaitu perusahaan di bidang resources seperti pertambangan dan perkebunan. Sementara WAN Optimizer adalah perangkat yang berfungsi untuk melakukan optimalisasi pemakaian jaringan.

Teknologi optimalisasi pemakaian jaringan ini sebenarnya muncul sekitar tahun 2000-an. Hanya saja, teknologi ini baru *booming* pada sekitar tahun 2006 karena sebelum itu, bisnis optimalisasi jaringan dinilai masih terlalu kecil.

Bundling antara VSAT dengan WAN Optimizer ini memberikan banyak keuntungan. Seperti disebut di atas, karakteristik utama dari VSAT adalah adanya *latency* yang cukup besar. Saat ini, banyak aplikasi yang memiliki karakteristik *chatty* sehingga cukup sensitif terhadap *latency*. Dengan perangkat WAN Optimizer ini, permasalahan *chatty*

application dan *latency* ini dapat dihindari.

Strategi implementasi optimalisasi dengan WAN Optimizer dapat dilakukan sesuai kebutuhan pelanggan. Secara umum, strategi optimalisasi *bandwidth* WAN dapat dilakukan dengan tiga cara utama. Strategi pertama dan yang paling umum digunakan adalah dengan cara kompresi data. Dengan menggunakan strategi ini, besarnya data yang harus dikirimkan melalui WAN akan berkurang, sehingga penggunaan *bandwidth* juga akan menurun.

Kedua adalah dengan pengaturan skala prioritas. Misalnya, yang mendapatkan prioritas tertinggi untuk penggunaan jaringan adalah aplikasi primer yang terkait langsung dengan operasional perusahaan, terutama pada jam-jam sibuk. Maka, pada saat *peak time*, jaringan akan digunakan sepenuhnya untuk aplikasi primer, sementara aplikasi pendukung mendapatkan prioritas yang lebih rendah. Dengan teknik ini, penggunaan jaringan akan optimal untuk aplikasi yang memang strategis untuk perusahaan.

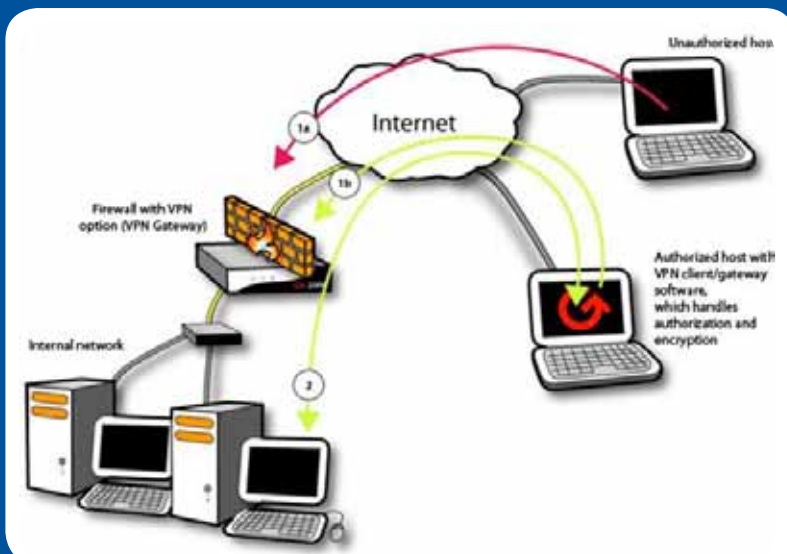
Strategi ketiga dikenal dengan sebutan *path selection*. Ini berkaitan dengan pemanfaatan jaringan *back up*. "Tanpa WAN Optimizer,

sulit atau hampir tidak mungkin memanfaatkan jaringan *back up* saat tidak ada gangguan," tutur Paulus. Dengan WAN Optimizer ini, maka jaringan *back up* dapat digunakan meski tidak ada gangguan. Misalnya, jaringan utama digunakan untuk aplikasi primer, sementara jaringan *back up*, untuk aplikasi. Hebatnya, jika terjadi gangguan pada jaringan utama, maka otomatis jaringan *back up* akan digunakan untuk aplikasi utama.

VPN Platinum untuk optimalisasi ini cocok dengan jaringan VSAT. Pasalnya, untuk penambahan *bandwidth*, VSAT tergolong mahal. Akan lebih ekonomis jika dilakukan optimalisasi dengan pemasangan perangkat WAN Optimizer. Bukan berarti, untuk jaringan terrestrial dan *fiber optic*, optimalisasi dengan WAN Optimizer tidak cukup berarti.

