lintasarta

PREMIUM CONNECTION

EDISI 24 - AGUSTUS 2011

Kelapa Sawit
Komoditas Primadona

INDEX

15 FOCUS
Jaringan CCTV

23 PORTRAIT
Achmad Djamalilleil
Siapkan IT Governance di Antam

lintasarta

Innovative Information Communications Solutions

SAFE Cloud Services With Lintasarta

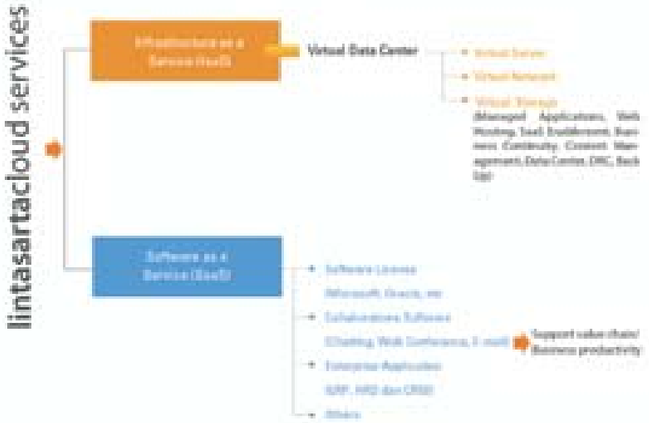
(Secure, Affordable, Flexible, Excellent)

Cloud Solution

- Lintasarta menyediakan IaaS (Infrastructure as a Service) dan SaaS (Software as a Service) di dalam **Lintasarta Cloud Services**.
- Pelanggan dapat langsung menggunakan apa yang sudah disediakan di dalam *cloud services* dan membayar sesuai yang dibutuhkan.
- Lintasarta dapat menyediakan *cloud services* dengan pilihan untuk pelanggan:

Private	*Public*
Off-Premise	*Off-Premise*
On-Premise	*On premise*

lintasartacloud services



Kemasan lintasartacloud services (IaaS)

	Plan	VCPU (GHz)	VRAM (Gb)	San Storage (Gb)	VNIC
VIRTUAL SERVER SMALL	Plan A	1	1	50	1
	Plan B	1	2	100	1
	Plan C	2	4	100	1

	Plan	VCPU (GHz)	VRAM (Gb)	San Storage (Gb)	VNIC
VIRTUAL SERVER MEDIUM	Plan A	4	8	150	1
	Plan B	4	8	200	1
	Plan C	4	16	200	1

	Plan	VCPU (GHz)	VRAM (Gb)	San Storage (Gb)	VNIC
VIRTUAL SERVER PREMIUM	Plan A	4	16	300	1
	Plan B	4	24	300	1
	Plan C	6	32	300	1

Benefit

- Meningkatkan bisnis Anda dengan akses yang fleksibel, cepat dan hemat biaya, dan berbasis teknologi tinggi.
- Solusi yang mudah digunakan.
- Tidak memerlukan belanja modal.
- Tidak memerlukan sumber daya khusus.
- Fokus pada bisnis inti.
- Meminimalisir risiko bisnis dengan keamanan untuk melindungi data, bantuan tenaga profesional yang ahli di bidangnya, standarisasi dan teknologi baru yang lebih cepat.
- Lintasarta adalah *One Stop Solution* karena memberikan semua yang diperlukan untuk *total solution* dan memberikan kualitas layanan tinggi yang dapat diakses melalui satu pintu.
- Dijamin oleh sertifikasi ISO 27001:2005 (*Quality Management Systems*) dan *Cloud Security Alliance.*

PT Aplikanusa Lintasarta
Menara Thamrin 12th Floor
Jl. MH Thamrin Kav. 3
Jakarta 10250
Indonesia
T +6221 230 2347
F +6221 230 3883
E info@lintasarta.co.id
www.lintasarta.net

lintasarta

Innovative Information Communications Solutions

lintasartadata center

Protect Your Business Continuity

Infrastruktur Berstandar Internasional

Power system
- Catuan PLN dari 2 gardu yang berbeda
- Redundansi UPS mengadopsi pola 2 N
- Back Up sistem dari *Genset*

Cooling System
- Menggunakan HVAC untuk mengontrol temperatur serta kelembaban udara dalam ruang *data center* dengan mengadopsi pola N + 1 (*Active + Standby / Redundant*)
- Suhu standar antara 18 – 22 °C
- Kelembaban udara 40 – 60 %
- Sistem *down-flow*

Fire Protection System
- Menggunakan gas FM200
- Dilengkapi dengan sensor panas dan asap

Security System
- CCTV yang terintegrasi
- *Access Door* dengan *finger print access* atau *smart card* akses
- Staff data center yang bertugas 7 x 24 jam
- Petugas Keamanan 7 x 24 jam
- Standar operasi & prosedur untuk *data center*
- *Monitoring Tools*

Data Center Room
- *Raised floor* dengan standar tinggi 50 cm
- Rak yang disediakan dengan kunci unik untuk masing-masing
- *Space only* untuk pelanggan yang membawa rak sendiri
- *Cage* khusus *based on demand* untuk *data center* pelanggan

Network
- Fasilitas *Meet Me Room* yang merupakan interkoneksi provider telekomunikasi
- Multi teknologi & media akses untuk jaringan Lintasarta
- Fasilitas NMS 7 x 24 jam untuk jaringan Lintasarta
- Seluruh lokasi *Data Center* Lintasarta saling terhubung dengan FO yang dibuat dengan sistem *Ring* serta *back up* dengan *Wireless* maupun Satelit

Lokasi Data Center

Jakarta

Bandung

Jatiluhur

Benefit

- Bangunan tahan gempa
- *Multiplatform technology* & multi akses: FO, *Wireless* sampai satelit
- *Interconnection room* yang netral antar provider
- Jaminan sertifikasi ISO (ISO 9001:2008 *Quality Management System* & ISO 27001:2005 *Information Security Management System*).
- Memaksimalkan OPEX (*Operating Expenditure*) karena *human resources* untuk memonitor & mengontrol *Data Center* disediakan oleh Lintasarta *Single Point of Contact* (*End-to-End Solutions*)
- *Free connection* ke IIX (*Indonesia Internet Exchange*)

PT Aplikanusa Lintasarta
Menara Thamrin 12th Floor
Jl. MH Thamrin Kav. 3
Jakarta 10250
Indonesia
T +6221 230 2347
F +6221 230 3883
E info@lintasarta.co.id
www.lintasarta.net

[editorial]

Kian Matang Memberi Solusi

Dido Priadi
Business Director
PT Aplikanusa Lintasarta

Layaknya Roda yang Terus Berputar. Setidaknya, fenomena inilah yang terus menggambarkan perjalanan PT Aplikanusa Lintasarta dalam mengemban kewajibannya sebagai penyedia jasa Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) selama 23 tahun lebih lamanya.

Kedewasaan inilah yang mengharuskan Lintasarta kian lebih matang dalam memberikan solusi total teknologi, komunikasi dan informasi nan dinamis untuk berbagai industri, termasuk industri perkebunan dengan dukungan teknologi VSAT (*Very Small Aperture Terminal)* yang handal, jaminan Service Level Agreement (SLA), berbagai produk dengan *value added services*, dukungan infrastruktur dan layanan *after sales service* yang handal, baik dan tentunya memuaskan pelanggannya.

Saat ini teknologi informasi dan komunikasi memiliki peran penting dalam mendukung proses bisnis di industri perkebunan agar mendapat hasil berkualitas tinggi dengan biaya pengeluaran yang rendah. Hampir seluruh kegiatan operasi dalam industri ini membutuhkan sistem TIK untuk mengoperasikan eksplorasi, pengelolaan, pabrik, dan administrasi data. TIK dapat membantu semua proses, baik hulu maupun hilir, sehingga semua alur prosesnya dapat lebih terintegrasi, akurat dan aman. Keberhasilan solusi TIK di industri *resources* yang akan dikupas dalam Premium Connection edisi kali ini.

Ulasan lengkap mengenai industri *resources* yang dikombinasikan dengan industri perkebunan kelapa sawit yang memiliki potensi sangat menggiurkan ini dimuat dalam Rubrik Focus secara *in-depth-report* di Premium Connection.

Sedangkan di rubrik Invasion, pembahasan mengenai SIN (Single Identity Number) guna menciptakan administrasi digital yang teratur, yang dimulai dari tingkatan kelurahan sampai Departemen Dalam Negeri, turut tersaji kehadapan para pembacanya. Untuk Rubrik Innovation, redaksi menyuguhkan info seputar SaaS untuk *Recources* (Perkebunan), salah satunya sumbernya berasal dari mitra Lintasarta, IFS.

Di lini Potrait, Achmad Djamalilleil, Senior Manager Information & Technology PT Antam akan berbagi cerita tentang kesuksesan company yang dijalankannya. Tak hanya itu, Yosi Widhayanti (GM Service and Product Development) PT Aplikanusa Lintasarta turut andil dalam rubrik Profile.

Untuk rubrik Start – Up, ulasan tentang Maiplay.com, sebuah wadah transaksi yang memberikan penawaran eksklusif di restoran dan hotel, dengan diskon yang tinggi turut dihadirkan kehadapan para pembaca setia Premium Connection. Di rubrik Hobby, Komunitas sepeda Smurf Trike turut berbagai pengalaman. Dan masih banyak artikel menarinya yang terangkum dalam rubrik Leisure, Gadget ataupun tips yang mengulas tentang memberantas serangan malware.

Akhir kata, semoga literatur ini dapat bermanfaat bagi Anda semua. Saya mewakili Segenap Direksi dan Karyawan Lintasarta mengucapkan Selamat Beribadah Puasa bagi yang menjalankannya.

Salam Redaksi,

Dido Priadi
Business Director 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
Budi Wiyono

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

[mailbox]

Lintasarta di Pontianak

Apakah Lintasarta sudah melayani daerah Pontianak? Jika sudah mohon dikirim alamat detailnya

Donny, Pontianak

Alamat Kantor Lintasarta cabang Pontianak : Jl. Johar No. 100 Pontianak Phone: (0561) 706 8860 Fax: (0561) 747 759

Mitra Reseller

Saya berminat menjadi mitra *Reseller* Internet Lintasarta di daerah Batam. Apa saja syarat menjadi mitra untuk berjualan internet LA?

Anto Prasetyo, Pekanbaru

Mohon dapat dikirimkan resume/ proposal terlebih dahulu kepada kami. Pada dasarnya syarat menjadi reseller kami adalah harus berbentuk Badan usaha.

Kerjasama CSR

Saya berminat untuk melakukan kerjasama CSR dengan memanfaatkan Warnet PLIK di daerah Buru, Maluku. Mohon dijelaskan mekanismenya.

Ridho Samodro
Perusahaan Migas

Terima kasih infonya pak Ridho. Lintasarta terbuka untuk bekerjasama dengan perusahaan-/ Pemda dalam mengembangkan Warnet PLIK. Prinsip utama untuk kerjasama CSR disekitar lokasi PLIK adalah harus dalam rangka pemberdayaan masyarakat (target sekolah, koperasi). Selanjutnya kami akan menghubungi bapak untuk koordinasi lebih lanjut.

[contents]

EDITORIAL 4
MAILBOX 5
UPDATE 6
FOCUS
- Kelapa Sawit, Dari Pohon Peneduh Jadi Komoditas Primadona 8
- Mereka yang Sukses di Bisnis Sawit 12
- Saat Manajemen Perkebunan Digantikan Jaringan CCTV 15

INVASION
- Menyatukan Indonesia dengan SIN 17

INNOVATION
- Smart TV Menonton TV dan Akses Internet Lewat 'Kotak Ajaib' 19
- Televisi: Dulu dan Sekarang 21

POTRAIT
- Achmad Djamalilleil Siapkan IT Governance di Antam 23

PROFILE
- Yosi Widhayanti To be Leader Manage Service 27

START-UP
- maiplay.com Pemasaran Baru yang Revolusioner 29

HIGHLIGHT
- Lintasarta-Lintas Media Danawa Luncurkan Contact Center & Cloud ERP 32

GADGET 45
HOBBY
- SMURF TRIKE Si Kerdil Yang Mempesona 36

LEISURE
- KALIMANTAN 38

TIPS
- Mengatasi Malware agar OS Komputer Tetap Optimal 40

EVENTS 42
BOOK 45
QUIZ 46

Google Membeli G. Co

Google mengambil alih nama domain G. Co. dan menggunakannya sebagai shortcut URL resmi untuk produk-produknya seperti Dokumen, Gmail, dan Foto.

Pihak Google mengatakan bahwa nama domain tersebut akan digunakan untuk membuat shortcut untuk semua produk dan layanan online dengan nama g.co . Publik yang mengunjungi G. Co. dapat diyakini akan langsung diarahkan ke halaman Google.

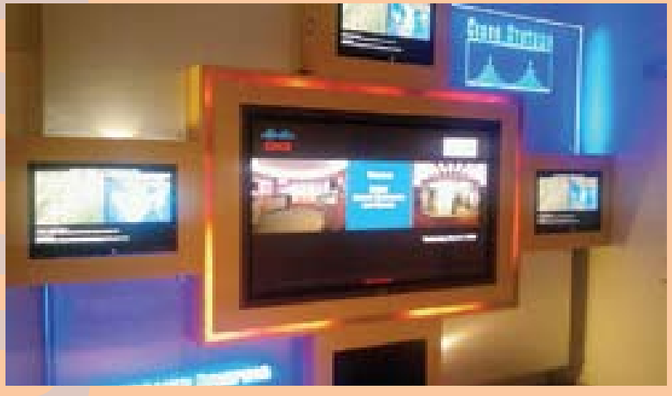
Domain Co. adalah domain yang berbasis di Kolombia dan memiliki dukungan dari pemerintah.

Cisco Luncurkan Solusi Untuk Distribusi Video

Cisco telah mengumumkan peluncuran Enterprise Content Delivery System Cisco (ECDS), satu set produk distribusi video untuk konten video langsung dan on-demand kepada end user di mana saja, kapan saja.

ECDS terdiri dari tiga opsi penyebaran: Cisco Media Pengiriman Mesin 1100, Cisco MDE 3100, dan Cisco MDE 50WVB

Dalam sebuah contoh Arsitektur Jaringan Cisco Borderless, ECDS bekerja sama dengan Cisco WAAS membentuk solusi optimasi WAN lengkap untuk video, aplikasi dan data. ECDS juga mendukung aplikasi third party video dan perangkat mobile atau tablet. Ia bekerja dengan komponen infrastruktur video lainnya yang juga dikeluarkan oleh Cisco seperti MXE Media Cisco dan Cisco TelePresence Server Content.



Raksasa Situs Jejaring Sosial Mendapat Skor Buruk

Facebook, Twitter dan situs media sosial lainnya mulai mendapatkan "serangan" dari publik. Dalam sebuah laporan terbaru yang diterbitkan oleh University of Michigan Ross School of Business, merinci tingkat kepuasan pelanggan di kalangan pengguna AS yang agak mengejutkan.

Michigan Ross, melakukan penelitian bersama dengan ForeSeeResults perusahaan pelanggan analisis. Lebih dari 70.000 orang mempertanyakan tentang berbagai aspek pengalaman media sosial mereka, dan tanggapan yang luar biasa adalah jempol ke bawah untuk sebagian besar situs jejaring sosial terbesar.

L & T Infotech meluncurkan MoST-i Framework

L & T Infotech, anak perusahaan yang sepenuhnya dimiliki perusahaan raksasa Larsen & Toubro, meluncurkan MoST-i Framework (Strategi Mobile untuk Asuransi) , yang ditujukan untuk mempercepat adopsi aplikasi *mobile*.

MoST-i Framework ini dirancang untuk membantu perusahaan asuransi dalam memahami dan navigasi ekosistem mereka dengan mengadopsi strategi *mobile* ke dalam bisnis mereka yang lebih luas.

Ini akan memungkinkan perusahaan asuransi untuk mengidentifikasi peluang meningkatkan teknologi selular internal dan eksternal.

Indonesia International Communication Expo & Conference (ICC)

Diselenggarakan bersamaan dengan pameran The 8th Indonesia Cellular Show dan Festival Komputer Indonesia, pameran Indonesia International communication Expo & Conference (ICC) dibuka oleh Menkominfo Tifatul Sembiring pada 8 Juni 2011 lalu di Jakarta Convention Center (JCC), Jakarta. Pameran yang merupakan kerjasama Dyandra Promosindo dan Asosiasi Telekomunikasi Seluler Indonesia (ATSI) ini berlangsung selama 5 hari, mulai 8-12 Juni 2011.

Mengusung tema "*The Borderless World of Communication*", ICC menghadirkan pameran ICT yang komprehensif dan terintegrasi, menggabungkan konsep pameran retail (B2C) dan korporat (B2B). Menurut Sarwoto Atmosutarno, Ketua Umum ATSI, ICC merupakan salah satu bentuk dukungan para provider telekomunikasi dalam mewujudkan Indonesia yang lebih siap memasuki era *broadband society & economy*, dimana teknologi broadband menjadi salah satu penggerak roda ekonomi nasional. Selain itu, ICC diklaim mampu membuka peluang bisnis dan kerjasama di sektor ICT, dengan mengumpulkan *stakeholder* potensial, seperti *buyers* dan pihak pemerintah.

iPhone 5 Akan Hadir Tahun Ini?

Bukan Apple namanya jika tak pelit informasi mengenai gadget keluaran terbarunya. Kali ini, perusahaan yang dikomandani Steve Jobs ini masih menutup rapat kehadiran iPhone 5, sebagai generasi terbaru klan iPhone yang saat ini digawangi iPhone 4 sebagai varian terbaru dan tercanggih. Dalam panggung Worldwide Developers Conference (WWDC) 2011 yang berlangsung di San Fransisco, Amerika Serikat, beberapa waktu lalu, Apple tidak membuka diri mengenai kehadiran gadget tersebut. Pihaknya memilih absen tampil di panggung tersebut.

Namun, serapat-rapatnya Apple menyimpan rahasia, nyatanya bocor juga. Ya, baru-baru ini seorang mitra bisnis Apple membuka tabir mengenai iPhone 5. Bocoran ini diungkapkan oleh salah satu petinggi operator raksasa di Timur Tengah. Ali Al Ahmad, Chief Corporate Communication Officer Eltasat mengungkapkan pihaknya telah digandeng Apple untuk menghadirkan iPhone 5 tahun ini. Tidak jelas kapan Apple akan segera meluncurkan gadget tersebut. Namun, dari bocoran yang Ali paparkan, iPhone 5 saat ini tengah dalam tahap pengembangan dan siap mendukung teknologi 4G.

