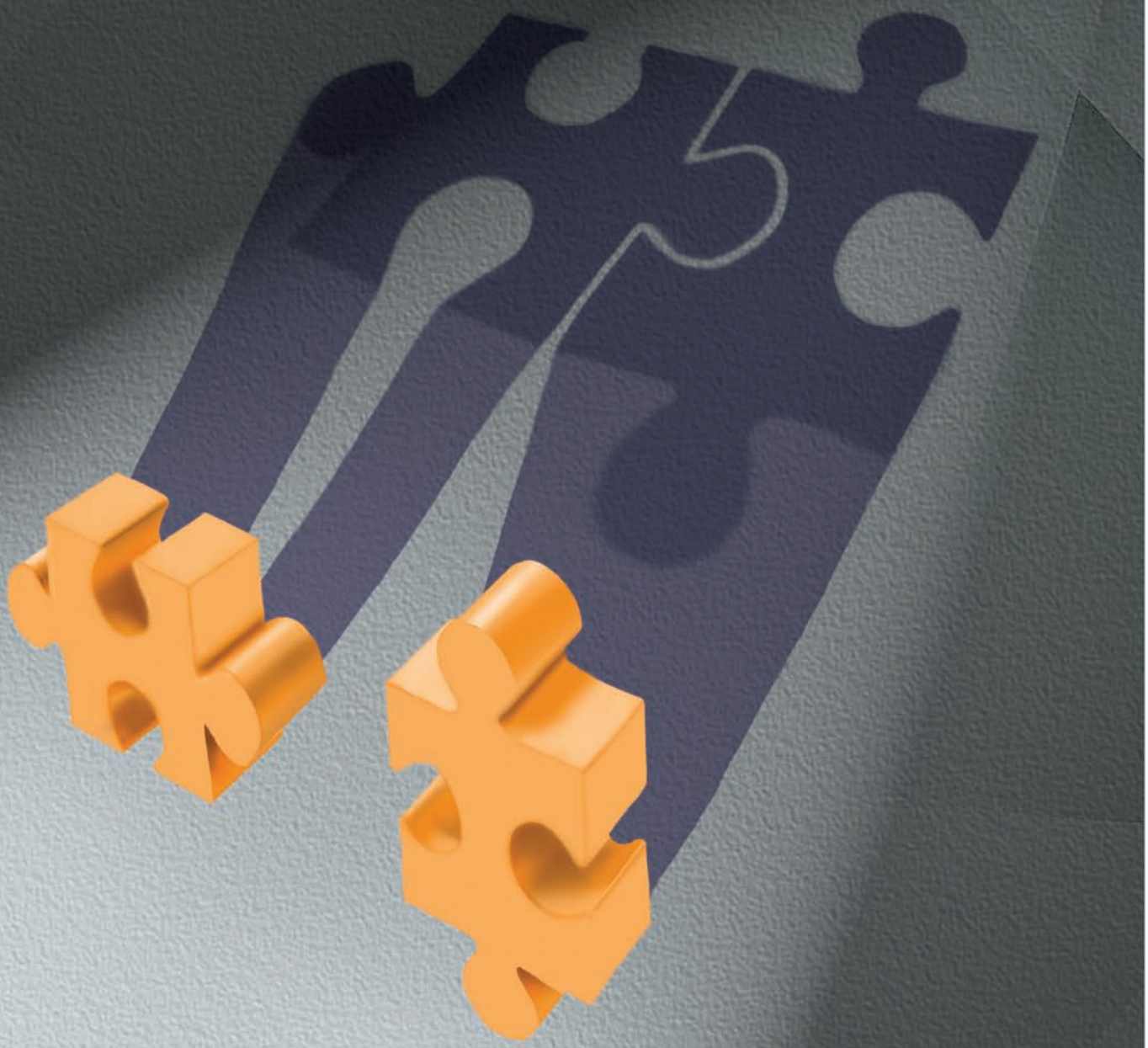
Edisi 35 – Juli 2015
www.lintasarta.net

lintasarta

PREMIUM CONNECTION



KEMITRAAN STRATEGIS UNTUK PERCEPATAN PERTUMBUHAN

lintasarta
Innovative Information Communications Solutions

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

bsi. ISO/IEC 27001 Information Security Management

ISO 9001:2008 SGS UKAS QUALITY MANAGEMENT 005

OHSAS 18001 BUREAU VERITAS Certification

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

T +6221 230 2347
E info@lintasarta.co.id
www.lintasarta.net

CONTENTS

Edisi 35 - Juli 2015

Tim Redaksi :

Penasehat :
Alfi Asman

Pemimpin Redaksi :
Dody Indrawijaya

Penanggung Jawab/ Pengarah :
Moch Ma'ruf
Lista Dewi Soegiharto

Tim Inti :
Sonik Primiarti
Annisa Anggraini
Arif Wicaksono Aryadi
Ryo Naldho
Aulia Anggiansyah