Umumnya, orang tergesa menyebut jika aplikasi lamban maka perlu menambah *bandwidth*. Dengan WAN Optimizer, kita bisa menganalisa pemanfaatan jaringan yang ada. "Analisa ini dapat melihat karakteristik pemakaian jaringan secara detil. Kalau memang jaringan itu lebih banyak terpakai oleh aplikasi pendukung, sangat dimungkinkan tak perlu menambah *bandwidth*. Tetapi kalau memang yang banyak dipakai aplikasi utama, maka perlu tambah kapasitas *bandwidth*. Prinsipnya, dengan menggunakan perangkat ini penambahan *bandwidth* dapat dilakukan dengan tepat," jelas Dhany.

Menambah *bandwidth*, ungkap Dhany, harus dilakukan dengan tepat karena seberapa pun besar kapasitas jaringan akan kurang mengingat kecenderungan orang untuk membuka aplikasi tambahan jika aplikasi itu memiliki respon cepat. Belum lagi, aplikasi baru terus saja bermunculan seiring dengan makin berkembangnya kebutuhan bisnis perusahaan.



“Setiap perusahaan memerlukan sebuah data center. Hanya saja, untuk industri *resources*, ada karakteristik khas yang perlu dipahami agar data center yang dibangun handal.



Membangun Data Center Industri Resources

Secara sederhana, data center adalah fasilitas penyimpanan perangkat yang terdiri dari infrastruktur yang di dalamnya terdapat *power*, *cooling system* dan *network* atau jaringan.

Menurut General Manager Pengembangan Bisnis Jasa Lintasarta, Gidion Suranta Barus, sebenarnya, tidak ada pembagian data center berdasarkan bidang industri. Hanya saja, tiap-tiap industri, jelasnya, memiliki karakter tertentu yang menuntut *requirement* (persyaratan) tertentu terkait data center yang tepat bagi mereka. “Data center tidak ada pembagian menurut bidang industri. Semua

industri memerlukan data center jika mereka menginginkan efisien, efektif dan kompetitif,” paparnya.

Data center, tutur Gidion, lebih ditentukan oleh derajat kompleksitas spesifikasi dan keamanannya. Maka ada tingkatan yang umum disebut sebagai TIER di mana TIER I yang sederhana hingga TIER IV yang paling kompleks dan paling aman. Untuk Indonesia, umumnya data center perusahaan paling tinggi berada di level TIER III. Ini umumnya untuk perusahaan yang memiliki *critical* data atau aplikasi yang jika data itu hilang membawa risiko besar, baik dari segi finansial atau segi lainnya. “Umumnya industri

perbankan atau institusi keuangan,” jelasnya.

Data center umumnya berada di kantor pusat jika perusahaan membangun sendiri data center-nya. Atau jika data center itu diserahkan ke pihak ketiga, lokasinya pun berada tidak jauh dari kantor pusat. Ini agar lebih mudah dalam melakukan perawatan atau perbaikan jika terjadi gangguan.

Situasi agak berbeda berkaitan dengan industri *resources*. Gidion menyebut, perusahaan yang bergerak di bidang ini banyak yang membangun *server-server* kecil di tempat pertambangan mereka. Server ini untuk menampung data



pertambangan di site mereka yang umumnya berada di remote area. Kemudian yang jadi tantangan adalah bagaimana mengirimkan data itu ke pusat, atau bagaimana mem-back up data tersebut. Hal ini memerlukan sinkronisasi atau replikasi data, pengiriman data dari site yang berada di remote area ke kantor pusat atau ke lokasi di mana data center itu berada. "Kami melihat tantangan itu adalah peluang untuk memberikan sebuah layanan data center yang tepat untuk industri

resources," ungkapnya.
Automatisasi

Tren untuk menyerahkan urusan data center ataupun IT dalam skala lebih luas ke provider semakin tinggi belakangan ini. Apalagi bagi perusahaan resources yang umumnya milik asing atau joint venture. Belum lagi, dalam UU ITE No 11/2008 yang mensyaratkan perusahaan asing harus membangun data centernya di Indonesia. Ini membuat peluang untuk memberikan layanan data center bagi industri resources semakin besar.

Untuk data center bagi industri resources, Gidion menyebut perlu adanya automatisasi. Artinya, bagaimana membuat data pertambangan yang ada di *site* langsung masuk ke sistem yang terkoneksi dengan data center, sekaligus melakukan sinkronisasi dan replikasi alias mem-back up data tersebut. Data-data langsung dari *site* punya nilai *critical* bagi perusahaan resources.

