



lintasarta

PREMIUM

CONNECTION

Edisi 33 - Desember 2014

INDEX

Focus Financial:

Menepis Kecemasan,
Mengoptimalkan Harapan

IT Services:

Komputasi Awan
Sudah Jadi Arus Utama

Asosiasi:

Layanan Keuangan Digital
Terus Menanjak

OUTLOOK 2015:

OPTIMISME DI ANTARA

RISIKO & KETIDAKPASTIAN

**PREMIUM
CONNECTION**

www.lintasarta.net



IT Services Company
Supporting You Anywhere and Anytime
Since 1988

Our Infrastructures

Connecting more than 23,000 networks
Fiber Optic network in 45 major cities in Indonesia
Networks in 300 High Rise Buildings all over Indonesia
Terrestrial coverage in 117 cities in Indonesia
VSAT network in wide coverage

Our Corporate Services

Data Communications
Internet Services
Data Center
Cloud Services
Managed Services

After Sales Service

24 x 7 Customer Support
Local Support in more than 44 cities in Indonesia
Customer Assistant Representative (CAR)
Customer Resident Assistant (CRA)
More than 1000 experienced staffs with international certification



PT Aplikanusa Lintasarta Menara Thamrin 19th Floor T +6221 230 2347
Jl. MH Thamrin Kav.3 E info@lintasarta.co.id
Jakarta 10250 www.lintasarta.net
Indonesia

CONTENTS

Edisi 33 - Desember 2014

Tim Redaksi :

Penasehat :

Alfi Asman

Pemimpin Redaksi :

Dody Indrawijaya

Penanggung Jawab/

Pengarah :

Moch Ma'ruf

Lista Dewi Soegiharto

Tim Inti :

Sonik Priarti

Annisa Anggraini

Arif Wicaksono Aryadi

Ryo Naldho

Aulia Anggiansyah

4 Editorial



5 Focus Utama Optimisme di antara Risiko & Ketidakpastian

- 11 **Focus Resources**
Otomatisasi Pencatatan
Distribusi BBM

- 13 **Focus Industry**
Kesenjangan Harga dan
Logistik yang Boros

- 15 **Focus Services**
Manfaatkan Teknologi untuk
Berwisata

- 17 **Focus Technology**
Ini Dia Tren Teknologi 2015

Focus Financial



- 7 Menepis Kecemasan,
Mengoptimalkan Harapan



- 9 Kolaborasi Perbankan dan
Telekomunikasi Kian Erat



- 20 **Review**
IT Services yang Kian Menggurita

- 22 **Portrait**

- 23 **Event**

- 26 **IT Services**

- 32 **Asosiasi**

- 34 **Reference**

- 35 **Leisure**



Arya Damar
President Director Lintasarta

Selamat Datang Tahun Penuh Optimisme

Kita sudah memasuki pengujung tahun. Saatnya mengevaluasi target-target yang sudah tercapai pada tahun ini. Melihat kembali proses kerja, melanjutkan strategi yang berhasil, dan meningkatkan kebiasaan serta mengubah model kerja yang tidak memberikan dampak positif bagi organisasi.

Akhir tahun juga waktu yang tepat untuk kembali bersiap menyongsong tahun yang baru, tahun yang penuh dengan harapan. Untuk memberikan gambaran mengenai kondisi sejumlah sektor pada tahun depan, Premium Connection menyajikan beragam tulisan pada edisi kali ini.

Dari sisi ekonomi makro, kita bisa melihat momentum pergantian pemerintahan yang damai menjadi modal besar bagi perbaikan perekonomian. Industri keuangan, baik bank dan nonbank juga siap menyongsong pertumbuhan pada tahun 2015. Di sisi perbankan, tahun depan kita akan banyak melihat sinergi antara bank dengan operator telekomunikasi. Satu hal yang menggembirakan bagi upaya perluasan finansial inklusif.

Adapun di sektor riil, edisi ini menyajikan perluasan penggunaan teknologi di beragam sektor. Teknologi misalnya membantu mendorong pertumbuhan pariwisata. Wisatawan terbiasa merancang perjalanan dari perangkat genggam. Alhasil, urusan memesan tiket, hotel, atau mencari tahu mengenai tujuan wisata menjadi jauh lebih mudah dan cepat.

Pemanfaatan teknologi bagi korporasi, selaras dengan upaya pemangkasan biaya dan memaksimalkan operasional, juga terus meningkat. Ini tentu memacu kami sebagai penyedia layanan teknologi yang terdepan dalam melayani kebutuhan para pengguna jasa.

Apa yang sudah kami dapatkan pada tahun ini, termasuk penghargaan Corporate Image Award 2014 sebagai *The Best in Building and Managing Corporate Image* di kategori Data Communication dari Frontier Consulting Group tentu menjadi bekal bagi kami untuk terus meningkatkan performa pada tahun depan. Selamat menikmati Premium Connection dan selamat menyambut tahun penuh optimisme.



OUTLOOK MAKROEKONOMI

Optimisme di antara **Risiko & Ketidakpastian**

Damainya momentum pergantian pemerintahan tahun ini menjadi modal besar perbaikan situasi makro yang lebih prospektif tahun depan. Memang, berbagai ketidakpastian masih mengancam.

Terutama setelah momentum pelantikan presiden akhir Oktober lalu, bara api yang memanaskan situasi politik pascapemilu presiden 2014 agaknya mulai sedikit padam. Risiko adanya konflik berkepanjangan yang masif dan struktural antara pendukung Prabowo dan pendukung Jokowi ternyata bisa dihindari.

Kalaupun masih ada gesekan, skalanya relatif bisa dilokalisir di wilayah elit politik saja. Artinya, sisa-sisa gesekan itu tidak sampai pada tahap yang merisaukan. Dalam kadar tertentu bahkan, situasi seperti itu justru akan jadi katalis yang memperkuat mekanisme *checks and balances* antara eksekutif dan legislatif.



Faisal Basri,
Pengamat Ekonomi

Ekonom Universitas Indonesia Faisal Basri termasuk salah satu yang optimistis dengan konstelasi politik yang terbentuk pascapemilu presiden itu. Menurut dia, langsung atau tidak langsung konstelasi tersebut turut mendukung optimalisasi capaian perekonomian nasional pada tahun-tahun mendatang.

Menurut dia, damainya Pemilu 2014 yang dibarengi naiknya partisipasi politik warga dan terbentuknya

struktur kekuasaan yang divergen dengan sendirinya memperkuat *checks and balances* yang lebih berimbang. “Konsolidasi demokrasi kita kian matang. Ini salah satu momentum kita,” katanya baru-baru ini.

Momentum yang lain, tambah Faisal, adalah masuknya periode bonus demografi, mengingat struktur populasi Indonesia saat ini sama dengan struktur populasi Jepang pada 1950-an. Apabila hal tersebut bisa dimanfaatkan baik, dia meyakini, dalam 15 tahun Indonesia akan mengalami lompatan besar.

Di samping itu, seiring dengan tercapainya stabilitas politik, ada prospek yang cerah mengenai investasi langsung asing (*foreign direct investment*/FDI) paling tidak sampai jangka menengah, terutama mengingat masih maraknya sejumlah konflik di berbagai negara di kawasan, yang juga saling bersaing berebut FDI.

Hal lain yang juga mendukung adalah membaiknya berbagai indikator makro jangka pendek, seperti telah berakhirnya dampak kenaikan harga BBM tahun lalu, serta kinerja sektor keuangan yang relatif sehat, kendati mengalami tekanan akibat kebijakan pengetatan yang diterapkan sejak tahun lalu.

“Dampak kenaikan harga BBM 2013 sudah berakhir. Berbagai indikator makro jangka pendek seperti kinerja perbankan relatif sehat. Yang dibutuhkan tinggal secara bertahap adalah melonggarkan suku bunga dan memangkas subsidi BBM, supaya ruang fiskal kita lebih lebar,” katanya.

Momentum terakhir yang juga menentukan, sambung Faisal, adalah prospek positif ekonomi di tangan pemimpin baru. Besar kemungkinan Jokowi-JK akan mengerek harga BBM, dan belanja sektor produktif akan ditambah. “Jika ini dilakukan, investasi akan pulih, roda bisnis berputar lebih lancar,” katanya.

Defisit Transaksi Berjalan

Tentu saja, optimisme Faisal masih perlu diuji. Dalam catatan ekonom senior Standard Chartered Bank Fauzi Ichsan, faktor ketidakpastian global masih akan membayangi wajah perekonomian Indonesia tahun depan, terutama dari sisi perlambatan permintaan komoditas dan bahan tambang.

World Bank misalnya, memangkas lagi perkiraan pertumbuhan global tahun depan dari proyeksi awal 3,4% menjadi 3,2%. Hal yang sama juga dilakukan oleh International Monetary Fund, dengan mengoreksi perkiraan

pertumbuhan ekonomi global dari prediksi awal 4% menjadi 3,8%.

Harus diakui, kata Fauzi, pemulihan perekonomian global tahun depan memang tidak secepat ekspektasi awal. Penyebabnya, ekspansi yang terjadi di negara maju seperti Amerika Serikat dan Eropa masih tertahan dan tak merata. Akibatnya, daya dorong yang ditimbulkannya masih relatif terbatas.

Pada saat yang sama, melemahnya daya dorong pemulihan ekonomi tahun depan juga datang dari Asia, terutama Jepang dan China. Itulah sebabnya, permintaan kedua negara tersebut masih tertekan, dan dengan sendirinya, menekan harga komoditas sekaligus ekspor Indonesia.

“Dengan terbatasnya pertumbuhan ekonomi negara maju, sedangkan di sisi lain kontraksi perekonomian China masih akan berlangsung sampai 2016, maka besar kemungkinan ekspor yang sebelum ini menjadi salah satu sumber pertumbuhan kita juga masih akan tertekan,” katanya.

Sejalan dengan tekanan ekspor itu, Fauzi menambahkan, defisit transaksi berjalan Indonesia juga masih akan menjadi problem domestik yang belum bisa diselesaikan tahun depan. Kombinasi atas faktor global dan faktor domestik itu akan mendorong Bank Indonesia kembali memperketat kebijakan moneter.

Dia memprediksi sampai akhir tahun ini defisit transaksi berjalan baru akan menyempit ke level US\$25 miliar dan menjadi US\$15 miliar pada tahun depan. Dan dengan rencana penarikan harga BBM November ini, BI kemungkinan akan menaikkan BI Rate hingga 100 basis poin menjadi 8,5% pada dua tahap.

Tahap pertama sebagai respons atas kenaikan harga BBM, tahap kedua sebagai respons atas rencana penarikan Fed Funds Rate. “Dengan kenaikan BBM dan BI Rate, defisit transaksi berjalan akan menurun, tetapi pertumbuhan ekonomi juga akan melambat. Saya prediksi tahun depan masih akan sekitar 5%.”

Akan tetapi, Fauzi menekankan, harapan sekaligus kejutan bisa datang tergantung dari apa yang akan dilakukan oleh pemerintahan baru. Apabila agenda reformasi struktural yang dilakukan pemerintahan baru jelas, cepat, dan konsisten, dia yakin situasi perekonomian akan lebih terbantu.

“Reformasi struktural yang dijalankan seperti perbaikan perizinan itu kan tidak bisa cepat. Proyek infrastruktur yang akan dimulai tahun depan kan juga tidak langsung selesai. Tapi kalau arah dan targetnya jelas, ada harapan untuk lebih baik. Pasar pasti juga akan cepat merespons,” katanya. (*)

OUTLOOK INDUSTRI KEUANGAN NONBANK

Menepis Kecemasan, Mengoptimalkan Harapan

Industri keuangan nonbank memasuki semester II/2014 dengan harap sekaligus cemas. Kendati kinerjanya masih meyakinkan, berbagai risiko membayangi profitabilitas industri.

Sampai dua kuartal pertama lalu, kinerja sektor keuangan nonbank memang masih tampil meyakinkan. Di lini multifinance, kinerjanya masih terlihat cemerlang. Indikasinya, tingkat pengembalian asetnya mencapai 3,20%, lebih tinggi dari industri perbankan yang 2,91%.

Sejalan dengan itu, total asetnya pun melesat 17,97% menjadi Rp412,75 triliun, dengan lompatan volume pembiayaan 12,50% menjadi Rp360,93 triliun. Menariknya, rata-rata rasio *nonperforming financing* tercatat hanya 1,46%, lebih rendah dari *nonperforming loan gross* perbankan nasional yang 2,13%.

Ekspektasi industri pembiayaan untuk semester II tahun ini juga relatif terjaga. Paling tidak karena dampak kenaikan harga BBM yang menekan permintaan lebih dari 12 bulan sebelumnya telah resmi berakhir. Indikasinya, inflasi Agustus susut ke rekor terendah 8 tahun, 0,47%.

Pada saat yang bersamaan, keran ekspor bahan tambang mineral



mentah yang awal tahun ini ditutup pemerintah, sejak awal Agustus sebagian sudah mulai dibuka. Pelonggaran itu jelas memberikan harapan tersendiri, mengingat sekitar 33% dana dari industri ini mengalir ke pembiayaan alat berat.

Hal yang sama juga terlihat di lini asuransi. Masih moncernya penjualan sektor properti dan penjualan kendaraan bermotor sepanjang

semester pertama terbukti jadi penopang utama kinerja asuransi umum, hingga secara keseluruhan total premi yang berhasil diraup tumbuh 21% menjadi Rp25,5 triliun.