Konten & Penerbit : Media Service Bisnis Indonesia

4 **Editorial**

5 Focus Utama
Gandeng Mitra untuk Maju Bersama

12 **Focus Resources**
Bawa Teknologi Hingga ke Lepas Pantai

14 **Focus Industry**
Kolaborasi Dukung Proses Produksi

16 **Focus Services**
Kala Perusahaan Media Optimalkan ICT

18 **Review**
Lintasarta, Mitra Terbaik untuk Dongkrak Daya Saing

Focus Financial

9 Tingkatkan Kualitas Melalui Sinergi

20 **Focus Technology**
CIO Forum 2015: Tiga Sektor Bahas Pentingnya Teknologi

22 **Leader**

23 **Portrait**

25 **Event**

27 **Expansion**

29 **Asosiasi**

31 **Reference**

Editorial

Arya Damar
President Director Lintasarta

Bergerak Lebih Cepat dengan Sinergi

Kehadiran majalah PremiumConnection kali ini berbarengan dengan saat umat muslim menjalankan ibadah puasa Ramadan. Perkenankan kami, manajemen Lintasarta mengucapkan selamat berpuasa dan menyambut Hari Raya Idul Fitri 1436 Hijriah. Semoga kita semua mendapatkan kebaikan dan keberkahan pada bulan suci ini.

Kali ini kami ingin mengangkat mengenai pentingnya kolaborasi. Pada era yang lebih terbuka seperti sekarang, saat informasi mengalir deras dan datang setiap saat, kita lebih dimudahkan untuk menemukan teman yang sejalan. Diikat oleh kesamaan ide dan tujuan, sinergi bahkan kian menipiskan batas antara dua pihak yang sejatinya saling berkompetisi. Hasilnya, pengembangan pasar justru dilakukan dengan cara merangkul kompetitor.

Keterbatasan kemampuan untuk menangani semua hal, di luar bisnis inti, juga membuka peluang bagi lahirnya kemitraan-kemitraan baru. Menyerahkan sebagian pekerjaan kepada pihak yang lebih kompeten tentu menjadi jalan keluar yang mumpuni. Perbankan misalnya dapat menyerahkan urusan mengenai *data center* atau jaringan komunikasi antara kantor pusat dengan kantor cabang kepada penyedia solusi. Contoh lain, perusahaan ritel yang berkolaborasi dengan perusahaan riset guna mengenal lebih jauh target pasar yang hendak dibidik. Dengan menggandeng pihak lain, gerak langkah dalam mencapai pengembangan usaha dapat lebih terdorong lebih cepat lagi.

Dalam usia 27 tahun, kemitraan juga menjadi strategi yang Lintasarta terapkan. Kami menjalin kolaborasi dengan sesama penyedia solusi, vendor teknologi, hingga perusahaan pengguna jasa.

Apa yang kami capai pada saat ini tentu tak lepas dari *partnership* yang saling menguntungkan. Ke depannya, kami berharap ada lebih banyak lagi mitra yang kami gandeng, bergerak beriringan, untuk menghasilkan inovasi, layanan yang terus terjaga kualitasnya, dan memperluas jangkauan. Selamat menemukan mitra yang selaras dan berkembang bersama.

Penggunaan IT oleh perusahaan harus menghasilkan keuntungan terhadap tata kelola yang lebih baik. Jika tidak, IT hanya akan menjadi alat dan beban biaya. Solusi IT mampu mengurangi fraud yang terjadi di perkebunan dan menghasilkan efisiensi.

Industri sawit nasional telah menjadi komoditas global. Saat ini hasil produksi sawit di Indonesia diekspor ke 150 lebih negara di dunia. Lahan sawit terhampar di 190 kabupaten pada 23 provinsi dan menghidupi 3 juta orang petani. Belum lagi ditambah industri hilirnya. Karenanya, perusahan kelapa sawit membutuhkan sistem yang terintegrasi secara global agar pelaku usaha tidak terlambat mengambil kebijakan.

Kompleksitas pengelolaan perkebunan kelapa sawit tidak lagi dapat dikelola secara manual. Dengan penerapan ICT, pelaku usaha dapat memantau berapa produksi TBS secara *real time* dari Jakarta. Dengan sistem itu, pelaku usaha dapat mengantisipasi jika terjadi masalah.

Tidak hanya di perkebunan sawit, ICT juga telah lama diimplementasikan di sektor perbankan. Chief Technology Officer Bank Mandiri Joseph Georgino Godong juga menjelaskan pentingnya institusi jasa keuangan untuk memenuhi kebutuhan ICT. Perbankan juga dikenai kewajiban penggunaaan *disaster recovery system* (DRC) yang tertuang di dalam Peraturan Pemerintah No. 82 Tahun 2012.

Sebagaimana diketahui, Peraturan Pemerintah Nomor 82 Tahun 2012 ini berisikan kewajiban yang harus dilakukan oleh penyelenggara sistem elektronik. Salah satunya adalah kewajiban bagi tiap penyelenggara tersebut untuk menempatkan pusat data dan pusat pemulihan bencana di Indonesia.

Menurut Georgino, kewajiban penggunaan DRC itu dimaksudkan agar perbankan memiliki tingkat pelayanan yang prima untuk para nasabah. Bank Mandiri memiliki lebih dari lima DRC di anak perusahaannya.

E–Commerce

Pada kesempatan yang sama, Direktur Indonesian E-Commerce Association (IdEA) Daniel Tumiwa mengatakan penggunaan ICT semakin menunjukkan arah perkembangan yang positif. Namun sayangnya berbagai infrastruktur penunjangnya belum tersedia dengan baik termasuk dari sisi regulasinya.