Untuk layanan ini, Lintasarta memiliki perangkat yang disebut sebagai WAN Optimizer. Dengan perangkat itu, data dari pertambangan langsung masuk ke dalam server yang ada di dalam perangkat itu untuk kemudian segera

dikirimkan ke data center di kantor pusat. Jika kemudian, katakanlah, jaringan mati atau ada gangguan, maka data pertambangan itu disimpan terlebih dahulu di server yang ada di dalam perangkat WAN Optimizer. Saat jaringan kemudian hidup, maka data itu langsung dikirim ke data center pusat.

Pengiriman data juga bisa diatur, apakah semua data pertambangan, atau hanya data yang mengalami perubahan saja yang dikirimkan. Ini tentu berkaitan dengan kapasitas jaringan.

Dengan cara ini, tutur Gidion, perusahaan resources tidak perlu membangun lagi server sendiri. Ini juga termasuk dengan tidak perlu lagi menambah SDM untuk mengawasi server karena bisa *dimanage* dari kantor pusat.

Gidion memahami bahwa dengan cara ini, urusan *availability* dan keamanan perlu perhatian. Apalagi, *awareness* dan *trust* terkait penyerahan data center atau IT ke pihak ke tiga masih perlu ditingkatkan. Terkait *availability*, jika mengalami gangguan, Gidion menyebut karena bisa dipantau dari pusat, maka jika terjadi gangguan, Lintasarta akan menurunkan tim terdekat yang ada di lokasi untuk melakukan perbaikan. Lintasarta memiliki perwakilan di 40 kota di seluruh Indonesia. Terkait keamanan, Lintasarta telah mendapatkan ISO 27001 terkait *Information Security Management*.

Hanya saja, tegas Gidion, keuntungan terbesar perusahaan resources untuk menyerahkan data center mereka ke Lintasarta adalah sebuah *manage data service*. Ini akan membuat mereka fokus ke *core business* dengan support penuh terkait data center oleh Lintasarta. "Kami akan selalu memenuhi Service Level Agreement (SLA) yang telah dibuat," ujarnya.





KUD Mukti Jaya Tumbuh Berkat Kepercayaan



Koperasi Unit Desa (KUD) Mukti Jaya menjadi salah satu koperasi sawit percontohan di Indonesia. Modal utama mereka untuk tumbuh kembang adalah kepercayaan.

KUD Mukti Jaya ini berdiri pada 1982 kemudian diamalgamasi pada 1994 dan mengalami restrukturisasi pada 1998. Proses restrukturisasi ini menjadi momen penting pada koperasi yang kini beranggotakan 1.924 petani plasma sawit ini. Koperasi berubah dari umum menjadi koperasi produsen kelapa sawit yang tentu saja disertai dengan perubahan anggaran dasar. "Waktu itu petani plasma kelapa sawit prinsipnya harus punya wadah

untuk pengelolaan hasil," jelas Ketua Umum KUD Mukti Jaya, Bambang Gianto.

Sejak berubah menjadi koperasi produsen kelapa sawit, KUD Mukti Jaya tumbuh berkembang dengan baik. Ini tampak dari jumlah anggota yang terus bertambah, juga dari omzet koperasi. "Saat ini, omzet per bulan berkisar antara Rp6 miliar sampai Rp10 miliar," tuturnya.

Tumbuhnya KUD Mukti Jaya yang berada di Desa Bumi Kencana, Kecamatan Sungai Lilin, Kabupaten Musi Banyuasin, Sumatera Selatan ini juga tidak lepas dari peran PT Hindoli yang aktif memberikan pembinaan. Berkat pembinaan ini, para petani

plasma kelapa sawit mengalami peningkatan kesejahteraan.

Pasalnya, pada Agustus 2010, petani plasma PT Hindoli menjadi petani pertama yang menerima sertifikat RSPO (*Roundtable on Sustainable Palm Oil*). Lalu berlanjut dengan diberikannya sertifikat ISCC (*International Sustainability and Carbon Certification*) kepada petani sawit anggota KUD Mukti Jaya pada Agustus 2012. Dua sertifikat itu pada prinsipnya bukti bahwa kebun sawit dikelola pro lingkungan, yakni dengan cara berkelanjutan dan kadar karbonnya rendah. Ini membuat hasil sawit mereka dihargai lebih mahal.

