EDISI 21 • JULI 2010

PREMIUM Connection

LINTASARTA
indosat company

22 TAHUN

Lintasarta Mengabdi Untuk Negeri

FOCUS : MENGATASI KESENJANGAN DIGITAL • EFISIEN & KONSISTEN

GO ON-LINE FOR SHORTER LINE

Manfaatkan solusi komunikasi data untuk mendekatkan nasabah sejauh apapun lokasinya.

Dalam industri keuangan, jaringan luas dengan sistem yang efisien sangatlah penting untuk menjangkau nasabah hingga ke wilayah terpencil. Dengan pengalaman lebih dari 20 tahun menyediakan layanan komunikasi data, Lintasarta menyediakan solusi untuk mengefisienkan transaksi, mempermudah kontrol, dan menjangkau nasabah demi memenangkan peluang usaha Anda.

Lintasarta adalah **Solutions for Your Vision.**

Untuk mendapatkan informasi lebih lanjut,
Anda dapat menghubungi Lintasarta Information Center.

LINTASARTA INFORMATION CENTER

www.lintasarta.net

EMAIL
INFO@LINTASARTA.CO.ID

HOTLINE
021 -2302347

LINTASARTA
indosat company

EDITORIAL

PERUBAHAN adalah sebuah hukum kehidupan. Semua orang tidak akan pernah luput dari perubahan, baik sebagai pelaku atau hanya sekedar objek dari perubahan tersebut. Motivasi perubahan biasanya terjadi atas desakan kondisi maupun dorongan diri sendiri. Disadari atau tidak, perubahan memiliki berkah tersembunyi di dalamnya.

Perubahan inilah yang kurang lebih ingin *Premium Connection* paparkan kepada Anda, para pembaca. Di eksistensinya yang tengah menginjak usia 22 tahun, Lintasarta tentu memiliki pengalaman dan jam terbang tinggi dalam pelayanan jasa komunikasi bagi perusahaan. Namun, hal ini tidak membuat kami berpuas diri. Perubahan tentu kami lakukan demi tercapainya visi dan misi yang lebih baik lagi. Bagaimanapun juga, selain dorongan dari kompetisi, perubahan yang kami lakukan juga tak lain ingin memberikan pelayanan yang lebih prima kepada para pelanggan baik dari sisi teknologi, delivery, dan juga after sales.

Pada rubrik About Us, Direktur Utama Lintasarta terbaru, Samsriyono Nugroho memaparkan visinya pada perubahan yang terjadi di dalam tubuh Lintasarta dari sudut pandang bisnis. Tidak lupa, kami juga mempersembahkan beberapa artikel mengenai program Universal Service Obligation (USO), dimana Lintasarta dipercaya pemerintah untuk mengemban misi bermotif pengentasan kesenjangan digital ini.

Kemudian, sebagai sajian khas *Premium Connection*, pada rubrik Portrait kami tampilkan figur pelanggan, yakni Bank Lampung yang akan membagi testimoninya mengenai pelayanan Lintasarta serta dukungannya dalam proses bisnis.

Pembaca yang budiman, anggap saja edisi Premium Connection ini adalah salam perkenalan dari saya, selaku bagian dari perubahan yang tengah dilakukan Lintasarta. Demi pelanggan kami berubah. Dan, demi Anda kami terus berkarya dengan segenap kreativitas kami agar Premium Connection tampil lebih baik lagi di hadapan Anda.

Akhir kata, saya ucapkan terima kasih dan selamat membaca. Semoga hubungan yang telah terbina selama ini menjadi semakin lebih erat lagi.

Salam Redaksi,

Dido Priadi
Direktur Usaha PT Aplikanusa Lintasarta

LINTASARTA
PREMIUM Connection

Pelindung:
Samsriyono Nugroho

Penasehat:
Dido Priadi

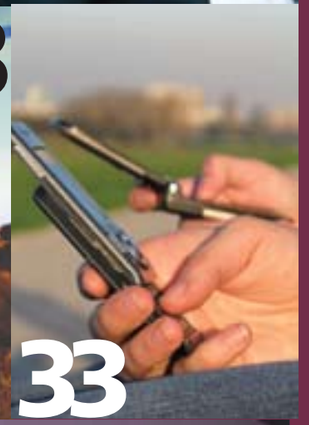
Penanggung Jawab/ Pengarah:
M. Ma'ruf
Lista Dewi

Redaktur Pelaksana:
Artini Rachman

Tim Redaksi:
Sonik Primiarti
Dody Indrawijaya
Doru Roberto
Hendrawan Jatnika
Wira Lilia
Aryani Kusumadewi

Tim Kreatif:
Inmark Comm.

Alamat Redaksi:
PT APLIKANUSA LINTASARTA
Menara Thamrin Lt.18
JL.M.H. Thamrin Kav.3,
Jakarta 10250
Telp. 021-2302345
ext. 4108, 4112
Fax. 021-2303567
Email:
redaksi@lintasarta.co.id



PREMIUM Connection

CONTENTS

EDITORIAL	**1**
READER'S VOICE	**3**
ABOUT US	
• 22 Tahun Lintasarta Antara Terobosan Manajerial dan Persaingan Bisnis	**4**
FOCUS	
• Atasi Kesenjangan Digital di Indonesia dengan USO PLIK	**8**
• Metro Ethernet Efisiensi dan Konsisten	**12**
LAPORAN KHUSUS 22 TAHUN LINTASARTA	**15**
HOT	
• Android yang Semakin Bersinar	**16**
ONLINE	
• Komunitas ID-Android Saling Berbagi Seputar Android	**19**
COVERAGE	
• Jangkau 1515 Kecamatan di Indonesia Timur dengan USO PLIK	**21**
PORTRAIT	
• Devi Liza, Direktur Umum Bank Lampung Tingkatkan Kinerja Bank dengan SDM Berkualitas dan Teknologi Modern	**23**
STORY	
• Desa Informasi Menuju Indonesia yang Lebih Pintar	**28**
TIPS	
• E-Commerce, Yang Penting Reputasi & Trust	**30**
SHARE	
• Tingginya Potensi Mobility	**33**
GLOBALTECH ISSUE	
• Fenomena i-Pad	**36**
BOOK	
• Oh My Goodness	**39**
GADGET	**40**
CSA	**42**
JOKES	**43**
CEREMONY	**44**
CALENDAR	**46**
IN MEMORIAM	**47**
QUIZ	**48**

READER'S VOICE

Data Center

Dengan hormat, Perusahaan kami membutuhkan jasa colocation (data center). Mohon diberikan penawaran dan pilihan bandwidth internasional (start from 1mbps) yang tersedia. Terima kasih

A. Dhiratara
Technical Officer

Terimakasih atas email bapak. Kami Lintasarta Information Center akan coba membantu

Mohon mencantumkan nama perusahaan serta nomor telepon yang dapat di hubungi.

Leased Line

Dengan hormat, Client saya ingin menghubungkan kantor yang berada di Senapelan dengan kantor yang berada di jalan Gajah Mada. Apakah Lintasarta bisa melayani koneksi leased line untuk kedua cabang tersebut? Dan berapa biaya setup serta biaya bulanan untuk bandwidth 256kbps?

Mohon informasinya.terima kasih.

Haris Susanto

Terima kasih atas email bapak. Untuk koneksi kedua kota tersebut kami bisa di provide dengan jasa VPN Multiservice. Mengenai biaya akan kami kirimkan ke alamat email bapak.

Corporate mailer

Dear Lintasarta, Saya ingin mengetahui tentang produk corporate mailer ini. Apakah ini sama dengan mail hosting ? Karena saya sendang mencari untuk mail hosting .

Salam,
Heru Purnomo
indie26 [mailto:indie26@gmail.com]

Jasa Corporate Mailer adalah sistem pengiriman berupa Customized Bulk Document seperti Billing Statement, dan Marketing Event (Product Launching /Product Promotion) via electronic mail atau email yang didukung oleh Infrastruktur Jaringan dan Internet LINTASARTA.

Sedangkan Mail Hosting adalah salah satu sub-jasa dari jasa Internet Data Center yaitu menempatkan informasi (dalam hal ini Email) di server/ storage milik Lintasarta sehingga bisa diakses dari internet.

Akses Internet 1:1

Saya ingin bertanya coverage lintasarta untuk wilayah BSD sudah bisa? Lokasi kami ada di taman Tekno BSD, dekat German centre BSD. Saya ingin minta penawaran untuk akses internet 1:1 untuk IIX 4MB ; International 1 MB. Thanks.

Henry
IT-Support

Wilayah BSD sudah tercover jaringan Fiber Optik Lintasarta. Untuk penawaran akan segera disubmit oleh Sales kami. Terima kasih.

Vsat di Papua

Saya sudah baca web lintasarta, mohon dikirim proposal penawaran tentang pemasangan berbagai layanan VSAT yang dapat di gunakan di wilayah Keerom/ Papua untuk sekolah/ yayasan. Apa ada cabang Lintasarta yang dekat dengan kota probolinggo.

Bambang S.

1. Sales kami segera menghubungi Anda.
2. Untuk daerah Probolinggo akan dibantu oleh Kantor Lintasarta Surabaya, alamat: Business Centre Building Kav R-9 Jl. Raya Darmo 54-56 Surabaya 60264 Telp : (031) 567 9456.

Lintasarta Provider jaringan Internet

Assalamualaikum wr. Wb. Kami dari salah satu warnet yang ada di kawasan Banda Aceh ingin mengetahui beberapa hal tentang Lintasarta.

1. Apakah benar Lintasarta itu Provider untuk jaringan Internet?

2.Jika Benar, apakah ada perwakilan Lintasarta di Banda Aceh (Prov. Aceh)? bagaimana cara berlangganan dengan Lintasarta? bagaimana mekanisme kerjanya?

3. Apakah Lintasarta sama dengan telkom speedy atau sejenisnya (provider internet) ?

Wassalam.
Muhazir – Banda Aceh

Terima kasih atas pertanyaannya. Berikut jawaban dari Kami :
1 PT Aplikanusa Lintasarta atau Lintasarta adalah Perusahaan Penyedia Jasa Telekomunikasi Data, Jasa Nilai Tambah (Value Added Services atau VAS) dan Internet. Untuk mengetahui informasi yang lebih lengkap lagi silahkan mengunjungi website kami yaitu www.lintasarta.net
2 Alamat kantor Lintasarta Aceh: Jl. P. Nyak Makam no.28 Lampineung - Banda Aceh Phone : (0651) 755 167. Untuk mengetahu cara berlangganan, silahkan kontak di nomer (021) 230 2347 atau via emai: info@lintasarta.co.id
3. Bisa dikatakan demikian, tapi yang pasti kami tidak hanya menyediakan jasa internet tapi juga jasa telekomunikasi data dan VAS.

Kirimkan pertanyaan, tanggapan maupun saran anda via mail ke Redaksi Premium connection di :
EMAIL : redaksi@lintasarta.co.id
HOTLINE : 021-2302347

Samsriyono Nugroho
Direktur Utama PT Aplikanusa Lintasarta

22 Tahun Lintasarta

Antara Terobosan Manajerial dan Persaingan Bisnis

DI USIA YANG MENCAPAI 22 TAHUN, LINTASARTA MENGALAMI BERBAGAI PROGRES YANG MEMBANGGAKAN. SELAIN ITU, PERUSAHAAN INI JUGA TELAH MEROMBAK SUSUNAN DIREKSI DAN KOMISARIS SEBAGAI LANGKAH PERUBAHAN YANG LEBIH BAIK DALAM MENCAPAI TARGET YANG BERLANDASKAN VISI DAN MISI PERUSAHAAN.

KETIKA mendatangi ruang kantornya, Samsriyono Nugroho mempersilahkan *Premium Connection* untuk memulai wawancara. Wajah pria kelahiran Surabaya ini tampak *sumringah*. Tak terbesit garis lelah di wajahnya, sekalipun dia dihadapi oleh berbagai agenda rapat dan kunjungan tamu. Ya, beberapa hari belakangan ini Pak Sam—begitu dia biasa dipanggil—memang selalu dikunjungi tamu di ruang kantornya. Tak hanya untuk urusan bisnis, dia juga disibukkan dengan banjirnya ucapan selamat di lingkungan staf dan direksi PT Aplikanusa Lintasarta (Lintasarta). Pasalnya, pria yang sebelumnya menjabat Direktur Usaha di perusahaan ini, diangkat menjadi Direktur Utama atas keputusan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) yang berlangsung 27 Mei 2010 lalu.

Pengangkatan Samsriyono sebagai Direktur Utama untuk masa jabatan 5 tahun ke depan merupakan sebuah terobosan manajerial di usia Lintasarta yang mencapai 22 tahun. Sementara, Noor SDK Devi—salah satu pendiri Lintasarta--yang sebelumnya duduk di posisi tersebut (2008-2010), kini berada di jajaran Dewan Komisaris. Dan untuk posisi Direktur Usaha dilakoni Dido Priadi yang sebelumnya menjabat sebagai komisaris Lintasarta dan Group Head National Corporate Sales Indosat. Sedangkan, untuk jajaran direksi di luar ini, posisinya tidak berubah, yakni Direktur Pengembangan Yudi Rulanto Subyakto, Direktur Administrasi IGK Sutartja, dan Direktur Operasi Bambang Priantono.

Lalu, apakah dengan perombakan direksi dan komisaris membuat Lintasarta merombak langkah bisnisnya? "Kita tentunya akan melangkah lebih baik lagi sesuai dengan visi dan misi perusahaan," ujar Samsriyono. Adapun perubahan itu, menurutnya, tidak mengusik *tagline* 'solutions for your vision' yang selama ini dikibarkan Lintasarta. "Kami tetap mempertahankan *tagline* ini. Bagaimanapun *tagline* ini menjadi dasar kami dalam menyediakan solusi yang

sesuai dengan kebutuhan industri. "Seperti diketahui, *tagline* tersebut merupakan langkah Lintasarta dalam mengantisipasi terhadap ragam kebutuhan industri berbagai segmen dalam mengintegrasikan semua aplikasi, infrastruktur, dan proses bisnis sehingga membuat perusahaan dapat menyederhanakan dan mengefisiensikan produktivitasnya dengan berbagai solusi yang inovatif, handal, dan tepat guna. "Mulai dari awal pendiriannya, Lintasarta tetap menjaga kepercayaan pelanggan. Kami berupaya memenuhi kebutuhan mereka dengan kualitas layanan yang dapat dipertanggungjawabkan, kecepatan *delivery*, kemudahan, dan harga yang memadai," papar Samsriyono.

Kemudahan *delivery* layanan jasa Lintasarta terjamin dengan adanya lebih dari 40 titik lokasi kantor representatif yang tersebar di seluruh Indonesia. Dengan begitu kemudahan pelayanan yang berhubungan dengan instalasi dan dukungan teknis dalam dilakukan secara cepat dengan staf teknis yang didatangkan dari lokasi yang terdekat. Kemudian, Lintasarta juga memudahkan pelanggan untuk memilih berbagai jenis layanan seperti internet, solusi data komunikasi, data center, value added services (VAS), dalam satu pintu (*one stop ICT Solution*). Dengan begitu pelanggan tidak perlu report harus datang ke unit-unit yang berbeda jika membutuhkan jenis layanan tertentu.

Sebagai perusahaan yang memberikan layanan prima, Lintasarta sudah dibekali dengan ISO 9001:2008 dan ISO 27001:22005 untuk standar kualitas dan *security* yang akan terus dipertahankan. Bagi pelanggan, Lintasarta menyediakan berbagai tenaga teknis yang dibentuk dalam berbagai elemen, yakni CAR (Customer Asisstant Representatif), Customer Resident Assistant (CRA), Quality Response Time (QUART) dan tim *helpdesk* yang selalu siap siaga selama 27 dan 7 hari seminggu, serta dukungan operasional di 72 kota di Indonesia. Kehandalan pelayanan juga terjamin dengan adanya Service Level Agreement (SLA) yang mencapai 99% untuk dukungan akses berbagai *platform* jaringan Lintasarta.

Meskipun industri finansial dan perbankan mendominasi segmen pelanggan, Lintasarta tidak ingin begitu saja mengabaikan segmen lain. Justru, belakangan ini beberapa segmen sudah mulai disasar, seperti segmen pertambangan. "Kita beberapa tahun belakangan ini sudah mengikut pameran The Indonesia Petroleum Association (IPA) dan secara aktif memperkenalkan solusi handal Lintasarta ke industri yang bergerak di bidang pertambangan dan mineral," ujar Samsriyono, mencontohkan.

> **Kami berupaya memenuhi kebutuhan para pelaku bisnis dengan kualitas layanan yang dapat dipertanggungjawabkan.**

Kemudian, sebagai penyelenggara program Universal Service Obligation (USO), Lintasarta dipercaya pemerintah membangun Pusat Layanan Internet Kecamatan (PLIK) di 1.515 titik yang tersebar 24 kawasan Kalimantan, Nusa Tenggara Barat, Nusa Tenggara Timur, Maluku, dan Maluku Utara, yang akan rampung seluruhnya pada akhir tahun ini. "Kami berharap PLIK menjadi suatu wadah pembelajaran bagi masyarakat setempat dalam pemanfaatan internet beserta aplikasinya, penyediaan portal UKM dan portal pendidikan bagi siswa sekolah di pedesaan, serta menjadi *collecting point* bagi para pemain di industri finansial dan perbankan. Semoga dengan semakin membaiknya perekonomian daerah setempat, mendatangkan peluang bagi Lintasarta," harap Samsriyono.

Kompetitif di Tengah Kompetisi

Selain melebarkan ekspansi pelayanannya ke berbagai segmen, Lintasarta juga mulai menerapkan langkah bisnis barunya di bidang *IT outsourcing*. "Belakangan permintaan di pelayanan ini meningkat. Hal ini dikarenakan beberapa perusahaan lebih merasa nyaman menyerahkan urusan teknis infrastruktur IT-nya kepada pihak yang berkompeten. Sehingga mereka lebih nyaman dan fokus hanya kepada bisnisnya," ungkap Samsriyono.

Mendapat kepercayaan dari 1.500 lebih pelanggan korporatnya, menurut Samsriyono, tidak membuat Lintasarta lengah begitu saja terhadap persaingan. Apalagi, belakangan ini, mulai banyak perusahaan yang mendirikan jenis layanan yang hampir sama. Namun, meskipun begitu, dia optimis Lintasarta dapat memenangkan persaingan, khususnya dalam merebut hati pelanggan. "Memang pesaing itu hadir dengan harga yang kompetitif. Dan harus diakui Lintasarta bukan yang termurah. Namun, karena layanan yang kita jual tidak menganut sistem 'beli putus', maka sepanjang menjadi pelanggan kami, suatu perusahaan akan terus mendapat pelayanan *after sales* yang baik dari kami."

Selanjutnya, pria peraih gelar Magister bidang Business Administration, MBA Bandung ini mengaku tak gentar dengan persaingan tarif. "Bagi perusahaan yang kritikal, pasti menggangap IT itu bagian terpenting dalam proses bisnisnya. Bisa dibilang sebagai jantung dan nadinya perusahaan. Jadi, daripada tarif murah tapi mengalami putus sejam dan mengalami kerugian yang banyak. Istilahnya, bayar sedikit di atas harga itu tetapi dapat pelayanan premium itu jelas lebih menguntungkan, dibandingkan murah tapi pelayanannya selalu *ngadat*," tandasnya. •

LINTASARTA
indosat company

Data Center dan Disaster Recovery Center (DRC) Lintasarta
Menjaga Kontinuitas Bisnis Anda

Data Center dan DRC di daerah Purwakarta dan Jakarta Selatan

Data adalah aset berharga yang harus dilindungi oleh setiap perusahaan demi kontinuitas bisnis mereka. Data Center dan DRC Lintasarta dapat menjadi solusi kontinuitas bisnis yang tepat. Solusi kami dapat memberikan nilai tambah bagi Anda karena didukung oleh staf profesional bersertifikasi yang berpengalaman, dilengkapi sertifikat ISO 9001:2000 (*Quality Management Systems*) dari SGS International dan tersedia *Meet Me Room/Interconnection Room* sebagai zona independen interkoneksi antar provider jaringan.