Asosiasi Asuransi Umum Indonesia memperkirakan dua sektor tersebut masih akan menopang kinerja semester kedua tahun ini, ditambah mulai tumbuhnya segmen asuransi bisnis *marine cargo* dan

engineering yang menjanjikan serta tambahan dari asuransi kecelakaan terkait momentum mudik Lebaran.

"Dengan dukungan sektor properti dan kendaraan bermotor serta tumbuhnya beberapa segmen baru itu, kami perkirakan semester kedua ini industri asuransi umum masih mampu tumbuh di atas 10%," kata Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia Julian Noor, baru-baru ini.

Agak berbeda dengan asuransi umum, pendapatan premi asuransi jiwa pada semester I/2014 sedikit mengalami kontraksi sebesar minus 2,5% menjadi Rp53,58 triliun. Akan tetapi, total pendapatannya masih meyakinkan, yakni tumbuh sebesar 11,5% menjadi Rp76,6 triliun.

"Secara umum kami masih yakin tahun ini pendapatan premi industri asuransi jiwa dapat tumbuh 15%-16%, karena seperti biasa akan ada kenaikan tinggi di kuartal III dan IV. Setiap tahun selalu begitu," kata Ketua Umum Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Hendrisman Rahim.

Optimisme MEA

Kendati kinerja industri keuangan nonbank sejauh ini masih cukup meyakinkan, situasi pada semester II/2014 dan tahun depan secara keseluruhan akan dibayangkan faktor penekan berupa kenaikan harga BBM pada akhir tahun ini serta naiknya suku bunga Federal Reserve tahun depan.

Faktor tersebut menjadi penekan karena berisiko menaikkan dosis pengetatan moneter yang diterapkan

Bank Indonesia guna menyelamatkan pertumbuhan ekonomi. Sebagian kalangan memprediksi akan ada kenaikan 50-100 basis poin atas suku bunga acuan dari posisi saat ini 7,5% menjadi 8%-8,5%.

Apabila prediksi itu terbukti, maka laju pertumbuhan konsumsi rumah tangga akan tertahan. Situasi ini dengan sendirinya berisiko menekan kinerja industri pembiayaan dan asuransi. Pada tataran berikutnya, likuiditas industri juga akan semakin ketat, hingga mempersempit ruang manuver untuk berekspansi.

Kepala Eksekutif Pengawasan Industri Keuangan Nonbank Otoritas Jasa Keuangan Firdaus Djaelani mengakui adanya risiko tersebut. Akan tetapi, dia melihat, beberapa faktor yang bekerja hari ini telah mengonfirmasi bahwa tahun depan kinerja industri pembiayaan dan asuransi masih akan meyakinkan.



Firdaus Djaelani,
Kepala Eksekutif
Pengawasan Industri
Keuangan Nonbank
Otoritas Jasa Keuangan

Beberapa faktor itu antara lain adalah jumlah populasi kelas menengah yang bertambah, sebagai basis potensial industri. Selain itu, program revitalisasi yang tengah berlangsung di industri pembiayaan juga menjadi faktor positif yang akan memperkuat upaya optimalisasi basis potensial tersebut.

Begitu pula untuk industri asuransi. Penetrasi yang sejauh ini masih sangat rendah, yaitu baru sekitar 2% dari total populasi, dengan sendirinya menjadi peluang bagi industri. "Saya yakin pendapatan total premi asuransi, baik asuransi umum maupun jiwa tahun depan masih bisa tumbuh 20%," kata Firdaus.

Menurut dia, kenaikan tersebut bisa didorong secara bertahap karena pada saat yang bersamaan pemerintah juga terus melakukan sosialisasi dan edukasi untuk meningkatkan literasi keuangan warga, baik multifinance sebagai alternatif pembiayaan maupun asuransi sebagai proteksi dasar.

Di sisi lain, Firdaus juga percaya, potensi pertumbuhan tersebut masih dapat dioptimalkan, terutama di Asean, seiring dengan momentum penerapan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015. (*)



Kolaborasi Perbankan dan Telekomunikasi Kian Erat

Industri perbankan merupakan sektor yang paling kaya teknologi. Saat ini, layanan perbankan konvensional tak dapat berdiri sendiri. Integrasi antara layanan perbankan dengan sektor telekomunikasi bukanlah hal baru bagi perbankan. Bagi para bankir, kolaborasi ini akan menjadi masa depan, termasuk untuk menggandeng masyarakat pedesaan yang belum memiliki produk tabungan.

Direktur Utama PT Bank Mandiri Tbk Budi Gunadi Sadikin menyebutkan masih banyak masyarakat Indonesia yang belum memiliki rekening bank. Namun, setiap orang pasti memiliki ponsel. Telepon seluler alias ponsel sudah menjadi kebutuhan. Beragam usia pengguna, dari muda hingga tua mampu mengoperasikan ponsel.

"Bank akan masuk dari ponsel, karena orang bisa mengoperasikan HP," ungkap Budi sambil mengangkat *handphone* dengan tangan kanannya.

Sudah dapat dipastikan akan terjadi hubungan yang menguntungkan jika komunikasi industri perbankan dengan telekomunikasi terjalin lancar. Saat ini, bank-bank sudah mengembangkan layanan tanpa kantor atau *branchless banking*. Tak tanggung-tanggung, Bank Mandiri misalnya mengajukan proposal ke Bank Indonesia agar diizinkan memiliki 9.000 agen.

Memiliki 9.000 dipandang agen lebih efisien daripada membuka kantor cabang baru dengan jumlah tersebut. Pada 2014, Bank Mandiri siap menggelontorkan dana sekitar US\$100 juta untuk investasi teknologi informasi, pembangunan kantor baru dan perluasan jaringan ATM.



Budi Gunadi Sadikin,
Direktur Utama
PT Bank Mandiri Tbk



Sedangkan pada 2015, investasi teknologi informasi meningkat menjadi US\$150 juta.

Sementara itu, Asosiasi Telekomunikasi Seluler Indonesia (ATSI) mencatat jumlah pengguna seluler pada 2014 mencapai 270 juta. Adapun jumlah rekening dari data Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) mencapai 151,72 juta rekening.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memperhitungkan seandainya *branchless banking* berjalan maksimal, maka akan ada 100 juta rekening baru. Itu bukanlah jumlah yang sedikit. Lewat pemanfaatan jaringan yang telah ada, PT Bank Rakyat Indonesia Tbk mempersiapkan infrastruktur dapat masuk ke 80.000 desa melalui layanan bank tanpa kantor.

Head of Technology and Information System Division BRI Zulhelfi Abidin mengatakan dengan layanan tersebut maka bank-bank yang ingin menjangkau masyarakat pedesaan tidak perlu membuka kantor cabang. Cukup dengan menggandeng nasabah yang memiliki warung dan toko kelontong, maka transaksi bisa dilaksanakan di wilayah tersebut.

Melalui agen yang ditunjuk bank, nasabah bisa membeli pulsa, tiket pesawat dan membayar tagihan



listrik melalui ponsel. Zulhelfi mengatakan penggunaan *elektronik banking* dan *mobile banking* bukan menjadi barang mewah untuk memudahkan transaksi. Cita-cita mulia perbankan saat ini, salah satunya melihat petani dan nelayan membayar tagihan

listrik melalui ponsel yang dimiliki.

Guna meningkatkan *financial inclusion* yang aman dan nyaman, BRI pun tengah bersiap dengan kualitas koneksi yang mumpuni. Di antaranya, melalui pusat data yang mampu menampung basis data dan lonjakan transaksi.

Sebagai bank pertama yang memiliki satelit di Tanah Air, tak tanggung-tanggung, BRI memproyeksikan anggaran investasi TI pada tahun depan hingga Rp1,5 triliun.

Migrasi Kartu

Tak hanya *branchless banking* yang menjadi isu hangat di dunia perbankan. Adapula migrasi kartu debit magnetik menjadi debit *chip* yang tengah dipersiapkan industri perbankan. Bak pepatah, beda rumah, beda pula penghuninya. Sebagai bank swasta terbesar di Indonesia, PT Bank Central Asia Tbk pun berencana untuk mengintegrasikan layanan kartu elektronik dengan kartu debit dan kartu kredit.

Rencana penyatuan fungsi tersebut ditargetkan selesai dalam lima tahun ke depan. BCA menilai uang elektronik mulai mengarah ke *e-commerce* setelah fokus di sektor transportasi dan ritel.

Pada tahun ini, BCA mengalokasikan dana senilai Rp1,7 triliun atau sekitar 55% dari total belanja modal senilai Rp2,7 triliun untuk mempersiapkan infrastruktur teknologi informasi. Alokasi belanja modal untuk teknologi informasi ini tentu diharapkan akan berujung pada kemudahan bagi para nasabah. (*)

Daftar Penerbit Uang Elektronik

No.	Nama Penerbit
1	BPD DKI JAKARTA
2	BANK MANDIRI
3	BANK CENTRAL ASIA
4	PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA Tbk.
5	PT TELEKOMUNIKASI SELULAR
6	BANK MEGA
7	PT SKYE SAB INDONESIA
8	PT INDOSAT
9	BANK NEGARA INDONESIA
10	BANK RAKYAT INDONESIA
11	PT XL AXIATA Tbk.
12	PT FINNET INDONESIA
13	PT ARTAJASA PEMBAYARAN ELEKTRONIS
14	BANK PERMATA
15	BANK CIMB NIAGA
16	PT NUSA SATU INTI ARTHA
17	PT BANK NATIONALNOBU
18	PT SMARTFREN TELECOM Tbk.

Sumber: Bank Indonesia, November 2014

Volume Transaksi Uang Elektronik Tahunan

Uraian	Volume	Nilai Transaksi
2009	17,43 juta	Rp519,21 miliar
2010	26,54 juta	Rp693,49 miliar
2011	41,06 juta	Rp981,29 miliar
2012	100,62 juta	Rp1,97 triliun
2013	137,9 juta	Rp2,9 triliun
2014*	133,77 juta	Rp2,52 triliun

Sumber: Bank Indonesia

Keterangan: *Hingga September 2014



Dengan kondisi geografis Indonesia yang berupa kepulauan tentu strategi distribusi minyak dan gas bumi tak bisa disamakan dengan negara–negara yang memiliki kondisi geografis kontinental.

Otomatisasi Pencatatan Distribusi BBM

Muhamad Husen, yang ketika ditemui menjabat sebagai Pelaksana Tugas Direktur Utama PT Pertamina (Persero), mengatakan distribusi produk bahan bakar minyak di Indonesia sangatlah rumit. “Bahkan paling rumit di dunia,” katanya.

Hal senada juga disampaikan Hanung Budya Yuktyanta saat menjabat sebagai Direktur Pemasaran dan Niaga Pertamina. Indonesia harus meningkatkan kapasitas *storage* bahan bakar minyak untuk mendukung program *strategic petroleum reserve* (SPR).

“Untuk itu, kami akan meningkatkan kapasitas penampung bahan bakar minyak dalam lima tahun ke depan sebesar 1,5 juta kiloliter dari kapasitas sekarang sebesar 5 juta kiloliter,” katanya.

Peningkatan kapasitas penyimpanan (*depo storage*) akan dilakukan di empat wilayah yakni Jawa Timur, Kalimantan, Nusa Tenggara dan Papua. Nantinya, Pertamina akan bekerja sama dengan pihak swasta.

Indonesia merupakan satu-satunya negara di kawasan Asia yang tidak punya SPR. Cadangan minyak Laos

dan Myanmar mencapai 90 hari, sedangkan Jepang mencapai empat bulan. Padahal, konsumsi BBM tumbuh sebesar 8% tiap tahun. Ini berarti kebutuhan akan meningkat dua kali lipat dalam delapan tahun ke depan. “Dari sisi infrastruktur BBM, kita berada pada lampu kuning,” ujar Hanung.

Stok BBM akan turun jika Pertamina tidak membangun infrastruktur penunjang. Bukan tidak mungkin stok BBM hanya akan tersisa 10 hari. Dampaknya, akan terjadi kekacauan karena BBM merupakan kebutuhan yang esensial. “Termasuk dampak ikutannya seperti PLN tidak mendapatkan suplai BBM sehingga listrik padam,” ujarnya.

Tak hanya *depo storage*, Pertamina juga berencana mengembangkan infrastruktur penerima gas alam cair di Indonesia. Data dari Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral yang tercantum dalam *roadmap* kebijakan gas nasional 2014-2030 mengungkapkan pada 2015 akan ada penambahan dua fasilitas penyimpanan dan regasifikasi terapung (*floating storage and regasification unit/FSRU*) sebanyak dua unit. Belum lagi, adanya penambahan fasilitas penyimpanan dan regasifikasi darat.

Roadmap itu juga menunjukkan adanya penambahan stasiun pengisian bahan bakar gas (SPBG) gas terkompresi (CNG) sebanyak 60 unit. Pertamina akan membangun sebanyak 150 SPBG di sepanjang pantai utara Pulau Jawa.

Hanya saja, Pertamina melakukan inovasi untuk melakukan gebrakan dengan pemanfaatan gas alam cair (*liquefied natural gas/LNG*) langsung sebagai bahan bakar. Langkah itu justru lebih menghemat karena harga lebih rendah akibat tidak perlu proses regasifikasi

Perombakan Terminal

Pertamina juga merombak sejumlah terminal BBM miliknya. Pemanfaatan *new gantry system* pada sembilan terminal bahan bakar minyak direncanakan selesai pada awal 2016. Menurutnya, keunggulan utama dari implementasi sistem ini selain penggunaan teknologi modern juga bisa memberikan pelayanan yang lebih cepat kepada konsumen.