Kompetisi *e-commerce* masih sangat terbuka karena peluang yang ditawarkan sangat terbuka lebar. Penggunaan teknologi yang tepat menjadi salah satu kunci bagi para pebisnis *e-commerce* agar dapat meningkatkan penjualan. Teknologi bisa dibilang menjadi tulang punggung bagi kelancaran transaksi jual beli *online*.(*)

Arya Damar Menerima Penghargaan 30 CEO Terbaik

Direktur PT Aplikanusa Lintasarta Arya Damar menerima penghargaan sebagai salah satu dari 30 CEO terbaik yang menggerakkan dan menginspirasi perusahaan dalam ajang Bisnis Indonesia Award 2015.

Arya terpilih menjadi salah satu dari 30 CEO yang mewakili sektor unggulan penggerak ekonomi Indonesia. Selain mewakili sektor, para CEO ini mewakili kelompok CEO angkatan muda.

Arya merupakan salah satu dari 30 orang CEO terbaik 2015 di antara pemenang lainnya yang berasal dari berbagai sektor industri diantaranya Irwan Hidayat CEO PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk, Dwi Soetjipto Direktur Utama PT Pertamina (Persero), Purnomo Prawiro Presiden Direktur PT Blue Bird Tbk, Putri K. Wardani Presiden Direktur PT Mustika Ratu Tbk, Prijono Sugiarto Presiden Direktur PT Astra Internasional Tbk, dan Arif Wibowo Direktur Utama PT Garuda Indonesia Tbk.

Para CEO terpilih diambil dari pemimpin ribuan perusahaan. Pada seleksi awal, tim redaksi Bisnis Indonesia memperoleh 87 nama CEO. Untuk menyaring sebanyak 87 nama itu, tim panel redaksi Bisnis Indonesia menilai berdasarkan kinerja usaha selama beberapa tahun terakhir, kompleksitas usaha, dan *multiplier effect* dari usaha yang dikelola. Tim panel redaksi juga menilai dari rekam jejak, kepemimpinan, dan kiprah para CEO serta aspek keterbukaan informasi. Selain itu, para CEO juga dinilai berdasarkan penerapan *good corporate governance* (GCG).

Arya mengatakan penghargaan ini adalah hasil kerja sama dari seluruh karyawan untuk membangun kerja tim yang baik. Dia mengatakan, Lintasarta selalu menciptakan dan memberdayakan pemimpin di setiap lini dan memberi kebebasan serta berkreasi.

Membangun perusahaan telekomunikasi hingga sampai seperti saat ini, dengan aset di atas Rp8 triliun tentu bukan perkara yang mudah. Lintasarta secara berkesinambungan membangun infrastruktur jaringan di seluruh Indonesia melalui jalur satelit maupun teresterial. Tak lepas dari itu, perusahaan juga membangun sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas, mampu berinovasi, selalu *up-to-date* serta dapat melayani secara optimal. Perusahaan ini kerap melakukan pelatihan dan *sharing knowledge* guna meningkatkan pengetahuan.

Sebagai perusahaan jasa di bidang pelayanan, Lintasarta berupaya meningkatkan pelayanan terbaik. Arya menjelaskan, untuk masalah teknologi dan harga, perusahaan telekomunikasi data dapat saling berkompetisi. Namun soal pelayanan, Lintasarta memiliki kemampuan melayani pelanggan korporat dengan lebih baik melalui pelayanan 24 jam yang responsif.

Dengan terbukanya pasar ekonomi Asean, perusahaan nasional harus memperkuat infrastruktur domestik untuk mempertahankan pasar. Dengan pemberlakuan Masyarakat Ekonomi Asean, Lintasarta berencana memanfaatkan peluang untuk berinvestasi ke negara di kawasan Asia. Rencana melebarkan sayap bisnis ke negara lain ini dilakukan dengan menggandeng perusahaan satu grup untuk mendukung pemenuhan komunikasi data.

Apalagi, Lintasarta telah mengelola 15 ribu remote VSAT di seluruh Indonesia. Perusahaan juga menyiapkan IT Services yang membawa Lintasarta tidak hanya sebagai penyedia telekomunikasi, tetapi juga *total solution*.(*)

Teknologi yang Mumpuni Sokong *Branchless Banking*

Bank Bukopin tengah gencar memperluas penyaluran pembiayaan di sektor mikro melalui layanan perbankan tanpa kantor cabang atau *branchless banking*.

Direktur Pengembangan Bisnis dan Teknologi Informasi PT Bank Bukopin Tbk Adhi Brahmantya menjelaskan beberapa layanan yang dimiliki Bank Bukopin tersebut di antaranya adalah Swamitra, *payment point online* Bukopin dan *meeting point*. Hal ini dilakukan guna mendukung program Otoritas jasa Keuangan dalam rangka menggenjot inklusi keuangan.

Bank Bukopin misalnya akan terus membangun lembaga mikro Swamitra yang tersebar di seluruh Indonesia. Kini program ini telah memiliki 678 mitra. Swamitra merupakan layanan kredit mikro yang dibangun antara Bank Bukopin dengan koperasi guna mengembangkan serta memodernisasi usaha simpan pinjam melalui pemanfaatan jaringan teknologi dan dukungan sistem manajemen. Dengan kolaborasi ini, usaha simpan pinjam memiliki kemampuan pelayanan transaksi keuangan yang lebih baik.