Selain itu, solusi ini menguntungkan karena mudah untuk diakses dengan lokasi dan fasilitas yang aman, memiliki *Network Operation Center* (NOC) on location, serta didukung oleh akses internet dan jaringan komunikasi data Lintasarta.

Fasilitas handal kami didukung oleh sistem perkabelan Ethernet 10/100 T-Base ke *patch panel* induk, area lantai yang *full raised*, sistem catu daya seperti sistem UPS *back up*, *full back up generating set* dan sistem *monitoring* SNMP. Sistem keamanan terjamin dengan adanya petugas keamanan, *finger scan access control* dan sistem CCTV yang terintegrasi.

Sebaiknya jangan tunda lagi rencana peningkatan pengamanan informasi perusahaan Anda. Lindungilah aset paling berharga dalam bisnis Anda dengan solusi Data Center dan DRC Lintasarta. Kelayakan Lintasarta sebagai mitra bisnis yang handal dibuktikan dengan fungsinya sebagai *one stop shopping*, yaitu Lintasarta menyediakan jasa Data Center sekaligus jaringan komunikasinya. Dengan berlangganan Data Center dan jaringan komunikasi sekaligus, Anda mempunyai *Single Poin of Contact*.

LINTASARTA INFORMATION CENTER
www.lintasarta.net
EMAIL INFO@LINTASARTA.CO.ID
HOTLINE 021 -2302347

Atasi Kesenjangan Digital di Indonesia dengan USO PLIK

SEJAK ERA TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI, KESENJANGAN DIGITAL MENJADI TOPIK HANGAT YANG DIBICARAKAN. MESKIPUN DI KOTA-KOTA BESAR DI SELURUH DUNIA SUDAH BISA TERAKSES INFORMASI, TETAPI DI BELAHAN YANG LAIN TERUTAMA DI PEDALAMAN, MASIH BANYAK YANG SULIT UNTUK MENGAKSES INFORMASI.

PEMBAHASAN untuk memperkecil kesenjangan digital telah digelar beberapa kali di tingkat internasional. Dimulai dari *Okinawa Summit* di Jepang pada bulan Juli 2000 yang dilanjutkan dengan Deklarasi Tokyo bulan November 2000, hingga *World Summit on Information Society* (WSIS) di Geneva bulan Desember 2003 silam. Kemudian digagaslah program Universal Services Obligation (USO).

Meskipun baru dua-tiga tahun ini mulai sering diperbincangkan, tetapi istilah Universal Service sendiri tercatat pertama kali dalam kosakata sektor telekomunikasi pada tahun 1907. Saat itu Presiden AT&T, Theodore Vail, menyerukan slogan "One System, One Policy, Universal Service". Slogan ini diucapkan berturut-turut dalam laporan tahunan perusahaan hingga tahun 1914.

USO di Indonesia

Membahas mengenai USO ini, pemerintah Indonesia khususnya Kementerian Komunikasi dan Informasi (Kominfo) terbilang cukup aktif berperan. Sampai saat ini sudah digelar dua tahap USO. Pertama adalah USO Berdering yang menyentuh sampai tingkat pedesaan di seluruh wilayah Indonesia. Program telepon pedesaan ini sudah digelar dari beberapa tahun yang lalu. Kedua yaitu yang saat ini sedang berjalan adalah USO Pusat Layanan Internet Kecamatan (PLIK). Ini merupakan perwujudan dari visi Information & Communication Technology (ICT) Indonesia yang dicanangkan oleh Kementerian Kominfo yaitu mewujudkan masyarakat Indonesian berbasis informasi secara bertahap hingga tahun 2025.

PLIK merupakan proyek pengadaan layanan internet di 5.748 Kecamatan di Indonesia dengan pagu total sekitar Rp1,4 triliun untuk masa lima tahun. PLIK ini berbentuk seperti warung internet (warnet) yang ditempatkan di lokasi strategis di setiap kecamatan, sehingga mudah diakses dan berada dekat dengan lembaga pemerintahan, pendidikan, dan lembaga lain.

Dengan adanya warnet PLIK yang dikembangkan di daerah pelosok, harapannya adalah informasi atau teknologi komputer sudah mulai dipahami hingga tingkat kecamatan. Dan dengan terbukanya gerbang informasi melalui PLIK ini, maka akan bisa mulai menggerakkan perekonomian di kecamatan-kecamatan yang sebelumnya tidak terjangkau oleh komunikasi data.

> **Paket USO PLIK yang dikerjakan Lintasarta terdiri dari 428 lokasi kecamatan di Bali Nusra, 619 di Kalimatan dan 468 di Maluku Papua.**

Selain dari sisi ekonomi, juga untuk peningkatan pendidikan dan kebudayaan pada tingkat kecamatan. Khususnya di daerah daerah yang tidak pernah terekspos ke luar karena keterbatasan jalur informasi. Semua kecamatan yang sudah ada PLIK, diharapkan bisa mendapatkan informasi dan bisa melakukan tukar menukar informasi dengan pihak luar.

Jangkau Seluruh Wilayah

Setiap lokasi PLIK ini akan memiliki 5 PC yang bisa digunakan oleh user dan 1 server sebagai alat kerja operator untuk memonitor warnet dan 1 printer. Jasa akses Internet yang disediakan memiliki kecepatan transfer data 256 Kbps. Secara keseluruhan, layanan ini akan melibatkan 28.740 komputer pengakses server yang diselenggarakan secara terpusat dan terjamin keberlangsungan layanannya. Warnet PLIK tersebut ditargetkan untuk sehari beroperasi minimal 8 jam.

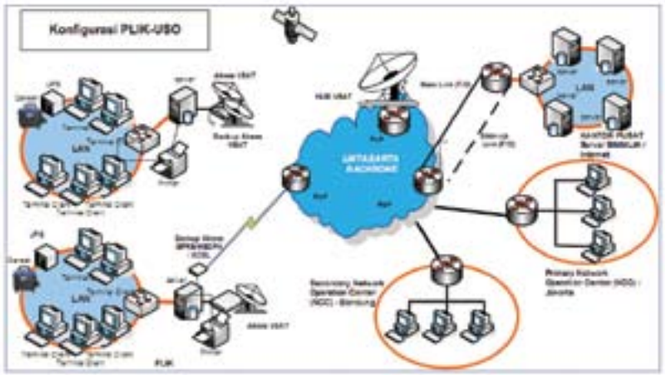
Tender pengadaan akses internet kecamatan ini terbagi atas 11 paket wilayah pekerjaan menjangkau seluruh Indonesia dari Nangroe Aceh Darussalam hingga Papua. Ada empat perusahaan yang berhasil memenangkan tender ini yaitu PT Telkom (Paket 1, 10 dan 11), PT Jastrindo Dinamika (Paket 2, 3 dan 6), PT Sarana Insan Muda Selaras (Paket 4 dan 5), PT Aplikanusa Lintasarta (Paket 7, 8 dan 9).

PLIK Pertama dari Lintasarta

Diantara keempat peserta tersebut, Lintasarta terbilang yang paling lancar dan cepat dalam pengerjaannya. Anak perusahaan

Rizna Mahdini, GM Penyedia Jasa Lintasarta

Indosat ini bahkan sudah meresmikan lokasi PLIK pertamanya di kecamatan So'e, Timor Tengah Selatan NTT pada 25 Mei 2010 yang lalu. "Beroperasinya PLIK di Kecamatan So'e merupakan tonggak awal implementasi internet kecamatan dan pengembangan potensi daerah ke depan," ujar Dirut Lintasarta waktu itu yaitu Noor SDK



Devi dalam keterangan resminya saat peresmian.

Menurut Rizna Mahdini, GM Penyedia Jasa Lintasarta, paket USO PLIK yang dikerjakan Lintasarta terdiri dari 428 PLIK di Bali Nusra, 619 di Kalimatan dan 468 di Maluku Papua. "Dari seluruh paket tersebut totalnya ada 1515 internet kecamatan," ujarnya.

Lintasarta untuk mendapatkan proyek USO ini melalui 3 fase. Fase pertama, melakukan proses tender di awal sejak Nopember 2009. Kemudian pengumuman pemenang Lintasarta pada bulan Februari 2010. Setelah itu kontrak dengan Balai Telekomunikasi dan Informatika Perdesaan (BTIP) pada bulan April. Pada proses berikutnya, ada tahap pra operasional atau implementasi. "Dari mulai proses melakukan *delivery* barang, instalasi hingga *acceptance test* membutuhkan waktu 6 bulan untuk daerah Bali Nusa Tenggara yaitu pada 16 Oktober 2010. Khusus untuk Maluku dan Papua hingga 16 November 2010. Jadi insya Allah akhir tahun semuanya sudah ter-*install*," ujarnya. Dijelaskan lagi bahwa jika semuanya telah siap, setelah itu Lintasarta wajib melakukan operasional.

Untuk operasional ini, Lintasarta kerjasama dengan mitral lokal sebagai operator, yang melakukan aktivitas sehari-hari termasuk *maintenance*. "Dan karena sifatnya meningkatkan pendidikan masyarakat, nantinya akan ada penyuluhan-penyuluhan. Operator akan mengadakan kegiatan tersebut setiap minggu yang dihadiri warga sekitar". Harapannya adalah masyarakat bisa mengerti komputer, kemudian mengakses internet. "Memang itu baru tahap awal, namun proyek ini akan berkembang sampai internet ini akan diisi dengan portal-portal yang sifatnya ke arah pembelajaran. Seperti kerjasama dengan Depdiknas untuk materi pembelajaran maupun dengan UKM setempat," jelasnya.

Tantangan

Menggarap wilayah Indonesia Timur yang sebagian besar masih belum tersentuh akses informasi merupakan kegiatan yang cukup menantang. "Wilayah Indonesia Timur secara tingkat pendidikan, geografis, infrakstruktur hingga budaya jauh lebih menantang dibanding Sumatra dan Jawa," ungkapnya. Tetapi itu bukannya membuat berkecil hati, tetapi malah menjadi pemacu semangat. "Karena tujuannya tidak ada satupun area yang terisolasi, apapun caranya harus bisa diakses sesuai keinginan pemerintah dengan informasi yang merata," tambahnya.

Secara operasional, Lintasarta sebenarnya sudah mempunyai pelanggan di seluruh Indonesia. Hal ini karena perusahaan ini bergerak di bidang *corporate* dengan pelanggan sebagian besar adalah bank yang tersebar di seluruh Indonesia. Meskipun sebagian besar bank baru tingkat kabupaten. Jadi, program USO yang diikuti ini tidak sekedar memenuhi tender dari pemerintah, tetapi menurut Rizna menjadi tantangan tersendiri bagi Lintasarta untuk perluasan *coverage* hingga kecamatan, khususnya di Indonesia Timur. Karena sebagian besar trafik masih berkutat di Jawa dan Sumatra.

Prospek

Lintasarta menganggap dengan implementasi sampai kecamatan ini, banyak sekali prospek bisnis yang bisa digali. "Misalnya saja ada beberapa kantor di kecamatan yang bisa di-online-kan. Seperti aplikasi *backoffice* perkantoran," ungkapnya. Dijelaskan lagi bahwa Lintasarta akan menggali setiap potensi bisnis yang ada.

Harapan perusahaan berdasarkan Rizna minimal adalah di bidang pendidikan akan bekerjasama dengan sekolah-sekolah agar proses pembelajaran komputer bisa masuk dalam kurikulum. Selain itu, masyarakat sekitar juga bisa memanfaatkan internet secara produktif. •

ZIS BERSAMA ONLINE

CARA MUDAH BAYAR ZAKAT

Cepat, praktis dan juga mudah dengan mengunjungi **www.zisbersama.org** (akses 24 jam online), Anda dapat menunaikan Zakat, Infaq, Shodaqoh, Wakaf, Qurban dan bantuan kemanusiaan lainnya hanya dengan melakukan 1 (satu) transaksi saja.

"Dirikanlah salat dan tunaikanlah zakat. Dan kebaikan apa saja yang kamu usahakan bagi dirimu, tentu kamu akan mendapat pahala-Nya pada sisi Allah. Sesungguhnya Allah Maha Melihat apa-apa yang kamu kerjakan."
(Al-Baqarah: 110)

PANDUAN SINGKAT

Langkah 1 REGISTRASI ONLINE ke **www.zisbersama.org**

Langkah 2 LOGIN menggunakan ZISB ID & Password

Langkah 3 REKAM DATA PEMBAYARAN untuk memperoleh NRP (Nomor Registrasi Pembayaran)

Langkah 4 PEMBAYARAN via internet banking, ATM, dll.

Langkah 5 CEK LAPORAN online via Web

Anggota ZIS bersama:

Metro Ethernet Efisien & Konsisten

ISTILAH BERBAGI TIDAK HANYA INDAH DITERAPKAN DALAM KEHIDUPAN SOSIAL. DALAM KAIDAH BISNIS, BERBAGI BERARTI PRODUKTIF DAN EFISIEN.

KOMUNIKASI data adalah hal yang tidak bisa dipungkiri lagi pemanfaatannya di sebuah perusahaan. Namun, tidak serta-merta kebutuhan suatu perusahaan akan teknologi ini dapat dipukul rata. Tentu akan mubazir jika suatu perusahaan menerapkan alokasi *fixed bandwidth* internet namun pemanfaatannya hanya bersifat kondisional.

Mengantisipasi pemubaziran *bandwidth* seperti ini, Lintasarta menghadirkan solusi komuniasi data Metro Ethernet dalam jajaran layanan Sambungan Data Langsung (SDL)-nya. Seperti diketahui, SDL Lintasarta merupakan layanan komunikasi dedicated premium antar satu lokasi dengan lokasi lainnya (*point-to-point*) berkecepatan tinggi dengan teknologi Time Division Multiplexing untuk jaminan *bandwidth* yang konsisten.

Menurut Marlina, Product Manager Marketing Division Lintasarta, Metro Ethernet hadir sejak tahun 2008, setelah anak perusahaan Indosat ini lebih dulu menggulirkan layanan Frame Relay, VPN, dan VSAT, sebagai solusi SDL-nya. "Layanan ini sangat

Marlina, Product Manager Marketing Division Lintasarta

Layanan Metro Ethernet menganut skema *sharing* secara *any to any* yang memungkinkan pengalokasian *bandwidth* dari PC yang dalam kondisi *idle* ke PC lain dalam jaringan grup yang sama.

tepat bagi perusahaan dengan tipikal pemanfaatan yang tidak terus-menerus secara simultan," jelas alumnus Tehnik Industri STT Telkom ini kepada *Premium Connection*.

Wanita kelahiran tahun 1979 ini mengungkapkan, layanan Metro Ethernet menganut skema *sharing* secara *any to any* yang memungkinkan pengalokasian *bandwidth* dari PC yang dalam kondisi *idle* ke PC lain dalam jaringan grup yang sama. Logikanya, tidak semua PC di suatu perusahaan memanfaatkan *bandwidth* secara simultan.

Dengan begitu, bagi PC yang *bandwidth*-nya *idle* dialihkan ke PC lain sehingga pemanfaatannya lebih efisien. Untuk perangkat yang digunakan bisa berupa *host, route* atau *switch ethernet*. "Metro Ethernet memiliki tingkat kehandalan tinggi dengan dukungan sistem transmisi *fiber optic* (FO) sebagai *backbone* sehingga kecepatan yang dihadirkan bisa sebesar keinginan pelanggan mulai dari 1 MB hingga GB."

Hampir senada dengan Marlina, Achmad Wahban Indarto, Product Manager Marketing Division Lintasarta, mengatakan, infrastruktur FO yang dimiliki Lintasarta memungkinkan *delivery* transmisi *bandwidth* yang handal dan cepat. "Rata-rata pelanggan saat ini meminta transmisi sebesar 100 MB. Tidak sedikit pula yang sudah mencapai GB. Dengan FO kita bisa transmisikan kebutuhan itu," ujarnya.

Mengenai segmen pelanggan yang mengimplementasikan layanan Metro Ethernet, alumnus Teknik Elektro

Achmad Wahban Indarto
Product Manager Marketing Division Lintasarta

Universita Gajah Mada ini menyebut perbankan sebagai dominan. "Segmen perbankan memang paling siap dengan teknologi ini. Tapi bukan berarti semua segmen tidak mengimplementasikannya. Apalagi sekarang trennya sudah ethernet berbasis IP, mau tidak mau solusi Metro Ethernet adalah sebuah pilihan."

Nah, bagi pelanggan yang menginginkan instalasi layanan Metro Ethernet, Lintasarta secara intens mengggali informasi dari pelanggan untuk mengidentifikasikan kebutuhannya. "Kita membuka konsultasi dan diskusi dengan pelanggan yang kemudian untuk disesuaikan dengan produk yang Lintasarta miliki. Kita mengaudit aplikasi apa saja yang dijalankan pelanggan. Kemudian juga apakah *bandwidth* yang digunakan untuk kebutuhan data, voice, atau video. Kalau ada penggunaan video, tentunya tak mungkin kita berikan solusi *dial-up*.," papar pria yang gemar bersepeda ini mencontohkan.

Selain itu, sebelum menetapkan solusi yang akan diterapkan pelanggan, Lintasarta perlu mengetahui lokasi server pelanggan, berapa unit PC yang ada, dan seberapa sering digunakan. "Kami harus gali informasi ini karena Lintasarta tidak menjual produk melainkan solusi. Jadi harus tahu betul kebiasaan dan kebutuhan pelanggan seperti apa," tukas Wahban. Dengan adanya proses audit seperti ini, pelanggan dapat mengoptimalisasi pemanfaatan *bandwidth*-nya sehingga tercipta efisiensi dari sisi biaya operasional perusahaan.

Kemudian, sekalipun beberapa provider telah melayani solusi serupa, menurut Wahban, Lintasarta memiliki banyak keunggulan yang tidak dimiliki oleh kompetitor. "Semua sudah tahu bahwa Lintasarta sudah berpengalaman dalam solusi komunikasi data sejak tahun 1988, jaminan SLA hingga 99%, dan aftersales kami juga bisa diandalkaan dengan adanya *local support* yang mendekati lokasi pelanggan. Jadi kalau ada permasalahan teknis, pelanggan cukup mencari *local support* yang posisinya terdekat. Dengan begitu, siapa pun pelanggannya pasti tetap terpuaskan," pungkasnya seraya menyebut saat ini layanan Metro Ethernet siap melayani 12 kota besar di seluruh Indonesia.•

22 Tahun Lintasarta
Hadirkan Solusi Kreatif untuk Indonesia

Jajaran manajemen Lintasarta yang baru (ki-ka): Dido Priadi (Direktur Usaha), Bambang Priantono (Direktur Operasi), Samsriyono Nugroho (Direktur Utama), IGK Sutartja (Direktur Administrasi) dan Yudi Rulanto Subyakto (Direktur Pengembangan).

SEJAK didirikan pada 4 April 1988, PT Aplikanusa Lintasarta telah menjadi perusahaan jasa solusi kreatif untuk Indonesia. Lintasarta menerapkan solusi berbasis teknologi informasi dan komunikasi (TIK) untuk berbagai sektor usaha dengan mengenali kebutuhannya. Hampir semua segmen industri dari perusahaan skala kecil, menengah maupun besar telah mempercayakan layanan komunikasi data, internet dan solusi bernilai tambah kepada Lintasarta.

Dengan dukungan tenaga ahli dan lebih dari 1500 pelanggan serta infrastruktur berbasis platform Next Generation Network (NGN) yang canggih, jaringan Lintasarta yang handal melintasi 72 kota di Indonesia dan 220 negara di dunia memaksimalkan kinerja perusahaan di dalam negeri maupun di mancanegara. Terimakasih kepada semua pihak terutama kepada perusahaan-perusahaan yang telah mempercayakan layanannya kepada Lintasarta. Semoga di usia yang sudah menginjak 22 tahun ini, kami bisa lebih meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan. Dan yang tidak kalah penting, memberikan kontribusi yang berarti terhadap kemajuan teknologi di tanah air.

Rangkaian Kegiatan Syukuran HUT Lintasarta ke 22.