“Rata-rata petani anggota koperasi mendapatkan penghasilan Rp4 juta-Rp6 juta per bulan,” katanya.

Mobil Kas

Besarnya perputaran uang di KUD Mukti Jaya tentu memerlukan tambahan pelayanan bagi anggotanya. Untuk membayar hasil sawit para petani plasma anggotanya, setidaknya dikeluarkan Rp6 miliar-10 miliar per bulan. Jumlah yang sangat besar. “Ini secara teknis tentu agak menyulitkan. Belum lagi soal keamanan. Makanya kami bekerja sama dengan industri perbankan untuk membuat mobil kas. Lebih baik kami yang mendatangi mereka,” jelas Bambang.

Sebelum tahun 2007, mobil kas itu hanya melayani pembayaran terhadap hasil petani selama sebulan sekali. Namun setelah 2007, mobil kas itu sudah bisa memberikan layanan transaksi keuangan lainnya, berkaitan dengan koperasi atau bank, seperti transfer atau pembayaran cicilan. Mobil kas ini layaknya kantor berjalan.

Mobil ini akan datang di di kantor SKMK di masing-masing desa pada waktu yang telah ditentukan. Para ketua kelompok tani yang akan memberikan kabar kepada para anggotanya. Mobil kas ini juga bisa datang sewaktu-waktu sesuai permintaan, jika perlu transaksi

keuangan dalam jumlah yang besar.

Keberadaan mobil kas ini tentu memudahkan para anggotanya. Untuk transaksi keuangan, mereka tidak perlu jauh-jauh ke bank. Jarak rata-rata lokasi para petani dengan kantor bank terdekat adalah 30 km. Keberadaan mobil kas ini tentu memotong biaya transportasi. Tetapi yang paling utama dirasakan adalah rasa aman saat melakukan transaksi. Untuk transaksi kecil, di kantor KUD Mukti Jaya juga tersedia ATM. Para anggotanya juga diajari bagaimana menggunakan SMS banking dalam transaksi.

Bambang mengungkapkan, hampir semua KUD yang ada di sekitar wilayahnya menggunakan mobil kas. Hanya saja, fungsi mereka baru sebatas melakukan pembayaran terhadap hasil sawit petani. Baru Mobil Kas KUD Mukti Jaya yang bisa memberikan tambahan pelayanan keuangan lainnya.

Kepercayaan

Bambang menyebutkan beberapa hal yang utama jika ingin membangun koperasi yang berhasil. Sebaiknya, koperasi itu dibangun oleh anggota yang mempunyai kepentingan yang sama. Akan lebih mudah jika komoditasnya juga sama. “Karena komoditas kami sawit, maka kepentingan kami sama. Ini memudahkan ke depannya,” tuturnya.

Bambang menyebut, koperasi juga harus bisa membuktikan bahwa mereka bisa memberikan manfaat bagi para anggotanya. Kegagalan membuktikan atau memberikan manfaat, sama artinya dengan kegagalan membangun koperasi.

Dan yang terakhir, adalah bagaimana menumbuhkan kepercayaan. “Berdasarkan pengalaman kami, ini yang paling penting,” tuturnya. Bambang mengingat bagaimana dia

membangun kepercayaan dengan petani, kelompok tani. Kepercayaan ini yang terus dijaga dan dibangun.

Dengan ini semua, KUD Mukti Jaya tumbuh besar. Mereka kini hanya fokus pada simpan pinjam dan pelayanan jasa pengelolaan kebun di mana koperasi akan mendapatkan pendapatan dari *management fee*.

Tantangan ke depan KUD Mukti Jaya, ungkap Bambang adalah pohon sawit petani yang sudah tua, berumur 23 tahun. Tinggal 2-3 tahun lagi sebelum harus diganti yang baru, alias replanting. Untuk *replanting* ini akan membutuhkan modal besar dan itu tentu akan berpengaruh pada kondisi koperasi.

Untuk itu sudah mulai dikumpulkan dana replanting dari anggota sebesar 5%-10% pendapatan tiap bulan. Dana itu dikumpulkan di KUD namun disimpan di bank dengan rekening sendiri. KUD Mukti Jaya tidak bisa dan berwenang untuk menggunakan dana itu secara langsung. Para petani anggota akan mendapatkan laporan pertiga bulan dari bank untuk mengetahui kondisi dana itu. Sampai Desember 2013, sudah terkumpul Rp24 miliar.