New gantry system juga dilengkapi dengan sistem untuk mengalihkan buangan uap yang timbul pada saat proses pengisian ke truk tangki. Perangkat ini juga dilengkapi dengan sis-

tem untuk menampung uap sehingga tidak langsung terbang ke udara bebas. Pertamina optimistis dengan adanya *new gantry system* ini perusahaan dapat memberikan pelayanan yang lebih optimal ke masyarakat.

Pada 2015 hingga awal 2016, Pertamina memulai proses pemasangan teknologi itu pada sembilan terminal baru, di antaranya berlokasi di Yogyakarta, Semarang, Lampung, Palembang, Padang, dan Medan.

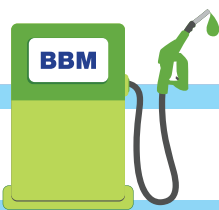
Hanung menjelaskan teknologi *new gantry system* juga memiliki manfaat untuk melakukan pencatatan BBM dari terminal



menjadi lebih akurat. “Keluar berapa, itu sudah bisa *online* sehingga kantor pusat bisa memantau bahkan lewat iPad.”

Khusus untuk pencatatan secara *online* tersebut perusahaan telah menerapkan pada 20 terminal BBM.

Ke depan, sistem serupa akan diimplementasikan pada *backloading* ke tanker menggunakan meter. Tanker berangkat ke terminal tujuan bongkar. Di sana digunakan pengukuran otomatis sehingga tidak ada lagi intervensi manusia. (*)



Lifting Online Via ERP

Angka produksi minyak dan gas bumi Indonesia dan jumlah aktual *lifting* migas menjadi pertanyaan yang sering muncul. Untuk menjawab pertanyaan tersebut, Satuan Kerja Khusus Pelaksana Kegiatan Usaha Hulu Minyak dan Gas Bumi (SKK Migas) telah mencanangkan strategi untuk memperbaiki tata kelola di sektor hulu migas.

Sekretaris SKK Migas Gde Pradnyana mengatakan salah satu strategi adalah revitalisasi fungsi pengawasan dan proses bisnis yang dikelola secara elektronik. Penerapan proses bisnis secara elektronik tersebut dilaksanakan melalui *enterprise resource planning* (ERP). Harapannya, melalui ERP itu, maka proses bisnis menjadi lebih transparan, bisa diakses di mana saja, dan lebih cepat.

Pencanangan ERP ini sebenarnya telah dimulai sejak 2012. Namun, peluncuran pengenalan baru dilaku-

kan pada Agustus 2014. ERP masih dikembangkan dan pada Januari 2015, ERP SAP SKK Migas ditargetkan dapat diakses secara *realtime*.

Proses *realtime* ini memang tidak mudah karena memerlukan perubahan kerja sumber daya manusia. “Biasanya kan pakai kertas, lalu ini serba elektronik.” Namun, jelasnya, penerapan ini sangat penting untuk proses bisnis mendatang.

“Kami instansi pertama yang menerapkan sistem ini di Indonesia,” ujar Gde. Dia mengatakan ERP itu bahkan telah interkoneksi dengan Badan Pengawas Keuangan (BPK) dengan cara pembuatan akun untuk BPK sehingga BPK bisa mengakses seluruh data yang tersedia di data server.

Rencana ke depan, data yang dimiliki oleh kontraktor kontrak kerja sama (KKKS) akan diintegrasikan ke dalam ERP tersebut. Dia mengatakan

beberapa KKKS sebenarnya telah terintegrasi.

Akses *lifting* dan produksi migas secara *realtime* memang memerlukan persiapan. Saat ini, akses tersebut baru mencapai *lifting* ke titik serah. Namun, ke depan, ERP harus bisa mengakses ke KKKS menyangkut soal *gross revenue*, *cost recovery* dan *split*.

“Kalau sudah sampai *split* ya sudah karena itu sudah masuk ke bagian KKKS. Mau itu digunakan untuk apa ya terserah mereka. Kita tidak mungkin mengakses sampai sana,” katanya.

Hanya saja, untuk menjaga agar pihak-pihak yang tidak berkepentingan memanfaatkan data strategis itu, ERP telah didesain dengan berbagai *firewall*. “Semua orang memang tidak bisa mengakses. Ini data strategis. Kami telah punya sistem keamanan agar data ini tidak disusupi *hacker*,” kata Gde. (*)

KESENJANGAN Harga dan Logistik yang Boros

Berpaut tak bertali; masih ada masalah yang belum terselesaikan. Agaknya, peribahasa itu menjadi gambaran atas tantangan pemerintah membereskan persoalan disparitas harga antardaerah.

Harga-harga bahan bangunan hingga sayuran misalnya masih jauh lebih tinggi di daerah yang masuk dalam jajaran pulau terluar dan kawasan timur Indonesia ketimbang daerah perkotaan. Tidak hanya itu, untuk mendapatkan satu sak semen, konsumen di Papua harus mengeluarkan kocek 10 kali lipat ketimbang yang harus dikeluarkan penduduk di Pulau Jawa. Contoh lain, harga sekilo terigu, gula dan minyak di Nabire, Papua dipatok lebih dari dua kali lipat jika dibandingkan dengan harga di Pulau Jawa.

Banyak kalangan menilai persoalan disparitas harga antardaerah tidak terlepas dari persoalan distribusi logistik yang boros. Bayangkan, mata rantai distribusi barang rata-rata menyumbang hingga 30% dari harga jual barang. Khusus untuk pendistribusian barang di jajaran pulau terluar dan kawasan timur Indonesia, sumbangan biaya logistik terhadap harga jual barang bisa lebih dari 100% karena barang dari pelabuhan harus diangkut ke lokasi akhir menggunakan pesawat terbang.

Belum lagi, biaya angkutan laut yang lebih tinggi karena muatan yang

relatif sedikit saat kapal kembali dari kawasan timur. Kondisi itu, secara umum akan mendistorsi kemakmuran rakyat sekaligus mengganggu iklim investasi dalam negeri.

Dalam laporan Logistic Performance Index 2014, kinerja logistik Indonesia berada di posisi ke-53 dengan rata-rata nilai 3,08. Laporan dua tahunan yang dikeluarkan Bank Dunia itu sekaligus menunjukkan Indonesia masih tercecer jauh di bawah negara Asean lainnya seperti Singapura yang bertengger di peringkat kelima dengan nilai 4, Malaysia memiliki nilai 3,59 dan berada di posisi 25, Thailand mengantongi nilai 3,43 dan berada di posisi 35. Negara Asean yang memiliki kinerja logistik tidak jauh berbeda dengan Indonesia adalah Vietnam yang berada di posisi 48.

Buruknya kinerja logistik itu lantaran belum memadainya moda transportasi dan infrastruktur nasional. Transportasi yang selama ini lebih fokus ke penataan dan





pengaturan pergerakan orang ketimbang distribusi barang berdampak pada fatalnya kinerja logistik. Untuk kondisi saat ini, terjadi inefisiensi pada seluruh moda transportasi. Lokasi borosnya moda transportasi pun merata, baik di *remote area* maupun di daerah berkembang.

Pada sisi lain, terjadi ketimpangan penggunaan moda transportasi pada aktivitas logistik. Angkutan jalan mencapai 91,25% dari total aktivitas logistik, sedangkan moda transportasi lain berbagi angkutan dalam jumlah yang sangat kecil, seperti kereta api 0,63%, angkutan penyeberangan 0,99%, angkutan laut 7,07%, udara 0,05% dan angkutan sungai 0,01%.

Ketimpangan beban distribusi dalam negeri itu berbanding terbalik dengan kondisi di negara maju. Di Norwegia, angkutan laut menyumbang peranan sebesar 48% dalam distribusi logistik, angkutan darat 42%, dan 10% sisanya menggunakan kereta api. Adapun peran angkutan laut pada distribusi logistik di Jepang lebih besar sekitar 51%, sedangkan angkutan darat 44% dan 5% sisanya menggunakan kereta api.

Laporan The Global Competitiveness Report yang dirilis World Economic Forum 2013-2014

menunjukkan kondisi infrastruktur transportasi nasional masih tertinggal jauh ketimbang negara tetangga. Untuk kualitas jalan, Indonesia hanya berada di peringkat ke-72 dengan skor nilai 3,9, sedangkan infrastruktur kereta api berada di peringkat 41 dengan skor nilai 3,7. Khusus infrastruktur pelabuhan, nilai Indonesia hanya 4,0 dan terceder di posisi ke-77.

Dalam beberapa kesempatan, Direktur Utama PT Pelabuhan Indonesia (Pelindo) II Richard Joost Lino menyatakan hasil kajian Oxford Economics menunjukkan ekonomi nasional akan tumbuh 0,31% andai level pelayanan pelabuhan nasional setara dengan level negara Asean. Jika mampu menyamakan dengan Singapura, pertumbuhan ekonomi akan terkerek 0,78%.

Belajar dari Angka

Belajar dari angka, agaknya pemerintah perlu menggenjot perbaikan infrastruktur transportasi, khususnya infrastruktur pelabuhan sebagai salah satu syarat utama implementasi gagasan tol laut. Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/ Bappenas perlu semakin cermat mengintegrasikan program-program pembangunan infrastruktur lintas sektor sekaligus meliputi perencanaan pendanaan.

Tapi masalah tidak berhenti sampai di situ. Persoalan minimnya koordinasi antarkementerian dan lembaga selama ini telah menjadi bumerang bagi kinerja logistik. Logistik yang bersifat multisektoral telah memicu terjadinya ego sektoral atas dasar peraturan masing-masing. Secara lebih khusus, masing-masing

pemangku kepentingan moda transportasi memiliki pandangan tersendiri. Padahal, persoalan logistik tidak dapat dipecahkan secara parsial.

Usulan pembentukan Undang-Undang logistik pun masih menuai pro dan kontra. Sebagian kalangan menilai pembentukan itu akan memperkuat landasan hukum logistik dari Perpres No. 26/2012 yang memuat cetak biru pengembangan Sistem Logistik Nasional (Sislognas), sebagian lain justru menilai beleid baru hanya akan menambah rumit regulasi dan berpotensi memicu tumpang tindih peraturan perundangan antara satu dengan lainnya.

Pada sisi lain, enam rencana aksi Sislognas dinilai belum optimal karena tim Sislognas yang berada di bawah Kementerian Koordinator Perekonomian hanya bersifat mengoordinasikan dengan kementerian terkait dan tidak memiliki wewenang mengevaluasi dan menjatuhkan sanksi terhadap kementerian dan lembaga terkait yang tidak menjalankan rencana aksi.

Berangkat dari kondisi itu, pemerintah ke depan perlu membentuk badan logistik nasional yang mampu menetapkan platform dan pola koordinasi dengan kementerian dan lembaga. Dengan demikian, kinerja logistik yang boros dan gemuk semakin ramping dengan koordinasi antar kementerian dan lembaga yang semakin andal.

Pada sisi inilah, pemerintah memiliki tantangan sekaligus peluang untuk mendobrak tradisi lama transportasi dan logistik menjadi lebih baik. Jangan sampai cita-cita menurunkan biaya logistik dalam lima tahun mendarat seperti berpaut tak bertali. (*)

Manfaatkan Teknologi untuk Berwisata

Tren berwisata, setiap tahun diprediksi akan terus tumbuh, dilihat dari antusiasme masyarakat yang telah menjadikan wisata sebagai kebutuhan. Belum lama ini, The Nielsen Global merilis data hasil survei terkait penggunaan dana cadangan bagi masyarakat Indonesia.



Pada kuartal III/2014, sebanyak 41% responden mengatakan mereka siap menggunakan dana mereka untuk berlibur atau berwisata, jumlah tersebut tumbuh 3% dibandingkan dengan kuartal sebelumnya.

Hal itu mengindikasikan masyarakat Indonesia telah memprioritaskan berwisata sebagai kebutuhan utama di atas berinvestasi pada saham dan reksa dana atau membeli produk teknologi terbaru.

Selain karena pertumbuhan pendapatan yang mendorong peningkatan gaya hidup, tren berwisata juga didukung dengan teknologi yang mempermudah untuk memenuhi perlengkapan dalam melakukan perjalanan.

Cukup duduk di depan komputer, atau berselancar melalui *gadget*, masyarakat bisa dengan bebas memilih destinasi, memesan tiket transportasi pulang pergi, juga menyiapkan akomodasi di tempat wisata tujuan.

Geliat pemanfaatan Internet sudah mulai terasa dalam beberapa tahun terakhir, dan akan semakin pesat pada tahun-tahun ke depan. Apalagi, mayoritas biro perjalanan telah melihat peluang yang sangat besar tersebut dan mulai mengakomodasi perilaku para generasi Y yang lebih efisien dan senang mengeksplorasi dan memenuhi kebutuhan sesuai keinginan pribadi masing-masing.

Ketua Badan Promosi Pariwisata Indonesia (BPPI) Wiryanti Sukamdani juga telah menetapkan untuk menyasar

tiga golongan utama dalam mempromosikan pariwisata Indonesia, yaitu perempuan, anak muda, dan *netizen*.