Donor Darah Lintasarta
Jakarta, 23 – 24 Maret 2010

Menyambut usia yang Ke- 22 tahun dan sebagai rasa syukur atas nikmat Allah SWT, Lintasarta mengadakan kegiatan donor

darah untuk karyawan dan masyarakat umum. Kegiatan ini berlangsung selama dua hari yakni 23 Maret 2010 di Gedung Menara Thamrin dan 24 Maret 2010 di Kantor Lintasarta TB. Simatupang Jakarta. Ulang tahun Lintasarta ke-22 pun menjadi berarti.

Lintasarta Tanam 25 Ribu Pohon Mangrove
Pantai Indah Kapuk, 12 April 2010

Peringatan HUT LA yang ke-22 tahun, juga diisi dengan Program Corporate Social Responsilibity (CSR) bertajuk "Lintasarta Go Green" pada Senin, 12 April 2010. Lintasarta menanam lebih dari 25.000

pohon mangrove secara simbolik di pantai Indah Kapuk. Penanaman pohon bakau ini disaksikan oleh MS Sembiring dan Anida Haryatmo dari Yayasan Keanekaragaman Hayati (Kehati), Bambang dan Ary dari Dinas Kelautan dan Pertanian.

Lintasarta Bantu Korban Banjir Purwakarta
Purwakarta, 29 Maret 2010

Lintasarta melakukan bakti sosial dengan memberikan sumbangan berupa paket sembako sebanyak 260 paket kepada korban banjir di Purwakarta, Maret 2010 lalu. Sumbangan tersebut diserahkan oleh Kepala Operasi VSAT Lintasarta Jatiluhur dan diterima oleh BamusDes di POSKO 2.

CORNER STORY

Misi ke Teluk Bara

FUAD RIZAL, Teknisi Lintasarta wilayah Ambon, menjalankan misi ke Teluk Bara di Pulau Buru, kepulauan Maluku dalam rangka melayani pelanggan Lintasarta. Misi ini dijalankan dalam waktu sebelas hari. Selain medan perjalanan yang lebih banyak ditempuh melalui perairan, banyak hal-hal di luar rencana menghampiri. Dari soal transportasi, sampai masalah pemahaman proyek pada masyarakat sekitar. Tapi dengan dedikasi tinggi, ia terus menjalani tugasnya secara profesional. Dan tugas berhasil dilaksanakan dengan menjunjung tinggi motto *SOLUTIONS FOR YOUR VISION. Bravo* Fuad!

Android yang Semakin Bersinar

DI TAHUN 2010, BANYAK SEKALI VENDOR YANG MELUNCURKAN PRODUK BERBASIS ANDROID KE PASAR. BAHKAN BANYAK ANALIS YANG MEMPREDIKSI TAHUN INI SEBAGAI TAHUNNYA ANDROID.

"NANTINYA, akan ada sekitar 20 sampai 30 smartphone secara global, dan semuanya akan berjalan dengan Android," ujar Spiros Nikolakopoulos, Vice President and General Manager for Asia Pacific and International Distribution for Motorola's Mobile Devices business, saat ditanya CNET mengenai ekspektasi handset yang akan dikeluarkan Motorola pada tahun 2010. Pada pernyataan berikutnya, Spiros tidak menyebutkan akan menggunakan platform *smartphone* yang lain. Hanya untuk plaform *non-smartphone* mereka akan menggunakan Brew atau sistem operasinya sendiri.

Dewi Fortuna

Bagi Motorola, Android bak Dewi Fortuna. Keberuntungan itu datang tiba-tiba setelah memutuskan untuk menggunakan platform Android pada lini produknya. Sebelumnya, seperti diketahui nasib Motorola seperti hidup segan mati tak mau. Selama kurun waktu beberapa tahun terakhir ini, praktis tidak ada gebrakan produk yang membuat vendor ini menarik bagi konsumen. Krisis global semakin memperparah keadaan, meskipun juga menimpa semua *brand* global.

Mencoba peruntungan sambil berusaha bangkit, mereka mencoba meluncurkan Motorola Dext atau Cliq untuk pasar Amerika Serikat. Ternyata respon dari konsumen sangat bagus. Berikutnya, dengan percaya diri dihadirkanlah Motorola Droid (CDMA) atau Milestone (GSM) dengan fitur yang lebih menarik. Ponsel ini ternyata benar menjadi *milestone* (tonggak) kebangkitan Motorola. Hasil penjualan sangat memuaskan. Pada minggu pertama saja saat dilempar ke pasaran di Amerika Serikat bersama operator Verizon, Droid berhasil terjual 250.000 unit. Rekor tertinggi untuk ponsel Android saat ini meski jika dibandingkan dengan platform lain, masih belum bisa mengungguli iPhone 3GS yang terjual 1.600.000 unit di minggu pertama. Tetapi Nexus One yang milik Google sekalipun, pada minggu pertama hanya terjual 20.000 unit. Pencapaian ini membuat Motorola semakin optimis dan percaya diri dan berani hanya menggunakan platform Android di tahun ini. Padahal sebelumnya mereka juga memakai platform lain seperti Windows Mobile.

Motorola hanya salah satu contoh vendor yang sukses dengan Android. Brand lain juga mengalami hal yang sama. HTC adalah vendor pertama yang meluncurkan ponsel Android, bahkan dipercaya Google untuk memproduksi Nexus One. Vendor Taiwan ini juga mengakui kebutuhan yang cukup tinggi dari ponsel Androidnya, terutama Hero. Tidak salah lagi kalau permintaan Hero cukup tinggi. Di ajang Mobile World Congress (MWC) 2010, GSM Association bahkan mengganjar HTC Hero sebagai Best Mobile Handset or Devices of the Year pada penghargaan tahunan ke-15 Global Mobile Awards.

Pada ajang MWC 2010, banyak ponsel Android baru yang diperkenalkan oleh berbagai vendor seperti HTC, Motorola, Sony Ericsson, Acer, Samsung, LG bahkan Garmin-Asus. Pilihan harga pun bervariasi sehingga bisa menyasar berbagai kalangan. Selain ketersediaan *handset,* aplikasi di Android pun akan berkembang dengan sangat pesat. Karena *developers* mulai banyak yang tertarik membuat aplikasi berbasis Android dengan berbagai kemudahan dan kecanggihan yang ditawarkan *framework*-nya. Toko aplikasi Android Market akan seramai iTunes App Store. Hal ini semakin mengukuhkan pendapat para analis, praktisi, termasuk kami bahwa 2010 adalah tahunnya Android.

Android di Indonesia

Sebenarnya sudah sejak pertengahan 2009 yang lalu ponsel Android hadir secara resmi di Indonesia. Waktu itu HTC menggandeng Telkomsel dalam meluncurkan HTC Magic. Tetapi pada waktu itu mereka hanya menjual *handset* saja. Hasil penjualan sudah bisa diprediksi, tidak terlalu menggembirakan. Pihak HTC berdalih bahwa waktu itu masih test pasar. Telkomsel sendiri seperti diketahui baru beberapa bulan sebelumnya meluncurkan iPhone 3G. Operator ini lebih gencar mempromosikan iPhone 3G meski hasilnya juga kurang memuaskan. Banyak yang menganggap harganya terlalu mahal.

Seperti halnya iPhone, ponsel Android tidak akan maksimal tanpa dukungan servis, terutama Android Market yang menyediakan ribuan aplikasi. Selama ini, Indonesia belum termasuk negara yang memperoleh lisensi GMS (Google Mobile Services) dari Google. Hanya ponsel OHD (Open Handset Distribution) saja yang tidak mendapat dukungan penuh dari Google. Di beberapa negara yang sudah mendapat lisensi GMS, Google bekerjasama dengan operator dalam menyediakan layanannya.

Nah, karena secara *default* belum mendukung Android Market, para pengguna Android

Timeline Android

5 November 2007
Open Handset Alliance memperkenalkan Android

12 November 2007
Dirilisnya SDK (Software Development Kit) untuk para developer

17 April 2008
Digelar Android Developer Challenge I yang berhasil mengumpulkan sebanyak 1.788 aplikasi dan terpilih sebanyak 20 pemenang dengan total hadiah sebesar $5 juta

28 Agustus 2008
Diluncurkannya Android Market dengan sistem distribusi terbuka yang menghubungkan user dengan developer

23 September 2008
Ponsel Android pertama di dunia diperkenalkan yaitu T-Mobile G1 yang kemudian dipasarkan pada 22 Oktober 2008

23 September 2008
Android 1.0 SDK release 1 sudah tersedia untuk para developer

21 Oktober 2008
Dirilisnya source code dari proyek Android Open Source

11 Juni 2009
HTC dan Telkomsel meluncurkan ponsel Android pertama di Indonesia yaitu tipe HTC Magic

10 September 2009
Motorola meluncurkan ponsel Android pertamanya Motorola Cliq serta *user interfaces* Moto Blur

3 November 2009
Sony Ericsson mengumumkan ponsel Android pertamanya, Xperia X10. Tetapi ponsel ini baru tersedia pada Maret 2010

3 Desember 2009
Motorola meluncurkan Motorola Droid atau Milestone

5 Januari 2010
Google meluncurkan brand ponsel sendiri bernama Google Nexus One

16 Februari 2010
GSM Association memberikan kepada HTC Hero sebagai Best Mobile Handset

22 Februari 2010
Indosat meluncurkan layanan berbasis Android pertama kali dengan mengandeng 6 vendor

20 Mei 2010
Google meluncurkan versi baru Android 2.2 (codename Froyo)

harus melakukan melakukan *rooting* , semacam *hackig* atau *jailbreak* jika di iPhone agar di ponselnya terdapat Android Market. Alternatif lain adalah dengan memasang toko alternatif seperti Slide Me atau AndAppStore meski ketersediaan aplikasi tidak sebanyak di Android Market. Cara yang hanya dimengerti oleh pengguna yang suka mengoprek sementara konsumen awam hanya bisa menerima apa adanya. Untuk itulah kebanyakan pengguna biasa belum tertarik dengan Android.

Nah, pada Februari yang lalu, Google secara resmi akhirnya membuka layanan Android Market di Indonesia. Aplikasi yang tersedia di Indonesia hanya gratis, sementara aplikasi berbayar belum didukung sampai saat ini. Indosat, adalah operator yang paling serius dalam menghadirkan Android di Indonesia. Ketika meluncurkan layanannya pada akhir Februari silam, operator ini tidak tanggung-tanggung menggandeng 6 vendor global sekaligus.

Tidak hanya sampai disitu, Indosat juga mengundang para *mobile developers* untuk membuat aplikasi berbasis Android yang nantinya akan dipasarkan di i-Store, toko aplikasi Android milik Indosat sebagai alternatif dari Andoid Market. i-Store dianggapnya sebagai solusi bagi pengembang yang ingin menjual aplikasi Android, karena Android Market di Indonesia hanya yang gratis saja. Indosat sejak tahun lalu juga sudah membuat kategori baru Android pada kompetisi IWIC (Indosat Wireless Innovation Contest). Hal ini penting. Karena menurut Agung Wijanarko, Division Head Product Strategy Indosat, Android hanya akan maju jika mendapat dukungan dari operator, *devices vendor* dan juga *developer.*

Meskipun tidak secepat App Store, tetapi perkembangan Android Market terbilang cukup bagus. Sampai saat ini, jumlah aplikasinya mencapai lebih dari 50.000 yang terdiri dari beberapa kategori seperti *communication, entertainment, finance, lifestyle, multimedia, news and weather, productivity, reference, shopping, social, tools* dan *travel.* Juga permainan seperti *arcade and action, brain and puzzle, cards and casino* dan *casual.* Pada bulan Mei ini juga, Google mengumumkan versi terbaru Android 2.2. Sistem operasi dengan nama kode Froyo ini diklaim bakal memiliki performal lebih cepat sampai 5 kali dibanding sebelumnya. Banyak sekali fitur-fitur canggih yang hadir. Membuat Android menjadi semakin diperhitungkan sebagai platform berpengaruh.•

Komunitas ID-Android

Saling Berbagi Seputar Android

SEMANGAT KETERBUKAAN, INILAH LAGI-LAGI YANG DIJADIKAN LANDASAN PIJAKAN ANDROID DALAM MENGEMBANGKAN SETIAP LAYANANNYA. PENGGUNA BISA MENGUNDUH, MEMODIFIKASI DAN MENAMBAH APLIKASI SECARA MERDEKA. SETIAP ORANG BISA BERKONTRIBUSI MENGEMBANGKAN ANDROID.

ANDROID merupakan platform untuk perangkat bergerak yang berbasis dari kernel Linux. Platform ini dirancang untuk menyediakan fleksibilitas dan sistem yang *upgradeable.*

Google memang dikenal sebagai perusahaan yang sangat concern terhadap perkembangan Linux atau Open Source. Dan mengaplikasikan pada platform bergerak tentu saja merupakan terobosan besar yang patut diacungi jempol.

Dengan semangat *open source* ini juga, para pengguna Android saling berbagi informasi atau pengetahuan kepada pengguna yang lain. Untuk itu, diperlukan suatu wadah yang bisa menjadi tempat untuk saling bertukar pikiran tersebut. Lahirlah komunitas ID-Android.

Meski ponsel Android baru beredar pada pertengahan Juni 2009, tetapi komunitas tersebut ternyata telah terbentuk lama. Tidak lama setelah Google pertama kali memperkenalkan proyek Android pada tahun 2007, saat itulah komunitas ID-Android juga ikut dibentuk. Pendirinya adalah Agus Hamonangan, yang juga dikenal sebagai moderator milis Forum Pembaca Kompas.

Komunitas ID-Android memiliki milis sebagai sarana berbagi informasi yang beralamat di id-android@googlegroups.com. Aktivitas di milis ini mulai ramai semenjak Android hadir di Indonesia yakni pertengahan 2009 tersebut. Banyak anggota baru yang mendaftar. Karena Android ini merupakan platform yang relatif baru. Sehingga banyak orang yang ingin tahu lebih jauh mengenai Android sebelum memutuskan untuk menggunakannya.

Bagi para *newbie,* istilah yang biasa digunakan bagi yang masih baru belajar Android, milis tersebut sangat berguna karena menjadi tempat untuk menanyakan segala sesuatu. Untungnya para pengguna yang sudah *expert* tidak pelit ilmu sehingga ketika ada yang bertanya selalu ada yang membantu menjawab. Dan jika pengguna menemukan sesuatu yang baru baik dari eksplorasi atau riset di internet, mereka juga tidak segan-segan langsung membaginya di milis.

Saat ini, anggota dari milis ID-Android sudah lebih dari 2.300 orang. Meningkat pesat semenjak tiga-empat bulan belakangan ini. Diskusi seputar Android menjadi semakin ramai. Beberapa *developers* yang ingin lebih fokus membahas mengenai pengembangan program aplikasi akhirnya membuat *sub* dari ID-Android yakni ID-Android-Dev (id-android-dev@googlegroups.com)

Seperti halnya komunitas pada umumnya, mereka juga mengadakan kopdar (kopi darat). Ada dua jenis kopdar yang biasa dikenal yakni biring (*big gathering)* dan miring (*mini gathering).* Ketika kopdar tersebut, mereka berbagi pengalaman dalam menggunakan maupun mengoprek perangkat tersebut. Biasanya juga pamer perangkat Android terbaru, memberikan "racun" kepada yang lain agar tergoda untuk membelinya.

Perkembangan komunitas ID-Android ini rupanya dilirik oleh para vendor dan operator. Beberapa kali mereka diajak *meeting.* Agus Hamonangan mengatakan bahwa operator yang cukup dekat dengan mereka adalah Indosat dan XL. Indosat bahkan juga ikut membuat komunitas sendiri yang berafiliasi dengan ID-Android yakni Isatdroid (isat-android@googlegroups.com). Pemilik milisnya masih tetap Agus Hamonangan, hanya moderatornya saja yang berbeda. Tetapi anggotanya kebanyakan juga sama. Hanya saja untuk Isatdroid memang mendapat dukungan penuh dari Indosat. Begitu juga dengan XL yang memiliki milis XLent-android. Seringkali acara gathering tersebut didukung oleh operator atau vendor yang sekaligus memperkenalkan layanan atau produk mereka yang berhubungan dengan Android. Hal ini semakin menunjukkan bahwa komunitas memiliki peran yang penting. Tidak hanya bagi pengguna ataupun *developer,* tetapi juga vendor dan operator.•

Cara bergabung di milis komunitas Android

1. Mendaftar dengan mengirim email kosong ke id-android+subscribe@googlegroups.com atau mengunjungi web milis http://groups.google.com/group/id-android/subscribe?hl=en-GB

2. Mengirim tulisan atau tret baru ke email id-android@googlegroups.com

3. Jika ingin berhenti berlangganan, kirim email kosong ke id-android+unsubscribe@googlegroups.com

Jangkau 1515 Kecamatan di Indonesia Timur dengan USO PLIK

LEWAT PROGRAM USO INI, LINTASARTA TERTANTANG UNTUK MENGEMBANGKAN COVERAGE DENGAN KETERBATASAN INFRASTRUKTUR YANG ADA.

Choirul Friyuana, Project Leader Tim USO Lintasarta

PADA MULANYA, Lintasarta masih belum melihat program internet Kecamatan ini sebagai proyek yang menarik karena karena latar belakang dari Universal Services Obligation (USO) pertama yaitu Desa berdering. Proyek tersebut menurut Choirul Friyuana, Project Leader Tim USO Lintasarta, banyak kendala dan bahkan sampai tahun ini juga masih ada yang belum selesai.

"Sempat ragu juga untuk ikut di USO yang kedua ini. Tetapi di *injury time*, manajemen melihat sisi yang lain. Karena ini tingkatnya ada di kecamatan, bukan di pedesaan jadi melihat sudut pandang yang lain," ujar Choirul kepada *Premium Connection.* Lintasarta akhirnya memutuskan untuk ikut tender dengan memberikan penawaran 3 paket yaitu paket 7 (Bali, Nusa Tenggara), 8 (Kalimantan) dan 9 (Maluku, Papua) .

"Daerah itu dipilih karena kebijakan di tingkat BOD (Board of Director -red) bahwa kami harus mengembangkan *coverage*. Karena ini betul-betul pembukaan infrastruktur baru yang sampai tingkat kecamatan," ujar pria kelahiran Malang pada 26 November 1976 ini. Lintasarta menginginkan ekspansi *coverage* sampai pelosok. Karena menurutnya selama ini jangkauan Lintasarta sudah ada di kota besar sehingga sekarang akan coba masuk ke lokasi yang sedikit terpencil.

Dari tiga paket yang ditawarkan tersebut, ternyata semuanya tembus dengan total 1.515 kecamatan. "Sesuai dengan tender yang dilakukan oleh Balai Telekomunikasi dan Informasi Pedesaan (BTIP), kami harus menyediakan internet di setiap kecamatan yanng dalam bahasa sederhana adalah warnet," katanya. Di warnet ini, mereka menyiapkan 1 server dan 5 *client* komputer. Kemudian disediakan juga 1 *multifunction printer* termasuk aksesoris untuk warnet.

Di dalamnya mereka juga harus menyediakan satu sistem komunikasi untuk *wide area network*. Untuk sistem online murni dari Lintasarta yang menyediakan. Sebelum nanti ada tender berikutnya mengenai port internet. "Nanti akan ada fase berikutnya atau fase kedua mengenai tender port internet yang di interkoneksi dengan sistem di fase satu," ujar pria yang sebelum bertanggung jawab di USO menjabat sebagai manajer penyedia akses ini.

Secara *bandwidth* sudah ditentukan dari Kementerian bahwa teknis yang harus disediakan *download* 256 kbps dan upload 128 kbps. Tender ini sudah menyebutkan bahwa tarif internet yang akan ditagihkan dari pengguna ini tidak lebih dari Rp 2.000 per jam. Dan ini adalah subsidi dari pemerintah. "Karena kita tahu di daerah daerah itu, selain belum terjangkau internet, kalaupun ada sangat mahal. Jadi diharapkan dengan adanya tarif yang ditentukan oleh Kominfo ini bisa menarik minat semua masyarakat umum, baik warga dan pelajar ke PLIK

Waktu yang Dibutuhkan

Jumlah PLIK yang didapatkan seluruhnya mencapai 1.515 kecamatan yang terbagi dalam tiga paket. Yaitu Paket 7 yang mencakup 90 PLIK di Bali, 125 PLIK di Nusa Tenggara Barat (NTB) dan 213 PLIK di Nusa Tenggara Timur. Kemudian paket 8 yang terdiri dari 173 PLIK di Kalimantan Barat, 158 PLIK di Kalimantan Timur, 132 PLIK di

Kalimantan Tengah dan 156 PLIK di Kalimantan Selatan. Terakhir paket 9 terdiri dari 84 PLIK di Maluku, 74 PLIK di Maluku Utara, 207 PLIK di Papua dan 103 PLIK di Irian Jaya Barat.