Bank Bukopin juga telah memiliki 26 ribu gerai *Payment Point Online Bukopin* (PPOB) dengan 18 juta transaksi. Para pengguna dapat menggunakan PPOB ini untuk membayar listrik, telepon, air, dan pulsa melalui Bank Bukopin secara *online*.

“Dengan penerapan sistem teknologi jaringan yang mumpuni, Lintasarta dapat menjawab harapan konsumen.”

Adhi Brahmantya
Direktur Pengembangan Bisnis dan Teknologi Informasi PT Bank Bukopin Tbk

Selain itu, upaya memaksimalkan *branchless banking* juga diwujudkan dengan menggagas program *meeting point* yang melayani para pensiunan. Perusahaan menargetkan akan ada 400 *meeting point* yang akan mengerjakan layanan kredit mikro bagi pensiunan.

Bank Bukopin telah bekerja sama dengan Taspen sebagai *office channeling*. Dengan layanan ini, Bank Bukopin bertugas sebagai juru bayar bagi pensiunan.

Kesuksesan layanan *branchless banking* antara lain ditentukan oleh kualitas teknologi yang digunakan. Bank Bukopin menggandeng Lintasarta sebagai penyedia layanan jaringan untuk memudahkan proses integrasi sistem dengan kantor cabang. Bank Bukopin juga menggunakan layanan *e-Channel* dari Lintasarta untuk jaringan anjungan tunai mandiri (ATM), Internet, *electronic data capture* (EDC), *cash management*, dan SMS Banking. Selain itu, Bank Bukopin juga menggunakan layanan sistem informasi kredit mikro, *data center*, dan *disaster recovery* (DRC).

Kolaborasi antara Bank Bukopin dan Lintasarta telah terjalin sejak tahun 1991. Adhi menilai, Lintasarta memiliki pelayanan yang cepat dan memahami kebutuhan serta keinginan pelanggan. Sebagai contoh, perusahaan penyedia layanan jaringan ini dapat menciptakan nilai produk dan servis yang baik dengan tetap menjaga *service level agreement* SLA pada level 99%. Dengan begitu, Bank Bukopin sebagai pengguna jasa tidak akan khawatir terjadi kegagalan sistem pada jaringan. “Dengan penerapan sistem teknologi jaringan yang mumpuni, Lintasarta dapat menjawab harapan konsumen,” ujarnya.

Bank Bukopin menargetkan melakukan ekspansi kredit dengan terus menyalurkan dana murah kepada masyarakat. Selain itu, perusahaan juga akan fokus ke 12 segmen bisnis, termasuk perdagangan tekstil dan turunannya, transportasi angkutan barang, pendidikan dan rumah sakit, industri kreatif, perdagangan ekspor tanaman pangan, industri perdagangan pangan, konstruksi, akomodasi pariwisata, perdagangan migas, perdagangan bahan sembako, perdagangan kendaraan dan aksesori, serta perdagangan pertanian dan kemaritiman. (*)

Lintasarta Workshop, "Maximize Your Business With Cloud"

PT Aplikanusa Lintasarta menggelar Acara Lintasarta Workshop dengan tema "Maximize Your Business With Cloud" pada Selasa (18/5) lalu, di Hotel Pullman, Jakarta. Acara ini dihadiri oleh para pelanggan Lintasarta yang berasal dari sektor industri supply chain.

Hadir sebagai pembicara Head of Cloud & Data Center Business Cisco Systems Indonesia, Kurnijanto E Sanggono dan Product Manager Cloud Services Lintasarta, Luky Kurniawan.

39th IPA Convention & Exhibition 2015

PT Aplikanusa Lintasarta turut berpartisipasi aktif dalam Acara 39th Indonesia Petroleum Assowciation (IPA) Convention and Exhibition yang berlangsung selama tiga hari pada 20-22 Mei 2015 bertempat di Hall A, booth no A22-A23 Jakarta Convention Center(JCC), Jakarta. Lintasarta membawa semangat mendorong kemajuan industri minyak dan gas (migas) dengan mengambil tema "Delivery High Quality Communication Service & Office Support."

CIO Forum

PT Aplikanusa Lintasarta bersama Bisnis Indonesia mengadakan acara CIO Forum 2015 yang dihadiri oleh lebih dari 108 peserta. Acara tersebut berlangsung pada Rabu (27/05) lalu, di Hotel Mulia, Senayan, Jakarta. Dengan format diskusi panel, acara tersebut dibagi kedalam tiga segmen yang berbeda, yaitu Financial, Supply Chain & Manufacture dan Plantation. Acara ini diharapkan dapat dilakukan secara rutin dan dapat menjadi wadah bagi para CIO untuk membahas mengenai perkembangan ataupun isu-isu dari setiap segmennya guna mendukung pertumbuhan dan kemajuan bisnis segmen terkait.

APSAT International Conference 2015

PT Aplikanusa Lintasarta turut menyukseskan acara Asia Pacific Satellite Communication System (APSAT) International Conference 2015 pada Rabu-Kamis (27-28/5) lalu, di Hotel Pullman, Jakarta. Acara tahunan yang diakui serta didukung masyarakat telekomunikasi internasional serta para professional ini mengambil tema "Satellite Opportunity in the Changing Market of South East Asia."