“Saya kira, masa kritisnya 2-3 tahun ke depan. Kita sudah mulai bersiap. Kalau itu bisa dilewati, saya optimis, KUD Mukti Jaya akan lebih maju,” tuturnya.





BNS
Batu Nights Spectacular

Bergembira Saat Malam

Tidak banyak tempat wisata yang menawarkan kesenangan saat malam hari. Apalagi jika kesenangan itu bisa dilakukan bersama-sama keluarga tercinta. Peluang itu yang ditangkap oleh Batu Nights Spectacular (BNS).

Ini adalah sebuah tempat wisata baru yang berada di Kota Batu. Tempat wisata buatan ini berada di Desa Oro-Oro Ombo, sekitar 15 menit dari pusat kota Batu. Batu memang sudah menjadi salah satu kawasan wisata andalan di Jawa Timur. Maka jangan takut dengan

segala fasilitas dan infrastrukturnya. Dijamin bagus.

Berbeda dengan tempat lain, BNS buka sejak sore hingga tengah malam. Tempat ini memadukan antara wahana dan tempat makan. Bahkan ada yang menyebut ini sebagai Disneyland nya Jawa Timur. Tiket masuk tiap orang berkisar Rp10.000-Rp12.500. Sementara untuk masuk wahana, tiket bervariasi, mulai Rp10.000-Rp30.000 per wahana. Setidaknya ada 25 macam wahana yang ada di sana.

Dari beberapa wahana, itu ada beberapa wahana yang menarik.

Air Mancur Menari

Wahana ini berada di areal food court. Ada panggung musik yang menghadirkan musik-musik ataupun kesenian tradisional. Pada penampilan utama ada air mancur menari. Tarian air mancur diiringi permainan lampu warna-warni yang gerakannya mengikuti alunan lagunya. Puas menyaksikan tarian air mancur, masih disuguih dengan pertunjukkan yang menggunakan layar lebar terpanjang di Indonesia, sekitar 50 meter.





Lampion Garden

Pada wahana ini, kita bisa menikmati lampion berwarna-warni dengan berbagai bentuk. Di depan pintu masuk lampion garden ada lampion ukuran cukup besar dengan tulisan 'LOVE'. Ada beberapa lampion bentuknya merupakan icon bangunan dunia, seperti Menara Eiffel atau Monas. Jadi ini adalah taman yang isinya bukan bunga, tapi lampion.



Bioskop 4 Dimensi

Di sini ada bioskop 4 dimensi dan satu-satunya yang ada di Malang Raya. Kalau menonton film di bioskop 4 dimensi ini, kita seolah-olah ikut serta dalam film tersebut. Wahana Bioskop 4 Dimensi ini memiliki luas 256 meter persegi dengan kapasitas 64 penonton.



Night Market

Ini bisa jadi penutup. Wahana ini dibuat lebih rapi, bersih dan teratur. Produk-produk yang dijual di Night Market mulai dari pakaian, sandal sampai pet shop. Disini pengunjung akan disuguhi produk-produk unggulan khususnya produk khas Batu dengan harga yang terjangkau.

Battle Arena

Battle arena merupakan sebuah arena yang mirip dengan air soft gun, hanya saja disini menggunakan laser.. Dan pada saat game telah usai, tiap peserta akan mendapatkan statistik game pertandingan untuk masing-masing peserta.

Rumah Hantu

Kita dapat masuk rumah hantu dengan jalan kaki maupun dengan naik kereta yang memang disediakan. Selanjutnya kita akan melewati terowongan-terowongan dengan beragam situasi yang menyeramkan dan akan membuat bulu kuduk berdiri.



Sepeda Udara

Dengan menaiki sepeda ini di tempat ketinggian, kita dapat menyaksikan wahana lainnya yang ada di Batu Night Spectacular. Kita dapat pula menikmati indahnya pemandangan Kota Malang dari atas yang tampak begitu indah apalagi jika hari sudah mulai gelap sehingga lampu kota akan tampak menyala kelap-kelip memancarkan keindahan.

Januari 2014

PT Applikanusa Lintasarta (Lintasarta) menggelar acara Lunch Sharing Knowledge, pada Rabu (29/1), di Kaffeine Coffee House and Bar, Jakarta. Acara tersebut mengambil tema "Accelerate Your Business with New Year Spirit".

Pemateri dalam acara ini adalah Kurnijanto Edy Sanggono (Cloud Computing and Virtualization Head of Cisco), Luky Kurniawan (IAAS Engineer IT Service Solution PT Applikanusa Lintasarta), dan Robert Hisar (SAAS Engineer IT Service Solution PT Applikanusa Lintasarta).



