lintasarta

PREMIUM CONNECTION

EDISI 32 - AGUSTUS 2014

Waktunya Membangun Partnership

INDEX

4 FOCUS
Harus Berani Hadapi Perubahan

22 STRATEGY
COOPETITION
Pendekatan Segar Berbisnis

28 LEISURE
Pantai Lakey
Mutiara di pojok timur

CONTENT

Penasehat:
Alfi Asman

Penanggung Jawab/Pengarah:
Herry Waldi Wilmar
Lista Dewi Soegiharto

Pemimpin Redaksi:
Indarto Setiawan

Tim Inti:
Sonik Primiarti
Ryo Naldho
Yohannes Aries Sulistyono
Putri Hapsari Suryani
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 Harus Berani Hadapi Perubahan

3 Partnership in Business

6 IT Outsourcing Sebagai Solusi Perbankan

10 Mewaspadai Perkembangan IT

14 Waktunya Membangun Partnership

16 Membangun Transparasi Real Time

20 Sea Star : Bintang Industri Migas

24 Pemimpin Wajib Berkorban

30 **Cybertecture Mirror**
Cermin Masa Depan

LEISURE

28 Pantai Lakey
Mutiara di Pojok Timur

STRATEGY

22 **Coopetition**
Pendekatan Segar Berbisnis

Partnership in Business

Tak terasa, Majalah Premium Connection telah memasuki edisi ke-32, setelah dua edisi sebelumnya kami hadir dalam versi digital, melengkapi edisi cetaknya yang berbentuk Newsletter LA Connection dan blog Lintasarta (www.blog.lintasarta.net)

Dalam edisi kali ini, kami turut menyampaikan ucapan terimakasih atas kontribusinya dalam memajukan Lintasarta, kepada jajaran *Board of Directors* Lintasarta sebelumnya yang terdiri dari *President Director* Samsriyono Nugroho, *Business Director* Dido Priadi, *VAS and IT Director* Yudi Rulanto, dan *Network and Operations Director* Bambang Priantono.

Ucapan selamat datang ditujukan kepada jajaran direksi baru terdiri dari *President Director* Arya Damar yang sebelumnya menjabat *President Director* PT Artajasa Pembayaran Elektronis, *Business Director* Alfi Asman, *Network and Operations Director* Ginandjar, dan *Corporate Service Director* Nana Supriana yang tetap melanjutkan posisi yang sama seperti sebelumnya.

Kami mengangkat tema *"Partnership in Business"* sebagai pembahasan utama Majalah PC kali ini. Tema tersebut kami angkat karena cukup menarik dengan melihat perubahan industri telekomunikasi informasi data yang semakin menekan kita untuk saling bekerja sama. Perusahaan besar membutuhkan perusahaan sedang dan kecil, pun demikian sebaliknya.

Hanya saja, *Partnership in Business* ini bisa berjalan dengan baik jika saling menguntungkan dan berdasarkan pada kepercayaan. Tanpa ini, tampaknya semua perusahaan di bidang telekomunikasi informasi data akan sulit tumbuh dan berkembang. Ini terlihat dalam artikel berjudul *"Waktunya membangun Partnership"* pada rubrik Focus di halaman 14.

Pentingnya tema ini, terutama bagi Lintasarta, ditekankan oleh *President Director* Lintasarta Arya Damar yang akan mengawal metamorfosa Lintasarta dari perusahan telekomunikasi data menuju IT Services. Perubahan ini, harus dilakukan, karena industri IT terus berkembang dengan cepat. Lintasarta perlu banyak membangun kerja sama dengan berbagai pihak untuk bisa masuk ke seluruh bagian industri seperti terdapat dalam rubrik Focus dengan judul artikel *"Harus Berani Hadapi Perubahan."*

Kerja sama dalam bisnis, ternyata banyak bentuknya. Salah satu yang baru adalah *Coopetition*, gabungan dari *Cooperation* (kerjasama) dan *Competition* (Kompetisi). Apa itu ?, bisa digali lebih dalam dalam rubrik Strategy. Pada rubrik yang sama kami memperkenalkan *Sea Star.* Produk unggulan Lintasarta yang cocok untuk industri pertambangan, terutama di daerah terpencil seperti laut.

Kami juga memberikan konten ringan namun sayang untuk dilewatkan. Seperti di rubrik Gadget yang membahas soal *Cybertecture Mirror.* Ini disebut sebagai cermin masa depan karena mirip layar besar komputer atau *smartphone* yang terhubung internet dengan *wireless* serta banyak kelebihan lainnya, tanpa mengurangi fungsi utamanya sebagai cermin. Dan terakhir, kami memperkenalkan Pantai Lakey di Kabupaten Dompu, Nusa Tenggara Barat pada rubrik Leisure. Pantai ini terkenal di dunia internasional, namun masih asing buat orang Indonesia.

Akhirnya, semoga apa yang kami berikan bermanfaat bagi para pembaca, sembari tak lupa kami Keluarga Besar Lintasarta mengucapkan Selamat Hari Raya Idul Fitri 1435 Hijriyah, Mohon Maaf Lahir dan Bathin.

Harus Berani Hadapi Perubahan

Arya Damar
Direktur Utama Lintasarta

Orang bijak bilang, yang pasti dalam hidup ini adalah perubahan. Semuanya harus berani menghadapi perubahan jika ingin hidupnya bermakna.

Perubahan tampaknya menjadi hal yang lekat pada Direktur Utama (Dirut) Lintasarta yang baru, Arya Damar. Mantan Dirut Artajasa itu menggantikan Samsriyono Nugroho yang kini ditarik kembali ke *holding*, Indosat.

Meski sebenarnya bukan orang baru bagi Lintasarta – Arya pernah bergabung di Lintasarta pada 1988-2000 sebelum ke Artajasa – namun kedatangannya kali ini berbeda dengan sebelumnya. Di tahun 1988, Arya yang sempat bermain musik klasik ini, ikut membangun Lintasarta dari nol. Padahal, sebelumnya, dia sudah dalam kondisi yang cukup nyaman di Indosat.

Kepindahan ke Lintasarta yang pertama ini sempat membuat Arya gamang. Bayangkan, dia harus pindah dari tempat yang nyaman ke tempat baru yang dia tidak begitu yakin. Meski demikian, itu tidak membuat Arya menyerah. Lintasarta sebagai tempat baru baginya, memberikan dia banyak tantangan yang turut membentuknya hingga seperti sekarang ini. Tantangan yang mulai berhasil diatasi di Lintasarta, salah satunya membangun kerja sama dengan pihak perbankan, membuatnya mulai nyaman. "Itu mengapa, ketika 3-4 tahun kemudian ditawari untuk pindah kembali Indosat, saya menolak. Saya mulai nyaman di Lintasarta, dan saya mulai banyak mendapatkan pengalaman," tuturnya.