Paket 7 dan 8 harus diselesaikan dalam waktu 6 bulan sejak kontrak di tandatangani di akhir April kemarin. Khusus untuk Papua karena kondisi geografis yang sangat sulit dibandingkan lokasi yang lain, diperlukan waktu 7 bulan untuk menyelesaikannya. Diharapkan semua titik bisa rampung di akhir tahun 2010. Bersamaan dengan tender port internet yang akan dilakukan di Q4 2010.

Lebih lanjut dijelaskan bahwa pengerjaan ini setidaknya membutuhkan dua tahap. Tahap pertama yakni pra operasional atau *development* yang membutuhkan waktu 6 bulan untuk Kaltim dan Bali Nusra, 7 bulan untuk Maluku Papua. Setelah itu akan dikelola sampai 48 bulan masa operasional. Kemudian akan dievaluasi pada tahun ketiga, apakah tender akan dilanjutkan atau tidak. "*Port internet* hanya menyediakan *backbone* secara nasional yang akan dilakukan di akhir tahun. Sehingga pada saat kami menyelesaikan pembangunan last mile PLIK ini, diharapkan bisa langsung dipergunakan internetnya," ujar karyawan yang sudah lebih dari sepuluh tahun bekerja di Lintasarta ini. Tercatat, Choirul bergabung di Lintasarta sejak 15 Oktober 1996.

Kendala yang Dihadapi

Berbeda dengan perusahaan besar yang secara lokasi dan penanggung jawab sudah jelas dari awal, di PLIK ini Lintasarta diberikan tantangan untuk mencari lokasi hingga pengelola. "Kami diwajibkan mencari pengelola lokal di tingkat kecamatan yang harus bersifat koperasi atau UKM, tidak boleh merupakan perusahaan besar. Karena harapan dan salah satu syarat dari kementerian adalah untuk menggerakkan sektor bisnis di UKM di masing masing kecamatan," ujarnya.

Selain masalah pencarian lokasi atau tempat, hal lain adalah kondisi geografis yang sangat beragam. Ada kesulitan baik di transportasi, komunikasi dan lain lain. Dan ini menjadi *gap* tersendiri. Belum lagi kendala sarana pendukung, infrastruktur di kecamatan yang belum merata. Hanya di kota kota besar atau kecamatan pulau Jawa dan Sumatra yang bagus. Tapi untuk Indonesia Timur ini sangat kritis, baik jalan, bangunannya, kelistrikan.

Untuk listrik misalnya, Lintasarta harus menyediakan genset hampir di setiap warnet. "Listrik ini yang utama karena PLIK butuh kurang lebih satu daya sekitar 1300-2000 watt. Cukup kritikal sehingga mau tidak mau kami harus sediakan genset hampir 70% dari seluruh lokasi," ujarnya.

Menurutnya, yang utama adalah mereka harus benar-benar kerjasama dengan koperasi atau UKM lokal. Ini diharapkan mereka akan bertanggung jawab minimal untuk menjaga sistem itu semua. Lintasarta akan melakukan penyuluhan bagaimana agar bisa memberikan *awareness* bahwa perangkat ini adalah untuk mendukung pemahaman tentang teknologi informasi. "Sistem yang kami *develope* disini mungkin bagi kita di kota besar sudah umum, tapi bagi mereka di daerah perlu waktu untuk paham dan mengerti cara merawatnya," ungkapnya.

Sisi Lain yang Dibidik

Seperti diketahui, Lintasarta bisnisnya sampai saat ini masih dekat dengan korporasi besar. "Ini menarik. Jadi, sisi lain yang dilihat dari manajemen adalah bagaimana mengembangkan *coverage* dengan keterbatasan infrastruktur yang ada. Pengembangan dengan teknolosi VSAT (*Very Small Apperture Terminal*) karena masih belum memiliki *coverage* (untuk kabel fiber optik -red) sampai situ," ungkapnya. Ditambahkan bahwa sekarang Lintasarta bisa langsung berhubungan dengan sektor riil melalui UKM yang akan dihubungkan dengan program kerja PLIK ini. Harapannya adalah menjadi momentum untuk bisa menjaring *revenue* bagi LA.

Diantara bisnis yang bisa dikembangkan nantinya adalah menyediakan konten di setiap warnet atau PLIK. Bisnis konten yang dimaksud adalah akan meningkatkan Value Added Services (VAS) kerjasama dengan pihak setempat. Seperti Pemda, petani dan sebagainya sehingga bisa membuat portal informasi yang bisa dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar. Mereka juga akan menggali potensi pariwisata yang selama kurang tereskplorasi. "Dengan adanya PLIK, kami ingin setiap warga bisa membuat blog yang bisa menampilkan apa yang dimiliki oleh daerah tersebut," kata pria yang memiliki dua orang anak ini.

Potensi

Menurut Choirul, beberapa daerah punya potensi yang beragam. Di Kalimantan misalnya, Sumber Daya Alam (SDA) masih sangat terbuka untuk dieksplorasi. Hutannya masih cukup banyak, kemudian pertambangan juga cukup menarik. Sementara di Bali dan Nusa Tenggara, sektor wisata yang menarik. "Seperti di NTB, ada beberapa tempat yang belum dieksplorasi. Adannya PLIK atau warnet yang akan terbangun di sana bisa menambah jumlah kedatangan wisatawan," ujarnya. Hal ini karena mereka juga terkendala dengan apa yang sudah mereka lihat dan rasakan di sana. "Tidak bisa langsung terekspos secara *real time*," tegasnya.

Beda lagi dengan Papua. Daerah ini dianggap agak sedikit kritikal karena pemahaman terhadap teknologi yang belum merata. Karena secara geografis juga cukup sulit dijangkau. Begitu juga infrastruktur yang masih terbelakang dibanding kawasan lain sehingga butuh *effort* khusus. "Tapi ini mungkin bisa jadi kesempatan bagi kita untuk bisa membantu mengembangkan infrastruktur di Papua. Apalagi lahan yang masih sangat luas untuk dikelola, termasuk pertambangan yang sangat potensial," pungkasnya. •

Devi Liza, Direktur Umum Bank Lampung

Tingkatkan Kinerja Bank dengan SDM Berkualitas dan Teknologi Modern

SEMUA KARYA NYATA MANUSIA DI DUNIA INI BERMULA DARI MIMPI. KEKUATAN MIMPI YANG MELAHIRKAN ORANG-ORANG BESAR DUNIA INILAH YANG JUGA DIPERCAYAI OLEH DEVI LIZA.

TIDAK hanya bagi wanita yang menjabat sebagai Direktur Umum Bank Lampung ini saja, tetapi mimpi itu juga ditularkan kepada setiap insan yang ada di perusahaan tersebut. Salah satu mimpi mereka adalah menjadikan tahun 2010 sebagai tahun "menuju lebih baik". "Baik dalam segala hal dengan indikator *performance*-nya sudah jelas. Diantaranya DPK yang meningkat, terjaganya kualitas kredit, rasio-rasio keuangan yang sempurna, pelayanan yang baik, *customer satisfaction* tinggi, komplain minim dan sebagainya," ujarnya kepada *Premium Connection* ketika berkunjung ke kantornya Mei 2010 lalu.

Sebagai seorang yang menduduki jabatan sebagai Di-

rektur Umum, tugasnya memang pasti tidak ringan. Wanita yang lahir di Tanjung Karang pada 15 Oktober 1957 ini bertanggung jawab dalam pengembangan kebijaksanaan Sumber Daya Manusia (SDM) dan strategi teknologi informasi untuk mencapai sasaran bisnis di Bank Lampung. Antara SDM dengan teknologi informasi adalah dua hal yang berbeda, tetapi dia ternyata bisa mengerjakan keduanya dengan baik.

Bahkan beliau pernah dinobatkan oleh majalah nasional Business Review sebagai salah satu dari 15 wanita yang berpengaruh dan sukses menjadi eksekutif bisnis *(Most Powerfull Business Women 2009)*. Ini sudah membuktikan bahwa keberhasilannya telah diakui secara nasional.

Keberhasilan dari dua orang anak ini pastilah tidak lepas dari kekuatan mimpinya yang kemudian menjadikan pendorong kuat untuk meraih kesuksesan. Tidak hanya bagi kesuksesan dirinya, tetapi juga bagi kesuksesan di bank tempatnya bekerja.

Tingkatkan Kualitas SDM

Mimpi atau harapannya untuk kemajuan SDM Bank Lampung memang sangat besar. Karena dia menganggap salah satu pengelolaan paling penting dalam industri perbankan adalah pengelolaan terhadap SDM. "Hal ini karena SDM adalah tulang punggung dalam menjalankan roda kegiatan perbankan, tanpa SDM berkualitas, maka suatu bank tinggal menunggu waktunya untuk tergilas oleh zaman," terangnya.

Dia terus memacu setiap unsur yang ada di bank tersebut untuk meningkatkan kinerja menjadi lebih baik. Hasilnya tidak sia-sia. Beberapa penghargaan telah diraih oleh bank ini. Bank Lampung selama 6 tahun berturut-turut dinobatkan sebagai Bank berpredikat "Sangat Bagus", sebuah prestasi membanggakan yang diterima dari lembaga sertifikasi "Majalah Info Bank". Predikat tersebut menunjukan Bank milik Pemerintah Provinsi, Kota dan Kabupaten se-Provinsi Lampung ini merupakan bank yang sangat dipercaya oleh masyarakat dan pebisnis di Lampung.

Khususnya tahun 2010 ini, dia berharap bisa menyukseskan program Kartu Pegawai Negeri Sipil Elektronik (KPE) Lampung. Untuk diketahui, sebagai Banknya masyarakat Lampung, Bank Lampung saat ini sedang dalam pengerjaan membantu pemerintah dalam program KPE untuk PNS di lingkungan Propinsi dan Kabupaten/Kota se Propinsi Lampung. Dia mengajak seluruh tim di Bank Lampung untuk harus bahu membahu menyukseskan program ini agar berjalan lancar.

Jika tugasnya dalam pengelolaan SDM terbilang berhasil, bagaimana dengan tugas lainnya yaitu strategi teknologi informasi. Meskipun beda hal, tetapi keduanya memiliki inti yang sama, yaitu meningkatkan kinerja.

Manfaatkan Teknologi untuk Layanani Nasabah

Nah, untuk meningkatkan kinerja ini, selain dengan SDM berkualitas juga harus membutuhkan teknologi yang berkualitas dan tepat guna. Maka dari itu, Devi Liza berinisatif selalu memperbarui teknologi untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang juga ikut berkembang. Saat ini, Bank Lampung telah memiliki lebih dari 200 ribu nasabah yang membutuhkan layanan cepat dan prima.

Berbeda dengan peningkatan kualitas SDM yang bisa dilakukan secara internal, pada pemanfaatan teknologi ini Bank Lampung menggunakan strategi lebih memilih bekerjasama dengan perusahaan teknologi yang sudah memiliki pengalaman kuat dengan reputasi tinggi bidangnya. Maka, dipilihlah Lintasarta yang dipercaya untuk menjadi partner andalan komunikasi data perbankan yang mereka punya.

Bank Lampung, lanjut Devi, mempercayakan jasa komunikasi data ini ke Lintasarta hampir di seluruh kantor operasional Bank Lampung dan ATM yang ada. Alasannya memilih Lintasarta cukup jelas, dikarenakan kualitas dari layanan dan kesiapan Lintasarta melayani setiap titik (node) lokasi yang dibutuhkan di seluruh Lampung sejauh ini boleh dibilang sangat memuaskan.

"Bahkan penanggulangan gangguan komunikasi, jika itu terjadi, dilaksanakan Lintasarta dengan cepat di setiap lokasi jaringan kantor Bank Lampung, jadi kemungkinan *downtime* dalam pelayanan terhadap nasabah sangatlah kecil, " jelas Devi.

"Dari sisi manajemen pelayanan dan teknologi yang digunakan saat ini, boleh dikatakan Bank Lampung sudah siap melayani nasabah dengan cepat dan kapanpun selama 24 jam penuh melalui 19 ATM yang dimiliki dan jumlah itu akan terus dikembangkan," kata wanita yang memulai karirnya di Bank Lampung sejak tahun 1980 ini.

Bak pelari di bisnis perbankan, Bank Lampung saat ini benar-benar sudah yakin melayani nasabah sebaik dan secepatnya dengan teknologi yang mereka punya. Kepercayaan diri itu terbangun dari keyakinan Bank Lampung terhadap pelayanan komunikasi data Lintasarta yang sudah beberapa tahun ini menjadi partner dalam komunikasi data di Bank Lampung.

Tentunya pelayanan dan penggunaan jasa komunikasi dari Lintasarta di Bank Lampung tersebut, sejauh ini telah mampu memberikan dorongan dan menunjang lajunya perkembangan bisnis Bank Lampung.

Dari seluruh layanan komunikasi data yang disediakan oleh Lintasarta ini, kata Devi, cukup membantu meningkatkan kinerja Bank Lampung. Hal itu dikarenakan teknologi komunikasi data online yang menjadi tuntutan nasabah dapat dipenuhi dengan kualitas yang baik. "Karena itu Bank Lampung siap melaju kencang dalam bisnis perbankan dengan teknologi modern, " lanjutnya.•

Bank Lampung

Bersama Meraih Sukses

BANK LAMPUNG didirikan berdasarkan Peraturan Daerah Provinsi Lampung Nomor : 10A/1964 Tanggal 1 Agustus 1964 dan mendapat persetujuan izin usaha dari Menteri Bank Sentral Republik Indonesia Nomor Kep.66/UBS/1965 Tanggal 13 Agustus 1965. Sekitar 31 Januari 1966, Bank Lampung mulai beroperasi.

Pendirian bank ini tiada lain dengan maksud untuk mengelola keuangan daerah dan membantu mempercepat pertumbuhan ekonomi daerah di Propinsi Lampung. Berbagai upaya dilakukan untuk mencapai hal tersebut, mulai dari penataan manajemen hingga penggunaan teknologi yang tepat guna.

Dari sisi manajemen, untuk percepatan pencapaian tujuan dari bank ini, maka 31 Maret 1999 berdasarkan Peraturan Daerah Provinsi Lampung Nomor 2 Tahun 1999, Bank Lampung berubah status badan hukum dari Perusahaan Daerah (PD) menjadi Perseroan Terbatas (PT), dan telah disahkan oleh menteri Kehakiman Republik Indonesia Nomor : C8058.H.01.04. Th.2001 Tanggal 6 Mei 1999.

Sebagai perusahaan persero, P.T. Bank Lampung tetap menjadi Badan Usaha Milik Daerah yang sahamnya dimiliki oleh Pemerintah Provinsi Lampung (47,87%) dan 10 (sepuluh)

Pemerintah Kabupaten/Kota di Provinsi Lampung (50,31%) serta pihak ketiga lainnya (1,82%).

Seperti diceritakan Direktur Utama Bank Lampung, Syamsu Rizal di ruang kerjanya, kepada Premium Connection, Mei 2010 lalu, Bank Lampung memberi kesempatan pada masyarakat untuk ikut berpatisipasi dalam pemilikan saham, dengan tetap memperhatikan fungsinya sebagai Bank Umum dan Pemegang Kas Daerah.

Hal itu dilakukan, kata Syamsu Rizal, mensiasati perkembangan kegiatan perekonomian dan perbankan yang membutuhkan peningkatkan permodalan bank dan meningkatkan kekuatan daya saing, perluasan produk dan usaha bank lainnya.

Untuk membangun sinergi, kata Rizal, Bank Lampung telah mencanangkan Visi dan Misi sebagai dasar pegelolaan operasional bank, yaitu "Bersama Meraih Sukses" yang kemudian kristalisasi nilainya dijabarkan dalam butir-butir perilaku Budaya Perusahaan PT. Bank Lampung.

Selain itu, ditetapkan pula visi Bank Lampung. Sebagai bank yang dicintai dan dimiliki masyarakat. Visi tersebut dijabarkan dalam misi untuk meningkatkan partisipasi aktif masyarakat agar tetap unggul dibidang bisnis ritel melalui pemenuhan kebutuhan akan jasa keuangan/perbankan dan penyaluran kredit kepada masyarakat untuk mendorong pertumbuahan ekonomi daerah, serta senantiasa meningkatkan kemampuan pengelolaan keuangan daerah setempat.

Syamsu Rizal mengakui, dunia perbankan adalah bisnis yang penuh risiko dan harus dijalankan dengan prinsip kehati-hatian yang tinggi, sehingga penerapan *good corporate governance* sudah menjadi keharusan.

Untuk itulah Bank Lampung melakukan kerjasama strategis dengan BPKP guna meningkatkan kinerja pengelolaan perusahaan dan peningkatan kualitas SDM menuju terwujudnya *good corporate governance* sejak Maret 2010.

Dengan kerjasama ini Syamsu Rizal yakin, selain berdampak pada kebaikan kinerja manajemen internal tentunya akan meningkatkan kepercayaan publik kepada Bank Lampung dan bersama meraih sukses menjadi terwujud.

Sejak berdiri 1 Agustus 1964, perkembangan dari bank pembangunan daerah ini terbilang menggembirakan, dibuktikan dengan pengembangan manajemen dan teknologi yang digunakan bank ini.

Pada awal berdirinya Bank ini hanya dipimpin oleh seorang direktur, saat ini sesuai dengan kebutuhan, Bank Lampung diawasi 2 orang komisaris dan dipimpin 4 orang direktur. Suatu langkah pengembangan manajemen yang signifikan untuk menghasilkan pelayanan yang prima pada nasabahnya.

Hal itu dibenarkan Direktur Umum Devi Liza yang menceritakan bagaimana Bank Lampung ini lahir, merangkak, berdiri dan berjalan. "Saat ini boleh dikatakan Bank Lampung mulai berlari," ujarnya bangga.

Saat ini, Kantor Operasional Bank Lampung ada di 34 (Tiga puluh empat) lokasi, baik di Lampung dan Jakarta Saat ini P.T. Bank Lampung memiliki 1 Kantor Cabang Utama, 5 Kantor Cabang, 8 Kantor Cabang Pembantu, 4 Kas Khusus, 3 Kas, 4 Payment Point, 1 Kas Mobil.

Puas dengan Kualitas dan Layanan dari Lintasarta

Bank Lampung, mempercayakan jasa komunikasi data ke Lintasarta hampir di seluruh kantor operasional Bank Lampung dan ATM yang ada. Alasannya memilih Lintasarta cukup jelas, dikarenakan kualitas dari layanan dan kesiapan Lintasarta melayani setiap titik (node) lokasi yang dibutuhkan di seluruh Lampung sejauh ini boleh dibilang sangat memuaskan.

Adapun jasa komunikasi Lintasarta yang digunakan oleh Bank Lampung adalah: Pertama, Layanan Remote Frame Relay meliputi Kantor Cabang Bank Lampung di Jakarta, DRC Bank Lampung di Bandung, KCP Antasari, KCP Kartini dan Kantor Kas Rumah Sakit Abdul Moeleok.

Kedua, Layanan VMS (VSAT Multi Service) dilokasi Kantor Kas Pemprop, Cabang Kotabumi, Cabang Metro, Cabang Bandar Jaya, dan lain-lain

Ketiga, Layanan VPN (Virtual Private Network) di KCP Natar, Kantor Payment Point SMKN1 Kotabumi, Kantor Kas Gunung Sugih dan lain-lain

Kedepannya Bank Lampung menginginkan layanan Lintasarta bukan saja sebagai solusi jasa komunikasi data. Namun berharap dikembangkan juga menjadi layanan komunikasi suara dan video conference, sehingga dapat menghemat biaya operasi karena pemanfaatan teknologi yang tepat

Direktur Utama : Syamsu Rizal

guna. Sementara itu Muhammad Riza, Pemimpin Divisi Pengendalian Administrasi Keuangan dan Pengelolaan Data Elektronik berkomentar bahwa sejauh ini pelayanan Lintasarta terhadap Bank Lampung sudah memuaskan, tentu saja hal ini diharapkan tetap dipertahankan dan ditingkatkan.