Lunch Sharing Knowledge Lintasarta



Februari 2014

PT Applikanusa Lintasarta (Lintasarta) bersama dengan Riverbed menggelar acara Lunch Sharing Knowledge, pada Rabu (19/2), di The Only One resto & Lounge, FX, Jakarta. Acara tersebut mengambil tema "Maximized Your Productivity Lower Your Investment Through Manage Service Model".

Pemateri dalam acara ini adalah para profesional yang handal dibidangnya yaitu Senior Vice President APAC Riverbed, Steven Dixon dan Manage Service Business Specialist PT Applikanusa Lintasarta (Lintasarta), Reski Rukmantio. Turut hadir dalam acara, para undangan yang terdiri dari General Manager dan Manager IT untuk perusahaan di segmen Resources serta Finance Non Bank.

Lintasarta dengan pengalaman lebih dari 25 tahun melayani ratusan pelanggan bersama dengan Riverbed sebagai prinsipal top global, menjabarkan tentang solusi bagi tantangan bisnis global dewasa ini. Acara ini diharapkan akan mampu memberikan informasi baru bagi para pelaku industri untuk meningkatkan kinerja dan efisiensi jaringan perusahaan.



Diskusi “Tantangan dan Solusi Industri Sawit 2014”

Diselenggarakan oleh PT Aplikanusa Lintasarta dan Majalah SAWIT INDONESIA pada Kamis (27/02).

Upaya meningkatkan produktivitas kelapa sawit dapat dibantu lewat aplikasi teknologi informasi. Saat ini, PT Aplikanusa Lintasarta, telah menyediakan fitur dan solusi yang digunakan dalam kegiatan industri sawit mulai dari hulu sampai hilir. Hendra Prayogi, West Indonesia Region VP PT Aplikanusa Lintasarta, pembicara yang hadir dalam diskusi, menjelaskan solusi teknologi informasi PT Aplikanusa Lintasarta dapat membantu untuk mengakselerasi bisnis kelapa sawit. Karena akan memberikan manfaat dalam menekan tingkat penyimpangan (fraud) dalam perusahaan sawit, membantu peningkatan produktivitas sawit, dan meningkatkan pendapatan perusahaan.

Diskusi tersebut juga menghadirkan Derom Bangun, Ketua Umum Dewan Minyak Sawit Indonesia (DMSI) dan Erwin Nasution, Direktur Utama PT Perkebunan Nusantara (PTPN) IV.



Partisipasi Lintasarta Dalam Event 4th Medan Hospital Expo



Lintasarta berpartisipasi dalam acara 4th Medan Hospital Expo yang bertempat di Santika Premiere Dyandra Hotel & Convention, Medan, North Sumatera di Booth No. B22. Acara ini diadakan pada tanggal 19-21 Februari 2014. Pameran Kesehatan ini dihadiri oleh beberapa Dokter dan Rumah sakit terkemuka di Indonesia.

Pada kesempatan kali ini, Lintasarta menawarkan layanan HEALTHLink yaitu Hospital Information Systems (HIS) yang terintegrasi dengan e-registration, medical record, e-prescription, e-radiologi, e-apotik, e-laboratorium, inventory, dan akuntansi.





Bersiap Wabah Smartwatch



Smartwatch secara sederhana adalah arloji canggih. Menurut Canals, lembaga riset teknologi, lebih dari lima juta smartwatch akan dikirimkan ke seluruh dunia pada tahun 2014. Itu lonjakan besar dari 1,9 juta unit selama 2013 lalu. Tren ini diperkirakan bakal terus tumbuh, di mana hampir semua pemain besar, seperti Google, Microsoft dan Apple disebut telah mengembangkan smartwatch. Ini beberapa smartwatch yang akan beredar di pasar.

Ada beberapa smartwatch yang akan beredar di pasar.



► Sony Smartwatch 2

Sony Smartwatch 2 tidak disertai kamera, speaker atau mic. Smartwatch 2 beroperasi dengan semua perangkat Android dengan ICS atau yang lebih baru. Banyak mengadopsi desain Xperia Z, dengan port Micro USB untuk pengisian baterai di sebelah kiri.

Smartwatch 2 memiliki layar 1,6 inci transfective dengan resolusi 220 X 176 pixel. Teknologi transfective membuat layarnya tetap terlihat walau di terik matahari sekalipun.