Dia berkarir di Lintasarta hingga posisi General Manager. Hanya saja, waktu itu, dia merasa ada yang kurang pas. Pasalnya, hampir semua keputusan harus dibuatnya. Ini kemudian yang membuat dia menilai ada yang kurang pas. Akhirnya, dia memutuskan untuk mendelegasikan beberapa hal terkait pengambilan keputusan. Ini membuat pekerjaannya lebih mudah dan hidupnya jauh lebih menyenangkan.

Pada titik di mana dia mulai menemukan kenyamanan di Lintasarta, dia kemudian di pindah lagi ke Artajasa. Arya kembali mengalami perubahan. Kali ini situasinya hampir sama dengan Lintasarta. Pelan-pelan dia mulai membangun Artajasa. Pengalaman yang dia dapat untuk membangun Lintasarta, dia terapkan di Artajasa. Bagaimana dia mulai melakukan pemberdayaan rekan sekerja, meningkatkan kualitas para pegawai Artajasa. Cukup lama di sana, sebelum dia akhirnya ditarik kembali pada 2014 sebagai Dirut Lintasarta.

Pengalaman yang panjang membuat dia memiliki pandangannya sendiri atas setidaknya dua hal, perubahan dan kepemimpinan. Dua hal yang sebenarnya saling terkait. "Pengalaman itu membawa saya bahwa

perubahan itu perlu dalam hidup, tergantung kita berani melangkah atau tidak. Berubah itu sakit, tetapi kalau kita terus dan yakin dengan hal-hal yang telah dirancang baik, sakit itu akan berubah menjadi nikmat. Itu kepercayaan saya," tuturnya.

Sementara untuk soal kepemimpinan, Arya melihat semua karyawan harus ditingkatkan kualitasnya. Semua karyawan harus menjadi pemimpin di bagiannya masing-masing. Tidak bisa bergantung pada seorang direktur utama saja. "Saya ingin bottom up, tetapi kalau saya nilai hal tertentu perlu top down, saya akan top down," terangnya.

Mengawal Metamorfosa

Kedatangannya yang kedua kali ke Lintasarta menjadi tantangan tersendiri bagi Arya . Setidaknya, tugas yang harus dihadapi dan diselesaikan olehnya adalah mengawal metamorfosa Lintasarta. Semula, Lintasarta difokuskan pada komunikasi data dan kini mulai bergerak menuju perusahaan IT services. Bukan perkara yang mudah, tetapi modal ke sana sudah cukup memadai.

Menurutnya, potensi Lintasarta sangat besar, itu tercermin dari lebih 1.700 pelanggan yang dimiliki. Lintasarta juga memiliki cabang hampir di seluruh Indonesia. "Kita sekarang tidak hanya menggarap telekomunikasi data saja, tetapi bagaimana memberikan service lebih dari itu. Itu namanya IT services. Kita punya potensi menggarap seluruh Indonesia," ujarnya.

Untuk menuju perusahaan IT services, ada beberapa tahapan yang harus dilalui. Yang pertama, sebut Arya, adalah melihat ke dalam. Akan ada analisa dan evaluasi atas seluruh produk Lintasarta. Dari sana kemudian bergerak dengan membuat road map menuju itu. Lalu menentukan training apa yang diperlukan oleh karyawan untuk mencapai itu. "Kita harus menyiapkan orangnya, tempatnya, organisasisnya. Semua mulai kita lakukan dan saya sangat percaya kita bisa," jelasnya.

Sebagai perusahaan IT services, Lintasarta, sebut dia, tidak hanya menyasar satu industri saja. Semua industri, apakah itu pertambangan, farmasi, distribusi, transportasi, perbankan, dan lainnya, kini memerlukan IT. Tidak ada perusahaan yang kini tidak menggunakan IT sebagai tulang punggung operasinya. "Makanya, kita perlu banyak industri expert. Itu nanti yang akan memberikan padangan services IT apa yang bisa kita tawarkan dan berikan pada masing-masing industri," tuturnya.

Salah satu ukuran yang bisa dipakai ketika Lintasarta menjadi perusahaan IT services adalah bagaimana produk-produk Lintasarta menjadi produk nomor satu di bidang Industri. Ini yang kini tengah diupayakan. Jika upaya ke dalam untuk membuat semuanya lebih solid dan baik berhasil dilakukan, ditambah upaya ke luar dengan mengusahakan produk Lintasarta menjadi yang terbaik, Arya optimistis, masa depan Lintasarta akan lebih cerah. "Saya sangat yakin, dalam 4-5 tahun ke depan, kita bisa jadi perusahaan penyedia IT services nomor 1 di Indonesia," tegasnya.

IT Outsourcing Sebagai Solusi Perbankan

Bagi bank besar akan lebih efisien dengan IT outsourcing, karena mereka bisa lebih fokus ke bisnis utama mereka. Mereka tidak dipusingkan dengan segala hal yang berkaitan dengan IT yang menopang kerja mereka.

Narasumber : **Zul Irfan**
Vice President Electronic Channel Division Artjasa

Kondisi perbankan Indonesia sepanjang 2013 disebut Bank Indonesia (BI) dalam kondisi yang sehat. Tetapi tantangan tentu selalu ada, terutama berkaitan dengan pemanfaatan *information technology* (IT).

Sehatnya kondisi perbankan Indonesia itu bisa ditilik dari indikator rasio kecukupan modal atau Capital Adequacy Ratio (CAR) yang sebesar 17,89% , jauh di atas ketetapan BI sebesar 8%. Sementara dari sisi kredit yang bermasalah, bisa ditekan sampai angka 1,99%. BI memperkirakan pada tahun ini akan ada perlambatan pertumbuhan kredit. Salah satunya disebabkan oleh kenaikan suku bunga.

Kondisi perbankan ini makin bagus dengan naiknya jumlah kelas menengah di Indonesia. Data yang dirilis Bank Dunia pada 2013 menyebutkan bahwa pada 2004 jumlah kelas menengah Indonesia hanya sebesar 37% dari populasi, sementara pada 2013 meningkat jadi 56,5% dari populasi atau sekitar 134 juta jiwa. Kelas menengah ini dibagi menjadi 4 kategori pendataan oleh Bank Dunia yaitu mulai rentang Rp1 juta perbulan hingga Rp6 juta per bulan.

Naiknya jumlah kelas menengah ini sering diasumsikan dengan naiknya kebutuhan atau akses terhadap perbankan. Atau sederhanannya, naiknya kelas menengah ini menjadi pasar bagi bank untuk menambah jumlah nasabahnya. Hanya saja, dengan banyaknya jumlah bank, persaingan untuk menambah nasabah itu makin ketat. Bank perlu menyiapkan banyak hal untuk memenangkan persaingan tersebut. Salah satu yang harus dipersiapkan oleh bank adalah bagaimana

Waktunya Membangun *Partnership*

Karakteristik bisnis sebuah industri pasti mengalami perubahan karena banyak hal. Bagi pelaku industri komunikasi informasi, sudah saatnya membangun *partnership* agar bisnis bisa lebih kompetitif dan berkembang.