Diantaranya adalah demi kenyamanan nasabah, Bank Lampung menginginkan setiap titik (node) jaringan kantor ataupun ATM diseluruh Daerah Lampung disediakan *system Backup Link* (jaringan) tanpa terkecuali untuk menghindari kegagalan akses data sebagai performa layanan terhadap nasabah.

Kemudian Bank Lampung menginginkan adanya solusi komunikasi data *system mobile* terkoneksi ke aplikasi banking pada saat kapanpun dan di manapun.

Harapan lain ke depan, katanya, jika ada gangguan terjadi di salah satu node layanan, apat dilakukan secara *remote*.

"Hal ini agar menambah keyakinan penanganan dan evaluasi gangguan. Sehingga kami akan mendapat masukan dari Lintasarta untuk perawatan lebih lanjut," jelas Riza, yang bergabung dengan Bank Lampung sejak tahun 1991 ini.

Tentunya harapan dan keinginan tersebut, menjadi sebuah tantangan dari Bank Lampung untuk memberikan layanan yang paripurna kepada nasabahnya. Untuk itu Bank Lampung meminta Lintasarta selalu memberikan kemudahan dalam melakukan penyediaan jasa komunikasi data maupun jasa teknologi lainnya, dengan tingkat kehandalan dan jaminan keamanan yang tinggi.

Jajaran Komisaris dan Direktur Bank Lampung

1. Komisaris Utama : Kadarsyah Irsa
2. Komisaris : Helmi Rony
3. Direktur Utama : Syamsu Rizal
4. Direktur Pemasaran : Rolie Firman
5. Direktur Umum : Devi Liza
6. Direktur Kepatuhan : Basuki

Produk Bank Lampung

1. Produk Simpanan atau funding product diataranya :

a. Untuk melayani kepentingan pemerintah Provinsi, kabupaten dan kota Bank Lampung memiliki produk giro yaitu GIRO KAS DAERAH dan GIRO DINAS sedangkan untuk pelaku usaha Bank lampung memiliki produk giro dengan nama GIRO SWASTA;

b. Produk tabungan Bank Lampung ada 3 yaitu TABUNGAN SIGER MAS yang merupakan produk asli Bank Lampung, TABUNGAN SIMPEDA yang merupakan produk bersama BPD seluruh Indonesia dan produk TABUNGANKU yang dicanangkan oleh Bank Indonesia;

c. Selain Giro dan Tabungan, Bank lampung juga memiliki produk simpanan berjangka yaitu DEPOSITO dan SERTIFIKAT DEPOSITO

2. Produk Pinjaman atau *lending product* diantaranya:

a. PANTAS (Pinjaman Anda Aman Terbatas), yaitu kredit kepada PNS

b. TENTRAM (Tempat Perlindungan dan Rasa Aman), yaitu kredit perumahan (KPR)

c. PIKUL (Pinjaman Kelompok Usaha Kecil), yaitu kredit aneka guna dan multi guna

d. PUNDI (Pinjaman Usaha Mandiri), yaitu kredit KPKM-PNPM & KKP

e. PUGAR (Pinjaman Untuk Golongan Kontraktor), yaitu Kredit konstruksi

f. PILAR (Pinjaman Investasi & Modal Kerja), yaitu KI & KMK lainnya

g. PINTAS (Pinjaman Investasi Terbatas) atau *personal loan*

h. PEPADUN (Peduli Pembangunan Daerah Lampung) atau kredit pemerintah daerah

3. Produk jasa Bank lainnya antara lain:
- Jaminan Bank / Bank Garansi;
- Referensi Bank;
- BI –RTGS
- Sistem Kliring Nasional
- Kiriman Uang
- Pembayaran Rekening telepon dan Uang Kuliah / Sekolah
- Pembayaran gaji PNS dan Pensiunan
- Pembayaran PBB & BPHTB
- Tarik Tunai dan transfer melalui ATM Bersama

Dalam waktu dekat Bank Lampung akan melakukan kerjasama pembayaran Listrik bekerjasama dengan PLN Wilayah Lampung.•

Desa Informasi

Menuju Indonesia yang Lebih Pintar

DEMI MENGATASI KESENJANGAN DIGITAL, PEMERINTAH MENGGELONTORKAN PROGRAM DESA INFORMASI. TAK HANYA AKSES INFORMASI YANG LEBIH MEMADAI, PROGRAM INI JUGA MEMBUAT INDONESIA LEBIH PINTAR.

SEBAGAI negara kepulauan, Indonesia memiliki puluhan ribu desa yang tersebar di berbagai pelosok Nusantara yang dibelah oleh lautan. Sayangnya, dengan pembangunan yang hanya terkonsentrasi di pusat, ribuan desa yang berada di wilayah terpencil kurang menikmati sarana pembangunan. Salah satu sarana tersebut bisa dilihat dari pembangunan infrastruktur telekomunikasi. Itu sebabnya, beruntunglah mereka yang tinggal di Pulau Jawa maupun kota-kota besar yang dengan mudahnya menyapa sanak-saudaranya lewat media telepon serta mengulik informasi apapun dari internet. Sedangkan mereka yang tinggal di pedesaan hanya dapat mengandalkan penyebaran informasi secara tradisional. Ironisnya, ribuan desa yang tidak mendapatkan sarana telekomunikasi memadai justru mendapatkan sumber informasinya lebih banyak dari luar negeri dibandingkan dari negeri sendiri.

Kesenjangan informasi seperti ini tentunya berdampak buruk bagi masyarakat pedesaan. Mereka bagaikan terisolasi dari pergaulan nasional maupun internasional dan tertinggal jauh dibandingkan dengan kelompok masyarakat lain yang tinggal diperkotaan. Dengan demikian, tentu saja pola pikir dan wawasan mereka sangat lambat, sehingga perbaikan kualitas hidup pun berjalan di tempat. Kekhawatiran ini sesuai dengan informasi berbagai penelitian yang telah membuktikan bahwa minimnya akses informasi berpengaruh terhadap tingkat kemajuan masyarakat. Di tempat-tempat yang akses informasinya terhambat, perkembangan masyarakat setempat sangat lambat. Berbagai dinamika sosial, ekonomi, politik, dan sektor lain mengalami stagnasi, berbanding terbalik dengan pesatnya perkembangan masyarakat di perkotaan.

Yang ditakutkan, dengan dominasi sumber informasi asing di wilayah perbatasan, dalam jangka panjang akan membuat rasa kebangsaan dan kecintaan terhadap Negara Kesatuan Republik Indonesia akan meluntur dengan mudahnya. Padahal mendapatkan informasi memang merupakan hak setiap warga negara seperti yang dijamin oleh UUD 1945. Untuk itu, pemerintah memiliki kewajiban untuk memfasilitasi terselenggaranyaa penyelenggaraan informasi yang adil dan merata serta berkualitas bagi setiap warga negaranya tanpa terkecuali.

Berdasarkan informasi yang dihimpun dari Badan Informasi Publik (BIP) Kemenkominfo, pemerintah melalui Kemenkominfo berupaya menjembatani kesenjangan informasi tersebut melalui program Desa Informasi. Definisinya, Desa Informasi adalah desa yang dilengkapi infrastruktur seperti telekomunikasi, internet, dan penyiaran yang memungkinkan masyarakat mendapatkan akses informasi dengan lebih baik dan lancar. Desa informasi juga mengintegrasikan konsep Desa Berdering atau desa yang memiliki akses telepon' Desa Pintar atau desa yang memiliki koneksi internet, dan desa dengan radio komunitas.

> **"Untuk penyediaan jaringan komunikasi telepon tidak hanya berfokus di Pulau Jawa saja, tetapi juga seluruh provinsi di Tanah Air. Jadi, meskipun transportasi sulit dijangkau, jaringan komunikasi di pelosok desa harus dengan mudah dicapai.**

Pemerintah memang tidak main-main dalam mengurangi kesenjangan digital di Indonesia. Dalam hal ini, Menkominfo Tifatul Sembiring, mengatakan, sesuai dengan Universal Service Obligation (USO), standar minimum pelayanan komunikasi harus memenuhi 4.217 kecamatan dan 32.874 desa. "Untuk penyediaan jaringan komunikasi telepon tidak hanya berfokus di Pulau Jawa saja, tetapi juga seluruh provinsi di Tanah Air. Jadi, meskipun transportasi sulit dijangkau, jaringan komunikasi di pelosok desa harus dengan mudah dicapai," tuturnya. Adapun target yang dikejar pemerintah merupakan perintah dari Presiden SBY yang mendesak agar 25 ribu desa berdering dan 100 Desa Pintar terwujud dalam tahun 2010, sebagai bagian dari program kerja Kabinet Indonesia Bersatu II.

Selanjutnya, untuk mengantisipasi kemungkinan adanya masyarakat perbatasan yang belum mengerti dan faham dengan internet, Kominfo akan menyediakan mentor untuk memperkenalkan maupun melatih masyarakat agar cepat memahami internet. "Agar akses internet lebih cepat, saat ini telah dikeembangkan infrastuktur fiber optik untuk sisi Timur Indonesia setelah pembangunan jaringan di kawasan Barat Indonesia sudah selesai. Pada saatnya, setelah seluruh Indonesia tersambung dengan kabel fiber optik bawah tanah, maka akses internet akan semakin cepat dan harganya semakin murah," pungkas Tifatul.

Menurutnya, dengan pembangunan infrastruktur guna menunjang Desa Informasi, diharapkan masyarakat lebih informatif dan dapat mempergunakan teknologi tersebut di segala bidang. Jika Desa Informasi nantinya terwujud, masyarakat desa dapat mengakses berbagai informasi sesuai kebutuhan setempat seperti ketersediaan pupuk, bibit, dan sarana produksi pertanian, harga hasil panen, hasil laut, dan lain-lain. Mereka juga bisa mengetahui dinamika yang terjadi di daerah dan wilayah lain di Indonesia, sehingga memiliki wawasan yang lebih luas tentang Indonesia.

Wawasan pengetahuan tentu sangat penting, bukan saja untuk membangkitkan semangat maju dan berkembang serta mengejar ketertinggalan dari kelompok masyarakat lainnya namun juga semangat untuk menjaga keutuhan Negara Kesatuan Republik Indonesia. "Internet harus bermanfaat dan akan menjadi guru dalam mendapatkan berbagai sumber pengetahuan. Kemudian, bisa dimanfaatkan oleh rakyat untuik berkirim surat, dan bisa melakukan transaksi bisnis atau ekonomi," tandasnya.•

SEIRING PERKEMBANGAN JAMAN, DUNIA PERDAGANGAN MENGALAMI PROSEDUR REVOLUSIONER. MESKIPUN TRANSAKSINYA SIMPEL, TIDAK BEGITU DENGAN PROSES PENDIRIANNNYA.

E-Commerce

Yang Penting Reputasi & Trust

SEBAGAI bagian dari perkembangan teknologi telekomunikasi, internet menyediakan kemudahan dalam berbagai aspek kehidupan manusia. Salah satunya adalah perdagangan. Sekarang ini, tidak sulit bagi kita mencari barang atau kebutuhan yang diperlukan. Cukup kunjungi berbagai situs atau forum jual beli yang terdapat di dunia maya, kita bisa memilih dengan harga yang kompetitif. Bahkan, untuk jenis barang yang tidak dipasarkan secara umum bisa didapatkan disini.

Ya, sekarang adalah eranya *e-commerce* yang memungkinkan setiap orang melakukan transaksi perdagangan secara elektronis dengan berbagai perangkat, baik komputer maupun ponsel. Penyelenggaranya sekarang tidak hanya dunia perbankan saja, tetapi mulai merasuk ke industri bioskop, transportasi, hingga operator telekomunikasi. "Sekarang hampir setiap orang sudah mulai berani membeli tiket pesawat secara *online*. Hal ini mengindikasikan bahwa *e-commerce* sudah mulai tumbuh dan dikenal banyak orang," ujar Arya Damar, Direktur Utama PT Artajasa, ketika dijumpai *Premium Connection* di kantornya.

Meskipun sudah hampir dikatakan merakyat, bukan berarti untuk segala kebutuhan bisa dilakukan secara *e-commerce*. Menurut Arya, bagi mereka yang ingin menyelenggarakan *e-commerce* harus diperhatikan aspek kebutuhan dari pelanggan dengan cara mempelajari karakterisik yang dominan di masyarakat. "Kita mungkin mengganggap orang Indonesia sekarang ini terlalu sibuk, tetapi justru mereka lebih senang berinteraksi langsung dengan pedagang jika ingin membeli suatu barang."

Dengan karakter seperti ini, tak heran *home-shopping* yang mengirim katalog belanja kebutuhan sehari-hari untuk dipesan secara elektronis, popularitasnya jalan di tempat. Pasalnya, untuk produk yang sifatnya umum, orang lebih suka mengunjungi pusat perbelanjaan dibandingkan dengan membelinya secara *online*. "*E-commerce* yang kebanyakan dilakoni masyarakat hanya berkisar pada produk yang spesifik dan *segmented*, misalnya perangkat elektronik, musik atau, buku seperti yang dilakukan portal belanja terbesar di dunia Amazon.com," jelas Arya.

Less Cash Society

Bagi mereka yang ingin menjalankan bisnis *e-commerce*, Arya menegaskan betapa pentingnya reputasi. "Hal ini penting jangan sampai gara-gara usaha yang dilakoninya 'nakal' membuat orang tidak percaya pada *e-commerce*. Jadi, usahakan barang yang dipesan pelanggan dikirim tepat waktu dan dalam kondisi tidak rusak. Dalam dunia perdagangan dan keuangan yang terpenting adalah *trust*, untuk itu kita harus menjaganya sebaik mungkin."

Selain itu, pemerintah melalui Departemen Komunikasi dan Informatika dan Departemen Perdagangan harus mengawasi perkembangan *e-commerce* dan mensosialisasikan kepada seluruh masyarakat mengenai kemudahan-kemudahan yang didapatkan melalui prosedur belanja elektronis ini. "Pemerintah harus meng-*encourage* masyarakat agar berani mencoba. Yang terpenting bagaimana masyarakat merasa butuh terhadap teknologi ini," papar Arya.

Arya Damar, Direktur Utama PT Artajasa

Sebagai pimpinan di perusahaan yang penyedia infrastruktur layanan transaksi online yang dipercaya industri perbankan dan lembaga keuangan di Indonesia, Arya berpendapat, *e-commerce* adalah sebuah *platform* dunia perdagangan yang tidak bisa tolak lagi penerapannya. Menurutnya, dalam waktu ke depan hampir semua aspek perdagangan dan bisnis akan

Tips Belanja Online yang Aman

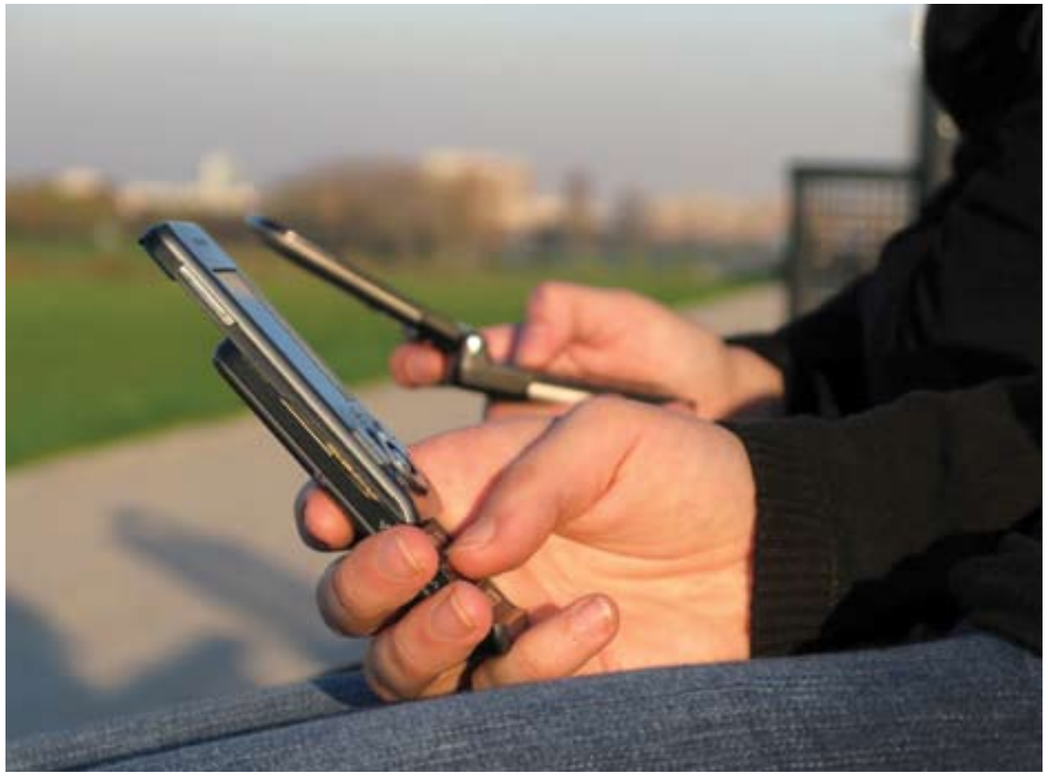
Sebagai bagian dari *e-commerce,* belanja *online* di dunia maya memang mengasyikan. Anda tinggal duduk di depan komputer, dalam hitungan hari barang yang diinginkan akan sampai. Tapi, harus diakui belanja *online* tidak seindah ini. Nyatanya, tidak sedikit penjahat berkedok sebagai pedagang yang siap menjaring korban. Agar tidak menjadi korban dari kejahatan mereka, sebaiknya perhatikan beberapa langkah transaksi aman belanja online di bawah ini:

1. Lakukan transaksi hanya di situs yang terbukti keamanannya. Biasanya situs seperti ini menggunakan teknologi enkripsi untuk mentransfer informasi dari pelanggan ke penjual. Dengan teknologi ini, informasi penting dan rahasia seperti nomor kartu kredit dapat diamankan dengan kode tertentu untuk menghindari pencurian.
2. Cari tahu reputasi penjual dengan mengecek keabsahan nomer telepon yang bisa dihubungi untuk pemesanan barang maupun pelayanan konsumen. Selain itu, Anda juga bisa mengeceknya dengan googling tentang perusahaan tersebut.
3. Baca informasi kebijakan privasi dan keamanan situs secara seksama agar Anda tidak dirugikan.
4. Pilih transaksi yang paling aman, misalnya hanya dengan menggunakan kartu kredit dibandingkan dengan sistem transaksi lainnya.
5. Jaga baik-baik kerahasiaan dari password barang yang disediakan penjual.
6. Selalu cetak pesanan sebagai bukti transaksi.
7. Perhatikan aturan-aturan pengiriman barang, apakah nantinya dijamin sesuai yang dijanjikan atau tidak. •

“Kami melihat, kemudahan pembayaran adalah sesuatu yang menjadi bagian dari persaingan dunia perdagangan. Siapa yang mampu memberikan kemudahan bagi pelanggan, tentunya akan memenangkan persaingan.

berkaitan dengan transaksi elektronis. “Kami melihat, kemudahan pembayaran adalah sesuatu yang menjadi bagian dari persaingan dunia perdagangan. Siapa yang mampu memberikan kemudahan bagi pelanggan, tentunya akan memenangkan persaingan. Apalagi Bank Indonesia sudah mendorong dunia usaha untuk menerapkan *less cash society*. Dengan begitu, pembayaran secara tunai akan dikurangi.”