Kelapa Sawit, Dari Pohon Peneduh Jadi Komoditas Primadona

Sejak benih kelapa sawit didatangkan ke Indonesia oleh pemerintah Hindia Belanda pada tahun 1848, kini komoditas penghasil minyak nabati yang produk turunannya bisa menghasilkan bahan baku kosmetika hingga bahan bakar ini, berkembang menjadi produk primadona di dalam negeri.

Indonesia sebagai penghasil minyak sawit terbesar di dunia, melampaui rivalnya sang negeri jiran Malaysia, sudah bukan hal baru lagi. Tapi mungkin tak banyak yang tahu bahwa sebenarnya kelapa sawit bukanlah tanaman asli asal Indonesia.

Ya, awalnya kelapa sawit merupakan tanaman primadona di benua Afrika. Sekitar tahun 1830-an diketahui bahwa Afrika Barat sudah mampu mengekspor minyak sawit ke Eropa sebanyak 11.000 - 14.000 ton per tahunnya. Berikutnya sejak tahun 1850-an hingga Perang Dunia I, negara-negara jajahan Inggris di Afrika Barat telah mengekspor minyak sawit sebanyak 87.000 ton.

Bersamaan dengan itu pula, pemerintah Hindia Belanda mulai membawa sejumlah bibitnya ke Indonesia. Saat itu, kelapa sawit belum dimaksudkan sebagai penghasil komoditas minyak sawit tampaknya. Pasalnya, pada tahun 1870-an sejumlah bibitnya malah ditanam di Kebun Raya Bogor, dan sejumlah lainnya ditanam di tepi-tepi jalan sebagai tanaman hias di Deli, Sumatera Utara.

Sementara itu, era Revolusi Industri yang mulai berkembang saat itu mendorong peningkatan permintaan minyak nabati. Nah, mulai saat itulah dikembangkan perkebunan kelapa sawit, yang bibitnya merupakan hasil seleksi dari

yang dikembangkan di Bogor serta di Deli. Berikutnya maka dikenal jenis sawit 'Deli Dura'.

Adalah Adrien Hallet, seorang warga negara Belgia yang berikutnya jejaknya diikuti K Schadt, yang mulai mengembangkan perkebunan kelapa sawit di Pantai Timur Sumatera (Deli) dan Aceh pada tahun 1911. Sejak itu komoditas kelapa sawit mulai dibudidayakan secara komersial, dengan luas areal perkebunan mencapai 5.123 hektar. Pada periode tersebut dikembangkan pula pusat pembudidayaan bibit kelapa sawit di Marihat, Sumatera Utara.

Sejak itu dimulai cerita Hindia Belanda, nama Indonesia saat itu, sebagai salah satu negara pemasok minyak sawit dunia, kendati sempat mengalami masa penurunan saat pendudukan Jepang. Saat itu kabarnya produksi merosot hingga tinggal seperlima dari angka tahun 1940, sebelum Jepang mendarat di kepulauan Indonesia.

Sekadar informasi, minyak sawit digunakan sebagai bahan baku minyak goreng, margarin, sabun, kosmetika dan di industri farmasi. Minyak sawit dapat digunakan untuk begitu banyak peruntukan, karena keunggulan sifat yang dimilikinya yaitu tahan oksidasi dengan tekanan tinggi, mampu melarutkan bahan kimia yang tidak larut oleh bahan pelarut lainnya, mempunyai daya pelapis yang tinggi dan tidak menimbulkan iritasi pada tubuh sebagai bahan kosmetika.

Kebutuhan Lahan yang Efisien

Saat ini, *crude palm oil* (CPO) alias minyak sawit mentah merupakan produk ekspor non migas primadona Indonesia. Berdasarkan data yang dilansir oleh Kementerian Perdagangan beberapa waktu lalu, nilai ekspor CPO Indonesia pada tahun 2010 tercatat sebesar US$ 15 miliar, dengan volume sekitar 15,5 juta ton.

Kini Indonesia pun telah tercatat sebagai produsen minyak sawit terbesar di dunia, melampaui Malaysia. Pada tahun 2009 luas lahan sawit yang tertanami tercatat seluas 7,5 juta hektar. Berikutnya pada tahun 2010 meningkat sedikit menjadi 7,9 juta hektar. Sementara produksi CPO nasional pada tahun 2009 tercatat sebesar 19 juta ton, dan meningkat menjadi 20 juta ton pada tahun 2010.

Dari sisi pangsa pasar, terlihat betapa dominannya produk dari Indonesia. Dari total produksi CPO dunia yang sebesar 46,7 juta ton, Indonesia menguasai 47,8% pangsa pasar pada tahun 2010, diikuti Malaysia yang menguasai 37,9% pangsa pasar dengan total produksi sebesar 17,8 juta ton. Sementara sejumlah negara lainnya total pangsa pasar yang dikuasai sebesar 14,3%.

Beberapa waktu lalu, Sekjen Gabungan Pengusaha Kelapa Sawit Indonesia (Gapki) Joko Supriyono memperkirakan bahwa produksi CPO nasional tahun 2011 ini akan naik sekitar 10%, menjadi 22 juta ton. Dari angka itu menurutnya perkebunan rakyat memberikan kontribusi sebesar 42%, dan sebesar 45% disumbangkan oleh perkebunan swasta, lalu sisanya disumbang oleh perusahaan perkebunan pelat merah alias PTPN (PT Perkebunan Nusantara).

Dari efektifitas lahan yang dibutuhkan, kelapa sawit juga jauh lebih tinggi ketimbang minyak nabati dari sumber lainnya. Berdasarkan data dari Oil World tahun lalu, dari total produksi kelompok minyak nabati dunia yang sebesar 144,5 juta ton, produksi minyak sawit memiliki kontribusi sebesar 32,3% atau sebesar 46,7 juta ton. Sementara minyak soya atau kedelai memberi kontribusi sebesar 26,23% atau sebesar 37,8 juta ton, dan minyak dari bunga matahari tercatat memberikan kontribusi hanya sebesar 8,2%.

Berikutnya, dari total produksi minyak sawit mentah yang sebesar 46,7 juta ton tadi, industri ini hanya membutuhkan luas lahan 12,8 juta hektar untuk berproduksi. Coba bandingkan dengan minyak soya yang harus membutuhkan lahan 102,4 juta hektar untuk menghasilkan 37,8 juta ton minyak nabati.

Jadi, dari total lahan di dunia yang dibutuhkan untuk industri minyak nabati yang seluas 257 juta hektar, minyak sawit hanya membutuhkan lahan 5% saja. Jauh lebih efisien dalam penggunaan lahan dibandingkan dengan soya atau minyak kedelai yang menggunakan 39,8% lahan dari total lahan produksi minyak nabati dunia, atau minyak dari biji bunga matahari yang mengambil porsi 9,3% lahan, atau dari bahan lainnya yang mengambil porsi lahan 33,9%.

Maka, jika dilihat dari hitung-hitungan berdasarkan data Oil World tadi, satu hektar lahan perkebunan sawit bisa menghasilkan

3,6 juta ton minyak sawit mentah. Jauh lebih besar dibandingkan minyak kedelai atau soya yang hanya mampu memproduksi 0,39 ton dari satu hektar lahan.

Tapi sisi efektifitas dan tingkat produktifitas Indonesia, kendati tercatat sebagai produsen nomor wahid di dunia untuk produksi minyak sawit, jika dibandingkan luas lahan perkebunan sawit Malaysia yang tahun 2010 seluas 4,8 juta hektar, negara jiran ini dipandang memiliki kelebihan. Begitu juga dari sisi produksi produk turunan sawit, Malaysia juga dinilai lebih unggul.

Masih Terhadang Kendala

Sejumlah kendala memang masih menghadang industri sawit nasional. Sejumlah kalangan menyebut salah satu kendala adalah ketidakpastian kebijakan tata ruang, penetapan moratorium yang bisa berbenturan dengan kebijakan lainnya, beban pajak ekspor serta rendahnya minat pemain di industri sawit untuk mengembangkan produk turunan dari minyak sawit.

Sejak Februari lalu, para pelaku industri minyak sawit sempat merasakan beratnya pajak ekspor yang ditetapkan oleh pemerintah sebesar 25%, naik dari posisi bulan Januari 2011 yang sebesar 20%. Tingginya pajak ekspor tersebut masih harus dirasakan oleh para pelaku industri hingga bulan Maret 2011.

Syukurlah, begitu memasuki bulan Mei, pemerintah menurunkan pajak ekspor CPO menjadi 17,5%, dan berlaku hingga bulan Juni 2011. Pemerintah beranggapan, stabilnya harga minyak sawit mentah (*crude palm oil*/CPO) membuat besarnya pajak ekspor tak bergerak naik. Kestabilan harga CPO juga berdampak positif pada harga minyak goreng dalam negeri.

Pada Mei lalu Direktur Jenderal Perdagangan Luar Negeri Kementerian Perdagangan Deddy Saleh (21/5) sempat mengungkapkan bahwa harga referensi CPO bulan Juni sebesar 1.146,82 dollar AS per metrik ton. Harga referensi CPO bulan Mei sebesar 1.145,05 dollar AS per metrik ton. "Pertimbangan harga membuat kami memutuskan pajak ekspor bulan Juni sama dengan bulan Mei," katanya seperti dilansir *Kompas*.

Masih menurut Deddy, pemerintah menerapkan pajak ekspor serta patokan harga ekspor CPO dan produk turunannya secara progresif. Dengan mengacu pada harga CPO internasional di bursa komoditas yang ada di Rotterdam, Belanda, dan sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 67 Tahun 2010 tentang Penetapan Barang Ekspor yang

Joko Supriyono, Sekjen GAPKI

Dikenakan Bea Keluar dan Tarif Bea Keluar, maka ditetapkanlah pajak ekspor minyak sawit mentah tersebut.

Nah, saat ini pemerintah tengah melakukan revisi, salah satunya memasukkan pertimbangan harga di tingkat lokal. Sementara itu tahun ini, produksi CPO ditargetkan 22,5 juta-22,8 juta ton, dibanding produksi tahun lalu yang tercatat sebesar 21,3 juta ton.

Terkait penerapan pajak secara progresif tersebut, Sekjen Gabungan Pengusaha Kelapa Sawit Indonesia (GAPKI), Joko Supriyono beberapa waktu lalu sempat menyampaikan keinginannya, agar hasil pajak tadi ada yang bisa dikembalikan kepada para pelaku usaha sebagai insentif. Karena, faktanya begitu pajak tersebut masuk ke dalam APBN, pelaku usaha tidak bisa meminta begitu saja konsesi dari tingginya pajak yang dibayarkan tadi.

Menurut Joko, insentif amat dibutuhkan oleh para pelaku usaha minyak sawit untuk membangun infrastruktur penunjang, maupun untuk mendorong industri produk turunan dari minyak sawit.

Sejumlah pihak bahkan menilai akibat nihilnya insentif di industri ini, membuat tiga klaster industri hilir sawit di Sei Mangke Sumatera Utara, lalu di Dumai Riau dan Maloi Kalimantan Timur menjadi sepi peminat.

Kegelisahan para pelaku industri tampaknya masih akan berlanjut terkait penerapan pajak ekspor. Pasalnya pemerintah akan kembali menaikkan pajak ekspor menjadi 20% untuk pengiriman bulan Juli ini. Angka ini ditetapkan karena harga rata-rata komoditas tersebut di pasar internasional meningkat dari US$ 1.075 per ton jadi US$ 1.168 per ton.

Sementara harga patokan ekspor CPO Juli, menurut Direktur Jenderal Perdagangan Luar Negeri Kementerian Perdagangan, Deddy Saleh di Jakarta (22/6), sebesar US$ 1.096 per ton.

Kendala berikutnya yang kini dirasakan oleh para pelaku industri adalah pemberlakuan moratorium izin baru perluasan lahan oleh pemerintah selama dua tahun. Moratorium sebetulnya sudah ada sejak 1 Januari 2011, tetapi Inpres baru diterbitkan pada pertengahan Mei lalu, yakni Inpres No.10/2011 tentang Moratorium Pemberian Izin Baru dan Penyempurnaan Tata Kelola Hutan Alam Primer dan Lahan Gambut.

Moratorium sendiri muncul setelah muncul desakan banyak pihak, khususnya para lembaga swadaya masyarakat (LSM) asing, yang menilai bahwa produk sawit Indonesia merupakan hasil dari perusakan lahan hutan. Bahkan mereka melakukan desakan kepada para konsumen untuk tidak menggunakan hasil produksi sejumlah perusahaan sawit nasional.

Imbauan dan kampanye mereka memang terbukti efektif, karena sejumlah konsumen global akhirnya menolak untuk menggunakan

Oil_palm_plantation_in_Cigudeg-03

produk minyak sawit produsen besar asal Indonesia.

Maka pemerintah akhirnya menandatangani perjanjian moratorium hutan di Norwegia pada 26 Mei 2010 lalu, yang akhirnya berujung pada penetapan Inpres No 10/2011 tersebut. Pemerintah tidak akan menerbitkan izin untuk konvensi hutan alam dan gambut selama dua tahun.

Selanjutnya, hal yang masih dikeluhkan oleh pelaku usaha minyak sawit adalah ketidakpastian tata ruang. Belum tuntasnya revisi tata ruang wilayah provinsi (RTRWP) membuat pengusaha kelapa sawit agak bingung. Apalagi, pemerintah pusat mengancam akan mengembalikan status areal perkebunan menjadi kawasan hutan. Kebijakan itu berlaku bagi perusahaan yang tidak memiliki izin pelepasan kawasan dari Menteri Kehutanan (Men Hut).

Keresahan ini sempat disampaikan oleh Ketua GAPKI Kalteng, Dwi Darmawan. Seperti dilansir sebuah media, ia menyebut hampir 90% izin perkebunan bermasalah di kawasan Kalimantan Tengah.

Berdasarkan data GAPKI dari 1,2 juta hektar luas perkebunan, 960 juta hektar di antaranya bermasalah (tidak memiliki izin pelepasan kawasan). Dwi menyatakan kekhawatirannya, jika PP No 10/2010 tentang Tata Cara dan Perubahan Peruntukan Fungsi Kawasan Hutan diterapkan, akan sangat merugikan investor.

Jika PP tersebut diterapkan maka investasi perkebunan yang sudah beroperasi akan terganggu. Padahal, keberadaan perkebunan sangat membantu mempercepat pertumbuhan ekonomi, khususnya Kalteng. Terbukti, perputaran uang untuk upah 236 ribu buruh mencapai Rp7,1 triliun per tahun.

Didampingi Ketua Umum GAPKI Pusat Joefly J Bahroeny, seusai membuka Musyawarah Cabang II GAPKI Kalteng awal Mei lalu, Dwi menegaskan, investor berani menanamkan modal ke Kalteng karena mendapat jaminan.

Tren Harga Menguat

Namun terlepas dari segala permasalahan tadi, pada akhir Juni lalu harga minyak sawit mentah kembali mengalami penguatan, setelah sempat mengalami penurunan pada periode pertengahan Juni 2011. Berdasarkan data *Bloomberg*, harga CPO pengiriman September 2011 di Bursa Derivatif Malaysia per 30 Juni 2011 sudah mencapai RM 3.126 atau US$ 1.037 per metrik ton (MT).

Pada tanggal 27 Juni harga CPO sempat menyentuh level terendah dalam delapan bulan terakhir, yaitu di level RM 3.042 per metrik ton (MT) atau US$ 994,6 per MT, yang merupakan imbas dari penurunan harga minyak bumi dalam beberapa pekan di awal Juni.

Mohd Ghozali Bin Yahya, Head of Plantation Upstream Indonesia PT Minamas Plantation seperti dilansir *Kontan* berpendapat, tren harga CPO memang akan terus naik pada bulan-bulan berikutnya. Hal ini didukung oleh faktor bulan Ramadhan dan hari raya Idul Fitri, dimana CPO sebagai bahan baku utama industri makanan akan terus meningkat terutama saat di negara-negara muslim.

Belum lagi hal ini diperkuat oleh semakin tingginya kebutuhan CPO dari India dan Cina, karena dua negara ini sedang gencar-gencarnya meningkatkan industri makanannya. Dan dengan faktor-faktor tersebut, di luar segala kendala yang menghadang, minyak sawit masih akan menjadi primadona di sektor agribisnis.•

[focus]

Mereka yang Sukses di Bisnis Sawit

Sejumlah kendala yang masih menghambat industri perkebunan sawit tak menghentikan sejumlah pelaku usaha untuk eksis di bisnis ini. Siapa saja yang sudah meraup sukses di licinnya bisnis minyak sawit ini?

Sejumlah kendala memang masih menghambat industri perkebunan kelapa sawit. Dari persoalan perpajakan yang memberatkan, tata ruang dan penataan kawasan hutan yang kerap berbenturan dengan konsesi lahan untuk perkebunan, hingga persoalan moratorium yang menghambat para pelaku industri untuk memperluas perkebunan dan melakukan ekspansi.

Namun demikian kilau prospek yang ditawarkan industri inilah yang membuat sejumlah investor berebut mengisi lapak-lapak kosong di sejumlah kawasan di Kalimantan, Sulawesi dan Papua setelah Sumatera telah *fully planted* oleh tanaman sawit. Apalagi, kini minyak sawit telah diorientasikan sebagai substitusi dari bahan bakar berbasis fosil alias minyak bumi dan gas, yang nota bene jumlah temuannya kini semakin sedikit.

Ya, perkebunan kelapa sawit dan *output*-nya seperti menjadi bisnis yang amat berkelas, dan harus dimiliki oleh para pelaku dunia usaha. Ketika periode pertengahan tahun 2008, saat masyarakat dibelit kekhawatiran makin mahalnya bahan bakar minyak bumi, harga minyak mentah dunia mencapai rekor tertinggi. Ditambah lagi ketegangan antara negara-negara penghasil emas hitam di Timur Tengah dengan Israel akan makin meningkat. Alhasil harga menyentuh level tertinggi di US$ 147 per barel.

Nah, di tengah tingginya harga minyak mentah, harga minyak sawit ikut merayap naik di belakangnya. Pada Maret tahun 2008, harga crude palm oil (CPO) sempat mencapai level tertinggi di harga US$ 1.244,7 per ton (Catatan Perdagangan Indonesia, Depdag, September 2008). Harga saham emiten-emiten produsen minyak sawit pun ikut terkerek naik, menyertai optimisme prospek minyak sawit yang bakal banyak dipakai sebagai bahan baku biodiesel.