Membuat bisnis bisa berkembang baik, perusahaan memang harus meningkatkan hampir semua aspek. Apakah orang-orangnya, sistem kerjanya, atau teknologi yang dipakainya. Tetapi, melakukan itu semua bukan jaminan juga kita bisa menjadi pemain penting dalam industri tersebut. Ada satu hal yang sering dilupakan, yaitu kelebihan yang sebenarnya menjadi milik khas kita. Kelebihan ini yang harusnya lebih dieksplorasi agar pertumbuhan bisnis bisa lebih optimal.

Membangun *partnership* ini lah yang kemudian menjadi fokus Lintasarta dalam mengembangkan jasa industri komunikasi informasi yang diberikannya. "Kita sudah mulai melakukan *partnership* ini sejak tahun ini. Kita menyadari pentingnya ini untuk menjalankan bisnis kita," kata General Manager Business and Service Development Lintasarta Gidion Suranta Barus.

Gidion menjelaskan, *partnership* yang dilakukan oleh Lintasarta didasarkan pada analisa awal apa kebutuhan pasar. Kemudian juga dilihat apa kelebihan Lintasarta yang bisa diberikan dalam membangun partnership dengan mitra yang kompeten terkait pemenuhan kebutuhan itu. Kelebihan itu yang menjadi dasar utama dalam membangun *partnership* dalam menjalankan bisnis. " Ya kita mesti tahu apa kelebihan kita. Itu kemudian yang kita tawarkan dalam membangun partnership. Kalau kita tidak tahu kelebihan kita, susah untuk membangun *partnership*. Itu artinya bisnis kita juga jadi susah berkembang," jelasnya.

Memahami kelebihan yang kita miliki untuk menawarkan sebuah *partnership*, terang Gidion, adalah hal yang sangat penting. Ini akan menjadi syarat bahwa

partnership yang dibangun akan menguntungkan bagi kedua belah pihak, atau tidak ada pihak yang dirugikan. *Partnership* tanpa keseimbangan tidak akan berjalan dengan baik.

Selain itu, perlu juga dibangun rasa saling percaya antara pihak-pihak yang bersepakat untuk membangun *partnership* dalam menjalankan bisnisnya. Rasa saling percaya ini penting agar semua pihak yang terlibat memberikan yang terbaik dalam memenuhi komitmen yang telah disepakati sebelumnya. Pasalnya, kegagalan dalam memberikan yang terbaik bagi pelanggan, tidak hanya berpengaruh pada satu pihak saja, tetapi pada semua pihak yang terlibat dalam *partnership* tersebut.

Gidion punya perumpaan yang menarik dalam partnership ini. Dia menyebut *partnership* ini mirip seperti membangun koalisi dalam memenangkan sebuah peperangan. Jika kita tengah melawan lawan yang lebih besar dari pada kita, atau raksasa, akan lebih baik jika kita berkoalisi dengan pihak lain untuk menyatukan kelebihan masing-masing. Cara ini akan lebih efektif dari pada menunggu kita besar, karena lawan juga tidak akan selalu memberikan kesempatan bagi kita untuk tumbuh dan berkembang dengan mudah.

Langsung ke Principal

Dengan prinsip-prinsip itu, membuat Lintasarta membangun *partnership*-nya dengan cermat dan terukur. Sebagai salah satu penyedia jasa komunikasi informasi dan data yang penting di Indonesia, bagaimana menjaga nama baik sekaligus meningkatkan kemampuan adalah hal penting. "Karena itu, kami punya kriteria-kriteria tertentu sebelum membangun *partnership* dengan pihak lain. Tidak bisa begitu saja asal mau," terang Gidion.

Sejauh ini, papar Gidion, *partnership* yang dibangun oleh Lintasarta banyak dilakukan dengan para principal pemain utama di industri komunikasi informasi dan data dunia. Beberapa principal yang sudah melakukan *parnertship* dengan Lintasarta adalah *IBM, Microsoft, Sisco* dan beberapa lainnya. Menurutnya, kelebihan utama Lintasarta sehingga para principal itu ingin membangun *partnership* adalah Lintasarta memiliki jaringan pasar yang besar di Indonesia. Akan jauh lebih menguntungkan bagi para principal itu untuk membangun *partnership* dengan Lintasarta dari pada mereka harus membangun sendiri jaringan pemasaran atau mencari pasar di Indonesia. "Belum lagi, mereka juga harus belajar lagi bagaimana karakteristik para calon pelanggan mereka di Indonesia. Sementara Lintasarta sudah punya jaringan dan kenal karakteristiknya. Makanya ini akan sama-sama menguntungkan," paparnya.

Keuntungan yang didapatkan oleh Lintasarta dengan membangun *partnership* dengan para principal itu adalah adanya *transfer of knowledge*. Para principal itu, tidak segan – bahkan sering dan suka – untuk berbagi pengetahuan mereka dengan Lintasarta. Mereka sering kali mengundang Lintasarta jika ada tekhnologi baru, atau aplikasi baru yang dibuat mereka untuk diperkenalkan dengan lebih detail pada Lintasarta. "Mereka juga akan mendapatkan *feed back,* kira-kira teknologi atau aplikasi apa lagi yang bisa dikembangkan untuk pasar Indonesia. Lintasarta kan juga sering mengundang para pimpinan bisnis untuk membahas apa pandangan mereka soal industri yang digeluti ke depan dan apa yang dibutuhkan untuk itu," tuturnya.

Satu hal yang perlu dipersiapkan dalam membangun *partnership* ini, papar Gidion, adalah mengubah pola pikir orang-orang yang ada dalam perusahaan. Seringkali, ketidak siapan dalam membangun *partnership* bukan berasal dari teknologi, tetapi lebih pada orang-orang yang belum terbiasa bekerja sama dengan pihak lain dalam bekerja. Ini yang harus terus dibangun dan disebarkan. "Sudah bukan saatnya lagi, kita yang bekerja di industri komunikasi informasi dan data ini bekerja sendiri, tetapi harus membangun *partnership*. Dengan ini, semua bisa berkembang dengan baik dan yang utama, pelanggan bisa dilayani lebih baik," terangnya.

Membangun Transparansi Real Time

Narasumber : **Zuldadi Rafdi**
Kepala Sub Bagian Komunikasi dan Protokol Bagian Hubungan Masyarakat SKK Migas

Minyak dan gas (migas) menjadi salah satu sektor andalan pendapatan negara. Hanya saja, sektor ini masih belum bisa memberikan sumbangan optimal. Transparansi menjadi isu utama yang mesti diselesaikan para pelaku industri ini.