Notifikasi Smartwatch 2 twitter dan facebook, Anda bisa mencentang dari siapa saja notifikasi akan muncul. Jadi Smartwatch 2 tidak akan penuh dengan notifikasi.

► Pebble Steel

Pebble Steel adalah versi premium dari versi Pebble pertama. Tampilannya seperti jam tangan mahal namun menyembunyikan segudang teknologi di dalamnya. Ada lampu LED tunggal di bawah layar Pebble Steel yang menyala ketika smartwatch ini sedang diisi dan juga ketika ada pemberitahuan yang sedang masuk.

Pebble Steel memiliki layar sebesar 1,26 inci dengan resolusi sebesar 144 x 168 piksel, non-touch, dilindungi dengan lapisan pelindung Corning Gorilla Glass yang juga ditambahkan lapisan anti-sidik jari. Pebble steel ini mampu disinkronkan dengan perangkat iOS dan Android. Dengan prosesor ARM Cortex M3 berdaya rendah di dalamnya, ditambah dengan Bluetooth low energy (LE), vibrating motor, magnetometer, ambient light sensor, dan three-axis accelerometer membuat jam tangan ini bukan sekedar jam tangan.



► Huawei Talkband B1

Sekilas pada padangan pertama, Huawei Talkband B1 mirip Fitbit Flex, namun sedikit lebih besar. Talkband B1 memiliki speaker di bagian belakangnya. Speaker itu berguna untuk menelepon, semacam pengganti earphone yang telah disambungkan ke ponsel Anda.

Talkband B1 menggunakan sistem operasi iOS dan Android. Layarnya hanya 1,4 inci. Sementara konektivitas USB bersembunyi di bawah ujung salah satu talinya. Bateri 90mAh bisa dicharge selama dua jam untuk 6 hari.



Petunjuk Sederhana Namun Efektif

Banyak dari kita tidak pernah menyadari bahwa tidak ada kursus khusus tentang bagaimana mengoperasikan komputer atau gadget dengan efektif. Semuanya beranggapan bahwa kita pasti bisa menggunakannya. Kita utak-atik sendiri gadget yang baru kita beli. Tanya orang jika kita tidak tahu bagaimana caranya, atau jika ada bagian yang kita tidak tahu. Ini karena semua beranggapan salah satu syarat utama gadget adalah harus mudah digunakan.

Menurut David Pogue, kita mempelajari perangkat teknologi dengan cara osmosis (menyerap) apa yang ada di sekitar kita. Kolom utama Yahoo Technology ini memberikan kita beberapa tips tentang hal-hal yang kita merasa tahu, padahal kita tidak tahu. Tips ini sederhana dan membuat kita bisa memanfaatkan perangkat teknologi kita dengan efektif dan efisien.



David Pogue

Ketika Anda sedang menjelajahi web ingin menggeser layar ke bawah, jangan gunakan mouse dan menggunakan scroll bar. Itu pemborosan waktu. Sebaliknya, tekan spasi. Tombol spasi menggeser satu halaman ke bawah. Tahan tombol shift untuk menggeser ke atas lagi. Ini bisa digunakan di semua browser untuk semua jenis komputer.

Ketika teks terlalu kecil, yang Anda perlu lakukan adalah menahan tombol Control dan menekan tombol plus, plus, plus. Itu membuat ukuran teks lebih besar setiap kali menekan. Ini berfungsi pada semua komputer, semua browser. Serupa Anda lakukan tetapi menekan tombol minus, minus, minus untuk mengecilkan teks. Jika Anda menggunakan Mac, tahan tombol Command lalu plus atau minus.

Sebagian besar dari Anda berpikir Google juga sebuah kamus. Ketik kata yang anda ingin tahu di kota. Anda bahkan tidak perlu klik apa-apa, definisi muncul saat Anda mengetik. Ini juga konversi unit dan mata uang. Sekali lagi, Anda tidak perlu mengklik hasil. Cukup ketikkan ke kotak, dan jawaban Anda muncul. Lalu soal kamera. Jangan repot untuk mengatur fokus. Tekanlah setengah tombol shutter, fokus akan muncul dan Anda tinggal klik setengahnya.

Ketika mengetik pada Blackberry, Android, iPhone, jangan repot-repot mengganti tampilan ke tampilan tanda baca untuk memberi titik kemudian spasi dan membuat huruf kapital pada huruf berikutnya. Tekan saja spasi dua kali. Telepon otomatis menuliskan titik, spasi, dan huruf kapital.