Adalah Perpres Nomor 5 Tahun 2006 Tentang Kebijakan Energi Nasional menjadi semacam katalis. Isinya menyebutkan bahwa pada tahun 2025 penggunaan minyak bumi harus sudah berkurang 20%, sementara biodiesel harus sudah lebih dari 5% digunakan sebagai bahan bakar. Tentu alasan-alasan tersebut cukup menjadi energi buat mereka untuk terjun ke perkebunan sawit.

Nama pertama yang menarik untuk disebut mungkin adalah **Martua Sitorus**. Ia melambung namanya setelah beberapa kali majalah Forbes menyebutnya masuk dalam jajaran orang terkaya dunia. Pada akhir Desember 2010 lalu, Forbes Indonesia juga kembali meletakkan namanya dalam jajaran orang terkaya di republik ini. Ia disebut-sebut memiliki kekayaaan sebesar US$ 3,2 miliar, sehingga pantas ditempatkan dalam urutan keempat di jajaran orang terkaya di dalam negeri.

Martua Sitorus pendiri Wilmar - Sumber Forbes

Pendiri konglomerasi Wilmar International kelahiran Siantar, Sumatera Utara ini dikabarkan memiliki lahan perkebunan sawit seluas 573.401 ha, yang sebagian besar tersebar di Sumatera dan Kalimantan.

Dalam situs resminya, per 31 Desember 2009 manajemen Wilmar International menyebutkan mereka telah menanami sawit di lahan seluas 235.000 ha, yang terletak di Sumatera, Kalteng dan Kalbar. Sedankan DBS Vickers Securities dalam hasil risetnya tentang industri perkebunan menyebutkan, pada awal Januari 2011, WIlmar International disebut memiliki *landbank* seluas 573,4 ribu hektare, dengan total lahan siap panen seluas 169,7 ribu ha.

Sebelum berhasil membangun emporium bisnis bernama Wilmar, ia pernah bekerja di pabrik es PT Musim Mas, Belawan, dengan tugas menjual sabun dan minyak sawit oleh si pemilik pabrik. Selanjutnya pria lulusan fakultas ekonomi Universitas HKBP Nommensen, Medan, ini memulai usahanya sendiri. Dan pada tahun 1991 ia berhasil memiliki kebun kelapa sawit sendiri seluas 7.100 hektare di Sumatera Utara. Pada tahun yang sama pula Martua membangun pabrik pengolahan minyak kelapa sawit pertamanya.

Berikutnya Martua bersama William Kwok bersama-sama membangun Wilmar International, yang namanya merupakan akronim dari nama kedua pemilik saham, dan mencatatkan diri di bursa saham Singapura. Wilmar juga tercatat sebagai bisnis hulu – hilir di sawit.

Wilmar mulai membangun tiga pabrik biodiesel di Riau pada tahun 2007, yang masing-masing berkapasitas produksi 350.000 ton per tahun, atau total kapasitasnya 1.050 juta ton per tahun. Dengan bisnis biodeisel yang besar ini, Wilmar sempat disebut-sebut sebagai rajanya biodiesel dunia.

Di Indonesia sendiri Wilmar memiliki sekitar 48 perusahaan yang salah satunya adalah PT Multimas Nabati Asahan, produsen minyak goreng bermerek Sania. Dalam laporan keuangan Wilmar, total aset Wilmar pada 2009 mencapai US$ 23,44 miliar, dengan pendapatan US$ 23,8 miliar. Pada tahun itu Wilmar juga bisa membukukan laba kotor US$ 3 miliar.

Akhir tahun 2010 lalu Wilmar juga terus memperluas bisnisnya ke benua Afrika. Pada Desember lalu perusahaan sepakat untuk mendirikan dua perusahaan *joint venture* dengan PZ Cussons Plc, perusahaan yang berbasis di Wales, Inggris. Satu perusahaan JV yang akan didirikan di Nigeria tersebut mayoritas atau 51% sahamnya akan dimiliki Wilmar, dan akan bergerak di bidang pengolahan minyak sawit. Sementara satu perusahaan lagi akan bergerak di sektor hilir bisnis sawit, yang memproduksi *edible oil* dan mentega.

Nama berikutnya adalah kelompok usaha **Sinarmas**. Kelompok usaha milik konglomerat **Eka Tjipta Widjaja** ini disebut-sebut sebagai kelompok usaha pemilik perkebunan sawit terbesar kedua di dunia.

Eka Tjipta Widjaja Pendiri Sinarmas

Sebuah lembaga sekuritas asing menyebut Sinarmas mengelola sekitar 435.000 ha lahan kelapa sawit di Indonesia (termasuk perkebunan plasma) lewat satu tentakel usahanya yang tercatat di bursa Singapura, Golden Agri Resources Ltd.

Sementara itu, anak usaha GAR di Indonesia, yakni PT Sinarmas **Agro Resources & Technology Tbk (SMART)** yang mengelola seluruh lahan milik induk usahanya, juga tercatat mengelola lahan seluas 136.400 ha. Angka ini tak berbeda jauh dengan yang dipublikasikan SMAR dalam situs resminya, yang menyebut pada tahun 2009 perusahaan mengelola lahan seluas 134.478 ha, termasuk lahan milik plasma.

Sinarmas Group lewat Golden Agri Resources telah mengukuhkan posisi sebagai salah satu raksasa binis sawit terpadu. Pada tahun 2010, grup ini tercatat mengantungi aset lebih dari Rp 75 triliun dan pendapatan dari bisnis sawit hingga Rp 21 triliun.

Aburizal Bakrie dari Bakrie Grup

Selanjutnya tentu kita boleh menyebut kelompok **Bakrie Grup.** Nama konglomerasi yang juga eksis di bisnis sawit milik Ketua Umum Partai Golkar, **Aburizal Bakrie** ini, lewat anak usahanya, PT Bakrie Sumatera Plantations TBk (UNSP), berencana menambah penguasaan lahan perkebunan menjadi 150.000 ha pada tahun ini, dari luas lahan saat ini 129.000 ha.

Hepi Sapirman, Deputy chief executive strategy investment portofolio UNSP kepada wartawan di Jambi beberapa watu lalu mengatakan, perusahaan akan terus berusaha memperluas lahan yang dimiliki. Sebelumnya, lewat anak usaha UNSP, PT Grahadura Leidong Prima (GLP), perseroan telah mengeksekusi akuisisi 100% atas sejumlah perusahaan, yakni PT Monrad Intan Barakat, sebuah perusahaan perkebunan kelapa sawit di Kalimantan Selatan; PT Julang Oca Permana, sebuah perusahaan perkebunan karet di Bengkulu; dan PT Citralaras Cipta Indonesia, sebuah perusahaan perkebunan kelapa sawit yang berlokasi di Sumatera Barat. Dari akuisisi tiga perusahan ini UNSP berhasil menambah luas lahannya sebesar 29.000 ha.

Perusahaan juga tengah menjajaki kemungkin berekspansi ke Kamboja dan Liberia. Kabarnya negosiasi masih berlangsung dengan pemilik perkebunan di Kamboja dan Liberia, Afrika Barat. Salah satu lahan yang diincar perusahaan, di Liberia, diketahui memiliki areal perkebunan

Anthony Salim Sumber Forbes

seluas 6.000 ha, dan telah ditanami karet dan sawit.

Aburizal Bakrie, sang komandan usaha Grup Bakrie kembali tercatat dalam 10 besar pengusaha terkaya di Indonesia versi *Forbes Indonesia*, dengan total kekayaan sebesar US$ 2,1 miliar.

Nah nama lainnya yang tak boleh dilupakan dalam kancah bisnis sawit ini adalah **Salim Grup.** Kendati tak ada data yang pasti mengenai luas lahan yang dimiliki dan yang telah tertanam. Namun berdasarkan data yang dilansir oleh DBS Vickers Securities awal Januari 2011 lalu seperti dilansir Majalah *Investor*, kelompok usaha yang dinakhodai Anthony Salim ini tercatat memiliki *land bank* seluas 541.224 hektare atas nama Indofood Agri (termasuk karet dan komoditas lainnya). Sementara PT Salim Ivomas Pratama, tentakel usaha perkebunan sawit milik salim Grup di Indonesia disebut-sebut mengelola lahan perkebunan sawit seluas 185 ribu ha yang terdiri dari 131 ha tanaman menghasilkan, dan sisanya 54 ribu hektare merupakan tanaman muda.

Lahan yang dikelola Indofood Agri menurut riset dari DBS Vickers, sudah termasuk dengan *land bank* yang dimiliki PT PP London Sumatera Indonesia Tbk (LSIP), yang telah dicaplok oleh Salim Grup beberapa tahun lalu, lewat PT Salim Ivomas Pratama dan Indofood Agri Resources Ltd.

LSIP sendiri disebut-sebut memiliki *land bank* 215.900 ribu ha. Berdasarkan paparan kinerja 9 bulan pertama 2010, total area inti yang dikelola seluas 99.943 ha dengan komposisi 79% adalah kebun sawit..

Hingga bulan September 2010 penanaman baru untuk kelapa sawit adalah 400 ha.

Akuisisi atas LSIP merupakan bukti kebangkitan kembali Grup Salim di bisnis sawit, setelah sempat terpaksa melego sejumlah aset perkebunannya akibat hantaman krisis moneter. Pasca krisis Salim Grup juga tercatat mengakuisisi perusahaan kelapa sawit lainnya, antara lain PT Cakra Alam Makmur, PT Hijau Pertiwi Indah Plantation, PT Cangkul Bumisubur, Exchange Bond Lyminton Pte.Ltd., dan PT Mitra Inti Sejati Plantation.

Tanpa hantaman krisis, luas lahan yang dimiliki Grup Salim bisa dipastikan jauh lebih besar ketimbang yang pernah didata. Pasalnya, Grup Salim sempat menyerahkan sejumlah aset perkebunannya kepada BPPN sebagai ganti rugi Bantuan Likuiditas Bank Indonesia (BLBI) yang diterima unit finansialnya.

Seperti pernah dilansir lembaga *Sawit Watch* beberapa waktu lalu, investor Malaysia mulai masuk tahun 1999 - 2001 dengan membeli 23 eks kebun sawit milik Salim Group seluas 256 ribu hektare di Sumatera, Kalimantan dan Sulawesi senilai Rp3 triliun.•

"Perkebunan kelapa sawit dan *output*-nya seperti menjadi bisnis yang amat berkelas, dan harus dimiliki oleh para pelaku dunia usaha. Ketika periode pertengahan tahun 2008, saat masyarakat dibelit kekhawatiran makin mahalnya bahan bakar minyak bumi, harga minyak mentah dunia mencapai rekor tertinggi.

Salim Ivomas saat IPO - Sumber Detikcom

Saat Manajemen Perkebunan Digantikan

Jaringan CCTV

Industri perkebunan kerap disebut-sebut bisa bertumbuh dengan baik dengan sebuah pengawasan yang baik. Jaringan informasi dan komunikasi bisa menggantikan fungsi pengawasan di lapangan.

Beberapa waktu lalu penulis mendapatkan kesempatan untuk menyambangi areal perkebunan sawit milik sebuah kelompok usaha yang bisa dikatakan raksasa di negeri ini. Jambi adalah kawasan yang dipilih untuk disambangi saat itu, sebuah provinsi dengan jumlah penduduk pada tahun 2010 berjumlah 3.088.618 jiwa yang sekitar 60% dari kawasan lahannya merupakan perkebunan dan kehutanan.

Berdasarkan data yang diperoleh, di Jambi komoditas kelapa sawit dan karet menjadi tanaman perkebunan primadona, dimana luas lahan perkebunan kelapa sawit mencapai 400.168 hektare serta karet mencapai 595.473 hektar. Sementara itu, nilai produksi kelapa sawit sebesar 898,24 ribu ton pertahun.

Saat itu, kunjungan ke hampir seluruh pelosok Jambi, jika tak melihat perkebunan karet, maka perkebunan sawitlah yang akan menjadi pemandangan utama. Sempat terbersit pikiran, bagaimana cara pengawasan pengelolaan kebun yang luasnya bisa ratusan ribu hektare tersebut.

Padahal, ada semacam pepatah di kalangan perkebunan, bahwa jejak kaki sang mandor adalah pupuk yang baik buat kebun. Artinya, kehadiran sang mandor baik dari sektor hulu di perkebunan hingga di proses produksi, yang akan menentukan tingginya produktifitas kebun dan pabrik.

Tapi jika kita andaikan satu hektare kebun harus membutuhkan minimal satu orang pengawas saja, berapa banyak pengawas alias mandor yang harus dipekerjakan oleh perusahaan perkebunan?

Sebuah terobosan teknologi tentunya amat dibutuhkan untuk menjadikan semua pengawasan baik dari kebun hingga proses produksi bisa dilakukan secara efektif dan efisien. Terlepas dari perkebunan yang ada di Jambi yang sempat dikunjungi penulis, kebutuhan akan teknologi tentunya dirasakan oleh seluruh pengusaha perkebunan di tanah air.

Seperti disampaikan oleh Zulfi Hadi, *General Manager* Aplikanusa Lintasarta - West Indonesia Region, jika melihat kondisi alami perkebunan di Indonesia yang berlokasi sangat jauh dan terpencil dari kantor perusahaan, khususnya kebun yang baru dibuka, perusahaan tentunya memiliki kendala berupa infrastruktur serta jalan ke arah kebun yang sangat sulit.

Untuk itu, kata Zulfi Hadi, dibutuhkan peran sebuah jaringan teknologi komunikasi, yang akan mempersingkat jarak antar kebun, maupun antara kebun dengan kantor administrasi yang menjalankan pengawasan. Jaringan

teknologi informasi menjadi solusi kendala ruang dan waktu.

"Dengan jalinan sistem tadi mereka bisa memiliki komunikasi suara dan komunikasi data, minimal e mail, serta pemantauan dan pengawasan secara online dengan menggunakan kamera CCTV. Kamera CCTV ini akan ditempatkan di lokasi-lokasi strategis, di tempat penimbangan misalnya. Karena setiap truk keluar harus ditimbang, dan timbangan itu akan bisa dipantau secara online," ujar Zulfi. Ia juga menambahkan bahwa kamera CCTV bisa ditempatkan di beberapa tempat penting lainnya seperti penampungan, serta tempat pengolahan CPO.

Dengan kehadiran sistem jaringan teknologi informasi tersebut, maka ia bisa menggantikan "fungsi manajemen" di lapangan, karena idealnya manajemen juga harus hadir di kebun. Jarak yang jauh dan medan yang sulit dilalui sejauh ini memang menjadi kendala untuk perusahaan agar bisa hadir terus menerus di kebun.

Apalagi, kini memasang jaringan CCTV tak lagi membutuhkan investasi yang besar, karena sejumlah produk perangkat CCTV kini mulai banyak tersedia dengan harga yang terjangkau. Maka, sambung Zulfi Hadi, sekarang ini pemilik kebun sawit dengan luas lahan 5.000-10.000 hektare saja sudah mulai menggunakan sistem komunikasi *online*. "Itu sudah menjadi kebutuhan dasar mereka. Jika tidak, maka mereka harus sering melakukan controlling secara langsung ke lokasi, harus mengirim orang ke sana dalam jangka waktu tertentu," ujarnya. Sementara dengan jaringan komunikasi online seperti ini, semuanya bisa diketahui secara instant, berapa hasil kebun yang ditimbang, dan diangkut.

Perihal pentingnya sebuah sistem jaringan online di industri perkebunan ini diakui oleh Kasmuri Sukardi, Direktur PT Poliplant Sejahtera. Menurut Kasmuri, dengan bantuan jaringan komunikasi online dan CCTV. Manajemen bisa langsung mengetahui setiap perkembangan yang terjadi di kebun, sejak masa penanaman dan panen, hingga proses penimbangan dan produksi di pabrik.

"Dengan ketersediaan perangkat sistem komunikasi dan informasi dari Lintasarta, kami bisa melakukan pengawasan secara efektif pada perkebunan kami yang tersebar di beberapa lokasi yang jauh," kata Kasmuri.

> **"Dengan ketersediaan perangkat sistem komunikasi dan informasi dari Lintasarta, kami bisa melakukan pengawasan secara efektif pada perkebunan kami yang tersebar di beberapa lokasi yang jauh."**

PT Poliplant Sejahtera sendiri merupakan bagian entitas bisnis Poliplant Group yang berkantor pusat di Jakarta. Perusahaan yang memiliki visi untuk menjadi perusahaan minyak sawit kelas global yang bisa memenuhi kebutuhan dari seluruh stake holder-nya ini, mengelola 30 ribu hektare lahan yang telah tertanami sawit, dan sebuah pabrik pemrosesan tandan buah segar dengan kapasitas 45 ton per jam minyak sawit.

Pada tahun 2010 Poliplant Grup telah memproses 200 ribu metrik ton tandan buah segar, dan memproduksi 51 ribu metrik ton minyak sawit.

Penyediaan sarana informasi dan komunikasi di daerah pedalaman seperti kawasan perkebunan sawit ini bukannya tanpa kendala. Zulfi Hadi menyebutkan salah satunya adalah jaringan pasokan listrik yang masih relatif buruk. Pasalnya sebagian perusahaan perkebunan masih banyak yang mengandalkan genset, kendati banyak juga perkebunan yang sudah memiliki pembangkit listrik yang menggunakan bahan bakar ampas sawit. " Genset bisa saja mati atau macet. Dan Idealnya jaringan llistrik ini tidak boleh mati, atau tidak boleh terganggu," paparnya. Karena para pengguna layanan ini ingin agar terus terjaga jalinan komunikasi dari kantor pusat ke cabang, hingga ke kebun.

Maka tak jarang Zulfi dan jajarannya di Medan harus datang ke lokasi perkebunan yang jaraknya jauh dan medan yang berat tersebut, untuk melakukan perbaikan. "Tapi Itu tantangan kita untuk bisa menangani secepatnya bila terjadi gangguan," imbuhnya.

Lintasarta Aplikanusa saat ini telah memiliki kantor perwakilan di 11 kota di S, dari Banda Aceh sampai Lampung. Dengan keberadaan kantor perwakilan ini, diharapkan Lintasarta bisa memberikan solusi secara cepat jika dibutuhkan sewaktu-waktu di kawasan-kawasan tersebut. "Di situ kita sudah siapkan spare part, menyiapkan SDM yang berkompetensi dan siap setiap saat untuk datang ke lokasi jika memang dibutuhkan," tandasnya.

Menyatukan Indonesia dengan SIN

Banyaknya nomor dan prosedur yang carut-marut dalam mengurus identitas mengakibatkan pelayanan publik tidak efisien. Alhasil, masyarakat pula yang direpotkan dengan rentetan birokrasi yang panjang. Padahal, bila ditarik benang merahnya, ternyata banyak kesamaan data yang tersimpan di dalamnya, seperti nama, tempat lahir, tanggal lahir, jenis kelamin, pekerjaan, dan sebagainya.