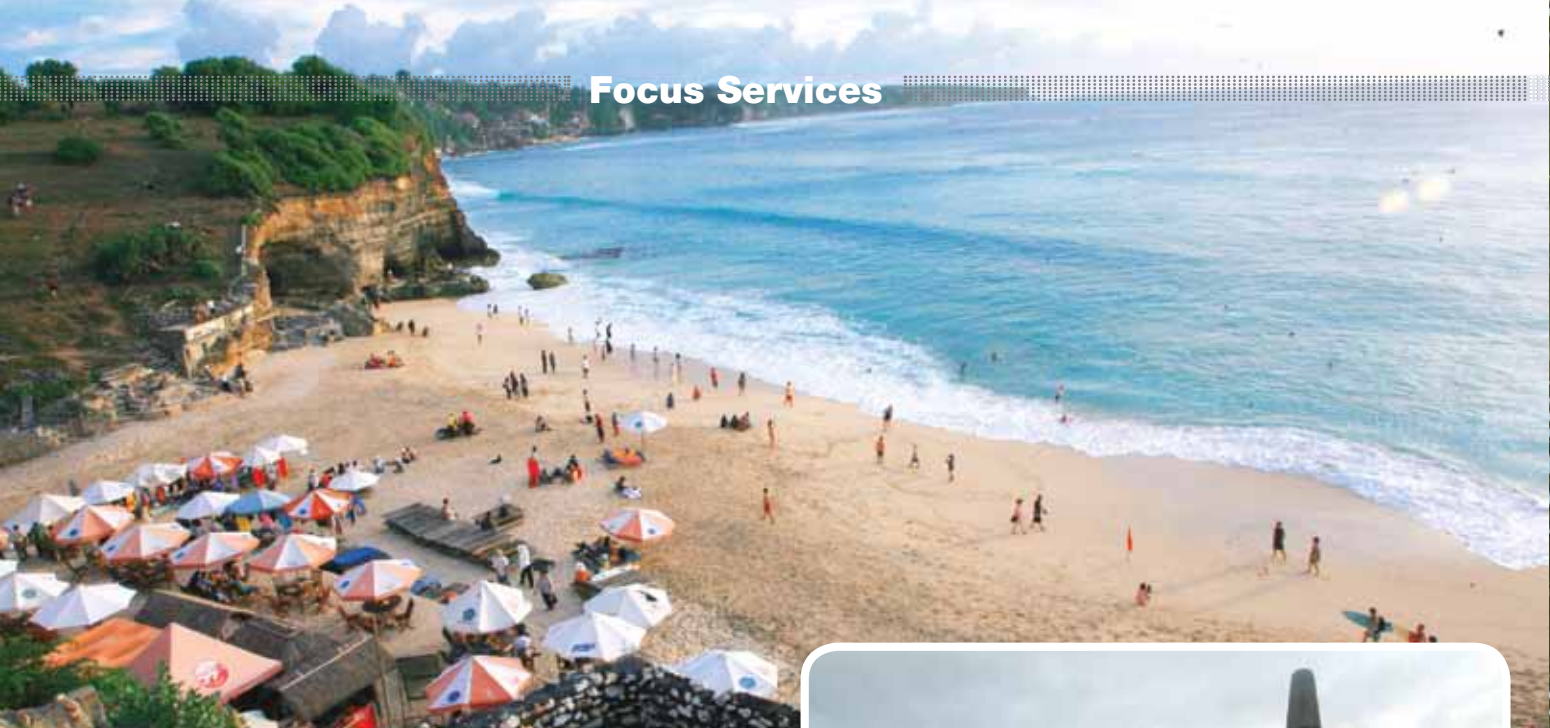
Netizen atau masyarakat pengguna internet dinilai memiliki dampak yang signifikan terhadap pertumbuhan industri pariwisata dalam negeri. Selain memiliki tingkat konsumsi yang cukup tinggi, *netizen* juga mudah menyebarkan informasi, sehingga bisa dimanfaatkan untuk membantu promosi Indonesia melalui dunia maya.

“Tren tahun depan pemesanan tiket dan industri pariwisata dengan memanfaatkan teknologi informasi akan terus berkembang,” katanya.

Tak hanya itu, BPPI juga telah menyiapkan materi promosi khusus untuk menarik lebih banyak *netizen* dari seluruh dunia agar datang ke Indonesia dan menyebarkan informasi yang baik tentang Indonesia. Pemanfaatan teknologi tersebut, menurutnya harus didukung dengan paket wisata yang menarik dan berbeda dari paket wisata konvensional.

Ketua Asosiasi E-Commerce Indonesia Bidang Travel Hans Tjandra menjelaskan saat ini pengembangan bisnis travel tengah mengincar *millennial generation* yang merupakan potensi pasar yang akan tumbuh seiring bergesernya tren pemesanan hotel, tiket dan paket wisata.

“Bisnis *e-commerce* di Indonesia akan berkontribusi signifikan dalam lima tahun ke depan dan mulai bergeliat pada 2017. Saat itu generasi Y yang saat ini belum memiliki



penghasilan karena masih kuliah, akan sudah memiliki pekerjaan dan lebih banyak berbelanja untuk bepergian,” paparnya.

Pemasaran Online

Nielsen juga merilis kelompok masyarakat yang disebut sebagai *millennial travelers* tersebut pada saat ini tercatat sekitar 1,75 miliar jiwa di seluruh dunia, dan 64 juta jiwa di antaranya berada di Indonesia.

Sementara itu, pengguna Internet di seluruh dunia pada 2015 diprediksi mencapai 100 juta jiwa, dan 30% di antaranya merupakan pasar yang cocok untuk pemasaran travel secara *online* karena memanfaatkan Internet lebih dari 3 jam per hari.

“Potensi pasarnya sangat besar untuk mengembangkan bisnis travel dengan *e-commerce*, di mana para *millennial generation* sudah akrab dengan perangkat *mobile* dan transaksi *online*,” paparnya.

Dengan potensi tersebut, pria yang juga Vice President e-Commerce Panorama Group menjelaskan perusahaannya telah banyak melakukan investasi demi membangun sistem yang akan siap menjelang musim panen *e-commerce*.

Dalam lima tahun sejak rilis *bookpanorama.com* pada 2012, Panorama Group mengalokasikan investasi hingga US\$10 juta untuk biaya pembangunan dan pengelolaan sistem reservasi hotel dan tiket.

Sementara itu, Direktur Bayu Buana Agustinus Pake Seko mengatakan pertumbuhan transaksi melalui *e-commerce* sudah mulai terlihat, dan dalam tiga tahun ke depan diprediksi akan mendominasi penjualan tiket dan hotel. “Trennya meningkat tajam, terutama untuk penjualan tiket dan hotel, sedangkan paket tur mayoritas masih menggunakan jasa *offline*,” katanya.



Setali tiga uang, ide gencarnya pemanfaatan teknologi informasi juga menjadi prioritas pembangunan pariwisata di tangan Menteri Pariwisata Kabinet Kerja Arief Yahya.

Mantan Direktur Utama PT Telekomunikasi Indonesia Tbk. itu mengatakan perbaikan infrastruktur teknologi informasi dan komunikasi termasuk penyediaan koneksi Internet di tempat-tempat wisata, serta promosi pariwisata secara digital dapat meningkatkan kunjungan wisatawan mancanegara yang ditarget mencapai 20 juta dalam lima tahun ke depan.

“Kalau memperbaiki infrastruktur fisik, setidaknya butuh 6 tahun, sedangkan infrastruktur ICT pukul 16.00 juga bisa selesai,” paparnya saat blusukan ke Kawasan Kota Tua akhir Oktober. Dan benar saja, selang beberapa hari Kawasan Taman Fatahillah telah dilengkapi oleh WiFi yang dapat diakses secara gratis oleh siapa saja.

Menurutnya, dengan perbaikan infrastruktur TIK, di antaranya ketersediaan koneksi Internet akan lebih banyak menarik turis asing. Pasalnya, mayoritas orang luar tidak akan datang ke satu tempat jika belum ada jaminan mereka akan terhubung secara global. (*)

Ini Dia Tren Teknologi 2015

Bagaimana tren teknologi pada 2015 mendatang? Perusahaan riset Gartner mengidentifikasi sepuluh tren teknologi strategis yang diperkirakan akan berpengaruh buat perusahaan.

Tren teknologi strategis tersebut berpotensi memiliki dampak signifikan pada organisasi bisnis dalam tiga tahun mendatang. Tanda-tanda dampak signifikan termasuk potensi guncangan pada bisnis, pengguna akhir atau layanan teknologi informasi, kebutuhan untuk investasi dalam jumlah besar, atau risiko yang muncul bila adopsi terlambat dilakukan. Teknologi seperti ini akan berdampak pada rencana, program dan inisiatif jangka panjang. Apa saja tren teknologi pada tahun depan?

Komputasi di Semua Tempat

Dengan terus merebaknya penggunaan perangkat bergerak seperti ponsel, kebutuhan untuk melayani pengguna perangkat bergerak dalam berbagai konteks dan lingkungan akan semakin mengemuka.

Ponsel dan perangkat *wearable* saat ini merupakan bagian dari lingkungan komputasi yang semakin berkembang, termasuk *consumer electronics* dan layar terhubung alias *connected screen* di kantor dan ruang publik. Lingkungan kerja harus beradaptasi terhadap kebutuhan pengguna perangkat bergerak. Ini akan meningkatkan tantangan manajemen untuk organisasi TI yang semakin kehilangan kendali

terhadap *user endpoint devices*. Ini juga menuntut perhatian lebih terhadap desain *user experience*.

Internet of Things

Internet of Things (IoT) mengacu pada jaringan yang dibentuk oleh berbagai jenis objek dan sensor dengan kemampuan komputasi dan jaringan yang mampu berkomunikasi satu sama lain, ataupun dengan peranti komputasi lain yang lebih umum dikenal, seperti komputer pribadi atau ponsel pintar.

IoT berpotensi menciptakan aliran data dalam jumlah besar. Cisco Systems memperkirakan pada tahun 2018 akan ada sekitar 21 miliar peranti seperti ini.

Pencetakan 3D

Penjualan printer 3D di seluruh dunia diperkirakan akan tumbuh 98% pada tahun 2015, diikuti dengan pelipatgandaan penjualan unit pada tahun 2016. Printer 3D diramalkan mencapai titik jungkit (*tipping point*) dalam tiga tahun mendatang. Pada saat itu printer 3D akan menjadi *mainstream*. Adapun pasar untuk pencetakan 3D murah akan terus tumbuh dengan cepat dan penggunaan industri meluas dengan signifikan.

Penerapan industri, biomedis dan rumahan akan terus menunjukkan bahwa pencetakan 3D adalah alat yang mampu mengurangi biaya, yang memungkinkan



desain yang lebih baik, proses purwarupa yang lebih disederhanakan dan manufaktur jangka pendek.

Analitika Canggih

Saat volume data yang diciptakan oleh IoT dan sistem *embedded* lainnya meledak, dan data terstruktur serta tidak terstruktur dari dalam dan luar *enterprise* mulai dianalisis, analitika akan mengambil tempat terdepan.

Data dalam jumlah besar yang datang dari IoT, media sosial, *wearable* perlu ditapis buat memberi informasi yang tepat. Analitika akan tertanam dalam-dalam, namun tidak terlihat, di mana-mana. *Big data* tetap menjadi pendorong penting buat tren ini, namun fokus perlu bergeser ke pertanyaan yang diajukan dan jawabannya ketika menganalisis data.

Sistem Sadar Konteks

Kecerdasan mesin yang tertanam di segala tempat, yang dikombinasikan dengan analitis akan mendorong pengembangan sistem yang awas terhadap sekelilingnya dan dapat menanggapi dengan sesuai. Keamanan yang sadar konteks adalah penerapan awal kemampuan ini. Dengan menyadari konteks permintaan pengguna, aplikasi tidak hanya dapat menyesuaikan tanggapan keamanan mereka tapi juga menyesuaikan bagaimana informasi dikirimkan ke pengguna.

Mesin Cerdas

Analitika yang diterapkan buat pemahaman konteks adalah prasyarat buat dunia mesin pintar. Algoritma lanjut akan memungkinkan sistem buat memahami lingkungannya, belajar dengan sendirinya, dan bertindak secara otonom. Purwarupa kendaraan otonom, robot canggih, asisten pribadi virtual dan penasihat cerdas telah hadir, dan akan terus berevolusi dengan cepat, membawa abad baru pembantu mesin. Era mesin pintar akan menjadi yang paling disruptif dalam sejarah TI.

Komputasi Awan dan Klien

Komputasi awan dan komputasi bergerak akan konvergen dan mendorong pertumbuhan aplikasi yang dikendalikan secara terpusat. Karena alasan biaya jaringan dan *bandwidth*, aplikasi yang menggunakan kecerdasan dan kapasitas penyimpanan peranti klien (ponsel ataupun

komputer pribadi) dengan efektif masih akan lebih disukai. Namun koordinasi dan pengelolaan akan dilakukan lewat komputasi awan. Aplikasi juga akan berevolusi untuk mendukung penggunaan berbagai peranti secara bersamaan.

Aplikasi dan Infrastruktur yang Didefinisikan Perangkat Lunak

Untuk menangani tuntutan bisnis digital yang cepat berubah, komputasi telah bergerak dari model statis ke model dinamis.

Peranti jaringan, penyimpanan, pusat data dan keamanan yang dapat diatur oleh perangkat lunak sudah mulai menemukan bentuknya. Layanan komputasi awan dapat dikonfigurasi oleh perangkat lunak melalui panggilan API (*application programming interface*). Banyak aplikasi juga memiliki API yang kaya untuk diakses oleh program lain.

TI Skala Web

Akan lebih banyak perusahaan yang mulai berpikir buat membangun aplikasi dan infrastruktur seperti yang dilakukan raksasa *web* Amazon, Google dan Facebook. TI dalam skala *web* tidak akan muncul tiba-tiba.