Rekor Bisnis (ReBi)

TERA Foundation bersama dengan Koran Sindo melalui ajang Rekor Bisnis (ReBi) mengukuhkan PT Aplikanusa Lintasarta sebagai "Perusahaan yang Memiliki Remote VSAT Terbanyak di Indonesia" pada Kamis (28/5) lalu, di Hotel Mulia, Senayan, Jakarta. ReBi sendiri merupakan ajang prestisius bagi kalangan industri nasional yang telah ada sejak tahun 2011 lalu dengan memberikan penghargaan untuk capaian rekor bisnis bagi perusahaan di berbagai sektor industri.

Corporate Image Award

PT Aplikanusa Lintasarta (Lintasarta) kembali berhasil meraih penghargaan "The Indonesia's Most Admired Companies untuk kategori Data Communication" dalam ajang Corporate Image Award 2015 pada Rabu (10/6) di Hotel Mulia, Jakarta. Ajang Corporate Image Award 2015 merupakan ajang tertinggi untuk perusahaan dengan reputasi terbaik yang diselenggarakan oleh Tempo Media Group dan Frontier Consulting Group. Penghargaan ini merupakan yang ke-empat kalinya diterima Lintasarta sejak tahun 2012 dan hal ini menunjukan komitmen Lintasarta dalam mendukung pertumbuhan industri nasional.

Anugerah 30 CEO Terbaik 2015

Arya Damar, President Director PT Aplikanusa Lintasarta mendapat anugerah penghargaan Bisnis Indonesia Award sebagai CEO Terbaik 2015 yang diselenggarakan Bisnis Indonesia di Hotel JW Marriot, Jakarta yang diserahkan oleh Lulu Terianto, Presiden Direktur PT Jurnalindo Aksara Grafika di Jakarta (16/6).

NOMOR 1
di VSAT dan Ekspansi di Fiber Optic

Indonesia merupakan negara kepulauan yang memiliki wilayah sangat luas terbentang dari ujung Sabang hingga Merauke. Kondisi geografis ini mendorong kebutuhan akan kemudahan akses komunikasi untuk mendukung pemerataan pertumbuhan ekonomi di berbagai daerah.

Inovasi dan peningkatan layanan selalu menjadi bagian dari peta jalan PT Aplikanusa Lintasarta (Lintasarta). Perusahaan selalu berorientasi kepada pemenuhan kebutuhan pelanggan dengan sebaik-baiknya. Kerja keras Lintasarta dalam mewujudkan layanan yang berkualitas telah mendapat pengakuan dari banyak pihak, termasuk penghargaan "The Best Building & Managing Corporate Image" untuk kategori "Data Communication" dalam ajang Corporate Image Award 2015. Penghargaan ini diserahkan pada Rabu (10/6) di Hotel Mulia, Jakarta.

Corporate Image Award 2015 merupakan ajang tertinggi untuk perusahaan dengan reputasi terbaik yang diselenggarakan oleh Tempo Media Group dan Frontier Consulting Group.

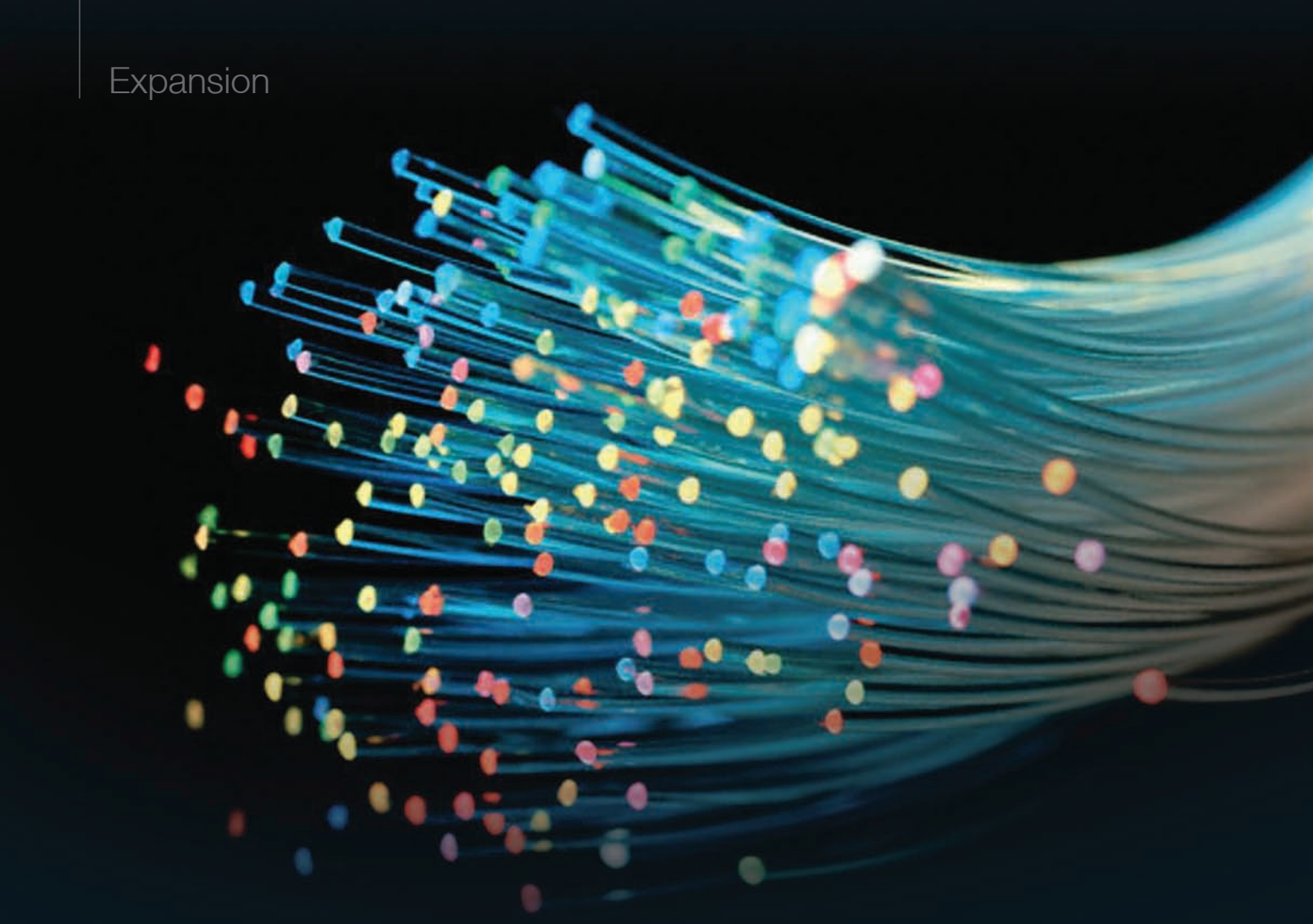
Penghargaan ini diberikan berdasarkan hasil survei yang dilaksanakan Frontier Consulting Group kepada berbagai perusahaan dari 93 kategori industri. Pengukuran dilakukan terhadap empat dimensi *corporate image*, yaitu *quality, performance, responsibility,* dan *attractiveness,* yang harus dimiliki perusahaan agar dapat memberikan citra bagi seluruh *stakeholder*.