Mari coba kita hitung berapa dokumen pribadi yang kita miliki, mulai dari Akte Kelahiran, Kartu Tanda Penduduk (KTP), Surat Ijin Mengemudi (SIM), Paspor, NPWP, dan sebagainya. Saat ini setidaknya terdapat 29 nomor identitas penduduk yang dikeluarkan oleh 24 institusi yang tersebar di Indonesia yang dibebankan oleh Wajib Pajak. Jika kita membayar beberapa pajak yang berbeda-beda, maka juga akan memiliki nomor pajak yang berbeda pula.

Padahal, andai saja semua nomor-nomor identitas itu dihimpun dalam satu nomor tunggal yang unik dan saling terhubung, tentunya sebagai penduduk kita tidak akan merasa direpotkan dengan keharusan menghafal nomor tersebut satu per satu. Di sinilah prinsip sederhana sebuah *Single Identity Number* (SIN) yang menjadi wacana berlarut-larut dalam administrasi kependudukan di Indonesia.

Sebagai negara yang memiliki

lebih dari 18 ribu pulau dengan jumlah penduduk lebih dari 200 juta orang, memang tidak mudah mewujudkan Indonesia sebagai negeri yang tertib dari sisi administrasi kependudukan. Selain memiliki jumlah penduduk yang banyak, secara geografis banyak instanti pemerintahan yang tersebar di berbagai tempat.

Dengan carut-marutnya administrasi kependudukan, tak heran kita dapat dengan mudah mendapati orang yang memiliki Tanda Penduduk (KTP) lebih dari satu atau KTP ganda. Kondisi ini tidak hanya menyulitkan pemerintah dalam mengatur tata kelola kependudukan tetapi rentan penyalahgunaan untuk tindakan kriminal.

Wacana penerapan SIN sebenarnya sudah cukup lama, ketika pemerintah Indonesia tengah mengembangkan pemerintahan berbasis elektronik (*e-Government*) sesuai Inpres No. 3/2003 dan Keppres No.72/2004 tentang SIN yang direncanakan efektif berjalan mulai tahun 2006. Saat itu, pemerintah sudah mengupayakan integrasi 29 nomor identitas yang dikelola 24 instasi dalam satu nomor tunggal, yakni SIN.

Di Amerika, metode administrasi kependudukan seperti ini sudah diberlakukan sejak 14 Agustus 1935 dengan nama *Social Security Number* (SSN). Bahkan banyak negara seperti Singapura, Malaysia, Thailand, dan Kanada sudah menerapkan metode yang sama, di mana setiap penduduk yang lahir

sampai meninggal memiliki satu nomor identitasi tunggal.

SIN sejatinya memudahkan berbagai urusan. Salah satunya dapat menangkal tindakan terorisme. Contohnya, keberadaan teroris paling dicari di Indonesia Noordin M. Top, bisa diketahui setelah aparat kepolisian mendapatkan akses Nomor Induk Kependudukan (NIK) miliknya. Meskipun dia memiliki 5-6 KTP di Indonesia, tetapi aparat dapat mengetahuinya dari data yang diakses dari Malaysia.

Apakah dengan begitu SIN dapat mengganggu privasi pemiliknya? Tentu tidak, karena SIN bersifat mengamankan privasi, mengatasi hambatan dalam penyebarluasan informasi serta kelangsungan perdagangan dan pertumbuhan di berbagai negara di dunia. Semua ini sudah dilindungi dalam UU perlindungan data pribadi yang mengacu pada *harbour principle*, di mana aturan nasional tersebut sinergis menjadi tatanan pergaulan internasional. Tak heran, beberapa negara maju sudah mengimplementasikan SIN untuk memajukan warga negaranya.

Lalu kapankah SIN bisa diimplementasikan secara nasional di Indonesia? Berdasarkan program Kementerian Pendayagunaan Aparatur Negara (PAN), saat ini pemerintah dalam upaya menginterkoneksikan berbagai sistem yang telah dibangun berbagai instansi. Dipastikan SIN akan berjalan tahun 2012.

Menurut, Menteri PAN EE Mangindaan, saat ini pemerintah merencanakan pendanaan lebih dari Rp 6 triliun untuk implementasi SIN yang dialokasikan oleh Kementerian Keuangan. "Sebagai Ketua Pansus DPR tentang UU Administrasi Kependudukan, saya berusaha agar SIN bisa diterapkan dan selesai pada tahun 2012. Karena dengan SIN, pemerintah dapat memberikan solusi dalam peningkatan pelayanan publik, mengurangi biaya, dan meningkatkan efisiensi," ujarnya. Ada pun berbagai instansi yang akan terintegrasi dengan SIN adalah SisMIP dari perpajakan, e-paspor dari Dinas Imigrasi, *Nasional Single Window* (NSW) dari bea cukai dan departemen perdagangan, dan sebagainya.

16 Digit Angka

Saat ini, DKI Jakarta sebagai ibukota negara sekaligus kota metropolitan berharap menjadi proyek percontohan penerapan SIN bagi provinsi lain. Diklaim, Pemprov DKI telah siap secara sistem maupun teknis dengan pengembangan NIK secara elektronik untuk satu warga satu nomor sebagai cikal-bakal penerapan SIN. "Sudah selayaknya DKI menjadi proyek percontohan SIN, karena kota ini memiliki sekitar 9,2 juta penduduk, di samping statusnya sebagai ibukota negara. Semua kesiapan dari sistem dan teknis telah saya sampaikan ke DPR-RI," ujar Gubernur DKI Jakarta Fauzi Bowo.

Yang mengejutkan, dalam verifikasi data kependudukan, ditemukan sebanyak 7 juta data ganda di seluruh Indonesia, di mana terdapat banyak warga yang memiliki KTP lebih dari satu. Hal ini dikemukakan Dirjen Administrasi Kependudukan dan Catatan Sipil Kementerian Dalam Negeri Irman, dalam sebuah rapat kerja nasional kependudukan dan catatan sipil di Jakarta, sekitar akhir Juni lalu. "Selama belum ada e-KTP, orang bisa mendapatkan NIK dengan mengubah tanggal lahir dan alamat."

Saat ini, menurut Irman, verifikasi data kependudukan dilakukan melalui data warga dan NIK yang bisa diakses dalam jaringan antar daerah. Sayangnya, dalam menertibkan KTP ganda akan sulit mengingat sistem dalam mendukung regulasi pelarangan KTP ganda belum terbangun. "Sistem e-KTP diharapkan bisa mencegah warga memiliki KTP lebih dari satu, karena seluruh data baik biodata, tanda tangan, sidik jari, maupun iris mata di-*scan* dan disimpan di pusat data kependudukan," jelasnya.

Kemudian, Menteri Dalam Negeri Gamawan Fauzi, mengklaim, penerapan e-KTP nantinya lebih komprehensif dari yang telah digunakan di China dan India. "Saat ini NIK diterbitkan melalui 68 register dan 68 titik pelayanan. Program e-KTP yang akan dilaksanakan di 6.214 kecamatan di Indonesia tidak hanya menggunakan *chip*, tetapi juga biometri atau rekaman sidik jari."

SIN di Indonesia diperkirakan menggunakan 16 digit angka, sembilan angka pertama adalah spesifik pribadi, tiga angka di belakangnya kode provinsi, dan tinga angka lagi untuk kode kabupaten. Sebagai perbandingan, Amerika menggunakan sistem 6 digit berdasarkan jumlah penduduk di masing-masing negara bagian. Di China, dengan penduduk lebih dari 1 miliar, penerapannya menggunakan minimal 10 digit.

Dari apa wacana yang berlarut-larut ini, semoga saja pemerintah konsisten menerapkan SIN, sehingga dapat menyatukan Indonesia dalam satu sistem integral administrasi kependudukan. Sehingga, dapat memudahkan kegiatan kependudukan, kepegawaian, perpajakan, imigrasi, perbankan, dan penegakan hukum, serta kemudahan kerjasama antar lembaga dalam rangka pelaksanaan tugasnya. Penerapan SIN adalah alternatif yang handal dalam mengatasi masalah yang ditimbulkan dengan 29 nomor identitas yang dikeluarkan 24 institusi yang tersebar di Indonesia. •

> **"SIN bersifat mengamankan privasi, mengatasi hambatan dalam penyebarluasan informasi serta kelangsungan perdagangan dan pertumbuhan di berbagai negara di dunia. Semua ini sudah dilindungi dalam UU perlindungan data pribadi yang mengacu pada *harbour principle*, di mana aturan nasional tersebut sinergis menjadi tatanan pergaulan internasional.**

Smart TV

Menonton TV dan Akses Internet Lewat 'Kotak Ajaib'

Berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi *(information communication technology*/ICT) memungkinkan segalanya menjadi lebih mudah dan lebih baik. Jika pada awalnya sebuah pesawat TV hanya menyajikan gambar dan suara, kali ini berbagai hal bisa didapatkan dalam satu perangkat, meliputi siaran TV, video, dan koneksi internet. Kini TV benar-benar layak disebut sebagai 'kotak ajaib"sesungguhnya.

Dalam jangka 50 tahun terakhir, pesawat TV hanyalah sebuah medium kotak yang menawarkan pengguna kemampuan untuk memilih channel siaran dan mengatur gambar dan suara. Pada awal tahun 90an, TV mulai berevolusi menjadi lebih pintar. Namun hal ini masih lebih kepada penampilan yang lebih langsing dengan munculnya era layar datar (*flat screen*).

TV tabung perlahan mulai ditinggalkan dan berganti ke plasma TV dengan layar LCD untuk *form factor* yang lebih ringkas. Tak lama kemudian, teknologi LED yang lebih ramah lingkungan dan mampu menampilkan gambar yang lebih dramatis menggeser popularitas LCD.

Perkembangan dunia internet dan konten dalam 5 tahun belakangan, tampaknya menjadi cikal-bakal TV yang lebih pintar. Tidak hanya pada tampilan tapi juga fungsi dan teknologi yang ditawarkan. Perlahan konvergensi dunia penyiaran (*broadcasting*) dan internet disatukan dalam perangkat TV. Sebelumnya konvergensi seperti ini lebih difokuskan ke dalam PC dimana telah hadirnya situs-situs yang membuka layanan internet protocol television (IPTV) yang memungkinkan orang menonton siaran TV lewat PC.

Di tahun 2011, Samsung menggebrak Indonesia dengan peluncuran varian TV LED terbarunya yang mengusung konsep Smart TV. Tidak hanya mengandalkan kejernihan pada layar TV, varian dengan seri D8000, D7000, dan D6600 yang diluncurkan vendor asal Korea ini mengkombinasikan sebuah pengalaman hiburan baru.

Pengguna tidak hanya dapat menonton TV atau mengakses internet, tetapi juga disajikan berbagai aplikasi dan konten hiburan interaktif. Selain menawarkan fitur browser, rangkaian Smart TV ini juga memiliki kanal StarHub yang memungkinkan pengguna dapat menikmati layanan aplikasi dan konten pilihan, termasuk aplikasi Samsung Apps yang berisi ribuan aplikasi berbayar maupun gratisan.

Tak mau kalah dengan seterunya, vendor dari negeri yang sama, LG juga meluncurkan varian Smart TV-nya yang diwakili LW6500 dan LW5700. Seperti Samsung, rangkaian TV ini memungkinkan pengguna mengakses internet dan menikmati berbagai aplikasi dan konten, seperti akses ke Netflix, CinemaNow, Vudu, dan YouTube, untuk *streaming* ribuan judul film dan video. LG juga menghadirkan LG Apps Store sebagai bursa aplikasi dan konten.

Berbeda dengan Samsung, LG memiliki muatan lokal dari sisi konten dengan dihadirkan berbagai konten berita populer di Indonesia, seperti Detikcom, Kaskus, Liputan 6, The Jakarta Post, dan sebagainya.

> **Pengguna tidak hanya dapat menonton TV atau mengakses internet, tetapi juga disajikan berbagai aplikasi dan konten hiburan interaktif.**

Setiap konten akan ter-update secara berkala melalui LG Smart TV software updates.

Dan, sebagai pemain lama di industri *home appliance*, Sony tentunya juga sudah menghadirkan Smart TV bertitel Sony Internet TV. Berbeda dengan kedua produk asal Negeri Ginseng di atas, Sony didukung teknologi Google TV yang diklaim memberikan pengalaman menonton TV dan berinternet dengan cara lebih baik dan menghibur.

Ribuan aplikasi dapat diunduh pengguna Sony Internet TV lewat Android Market. Dengan adanya embel-embel Android, sudah dapat ditebak, pesawat TV ini juga terintegrasi dengan ponsel Android lewat *remote control* tambahan. Integrasi ini memungkinkan adanya navigasi dan *share* berbagai konten antara ponsel dan TV.

Lahirnya produk-produk TV yang mengusung konsep Smart TV tidak hanya didorong oleh kepentingan bisnis untuk melebarkan ekspansi pasar, tetapi juga atas *demand* konsumen untuk mendapatkan konten lebih mudah dengan media apapun, kapanpun, dan dalam format apapun yang mereka inginkan.

Perkembangan teknologi yang berkonvergensi ini tidak hanya sebatas dalam ranah teknologi saja, tetapi telah merambah dan mengubah pola-pola dasar kehidupan manusia. Konvergensi mengubah hubungan antara teknologi, industri, pasar, dan gaya hidup.

Pasalnya, saat ini orang lebih tertarik melakukan banyak hal, seperti berbelanja, membaca berita, chatting, mengirim pesan penting (SMS maupun email), video-conference, dalam satu platform media. Namun, selain dari sisi finansial dan kesiapan pengguna, ketangguhan akses internet juga menjadi tantangan teknologi Smart TV. Koneksi internet yang payah, tentunya membuat 'kotak ajaib' ini tak lagi *smart*!

Televisi
Dulu dan Sekarang

Televisi (TV) adalah sebuah penemuan terbesar di abad 20. Kehadirannya seolah sudah dipaketkan dengan desain, inovasi, dan pemasaran. Kotak ajaib ini juga menjadi teknologi yang paling berjasa dalam perkembangan dunia hiburan, penyiaran, dan informasi. Hanya dalam satu kotak, pemirsa bisa mendapatkan banyak hiburan dan informasi apapun yang diinginkan. Tak heran, TV disebut-sebut sebagai teknologi yang paling dekat dengan manusia, sebelum datangnya telepon seluler dan internet.

Lalu, bagaimanakah awal kemunculan pesawat TV di tengah peradaban manusia? Tentunya, apa yang bisa dihadirkan TV saat ini melewati perjalanan panjang yang melibatkan banyak penemu dalam menghadirkan perkembangan teknologi yang mengikuti jaman. Dari tahun 1939 hingga hari ini, sebanyak 220 jenis dan merk TV telah dijual di berbagai belahan dunia. Berikut ini adalah perjalanannya yang dirangkum dalam beberapa periode.

Pra-1935

1928 Baird Model "C"

TV telah meuncul berdasarkan penemuan dari banyak ilmuwan dari berbagai negara seperti Ernest Frederik Werner Alexanderson (Amerika), Belin dan Barthelemy (Perancis), Hollis Semple Baird (Amerika), John Logie Baird (Skotlandia), Philo T. Fransworth (Amerika), Leslie E. Flory (Amerika), Dene von Mihaly (Hungaria), Boris Rosing (Rusia), Kenjiro Takayanagi (Jepang), Karolus (Jerman), Vladimir Kosma Zworykin (Amerika), Kalman Tihanyi (Hungaria), Ulises Armand Sanabria (Amerika), dan Charles Francis Jenkins (Amerika).

1928 Western Television (USA)
Scanning Disc Television

Pada penampilan pertamanya, TV tidak sepenuhnya elektronik. Tampilan layarnya memiliki motor kecil dengan disk berputar dan lampu neon yang bekerja untuk memberikan gambar yang tidak jelas berwarna jingga kemerahan. TV jenis ini tidak kompatibel dengan sistem TV elektronik masa kini.

23 Januari 1926, John Logie Baird dari Skotlandia memberikan demostrasi mekanis TV pertama di dunia untuk sekitar 40 anggota Royal Institutiondi laboratorium Frith Street. Saat dipamerkan, pesawat TV sudah bisa menampilkan gambar wajah manusia tanpa bayangan dengan gradasi cahaya.

1935-1941

Selama periode ini, TV elektronik nyaris sempurna. Beberapa negara sudah mulai siaran dan melakukan berbagai eksperimen dengan jumlah unit yang terbatas dimiliki publik saat itu.

1 Juli 1941, penyiaran iklan pertama dilakukan oleh Federal Communication Commission (FCC)

Amerika Serikat. Stasiun NBC menayangkan iklan jam tangan Boluva selama 10 detik. Dalam tayangannya, iklan ini hanya menampilkan wajah jam tangan tersebut dengan sederhana. Pemasukan yang diterima NBC dalam penayangan iklan tersebut adalah US$ 7. Selanjutnya, stasiun CBS, DuMont, dan lainnya mulai menayangkan iklan di musim gugur.

7 Desember 1941, Pearl Harbour dibom tentara Jepang dan CBS adalah stasiun TV yang pertama kali menyiarkan beritanya. Selanjutnya, peristiwa ini menjadi awal mulanya Perang Dunia II untuk Amerika Serikat.

Perang Dunia II

Pada era ini hampir semua

stasiun TV di seluruh dunia menghentikan siarannya. Terkecuali untuk suatu informasi yang penting dibahas. Beberapa penayangan iklan juga turut ditolak selama Perang Dunia II berlangsung.

1946-1949

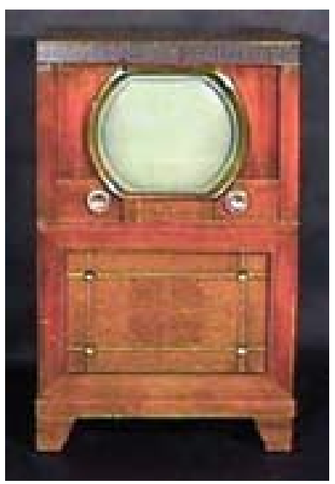
Periode setelah Perang Dunia II ini dianggap kebangkitan kembali TV. Banyak keluarga telah mengumpulkan uang selama perang berlangsung untuk membeli rumah, mobil dan kemewahan lainnya. Dan TV menjadi daftar wajib yang harus dimiliki. Ledakan

penjualan terjadi pada masa ini. Selama Agustus 1949, sebanyak 2.000.000 unit TV telah terjual di Amerika Serikat di mana sebanyak 720.000 unitnya terjual di New York. Penjualan TV meningkat sebanyak 600%.