Langkah pertama buat mencapai skala *web* buat TI di banyak organisasi adalah DevOps: mengkoordinasikan pengembangan dengan operasi untuk menggerakkan pengembangan aplikasi dan layanan yang lebih cepat, kontinu, dan bertahap.

Keamanan dan Perlindungan Berbasis Risiko

Organisasi akan sadar bahwa tidak mungkin menciptakan lingkungan komputasi yang aman 100%. Dengan menerima hal ini, mereka akan mampu menerapkan alat penilaian dan mitigasi risiko yang lebih canggih. Kesadaran bahwa pertahanan perimeter tidak lagi cukup dan aplikasi harus berperan penting dalam keamanan akan mendorong pendekatan yang lebih beraneka.

Aplikasi yang sadar akan keamanan, pengujian keamanan yang dinamis dan statis, perlindungan diri aplikasi saat dijalankan, digabungkan dengan kendali akses adaptif dan sadar konteks secara aktif, akan dibutuhkan dalam dunia digital yang penuh bahaya saat ini. *Firewall* dan perimeter tidak lagi cukup: aplikasi harus sadar diri dan melindungi diri sendiri. (*)

Take Control of your business
with **Salesforce CRM**
and Grow your business like
nobody does.



Learn how by scanning the QR
code or go to our website at
www.lintasmediadanawa.com for
more information.

PT Lintas Media Danawa is Salesforce.com
official local partner in Indonesia.

Find us at:

Graha LMD, Jl. Lebak Bulus Raya (d/h Batan) No. 7, Pasar Jumat - Jakarta Selatan
Indonesia 12440. Ph. +6221 7590 1212. Email: marketing@lintasmediadanawa.com

IT Services yang Kian Menggurita



Gidion S. Barus,
General Manager IT Services
PT Aplikasi Lintasarta
(Lintasarta)

Bisnis layanan teknologi informasi atau IT services memang tak ada matinya. Kesadaran kalangan korporasi untuk mengimplementasikan teknologi informasi dalam aktivitas bisnis turut menopang tren tersebut.

Data yang dirilis oleh International Data Corporation (IDC) Indonesia menyebutkan belanja TI di dalam negeri akan mencapai US\$16,5 miliar pada akhir 2014. Angka ini naik 12,24% dari US\$14,7 miliar pada tahun sebelumnya.

Porsi paling besar memang masih diperuntukkan bagi belanja perangkat keras (*hardware*) yang mencapai 87% atau sekitar US\$14,3 miliar. Sementara itu, khusus untuk segmen layanan (*IT services*) diperkirakan nilainya mencapai US\$1,4 miliar atau sekitar 8,6%. Baru kemudian US\$726 juta sisanya dialokasikan untuk belanja peranti lunak (*software*).

Peningkatan anggaran belanja TI tersebut tidak akan terjadi tanpa adanya edukasi yang masif mengenai *IT services* itu sendiri. Tidak seperti

beberapa tahun lalu, istilah *cloud computing* yang jika diterjemahkan dalam bahasa Indonesia menjadi komputasi awan misalnya, kian akrab di telinga masyarakat. Berbagai vendor baik dalam dan luar negeri aktif memberikan edukasi mengenai layanan tersebut.

Gidion S. Barus, General Manager IT Services PT Aplikasi Lintasarta (Lintasarta), mengatakan komputasi awan dan *managed services* merupakan salah satu tren teknologi informasi yang menunjukkan perkembangan signifikan. Hal ini terjadi karena kalangan korporasi mulai melihat penyimpanan data melalui *cloud computing* bisa jauh lebih murah.

Menariknya, kalangan korporasi kini mulai banyak yang memilih untuk menyerahkan pengelolaan IT

internal kepada pihak ketiga seperti Lintasarta. Inilah yang disebut dengan *IT outsourcing*. Gidion menuturkan tahun ini tren *IT outsourcing* masih tinggi dan akan terus meningkat pada masa mendatang. “Bagi perusahaan besar, *IT services* ini lebih menguntungkan dari sisi finansial,” katanya belum lama ini.

Bagi perusahaan besar, menyerahkan pengelolaan IT mereka kepada pihak ketiga akan menghindarkan kewajiban dari investasi belanja modal (*capital expenditure/capex*) dalam jumlah besar. Pihak ketiga seperti Lintasarta biasanya akan menyediakan layanan paripurna mulai dari penyediaan produk, instalasi, pengelolaan, pengecekan, sampai kebutuhan sumber daya manusia. Dengan demikian, korporasi bisa lebih fokus pada bisnis utama mereka.

“Perusahaan pun terlepas dari beban *capex*. Komponen biayanya masuk ke *opex* karena mereka hanya perlu bayar sewa per tahun,” katanya.

Gidion memang tidak salah saat mengatakan tren tersebut akan meningkat. IDC Indonesia memperkira-

kan, sebanyak 40% dari belanja TI di bidang layanan pada 2014 yang mencapai US\$1,4 miliar memang dinikmati oleh perusahaan *outsource* seperti Lintasarta. Artinya, pasar bisnis tersebut di Tanah Air mencapai US\$5,6 miliar.

Sektor bisnis finansial, *resources*, pemerintahan, manufaktur, dan telekomunikasi dinilai menjadi sektor paling potensial untuk digarap. Gidion menilai pada tahun depan, permintaan layanan TI dari korporasi besar akan semakin masif.

Target Lintasarta

Sebagai salah satu pemain besar di bidang *IT services*, Lintasarta yang merupakan anak usaha dari PT Indosat Tbk. ini mengaku akan sangat agresif memasarkan bisnis *IT services* dengan mematok target pertumbuhan di atas industri yang mencapai 21%. Perusahaan akan fokus pada dua sektor yaitu komputasi awan dan *managed services* atau *IT outsourcing*.

“Untuk keduanya kami optimistis tahun depan bisa tumbuh sampai dua kali lipat,” tambah Gidion.

Di sektor komputasi awan, Lintasarta memang didukung oleh fasilitas *data center* terkemuka yang tersebar di berbagai tempat seperti Pur-

wakarta, Jakarta, dan Bandung. Sektor finansial, *resources*, dan manufaktur masih akan menjadi tumpuan target pelanggan Lintasarta. Sektor lain yang dinilai cukup potensial adalah pemerintahan. Sayangnya, meskipun memiliki anggaran belanja TI yang besar, sektor pemerintahan dinilai lebih banyak menggunakannya untuk belanja *hardware* ketimbang solusi.

Sementara itu, untuk sektor *resources*, seperti pertambangan dan perkebunan, jasa VSAT diprediksi akan meningkat pesat. Apalagi di Indonesia penyedia jasa layanan tersebut tidak banyak. Di sini, Lintasarta merupakan salah satu pemain besar.

Menjadi anak usaha operator sekilas Indosat membawa keuntungan tersendiri bagi Lintasarta. Dalam memberikan layanannya, perusahaan bisa melakukan variasi dengan *mem-bundling* jasa komputasi awan dengan jaringan internet. Untuk perusahaan besar yang sensitif dengan isu keamanan, Lintasarta juga menyediakan jaringan *private*.

Kendati fokus pada kalangan korporasi besar,

perusahaan juga tengah membidik kalangan usaha kecil dan menengah (UKM) dengan menyediakan aplikasi yang terjangkau. Persoalan yang selama ini dihadapi oleh UKM adalah anggaran TI yang masih minim. Untuk itulah Lintasarta akan berkolaborasi dengan developer lokal guna memberikan solusi aplikasi bagi kalangan UKM.

Menggarap bisnis *IT services* bukan tanpa tantangan. Gidion menuturkan, Lintasarta harus memberikan solusi yang berbeda-beda bagi setiap perusahaan. Pasalnya, kebutuhan teknologi informasi di setiap korporasi besar juga berbeda-beda. “Intinya tidak ada solusi yang sama untuk setiap pelanggan,” katanya.

Dengan demikian, Lintasarta akan selalu menyesuaikan solusi yang ditawarkan kepada pelanggan. Selain itu mempertahankan *service level* juga tidak mudah. Namun, hal tersebut dinilai sebagai tantangan untuk terus memberikan kepuasan kepada pelanggan.

Saat ini, Lintasarta sudah melayani sekitar 2.300 pelanggan korporasi. Solusinya bermacam-macam mulai dari komputasi awan dengan layanan *end-to-end*, hingga VSAT yang sangat dibutuhkan oleh perusahaan yang beroperasi di daerah terpencil.

Dengan tren *IT services* yang terus berkembang, permintaan pelanggan Lintasarta juga kian membludak. Isu keamanan di bidang komputasi awan kini juga sudah bisa diredam. Dengan berbagai produk yang ditawarkan, kalangan korporasi akan dimudahkan dengan tidak mengurus sendiri kebutuhan teknologi informasinya. Jika bisa lebih simpel, kenapa tidak? (*)





Berhasil Pangkas Biaya TI

Kebutuhan teknologi informasi untuk beragam sektor bisnis, termasuk pertambangan menjadi hal yang penting. Ini misalnya dirasakan oleh PT Leighton Contractors Indonesia, perusahaan kontraktor pertambangan. Lokasi *site* yang berada di daerah yang sulit dijangkau membuat perusahaan memerlukan penyedia layanan teknologi informasi yang dapat diandalkan.

Taufik Chalik, Manager Teknologi Informasi Leighton Contractors Indonesia, mengatakan seiring dengan peningkatan aktivitas perusahaan dan upaya mendorong efisiensi, termasuk penggunaan IT Resources, perusahaan memilih untuk menggunakan dua layanan dari Lintasarta, yaitu Layanan VSAT MPLS dan Managed WAN Optimizer.

“Setelah menggunakan jasa tersebut dari Lintasarta, kami dapat memaksimalkan penggunaan dan pemanfaatan fitur-fiturnya, sehingga performa aplikasi dapat meningkat tanpa menambah besarnya *bandwidth*,” ujar Taufik.

Setelah menggunakan kedua jasa layanan dari Lintasarta, Leighton Contractors Indonesia juga dapat memangkas biaya operasional teknologi informasi.



Taufik Chalik,
Manager Teknologi
Informasi Leighton
Contractors Indonesia

Lintasarta sangat membantu perusahaan yang tergantung pada ketersediaan komunikasi antara kantor pusat ke semua *site*. Ketersediaan WAN dari Lintasarta mencapai lebih dari 99%. Selain itu, dukungan teknis juga siaga di kota-kota besar di Indonesia. Lintasarta juga menjalankan peran sebagai penasihat teknologi.

Sejumlah faktor, menurut Taufik, memegang poin penting untuk mendukung optimalisasi penggunaan teknologi informasi, di antaranya manajemen, biaya, dan sumber daya. Taufik menyebutkan perusahaan memerlukan solusi teknologi komunikasi dengan *latency* dan biaya yang rendah guna mendukung



“Setelah menggunakan jasa tersebut dari Lintasarta, kami dapat memaksimalkan penggunaan dan pemanfaatan fitur-fiturnya, sehingga performa aplikasi dapat meningkat tanpa menambah besarnya *bandwidth*.”

aplikasi bisnis inti dan komunikasi di dalam organisasi.

Untuk mendorong daya saing perusahaan, Leighton Contractors Indonesia memiliki rencana untuk meningkatkan infrastruktur teknologi informasi, komputasi awan, dan jaringan. Dengan perencanaan teknologi informasi yang matang dan eksekusi yang tepat, Leighton Contractors Indonesia siap menuai peningkatan daya saing dan pertumbuhan bisnis pada masa mendatang. (*)



Award dari Frontier & Tempo

Lintasarta untuk yang ketiga kalinya sejak 2012 mendapatkan penghargaan "The Best in Building and Managing Corporate Image" dalam Kategori Data Communication dalam Corporate Image Award yang diadakan oleh Frontier Consulting Group dan Tempo Media Group pada Mei tahun 2014.



Halal Bihalal dengan Media

Halal bihalal Direksi Lintasarta dengan rekan-rekan jurnalis pada Agustus 2014.



Bootcamp Siskomsat bagi Mitra Bisnis

PT Aplikasi Lintasarta, perusahaan penyedia Komunikasi Data, Internet dan Layanan Nilai Tambah untuk berbagai sektor industri, menggelar Bootcamp Siskomsat – Outtask untuk para mitra bisnis. Kegiatan di Buperta Cibubur ini diisi dengan materi pelatihan mengenai VSAT, *post test* dan perlombaan instalasi perangkat VSAT. Hal tersebut bertujuan untuk memberikan pemahaman dasar teori sistem komunikasi satelit dan perangkat remote VSAT, kemampuan melakukan instalasi remote VSAT serta cara penanganan gangguannya kepada para mitra Lintasarta.

Acara dihadiri oleh Network & Operations Director PT Aplikasi Lintasarta Ginandjar dan Corporate Service Director Nana Supriana pada September 2014.

Pelanggan Chevron

Kunjungan Lintasarta yang diwakili Bapak Ginandjar, Network & Operations Director PT Aplikanusa Lintasarta, ke site PT Chevron Indonesia di Duri, Riau dalam rangka silaturahmi serta mengevaluasi hasil kerja sama antara Lintasarta dengan Chevron pada September 2014.



Lintasarta Dukung IBA

Lintasarta bersama Tempo berpartisipasi pada ajang bergengsi "Indonesia Banking Award (IBA) 2014" yang diikuti oleh seluruh pemain di sektor perbankan, Oktober 2014.