Selain dengan alat bayar kartu kredit, kartu debit, nantinya masyarakat akan lebih familiar dengan sistem *e-wallet* dari perangkat ponsel yang menyediakan *virtual account* yang nilai depositnya dapat digunakan untuk membeli barang. “Inilah sistem belanja di masa depan. Tidak hanya dunia perbankan saja yang melakukan hal ini, tetapi juga berbagai industri. Misalnya, sekarang ini pembelian tiket bioskop sudah bisa dilakukan dengan akun khusus dari bioskop penyelenggara, sehingga penonton tidak perlu antri jika ingin membeli tiket. Masalahnya, mampukah industri penyelenggara *e-commerce* menjaga *trust* kepada masyarakat?” tandas Arya.•



Tingginya Potensi Mobility

HASIL SURVEY DAN ANALISA DARI BERBAGAI LEMBAGA MENYEBUTKAN BAHWA TREN MOBILITY SANGAT BESAR DAN MENINGKAT PESAT.

Budi Wiyono, Marketing Specialist PT Aplikanusa Lintasarta

“TRENDNYA kuat sekali,” ujar Budi Wiyono, Marketing Specialist PT Aplikanusa Lintasarta, ketika mulai berbincang-bincang dengan *Premium Connection* mengenai tren mobility pada awal Juni lalu. Pria yang sudah bergabung dengan Lintasarta sejak 1997 ini kemudian membeberkan beberapa hasil survey, sebagian besar dari pakar telekomunikasi dunia Tomi A Honen. Diantaranya adalah berdasarkan statistik, dari seluruh pemilik *handset*, sebanyak 63 persen yang mengakses ke *social media.* Kemudian juga menurut survey kalau *gadget* yang dimiliki itu 91 persen dari seluruh *timeframe* waktu hidup berada di radius 1 meter, atau dengan kata lain selalu dipegang setiap saat.

Tidak ketinggalan dipaparkan juga contoh sukses *mobility* yaitu Facebook. “Mengenai Facebook banyak yang bilang kalau *mobility*-nya seperti *mobile web* dan aplikasi *mobile* tidak ada, maka seharusnya sudah mulai stagnan,” jelasnya. Kemudian karena

Facebook memanfaatkan *mobility,* maka trafiknya terus meningkat. Indonesia termasuk salah satu negara penyumbang trafik terbesar.

"Itu kalau ditelusuri lagi dari konseptualnya, yang membuat hidup mobility itu adalah pertama, konektivitas itu harus ada. Kemudian dari sisi *usage* untuk *community* sepeti Facebook, *commerce* untuk bisnis sama *lifestyle* yang terkait sama *culture,* sehingga kami melihat ini penting" tambahnya.

Tren dan potensi *mobillity* yang sangat besar ini dibenarkan oleh Tomi A Honen. Menurut analisa terbarunya, ada 8 hal yang membuat *mobility* begitu penting. Pertama, *mobile* adalah medium massal yang bersifat personal. Kedua, ponsel adalah perangkat yang selalu dibawa kemanapun pergi. Ketiga, ponsel itu bersifat *always-on.* Keempat, ponsel memiliki mekanisme *built-in payment.* Kelima, ponsel tersedia pada poin inspirasi kreatif. Keenam, ponsel memiliki pengukuran audiens paling akurat. Ketujuh, ponsel menangkap konteks sosial pada konsumsi media. Terakhir, ponsel memungkinkan *augmented reality* bisa digunakan sebagai media.

Mobility untuk bisnis

Meskipun dari hasil survey, sebanyak 65 persen *handset* lebih banyak digunakan untuk mengakses *social media,* tetapi menurut Budi Wiyono, potensi *mobility* untuk bisnis sangat besar. "Ada tren yaitu kaum profesional akan lebih banyak mengakses internet lewat *gadget,"* katanya. Hal ini dimungkinkan karena *smartphone* sudah semakin banyak dengan *hardware* dan *software* yang semakin canggih. "Menurut *survey*, para kaum profesional kebanyakan nantinya lebih banyak mengakses internet lewat *gadget*. Sisanya yaitu yang mengakses internet lewat komputer tinggal mahasiswa. Jadi *mobility* bagi korporasi baik kecil atau besar harus memikirkan arah kesana," jelas pria yang pernah mengajar sebagai dosen di Universitas Dian Nuswantoro ini.

Dijelaskan juga bahwa Lintasarta itu produk inti awalnya dalah *connectivity solution.* Dari sini, karena yang berlanggan adalah *enterprise*, maka dihadirkanlah solusi-solusi *enterprise*. Kemudian dalam perkembangan selanjutnya, karena para pelanggan *enterprise* ini semuanya menggunakan *gadget*, mereka juga membutuhkan *mobility* dari solusi *enterprise*. Sehingga Lintasarta pun mulai nyediakan solusi-solusinya. Solusi *mobility* sangat strategis dalam bisnis dan membutuhkan banyak pengembangan aplikasi karena memiliki banyak keuntungan utama. Solusi ini tidak hanya memajukan para *mobile worker* tetapi juga sebagai kunci peningkatan bagi proses bisnis yang lebih luas.

Solusi Mobility dari Lintasarta

Untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, Lintasarta hadir dengan berbagai solusi *mobility* bagi korporasi yang membantu beberapa hal. Seperti meningkatkan produktivitas karena dapat meningkatkan waktu untuk melakukan useful work. Kemudian meningkatkan *business benefits,* termasuk mengurangi staf administrasi, biaya perjalanan, biaya *paperwork*, dan *downtime* sekaligus meningkatkan realisasi pendapatan. Dan juga meningkatkan *service excellence* bagi pelanggan korporasi sekaligus meningkatkan penjualan karena dapat memperluas *coverage* ke wilayah-wilayah dan pasar baru yang tidak terjangkau.

Untuk *corporate* ini, Lintasarta melihat dari benefit seperti yang disebutkan A Honen bisa diaplikasikan. "Karena *handset* adalah satu-satunya alat yang selalu dibawa dan dibaca, maka untuk *enterprise*, semua keperluan pekerjaan seperti *email*, *workflow* dan sebagainya bisa masuk ke ponsel. Semua terkoneksi. Pertama terkoneksi ke intranet, kemudian ke email," ungkap lulusan Teknik Elektro Universitas Diponegoro ini.

Saat ini, ada empat solusi *mobility* yang dikembang Lintasarta. Pertama, *VPN Ezy HSDPA* yang berhubungan dengan konektivitas. Ini cocok untuk perusahaan yang memiliki karyawan dengan tingkat mobilitas tinggi karena bisa diakses dari ponsel dan laptop.

Kedua, *Mobile Extension (Mobex)*, yaitu solusi integrasi jaringan komunikasi data dan voice melalui GSM-PBX. Layanan ini merupakan penggabungan dari layanan GSM-PBX dan *corporate user group* (Matrix) yang dapat mengefisiensikan biaya komunikasi. Jika dibandingkan dengan jalur PSTN SLJJ biasa, dengan MOBEX dapat menghemat biaya hingga 80%. Layanan ini membutuhkan nomor Indosat.

Ketiga, *SMS Corporate*, yaitu layanan paket pengiriman Short Message Service (SMS) khusus untuk korporat. Ini merupakan salah satu solusi alternatif media penyampaian

informasi yang lebih mudah dan efektif. Ada dua jenis yang dilayani yaitu SMS interaktif (dua arah) dan SMS *broadcast.* Salah satu *klien* yang sukses mengimpmentasikan layanan ini adalah IFC (International Finance Corporation). IFC lewat perusahaan agro di Sulawesi menggelar layanan info harga kakao. Sehingga petani bisa melihat harga kakao terbaru di pabrik (Baca : IFC, Mobility Menjangkau Petani – Red).

Keempat, *Smartcard,* yaitu layanan berbasis kartu pintar yang memiliki fasilitas dengan fitur untuk fungsi *payment* dan *non-payment.* Layanan ini memiliki fitur *security payment* yang disesuaikan dengan standard Bank Indonesia (BI).

Lintasarta melihat *mobility* itu diperlukan berdasarkan keperluan pelanggan. "Jika keperluan pelanggan misalnya VPN Ezy, kami menyiapkan untuk konektivitas. Nanti pelanggan akan menggunakan untuk apapun, itu terserah mereka," ujarnya. Menurutnya, pelanggan yang mengganakan jasa solusi *mobility* dari Lintasarta kebanyakan *finance banking.* Karena bisa penetrasi ke wilayah yang di luar ATM dengan mini ATM dan EDC memanfaatkan VPN Ezy.

Selain *finance banking*, juga *multifinance.* Seperti perusahaan-perusahaan kredit. Mereka approval system menggunakan SMS, sehingga bisa lebih cepat. Jadi bisa lebih cepat untuk otomasi. Untuk lainnya adalah industri *farming* dan juga *resources*. "Tapi jika ada pelanggan yang membutuhkan solusi lebih jauh lagi, kami bisa membahasnya. Misalnya ada implementasi yang tidak umum, kami terbuka untuk membahas mencari solusinya yang bersifat terkostumisasi," pungkasnya. •

IFC
Mobility Menjangkau Petani

DENGAN populasi lebih dari 220 juta penduduk, Indonesia adalah perekonomian terbesar di Asia Tenggara, dan negara demokrasi terbesar kedua di dunia. Indonesia telah berjuang keras untuk keluar dari krisis finansial tahun 1998 serta bencana tsunami di tahun 2004.

Walaupun perekonomiannya berpotensi tinggi dan mengalami pertumbuhan pesat, kemiskinan masih tetap terlihat. Sekitar setengah dari penduduk Indonesia yang berjumlah 225 juta hidup dengan pendapatan kurang dari $2 per hari. Selain itu, oleh karena krisis finansial saat ini telah menyebar ke wilayah Asia Timur, banyak rakyat Indonesia yang tergolong rentan akan beresiko semakin jauh tertinggal.

IFC, anggota Kelompok Bank Dunia, telah berperan aktif di Indonesia sejak tahun 1968. Melalui pengembangan sektor swasta secara berkelanjutan, IFC bertujuan mengurangi kemiskinan di Indonesia dengan menciptakan peluang dan meningkatkan taraf hidup masyarakat. Pada tahun fiskal 2009, total investasi IFC yang sebesar $14,5 milyar telah membantu menyalurkan dana pembiayaan ke negara-negara berkembang disaat krisis finansial terjadi.

Salah satu program IFC yang sedang berlangsung adalah upaya perbaikan iklim investasi pada industri kakao dan menciptakan lapangan pekerjaan di Sulawesi Selatan yang mulai diresmikan nota kesepahamannya pada 16 Desember 2009. Kerjasama antara IFC, pemerintah Australia, pemerintah Indonesia serta pemerintah propinsi Sulawesi Selatan selama 18 bulan ini akan membantu menetapkan prioritas reformasi guna mengurangi rintangan regulasi dan administrasi bagi petani kecil kakao, serta mempromosikan pemakaian standar-standar yang berkelanjutan untuk industri kakao tersebut.

Dalam upaya menyukseskan program tersebut, IFC menggandeng Lintasarta sebagai penyedia solusi *mobility.* Seperti diceritakan Budi Wiyono, Market Analyst PT Aplikanusa Lintasarta, IFC adalah lembanga yang memberi pinjaman kepada perusahaan agro di Sulawesi Selatan. "Nah IFC ini men-*direct* ke perusahaan agrobisnis tersebut untuk menyediakan layanan SMS ini. Jadi, petani kakao setiap hari bisa cek harga harian di pasar," ujarnya.

Layanan informasi via SMS dipilih karena perusahaan Agro ini plasmanya adalah petani yang jumlahnya tigapuluh ribuan dan hanya bisa dijangkau lewat ponsel, komputer pun belum ada. Hal ini membuat Lintasarta cukup *excited*, dan bahkan menyebutnya contoh ekstrim dari *mobillity.* "Karena jika *mobillity* diterapkan di *enterprise* itu sudah biasa atau tidak istimewa. Tetapi ini sudah ter-*mobility* sampai ke tingkat petani," ujarnya. Tidak hanya informasi harga, tetapi nantinya mereka juga ingin aplikasi lebih banyak lagi seperti cuaca dan lain lain hingga untuk *trade*.

Selain menyediakan akses mobility, IFC dan partner di Sulawesi juga sering mengadakan *workshop* kepada petani. Agar bisa meningkatkan kualitas hasil kakao. Seluruh pihak yang berkepentingan bergabung di lembaga Cocoa Sustainability Partnership (CSP) Indonesia. Info lebih lengkap bisa mengunjungi http://www.ifc.org dan http://www.cspindonesia.org. •

Fenomena iPad

TAHUN 2010, ADA BAHAN PEMBICARAAN BARU YANG CUKUP RAMAI DI INDUSTRI TEKNOLOGI. APALAGI KALAU BUKAN IPAD. BANYAK ORANG TERHIPNOTIS OLEH KECANGGIHAN TEKNOLOGI BESUTAN APPLE INI.

APPLE terkenal dengan inovasinya yang selalu disukai oleh penggemarnya. Sampai muncul istilah *Apple fanboy,* yaitu sebutan bagi mereka yang gila terhadap segala hal berbau Apple. Ketika mereka sudah terkena "racun" salah satu produk saja dari Apple, maka akan sangat mudah untuk menjalar menyukai produk lainnya. Itulah hebatnya Apple yang mampu membuat penggunanya menjadi fanatik. Tidak hanya teknologi, tetapi mereka juga selalu membubuhi dengan sentuhan lain yang tidak kalah penting seperti seni, keindahan, atau apapun itu. Produk terbaru mereka selalu ditunggu-tunggu kehadirannya.

Apple juga dikenal mampu merevolusi industri dengan produk besutannya. Secara umum, produk yang dihadirkan sebenarnya tidak berbeda jauh dengan lainnya. Tetapi segala sesuatu yang berasal dari Apple selalu menarik untuk dibicarakan. Apple dengan tangan dingin Steve Jobs selalu berhasil mengemas produknya menjadi cantik, menarik dan terkesan ekslusif. Berkat cemerlangnya ide dari Steve Jobs, kebanyakan produk tersebut sampai mampu mengubah industri. Contoh yang paling dekat adalah iPod dan iPhone.

Nah, produk terbaru yang mereka keluarkan di tahun ini adalah iPad. Apakah produk ini juga sanggup merevolusi industri seperti produk sebelumnya? Ada kalangan yang menganggapnya begitu, ada juga yang tidak. Ini bisa dimaklumi, karena produk ini juga masih baru saja dikeluarkan.

Tetapi kenyataan di pasar, antusiasme konsumen sangat tinggi. Apple bahkan sempat kewalahan sehingga menunda penjualan di pasar internasional, karena permintaan di Amerika Serikat saja sangat besar. Daya tarik iPad luar biasa, termasuk di Indonesia. Perangkat bergerak terbaru buatan Apple yang telah diperkenalkan kelahirannya pada 27 Januari 2010 dan resmi dijual di Amerika Serikat pada 3 April 2010 ini ramai dibicarakan baik di blog, Facebook, Twitter dan media *mainstream.*

Euphoria mengenai iPad tidak hanya melanda konsumen, tetapi juga para developers. Sejak dirilis SDK (Software Developer Kit) untuk iPad, para developers langsung tertarik untuk membuatnya. Alhasil, hanya sehari sejak iPad dijual, pada hari Minggu (4 April) sudah terdapat lebih dari 3.200 aplikasi iPad di App Store dan akan terus bertambah dengan cepat. Sebuah pencapaian lain yang cukup besar. Mengingat platform bergerak lainnya (non iPhone OS), untuk mencapai angka 3.000 saja membutuhkan waktu berhari-hari, bahkan berbulan-bulan.

Sementara itu prestasi penjualannya juga tidak kalah mencengangkan. Hanya dalam waktu 2 bulan, Apple telah berhasil menjual iPad sebanyak 2 juta unit. Bahkan saking besarnya potensi di iPad, banyak kalangan yang memperkirakan perangkat ini akan menjadi semacam *predator,* memakan produk Apple yang lain terutama *notebook* dan iPod. Disamping itu, iPad diperkirakan akan mengancam industri media cetak. Tetapi anehnya, alih-alih merasa terancam. Kebanyakan perusahaan *publishing* kelas dunia justru membuat versi iPad pada majalah atau koran mereka. Bahkan di Indonesia, media sebesar Kompas dan Tempo juga turut menghadirkan *e-paper* yang mendukung tampilan di iPad.

Sayang sekali baru masyarakat Amerika Serikat yang bisa mencicipi iPad. Sementara untuk negara-negara lain harus bersabar yang kemungkinan akan dirilis di beberapa negara pada akhir Mei. Sementara untuk Indonesia sendiri, masih belum ada kepastian kapan akan dirilis, setidaknya sampai artikel ini ditulis.

Tetapi lihat saja buktinya, sebelum benar-benar resmi diluncurkan di tanah air, produk keluaran Apple, inc asal Amerika Serikat tersebut sudah banyak yang menggunakan. Di milis dan forum teknologi, sudah mulai ada yang menjualnya. Mereka mengimpor langsung dari rekanan di Amerika Serikat. Karena belum resmi dan melalui usaha sendiri, resikonya adalah harga yang lebih mahal sampai di Indonesia. Mereka yang semula tergila-gila pada penggunaan netbook serta smartphones beralih haluan, khususnya para penggila rangkaian inovasi gadget keluaran produsen Apple Inc.,

Banyak hal yang bisa dilakukan di iPad. Seperti membaca *e-book* layaknya membaca buku kertas, bermain game, menonton video, *browsing,* presentasi dan sebagainya. Rasanya takkan pernah cukup untuk membahas beragam fitur yang ditawarkan oleh iPad beserta fenomena yang telah dihasilkannya. •

Fitur Unggulan iPad

iPad adalah kombinasi antara komputer Mac dan iPhone. Banyak sekali fitur canggih yang ada di dalamnya, berikut ini beberapa fitur penting di iPad yang kami sajikan untuk Anda.

Layar 9,7 inchi Multi-touch

Masih seperti iPhone, iPad menggunakan teknologi *capacitive* Multi-Touch resolusi tinggi yang memungkinkan berinteraksi secara fisik pada layar dengan aplikasi dan konten di dalamnya. Tetapi pada iPad, teknologinya secara lengkap dirancang ulang untuk permukaan lebih besar untuk membuatnya sangat presisi dan responsif. Layarnya resolusi tinggi berukuran 9,7 inchi dengan teknologi LED-backlit dan IPS display. Teknologi tersebut menghadirkan tampilan *crispy,* jelas, tajam dan warna konsisten yang sangat bagus untuk *browsing,* menonton film atau melihat foto. Setiap aplikasi bekerja baik dalam modus portrait dan landscape dengan sentuhan animasi cantik saat perpindahan rotasi.

Konektivitas Wi-Fi + 3G

iPad hadir dalam dua versi, pertama dengan koneksi Wi-Fi dan kedua memiliki koneksi Wi-Fi sekaligus 3G. Tidak tanggung-tanggung, teknologi Wi-Fi yang dimasukkan merupakan yang terbaru yaitu 802.11n. Untuk versi 3G bisa mengunduh data dengan kecepatan sampai 7,2 Mbps pada jaringan HSDPA.

iTunes Store

iPad mendukung semua aplikasi pada platform iPhone, hal ini karena sistem operasi yang digunakan sama. Saat ini versi terbaru adalah iPhone OS 3.2. Pada perangkat ini sudah terdapat iTunes Store yang memberikan akses untuk belanja berbagai konten multimedia dengan katalog lebih dari 11 juta lagu, lebih dari 50,000 episode TV dan lebih dari 8.000 film termasuk 2.000 video *high definition.* Juga aplikasi yang tersedia di App Store dengan jumlah lebih dari 140.000 buah. Bertepatan dengan peluncuran iPad, Apple juga memperkenalkan aplikasi iBook untuk iPad yang berisi iBookstore, cara termudah untuk melihat-lihat, membeli dan membaca buku pada perangkat bergerak. Ini berarti Amazon Kindle yang saat ini memimpin dalam hal *e-reader* akan mendapatkan pesaing yang sangat berat.

Produktivitas iWork

Selain iBook, diperkenalkan juga iWork for iPad. iWork selama ini dikenal sebagai aplikasi produktivitas untuk komputer Mac. Aplikasi ini sangat handal dan banyak yang berharap bisa ada di iPhone, tetapi layarnya yang kecil memberikan keterbatasan yang mana hal ini terjawab di iPad. iWork untuk iPad didesain spesifik untuk perangkat yang mendukung *multi-touch.* Aplikasi yang terdapat di iWork adalah Pages, Keynote dan Number untuk membuat berbagai macam format dokumen, presentasi dan *spreadsheet.* Masing-masing aplikasi dijual seharga $9.99 di App Store.