Selain menyabet penghargaan pada ajang Corporate Image Award 2015, Lintasarta juga terpilih sebagai "Perusahaan yang Memiliki Remote VSAT Terbanyak di Indonesia". Penghargaan kali ini berasal dari Rekor Bisnis (ReBi) yang digelar oleh TERA Foundation bersama dengan Koran Sindo. Acara penyerahan penghargaan dilakukan pada Kamis (28/5), di Hotel Mulia, Jakarta.

ReBi merupakan ajang prestisius bagi kalangan industri nasional yang telah ada sejak tahun 2011 lalu dengan memberikan penghargaan untuk capaian rekor bisnis bagi perusahaan di berbagai sektor industri.

Eliezer H. Hardjo, Ketua Dewan Juri ReBi, mengatakan perusahaan yang mendapatkan penghargaan di ReBi telah melalui proses seleksi yang ketat serta melalui penilaian dari tujuh dewan juri yang merupakan para pakar di bidangnya. "Penilaian dilakukan secara obyektif melalui hasil survei, data perusahaan, kondisi pasar di setiap industri, serta ujian dari tujuh dewan juri berlatar belakang berbeda seperti ekonomi, keuangan, bisnis, dan komunikasi," ujarnya.

Menurut Eliezer, dengan memenangkan penghargaan dari ReBi,



Lintasarta telah membuktikan kontribusi dalam mendukung pertumbuhan industri dan perekonomian nasional melalui teknologi layanan informasi dan komunikasi yang diberikan. “Melalui penghargaan ini semakin memastikan bahwa pelaku industri yang membutuhkan layanan VSAT akan langsung berpikir dan menuju ke Lintasarta,” tegasnya.

Layanan VSAT Lintasarta telah menjadi solusi bisnis bagi para pelaku industri nasional seperti dari sektor perbankan, minyak dan gas (migas), perkebunan, *supply chain* hingga pemerintahan. Lintasarta telah mengelola lebih dari 13.000 remote VSAT di seluruh Indonesia disertai dengan layanan yang prima dan membuat pelaku industri dapat fokus di bisnis utamanya.

Melalui layanan VSAT dari Lintasarta pelaku industri mendapatkan pelayanan lengkap secara *end to end* mulai dari transponder, *backhaul*, dan Internet. Lintasarta juga hadir dengan memberikan layanan IT Services mulai dari *Data Center, Cloud Services, Managed Services, Managed Router, Managed LAN, Managed WAN Optimizer,* dan *IT professional services.*

President Director Lintasarta Arya Damar mengatakan penghargaan ini akan terus memacu Lintasarta untuk memberikan solusi bisnis terbaik dengan produk layanan yang inovatif serta berkolaborasi dengan para *strategic partner* untuk memberikan kualitas pelayanan yang prima kepada pelanggan. Melalui persaingan pasar di berbagai sektor industri yang semakin ketat, solusi layanan teknologi informasi dan komunikasi (ICT) yang tepat akan membuat perusahaan dapat fokus di bisnis utamanya.

Saat ini Lintasarta melayani lebih dari 27.000 jaringan pelanggan dan terus akan melakukan ekspansi. Perusahaan akan memperluas jaringan *Fiber Optic (FO)* yang saat ini berada di 130 kota kawasan bisnis dan akan terus bertambah. Pada Juni 2015 ini Lintasarta menambah jaringan FO di 50 kota dan tambahan 50 kota lagi pada akhir tahun ini.