Lintasarta bersama Tempo mendukung satu kategori baru yang sebelumnya tidak ada dalam Indonesia Banking Award yaitu The Best Bank in Digital Services. President Director Lintasarta Arya Damar menyerahkan penghargaan kepada pemenang kategori The Best Bank in Digital Services.



Majalah O&G

Lintasarta turut terlibat dalam acara Business Forum dengan tema "Kesiapan Indonesia Menuju Eksplorasi Laut Dalam" pada Selasa 28 Oktober 2014 di Hotel Sultan, Jakarta. Lintasarta dalam acara ini memastikan kesiapan untuk mendukung industri migas nasional dengan produk layanan Lintasarta Sea Star untuk kelancaran aktivitas pengiriman data dan komunikasi dari daerah remote sekalipun.



Indosat ICT Conference 2014

Lintasarta berpartisipasi dalam Indosat ICT Conference pada Rabu 29 Oktober 2014 di Ballroom 3, Ritz Charlton – Pacific Place, Jakarta. Lintasarta hadir melalui *booth* dengan menawarkan tiga produk layanan IT Services yaitu Lintasarta Managed WAN Optimizer, Lintasarta Cloud Services, dan SaaS Marketplace untuk kalangan UMKM.





Media Visit ke Tempo

Kunjungan/Media Visit Lintasarta ke kantor redaksi Tempo. Lintasarta diwakili oleh Pak Arya Damar President Director Lintasarta, Alfi Asman Business Director Lintasarta, Gidion Suranta Barus IT Services General Manager dan didampingi Tim Corporate Secretary dan Tim Marketing Lintasarta, November 2014.

Pameran Myanmar

Lintasarta berpartisipasi dalam pameran internasional CommuniCast 2014 Myanmar. Acara yang mengambil tema "The Communications Technology, Enterprise & Convergence Solutions Show", berlangsung pada 18-20 November 2014 di kota Yangon.

Acara ini merupakan *event* telekomunikasi pertama di Myanmar yang didukung penuh oleh Kementerian Komunikasi dan Teknologi Informasi. Diikuti lebih dari 100 *exhibitor* dari berbagai negara dan merupakan pemain utama di sektor telekomunikasi. Keikutsertaan Lintasarta di CommuniCast 2014 sebagai komitmen perusahaan untuk pengembangan usaha hingga level internasional.



Pameran GAPKI: IOPC 2014

Lintasarta berpartisipasi dalam acara 10th Indonesia Palm Oil Conference (IPOC) 2014 Price Outlook yang merupakan forum tahunan bagi industri kelapa sawit, yang diselenggarakan oleh Gabungan Pengusaha Kelapa Sawit Indonesia (GAPKI). Booth Lintasarta memberikan layanan Internet free WiFi yang berlangsung selama tiga hari, 26-28 November 2014, di Trans Luxury Hotel, Bandung.

‘Komputasi Awan Sudah Jadi Arus Utama’

Indosat Group memboyong penghargaan dalam Frost & Sullivan Indonesia Excellence Award 2014 untuk kategori “Indonesia Infrastructure as a Service Provider of the Year”. Ini adalah kategori yang pertama kali diberikan Frost & Sullivan di Indonesia.

Indosat Group menawarkan layanan Infrastructure as a Service yang dirancang dan dibangun secara terintegrasi dengan platform yang sepenuhnya dikelola oleh pelanggan. Layanan Infrastructure as a Service akan membantu mengurangi risiko yang timbul jika satu perusahaan membangun infrastruktur *cloud* sendiri.

Bagaimana latar belakang pemberian penghargaan ini? Dan apa pandangan Frost & Sullivan terhadap sektor teknologi informasi dan komunikasi di Indonesia? Berikut petikan wawancara dengan Eugene Van De Weerd, Country Director, Frost & Sullivan Indonesia.

Bisa dijelaskan mengenai Frost & Sullivan Indonesia Excellence Award?

Frost & Sullivan adalah perusahaan konsultan. Banyak pengguna jasa kami yang mereknya tidak sepopuler Indosat, terutama perusahaan yang bergerak di segmen industrial. Padahal kami tahu betul ada banyak perusahaan di segmen industrial memiliki performa yang baik, tapi tidak diketahui oleh publik.

Jadi sekitar tahun 2002-2003 kami mulai menggagas Frost & Sullivan Indonesia Excellence Award, penghargaan yang diberikan untuk perusahaan dengan pelayanan yang luar biasa, terutama perusahaan di

segmen industrial, seperti sektor energi, logistik, dan kimia. Kami tidak menyasar merek *consumer*.

Di Indonesia, pemberian penghargaan ini dimulai pada tahun 2008. Saat itu, kami memulai dengan ICT (Information Communication and Technology award).

Saat pertama kali memberikan Frost & Sullivan Indonesia Excellence Award pada 6 tahun lalu, kami bekerja sama dengan Mastel (Masyarakat Telematika Indonesia). Ada enam kategori. Hingga 8 tahun usia Frost & Sullivan Indonesia Excellence Award, kami sudah menyerahkan 75 kategori penghargaan.

Bagaimana cara kerja untuk menentukan penerima penghargaan?

Kami mulai dengan menentukan kategori. Kategori apa saja yang dipertahankan, lalu kategori mana yang digantikan, dan apa kategori baru. Biasanya berkisar antara 25 hingga 50 kategori. Setelah pembahasan mengenai kategori selesai, pekerjaan selanjutnya adalah membuat daftar panjang yang berisi perusahaan yang layak untuk menerima penghargaan. Daftar perusahaan ini kemudian diseleksi menjadi tiga kandidat berdasarkan sejumlah kriteria, misalnya *market value*. Setelah itu, tim akan meriset mengenai tiga kandi-

dat, baik dari segi kuantitatif untuk menjaga objektivitas. Ada juga riset kualitatif, misalnya untuk mengukur kepuasan pelanggan pengguna produk atau jasa dari perusahaan kandidat penerima penghargaan.

Tim juga akan menyampaikan kepada tiga kandidat bahwa perusahaan mereka masuk nominasi. Langkah selanjutnya adalah mewawancarai perusahaan kandidat yang dapat diwakili oleh anggota direksi dan CEO. Tidak hanya dari internal perusahaan, kami juga mewawancarai mitra bisnis para kandidat, seperti pemasok barang, distributor dan pengguna jasa yang umumnya adalah kustomer industrial.

Data yang terkumpul dari riset dan wawancara kemudian dianalisis dan dipresentasikan ke panel juri. Jadi, tim riset dan analisis berbeda dengan panel juri untuk menjaga objektivitas. Kami juga melibatkan orang-orang dari luar Frost & Sullivan. Misalnya untuk pemberian penghargaan untuk ICT, kami mengundang Mastel, Detiknas (Dewan TIK Nasional), Kementerian Komunikasi dan Informatika sebagai regulator.

Panel juri kemudian melihat riset dan data. Setelah itu panel juri akan menentukan siapa penerima penghargaan. Dalam proses penentuan juga sangat demokratis dan tetap berpegang pada riset dan data.

Berapa lama proses yang dibutuhkan dari awal hingga penentuan pemenang?

Sekitar 3 bulan. Banyak juga penerima penghargaan yang bukan klien kami, jadi bukan karena satu perusahaan menggunakan layanan Frost & Sullivan lalu mereka bisa masuk nominasi. Perusahaan juga tidak bisa meminta untuk dimasukkan ke nominasi karena semua datang dari tim yang melakukan riset. Jurinya juga independen dan tidak merupakan bagian dari Frost & Sullivan. Panel juri adalah orang-orang profesional yang berkecimpung di industri sehingga mereka mengetahui perkembangan. Tim riset dan juri juga sangat obyektif.

Mengapa Frost & Sullivan menambahkan kategori baru Infrastructure as a Service Provider pada tahun ini?

Kami melihat banyak perusahaan mulai memahami pentingnya komputasi awan. Kalau kami melakukannya 2 atau 3 tahun lalu, kami melihat masih terlalu awal, ekosistemnya belum sebaik saat ini. Tapi sekarang komputasi awan sudah menjadi arus utama. Jika perusahaan ingin memangkas biaya dan lebih efisien, mereka dapat memanfaatkan komputasi awan. Tidak hanya terbatas

pada perusahaan besar saja, tapi juga skala menengah dan kecil. Kami melihat komputasi awan sebagai area pertumbuhan yang baru.

Khusus untuk sektor ICT, bagaimana Anda melihat kompetisi di industri ini?

Saat kami memulai 6 tahun lalu, salah satu yang kami proyeksikan adalah pasar akan berkonsolidasi karena jumlah operator terlalu banyak, sampai 11-12 operator. Selama 6 tahun terakhir kami melihat konsolidasi terus terjadi, misalnya XL dan operator CDMA.

Kompetisi tentu semakin ketat. Evolusi teknologi juga membawa operator ke konsolidasi. Dari 1G, 2G, 3G lalu sekarang 4G, setiap perkembangan teknologi membutuhkan investasi yang lebih besar.

Sekarang sudah tidak lagi perang harga tapi ke layanan yang inovatif, model bisnis, dan kualitas jaringan. Ini industri yang sangat dinamis. Perubahannya bukan lagi tahunan, tapi bisa dibilang setiap 6 bulan lanskap berubah. Produk dan layanan baru datang silih berganti.

Bagaimana Anda melihat penerimaan pasar di Indonesia terhadap teknologi komputasi awan dibandingkan dengan negara-negara lain?

Saya melihat di Indonesia banyak orang yang *tech-savvy*, terutama generasi muda. Ini misalnya bisa dilihat dari penggunaan ponsel cerdas dan pengembangan aplikasi lokal. Banyak orang mengakses Internet dari ponsel. Mereka ini kelompok pendorong penggunaan komputasi awan. Indonesia juga terbuka terhadap teknologi baru. (*)



Efisiensi Beban Operasional Melalui **Optimalisasi *Bandwidth***

Kompleksitas menjadi sebuah kendala utama bagi perusahaan yang memiliki trafik data dan aplikasi cukup padat. Kendala ini menjadi masalah laten yang dapat mengganggu kinerja layanan sebuah perusahaan, khususnya untuk perusahaan yang memiliki kantor cabang atau jaringan perusahaan di banyak daerah.

Beberapa sektor industri yang memiliki jaringan luas di banyak daerah di antaranya seperti *finance* baik perbankan maupun non perbankan dan *resources*. Jumlah jaringan yang luas, seringkali menjadi legitimasi dari perusahaan untuk meningkatkan *brand image* di kalangan masyarakat secara umum dan khususnya untuk pelanggan.

Atas dasar menjaga hubungan baik dengan rekanan perusahaan atau pelanggan maka data di atas kertas seperti banyaknya jumlah jaringan tidak cukup untuk memastikan sebuah kualitas layanan yang prima. Kompleksitas komunikasi dan pengiriman data serta aplikasi di internal perusahaan harus mendapatkan sebuah solusi bisnis yang tepat agar kualitas pelayanan kepada pelanggan tetap terjaga.

General Manager IT Services PT Aplikanusa Lintasarta (Lintasarta) Gidion Suranta Barus mengatakan timbulnya kompleksitas salah satunya akibat beberapa perusahaan menempatkan server di kantor cabang. "Hal ini berdampak kepada beban operasional IT perusahaan," ujarnya.

Sebagai contoh, untuk sektor perbankan, berdasarkan data Bank Indonesia (BI), saat ini total jumlah bank yang ada di industri perbankan nasional sebanyak 120 bank. BI juga mencatat bahwa jumlah kantor bank umum di Indonesia sebanyak 18.558 unit kantor sampai akhir tahun 2013.

Jumlah kantor bank umum sampai akhir tahun 2013 naik 11,6% dari jumlah kantor bank umum pada akhir tahun 2012 yang sebanyak 16.625 unit kantor. Ke depan dengan potensi nasabah pasar perbankan yang mencapai lebih

dari 240 juta penduduk serta luasnya wilayah geografis Indonesia maka kebutuhan akan solusi layanan komunikasi dan data di sebuah perusahaan menjadi sebuah prioritas kebutuhan.

Trafik data dan aplikasi sebuah perusahaan harus sudah difasilitasi dengan sistem TI untuk menunjang komunikasi data dan aplikasi di internal perusahaan. Hal ini ditambah dengan fakta bahwa tidak semua daerah di Indonesia dapat terjangkau oleh jaringan tertentu misalkan serat optik atau *fiber optic*.

Gidion menggambarkan, bahwa jumlah aplikasi juga akan terus bertambah dengan jumlah kapasitas yang berbeda-beda. Ia menilai perlu adanya pengaturan maksimal agar optimasi komunikasi data bisa tetap berjalan dengan baik.

Kondisi kapasitas jaringan sebuah perusahaan tentunya juga berbeda-beda dengan keterbatasan kapasitas *bandwidth* yang dihadapkan dengan volume aplikasi yang juga berbeda-beda. Tak jarang dengan *bandwidth* yang terbatas diikuti pengiriman volume aplikasi atau data yang cukup besar menyebabkan waktu tunggu yang cukup lama sehingga efisiensi waktu dan pengeluaran sulit tercapai.