Dalam target APBN 2013 lalu, industri ini belum bisa mencapai target yang ditetapkan oleh pemerintah. Pemerintah menargetkan lifting minyak bisa 826.000 barel per hari (BOPD) atau hanya mencapai 98% target APBN-P, yakni 840.000 barel per hari (BOPD). Sementara lifting gas mencapai 6.981 juta *British Thermal* Unit per Hari (MMBUTD) atau 97% dari target APBN, yakni 7.175 MMBUTD. Untuk tahun ini 2014, Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) Jero Wacik juga sudah menyatakan bahwa target yang ditetapkan pemerintah 870.000 barel minyak per hari tidak bisa dicapai. Berdasarkan perhitungan jumlah lifting minyak yang bisa dicapai hanya 818.000 barel per hari.

Tentu banyak hal yang mempengaruhi tidak tercapainya target yang telah ditetapkan pemerintah tersebut. Satuan Kerja Khusus Pelaksana Kegiatan Usaha Hulu Minyak dan Gas Bumi (SKK Migas) sebagai salah satu *stake holder* utama industri ini terus mencari upaya yang memungkinkan agar target itu tercapai. Salah satunya dengan mengoptimalkan segala pencapaian di industri ini melalui penghitungan yang akurat atas hasil

yang dicapai oleh Kontraktor Kontrak Kerja Sama (KKKS – sebutan untuk perusahaan migas yang berada di bawah SKK Migas). Begitu juga pengawasan atas pencapaian itu. Membangun sistem teknologi komunikasi informasi terkait penghitungan dan pengawasan *real time* yang sesuai dan *compatibel* kini tengah diupayakan.

Perlu Kerja Sama

Membangun sebuah sistem pencatatan sekaligus pengawasan yang *real time* dan bisa diakses oleh SKK Migas, KKKS dan juga jajaran Kementerian Keuangan bukanlah perkara mudah. Sebelumnya, SKK Migas telah mengembangkan beberapa sistem teknologi komunikasi dan informasi yang bertujuan untuk efisiensi dan efektifitas semua area di industri ini. Beberapa sistem yang dikembangkan tersebut adalam monitoring pengeboran,

monitoring pergerakan kapal operasional milik KKKS dan otorisasi pengeluaran secara *online*.

Hanya saja, sebut Kepala Sub Bagian Komunikasi dan Protokol Bagian Hubungan Masyarakat SKK Migas, Zuldadi Rafdi, sistem tersebut tidak bisa diakses secara *real time*, tetapi secara berkala. Untuk biaya, laporan itu dilakukan per term waktu tertentu yang telah disepakati. Sementara untuk produksi, laporan itu dilakukan secara harian. Namun, sistem itu dirasa masih belum optimal untuk meningkatkan hasil dari industri ini. Itu pun masih belum terkoneksi dengan sistem milik Kementerian Keuangan.

Lalu pada pertengahan 2013 lalu, lanjut Zuldadi, ada kesepakatan untuk membangun sebuah sistem teknologi komunikasi informasi yang terkoneksi antara semua *stake holder* industri ini dan bisa melaporkan seraca *real time*. Ada dua titik berat dalam sistem IT ini. Pertama, adalah bagaimana sistem tersebut mampu melakukan pecatatan segala transaksi atau biaya operasi para KKKS secara *real time*. Kedua adalah bagaimana membuat sistem IT dimana hasil produksi yang dicapai oleh para KKKS ini bisa tercatat secara *real time*.

Tujuan dari sistem ini adalah mengoptimalkan pengawasan dan transparansi berkaitan dengan *cost*

> "Kita ingin yang berada di industri ini untuk memberikan kontribusi terhadap industri lain di dalam negeri," tegas Zuldadi.

recovery (ongkos yang harus diganti negara terkait dengan operasi KKKS). Diharapkan dengan sistem ini, maka kebocoran pendapatan negara dari sektor ini bisa ditekan. "Ini bukan perkara mudah. Bayangkan saja, ada 63 perusahaan migas yang sudah berproduksi dan 200 perusahaan migas yang belum berproduksi. Membangun sistem yang bisa memadukan dengan sistem SKK Migas dan Kementerian Keuangan memang perlu kerja sama yang baik," katanya.

Salah satu tantangan yang paling besar untuk menciptakan sistem terpadu ini adalah bagaimana membuat sistem itu bisa cocok pada semua sistem IT di masing-masing *stake holder*, terutama para KKKS. SKK Migas tidak bisa memaksakan KKKS menggunakan sistem yang seragam. Pasalnya, para KKKS itu sudah jauh hari membuat sistem IT mereka masing-masing. Jika dipaksakan seragam, maka akan ada penolakan besar karena mengubah sistem IT secara keseluruhan akan membutuhkan biaya yang mahal. "Makanya, ini sedang dalam pembahasan internal SKK Migas dengan Kementerian Keuangan dan BKPM (Badan Koordinasi Penanaman Modal). Intinya, kami tengah membangun sistem terpadu ini," ujarnya.

Diperkirakan, sistem ini baru selesai dibuat pada tahun ini. Pada tahun 2015 nanti, diperkirakan paling cepat sistem terpadu ini baru bisa diaplikasikan. Namun sebelum itu, akan dibuatkan petunjuk pelaksanaan dan petunjuk teknis yang akan diberikan ke para KKKS. Jika sistem ini berhasil diterapkan, optimalisasi dari sektor migas diyakini bisa tercapai.

Dorong Kontribusi Dalam Negeri

Sama seperti industri lainnya, teknologi komunikasi informasi (IT) di migas sudah menjadi bagian yang tidak bisa dipisahkan lagi. Semua KKKS harus mematuhi aturan terkait IT di negara di mana dia beroperasi, termasuk juga juga Indonesia. Berdasarkan Peraturan Pemerintah No 82/2012 tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik disebutkan bahwa

data center perusahaan yang ada di Indonesia harus berada di Indonesia. "Kalau urusan peraturan, KKKS itu memang harus mengikuti aturan yang ada di negara mereka beroperasi," tegas Zuldadi.

Hanya saja, ada kekhasan dalam penerapan IT di industri migas ini. Zuldadi memaparkan, SKK Migas mengeluarkan Pedoman Tata Kerja Pengadaan Supply Chain di mana untuk IT harus ada porsi tertentu untuk dalam negeri atau TKDN (Tingkat Komponen Dalam Negeri). Untuk pengadaan peralatan, minimal 35% dari dalam negeri, sementara untuk SDM nya, minimal 25%. Pedoman itu sudah dikeluarkan sejak 2007 lalu.

Alasan utama dibuatnya pedoman itu, tegas Zuldadi adalah apa yang disebut Indonesia Corporation. "Kita ingin yang berada di industri ini untuk memberikan kontribusi terhadap industri lain di dalam negeri," jelasnya.