1950-1959

Periode ini merupakan waktu yang menarik untuk TV, di mana pesawat TV hitam putih mulai ditinggalkan karena telah diluncurkannya TV warna dengan remote kontrol di pertengahan dekade.

Saat itu, sebanyak 42.000.000 rumah di Amerika



Serikat telah memiliki pesawat TV, bahkan beberapa di antaranya memiliki 2 unit. Vendor RCA telah berhasil menjual sebanyak 90.000 unit TV warna.

12 September 1959, *Bonanza* menjadi film *western* pertama yang disiarkan berwarna.

2 Oktober 1959, *The Twilight Zone* mulai diperkenalkan CBS dan menjadi acara misteri legendaris hingga saat ini.

1960-2000

Pada periode ini, TV bukan lagi barang mewah. Justru unsur kemewahan hanya ditegaskan

lewat merk, teknologi, dan ukuran. Hampir separuh masyarakat dunia telah memiliki satu unit pesawat TV di rumah. Efek yang terjadi, makin banyaknya siaran TV dan rumah produksi.

Selanjutnya, apa yang Anda nikmati saat ini di depan pesawat TV adalah sebagai perjalanan terakhir dari perkembangan TV. Namun, hal ini bukanlah yang terakhir. Seperti era sesudahnya, TV terus berevolusi membawa teknologi dan pembaruan yang luar biasa dan mengubah hampir semua aspek kehidupan manusia. Bagaimana perkembangan TV selanjutnya? Kita tunggu saja.

Senior Manager Information & Communication Technology
PT Aneka Tambang Tbk

Achmad Djamalilleil

Siapkan IT Governance di Antam

Duduk di belakang kokpit pesawat penumpang adalah profesi yang ia impikan sejak remaja. Atau, jika tak kesampaian menjadi seorang pilot, setidaknya ia memimpikan sedang duduk memeriksa para pasien di dalam ruang periksa.

Namun pria kelahiran Ambon pada 2 Mei empat puluh enam tahun silam ini harus mengikuti garis hidupnya, yang amat berbeda dengan apa yang ia impikan semula. Tak berarti menyesali apa yang ia jalani sekarang, Achmad Djamalilleil mengaku justru amat menikmati profesi yang ia tekuni saat ini, menjadi seorang *Senior Manager* di bidang teknologi informasi dan komunikasi, di perusahaan tambang pelat merah besar, PT Aneka Tambang Tbk (Antam).

Awalnya, menurut pria yang menghabiskan masa kecil hingga masa remajanya di kawasan Sungai Pakning, dan di Kotamadya Dumai Provinsi Riau ini, profesi dokter ingin ia gapai lewat pendidikan tinggi negeri. Namun apa daya ia tak mampu menembus gawang seleksi akhir Sipenmaru (Seleksi Penerimaan Mahasiswa Baru).

Berikutnya, mengingat posturnya yang tinggi, ia pun tergerak untuk mencoba mencapai cita-citanya yang lain, yakni menjadi seorang pilot. Ia pun segera mencoba mendaftar di sebuah sekolah tinggi penerbangan di Pekanbaru. Namun takdir memang mengarahkan dirinya untuk tidak menerbangkan sebuah pesawat sebagai pekerjaannya.

"Saat itu sekolah penerbangan itu masih belum membuka pendaftaran. Sementara saya sudah sangat ingin melanjutkan sekolah," kenang pria penyuka olah raga tennis dan golf tersebut.

Saat menunggu tersebut, ia berpikir untuk mencoba mendalami ilmu komputer, yang saat itu tengah pesat-pesatnya berkembang. Sebuah rekomendasi dari seorang temannya menyebut agar ia memilih sebuah perguruan tinggi di Jakarta, yang khusus memberikan pendidikan tentang teknologi informasi, yakni Budi Luhur. Dan pada tahun 1985, Achmad akhirnya memutuskan pindah ke Jakarta dan mendaftarkan diri di (saat itu) Akademi Komputer Budi Luhur, dengan memilih jenjang Diploma 3. Segera selesai di jenjang tersebut, Achmad segera melanjutkan ke jenjang Strata 1, untuk melengkapi gelarnya sebagai seorang Sarjana.

Sempat mengisi waktunya sebagai seorang guru sebuah lembaga kursus, Achmad mencari

informasi lowongan kerja di kampusnya. Saat itu diketahuinya PT Aneka Tambang Persero (kini PT Aneka Tambang Tbk) dan sebuah bank berpelat merah yang kini telah dilebur ke dalam Bank Mandiri tengah membutuhkan seorang karyawan bidang teknologi informasi.

Karena saat ini Antam telah melakukan kerjasama dengan Lintasarta selama kurang lebih 6 tahun. Diharapkan pula *service* yang terbaik agar komunikasi ke unit-unit Antam dapat terkoneksi dengan baik, dan semua sistem dapat berjalan sebagaimana mestinya.

[portrait]

Dikirimlah lamaran kerja ke dua perusahaan tersebut. "Dua-duanya diterima. Tapi saya pilih Antam, karena di sini langsung dijadikan pegawai, sementara di bank itu saya harus menjalani masa kontrak dulu," kenangnya.

Sejak itu, tahun 1990, ia memulai karirnya di perusahaan pertambangan mineral PT Aneka Tambang dari bawah, sebagai Operator Pengawas komputer pada Direktorat Pengembangan.

Memasuki masa kerja di PT Antam tak lantas ia segera diberi beban pekerjaan seperti ia bayangkan semula. Selama lebih dari dua pekan masa awal kerjanya, ia justru hanya diperintahkan membaca, dan membaca segala buku yang berkaitan dengan aplikasi komputer, sendirian. Bahkan ia dipilihkan tempat khusus untuk membaca buku-buku tersebut, yakni di ruangan atasannya saat itu.

Sekadar gambaran sistem data dan informasi di Antam saat itu, semua sistem masih dijalankan secara parsial. Setiap unit bisnis yang tersebar di sejumlah wilayah menjalankan sistem sendiri-sendiri, dan belum terintegrasi. Aplikasi yang digunakan pun masih terbilang sederhana, kendati saat itu sudah terbilang maju. Yakni WordStar, Lotus, dan Simphony.

Berikutnya, mulailah ia menjalankan tugas untuk mengembangkan sistem aplikasi Macro Symphony, untuk Kuasa Pertambangan (KP) Antam, sehingga kantor pusat bisa mengetahui bagaimana perkembangan KP-KP perusahaan yang ada di seluruh Indonesia. Baik dari sisi luasnya, maupun status izinnya saat itu bisa dimonitor dari kantor pusat, kendati belum menggunakan sistem jaringan.

Sementara itu, teknologi komputer terus berkembang. Achmad ditugasi untuk terus mengikuti perkembangan dan kemajuan sistem serta aplikasi komputer. Saat itu, di tahun 1993, ia juga ditugasi untuk keliling ke unit-unit operasi Antam di seluruh daerah, untuk mengajarkan sistem baru kepada para karyawan yang biasa menggunakan aplikasi lama.

"Mengajarkan Microsoft Office itu tantangannya juga besar, karena ada juga yang gak mau berubah begitu saja. Karena sudah nyaman dengan sistem aplikasi yang ia kuasai," kenangnya.

Beberapa tahun kemudian, tugasnya bertambah. Saat itu, periode tahun 1994-1996 ia diajak oleh seorang rekan seniornya untuk membuat sistem di bidang keuangan, meliputi *general ledger*, *inventory*, dan personalia untuk seluruh unit, walaupun belum sampai terintegrasi. Achmad ingat, kendati ia dan sejumlah rekannya menyiapkan sistem untuk seluruh unit, namun belum semuanya bisa terintegrasi. Sejumlah unit telah bisa dipasang *local area network* (LAN), namun beberapa lainnya masih ada yang *stand alone*.

Berikutnya, seiring dengan persiapan perusahaan untuk *go public* dan tercatat di bursa saham, ternyata perusahaan masih memiliki kekurangan, yakni belum tersedianya sistem yang terintegrasi.

Achmad yang saat itu telah menjabat sebagai Staf Muda Bidang Informatika pada Direktorat Pengembangan, ikut dalam sebuah tim tim pengembangan sistem *ad hoc*, yang ditugasi untuk pengembangan sistem terintegrasi di perusahaan. Ia pun mengikuti betul proses perusahaan membangun sebuah sistem informasi dan komunikasi yang terintegrasi sejak awal. Begitu pula saat penunjukkan Price Waterhouse Cooper sebagai konsultan yang harus melakukan *assesment* selama satu tahun penuh tentang sistem di perusahaan, hingga pelaksanaan rekomendasi yang diberikan oleh konsultan tersebut.

Ia pun ikut melakukan *benchmarking* ke sejumlah perusahaan tambang nasional, seperti Freeport, PTBA, Timah, dan Pama Persada yang sudah menggunakan sistem informasi terpadu.

Ia juga ikut mengundang sejumlah vendor IT untuk melakukan presentasi kepada para direksi, untuk melihat apa yang sebenarnya perusahaan butuhkan untuk membangun sistem informasi dan data terintegrasi. Selanjutnya dipilihlah sebuah perusahaan yang jasanya juga sudah digunakan oleh perusahaan-perusahaan pertambangan lokal.

Selanjutnya, pada pada tahun 2000, dibentuk IT Group di perusahaan, dan Achmad ditunjuk sebagai *system administrator*, dengan jabatan Staf Muda Bidang Teknologi Informasi pada Teknologi Informasi. Program pemasangan infrastruktur pun berjalan di tiap unit, dan perusahaan menempatkan PC yang kompatibel dengan sistem yang dijalankan.

"*Alhamdulillah* sistem terintegrasi itu bisa *go live* pada Februari 2000 untuk empat modul pertama. Yakni modul *Finance, Operation Maintenance, Material Management* dan *Human Resources* termasuk *payroll*," ujarnya. Kendati sudah mulai terintegrasi, Achmad mengungkapkan bahwa semuanya tak terjadi begitu saja, namun lewat proses yang berkesinambungan.

Sehingga, seperti yang ia ingat, PT Antam mampu memiliki sistem jaringan yang seluruhnya terintegrasi baru pada tahun 2003-2004. Pembenahan pun tak henti dilakukan. Setelah implementasi setiap modul itu, per bidang dilakukan *post implementation review* berupa *continous improvement program* (CIP). Bersama dengan konsultan perusahaan, kata Achmad, pihaknya kembali melakukan analisa kebutuhan atau BRS (*business requirement statement*), lalu meningkat menjadi *business solution design*, sehingga dibuatlah *configuration work book*, dan berikutnya dilakukan *user represent*

test. ”Barulah *live*, barulah digunakan. Ini melibatkan seluruh tim dari empat bagian tadi, HR, finance, gudang dan *maintenance*,” paparnya.

Perjalanan menuju terbentuknya sebuah sistem terintegrasi di perusahaan juga bukannya tanpa kendala. Salah satunya, kenang Achmad, adalah merubah budaya orang bekerja Selain itu dari sisi modulnya yang dibeli pun, tidak bisa mengakomodasi 100% kebutuhan perusahaan karena ia merupakan modul paket, dan bukan by design atau by order dibuat untuk Antam semata. ”Sehingga ia harus di-*customized*. Diubah lagi programnya,” tuturnya.

Setelah sistem terintegrasi ini bisa terlaksana, Achmad mulai memikirkan bagaimana bisa diterapkannya sebuah IT Governance. Untuk bisa mengimplementasikan IT Governance di Antam, menurut Achmad dibutuhkan waktu kurang lebih 1 tahun. “Itupun masih diperlukan proses secara berkelanjutan,” paparnya. “Jadi untuk menjawab kapan waktunya IT Gov akan diterapkan secara penuh belum dapat ditentukan, karena prosesnya berkesinambungan,” imbuhnya. Namun ia berharap tata kelola yang telah disusun dapat menjadi budaya kerja di perusahaan.

Menurutnya masih ada beberapa yang perlu dikembangkan dalam sistem manajemen informasi di Antam, dan hal tersebut sangat tergantung dengan perkembangan bisnis perusahaan. Pengembangan sistem inisiatif dari ICT harus selaras dengan bisnis perusahaan. Solusi untuk hal tersebut adalah dengan dibuatkan Rencana Strategi Teknologi Informasi (RSTI) yang diselaraskan dengan bisnis perusahaan (RJPP) dalam kurung waktu 5 tahun.

Mengenai peran Lintasarta dalam pengimplementasian sistem informasi dan komunikasi yang terpadu di perusahaan, Achmad menyebut Lintasarta sangat dibutuhkan dalam menyediakan media komunikasi dengan teknologi yang tercanggih dan terbaik dengan nilai yang berkompetisi. “Karena saat ini Antam telah melakukan kerjasama dengan Lintasarta selama kurang lebih 6 tahun. Diharapkan pula *service* yang terbaik agar komunikasi ke unit-unit Antam dapat terkoneksi dengan baik, dan semua sistem dapat berjalan sebagaimana mestinya,” ujarnya.•

Jadi Menkominfo Sejenak

Melihat sosok Achmad Djamalilleil, Anda pasti akan teringat dengan sosok publik figur di teras pemerintahan yang kerap muncul di layar televisi atau di media massa, karena sejumlah pidato atau ceramahnya yang kerap disertai dengan pantun.

Ya, sekilas melihat pria yang pernah menjadi ketua Ikatan Alumni Kampus Budi Luhur ini kita pasti akan mengiranya sebagai Tifatul Sembiring, si Menteri Komunikasi dan Informasi itu.

Nah, kemiripan wajahnya dengan sang menteri ini kerap memberikan pengalaman unik buat suami dari Devi Dwirantih ini. Achmad teringat, ketika satu saat ia harus hadir di sebuah acara yang digelar di sebuah hotel di kawasan Kemang, Jakarta Selatan. Malam itu, saat ia mengemudikan Honda Civic-nya ke arah lobby hotel, ia segera disambut oleh para petugas hotel dan sejumlah pria.

Mobilnya pun diarahkan oleh para petugas tadi ke arah parkir khusus di sebuah sisi lain hotel, dan ditempatkan bersebelahan dengan sebuah kendaraan Toyota Vellfire, yang belakangan diketahuinya milik salah seorang petinggi partai, yang partainya menjadi tempat sang menteri bernaung secara politik.

“Jadi saya baru tahu kalau saya mendapat perlakuan khusus saat parkir, karena saya dikira Tifatul Sembiring,” ujarnya seraya terkekeh. Begitu memasuki lobby hotel, ia segera tersenyum lebar begitu mendengar seseorang petugas menyambutnya dengan memanggilnya “Pak Tifatul’.

Bukan sekali saja ia ‘didaulat’ menjadi menteri informasi dan komunikasi. Menurutnya, beberapa kali orang memanggilnya dengan sebutan Pak Menteri, karena melihat sosoknya yang amat mirip. Bedanya, Anda tak akan menemui Achmad Djamililleil berpantun seperti Tifatul Sembiring.

Dari sisi kehidupan religinya, mungkin ia sedikit mirip juga dengan tokoh partai agama tersebut. “Saya mempunyai obsesi untuk mencari kebahagian hidup di dunia dan di akhirat. Dimana saya sangat ingin memperdalam ilmu-ilmu agama yang saat ini saya rasakan masih sangat kurang, Keimanan, Kejujuran, Kesungguhan, Keikhlasan, Kesabaran dan Konsisten (6K) adalah menjadi prinsip hidup saya,” ujarnya. Ia juga mempunyai obsesi untuk membangun suatu bentuk pendidikan yang merupakan gabungan dari ilmu agama dan ilmu pengetahuan agar insan-insan Indonesia di masa depan mempunyai moral yang baik yang sesuai dengan nilai agama untuk mengelola negara Indonesia yang sangat kaya ini.

Yosi Widhayanti
GM Service and Product Development
PT Aplikanusa Nusantara

Menjadikan Lintasarta Tetap Terpercaya

Setelah 18 tahun berkecimpung dalam divisi IT dan 2 tahun di dunia Marketing Lintasarta, kini Yosi Widhayanti menempati posisi sebagai *GM Service and Product Development* per 23 Mei 2011. Menduduki sebuah jabatan yang penuh dengan tugas, kewajiban dan tanggung jawab besar bagi kemajuan perusahaannya, Lintasarta.

Setelah sempat tertunda selama satu hari dari jadwal yang ditentukan akibat padatnya agenda *meeting*, akhirnya, redaksi Premium Connection berkesempatan melakukan wawancara langsung dengan *GM Service and Product Development* terbaru Lintasarta di kantornya yang berlokasi di Menara Thamrin, Jakarta Pusat.

“Selama 20 tahun bekerja disini, rasanya sangat menyenangkan karena didukung oleh kerjasama antar tim yang sangat solid”

Dalam kesempatan ini, perempuan kelahiran Jakarta, Oktober 1966 yang baru 2 minggu didapuk sebagai *GM Service and Product Development* Lintasarta ini menuturkan pengalaman pribadinya dalam mengemban tugas yang diamanahkan perusahaan kepadanya.

“Berawal dari Divisi IT Lintasarta selama 18 tahun, lalu terjun ke dunia marketing 2 tahun. Dan sekarang berada di pengembangan baru 2 minggu. Dahulu, saya menangani operasional IT dengan *customer* internal Lintasarta. Dimana, semua produk-produk IT untuk aplikasi maupun infrastruktur se-Indonesia kami yang tangani. Oktober 2010, Divisi IT dipercaya menangani operasional produk *Value Added Services (VAS)*. Dan baru 2 minggu ini, saya menangani pengembangan jasa-jasa Lintasarta untuk para pelanggan. Jadi, beda pekerjaan, beda juga dengan tugasnya. Kalo dahulu lebih banyak men-*support* pelayanan jasa di lini internal, sekarang di bagian yang lebih sering ketemu pelanggan eksternal Lintasarta,” ucapnya. ” Selama 2 minggu, dinamika yang saya rasakan sangat berbeda, dimana saya harus mengembangkan apa yang bisa saya lakukan supaya *needs*-nya cocok dengan pelanggan,” tambahnya.

”Sekarang ini tugasnya lebih kepada memenuhi *needs cutomer* yang sangat bervariasi”. Menurut wanita lulusan UI Elektro ini, secara garis besar jasa-jasa Lintasarta terbagi menjadi 3, yaitu datacom, internet dan Value Added Services (VAS). Jadi, bagaimana caranya jasa-jasa yang kita tawarkan dapat digunakan dan dikembangkan oleh pelanggan.

Lahirnya "*change*" menjadi tantangan yang harus dihadapi guna menciptakan sesuatu yang lebih baik bagi perusahaan. Mulai

perubahan orang-orangnya, perubahan cara kerja dalam men-*develope* para *customer*, perubahan bisnis prosesnya, perubahan organisasinya menjadi hal yang dihadapi.