Untuk memastikan bahwa trafik data dan aplikasi antara kantor pusat dengan kantor cabang atau sesama kantor cabang dapat bekerja dengan baik perlu adanya pihak yang ahli menangani hal ini. Sebuah perusahaan seperti di sektor *finance* atau *resources* sudah sebaiknya fokus di bisnis utama atau *core business* sehingga dapat memastikan pertumbuhan perusahaan di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

Menurut Gidion, Lintasarta sebagai perusahaan yang memiliki pengalaman lebih dari 25 tahun memberikan solusi pasti terhadap kompleksitas trafik data dan aplikasi. Lintasarta dapat memberikan layanan untuk menyelesaikan masalah kompleksitas yang dihadapi sebuah perusahaan dengan jaringan yang bersifat nasional.

Gidion menegaskan, bahwa kenyamanan pelanggan menjadi prioritas Lintasarta dalam memberikan sebuah



layanan maksimal dengan menjadi solusi bagi terhambatnya trafik data dan aplikasi di internal perusahaan. Untuk memastikan kenyamanan sebuah perusahaan dalam menjalankan *core business*, Lintasarta menawarkan layanan Managed WAN Optimizer.

WAN Optimizer sendiri merupakan layanan untuk mempercepat atau melancarkan trafik aplikasi dan transfer data melalui daerah yang luas dan lewat jaringan *hybrid*. Melalui layanan Managed WAN Optimizer dari Lintasarta maka akan meningkatkan kinerja layanan perusahaan kepada pelanggan yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan perusahaan.

“Sektor perbankan membutuhkan data yang *real time* seperti untuk layanan ATM, Managed WAN Optimizer Lintasarta akan memastikan kualitas layanan perusahaan kepada pelanggan tetap terjaga dengan baik,” tegasnya.

Saat ini tuntutan pelanggan seperti di sektor perbankan terhadap kecepatan pelayanan seperti di mesin ATM semakin besar. Perkembangan teknologi informasi yang cukup pesat menjadi salah satu faktor pendorong peningkatan tuntutan terhadap pelayanan yang mengedepankan kualitas dan kecepatan.

M. Dhany Lingga Prana, *Managed Services Business Manager* Lintasarta, menambahkan bahwa kapasitas *bandwidth* yang terbatas bukan sebuah kendala dalam menjamin kelancaran trafik komunikasi data dan aplikasi di sebuah perusahaan. Melalui managed WAN Optimizer dari Lintasarta, terbatasnya kapasitas *bandwidth* akan dimaksimalkan dengan optimalisasi dan pemberian skala prioritas bagi aplikasi tertentu sesuai kebutuhan pelanggan.

“Lintasarta akan memberikan layanan *full managed* untuk memberikan kenyamanan kepada pelanggan, dengan

konsep ini maka beban *up front investment* yang harus dikeluarkan perusahaan dapat ditekan,” kata Dhany.

Trafik data dan aplikasi sebuah perusahaan juga akan terjamin kelancarannya bahkan sampai ke daerah terpencil sekalipun yang tidak terjangkau jaringan serat optik. Ia menilai, hal ini karena layanan *Very Small Aperture Terminal* (VSAT) melalui akses satelit dengan teknologi *Time Division Multiplex* (TDM) atau *Time Division Multiple Access* (TDMA) juga dapat diintegrasikan dengan layanan Managed WAN Optimizer.

Pelanggan di daerah perkotaan serta daerah terpencil sekalipun akan tetap termonitor dan mendapatkan pelayanan yang cepat dari Lintasarta. Hal ini karena layanan Managed WAN Optimizer didukung dengan keberadaan *local support* di lebih dari 44 kota yang tersebar di berbagai provinsi di Indonesia.

Demi mewujudkan kenyamanan bagi pelanggan, tak hanya keberadaan *local support*, layanan *help desk* juga akan aktif melayani selama 24 jam dalam seminggu atau dalam setiap hari penuh.

Keberadaan tenaga TI profesional yang telah tersertifikasi akan memberikan jaminan keamanan dan kenyamanan bagi pelanggan untuk fokus menjalankan bisnis utamanya. Lintasarta juga menyediakan *backup* perangkat ketika terjadi masalah, sehingga penanganan dapat dilakukan dengan cepat dan efisien. Pemeliharaan dan *preventive maintenance* juga telah menjadi bagian dari layanan yang diberikan oleh Lintasarta.

Dalam menyelenggarakan layanan ini, Lintasarta menggandeng Riverbed yang merupakan *leader* pada pasar perangkat WAN Optimizer berdasarkan kualifikasi pada *Gartner Magic Quadrant*. Melalui kerja sama ini, maka jaminan kualitas produk dan layanan pengelolaan maksimal menjadi hal yang tidak perlu diragukan lagi.

Berdiri pada tahun 1988, Lintasarta sebagai salah satu penyedia jasa teknologi informasi dan komunikasi yang paling komprehensif serta terdepan di Indonesia memastikan komitmen terhadap kenyamanan pelanggan.

Kini Lintasarta melayani lebih dari 1.700 mitra perusahaan, menghubungkan lebih dari 23.000 jaringan, memanfaatkan infrastruktur terkini berbasis *Platform Next Generation Network* (NGN). Dengan dukungan pengalaman dan sumber daya berkualitas maka masalah kompleksitas trafik data dan aplikasi dapat terselesaikan secara maksimal serta menjamin adanya solusi yang berkelanjutan. (*)

“Kawasan Industri Luar Jawa Butuh Dukungan”

Perkembangan dunia industri menuntut perbaikan dan dukungan di segala sisi, mulai dari kebijakan, pengembangan infrastruktur, hingga penyediaan layanan teknologi informasi yang lebih memadai. Sanny Iskandar, Ketua Umum Himpunan Kawasan Industri Indonesia (HKI), berbicara banyak mengenai perjalanan industri ini dalam setahun terakhir dan harapan pada 2015. Berikut petikan wawancaranya.



Sanny Iskandar

Menurut Anda, bagaimana performa penjualan kawasan industri sepanjang tahun ini?

Sebetulnya penjualan pada 2013 tidak terlalu bagus juga, hanya sekitar 450 hektare. Kalau kita lihat realisasi 2014 hingga kuartal III lalu penjualan mencapai 325-an hektare. Jadi, kita bisa berharap sampai akhir tahun ini bisa mencapai 450 hektare atau lebih, sekitar 500 hektare.

Lahan industri yang terjual tersebut digunakan oleh jenis industri seperti apa?

Peruntukannya kurang lebih kebanyakan masih sama dengan

yang sebelumnya. Jenis industri yang masuk masih serupa, seperti *assembly* kendaraan bermotor, *consumer goods*, dan bahan-bahan kimia. Penjualan paling tinggi dilakukan oleh perusahaan industri makanan asal Thailand di Modern Cikande Industrial Estate seluas 110 hektare.

Saya juga mendengar ada perusahaan *assembly* kendaraan asal Eropa atau Amerika yang akan melakukan pembelian lahan 60 hektare di Bekasi.

Untuk tahun ini, pengembangan kawasan industri baru terjadi di mana saja?

Di Kendal, Jawa Tengah dari PT Jababeka Tbk. yang bekerja sama dengan perusahaan asal Singapura, Sembawang Corporation. Luas lahan yang dikembangkan mencapai 2.000 hektare. Saat ini sedang tahap konstruksi pembangunan infrastruktur.

Lalu, di Jawa Timur dari grup AKR, PT Aneka Kimia Raya yang bekerja sama dengan PT Pelabuhan Indonesia III. Karena di situ ada pembangunan pelabuhan juga. Kawasan industri ini namanya Java Integrated Industrial and Port Estate (JIPE) dengan luas

mencapai 3.000 hektare. Lokasinya di Gresik. Sekarang sedang pembangunan infrastruktur.

Area itu akan menjadi kawasan industri terpadu, yang terdiri dari 1.800 hektare untuk kawasan industri, 400 hektare untuk pembangunan pelabuhan, dan 800 hektare untuk kawasan residensial dan komersial. Lalu di Tuban, perluasan dari kawasan industri di Gresik dari PT SIER.

Kalau di Jabodetabek pengembangan kawasan baru banyak dilakukan di Karawang Barat. Ada area yang disiapkan oleh Artha Industrial Hill seluas 350 hektare. Terdapat area baru lainnya yang juga masih terdapat di Karawang Barat.

Adapun di sisi barat Jakarta, masih mengandalkan kawasan industri dari Modern Cikande Industrial Estate, Krakatau Industrial Estate Cilegon, dan Kawasan Industri Millenium di Cikupa. Di sisi barat ini banyak didominasi oleh industri logam besi dan bahan kimia.

Bagaimana perkembangan kawasan industri di luar Jawa?

Di luar Jawa sedang diupayakan di Palu dan di Kalimantan Timur. Untuk kawasan industri di luar Jawa, butuh peran yang sangat besar dari pemerintah daerah. Tapi, dari pemda juga banyak tergantung dari anggaran. Sebetulnya tidak bisa hanya mengandalkan pemda saja, tapi butuh peranan pemerintah pusat, khususnya dalam pembangunan infrastruktur, mulai dari jaringan listrik dan pelabuhan.

Dari HKI sebetulnya berharap bisa merangkul swasta untuk terlibat pengembangan di luar Jawa. Tapi karena keterbatasan infrastruktur susah juga. Dari susunan kabinet

yang baru ini, HKI berharap Kabinet Kerja dapat mendorong dan mendukung dunia usaha.

Lalu, seperti apa proyeksi pada 2015?

Pada prinsipnya melanjutkan pengembangan yang sudah berjalan. Banyak area yang sudah dimulai, dan belum rampung. Karena itu, kami berharap pada pemerintahan baru. Semoga bisa lebih baik.

Hal apa saja yang menjadi catatan HKI?

Pertama adalah kepastian hukum. Banyak proyek yang terhambat karena kurangnya kepastian hukum, khususnya dalam pembebasan lahan untuk proyek besar. Lalu reformasi birokrasi dari pemerintahan Jokowi-JK. Bukan hanya di masing-masing departemen yang dapat berjalan dengan baik, tapi lintas departemen harus mampu bekerja sama. Kemudian pembangunan infrastruktur.

Terkait dengan pemanfaatan layanan teknologi informasi, apa saja yang menjadi kebutuhan utama?

Pengembangan teknologi informasi sebetulnya butuh peningkatan. Mereka [para pelaku industri] terus berkembang, sehingga ada kebutuhan akan teknologi yang lebih maju. Selama ini banyak yang berpikir TI cukup ditaruh di kantor pusatnya saja, padahal di ruang produksi juga membutuhkan keberadaan teknologi untuk mendukung berbagai kegiatan di lapangan.

Butuh penyediaan sistem telekomunikasi yang lebih canggih lagi. Sejauh ini sebetulnya sudah cukup banyak *provider* yang aktif dan mencoba menyediakan pasokan yang lebih memadai.

Untuk memastikan sistem informasi berjalan dengan baik, kawasan industri harus bekerja sama dengan perusahaan telekomunikasi misalnya dalam hal pengadaan *tower*. Ini menjadi kebutuhan, karena mereka butuh berkomunikasi dengan kantor pusat yang letaknya bisa di Jakarta atau di Jepang misalnya. Komunikasi *teleconference* jarak jauh seperti itu sangat diperlukan karena area industri memiliki kawasan yang sangat luas, sehingga dibutuhkan pengadaan *tower* yang lebih banyak.

Untuk kawasan industri yang baru memulai operasinya sering terkendala karena sinyal yang kurang bagus. Untuk *teleconference* juga belum maksimal saat ini.

Apa saja yang menjadi pertimbangan bagi pengelola kawasan industri dalam memilih layanan TI?

Pertimbangan dari pengalaman kerja sama sebelumnya. Kalau sudah punya pengalaman, biasanya lebih mudah. Dari perusahaan asal Jepang sudah terbiasa dengan teknologi dari NTP (*network time protocol*). Selain itu, kesamaan latar belakang negara juga menjadi salah satu pertimbangan. Sistem komunikasi sifatnya penting dan *confidential* juga. Pengalaman sebelumnya itu yang berpengaruh pada penetapan kerja sama yang akan datang.

Faktor pertimbangan biaya juga ada, khususnya untuk industri dari beberapa negara tertentu. Mereka juga melihat dari *cost competitiveness* dari perusahaan tersebut.

Beberapa perusahaan layanan TI dari lokal selama ini dimotori oleh Lintasarta, Telkom, Indosat, dan Biznet. Itu yang selama ini andal dalam memfasilitasi kebutuhan layanan TI di kawasan industri. (*)

Layanan Keuangan Digital Terus Menanjak



Teknologi sudah menjadi ujung tombak perbankan untuk tetap tumbuh dan meningkatkan efisiensi. Pembaruan sistem sudah menjadi hal yang wajib oleh industri perbankan setiap tahun.

Perhimpunan Bank-bank Nasional (Perbanas) menilai keamanan dan kenyamanan sangat bergantung dari kecanggihan teknologi informasi perbankan. Berikut petikan wawancara dengan Wakil Ketua Umum Perbanas Jahja Setiaatmadja:



Jahja Setiaatmadja
Wakil Ketua Umum Perbanas

Hingga 2014, fasilitas produk teknologi perbankan yang banyak digunakan oleh nasabah berbentuk apa? Tren 2015, akan seperti apa?

Tahun ini, yang banyak digunakan masih ATM, *mobile banking* dan *Internet banking*. Kan, yang generasi muda saat ini sudah familiar dengan teknologi.

Untuk meningkatkan kualitas, sekaligus memenuhi permintaan nasabah, pembenahan teknologi di bagian mana yang dibutuhkan industri perbankan?

Karena kebutuhan paling banyak di *e-banking* dan *m-banking*, maka kedua itu akan menjadi perhatian pada tahun depan.