Tidak ada sanksi yang diberikan jika KKKS tidak mematuhi aturan ini. Tetapi jika mereka mencoba tidak mematuhinya, dipastikan mereka tidak akan bisa memenangkan lelang SKK Migas terkait eksplorasi minyak dan gas pada wilayah Indonesia. Itu sama saja artinya, para KKKS tidak bisa melakukan operasional utama mereka.

Untuk memastikan bahwa pedoman itu dilaksanakan, SKK Migas melakukan tiga kali audit. Pertama pre audit saat KKKS mengajukan anggaran ke SKK Migas, kedua current audit di mana audit dilakukan saat KKKS melaksanakan operasinya dan ketiga post audit.

Sejauh ini, tutur Zuldadi, semua KKKS mematuhi pedoman yang dikeluarkan oleh SKK Migas tersebut. Bahkan, berdasarkanperhitungan kasar, tingkat TKDN para KKKS itu sudah mencapai 65%. Kalau dalam beberapa waktu ke depan angka TKDN stabil, Zuldadi menyebut tidak menutup kemungkinan SKK Migas akan merevisi pedoman tersebut dengan menaikkan persentase TKDN.

Zuldadi menyarankan, untuk perusahaan yang bergerak di IT dan tengah berniat untuk masuk di industri migas mereka harus terus meningkatkan kemampuan SDM nya. Selain itu, juga perlu mengikuti perkembangan terknologi terbaru yang sesuai dengan kebutuhan migas. Sejauh pengamatannya, sudah cukup banyak perusahaan IT dalam negeri yang aware atas hal itu dan mumpuni untuk masuk ke migas.

Sea Star Bintang Industri MIGAS

Industri minyak dan gas membutuhkan dukungan teknologi komunikasi informasi yang mumpuni. Karakteristik industri ini, yang salah satunya menantang secara geografi, harus bisa diatasi.

Kantor pusat industri minyak atau gas selalu di kota-kota besar yang infrastruktur teknologi komunikasi informasinya memadai. Tetapi yang sering luput, jantung utama industri ini, terletak pada site-site yang sangat terpencil, umumnya di area offshore atau lepas pantai yang untuk sampai ke sana saja membutuhkan perjuangan yang tidak mudah.

Bayangkan, jika untuk memindahkan orang dan barang saja sulit, apalagi untuk melakukan lalu lintas informasi dan data. Kecepatan dan reliabilitas lalu lintas informasi dan data bagi industri ini menjadi faktor penting untuk bisa menjalankan bisnis dengan efektif dan efisien. Ujungnya adalah membuat perusahaan minyak dan gas menjadi kompetitif.

Namun, tantangan ini dijawab dengan baik oleh Lintasarta dengan Sea Star. Pada prinsipnya, Sea Star adalah produk teknologi komunikasi informasi menggunakan satelit (VSAT) yang mampu memenuhi segala kebutuhan industri minyak dan gas. Hambatan utama, yakni permasalahan geografis di mana umumnya rig berada di lepas pantai, bisa diatasi. Ini karena Sea Star menggunakan teknologi VSAT yang dapat menyesuaikan pergerakan landasan. Komunikasi tetap dapat berjalan dan tidak terputus walaupun kondisi landasan bergerak-gerak akibat gelombang.

Solution Architect Lintasarta, Iwan Rizal Saputra menjelaskan, Sea Star tidak hanya mampu mengatasi hambatan geografis, tetapi juga cuaca. "Sea Star membuat komunikasi informasi dan data bagi perusahaan minyak dan gas tetap berjalan baik, meski cuaca buruk. Produk ini memang khusus untuk lokasi-lokasi yang ada di lautan," katanya.

Teknologi Sea Star dapat diintegrasikan dengan jaringan *fiber optic* milik Lintasarta yang menjangkau

> "Sea Star membuat komunikasi informasi dan data bagi perusahaan minyak dan gas tetap berjalan baik, meski cuaca buruk."

hampir di seluruh bagian Indonesia. Ini membuat komunikasi informasi dan data bagi industri minyak dan gas bisa dilakukan pada semua lini secara timbal balik, antara site tambang di laut, kapal, dan kantor pusat.

Bahkan, antara kapal yang bergerak dengan sesama kapal yang bergerak, atau antara site dengan kantor pusat, lalu lintas komunikasi informasi dan data bisa dilakukan dengan baik. Kapasitas yang disediakan pun memiliki range yang lebar mulai 64 Kbps hingga 2 Mbps. Ini sangat cukup baik untuk internet, e-mail, pengiriman data, sampai dengan melakukan *video conference*.

Berikan Kenyamanan dan Keamanan

Untuk menjamin kenyamanan industri minyak dan gas yang memakai Sea Star untuk komunikasi informasi dan data, Lintasarta memberikan Service Level Agreement (SLA) 99,5%. Tingkat SLA yang sangat tinggi ini bukan tanpa alasan. Semua perangkat untuk pemasangan Sea Star adalah milik Lintasarta. Teknologi yang digunakan juga sangat dikuasai SDM Lintasarta. "Pada prinsipnya, ini satu pintu. Jadi perusahaan minyak atau gas tinggal memakai Sea Star dan kami akan urus semua hal yang berkaitan dengan komunikasi informasi dan data yang mereka perlukan. Mereka tak perlu pusing, tinggal fokus ke urusan utama bisnis mereka," tutur Iwan.

Lintasarta memiliki Network Monitoring System (NMS) yang akan memonitor 24 jam kondisi jaringan komunikasi informasi dan data. "Itu akan membuat kita tahu dan cepat dalam menanggapi gangguan. Respon kita bisa lebih cepat," lanjut Iwan.

Jika gangguan ada di kapal, atau di site, Lintasarta akan mengirimkan teknisi untuk memperbaiki itu ke titik penjemputan terdekat dengan estimasi waktu penyelesaian gangguan selama 4 jam setelah teknisi Lintasarta tiba di Lokasi. Pasalnya, segala kebutuhan untuk pemasangan, pemeliharaan, atau perbaikan Sea Star telah ditempatkan Lintasarta di tujuh kota strategis untuk industri minyak dan gas. Ketujuh kota itu adalah Medan, Duri, Jakarta, Balikpapan, Surabaya, Makassar dan Jayapura.

Keamanan informasi dan data juga sangat diperhatikan oleh Lintasarta. Ini ditunjukkan dengan sertifikat ISO 27001:2005 soal Security Management System. Ini adalah jaminan bagi para pemakai Sea Star bahwa mereka tidak perlu khawatir mengenai data dan informasi yang mereka terima atau kirim karena semuanya aman dari pihak luar.

Coopetition, Pendekatan Segar Berbisnis

Istilah *coopetition* masih belum banyak dikenal atau diterapkan dalam dunia bisnis di Indonesia. Istilah ini mulai marak di barat sekitar tahun 1996 dengan buku karangan Adam Brandenburger, Barry Nalebuff Coopetition: A Revolutionary Mindset That Combines. Namun pendekatan ini baru mulai diterapkan di bisnis, atau di bidang lain baru pada awal 2000-an.