Lalu soal ponsel. Jika Anda ingin menelepon seseorang yang Anda sudah telepon sebelumnya, yang harus Anda lakukan menekan tombol panggilan, otomatis nomor telepon yang terakhir Anda hubungi akan muncul, dan Anda dapat menelepon tanpa perlu memasukkan nomor lagi. Jadi Anda tidak perlu pergi ke daftar panggilan terakhir, jika Anda mencoba untuk menghubungi seseorang, cukup tekan tombol panggil lagi.

Ini bagi yang sering memberikan ceramah. Sering kali, para pendengar memilih untuk fokus ke slide yang ditampilkan dari pada ke Anda. Padahal waktu itu, Anda ingin pendengar fokus ke Anda. Ada cara yang mudah. Ini bisa dilakukan pada PowerPoint dan berfungsi di semua program. Hanya perlu tekan tombol B untuk blackout, itu akan mematikan slide dan memaksa semua orang melihat Anda. Lalu saat Anda ingin mereka melihat slide lagi, tinggal tekan kembali tombol B maka slide kembali tampak. Masih ada cara lagi untuk hal yang sama. Anda dapat menekan tombol W untuk whiteout, maka slide akan memutih. Untuk bisa mengembalikan lagi, Anda cukup menekan kembali tombol W.

“Setiap perusahaan ingin memberikan pelayanan yang terbaik bagi para pelanggannya. Pelayanan yang baik akan membuat para pelanggan akan kembali ke tempat Anda



Dari Hati, Semua Akan Berarti

Setiap perusahaan ingin memberikan pelayanan yang terbaik bagi para pelanggannya. Pelayanan yang baik akan membuat para pelanggan akan kembali ke tempat Anda. Lalu dibuatlah segala macam prosedur yang harus dilakukan oleh para pegawai dalam memberikan pelayanan terhadap pelanggannya. Tujuannya satu, agar mereka sudi kembali.

Apakah cukup dengan hal demikian? Menurut buku *The Simple Truths of Service* karya Ken Blanchard dan Barbara Glanz, itu tidak cukup.

Buku setebal 64 halaman yang diterbitkan pada tahun 2005 oleh Simple Truths, LLC ini terinspirasi oleh Johnny, tukang bungkus sebuah supermarket yang menderita down syndrome.

Johnny mengaku suka kutipan. Kutipan itu akan ditempelkan ke setiap akhir bungkus yang selesai dikerjakannya. Itu dilakukan sambil menyapa pelanggannya. Pemuda 19 tahun itu melakukannya dengan tulus sepenuh hati.

Hasilnya, antrianya naik tiga kali lipat. Seorang nenek pernah diminta untuk pindah ke antrean lain. Dia menolak karena ingin mendapat kutipan Johnny. Hal serupa diminta dilakukan di bagian lain, di mana pegawai

diminta untuk memberikan sentuhan personal khas mereka. Hasilnya, pengunjung supermarket itu naik tiga kali lipat.

Mereka yang pernah belanja di sana, akan bercerita ke pada temannya tentang kekhasan toko itu. Sementara mereka yang belum pernah ke sana, tertarik dan penasaran untuk berbelanja ke sana.

Buku itu memberikan catatan penting dalam memberikan pelayanan setidaknya dalam tiga hal. Dalam memberikan pelayanan, perusahaan harus mampu memberikan kepada semua pelanggannya pelayanan yang bukan hanya terbaik, tetapi khas. Setiap pegawai yang ada di perusahaan adalah khas karena bisa memberikan sentuhan yang personal.

Ciri khas pelayanan itu tidak akan banyak berarti, sebagaimana standar pelayanan, jika Anda tidak melakukan itu semua dari hati. Ini hal yang mudah dikatakan tetapi sulit dilakukan. Melakukan sesuatu dari hati juga sulit diajarkan. Ini menjadi tantangan bagi perusahaan bagaimana membuat apa yang dilakukan pegawainya berasal dari hati. Dan setiap pelanggan yang datang bisa merasakan, apakah mereka dilayani dengan hati atau tidak.

Ketiga, ini yang sering dilupakan para pemimpin. Mereka umumnya berpikir perubahan harus berawal dari hal besar dan hanya mampu dilakukan oleh para pemimpin, bukan para pegawai rendahan. Buku ini memberikan pandangan lain bahwa, perubahan besar bisa dimulai dari hal kecil dan oleh pegawai rendahan.