Agar tidak salah sasar, kita harus tahu segment industri pelanggannya masing-masing. Hal inilah yang sedang kita cari informasinya. "Agar jasa yang ditawarkan fokus, kita harus mengetahui kelas perusahaan tersebut, apakah tergolong dalam kategori besar, menengah atau kelas bawah," urainya. " Dari situ kita coba bandingkan yang cocok dengan kebutuhannya, karena produk yang ditawarkan juga bermacam-macam kelasnya, mulai *low end* hingga *high end* menyertainya," lanjutnya.

Untuk mewujudkan hal itu, kita tidak bisa bekerja sendiri, harus bekerjasama dengan mitra/menjalin kemitraan. Kerjasama dengan mitra ini tentunya untuk mewujudkan target yang ditentukan perusahaan.

Berbicara tentang mitra, kita tidak asal pilih, tentunya ada syarat-syaratnya, seperti : secara umum mitra yang terpilih minimal sudah proven (sudah berpengalaman). Bisnisnya cocok dengan kita. Masing-masing punya *'counterpart'*. Semua ini sedari awal harus tertulis diatas kertas sebagai sebuah kesepakatan yang harus dijalankan oleh kedua belah pihak.

"Orang pengembangan itu harus berpikir *'end to end'* supaya implementasinya berjalan mulus."

Semua ini dilakukan karena sifat penjualan yang tidak hanya sekali, tetapi bersifat *long term*. Apalagi untuk Lintasarta yang bergerak di jasa *services*, dimana kuncinya adalah bagaimana cara kita melayani pelanggan agar merasa puas. Sehingga kepuasan yang ada bisa di sebarkan ke komunitas pelanggan di masing-masing industri yang ada. Komunitas itulah yang diharapkan bisa menjadi 'alat suara' bagi Lintasarta.

Nah, selain mitra, guna mewujudkan itu semua kita harus punya 1 *teamwork* yang kuat untuk mencapainya, agar kepuasan pelanggan menjadi hal nomor satu yang harus diciptakan.

Mewujudkan Target Perusahaan

Perwujudan target *revenue* dalam sebuah perusahaan menjadi hal mutlak yang harus dicapai oleh setiap pekerjanya atau setiap Divisinya. Dari sini nantinya akan muncul penilaian yang bisa dijadikan indikator keberhasilan. "Meskipun secara langsung saya tidak melakukan penjualan, namun nantinya ada KPI (Key Performance Indicator), penilaian kinerja suatu unit dalam men-*support* hal-hal yang ditargetkan," papar wanita yang pernah meraih penghargaan seperti:

1) Manager IT Terbaik, versi Warta Ekonomi, e-Company 2009.
2) IT Future Leader, e-Corp Majalah SWA 2009.
3) Best e-Corp Terbaik No. 5, versi Majalah SWA 2010.

Lebih lanjut, wanita yang hobi membaca dan *travelling* ini mengungkapkan strateginya untuk mewujudkan target tersebut.

"Baik di IT maupun di pengembangan, sharing session disetiap bulannya selalu dilaksanakan. Dari sini akan diketahui perkembangan dan permasalahan yang dihadapi. Kedua, saya akan coba turun ke teman-teman marketing utk berkomunikasi akan pekerjaan yang dihadapi agar tidak *overlap*. Tujuannya agar efisien. Kemudian, Training. Kita sedang mencoba membuat *tools-tools* produk Lintasarta. Tujuannya, untuk lebih memudahkan teman-teman *sales* dan mempermudah pelanggan dalam memperoleh informasi tentang produk-produk Lintasarta.

Yosi juga berencana akan melakukan *test* pasar bersama teman-teman pengembangan untuk menyapa pelangganya. Sehingga kita bisa merasakan betapa sulitnya atau mudahnya meyakinkan pelanggan. Itu salah satu upaya agar teman-teman memiliki *'get field'*. Jadi, kita tidak seperti *" Katak Dalam Tempurung"*. Saya rasa ini juga merupakan suatu cara untuk meningkatkan *revenue* internal Lintasarta.

Melihat derasnya dunia persaingan yang ada dewasa ini, wanita berjilbab yang selalu tersenyum ramah ini mengutarakan rencana kedepannya. "Pertama, kita harus memetakan semua produk untuk meng-*goal*-kan target perusahaan yang disesuaikan dengan visi, misi dan value perusahaan yang nantinya akan diturunkan dan diimplementasikan kepada pengembangan bisnis dan jasa produknya Lintasarta, *To be a Leader Manage Service*. Semua ini tentunya di *compare* dengan kebutuhan para pelanggan, pastinya.

"Untuk kendala, saya pikir bisa diatasi. Karena bagi saya, tugas seperti itu adalah amanah yang harus dijalankan dengan komitmen tinggi, tentunya dengan kerjasama yang baik", tandas perempuan yang memiliki moto : hidup itu untuk berkarya, beribadah dan mensyukuri kenikmatan dan kemudahan yang diberikan Allah SWT ini.

"Di manapun kita di tempatkan, harus kita jalankan, pelajari. Dan yakinlah, pasti ada solusi"

Terakhir, dijabatan yang terbarunya ini, ia berharap akan berusaha mencapai target perusahaan, mensupport *customer* agar merasa mudah kala menjalin kerjasama dengan Lintasarta dan membuat *top mind* pelanggan adalah Lintasarta, sehingga menambah tingkat kepercayaan *customer*. (*)

Pemasaran Baru yang Revolusioner

Memberikan penawaran terbaik bagi para konsumennya dalam menikmati pelayanan yang diberikan oleh bidang usaha, nampaknya menjadi strategi jitu yang sedang menjadi tren dewasa ini. Salah satu pola ini diterapkan oleh sebuah situs bernama maiplay.com Indonesia.

Adalah Maiplay.com, sebuah wadah transaksi di Jakarta yang menawarkan penawaran eksklusif di restoran dan spa terbaik, retail terkenal dan hotel, yang menyajikan berbagai penawaran menarik dengan mengajak seluruh masyarakat Indonesia yang ingin menikmati makan di luar, menikmati hiburan, serta berlibur tanpa harus membayar harga penuh, tentunya.

Dengan dorongan dari investor mereka, maka diputuskan untuk membawa keahlian Andrew Roth – President - Business Development dan Jon Sugihara – CEO/Product ke Asia. Visi mereka adalah untuk membantu usaha kecil lebih terlibat dengan pelanggan dan layanan MAIPLAY yang memungkinkan mereka untuk mendapatkan dampak secara langsung melalui pemasaran yang unik dan solusi keterlibatan pelanggan. Mereka mengakui kebingungan di pasar tentang bagaimana memanfaatkan media sosial dan pemasaran online, serta ingin memberikan solusi untuk mengatasinya.Maiplay menggunakan layanan Amazon Cloud Computing sebagai host dari server mereka, yang berlokasi di Singapura.

MAIPLAY adalah metode

[start-up]

pemasaran bebas risiko bagi pelaku usaha karena mereka tidak perlu membayar biaya apapun terlebih dahulu untuk promosi namun mendapat jaminan bahwa pelanggan pasti diperoleh. Ini merupakan konsep pemasaran baru yang revolusioner yang memungkinkan kontak langsung kepada pelanggan potensial melalui pemasaran yang bersifat *mouth to mouth.* Caranya, melalui berbagai tawaran yang unik berupa potongan harga, yang kemudian akan disebarluaskan kembali oleh para pelanggan melalui jaringan sosial mereka. Bentuk baru pemasaran dari mulut ke mulut memperluas jaringan sosial pelanggan untuk mempromosikan bisnis ke *audience* mereka melalui jaringan yang terpercaya.

Pelanggan dapat mengunjungi MAIPLAY.com kemudian mendaftar untuk mendapatkan *email* berupa penawaran khusus yang mereka bisa peroleh yang secara teratur menawarkan potongan harga berkisar dari 50% sampai dengan 70%. MAIPLAY akan memberikan penawaran menarik yang selalu baru setiap harinya yang diberikan oleh berbagai outlet terbaik di Jakarta seperti restoran, spa, hotel dan banyak lagi. Jika anggota MAIPLAY menyukai penawaran potongan harga tertentu, mereka dapat membeli dan akan mendapatkan *voucher* untuk di bawa langsung untuk mereka gunakan. Anggota diajak untuk berbagi dan tawaran menarik yang ada yang mereka minati dengan teman-teman mereka sendiri untuk menambah poin, agar bisa menjadi anggota *BLACK CARD*, serta menerima bonus sebesar Rp.30.000 untuk setiap orang baru yang mereka rekrut.

"Misi kami adalah menyediakan sarana komunikasi antara para pengelola berbagai outlet dengan para pelanggan di kotanya serta terus meningkatkan hubungan pelanggan-pedagang dengan menyediakan sarana yang memungkinkan pedagang untuk lebih terlibat dengan pelanggan mereka melalui mekanisme yang terukur dengan hasil yang optimal," jelas Jon Sugihara, salah satu pendiri *MAIPLAY*. "Kami berkomitmen untuk menciptakan penawaran dan program-program dari tempat-tempat atau outlet-outlet terbaik di Indonesia."

"Kami bukan hanya sebuah *website* penawaran kesepakatan sehari-hari," tambah Jon. "Kami menyediakan sarana untuk mendorong pelanggan untuk terus terlibat dengan bisnis ini setelah menjalankan kesepakatan. Melalui sistem penawaran eksklusif *rePLAY* kami, pengguna akan mendapatkan penawaran tambahan untuk membujuk mereka kembali menikmati apa yang ada di MAIPLAY." Para pengguna juga dilengkapi dengan survei pelanggan yang lengkap, pemeriksaan terhadap bisnis dan transaksi kesepakatan untuk mendapatkan poin untuk lolos mendapatkan MAIPLAY *BLACK CARD*. Kartu *BLACK CARD* ini bisa digunakan sebagai hak pengguna untuk bertransaksi secara pribadi dan berisi bonus kredit. Hal ini seperti data yang dibuat dan tersedia untuk semua pelaku bisnis serta sangat berharga untuk membantu meningkatkan pelayanan dan produk-produk.

Didirikan pada tahun 2009 sebagai PLAYHawaii.com, anggotanya bisa menghemat hingga lebih dari USD $ 1,3 juta. MAIPLAY memilih untuk ekspansi ke Indonesia karena yakin penduduk Indonesia yang siginifcant dan aktif di Facebook dan Twitter memiliki potensi untuk membuat kelompok pembelian yang sangat sukses dan populer di negeri ini.

"Kami memiliki tim manajer pengembangan bisnis dan manajer *account y*ang bekerja secara langsung dengan pemilik bisnis - seperti restoran atau pemilik kafe, hotel atau resort - untuk menyesuaikan promosi yang akan

membantu mereka mencapai tujuan pemasaran mereka," kata Andrew Roth, *co-founder MAIPLAY*, "Kami terus bekerja dengan bisnis ini terus walaupun promosi berakhir untuk meninjau kinerja promosi mereka dengan kami. Hal ini sangat penting bagi kami sehingga mitra bisnis kami dapat mewujudkan tujuan pemasaran mereka saat mempromosikannya bersama kami. "

Co-Founder Facebook, Eduardo Saverin juga mengutarakan pendapatnya mengenai potensi jejaring sosial dan jejaring bisnis di Indonesia. "Dengan populasi Facebook terbesar kedua di dunia, menunjukkan bahwa Indonesia merupakan pasar yang luas dan penting bagi semua perusahaan untuk mendayagunakan Jejaring Sosial. MAIPLAY merupakan contoh yang bagus dari sekian banyak perusahaan tersebut. Saya senang sekali dengan bagaimana akan terus terlibat dalam mengembangkan Facebook di Indonesia," ungkap Eduardo.

MAIPLAY memahami bahwa para konsumen harus percaya dengan website dimana mereka melakukan transaksi *on-line*, oleh sebab itu MAIPLAY pun bermitra dengan salah saluran pembayaran yang terpercaya di Indonesia, salah satunya *KlikBCA.* "Kami berharap masyarakat Indonesia akan menggemari MAIPLAY dan secara aktif mengakses www.maiplay.com untuk menikmati berbagai tawaran menarik yang ada, apalagi karena MAIPLAY telah berkolaborasi dengan BCA dalam menyediakan sistem pembayaran yang aman, nyaman dan bisa dipercaya bagi para konsumen. Mereka bisa membayar menggunakan KlikBCA saat berbelanja di www.maiplay.com," ucap Ina Suwandi, *Fund and Services Development Division Head*, PT Bank Central Asia, Tbk.

"Kami menambahkan fitur-fitur yang memungkinkan pengguna untuk melihat berbagai penawaran tambahan atau penawaran baru yang ada. Dengan menggunakan fitur *PLAYGROUND* pengguna dapat melihat tempat-tempat yang dekat dengan lokasi mereka berada yang sedang memberikan penawaran menarik, sehingga mereka bisa langsung beli dan menggunakannya pada hari yang sama," kata Jon mengakhiri pembicaraan. (*)

[highlight]

Lintasarta-Lintas Media Danawa Luncurkan Contact Center & Cloud ERP

PT. Aplikanusa Lintasarta bersama anak perusahaannya, Lintas Media Danawa (LMD), menggelar Seminar for Distribution & Retail Company yang bertajuk "Boosting Sales Performance and Customer Satisfaction".

Dalam Seminar yang berlangsung di IndoChine, FX Lifestyle X'enter, Jakarta, (22/6), PT Aplikanusa Lintasarta (Lintasarta) disebutkan sudah siap mendukung perusahaan distribusi dalam menyediakan layanan *Contact Center* kepada semua *supplier* maupun *end user*-nya. Layanan Lintasarta Contact Center yang di-*highlight* pada seminar ini menggunakan paradigma baru *Unified Contact Center* yang mengintegrasikan semua komponen penting teknologi komunikasi ke dalam satu sistem. *Unified Contact Center* ini sudah memiliki kemampuan CTI dan ACD.

Hal tersebut dilatarbelakangi oleh industri distribusi di Indonesia yang saat ini dihadapkan pada tantangan iklim ekonomi yang berubah-ubah dan tantangan untuk menjaga koordinasi antara *supplier*, distributor dan end user. Oleh karena itu, kecepatan penanganan order, pengiriman barang dan layanan pelanggan menjadi kunci sukses persaingan di segmen distribusi. Dan seiring dengan teknologi ICT yang berkembang menjadi *internet-enabled world*, dibutuhkan solusi yang terintegrasi baik *voice*, data dan multimedia dalam satu sistem, karena pelanggan distributor tidak hanya mengontak melalui telepon, tetapi juga berkembang melalui email, IM, fax, atau SMS.

"Sampai saat ini, pelanggan Lintasarta di industri *trading/* distributor telah mencapai lebih dari 250 pelanggan, dan dengan adanya solusi ini kami targetkan akan terus bertambah," kata Herry Waldi Wilmar, Senior Vice President Corporate Sales Lintasarta.

Cloud ERP

Setelah sukses meluncurkan Cozy (www.cozy.co.id), layanan *on demand cloud server* pertama di Indonesia, LMD kembali meresmikan layanan *cloud software as a service*, yaitu aplikasi ERP dan CRM buat perusahaan-perusahaan di Indonesia, beberapa waktu lalu.

Bekerjasama dengan Netsuite Inc, perusahaan asal USA, LMD menawarkan model bisnis baru bagi perusahaan dalam memilih dan menjalankan aplikasi ERP dan CRM. Dengan mengadopsi model *software as a service*, LMD dan Netsuite menawarkan layanan berbasis pemakaian (*pay as you go*). Pelanggan tidak perlu investasi *hardware*, tidak perlu membayar lisensi OS, lisensi *database*, lisensi aplikasi, dan lisensi *add on* lainnya. Pelanggan juga tidak perlu repot dengan biaya *maintenance* *hardware*, OS, *database* dan *software* aplikasi lainnya. Dengan model bisnis ini biaya pengoperasian aplikasi ERP akan turun hingga 50% dan perusahaan juga tidak perlu mengeluarkan *capital expenditure* yg besar di awal, di mana tentunya ini akan mengurangi resiko bagi perusahaan.

Bekerjasama dengan Netsuite Inc, perusahaan asal USA, LMD menawarkan model bisnis baru bagi perusahaan dalam memilih dan menjalankan aplikasi ERP dan CRM.

Menurut Arief R. Yulianto, Direktur Utama LMD, layanan cloud ERP Netsuite ini adalah yang pertama di Indonesia dan ia sangat optimis layanan ini dapat diterima oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia. "Kami yakin solusi dengan model bisnis baru ini akan banyak diminati perusahaan Indonesia, karena jelas sangat menguntungkan buat mereka", kata Arief di sela-sela acara Seminar. •

Apple iPad 2

Ini dia produk Apple terbaru yang sudah sangat ditunggu kemunculannya. Setahun setelah merilis generasi pertama, Apple meluncurkan tablet kebanggaannya, iPad 2. Dibanding pendahulunya, iPad 2 punya banyak kelebihan dengan yang paling kasat mata adalah wujudnya yang semakin menipis, sepertiga lebih ramping dibanding iPad pertama atau hanya 8,8mm. Meski tambah kurus jeroan iPad 2 justru makin mumpuni dengan yang termutakhir adalah dibenamkannya prosesor dual core dengan chip A5, memori lebih besar dan sepasang kamera.

Sama seperti edisi pertamanya, iPad 2 menggunakan layar selebar 9,7 inchi dengan resolusi 1024 x 768. Tapi perbedaan besar lain yang terlihat adalah dua buah kamera yang terletak di bagian belakang (720 px) dan depan (VGA). Dengan segala macam keunggulan tersebut, bobot iPad 2 masih terhitung ringan, hanya 613 gram. iPad juga masih punya keunggulan yang belum bisa ditandingi pesaingnya dalam hal daya tahan baterai yang bisa digunakan lebih dari 10 jam. Dan tak bisa dilepaskan dari itu semua adalah fakta bahwa iPad 2 terlihat sangat seksi dengan dua pilihan warna hitam dan putih.

Acer Iconia

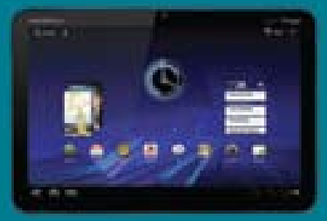
Solid dan elegan adalah kesan pertama yang muncul saat melirik Acer Iconia Tab A500. Adalah balutan alumunium disekujur body-nya yang membuat tablet ini berbeda dengan kompetitor-kompetitornya, hal mana membuatnya sangat stylish. Masuk ke Indonesia pada awal Mei lalu, Acer Iconia Tab A500 siap bersaing dalam pasar tablet dengan bekal prosesor dual core NVidiaTegra 2 250, 1 GB RAM DDR3, layar LCD 10,1 inchi serta resolusi 1280 x 800 px.