Coopetition adalah gabungan dari *cooperation* (kerja sama) dan *competition* (kompetisi) yang sering dimaknai sebagai dua hal yang berbeda, bertolak belakang dan tidak bisa digabungkan. Secara sederhana, *coopetition* bisa diartikan sebagai kombinasi dinamis dari hal terbaik dalam kerja sama dan kompetisi yang bisa diaplikasikan tidak hanya untuk mendapatkan keuntungan. Tetapi, *coopetition* lebih dari itu, prinsip ini diyakini bisa mempengaruhi bahkan mengubah kondisi atau sifat dari industri yang kita geluti, tentu saja agar sesuai dengan keinginan atau kehendak kita.

Coopetition ini didasari pada *Game Theory*, di mana dalam teori ini diyakini bahwa semua yang terlibat dalam sebuah permainan bisa menjadi pemenang, yang membedakan hanyalah berapa besar porsi kemenangan dari masing-masing pemain yang terlibat. Sementara, sejauh ini - terutama dalam bisnis – orang lebih terpaku pada *Game of War* yang bersifat *zero sum* di mana pemenang akan mengambil semuanya, tidak menyisakan apa pun bagi yang kalah. Ini kadang membuat agresivitas menjadi hal yang utama.

Untuk sukses dalam bisnis tidak semata ditentukan oleh memenangkan kompetisi, tetapi bagaimana terlibat secara aktif dalam menentukan masa depan industri. Dengan cara itu, sebenarnya kita membuat sebuah kesempatan yang menentukan kesuksesan di masa mendatang.

Untuk terlibat aktif dalam industri dan menentukan masa depannya, membutuhkan sebuah cara pandang dan cara berpikir yang strategis. Cara pikir dan cara pandang itulah yang sebenarnya disediakan oleh *coopetiton*.

Dalam bentuknya yang paling purba, bisnis setara dengan sebuah permainan di mana uang jadi ukuran apakah Anda menang atau kalah. Hampir semuanya berpikir untuk menjadi pemenang, Anda harus bermain lebih baik. Tetapi, tidak banyak yang sadar bahwa sebenarnya kemenangan itu bisa diraih jika kita bisa terus terlibat dalam perubahan aturan dasar permainan itu agar memberikan keuntungan atau peluang besar bagi kita. Pada titik itu, *coopetition* memberikan caranya.

Lima Elemen Penting

Agar *Coopetition* di mana para perusahaan yang sebenarnya saling berkompetisi bisa bekerja sama dengan baik, ada lima elemen penting yang mesti diperhatikan.

Pertama adalah soal para pemain, atau siapa saja yang terlibat dalam coopetition ini. Semua pemain adalah penting, tetapi nilai industri di mana kita terlibat jauh lebih penting. Yang utama adalah cari pemain di mana nilai dia atau keuntungan dia akan naik jika kita bekerja sama sehingga dia bersedia untuk membayar kita.

Usai itu yang kedua adalah nilai tambah. Jadi, nilai komersial sebuah industri adalah total nilai tambah dari masing-masing pemainnya. Untuk mengetahui nilai sebuah pemain baru, adalah selisih nilai komersial sebelum dan sesudah pemain baru itu bergabung. Untuk membuat kita atau perusahaan kita makin penting, perlu untuk menambah nilai. Artinya, melakukan semua yang diperlukan untuk membuat perusahaan kita lebih baik.

Apa yang penting dalam bisnis, aturan atau negosiasi? Menurut pandangan *coopetition*, negosiasi lebih penting dari aturan. Ini adalah yang ketiga. Negosiasi yang kemudian bisa mengubah aturan. Tetapi perlu diingat, bukan hanya Anda yang bisa melakukan negosiasi dan mengubah aturan. Semua yang terlibat dalam bisa melakukan negosiasi dan mengubah aturan yang menguntungkan mereka.

Karena semua bisa melakukan negosiasi dan mengubah aturan menjadi menguntungkan mereka, maka Anda perlu taktik. Urusan taktik inilah yang kemudian menjadi hal yang penting berikutnya dalam *coopetition*. Taktik adalah segala hal yang diperlukan agar bisnis kita bisa tumbuh dengan *coopetition*. Taktik ini diperlukan karena pada dasarnya bisnis bergerak dalam ketidak pastian.

Yang terakhir adalah soal ruang lingkup. Ini hanya untuk mengingatkan bahwa apa pun yang Anda perbuat dalam *coopetition* itu pasti memiliki dampak. Hanya saja, seberapa besar ruang lingkup yang akan terpengaruh atas apa yang kita lakukan menjadi kuncinya. Kita harus bisa memperkirakan seberapa besar dampak itu agar semua tindakan yang kita lakukan membawa keuntungan lebih besar atau minimal sepadan.

Review Buku Leader Eat Last

Pemimpin Wajib Berkorban

Menjadi pemimpin (leader) adalah hal yang berat. Salah satunya karena memerlukan kesediaan untuk berkorban. Buku "Leader Eat Last: Why some teams pull together and others don't "banyak menjabarkan soal itu.

Buku karya Simon Sinek ini menjadi salah satu topik pembicaraan hangat di lingkungan bisnis dan organisasi di Amerika Serikat. Sinek menulis buku ini setelah dia melakukan orbservasi lama di lingkungan Marinir Amerika Serikat. Dia mendapatkan idenya saat melihat para kru kapal marinir makan. Yang dipersilahkan pertama adalah para awak junior, setelah itu para awak senior baru kapten kapal.

Di lingkungan marinir dan dunia maritim, sudah terkenal aturan tak tertulis kapten kapal adalah orang yang terakhir meninggalkan kapal dalam kondisi apapun. Dia harus memastikan dulu bahwa semua awak dalam kondisi aman. Aturan ini yang kemudian dia jabarkan menjadi beberapa prinsip penting untuk menjadi pemimpin yang baik. Ada beberapa hal yang dia tekankan.

Yang pertama, harus dibedakan antara pemimpin dengan manajer. Orang dengan mudah salah mengartikan itu. Mengatur (how to manage), itu hanya satu bagian dari memimpin atau menjadi pemimpin (how to lead). Yang paling penting untuk menjadi pemimpin, terang Sinek, adalah bagaimana seseorang mau berkorban – waktu, tenaga, pikiran, sampai uang – untuk organisasi atau orang-orang yang dipimpinnya. Kesediaan berkorban ini penting untuk memastikan bahwa organisasinya atau orang yang dipimpinnya dalam kondisi aman.