Performa

iPad menggunakan chip A4 yang didesain oleh *engineer* Apple sendiri dengan kecepatan 1Ghz. Selain sebagai *Central Processing Unit* (CPU), chip ini juga berfungsi sebagai *Graphic Processing Unit* (GPU). Prosesor ini diklaim memiliki performa tinggi, efisien terhadap penggunaan energi. Daya tahan baterai sampai 10 jam untuk sekali isi. Teknologi pada baterai bisa di-*charge* sampai 1.000 kali tanpa penurunan kapasitas yang berarti atau bisa bertahan sampai lima tahun.

Harga

iPad akan tersedia di seluruh dunia pada akhir Maret 2010 dengan harga ritel $499 (US) untuk model 16 GB, $599 (US) untuk model 32GB dan $699 (US) untuk model 64GB. Versi Wi-Fi + 3G akan tersedia pada April di Amerika Serikat dan beberapa negara dengan harga di kisaran $629 (US) untuk 16 GB, $729 (US) untuk model 32GB model dan $829 (US) untuk model 64GB. •

Judul : Oh My Goodness: Buku Pintar Seorang Creative Junkies
Penulis : Yoris Sebastian
Penerbit : Gramedia Pustaka Utama
Tebal : 204 halaman
Harga : Rp 68.000

Buku Pintar Menjadi Kreatif

DEWASA ini, kreativitas seolah harga yang tidak bisa ditawar. Setiap orang termasuk perusahaan mutlak untuk kreatif agar bisa bertahan. Nah, bagaimana cara agar menjadi lebih kreatif? Belajarlah dari pakarnya.

Yoris Sebastian. Nama ini sangat dikenal terutama di kalangan industri kreatif yang saat ini sudah mulai marak. Sosok tersebut memang merupakan salah satu tokoh kreatif terkemuka di Indonesia. Banyak penghargaan telah diraihnya. Salah satunya penghargaan yang sangat prestisius di kelas internasional yaitu memenangkan International Young Creative Enterpreneur of the Year Awards 2006 dari British Council di London. Berarti, kreativitasnya sudah diakui di mata internasional.

Memang sudah banyak kreativitas yang dihasilkannya. Beberapa diantaranya mungkin sudah akrab di telinga kita. Sebut saja "I Like Monday" dan "Destination Nowhere" atau konsep bisnis unik seperti "Broadcast bar" yang semuanya membuat orang bergumam, "Oh My Goodness".

Rupanya, ketrampilannya agar bagaimana selalu kreatif tidak disimpan sendiri, melainkan rela dibagi ilmunya. Lahirlah buku pertama Yoris Sebastian berjudul "Oh My Goodness. Buku Pintar Seorang Creative Junkies". Dari sampulnya saja, sudah terasa kreatifnya buku ini. Sebab desainnya sendiri juga berangkat dari ide penulisnya yang memberikan kesan "Oh My Goodness." Tidak hanya itu, kalau diperhatikan ada yang salah dari judulnya. Benar saja, seharusnya secara tata bahasa judulnya yang tepat adalah Buku Pintar Seorang Creative Junkie. Tetapi dia punya alasan untuk membuatnya jadi keliru, yaitu jika ada yang ikut-ikutan memakai nama tersebut, berarti mereka ikut-ikutan keliru. Kreatif juga. Lagi-lagi, buku ini coba tampil beda dengan tidak mencantumkan informasi halaman buku seperti yang pada umumnya selalu ada di buku. Buku ini memang mencerminkan kreativitas penulisnya.

Menurutnya, kreativitas itu berbeda dengan intelligence quotient (IQ). Karena IQ sudah menjadi bawaan lahir dan tidak berubah saat kita dewasa. Kreatif bukanlah faktor genetik, tetapi skill yang masih bisa diasah dan dikembangkan. Kreativitas perlu bensin yang bernama *passion*. Karena dengannya, kita bisa merasa tidak lelah mengerjakannya dari pagi hingga malam, bahkan akhir minggu tanpa mengeluh. Buku ini akan memberikan cara cara simpel dan praktis dari seorang Yoris Sebastian sehingga menjadi sosok kreatif di Indonesia. Dia berharap, buku unik ini akan punya dampak positif untuk orang banyak, terutama bagi mereka yang ingin kreatif tapi merasa tidak kreatif. •

> **"Kreativitas perlu bensin yang bernama passion. Karena dengannya, kita bisa merasa tidak lelah mengerjakannya dari pagi hingga malam, bahkan akhir minggu tanpa mengeluh.**

Xperia X8

Jagoan Anyar Xperia Series

Dalam jajaran smartphone, Sony Ericsson seri Xperia merupakan salah satu yang diunggulkan. Tak heran, vendor kolaborasi Jepang-Swedia ini terus melakukan terobosan-terobosan di setiap serinya. Terobosan terakhir dari kebesaran seri Xperia ini dihadirkan dengan nama kode X8.

Dari sisi *user interface* pada layar ponsel ini memang hampir mirip dengan pendahulunya, yakni Xperia X10, dengan empat sudutnya yang memudahkan penggunaan dengan satu tangan. untuk pengaturan akses aplikasi bisa dilakukan secara personal untuk satu sentuhan ke aplikasi yang paling disukai.

Salah satu yang menjadi citra dari ponsel keluaran Sony Ericsson adalah fitur multimedianya yang jempolan. Keunggulan tentunya tak lupa dibenamkan di Xperia X8. Pengguna bisa merekam video dan langsung mengunggahnya ke Youtube atau hanya sekedar menonton video terbaru di situs *video on demand* tersebut dengan nyaman di atas layarnya yang berukuran 3 inci ini.

Untuk akses mudah ke berbagai situs jejaring sosial yang saat ini tengah menjadi tren, ponsel ini menyimpulkannya dalam fitur Timescape. Dengan sifatnya sebagai ponsel bersistem operasi Android, bagi yang ingin menambah aplikasi-aplikasi terbaru, bisa mendapatkannya lewat akses Android Market yang menyediakan ribuan aplikasi.

Sedangkan untuk menambah playlist lagu, bisa didapatkan dengan cara mengunduh di fitur PlayNow yang merupakan sarana untuk memdapatkan koleksi lagu-lagu pilihan dan mendengarkannya dengan handphone 3,5 milimeter. Bagi yang mengemari fotografi, hal ini bisa dilakukan dengan kamera terintegrasi 3.2 megapixels.

Selain warna putih, varian warna dari Xperia X8 merupakan dari dua tone warna yang solid, tanpa mengurangi cantikan tampilan, seperti biru tua/putih, biru aqua/putih, pink/putih, siver/putih. Dengan keindahan tampilan yang dihadirkan, ponsel ini mendukung GSM GPRS/EDGE 850/900/1800/1900, UMTS HSPA 900/2100, dan UMTS HSPA 800/1900/2100. •

Canon Ixus 105

Klan Terbaru Seri Ixus

Sebagai kamera saku digital, konon klan seri Ixus dari Canon cukup melegenda karena ketajaman gambarnya. Nah, seolah ingin melanjutkan legenda ini, Canon menghadirkan tiga keluarga terbaru Ixus, yang salah satunya adalah Ixus 105.

Dari penampilannya, sekilas Ixus 105 tidak jauh berbeda dengan pendahulunya, seperti Ixus 95. Dengan warna *smoothy* yang dihadirkan, kamera ini terlihat begitu memikat dan sangat indah dari sisi gaya. Meskipun berukuran kecil, tombol menu dan *shutter* khas Ixus, tetap membuatnya mudah untuk dioperasikan.

Hampir serupa dengan pendahulunya, di bagian kanan display Ixus 105 terdapat menu fungsi, display, play, serta panel untuk fungsi auto/kamera/video. Sedang pada bagian bawahnya merupakan 'rumah' bagi baterai 1000mAH dan slot SD untuk media penyimpanan.

Salah satu hal yang istiwewa dari kamera ini, tak lain adalah kemampuan auto focusnya yang hampir setara dengan Ixus 120 IS dan 200 IS yang harganya lebih mahal. Dengan teknologi Optical Image Stabilizer (OIS) plus lensa 12.1 megapiksel, Ixus 105 mampu menghadirkan kontras rasio yang baik dalam setiap gambar yang diambil. Sedangkan untuk fungsi video, harus diakui kamera ini cukup memadai. Dengan catatan, cahaya yang cukup jika diambil pada malam hari di dalam ruangan.

Harus diakui, dari sisi fitur dan tampilan, Ixus 105 memang tidak jauh-jauh dari pendahulunya. Meskipun ada peningkatan dari sisi kualitas penangkapan gambar dan video. Namun yang perlu digarisbawahi dari kamera ini adalah kesan modern begitu tegas dari penampilannya yang memang hampir mirip dengan Ixus 95 ini. Bagi Anda yang ingin memiliki kamera saku digital harga murah dengan fitur handal dan tampilan elegan, tampaknya Ixus 105 menjadi rekomendasi yang tepat. •

Ide Kreatif tentang Desa PINTER di CSA

AJANG KREATIVITAS CREATIVE SOLUTIONS AWARD (CSA) 2 TELAH MELAHIRKAN KEMBALI BERBAGAI IDE-IDE KREATIF. TEMA DESA PINTER YANG DIANGKAT PADA PERIODE PERTAMA BERHASIL DIMENANGKAN OLEH EMPAT ORANG.

CSA yang kembali digelar pada tahun 2010 ini semakin memacu ide-ide kreatif dari para pemerhati dan pecinta dunia Teknologi Komunikasi dan Informasi (TIK). Banyak aspirasi unik dari seluruh masyarakat Indonesia yang jeli dan sensitif melihat kebutuhan akan layanan-layanan dunia industri yang tepat dan bermanfaat.

Pada tahun ini, CSA 2 berlangsung dari tanggal *5 April - 25 Juli 2010* dan terbagi menjadi 4 periode yang masing-masing berlangsung selama 4 minggu. Masing-masing periode mengangkat 1 tema yang ditentukan oleh panel juri.

Pada periode pertama yang berlangsung pada *5 April - 18 April 2010*, tema yang diangkat adalah Desa PINTER (Punya INTERnet). Tujuan dari diangkatnya tema ini adalah bagaimana agar akses internet bisa dimanfaatkan untuk mendorong perekonomian dan mampu meningkatkan taraf hidup masyarakat pedesaan di seluruh pelosok tanah air.

Meski begitu solusi kreatif yang dihadirkan diharapkan memperhatikan beberapa faktor seperti kesiapan masyarakat untuk menyerap atau menerima teknologi baru, faktor sosial budaya lokal dan faktor produk unggulan dan daya saing daerah.

Dari banyaknya ide yang dimasukkan peserta di portal www.creativesolutionsaward.com, terpilih empat pemenang. Dua diantaranya adalah berdasarkan pilihan juri, satunya lagi berdasarkan vote dan yang terakhir sesuai komentar teratas. Siapa saja mereka? Berikut ini kami ulas satu per satu.

Sistem Pengambil Keputusan Jenis Tanaman

Lewat ide tersebut, Rhio Ramli berhasil memenangkan CSA2 yang dipilih oleh juri.

Menurut Rhio, ide ini berawal dari banyaknya terjadi gagal panen yang disebabkan oleh kesalahan pemilihan jenis tanaman dilihat dari tekstur atau jenis tanah, suhu, dan cuaca. Kemudian Rhio menulis artikel yang dikirim ke portal CSA dengan judul "Sistem Pengambil Keputusan Jenis Tanaman yang Akan Ditanam Melihat dari Jenis Tanah, Suhu dan Cuaca Berbasis Website". Ide yang awalnya sangat sederhana ini ternyata menarik perhatian beberapa juri dari CSA 2.

Situs BANGKID.net (BANGun Kembali Desa)

Mengembangkan situs BANGKID.net yang menjadi *homepage* di setiap komputer di Desa Pinter. Itulah impian Indra Gunawan yang mengantarkannya menjadi pemenang di CSA2 pilihan juri. Menurutnya, pengadaan internet di desa bisa menjadi permasalahan namun bisa juga menjadi sebuah inovasi bagus untuk mempercepat pembangunan desa.

Salah satu caranya adalah dengan membangun portal khusus yang mudah diakses. Portal ini berisi seluruh petunjuk untuk mengembangkan bidang kesejahteraan, kesehatan, dan keamanan dalam lingkup desa di seluruh Indonesia. Agar lebih maksimal, Indra menyarankan portal tersebut sebagai halaman pertama yang dibuka saat mengakses internet dari Desa Pinter. Portal canggih ini memuat setidaknya 12 fungsi yang diharapkan mencakup seluruh keperluan aktivitas di Desa Pinter.

Sistem Pakar untuk Desa di Indonesia (SiPanDaI)

Andy Saputra, pemenang CSA2 periode pertama ini adalah salah satu contoh anak muda yang tidak hanya memiliki ide kreatif, tetapi juga pintar mengemas dan memanfaatkan *word of mouth* dalam marketing.

Untuk itu di CSA2 ini, awalnya dia memiliki ide untuk membuat sistem mentoring warga desa akan keberadaan internet. Tetapi karena bingung implementasinya, kemudian ditunda dulu untuk mengirim ide. Kemudian tiba-tiba muncul ide untuk membuat sistem pakar *(expert system)* yang dapat dimanfaatkan untuk warga tersebut.

Dia memilih sistem pakar karena menurutnya warga desa tidak seberuntung warga kota dalam akses informasi. Mereka tidak punya banyak alternatif untuk bertanya terhadap suatu permasalahan yang dihadapi. Sehingga mereka membutuhkan layanan yang bisa sebagai tempat untuk 'bertanya' dan 'berkonsultasi' pada para pakar yang sudah menjadi suatu sistem di sini.

Jadilah sistem itu dibuat SiPanDai, singkatan dari Sistem Pakar untuk Desa di Indonesia. Ini merupakan sistem pakar dalam bidang kesehatan, pertanian, kelautan, dan bidang lainnya yang dirasa dapat meningkatkan taraf kehidupan warga desa di Indonesia dengan cara berbagi informasi antara pakar dan warga awam tanpa harus bertanya langsung pada para pakar di tempat lainnya.

Setelah idenya dikirim dan kemudian dipublikasi di portal CSA, dia memanfaatkan jaringan pertemanan Facebook untuk membantu *voting* artikelnya. Dengan menyebarkan informasi ke jejaring sosial ini, tidak diduga yang merespon sangat banyak. Dan bahkan setelah melewati proses debat room, yang juga dibantu beberapa temannya, dia akhirnya berhasil menjadi Winner by Vote.

Selain mereka yang mengirim idenya, CSA juga memberikan apresiasi kepada anggota di portal yang aktif dalam mengomentari setiap ide yang masuk. David Yacobus berhasil menang sebagai *top comment*. Selamat kepada semua pemenang. Teruslah berkreasi! •

Handphone Canggih

Kentung sedang mengalami panen besar. Dengan membawa uang yang banyak, dia datang ke kota untuk membeli barang-barang mewah di sebuah mal. Salah satu barang yang diinginkan adalah sebuah handphone. Dia pun mendatangi sebuah counter handphone.

Kentung: Mas, saya mau beli handphone yang canggih.
Penjual: Ini mas, handphone paling canggih. Bisa nelpon, SMS, rekam video, foto, putar musik, dan bisa juga internetan.
Kentung: Tapi kok nggak bisa nyala ya?
Penjual: Oh, Mas belum masukan kartunya. Mas harus beli kartunya dulu bisa bisa nelpon.
Kentung: Kalau begitu, saya beli kartunya.

Dengan hati berbung-bunga Kentung pulang ke kampung halamannya dan memamerkan handphone terbarunya. Ternyata, pas sesampai disana, handphonenya tidak bisa digunakan untuk nelpon. Besoknya, dia mendatangi kembali counter handphone tersebut.

Kentung: Mas ini bagaimana sih? Kok handphone ini tidak bisa digunakan di kampung saya?
Penjual: Wah berarti kampung Mas belum ada sinyalnya. Ini buktinya bisa kok?
Kentung: Waduh, kenapa tidak bilang dari kemarin? Kalau begitu, saya beli sinyalnya sekarang juga. Aneh-aneh saja si Mas, kok jualan tidak sekalian sama sinyalnya.
Penjual: ???

Dugem Sebelum Ujian

Dua orang mahasiswa jurusan IT nekat dugem sebelum ujian akhir. Besoknya, karena tidak siap mengikuti ujian, keduanya memutuskan untuk tidak datang dan sepakat mengarang cerita, dan belajar selama seminggu untuk ujian susulan.

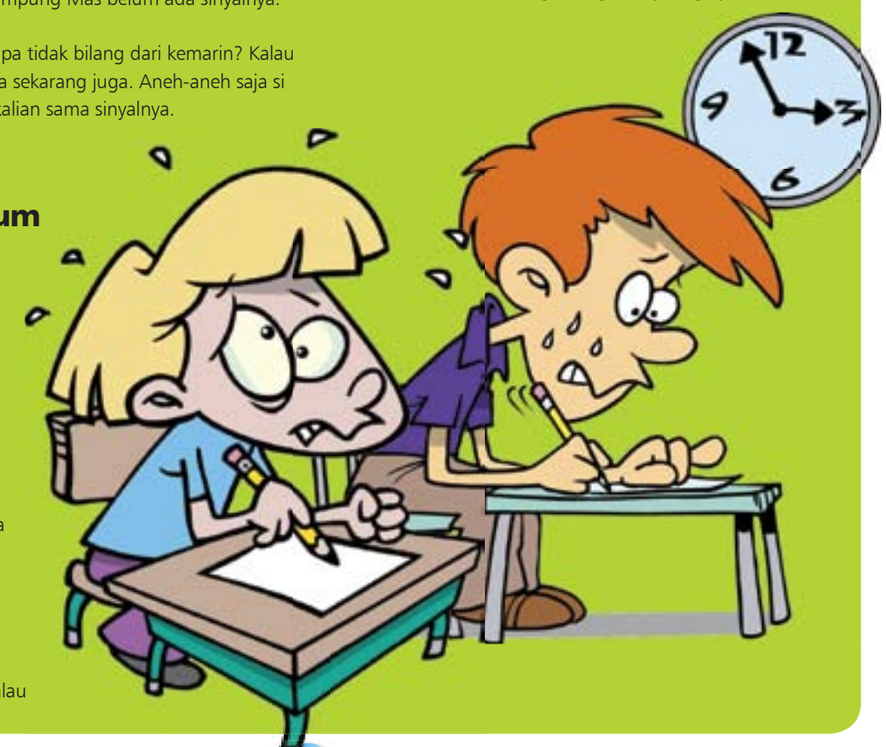
Seminggu kemudian, keduanya menghadap profesor dan bercerita kalau mereka habis pergi ke pedalaman kalimantan mobil jip dan kemudian bannya meledak di tengah jalan. Sementara, ban cadangan yang dibawa kempes dan memakan waktu 3 hari untuk kembali ke Pontianak dan pulang naik pesawat ke Jakarta.

Mendengar cerita para mahasiswanya sang profesor dengan bijak mengatakan, "Ya sudah, jika benar ban kalian kempes begitu, itu berarti bukan salah kalian. Sekarang kalian ikut saya untuk ujian susulan."

Melihat sang profesor luluh, keduanya bersorak dalam hati dan mengikuti ujian susulan. Mereka hanya diberi 2 buah soal dan mereka dipisah dalam kelas yang berbeda-beda. Ujian pun dimulai.

Pertanyaan pertama memiliki skor 5 poin: "Apakah singkatan dari RAM? "Tanpa berpikir lama, ketiganya menjawab pertanyaan yang mudah ini dan menulis: Random Access Memory.

Pertanyaan kedua alias terakhir, memiliki nilai 95: "Ban mobil sebelah manakah yang kempes selama kalian di pendalaman Kalimantan?" Keduanya langsung membentur kepala masing-masing ke atas meja dan langsung bersumpah tidak akan dugem lagi menjelang ujian.