Setiap tahunnya akan terdapat 100 kota baru berjaringan Lintasarta Fiber untuk memastikan seluruh kota/kabupaten di Indonesia terlayani Lintasarta Fiber pada tahun 2019. Selain jaringan FO, layanan VSAT juga menjadi sarana yang efisien khususnya untuk akses ke daerah terpencil. Kerja keras dan komitmen akan hasil kerja yang maksimal merupakan cara Lintasarta berterima kasih kepada para pengguna layanan. Bersama Lintasarta, bisnis pelanggan akan tumbuh dan mencetak kemajuan. (*)

Industri ritel di Indonesia, dalam satu dekade terakhir menunjukkan pertumbuhan yang sangat pesat. Terlihat dari banyaknya pengusaha ritel modern yang semakin ekspansif membuka cabangnya di berbagai daerah di Indonesia.

KEMITRAAN KEMBALIKAN KEJAYAAN RITEL

Satria Hamid
Wakil Sekretaris Jenderal Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo)

Sepanjang 2007–2012, jumlah gerai ritel modern di Indonesia mengalami pertumbuhan rata-rata 17,57% per tahun, dengan pertumbuhan omzet ritel berada pada kisaran 10%–15% per tahun.

Sayangnya, dalam dua tahun terakhir terjadi perlambatan pertumbuhan omzet ritel yang disebabkan oleh persaingan yang semakin ketat dan berbagai kebijakan ekonomi yang diambil pemerintah.

Mulai masuknya beberapa perusahaan ritel asing ke dalam negeri yang memanfaatkan melemahnya nilai tukar rupiah, membuat ruang gerak peritel lokal semakin sempit. Ditambah, membengkaknya beban dan biaya operasional yang harus ditanggung perusahaan ritel.

"Kenaikan tarif dasar listrik yang dilakukan tiga kali dalam setahun, juga terus tumbuhnya upah minimal tenaga kerja di beberapa provinsi membuat beban peritel semakin berat," papar Satria Hamid, Wakil Sekretaris Jenderal Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo).

Hal tersebut memaksa pertumbuhan omzet ritel hanya bergerak pada kisaran 8% pada tahun lalu dan diproyeksi tumbuh dengan angka konservatif atau maksimal 10% pada tahun ini.

Meski demikian, pengusaha ritel dalam negeri tetap optimistis industri yang berhubungan langsung dengan konsumen ini bisa bersaing dengan perusahaan ritel asing ketika masyarakat ekonomi Asean (MEA) diberlakukan.

Aprindo menganggap pemberlakuan MEA bukan sebagai ancaman, melainkan sebuah kesempatan bagi peritel lokal untuk melebarkan sayapnya lebih luas di kawasan regional hingga global.

Peritel dalam negeri kemudian terus berbenah. Berbagai cara dilakukan untuk mendongkrak daya saing perusahaan. Salah satunya dengan melakukan kolaborasi atau kerja sama dengan berbagai sektor yang dianggap bisa meningkatkan efisiensi dan kinerja peritel.

Setidaknya ada tiga sektor yang menjadi fokus kolaborasi yang dilakukan oleh peritel, yakni kerja sama dengan pemasok produk dan usaha kecil mikro dan menengah (UMKM), logistik dan distribusi, serta pengembangan teknologi informasi. Salah satu contoh sinergi di bidang teknologi adalah pembuatan sistem manajemen pasokan produk dan promosi.

Aprindo juga akan melakukan *partnership* dengan institusi pendidikan untuk memudahkan pebisnis mendapatkan sumber daya manusia yang terampil, berdaya saing, dan tersertifikasi yang diakui di regional. (*)

HARGA MINYAK ANJLOK, SINERGI MENJADI KUNCI

Anjloknya harga minyak mentah dunia hingga 50% sejak Oktober 2014 hingga kuartal I/2015 menjadi rintangan yang harus dihadapi tidak hanya oleh perusahaan migas internasional, tetapi juga perusahaan migas yang beroperasi di Indonesia. Apalagi, sumber minyak dan gas bumi di Tanah Air berada di lokasi yang sulit sehingga membutuhkan biaya eksplorasi dan biaya operasi yang tidak sedikit.

Alhasil, pelaku usaha minyak dan gas bumi di sektor hulu (kontraktor kontrak kerja sama/KKKS) mulai melakukan sejumlah strategi efisiensi sejak awal tahun 2015. Salah satunya pemangkasan belanja modalnya terhadap sejumlah proyek khususnya eksplorasi dan bakal tercantum dalam revisi rencana kerja dan anggaran (*work program and budgeting*/WP&B) yang kini tengah disusun bersama dengan Satuan Kerja Khusus Pelaksana Kegiatan Usaha Hulu Minyak dan gas Bumi (SKK Migas).

Padahal, Indonesia juga tengah dihantui oleh krisis energi yang diperkirakan bakal mendera pada 2020 mendatang akibat tidak adanya penemuan cadangan baru. Dengan demikian, pengereman investasi eksplorasi di dalam negeri di tengah lemahnya harga minyak dunia akan semakin mempersempit peluang untuk menghindari krisis energi tersebut.

Presiden Indonesian Petroleum Association (IPA) Craig Stewart mengakui terkait ancaman tersebut. Dia mengungkapkan laju peningkatan konsumsi energi Indonesia yang melampaui laju pertumbuhan hasil produksi. Padahal, lanjutnya, selama beberapa tahun belakangan kegiatan eksplorasi belum juga membawa hasil penemuan sumber daya hidrokarbon baru yang signifikan.