"Ini penting untuk membangun kepercayaan dari para orang-orang yang dipimpin. Kepercayaan ini bukan hanya ketika seseorang bersedia menceritakan rahasia, tetapi ketika dia mau bersedia untuk mengeluarkan kemampuan terbaiknya, termasuk hatinya," kata Sinek.

Kepercayaan ini lah yang membuat apa yang Sinek sebut sebagai *Cycle of Safety* (lingkaran rasa aman) dalam sebuah organisasi. Lingkaran ini yang membuat

"Pelanggan tidak akan mencintai produk kita selama karyawannya tidak mencintai perusahaan di mana dia bekerja," begitu peringatan Sinek.

orang merasa aman untuk mengatakan apa yang dia tahu tanpa merasa dianggap menjilat atau sok tau dan orang mengatakan apa yang dia tidak tahu tanpa takut dianggap bodoh. Ini, kata dia, menjadi kondisi alamiah untuk terciptanya inovasi. Dan sudah banyak dibuktikan, organisasi atau perusahaan yang tumbuh sehat adalah mereka yang selalu melakukan inovasi. Kondisi ini pula yang membuat ikatan di dalam organisasi atau perusahaan akan tumbuh dan menguat. Ikatan yang membuat para anggota organisasi atau karyawan perusahaan mencintai perusahaannya. "Pelanggan tidak akan mencintai produk kita selama karyawannya tidak mencintai perusahaan di mana dia bekerja," begitu peringatan Sinek.

Memanusiakan Bawahan

Kesediaan berkorban para pemimpin itu, papar Sinek, adalah bagian dari membangun empati. Empati ini penting karena akan membuat para pemimpin akan melihat orang yang bekerja bersamanya sebagai manusia. Bukan sekadar bagian untuk mencapai apa yang menjadi tujuannya, untuk memenuhi target yang ditetapkan. Istilah sederhananya, ini bagian penting untuk memanusiakan bawahan, atau pegawai.

Kesediaan berkorban, memastikan bahwa semua anggotanya aman ditambah memanusiakan bawahan atau pegawai, akan membuat visi para pemimpin akan diyakini. Visi adalah jawaban atas mengapa kita membuat organisasi atau perusahaan. Jika visi sudah diyakini oleh semua, maka peluang organisasi atau perusahaan itu tumbuh dan berkembang akan sangat besar. Bayangkan, semua orang bekerja sama saling percaya. Mereka tidak saja bersedia untuk memberikan pikiran, tetapi juga hati mereka untuk mewujudkan visi itu.

Apa yang coba dikatakan Sinek dalam bukunya ini secara sederhana adalah kepemimpinan itu selalu berkomitmen pada manusia, kemanusiaan. Ini adalah hal yang mudah dikatakan, tapi susah untuk dilakukan, sering jatuh hanya menjadi slogan. Apalagi di Indonesia, di mana pemimpin secara fakta adalah mereka yang berkorban paling sedikit dan paling akhir. Bukan melayani tapi minta dilayani.

Pada titik ini, buku Sinek yang dirilis oleh Penguin menjadi penting untuk dibaca para pemimpin atau calon pemimpin di Indonesia. Sinek mengingatkan dengan cara yang bersahaja bahwa pemimpin itu berarti pengorbanan, amanah, melayani. Bukan keistimewaan, menjadi tuan, atau sewenang-wenang. Karena hanya dengan itu, pemimpin akan membuat para bawahannya tumbuh menjadi manusia yang lebih baik, sebagaimana organisasi atau perusahaan yang dipimpinnya.

Lintasarta Sharing Knowledge : **"Being Agile and Meet Your Strategic Business Priority with Lintasarta Managed Services"** Selasa, 18 Maret 2014

Press Conference **Launching Lintasarta Sea Star** Rabu, 2 April 2014

HUT Lintasarta ke-26, Jumat 4 April 2014

Lintasarta Half Day Seminar :
Solusi ICT untuk Healthcare Provider
Rabu, 16 April 2014

Program Berbagi Air Bersih Untuk Sinabung :
Peresmian Sarana Air Bersih, MCK, dan Tempat Wudhu.
Jumat, 25 April 2014.

The 38th IPA (Indonesian Petroleum Association) Convention & Exhibition, 21-23 Mei 2014.

Pantai Lakey

Mutiara di Pojok Timur

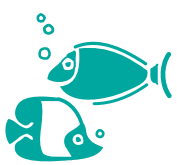
Indonesia memiliki banyak tempat indah untuk wisata. Begitu banyaknya, tempat-tempat itu tidak dimanfaatkan optimal. Belum lagi soal infrastruktur yang relatif masih belum memadai.

Di antara banyak tempat itu, salah satunya adalah Pantai Lakey di Kabupaten Dompu, Bima, Nusa Tenggara Barat. Tempat ini lebih dikenal oleh turis asing, terutama pecinta *surfing*, dari pada kebanyakan orang Indonesia. Pantai ini memiliki pasir putih panjang, pemandangan indah dan ombak yang menantang buat para *surfer*. Hampir setiap turis yang datang mengatakan Pantai Lakey adalah salah satu tempat surfing terbaik di dunia.

Pasir putih, udara segar dan panas, langit biru, batu besar akan menyambut setiap orang yang datang ke Pantai Lakey. Banyak aktivitas yang bisa dilakukan di sana, berjemur sambil santai melihat pemadangan, berenang, atau *surfing*. Bagi para *surfer*, ombal Pantai Lakey adalah tantangan tersendiri. Ada empat jenis ombak di sana, Nangas (ombak mendatar) , Lakey Peak (bentuk terowongan panjang pada bagian kiri, dan berupa gulungan ombak yang sempurna untuk berselancar pada bagian kanannya) , Pipe (berbentuk seperti pipa) dan Periscope (berbentuk seperti teropong di mana bisa berselancar di dalamnya).

Wind surfing dan *kite surfing* juga bisa dilakukan . *Snorkeling* juga menarik karena beberapa terumbu karang juga bisa anda nikmati di pantai ini. Berperahu menikmati keindahan Pantai Lakey sambil memancing juga sering menjadi aktivitas menarik. Atau, Anda juga bisa sedikit mendaki bukit yang ada di sekitar Pantai Lakey. Dari sana, Anda bisa melihat Pantai Lakey dari ketinggian. Ini akan memberikan sudat pandangan yang berbeda atas Pantai Lakey dan memberikan sensasi yang berbeda.

Bulan April hingga Oktober adalah saat terbaik mengunjungi pantai ini, terutama puncak kunjungan terjadi pada bulan April-Mei. Pada saat-saat tersebut, pantai ini akan dikunjungi ratusan turis yang akan



tinggal di sana berminggu-minggu atau berbulan-bulan. Mereka umumnya datang berombongan dari Bali. Mereka umumnya para turis dan *surfer* yang sudah tak tahan dengan keruwetan Bali dan ingin daerah baru yang perawan. Pantai ini sering dijadikan festival *surfing* internasional. Maka hotel, penginapan, cottage juga banyak, begitu pun dengan restoran atau tempat makan.