Penyerahan Hadiah Lomba Artikel CSA

Jakarta, 12 Februari 2010

Tim Panitia CSA (Creative Solutions Award) menyerahkan hadiah kepada para Pemenang Lomba Penulisan Artikel CSA kategori Publikasi Media Terbaik CSA. Hadiah diserahkan di kantor Lintasarta Thamrin, Jum'at (12/2). Ketiga pemenang yang beruntung adalah Chandra Wirawan (Majalah Popular, Jakarta) :"Creative Solutions Award: Ide Kreatif Jangan Disimpan!". Taufik Rachman (Republika, Jakarta): "Creative Solutions Award : Dari M-Pegadaian Hingga Facebook Kunjungan Wisata" dan Simon Supriyanto (Shareputrabangsa.com, Kebumen): "Membangun Bangsa Melalui CSA".

Lintasarta - IDCI Sepakat Kerjasama JDC

Jakarta, 17 Februari 2010

PT Aplikanusa Lintasarta dan PT Internetindo Data Centre (IDCI) melakukan penandatanganan kerjasama Jaringan Data Center (JDC). Kedua perusahaan ini sepakat untuk memasarkan jasa dari para pihak yang telah di bundling berupa hosting di Bandung, Batam, atau Surabaya yang sudah lengkapi link atau jalur dedicated Lintasarta ke rak pelanggan IDCI di Jakarta. Penandatanganan diwakili oleh Yudi Rulanto, Direktur Pengembangan Lintasarta dan Sri Handayani, Direktur Utama IDCI. Selain dari Lintasarta, kegiatan ini juga

dihadiri pimpinan dari beberapa provider antara lain Moratel, First Media, Kompas. Com dan Yahoo.

Seminar Data Center dan IT Security

Jakarta, 23 Februari 2010

Lintasarta menjadi salah satu narasumber dalam seminar bertajuk " Membangun Data Center dan IT Security yang handal guna mencegah resiko kegagalan operasional" yang diadakan oleh Majalah

Warta Ekonomi di Hotel Shangrila pada 23 Februari 2010. Dalam seminar ini, Yosi Widhayanti, GM IT Lintasarta memaparkan tentang "Strategi Business Continuity Plan (BCP) untuk menjamin kelangsungan kegiatan bisnis di Industri Finansial".

Lintasarta Masuk Desa

Kalimantan Barat, 15 Maret 2010

Tepatnya 15 Maret 2010, Lintasarta menjadi sponsor utama acara peresmian sentra peternakan sapi di desa Bintang Mas, Kabupaten Kubu Raya Pontianak, Kalimantan Barat. Acara Peresmian dihadiri oleh Bupati Kubu Raya Mahendrawan,

SH. Sentra peternakan ini merupakan pilot project ekonomi kerakyatan di wilayah Pemerintahan kabupaten Kubu Raya tersebut.

Kunjungan Survey IDCI Ke Gudang Lintasarta

BSD, 19 Maret 2010

Tim Internetindo Data Center (IDCI) melakukan survey ke Gudang Lintasarta di Kawasan Industri Taman Tekno BSD Jum'at (19/3-2010). IDCI adalah perusahaan penyedia data center yang pada 17 Februari 2010 resmi menjalin kerjasama dengan

Lintasarta, berupa bundling produk. Gudang yang dibangun sejak bulan Februari 2010 ini ditargetkan akan selesai beberapa bulan mendatang.

Lintasarta Siap Pintarkan 1.500 Desa

Jakarta - 24 Maret 2010

Setelah dipastikan menang dalam tiga paket di tender USO Internet Kecamatan yang digelar Kementerian Komunikasi dan Informatika, Lintasarta siap untuk memintarkan 1.500 desa yang digarapnya. Wilayah yang didapat Lintasarta adalah paket 7 (Bali, Nusa Tenggara Barat, Nusa Tenggara Timur), paket 8 (Kalimantan Barat, Kalimantan Selatan, Kalimantan Tengah, dan Kalimantan Timur), serta paket 9 (Maluku, Maluku Utara, Papua Barat, dan Papua).

Kerjasama Lintasarta dan Mandiri Tunas Finance

Jakarta, 29 Maret 2010

Direktur Utama PT Aplikanusa Lintasarta Noor SDK Devi dan Direktur Utama PT

Mandiri Tunas Finance Halim Gunadi menandatangani Perjanjian Kerjasama penyediaan koneksi jaringan komunikasi data (29/3). Acara berlangsung di kantor Lintasarta TB Simatupang dihadiri oleh jajaran Genenral Manager Lintasarta dan jajaran General Manager Mandiri Tunas Finance.

Seminar dan Workshop Digital City

Jakarta, 14 April 2010

Lintasarta bekerjasama dengan Warta Ekonomi mengadakan Seminar dan

Workshop Digital City di Hotel Borobudur Jakarta, 14 April 2010. Seminar bertema "Smart Strategy untuk Meningkatkan Kolaborasi dan Kualitas Layanan Publik" ini menampilkan pembicara diantaranya Herry A. Azis, Direktur E-Government Kementrian Kominfo (Tema "Platform Digital City di Indonesia"), I Gede Winasa, Bupati Jambrana (Tema " Kolaborasi dalam penerapan Digital City di Kabupaten Jembrana") dan Gatot Santoso, GM Regional Wilayah Usaha Tengah PT Aplikanusa Lintasarta (Tema "Solusi dan Kolaborasi dalam pengembangan Digital City di Indonesia").

Lintasarta hadir di Pameran Infrastruktur Asia 2010

Jakarta, 14 – 17 April 2010

Konferensi tingkat Menteri Asia Pasifik Anggota UNESCAP dengan tema Kerjasama Pemerintah dan Swasta (KPS) untuk pembangunan infrastruktur yang dilaksanakan Pemerintah Indonesia diadakan bersamaan dengan Konferensi

dan Pameran Infrastruktur Asia di JIEXPO Kemayoran, Jakarta. Lintasarta membuka booth yang menyediakan konsultasi IT gratis dan menyediakan area hotspot untuk browsing internet bagi peserta. Even ini diikuti 53 delegasi Negara anggota UNESCAP difokuskan pada kebutuhan investasi pada proyek-proyek infrastruktur pada Bidang Energi, Minyak dan Gas; Transportasi; TI dan Telekomunikasi; Air,Irigasi dan Manajemen Pengolahan Limbah.

CSA Menjadi Pembahasan di Forum Regional

Singapura, 21 – 22 April 2010

Creative Solutions Award (CSA) sebagai kampanye sosial media yang digagas Lintasarta berhasil menarik perhatian publik regional. Pada Forum regional SME Internet Summit yang dilangsungkan dalam format rangkaian panel diskusi dan studi kasus yang diadakan di Suntec City, Singapura, 21-22 April 2010 lalu mengundang Ajita Creative sebagai perwakilan untuk mempresentasikan CSA dihadapan forum.

World Geothermal Congress (WGC) - Bali 2010

Bali, 23 – 30 April 2010

Lintasarta membuka stan dan menyediakan hotspot internet bagi para peserta dan pengunjung pameran pada World Geothermal Congress (WGC) 2010 yang diselenggarakan di Bali, 25 - 30 April 2010. Kegiatan ini merupakan forum pertemuan ilmuwan, pakar panas bumi, industri serta pihak-pihak lain yang terkait dengan panas bumi memperkenalkan teknologi terbaru dalam pengembangan panas bumi.

Lintasarta Siap Dukung Penetrasi Microbanking di Indonesia Timur

Jakarta, 28 – 30 April 2010

Dalam pembukaan APCONEX 2010 (Asia Pacific Conference & Exhibition) di JCC, Lintasarta menyatakan siap mendukung penetrasi microbanking di Indonesia Timur. Direktur Usaha Lintasarta, Samsriyono

Nugroho Samsriyono menyatakan Lintasarta menyiapkan solusi ICT untuk mengembangkan microbanking. Lintasarta menyiapkan infrastruktur ICT di 2.000 lebih titik lokasi mitra perbankan, baik melalui penggunaan VSAT maupun media akses lainnya. Saat ini induk perusahaan PT Artajasa Pembayaran Eletronis, penyedia ATM Bersama tersebut, telah memiliki 16.000 jaringan dengan pelanggan korporasi mencapai 1.500 lebih.

CSA 2 Dibahas di Markplus Festival 2010

Surabaya, 1 Mei 2010

Creative Solutions Award 2 dibahas dalam Talkshow Netizen Subculture di Markplus Festival 2010 di Surabaya 1 Mei 2010. Perhelatan akbar bagi marketter ini menghadirkan narasumber Artini Rachman, Market Development Manager dan Juri CSA 2 mendampingi blogger Enda Nasution dan dipandu oleh Waizly Darwin, Markplus Indonesia.

Lintasarta sponsori Internet Lounge untuk Pameran IPA 2010

Jakarta, 19 Mei 2010

PT Aplikanusa Lintasarta (Lintasarta) sangat siap mendukung kebutuhan ICT bagi Industri Migas di tanah air. Dengan tagline "Focus On Core Your Business, We'll manage Your ICT Needs" Lintasarta hadir sebagai sponsor Internet di Pameran Migas - IPA (Indonesian Petroleum Association) 2010 yang diselenggarakan di Jakarta Convention Center 18 - 20 Mei 2010.

Pada Konvensi dan Pameran Industri Minyak dan Gas ke-34 yang bertemakan "Investing Together for Future Growth" ini Lintasarta memberikan solusi ICT yang dibutuhkan bagi Industri Minyak dan Gas yaitu Jaringan Fiber Optik yang mencakupi seluruh wilayah Indonesia, VSAT Link, IT Outsourcing, Data Center, LINTASARTAnet (Internet Dedicated) dan VPN Multiservice.

Indonesia Cellular Show

Penyelenggara : ATSI & Dyandra

Waktu : 14 – 18 Juli 2010

Lokasi : Jakarta Convention Center

Festival Komputer Indonesia

Penyelenggara : Apkomindo Foundation & Dyandra

Waktu : 14 – 18 Juli 2010

Lokasi : Jakarta Convention Center (Jakarta), Bandung, Semarang, Yogyakarta, Malang, Surabya

Workshop & Gathering ID-Android

Penyelenggara : ID-Android

Waktu : 17 Juli 2010

Lokasi : Workshop Room, Jakarta Convention Center

Conference Regulatory Issues in the Age of Convergence

Penyelenggara : Sinyal

Waktu : 17 Juli 2010

Lokasi : Seminar Room, Jakarta Convention Center

Indonesia Internet Marketing Strategy National Forum

Penyelenggara : Indonesia Boot Camp

Waktu : 23 – 25 Juli 2010

Lokasi : Hotel Grand Kemang Jakarta

1st International Conference on Computation for Science and Technology (ICCST-I)

Penyelenggara : Institut Teknologi Bandung, Chiang Mai University, Islamic Azad University Iran

Waktu : 4-6 August 2010

Lokasi : Chiang Mai, Thailand

LinuxCon 2010

Penyelenggara : The Linux Foundation

Waktu : 10 – 12 Agustus 2010

Lokasi : Boston, USA

2010 International Conference on Management Technology and Applications (ICMTA 2010)

Penyelenggara : IACSIT MSES

Waktu : 10 - 12 September 2010

Lokasi : Singapore, Singapore

Government Cloud Forum

Penyelenggara : FutureGov

Lokasi : Orchard Hotel, Singapore

Waktu : 15 September 2010

Portals, Content & Collaboration Summit

Penyelenggara : Gartner

Waktu : 15 - 16 September 2010

Lokasi : London, UK

2nd Annual Asia Green Data Center and Cloud Computing Congress 2010

Penyelenggara : PTP International

Waktu :15 – 17 September 2010

Lokasi : Shanghai, China

Social Media World Forum Asia

Penyelenggara : Six Degrees

Waktu : 22 – 23 September 2010

Lokasi : Suntec, Singapore

IN MEMORIAM

Made Meganjaya

I Ketut Gede Catur Wibawa

Selamat Jalan
Made Meganjaya & I Ketut Gede Catur Wibawa

TIDAK ADA YANG ABADI. Setiap makhluk yang hidup pada suatu ketika pasti akan pergi meninggalkan dunia menghadap Tuhan. Itu memang sudah menjadi hukum alam dan setiap manusia harus merelakannya. Hal itu juga yang dirasakan oleh keluarga besar Lintasarta.

Pada hari Selasa, 27 April 2010 tepat jam 04:45 WITA, salah satu putra terbaik Lintasarta pergi untuk selamalamanya. Dialah Made Meganjaya yang semasa hidupnya mendarmabaktikan ilmu, waktu dan tenaganya di Lintasarta. Almarhum yang juga alumni ITB ini terakhir di Lintasarta menjabat sebagai Pimpinan Divisi Pusat Pelayanan Pelanggan. Kiprahnya di dunia telekomunikasi juga sudah tidak diragukan lagi. Berbagai implemetasi praktis bidang telekomunikasi telah ditekuni mulai dari sistem komunikasi satelit, sistem teresterial sampai dengan sistem wireless. Almarhum juga termasuk salah satu yang ikut memperjuangkan implementasi WiMAX. Bersama beberapa rekannya juga pernah menulis buku "Peluang dan Tantangan Bisnis WiMAX di Indonesia".

Hanya berselang kurang dari seminggu, tepatnya pada tanggal 3 Mei 2010 Lintasarta kehilangan lagi putra terbaiknya yaitu I Ketut Gede Catur Wibawa. Almarhum meninggal pada usia 30 tahun yang besar di lingkungan keluarga Hindu di Bali yang taat. Sejak kecil, kecerdasannya sudah terlihat, bahkan sewaktu Ujian Nasional pernah mendapat nilai 10 untuk mata pelajaran Matematika.

Lulus dari SMK Telekomunikasi Shandy Putra Malang tahun 1998, sebelum bergabung dengan keluarga Besar PT Aplikanusa Lintasarta sebagai Teknisi, Ketut Catur pernah bergabung dengan sebuah perusahaan telekomunikasi yang ditempatkan di Surabaya. Semasa bekerja di Surabaya, Ketut Catur juga kuliah di ITS. Bergabung di Lintasarta adalah pilihan tepat yg dirasakan Ketut Catur. "Jangan pernah tanya apa yang kamu dapatkan dari Lintasarta, karena ilmu dan pengalamanmu yang diberikan ini gratis dan melebihi orang orang professional yang harus menempuh dengan biaya besar di pusat pusat training ternama," ujarnya pada suatu ketika.

Loyalitasnya kepada Lintasarta tidak diragukan lagi. Pada tahun 2005, Ketut Catut hijrah ke Papua mendapat amanah yang tidak berat. Yaitu dipercaya untuk mengelola wilayah terluas di Indonesia itu dan berkantor di Regional Representatif Jayapura. Semua mitra dan rekan kerja sangat menghormati sebagai pribadi yang menarik dan seorang pimpinan yang berwibawa. Hal-hal diataslah yang menjadikannya pernah meraih Best Employee kategori Fighter Lintasarta tahun 2008. Sampai Almarhum wafat dengan diagnose penyakit Malaria.

Baik Made Meganjaya maupun Ketut Catur adalah putra terbaik Lintasarta yang telah memberikan kontribusi tak ternilai harganya. Segenap keluarga besar PT Aplikanusa Lintasarta berdukacita yang sedalam-dalamnya atas wafatnya Bli Made dan Bli Ketut. Semoga arwahnya tenang di alam sana.•

QUIZ

Sebutkan paket tender USO/PLIK dari Depkominfo yang diikuti dan dimenangkan oleh Lintasarta?

Berhadiah 5 buah kaos CSA bagi 5 pemenang

Jawaban dikirimkan ke Redaksi via No. Fax : (021) 230 3567
atau email : redaksi@lintasarta.co.id

PREMIUM Connection

Merupakan solusi penengah antara shared web hosting tradisional (standar) dan dedicated server yang dapat memberikan keleluasaan bagi penyewa untuk menginstall software apapun yang diinginkan, mendapatkan 'power' seperti memiliki dedicated server tetapi dengan harga yang terjangkau.

Dapat dimanfaatkan untuk:
- Aplikasi hosting, intranet dan lain-lain
- Skalabilitas lengkap dan provisioning yang instant
- Menjamin realibilitas dan performansi
- Mengembangkan dan mengujicobakan aplikasi-aplikasi Anda
- Menjalankan berbagai jenis aplikasi
- Mengurangi ketidaknyamanan dalam hal instalasi dan konfigurasi

BENEFIT

Control

Root access memberikan fleksibilitas seperti dedicated server.

Layanan utama dan aplikasi mudah diatur.

Pelanggan dapat meng-install aplikasi mereka sendiri.

User accounts mudah diatur, termasuk tingkat user dan hierarki keamanan.

Pelanggan dapat menjadi host dari multiple domains dengan email accounts yang tidak terbatas.

Panel web-based control menyederhanakan konfigurasi account.

Security

Managed security termasuk keamanan operating system dan aplikasi yang ketat.

Tenaga ahli teknis VPS Lintasarta akan mengatur update dan perbaikan-perbaikan.

Proactive Server Monitoring, round-the-clock monitoring dan deteksi gangguan disediakan oleh Data Center Tier 1 global kami (di Amerika Serikat).

Performance

VPS Lintasarta membatasi jumlah accounts per server untuk memastikan tingkat performansi.

Masing-masing VPS sepenuhnya diisolasi dengan file system, processes, users, applications, dan resource allocations sendiri.

Kami membuat membuat server resources CPU dan RAM yang spesifik, yaitu virtual resource units (VRUs) untuk menyeimbangkan beban pada server. Masing-masing accounts akan mendapatkan bagian yang adil.

World-class support

Para tenaga ahli server VPS Lintasarta dapat menjawab pertanyaan Anda secara cepat dan tepat.

Dukungan teknis kami sediakan 24/7/365 untuk membantu mendiagnosa masalah-masalah aplikasi utama, aplikasi yang diinstall oleh pelanggan, maupun masalah lainnya.

Scalability

Anda dapat mulai dengan sebagian kecil server dan mengembangkan VPS Anda seperlunya tanpa harus memindahkan ke platform baru.

Reliability

Enterprise-quality hardware.

Backup triple layers untuk integritas data. *Satu*, RAID hard drive untuk restore hard drives jika ada kegagalan. *Dua*, tambahan backup setiap malam untuk me-restore data set di hari sebelumnya. *Tiga*, off-server backup dilakukan setiap minggunya.

VPS Lintasarta secara proactive mengatur semua update di layanan serta aplikasi utama, dengan tetap menjalankan operating systems dan hardware. Upaya ini termasuk automatic software upgrades, perbaikan-perbaikan dan updates. VPS Lintasarta memberikan a peace-of-mind kepada pelanggannya, bahwa pemeliharaan server sepenuhnya dilakukan oleh kami.

Fitur tambahan

Set aplikasi yang independen (Web server, mail server, etc.) yang dapat di-customized.

Web traffic reporting yang aktif.

Paket lengkap software (termasuk MySQL, PHP, WordPress, dan lain-lain).

Kemampuan untuk meng-install aplikasi Anda/ milik pihak ke-3.

Akses ke CPX control panel.

Akses Shell (SSH/Telnet).

Termasuk sertifikat Shared SSL.

Kapabilitas penuh CGI.

Perlengkapan dan control panels Web-based.

Akses lengkap ke server logs.

LINTASARTA
indosat company

LINTASARTA INFORMATION CENTER
www.lintasarta.net
EMAIL INFO@LINTASARTA.CO.ID
HOTLINE 021 -2302347

BOUNDLESS RESOURCES FOR BOUNDLESS EXPLORATION

Kami memberi Anda keleluasaan eksplorasi ke berbagai daerah terpencil untuk membawa sumber daya ke seluruh dunia

Kondisi geografis Indonesia yang membentang luas dan wilayah lepas pantai merupakan tantangan dalam membangun infrastruktur komunikasi data industri migas. Berbekal pengalaman lebih dari 20 tahun dan jaringan komunikasi handal dengan cakupan nasional Lintasarta siap memberikan solusi komunikasi data yang efektif dan efisien bagi industri migas.

Lintasarta adalah **Solutions for Your Vision.**

Untuk mendapatkan informasi lebih lanjut,
Anda dapat menghubungi Lintasarta Information Center.

LINTASARTA INFORMATION CENTER

www.lintasarta.net

EMAIL
INFO@LINTASARTA.CO.ID

HOTLINE
021 -2302347

LINTASARTA
indosat company