Craig Stewart
Presiden Indonesian Petroleum Association (IPA)

"Akibatnya, Indonesia menghadapi krisis energi dengan semakin meningkatnya jumlah minyak dan gas yang perlu diimpor. Semua hal ini terjadi dalam situasi volatilitas energi global yang sedang mengalami turunnya harga minyak global dan terhambatnya secara global modal untuk berinvestasi di sektor minyak dan gas," ujarnya.

Untuk itulah, dalam pagelaran IPA Convention and Exhibition ke-39 yang akan diselenggarakan Mei 2015 pihaknya mendorong agar seluruh sektor bekerja sama demi percepatan solusi untuk menghadapi krisis energi di Indonesia.

Dia mengungkapkan sektor hulu migas Indonesia memerlukan sejumlah investasi besar dalam lima tahun ke depan. Oleh karena itu, lanjutnya, menciptakan dan mempertahankan iklim investasi yang menguntungkan di sektor ini adalah tugas yang sangat mendesak, khususnya di tengah-tengah krisis rendahnya harga minyak secara global.

"Untuk itu diperlukan kolaborasi dengan pemerintah untuk merancang solusi terbaik yang dibutuhkan demi mengatasi tantangan yang akan dihadapi, dan mendukung rencana pemerintah sepenuhnya untuk program revitalisasi industri minyak dan gas Indonesia," katanya.(*)

Inovasi dan Kolaborasi, Harga Mati

Judul buku	Inovasi di Indonesia; Sebuah Catatan Awal
Penulis	Tim PPM Manajemen
Penerbit	Penerbit PPM
Halaman	60 halaman
ISBN	979-442-400-5

Apa yang membuat perusahaan dapat terus berkembang, menawarkan produk atau jasa yang diminati pasar, dan mampu mengoptimalkan sumber daya untuk mendulang keuntungan? Kunci keberhasilannya ada pada inovasi.

Dalam buku yang ditulis dan diterbitkan oleh PPM Manajemen ini, pembaca diajak mengenal lebih dalam mengenai inovasi. Tidak hanya memberikan latar belakang teori tentang inovasi, buku ini juga memberikan data mengenai riset yang dilakukan oleh Center of Innovation and Collaboration, yang juga merupakan bagian dari PPM Manajemen.

Riset pertama CIC pada tahun 2013 ini bertujuan memetakan tipe dan proses inovasi perusahaan-perusahaan di Indonesia selama tahun 2010 hingga 2012. Riset ini melibatkan 208 perusahaan dengan responden para manajer dan direksi.

Dalam riset ini terungkap bahwa kolaborasi dengan perusahaan lain merupakan kunci dari inovasi. Kerja sama dapat dilakukan antarbagian di internal perusahaan dan dengan pihak eksternal, seperti pemasok dan pelanggan.

Keterlibatan pelanggan dalam proses inovasi perusahaan terlihat tinggi (55,2%), selain itu perusahaan juga berkomunikasi secara rutin dan terjadwal dengan pelanggan utama (76,5%). Sayangnya penggunaan teknologi masih belum signifikan, hanya 39,6% dari responden yang sudah terhubung secara sistem dengan pelanggan.

Kemitraan dengan perusahaan lain, seperti pemasok juga menunjukkan persentase yang tinggi (86,7%). Perusahaan juga berkomunikasi dengan pemasok utama (72,4%).

Pendekatan *open innovation* telah menjadi proses pengembangan inovasi yang penting bagi perusahaan dalam beberapa tahun belakangan ini. Proses yang dikerjakan secara kolaboratif, dengan menggandeng mitra-mitra kerja perusahaan, dinilai akan lebih baik dan efektif dibandingkan dengan proses pengembangan inovasi yang dilakukan oleh perusahaan semata.

Fenomena inovasi yang dikerjakan dengan cara merangkul pihak lain ini dilakukan di berbagai sektor industri di Indonesia. Perusahaan menjalin kolaborasi dengan pemasok, konsumen, dan perusahaan lain untuk berinovasi. Adapun pemerintah justru belum menjadi pihak yang dijadikan mitra dalam berinovasi. Riset menunjukkan hanya 1,99% responden saja yang bekerja sama dengan pemerintah.

Open innovation bermula dari ide Chesbrough bahwa sebuah organisasi seharusnya menggunakan sumber daya eksternal, sama halnya dengan sumber daya internal untuk memajukan organisasi. Ketersebaran informasi memicu kesadaran bahwa pengembangan perusahaan mustahil dilakukan jika hanya bergantung pada sumber daya yang ada di perusahaan saja.

Lebih dari separuh dari perusahaan di Indonesia telah meluncurkan inovasi produk. Jika dilihat dari aspek geografis, hampir separuh dari perusahaan merilis inovasi yang baru di pasar domestik. Ada 6,8% perusahaan yang memperkenalkan inovasi produk baru di pasar Asia dan 4,8% perusahaan Indonesia yang meluncurkan inovasi baru di pasar global.(*)

lintasarta

Segenap Direksi & Karyawan Lintasarta

Wishing You A Blessed
Eid Al-Mubarak

Minal Aidin Wal Faidzin

Selamat Hari Raya Idul Fitri
1 Syawal 1436 H

Mohon Maaf Lahir dan Batin