Seperti halnya banyak tablet yang dirilis pada tahun 2011 ini, Acer Iconia Tab A500 juga berjalan dengan sistem operasi Honeycomb. Produk ini juga diklaim telah dilengkapi teknologi yang akan memenuhi kebutuhan perangkat high definition semisal gaming dan film. Dua buah kamera juga dibenamkan dalam tablet ini masing-masing 2 megapixel di bagian depan dan 5 megapixel di body bagian belakang. Di Indonesia pembelian tablet ini akan sekaligus mendapatkan tiga game berkualitas HD yang sudah ditanamkan di dalamnya yakni Shift, Let's Golf dan Hero of Sparta.

Asus Eee Pad Transformer

Sebutan transformer yang dipakai Asus dalam produk tabletnya bukan tanpa alasan. Menjadi salah satu pesaing yang diperhintungkan di pasar tablet dunia, Eee Pad Transformer dalam sekejap bisa berubah menjadi Notebook. Itu memungkinkan karena produk ini memiliki dock keyboard yang jika disatukan akan membuat tablet ini selayaknya sebuah Notebook, dengan tanpa kehilangan fungsi utamanya sebagai sebuah tablet.

Keberadaan dock keyboard adalah magnet besar Eee Pad Transformer dibanding pesaingnya, ini jelas sangat membantu jika membutuhkan pengetikan atau aktivitas lain yang sulit dilakukan hanya dengan sapuan jari. Mengusung sitem operasi Android 3.0 (Honeycomb), Asus Eee Pad Transformer bekerja dengan didukung proseseor 1GHz dual-core Tegra 2.

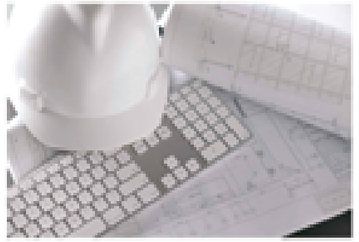


Motorola Xoom

Kalau ada tablet yang paling ditunggu kemunculannya dan digadang-gadang menjadi salah satu yang terbaik di tahun 2011 ini maka Motorola Xoom adalah produk tersebut. Kekuatan utama tablet yang satu ini adalah sistem operasi Honeycomb, di mana Motorola Xoom merupakan tablet pertama yang menggunakan OS terbaru Adroid tersebut. Dengan CPU Tegra 2 plus 1 GB RAM, Anda akan bisa dengan sangat lancar menjalankan banyak aplikasi mulai dari berselancar di dunia maya hingga bermain game, yang kesemuanya terlihat sangat baik pada layar beresolusi 1280 x 800 (lebih baik dari iPad 2 besutan Apple).

Dengan baterai bisa dipakai secara terus menerus selama delapan jam lebih, Motorola Xoom menjadi tablet dengan daya tahan baterai paling lama setelah keluarga iPad. Dengan semua keunggulan tersebut, satu hal yang dianggap jadi kekurangan Xoom adalah harganya yang terlampau tinggi, di atas Rp 6,5 juta.

LINTASARTA ANDALKAN TEKNOLOGI VSAT & DATA CENTER DI INDUSTRI MIGAS



"Kami siap membangun infrastruktur dan sekaligus melakukan maintenance dimanapun lokasi eksplorasi pelanggan migas berada".

PT. Aplikanusa Lintasarta (Lintasarta) siap mendukung industri migas melalui solusi andalan teknologi VSAT *(Very Small Apperture Terminal)*, BWA (Broadband Wireless Access), Data Center, bahkan dukungan pembangunan infrastruktur dan professional support untuk di lapangan eksplorasi migas yang berpindah-pindah. Hal ini disampaikan oleh *General Manager Marketing* Lintasarta M. Ma'ruf pada saat 35th **Indonesian Petroleum Association (IPA) Convention & Exhibition** di Jakarta Convention Centre (JCC).

Lintasarta yang telah berpengalaman lebih dari 20 tahun sebagai penyedia layanan *Information and Communication Technology* (ICT), turut berpartisipasi dalam event ini dengan menawarkan berbagai solusi teknologi terbaik bagi pelaku industri migas. "Sampai saat ini pelanggan Lintasarta di Industri migas telah mencapai lebih dari 200 perusahaan dan terus berkembang dalam beberapa tahun terakhir," menurut M. Ma'ruf.

Solusi Lintasarta VSAT yang di-*highlight* di *event* ini adalah Lintasarta IP VSAT dan Lintasarta SCPC VSAT. Teknologi VSAT Lintasarta didukung oleh *platform Fix* dan *Gyro (maritime)*. Lintasarta SCPC VSAT sangat sesuai untuk kebutuhan industri migas yang memerlukan komunikasi data dengan *bit rate* yang besar karena menjamin reliabilitas dan kualitas atas sistem dan data yang dikirimkan. Layanan ini dapat digunakan untuk komunikasi data seperti koneksi *LAN to LAN* berbasis protokol IP dan transfer file/gambar berukuran besar. Data seperti 2D/3D *seismic*, peta topografi, maupun jenis peta lainnya.

Selain untuk komunikasi data, e-mail dan suara, layanan ini juga dapat digunakan untuk komunikasi video seperti Video Conference (VICON) dan CCTV yang dapat menjadi solusi yang tepat untuk memonitor proses produksi secara *real-time* dari kantor pusat sampai ke lokasi-lokasi yang terpencil.

Sedangkan layanan Lintasarta IP VSAT dapat membantu untuk menghubungkan beberapa lokasi *remote* para pelaku industri migas yang berada di luar kota, dengan teknologi Broadband Satelit DVB-S yang berbasis pada standar Internet Protocol (IP).

Untuk melengkapi solusi satelit melalui VSAT, Lintasarta juga mengemas solusi khusus yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan industri migas yaitu dukungan *network* beserta infrastruktur dan *professional support* Lintasarta yang handal di lokasi eksplorasi yang berpindah-pindah. "Kami siap membangun infrastruktur dan sekaligus melakukan *maintenance* dimanapun lokasi eksplorasi pelanggan migas berada sehingga integrasi semua sites terus terjaga," jelas M.Ma'ruf.

Selain solusi yang bersifat jaringan maupun infrastruktur, kebutuhan *Business Continuity Plan* (BCP) bagi industri migas pun dapat dipenuhi melalui solusi Lintasarta Data Center yang saat ini telah tersedia di 3 lokasi, yaitu Jakarta, Bandung & Jatiluhur. M. Ma'ruf meyakinkan, "Solusi Data Center Lintasarta yang berstandar internasional dapat mendukung ketersediaan data migas yang baik, sehingga akan mendorong peningkatan investasi di sektor Industri Migas."

Dengan *track record* Lintasarta sebagai *IT Outsourcing company* yang handal, M.Ma'ruf menjamin, "Dengan meng-outsource-kan Data Center ke kami, klien akan mendapatkan biaya jaringan yang lebih efisien, tidak ada CAPEX untuk membangun Data Center berstandar internasional, OPEX yang optimal, dan memperoleh *Single-Point-of-Contact*."

"Maksud dari *Single-Point-of-Contact* adalah kemudahan akses karena dengan berlangganan data center dan jaringan komunikasi data ke Lintasarta, otomatis pelanggan mendapatkan *Single-Point-of-Contact* untuk *end-to-end* fasilitas data center-nya", tambah beliau.

Dengan demikian, Lintasarta siap menjawab kebutuhan akan solusi teknologi informasi untuk industri migas.

lintasarta
An Indosat Company

PT Aplikanusa Lintasarta
Menara Thamrin 12th Floor
Jl. MH Thamrin Kav. 3
Jakarta 10250
Indonesia
T +6221 230 2346
F +6221 230 3883
E info@lintasarta.co.id
www.lintasarta.net

[h o b b y]

SMURF TRIKE

Si Kerdil Yang Mempesona

Sepeda yang satu ini istimewa. Pendek, memiliki tiga roda, dan saat mengendarainya, Anda bisa bersender. Namanya, sepeda trike, sedangkan Smurf Trike merupakan komunitas pencinta sepeda jenis ini.

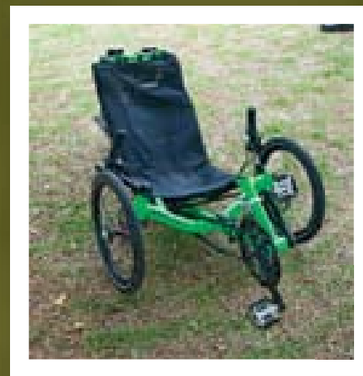
"Saat awal pertama kali memakai sepeda ini, ada beberapa tetangga saya yang bertanya apa saya ini sedang sakit ya? Hahaha, maklum saja, fisik sepeda Trike ini memang beda dari sepeda lainnya," ujar Nazhari di awal perbincangan.

Ya, bagi orang yang masih awam dan tidak familiar dengan jenis sepeda Trike, rasanya tidak heran jika ada pendapat seperti yang di atas. Bahkan, tidak sedikit orang yang mengira bahwa speda Trike merupakan sepeda khusus penyandang cacat. Maklum saja, sepeda ini memang sangat unik dan istimewa. Selain bentuknya yang kerdil, sepeda ini memiliki tiga roda layaknya sepeda anak-anak.

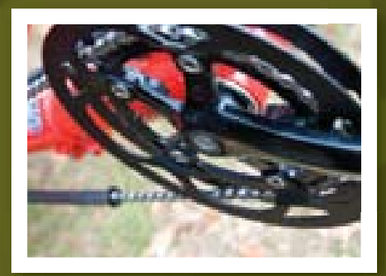
Tidak hanya itu saja, saat mengedarainya, Anda pun dijamin merasa lebih nyaman karena Anda bisa menyandarkan punggung dan kepala di jok. "Memang bersepeda dengan sepeda Trike akan terasa lebih nyaman, dari sisi kesehatan trike tidak akan membuat pundak, punggung, dan bokong pegal seperti yang sering dirasakan biker sepeda roda dua" tegasnya.

Bagaimana tidak, mengendarai sepeda Trike layaknya menyetir mobil. Bedanya, jika mobil dikendalikan oleh mesin, sepeda Trike ini tetap membutuhkan tenaga kedua kaki untuk mengayuh. Alhasil, tentu banyak sensasi yang bisa dirasakan, seperti orang duduk santai tanpa perlu susah payah mengatur keseimbangan tubuh. Posisi ketiga roda pada trike mirip seperti becak.

Keistimewaan inilah yang menjadikan Nazhari dan kawan-kawannya sepakat untuk membentuk sebuah komunitas yang mereka namakan Smurf Trike. Mengapa Smurf Trike? "Simple saja, karena sepeda ini kerdil, atau pendek. Tidak berbeda dengan smurf, seperti karakter animasi Smurf," terang Nazhari seraya tersenyum.



Hingga saat ini anggota komunitas Smurf Trike yang berdiri awal Februari 2011 baru berjumlah 12 orang, kesemuanya merupakan pecinta olah raga sepeda. Contohnya saja, sang ketua, Nazhari, pria ramah ini sudah memiliki beragam jenis sepeda, sebut saja mountain bike dan fixie. "Di rumah saya punya banyak sepeda, tapi setelah dikenalkan dengan sepeda Trike, saya langsung jatuh cinta," ungkapnya.



Berdirinya Smurf Trike ini bisa dibilang tanpa sengaja. "Kita memang sudah mengenal lama, bahkan banyak yang dulunya teman sekantor. Kebetulan punya hobi sama, bersepeda, kita masih sering bertemu. Awalnya saya juga coba-coba dulu, saat bertemu style sesuai dengan saya, baru akhirnya saya membeli," urai pria yang jatuh hati pada sepeda trike buatan Jerman.

Sampai saat ini pengguna sepeda trike memang terbilang sedikit. Maklum saja, hal ini dikarenakan harga sepeda trike terbilang tinggi. Seperti yang dijelaskan oleh Nazhari, sepeda trike merupakan produk import yang dibanrol mulai dari 20 juta sampai di atas 70 juta.

"Memang sudah ada buatan China dan Taiwan, tapi kualitasnya jauh berbeda dengan buatan Jerman, Australia atau Inggris." Lebih lanjut, pria berbadan tegap ini melanjutkan, "Sepeda trike ini harus disesuaikan juga dengan kondisi jalannya, misalnya seperti di jalanan yang banyak lubang atau jalan yang rata karena sebenarnya sepeda trike ini harus disesuaikan dengan fungsinya. Misalnya untuk jalan di jalan raya saja atau untuk *adventure*".

Lebih lanjut, Nazhari berujar sebenarnya selain tiga hal di atas yang menjadi keistimewaan, secara umum sepeda Trike memiliki *part* yang sama dengan sepeda lainnya. Meskipun terlihat lebih santai dan aman, sepeda Trike juga bisa beraksi. "Kalau sudah terbiasa dan jago, sepeda Trike juga bisa *lho* buat aksi. Misalnya, lompat ataupun miring-miring.".

Ia menerangkan, saat mengendarai trike pada awalnya perlu beradaptasi terlebih dahulu. Kesulitan yang kerap dirasakan pada saat berbelok dan mengerem. "Tapi itu bukan kendala besar kok, pasti dengan mudah bisa diatasi". Untuk membuat kayuhan lebih ringan, sepeda trike juga memiliki gigi yang bisa diatur sesuai keinginan.

Jika memungkinkan, hampir setiap minggu, Smurf Trike berkumpul untuk bersepeda. Lokasi yang kerap dipilih, kawasan Bumi Serpong Damai.

"Tapi karena kesibukan, kita memang jarang berkumpul, apa lagi ada anggota komunitas yang di luar Jakarta. Meskipun anggota tidak semua bisa hadir, kegiatan bersepeda tetap berjalan. Setelah lebaran ini, kita rencananya mau *touring* dari Malang ke Bali".

[leisure]

KALIMANTAN

Masih banyak dipenuhi dengan hutan belantara yang perawan, menjadikan Kalimantan menjadi dearah yang patut untuk ditelurusi. Terutama bagi Anda pecinta wisata alam...

Dok. Internet

Apa yang terbersit dalam benak Anda jika mendengar kata Kalimantan? Hutan belantara? Perkebunan kelapa sawit? Atau bahkan kelezatan makanan laut? Ya, selain tiga hal yang telah disebutkan, Kalimantan juga memiliki tempat wisata lainnya yang layak Anda kunjungi.

Seperti yang diuratarakan Kasmuri Sukardi, selaku Corporate Director Poliplant. Pria yang telah familiar dengan pulau Kalimantan ini mengatakan, "Selain makanan, yang bisa dinikmati di sini adalah keindahan alamnya yang masih asli" ujarnya.

Sebut saja Bukit Bangkirai yang berjarak 58 km atau 1,5 jam dari Kota Balikpapan , atau 150 km dari Kota Tenggarong atau dari Kota Samarinda serta 20 km dari ibukota Kecamatan Samboja.

Tempat yang satu ini bisa dijadikan tempat untuk wisata karena memiliki daya pesona yang bisa memanjakan penglihatan Anda. Keindahan hutan hujan tropis yang masih alami bisa Anda temui di sini. Yang paling menarik, Yang menarik dan menjadi kekuatan di Kawasan ini adalah adanya canopy bridge, monyet ekor panjang serta angrek hitam.

Mengapa jembatan tajuk (canopy bridge) menjadi special? Jembatan gantung yang terbuat dari kabel baja, dasar papan dan dinding kiri-kanan jala atau net nilon ini merupakan jembatan pertama di Indonesia dan kedelapan di dunia dan memiliki ketinggian kurang-lebih 30 meter dari tanah. Selain panjang jembatan yang mencapai hingga 64 meter, keunikan jembatan ini karena disangga oleh lima batang Pohon Bingkirai raksasa. Meski begitu, konon konstruksi yang dibuat oleh ahli dari Amerika Serikat ini diproyeksikan mampu bertahan hingga 15-20 tahun.

Dok. Internet

Selain bisa menikmati pemandangan mempesona akan terlihat di antara tingginya pohon, jika beruntung Ada juga bisa melihat atraksi hewan-hewan liar yang menghuni hutan hujan tropis yang ada di Bukit Bingkirai ini.

Sayangnya, meskipun kerap mengunjungi Kalimantan, Kasmuri jarang menikmati dan berwisata. "Ya, karena sibuk saya jadi tidak sempat. Tapi untuk menikmati keindahan alam dan hutannnya saya masih menikmati karena setiap ke perkebunan, saya selalu melintasi,"

Lebih lanjut Kasmuri menandaskan bahwa banyaknya hutan yang ada di Kalimantan menjadi daya tarik tersendiri dan harus pelihara dan di bangun. "Sayang saat ini infrastruktur yang ada di sana masih kurang dikelola dengan baik. Padahal banyak potensi yang bisa dikembangkan," ujarnya.

Masih menurut Kasmuri, selama ini dirinya hanya melihat wisatawan asing yang mengunjungi Kalimatan. "Itu karena mereka mungkin memang senang dengan wisata alam." Harapannya jika didukung dengan infrastrukur yang baik, otomatis akan memancing wisawatan baik lokal ataupun asing untuk bertandang ke Kalimantan.

Pasalnya, tidak hanya memiliki banyak obyek wisata Alam, Kalimantan juga memiliki tempat wisata lain yang bisa dikelola lebih baik. Misalnya wisata sejarah, wisata budaya, wisata kuliner, ataupun wisata olah raga. "Banyaknya susur sungai di daerah Kalimantan harusnya bisa untuk ajang wisata olah raga, misalnya dengan speed boad, sehingga bisa menjadi salah satu tempat untuk petualangan alam," ujar Kasmuri lagi.

Berwisata di Kalimatan sebenarnya tidak sekedar untuk senang-senang semata, di sini juga memiliki nilai edukasi yang tinggi. Bagaimana tidak, eksistensi wisata budaya seperti atraktifnya adat Tiwah, Wara, atau Ijambe yang notabene tidak bisa dilepaskan dari model wisata religi. Tidak ayal, lewat wisata seperti ini banyak yang bisa di peroleh.•

Dok. Internet

Mengatasi Malware agar OS Komputer Tetap Optimal

Berawal dari sebuah Teori Self-Replicating Program (program yang dapat menggandakan diri) diperkenalkan pada tahun 1949 yang dilanjutkan pada penyerangan Virus komputer pertama kali dalam sistem operasi Apple 2 yang menyebar melalui program-program game komputer bajakan di Texas tahun 1981, menjadikan perkembangan Malware dalam 'merusak' operating sistem sebuah jaringan komputer kian terasa mengkhawatirkan hingga saat ini. Tentunya, diperlukan trik tertentu untuk mengatasinya.