Untuk datang ke Pantai Lakey, Anda naik pesawat dan turun Sultan Muhammad Salahuddin, Bima. Dari sana Anda bisa menyewa kendaraan ke Dompu dengan perjalanan kurang lebih 3 jam. Bisa juga naik kendaraan umum dan berhenti di Terminal Gente dan melanjutkan perjalanan ke Lakey dengan angkot.

Tetapi, ada baiknya, selama perjalanan menuju Pantai Lakey, Anda menikmati pantai-pantai yang berjejer dari Kota Bima menuju Pantai Lakey. Setidaknya, ada dua pantai yang mesti Anda singgahi ketika menuju Pantai Lakey. Adan Pantai Wadumbolo. Pantai ini terkenal dengan batu-batu besarnya yang bulat. Sama seperti umumnya pantai perawan, pasir putih, jejeran pohon kelapa, dan ada gubuk-gubuk. Anda bisa minum air kelapa dan makan ikan bakar jagung ketan bakar khas Bima.

Tak jauh dari dai sana, ada juga Pantai Amahami. Pantai ini jadi spot utama masyarakat sekitar untuk melihat sunset. Ada baiknya, jangan lewatkan menikmati sunset di pantai ini. Kedua pantai ini layaknya makanan pembuka pembangkit selera sebelum Anda ke menu utama, Pantai Lakey.

Cybertecture Mirror : Cermin Masa Depan

Di era digital ini, apa dua hal yang sebenarnya kita ingin lihat terus menerus secara bersamaan? Jawabannya, adalah internet dan diri kita sendiri. Jawaban itu diberikan oleh Cybertecture Mirror yang didistrisbusikan oleh perusahaan Inggris Tech2o.

Cybertecture Mirror pada dasarnya adalah gabungan antara cermin dan internet. Ukurannya 32 inchi x 20 inchi membuat dia menjadi cermin yang lega. Desainnya juga rapi, elegan, istimewa bahkan. Berkat desainnya yang luar biasa dia mendapatkan HKICT Best Lifestyle Bronze Award 2011. Pencipta dan perancangnya, James Law yang kelahiran Hongkong salah satu sosok penting di dunia arsitektur sampai dinobatkan sebagai Young Global Leader 2010 oleh World Economic Forum.Jadi secara sederhana, Cybertecture Mirror ini gabungan antara kesempurnaan arsitektural dengan kecanggihan teknologi digital. Itu yang membuat benda ini sangat cocok untuk diletakan di rumah atau di are komersial.

Cermin masa depan ini bisa menampilkan apa yang ada di PC yang terkoneksi dengan internet atau *smartphone*, plus ya tampilan Anda sendiri. Koneks Cybertectur Mirror ini melalui Wi-Fi atau LAN. Cermin masa depan ini juga disertai di dalamnya speaker stereo, jack untuk headphone, lapisan anti air sehingga aman di mana pun diletakkan.

Selain tampilan, fungsinya relatif mirip dengan *smartphone*. Bisa menampilkan jaringan sosial media dan melakukan segala aktivitasnya, steraming internet televisi, memberikan informasi soal cuaca dan ekononomi. Cermin ini memiliki internal memory sebesar 8 Giga Byte. Sayang, cermin masa depan ini belum menyediakan USB input atau SD card slot. Kalau itu ada, akan makin luar biasa benda ini. Cermin ini juga memiliki sensor peripheral sensor yang bisa memonitor indikasi kesehatan vital, seperti berat badan dan detak jantung, persentase lemak tubuh, massa tulang dan massa otot. Bayangkan, dengan berkaca saja, Anda bisa tahu semua itu.

Sistem operasi cermin masa depan ini menggunakan Android. Sementara untuk pengontrolnya, itu bisa dikoneksikan dengan *smartphone*. Tetapi cermin ini juga memiliki remote sendiri. Tentu saja, cermin keren ini *touch screen* dan memiliki *virtual keypad*. Dengan segala kelebihan yang ada, tak salah jika Cybertecture Mirror ini menjadi salah satu hot item dalam dunia perangkat digital dan interior.

Cermin masa depan ini telah dirilis di Hongkong. Untuk sementara, benda itu masih akan dijual di China, Hong Kong, India dan Eropa. Rencananya, tahun depan baru cermin ini akan dikapalkan ke seluruh dunia. Harga benda cantik ini diperkirakan USD 7.773 atau sekitar Rp80 juta. Produsen benda ini memperkirakan mampu menjual dua juta unit pada tiga tahun pertama.

lintasarta
Innovative Information Communications Solutions

Managed WAN Optimizer

Maximize your Productivity, Lower your Investment through Managed Service Model

Product Definition

A value added service delivered by Lintasarta to its customers, by providing WAN Optimizer Appliances on a fully managed bases, including maintenance, monitoring, and backup system.

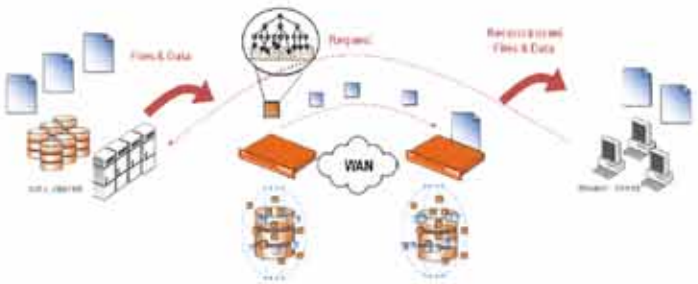
Why Managed Services

- Do you want to focus on your core business ?
- Having trouble with investment model ?
- Don't have any tools or place to monitor your networks ?
- Don't have certified & dedicated engineers ?

Benefits

A	**Application Acceleration**	• Dramatically faster response times • Improved user productivity • Hundreds of apps from Citrix to SharePoint
B	**Bandwidth Optimization**	• Optimize your WAN • Do more with less • Reduce WAN traffic by 60-95%
C	**Consolidation & Virtualization**	• Consolidate servers from branch to DC • Consolidate servers at branch • LAN-like performance access
D	**Disaster Recovery**	• Backup (and recover) in less time • Little impact to WAN • Achieve RTO and RPO objectives

.: How Data Streamlining Works



PT Aplikanusa Lintasarta

Menara Thamrin 19th Floor
Jl. MH Thamrin Kav. 3
Jakarta 10250
Indonesia

T +6221 230 2347
Info@lintasarta.co.id
www.wanoptimizerindonesia.com
www.lintasarta.net

lintasarta

Innovative Information Communications Solutions

Segenap Direksi dan Karyawan Lintasarta Mengucapkan

Selamat Hari Raya Idul Fitri
1 Syawal 1435 h
Mohon Maaf Lahir dan Batin