Saat ini telah ada layanan keuangan digital, seperti *branchless banking* untuk industri perbankan. Bagaimana prospek *branchless banking* bagi industri perbankan, terutama dengan program *financial inclusion*?

Prospeknya akan lebih besar bila bank boleh mengenakan biaya atas transaksi itu.

Pada 2015, teknologi industri perbankan akan mengarah kemana?

Kondisinya masih sama dengan 2014.

Bagaimana tren penggunaan kantor cabang dan ATM bagi industri perbankan?

ATM itu masih tetap dibutuhkan. Sebab nasabah masih menggunakan ATM untuk tarik tunai.

Setiap tahun, investasi teknologi informasi (TI)

industri perbankan mencatatkan kenaikan. Pada 2015, akan tumbuh sekitar berapa persen (%)? Biaya paling besar berada di bagian apa?

Biaya paling besar untuk investasi *software* dan *hardware*.

Di tengah tren *big data*, bagaimana peran dan kebutuhan *data center* untuk perbankan?

Data center tetap dibutuhkan untuk teknologi proses dan analisis. Tren ke depannya, jumlah kebutuhan *data center* akan semakin meningkat. (*)

Tetap Tumbuh Tapi Perlu Kehati-hatian

Bak pesepak bola profesional yang bermain bola saat hujan, di lapangan becek. Perlu kehati-hatian yang lebih, jika ingin berhasil mencetak gol.

Dari sisi kecukupan modal, industri perbankan tergolong memiliki ketahanan untuk tetap tumbuh, meski melambat saat kondisi perekonomian belum membaik. Bukti bahwa perekonomian Indonesia masih melambat yakni pertumbuhan ekonomi yang diproyeksikan berada di batas bawah yakni 5,1%.

Ketua Umum Perhimpunan Bank-bank Nasional (Perbanas) Sigit Pramono menyebutkan industri perbankan adalah industri yang padat modal. Menurutnya, bank-bank yang memiliki infrastruktur yang mumpuni, bakal semakin efisien dan mampu bersaing. Apalagi menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) 2015, maka infrastruktur dan kemampuan transaksi cepat menjadi kebutuhan. Tak tanggung-tanggung, Bank Indonesia (BI) juga telah menyediakan infrastruktur *real time gross settlement* (RTGS) dalam valuta asing untuk memenuhi hal tersebut.

Sistem dan mekanisme RTGS valas sudah disediakan, akan

tetapi dari sisi bisnis masih belum dibicarakan secara detail, termasuk payung hukum transaksi juga belum disediakan. Nantinya hal tersebut akan diatur oleh WCPSS (Working Committee on Payment and Settlement Systems). Indonesia termasuk bagian dari WCPSS, yang juga turut dalam perumusan lima gugus tugas persiapan ekonomi.

Sementara itu, Wakil Ketua Umum Perbanas Jahja Setiaatmadja menuturkan teknologi yang memadai menjadi modal dalam melayani kebutuhan nasabah. Jika bank-bank kekurangan modal, maka perlakuan yang dilakukan bakal sangat bergantung pada kebijakan pemegang saham.

Cara yang bisa ditempuh oleh pemilik bank untuk meningkatkan permodalan yakni melalui aksi korporasi seperti konsolidasi, merger dan menerbitkan surat utang. "Akan sulit berkembang, jika bank kesulitan menambah modal," ungkapnya.

Presiden Direktur PT Bank Central Asia Tbk ini juga menyampaikan pada tahun depan, kondisi perbankan masih tetap akan tumbuh melambat. Meski bank-bank memiliki modal



Sigit Pramono
Ketua Umum Perbanas

yang cukup, tetapi harus tetap menahan diri.

Alasannya, karena kebijakan ekonomi yang cenderung ketat. Suku bunga acuan (*BI Rate*) yang tinggi akan berimbas pada bunga kredit yang tinggi. Alhasil laju fungsi intermediasi harus direm.

Perbankan nasional Tanah Air masih tergolong tradisional, sebab cenderung mengandalkan kredit untuk mendapatkan keuntungan. Jahja mengatakan hanya bank-bank berteknologi canggih yang bisa meraih pendapatan non bunga (*fee-based income*).

Dalam Statistik Perbankan Indonesia Agustus 2014, nilai pendapatan operasional selain bunga industri perbankan mencapai Rp102,61 triliun, tumbuh 12,11% dari posisi Rp91,52 triliun pada periode yang sama tahun sebelumnya. (*)

Meneropong Kelas Menengah

Pertumbuhan perekonomian Indonesia, selepas terbebas dari krisis ekonomi 1998, ikut mengerek jumlah kelas menengah. Ada berapa jumlah kelompok ini di Tanah Air? Pemerintahan Susilo Bambang Yudhoyono mencatat pertumbuhan jumlah kelas menengah. Pada 2004, jumlahnya 37% dari total penduduk Indonesia. Angka ini melesat menjadi 56,7% pada 2013.

Memberi perhatian pada kelompok ini menjadi penting karena kelas menengah adalah potensi pasar yang bisa digarap para penaja produk dan jasa. Jika jeli membaca minat dan tren pasar, kelas menengah ini dapat ikut mendorong pertumbuhan bisnis Anda. Meneropong kelas menengah tentu perlu alat yang tepat dengan analisis yang tajam dan sajian data yang lengkap. Salah satu yang bisa Anda gunakan untuk mengenal lebih jauh perihal kelas menengah ada di dalam buku bertajuk *Rising Middle Class in Indonesia: Peluang bagi Marketer & Implikasi bagi Policy Maker*. Referensi ini lahir dari tangan Taufik, yang telah bergabung dengan MarkPlus Inc sejak 1 Agustus 1995. MarkPlus adalah konsultan pemasaran yang didirikan oleh begawan marketing Hermawan Kertajaya. Tidak hanya berkibrah di dalam negeri, MarkPlus juga melebarkan sayap ke negeri jiran.

Topik soal kelas menengah bukan hal baru bagi Taufik. Kendati datang dari penulis yang bergiat di konsultan

Judul buku :

Rising Middle Class in Indonesia: Peluang bagi Marketer & Implikasi bagi Policy Maker

Penulis :

Taufik

Penerbit :

Gramedia Pustaka Utama

Halaman :

xi + 266 halaman

ISBN :

978-979-22-9104-9

pemasaran —dan aktif merilis riset— buku ini tak datang dengan suguhan data yang memusingkan. Ini tentu merupakan tantangan bagi penulis mengingat laporan gabungan dari berbagai basis riset kelas menengah dapat mencapai 700-an halaman. Dalam pendahuluan, Taufik bertekad untuk tidak menjadikan buku ini hanya seperti salah satu *entry* topik saat Anda mengetikkan “kelas menengah Indonesia” di mesin pencari. Sebaliknya, penulis mencari benang merah dari laporan yang dimiliki MarkPlus.

Taufik memulai perjalanan dengan memberikan gambaran mengenai tiga tahapan kelas menengah di dalam negeri. Tiap-tiap tahapan termuat dalam satu bab. Anda akan diajak menengok perkembangan perekonomian, yang memunculkan kelas menengah, mulai dari era Orde Baru. Setelah itu, pembaca dibawa ke era reformasi.

Yang menarik adalah dukungan data dari riset yang digagas MarkPlus tentang kelas menengah. Mulai dari bab empat, Anda bisa menyimak sekelumit data mengenai potret kelas menengah di 10 kota, termasuk Bandung, Banjarmasin, Medan, Manado, dan Makassar.

Di bab kelima, teropong untuk melihat lebih dekat kelas menengah datang dari dua basis survei kelas menengah, yaitu tiga subkultur survei dan survei bulanan. Di bagian ini, Anda bisa menemukan siapa pengambil keputusan pembelian barang-barang rumah tangga. Anda yang memiliki pertanyaan mengenai jenis hiburan seperti apa yang dicari kelas menengah juga bisa menemukan jawabannya di sini.

Pada bagian lain, Anda bisa menemukan survei yang difokuskan pada *netizen* alias pengguna Internet. Adopsi teknologi yang tinggi menjadi salah satu ciri khas pada kelompok kelas menengah.

Kalau Anda memerlukan referensi untuk mengenali kelas menengah di Indonesia, buku ini bisa menjadi pilihan dari sumber dan analisis lainnya. Ingat, meneropong lebih dekat kelas menengah akan membantu Anda menentukan strategi pemasaran yang tepat. Selamat membaca. (*)





Kompetisi Penjualan Tiket Kian Ketat

Tiket dan agen perjalanan menjadi bisnis yang diuntungkan dari peningkatan jumlah wisatawan, baik dari dalam maupun luar negeri. Bagaimana perkembangan bisnis tersebut? Berikut wawancara dengan **Wasekjen Asosiasi Perusahaan Agen Penjual Tiket Indonesia (Astindo) Pauline Suharno**.

Bagaimana gambaran bisnis tiket dan travel agent saat ini?

Secara keseluruhan bagus sekali, karena *kan* pertumbuhan wisatawan semakin banyak, penumpang yang berpergian juga banyak. Ditambah dengan penambahan frekuensi penerbangan. Jadi dari segi penjualan tiket semakin meningkat. Untuk pertumbuhannya, dari 2013-2014 secara dunia sekitar 30%.

Di Indonesia agak turun, karena kondisi politik ada pemilu dan lainnya. Jadi orang yang berpergian untuk *leisure* sedikit berkurang, tapi kalau dari segi bisnis, naik. Kami melihat dari segi *ticketing* untuk korporasi dengan tingkat tiket yang berwisata itu beda. Untuk korporasi tetap tumbuh, untuk yang *leisure* agak sedikit menurun.

Bagaimana proyeksi 2015?

Kami berharap meningkat, dengan pertumbuhan ekonomi yang semakin membaik dan pemerintahan yang baru.

Kami tak mematok pertumbuhannya, tapi mungkin 20% per tahun.

Bagaimana integrasi antarmoda transportasi?

Untuk integrasi agak sulit. Yang simpel saja, *airport tax* masuk dalam tiket pesawat susahnyanya setengah mati, apalagi ditambah dengan integrasi dengan darat dan segala macam. Yang memungkinkan adalah *travel agent* itu menjadi *one stop shopping*. Jadi bisa jual tiket pesawat, bisa jual tiket kereta, bisa jual tiket kapal laut, dan bisa jual tiket bus, termasuk hotel. Bukan diintegrasikan dalam satu tiket. Saya belum dengar mengintegrasikan moda transportasi udara, laut dan darat.

Persaingan bisnis saat ini?

Kalau di *travel agent*, bukan agak ketat, tapi ketat. Karena di Jakarta saja, yang resmi 1.400 perusahaan. Belum lagi yang tidak resmi. Kami berharap anggota kami bisa lebih kreatif bukan hanya menjual tiket pesawat. Persaingan masih ditambah dari

perusahaan *dotcom*, ada *tiket.com*, *rajatiket.com*, *traveloka.com*. Itu *kan* perkembangan IT yang *enggak* bisa kita pungkiri. Kedepannya generasi di bawah kita *kan* IT *minded*. Untuk antisipasi itu, Astindo membuat satu *website*. Untuk anggota yang tidak bisa membangun *server* sendiri, mereka bisa gabung di Astindo dan berjualan lewat *website*.

Bagaimana teknis model penjualannya?

Sekarang *kan* konvensional. Jadi tamu telepon, *e-mail* atau datang minta dicarikan tiket, misalnya untuk Jakarta-Surabaya. Kami kasih opsinya Lion Air sekian dan Sriwijaya sekian. Mereka pilih, bayar *cash* atau transfer. Lalu kami *issued* tiket dan kami berikan tiketnya bisa lewat *e-mail*. Generasi di bawah kita itu *kan* tinggal klik, bayar dengan *credit card*, ATM atau *e-banking*. Langsung terima e-tiket lewat *e-mail*, jadi tidak berkomunikasi dengan staf *travel agent*. Tantangan ke depan semua *online*. Klik, klik, beres.

Apa beda penjualan tiket online dan konvensional?

Masih tetap lebih ke konvensional. Secara keseluruhan *online booking* itu baru 15%-20%, dari transportasi udara. Kalau dari kami sendiri, perusahaan *travel agent* sudah menggunakan sistem reservasi, tapi tamu tetap mendatangi kami atau menghubungi kami untuk mendapatkan tiket. (*)

Lintasarta IP VSAT Nomadic

Easy to Operate Anywhere, Anytime, by Anyone



Lintasarta IP VSAT Nomadic is satellite data communication with mobile remote antenna that can be moved easily, under static condition.

Main Component

- IP VSAT Data Communication Network
 - Service Technology IP VSAT Broadband
 - Response time from Backhaul to VSAT mobile remote ± 700 ms
- Special Mounting Antenna
 - Full Auto / Autopointing mounting
 - Centralized Control Unit (azimuth and elevation)

Service

- Various bandwidth options ranging from 64 Kbps to 512 Kbps
- Integrated to customer IPVPN network
- Operational Local Support in 44 cities in Indonesia
- Service Level Agreement guaranteed 95% per month (*based on term and condition)

Differentiation

- After the location shift, antenna can be moved automatically in order to find the satellite connection.
- Lintasarta IP VSAT Nomadic using satellite Ku-Band frequency that enables the use of smaller antenna diameter which is lighter and can be easily moved.

Features

- iGPS Track (optional)
- The provision of online and real time NMS (Network Monitoring System)
- Network security is guaranteed with the support of Information Security Management Systems ISO 27001:2005 certification

Package

Various service options are available, ranging 64 kbps to 512 Kbps or higher with full duplex configuration.