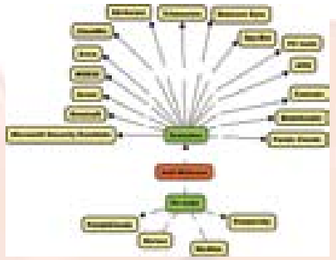
Malware adalah program komputer yang sengaja diciptakan dengan tujuan utama mencari kelemahan software, seperti merusak, mangganggu atau memperlambat kinerja dan produktivitas suatu software atau operating sistem komputer.

Untuk mengurangi, membasmi atau memberantas Malware, ada baiknya harus belajar mengenal dan mengidentifikasi Malware tersebut terlebih dahulu. Beberapa contoh Malware yang sering teridentifikasi di sebuah laptop, PC komputer dan peralatan teknologi lainnya, seperti Virus, Worm, Wabbit, Keylogger, Browser Hijacker, Trojan Horse, Spyware, Backdoor, Dialer, Exploit dan Rootkit.

Virus. **Adalah type Malware yang disinyalir menjadi yang pertama kali muncul.** Sasaran utamanya adalah berbagai file, seperti EXE, COM dan VBS yang sedang dijalankan. Untuk 'sarang', biasanya file document dan boot sector menjadi lokasi yang diincar keberadaannya. *Wabbit*. **Umumnya menggunakan jaringan yang menggerogoti sistem sehingga kinerja komputer berjalan lambat akibat dimakannya sumber data yang tersedia. Tak hanya itu,** Wabbit juga bisa ber-deprogram, yaitu memiliki efek samping yang menyerupai malware lain.

Worm. **Istilah lainnya adalah cacing, yaitu** program yang tidak membutuhkan sarang untuk memproduksi dan berpindah diri. Tak perlu bantuan penggunanya, hanya via jaringan, Worm bisa langsung menggandakan dirinya dalam sisitem operasi yang terkoneksi. *Trojan Horse.* Seakan – akan menyerupai program yang berguna, padahal mengakibatkan kerusakan. Biasanya Malware ini 'membonceng' dan bisa mengaktifkan virus, worm, spyware.

Keylogger. **Penginstallan ini biasa dilakukan disebuah warnet dengan tujuan** mencatat semua tekanan tombol keyboard yang digunakan. Bahayanya, jika keylogger ini diaktifkan, catatan yang tersimpan dalam sebuah file akan terlihat lengkap. *Browser Hijacker.* **Pengarahan browser** akan penampilan situs yang sesuai dengan alamat yang inginkan namun disisipi situs lain yang didalamnya ada unsur penambahan bookmark, home page, dsb, yang dilakukan oleh cracker.

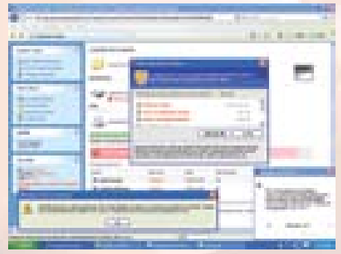


Backdoor. **Biasanya,** malware berusaha masuk ke dalam sistem untuk mengakses file dan sumber daya yang ada. Backdoor dibagi menjadi 2 grup. Pertama, mirip Trojan Horse. Kedua, mirip Worm. *Dialer*. Terjadi, ketika computer yang digunakan tiba-tiba berusaha menghubungkan diri ke internet secara otomotis. Hal ini dilakukan guna mengirimkan informasi yang didapat oleh keylogger, spyware kepada seseorang yang tidak jelas identitasnya.

Spyware. Perangkat lunak yang kerjaannya 'menabung' dan mengirim aneka informasi tanpa ijin penggunanya. Biasanya, informasi ini nantinya digunakan untuk hal-hal yang bersifat negatif, yang merugikan pengguna aslinya. *Exploit dan Rootkit*. **Keduanya** menjadi bagian dari suatu malware yang bertugas menyerang kerapuhan keamanan.

Setelah mengetahui jenisnya, ada baiknya langsung memprosesnya dengan berbagai langkah pembasmiannya. Namun, jika masih minim pengetahuan, ada baiknya cari informasi di internet tentang cara efektif memberantas malware.

Registry dan *Startup Viewer*. Piranti lunak seperti Hijackthis dari Trend Micro dan Autoruns dari Sysinternals bisa dicoba untuk melihat dan memanipulasi registry. *Antivirus (AV).* AVG Free, Avira Antivir dan Clam adalah antivirus gratis yang memiliki kualitas baik. Siapkan juga Antivirus Lokal untuk yang berkualitas, seperti AnSAV, PCMAV, Gucup AV, Smada AV dan Compactbyte AV. *Process Viewer.* Berfungsi untuk melihat proses dan file yang diinginkan yang bekerja di memori secara realtime. Salah satunya Process Explorer dari Sysinternals dan process viewer buatan lokal, Proclister yang tidak mempunyai judul aplikasi, sehingga sangat membantu jika Process Explorer failed. *Antispyware.*



Fungsinya untuk melakukan deteksi dan pembasmian terhadap spyware/adware. AVG Antispyware, Spybot atau Ad-Aware bisa dicoba untuk menghilangkan noise.

Langkah selanjutnya, siapkan *OS Live CD.* Jika Malware tetap membandel karena sudah masuk dalam memori waktu start-up dan fungsi safe mode tak berpengaruh lagi, maka langkah hapus manual dengan OS live CD, seperti Bart PE atau Linux Live CD bisa dicoba. *Unload and Delete.* Untuk memastikan ketiadaan virus, gunakan Unlocker, Killbox atau File Assassin. Tugas mereka melakukan unload program di memori dan menghapusnya.

Jika sekiranya berbagai persiapan telah selesai, sekarang tiba saatnya Anda untuk menghilangkan Malware agar komputer bisa kembali bekerja dengan optimal. Menurut **Kamaruddin,** salah seorang penggemar TI, Ubuntu Linux dan opensource software, langkahnya, cukup mudah, yaitu cukup mengikuti kode yang berbunyi *"MEM/FILE/REG/BOOT/RESCAN"* saja.

***1.* Binasakan *Malware* di MEMORY.** Jika Malware sudah melekat di memory, anti virus yang ada terkadang belum maksimal bekerja. Masih ada saja Malware yang membandel. Oleh karena itu, pemastian bahwa Malware benar-benar clean dari memory sangatlah penting. Pasalnya, hal ini menentukan keberhasilan atau kegagalan langkah selanjutnya. Sedikit latihan untuk membedakan antara process malware dan process legal nampaknya perlu dilakukan terlebih dahulu dengan pemakaian Process Viewer.

2. Hapus/Ganti dengan *new FILE*. Apabila Anti virus ataupun antispyware tidak mampu membasminya, biasanya harus dipaksa dengan software "Unload and Delete" atau gunakan fasilitas "hapus ketika reboot". Masih kurang yakin, silahkan lakukan backup dengan mengganti ekstensi file ke non-executable seperti Q5X.

3. Hapus di *REGISTRY*. Jika file telah terhapus, langkah berikutnya dengan menghapus entri di registry sehingga tidak mengadopsi file lainnya lagi.

***4. REBOOT* ulang.** Tujuannya, untuk memastikan memory bersih dari file yang membandel sehingga dapat diketahui bahwa sistem operasi masih berfungsi baik.

***5. RESCAN*.** Setelah komputer bersih dari Malware dan kembali berfungsi optimal, tidak ada salahnya untuk scan ulang (rescan) untuk lebih meyakininya. Mulai process viewer, registry viewer, AV dan Antispyware, jalankan sekali lagi. Selamat mencoba dan semoga berhasil! (*)

Lintasarta Luncurkan Cloud Service

Jakarta, (19/4), PT. Aplikanusa Lintasarta meluncurkan Lintasarta Cloud Service yang menawarkan solusi komputasi awan yang diklaim mampu menghemat biaya pemeliharaan teknologi informasi hingga 50 %.

Dalam acara peluncuran ini, Presiden Direktur Lintasarta, Samsriyono Nugroho, menekankan, "Dengan biaya operasional yang semakin tinggi, perusahaan semestinya melakukan efisiensi, salah satunya di bidang IT."

Masih menurut Samsriyono, "Mengutip survei yang dilakukan sebuah perusahaan riset internasional tahun lalu, rata-rata perusahaan mengalokasikan dana sampai US$ 2.790 juta per tahun untuk membeli hardware. Namun, setelah mereka beralih menggunakan sistem cloud computing, biaya operasional bisa ditekan 44 sampai 50 persen," jelasnya.

Dalam kesempatan ini, Samsriyono menegaskan, Lintasarta adalah satu-satunya perusahaan provider data yang telah memperoleh sertifikat ISO 27001 pada tahun 2005 dari SGS International untuk jaminan keamanan informasi. Untuk mambangun jaringan komputasi awan, Lintasarta bermitra dengan IFS, Cisco dan VMWare. Tahun ini, Lintasarta menargetkan 200 perusahaan supaya menggunakan komputasi awan ini.

Lebih lanjut, Luluk, Bussines Development Manager, menambahkan "Sebanyak 1600 *customer* telah menggunakan jasa kami, dan kami selalu menerapkan sistem trust (kepercayaan) dan total service," ujarnya. "Mengenai sistem Cloud Computing yang kami terapkan selalu memberikan SAFE (Secure, Affordable, Flexible & Excellent) bagi seluruh program kami," tambah Luluk.

Dalam hal ini, Lintasarta menyediakan tiga jenis komputasi awan, yakni Private Cloud, Dedicated Cloud, dan Public Cloud dengan paket layanan Infrastructure as a Service (IaaS) dan Software as a Service (SaaS). (*)

Lintasarta Gelar "Seminar Green Campus With ICT Solution"

Lintasarta, sebagai perusahaan yang *concern* dalam penyediaan jasa komunikasi, informasi (TIK) dan teknologi (IT) di tanah air, resmi menggelar "Seminar Green Campus With ICT Solution" di Gedung ComLabs USDI ITB, Jl. Ganesha No. 10, Bandung, Kamis, (7/04).

Acara yang dibuka oleh Prof. DR. Ir. Abdul Hakim Halim, M.Sc., Koordinator Kopertis Wilayah IV, yang dilanjutkan oleh Kepala USDI ITB, Basuki Suhardiman ini membahas tentang solusi optimalisasi dan pengembangan ICT yang berkembang berjalan identik bersamaan dengan kepedulian kita akan kelayakan alam dan energi di bumi yang ada saat ini. Hubungan timbal balik keduanya lah yang menjadi sorotan dalam seminar kali ini. (*)

Lintasarta Bandung Gelar Seminar IT untuk BPR

Sebagai bentuk komitmen Lintasarta dalam mendukung dunia perbankan, Lintasarta

menyelenggarakan *half day* seminar yang bertempat di Arion Swiss Bel Hotel, Bandung, (5/5). Kegiatan ini diikuti oleh beberapa Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang tersebar di Wilayah Bandung dan sekitarnya. Hadir dalam kegiatan ini perwakilan **Bank Indonesia** dan **Perbarindo.**

Dalam kegiatan yang bertajuk "Meningkatkan Daya Saing BPR dengan Penerapan Sistem TI Yang Tepat Guna" ini, Lintasarta memberikan solusi IT yang terintegrasi melalui Lintasarta Cloud Services. Selain itu, Lintasarta juga memberikan solusi bagi operational TI di Kantor cabang ataupun pusat serta solusi-solusi *delivery channel* seperti *SMS Banking*, *Managed ATM* dan *Managed EDC* yang dapat membantu BPR semakin dekat dengan nasabah-nasabahnya.(*)

Pameran IPA 2011: Lintasarta Andalkan Teknologi VSAT dan Data Center di Industri Migas dan Pertambangan Tanah Air

Dalam penyelenggaraan 35th Indonesian Petroleum Association (IPA) Convention & Exhibition yang berlangsung di Jakarta Convention Centre, (18 - 20 Mei) lalu, PT Aplikanusa Lintasarta menegaskan kesiapannya dalam menggarap industri migas melalui solusi teknologi VSAT (Very Small Apperture Terminal), BWA (Broadband Wireless Access), data center, bahkan dukungan pembangunan infrastruktur dan professional *support* untuk di lapangan eksplorasi migas yang sifatnya selalu berubah atau berpindah-pindah.

Demikian disampaikan M. Ma'ruf, General Manager Marketing Lintasarta, kepada wartawan. "Sampai saat ini pelanggan Lintasarta di Industri migas telah mencapai lebih dari 200 perusahaan dan Lintasarta menargetkan pertumbuhan 45% untuk sektor migas & tambang," imbuhnya. Dalam kesempatan yang sama, M. Maruf memaparkan, "Kali ini, pihaknya memperkenalkan Lintasarta IP VSAT dan Lintasarta SCPC VSAT. Teknologi VSAT Lintasarta didukung oleh platform Fix dan Gyro (maritime). " Lintasarta SCPC VSAT sangat sesuai untuk kebutuhan industri migas yang memerlukan komunikasi data dengan bit rate yang besar karena menjamin reliabilitas dan kualitas atas sistem dan data yang dikirimkan."

Workshop IT Bagi Dunia Pendidikan Oleh Lintasarta Padang

Padang, (21/5), Lintasarta Padang menggelar Workshop IT yang bertemakan " Pencegahan virus dan pengenalan Mikrotik serta Produk Lintasarta - VSAT". Dalam kesempatan ini, berbagai tokoh pendidikan, seperti kepala sekolah, ketua MKKS Kab. Pasaman dan Ketua Kordinator Pengawas Kab. Pasaman yang dikolaborasikan dengan kehadiran Praktisi dari

Universitas Negeri Padang, Irving Izmi, selaku pembicara, turut meramaikan workshop ini.

Kehadiran Mulianto, Kep.Reg.Rep wilayah Padang, yang membuka kegiatan kali ini nampaknya memberikan 'angin segar' bagi dunia pendidikan wilayah Padang pada khususnya. Setelah itu, pengenalan produk oleh Septri pun dilanjutkan. Kemudian, pembahasan materi oleh Irving, berupa *Sharing Knowledge* dan tanya jawab pun berlangsung .

Sebagai bentuk apresiasi keberhasilan workshop ini, para peserta menginginkan agar acara serupa dapat diadakan secara berkesinambungan dan disesuaikan dengan kurikulum TIK di masing -masing sekolah. (*)

Pameran MTT 2011- Lintasarta, Dorong Pertumbuhan Industri Manufaktur Melalui Cloud Service

Dalam penyelenggaraan The 5th International Metalworking Technology & Machine Tools Exibition & Conference (MTT) yang berlangsung di Jakarta International Expo, akhir Mei 2011 lalu, Lintasarta Cloud Service untuk industri manufaktur kembali dipamerkan. "Lintasarta Cloud Services yang kami miliki, siap mendukung industri manufaktur di Indonesia," kata General Manager Marketing Lintasarta, M. Ma'ruf, Jakarta, (31/5). "Lintasarta Cloud Services menawarkan layanan Infrastructure-as-a-Service (IaaS) dan Software-as-a-Service (SaaS). IaaS menyediakan seluruh infrastruktur TI seperti fasilitas data center, server dan storage hardware dan server," paparnya.

Masih menurut M. Maruf, "Penggunaan IaaS dapat digunakan sebagai untuk kebutuhan Data Center, Disaster Recovery Center, sistem Backup ataupun untuk hosting aplikasi selayaknya memiliki sistem sendiri. Sedangkan SaaS menyediakan aplikasi–aplikasi yang menunjang value chain ataupun proses bisnis bagi perusahaan," jelasnya. Untuk industri manufaktur, teknologi SaaS menawarkan aplikasi ERP, Human Resource & Finance. Aplikasi ERP mencakup solusi supply chain management, sales & marketing demand management, product life cycle management serta corporate performance management. Di sisi lain, aplikasi Human Resource akan membantu mengelola data karyawan mulai dari proses rekrutmen, informasi personal, absen, manajemen gaji, administrasi dan manajemen pinjaman serta manajemen pajak. Aplikasi Finance merupakan aplikasi keuangan standar yang mencakup neraca rugi laba, aktiva tetap, konsolidasi hutang-piutang dan anggaran.

Seluruh aplikasi SaaS diatas dapat diakses melalui jaringan private maupun Internet. M. Ma'ruf menambahkan teknologi Cloud Computing mampu memberikan penghematan biaya hingga 50 persen dari biaya TI". Melalui penerapan sistem TI yang efisien dan tepat guna diharapkan dapat meningkatkan daya saing perusahaan di dunia industri. (*)

MPLIK Lintasarta, Pola Pengembangan dan Pemberdayaan Masyarakat di Bidang Informasi dan Komunikasi

Sambas, Kalimantan Barat – Sejumlah173 Mobil Pusat Bantuan Internet Kecamatan (MPLIK) diberikan untuk kecamatan se-Kalbar, bantuan tersebut berasal dari Kementerian Komunikasi dan Informasi (Kemkominfo).

"Dari jumlah tersebut, Kabupaten Sambas akan mendapatkan bantuan 19 PLIK (Pusat Layanan Internet Kecamatan, red) untuk setiap kecamatan yang ada di Kabupaten Sambas," kata Arif Setiadi, Pimpinan Lintasarta Kalbar seperti yang dikutip dari Equator, (21/5), di SMAN 1 Sambas.

Lebih lanjut Arif menjelaskan, MPLIK merupakan program pemerintah yang bertujuan untuk meningkatkan pola pengembangan dan pemberdayaan masyarakat di bidang informasi dan komunikasi, guna meningkatkan sinergitas dan integritas pengembangan dan pemberdayaan masyarakat di bidang informasi dan komunikasi. "Ini sebagai perwujudan dari visi Information and Communication Technology (ICT) Indonesia yang dicanangkan Kemkominfo," urainya.

Masih menurut Arif, Kabupaten Sambas merupakan satu dari tiga daerah yang ditunjuk Menteri Komunikasi dan Informasi (Menkominfo) RI, Tifatul Sembiring sebagai tempat dilaksanakannya video conference, dari MPLIK Solo ke lokasi PLIK Sambas. "Pada acara tersebut juga dilangsungkan peresmian MPLIK pertama, yang disiarkan secara langsung oleh TVRI Nasional," ungkapnya.

Dijelaskannya, saat temu wicara Menkominfo Tifatul Sembiring dan Wakil Bupati Sambas dr Hj Juliarti Djuhardi Alwi MPH terungkap, bahwa bulan Juni 2011 bantuan PLIK akan disalurkan ke Kalbar. "Sebagai perusahaan penyedia solusi dan layanan berbasis ICT, Lintasarta turut serta dalam ajang ini sebagai penyelenggara program Universal Service Obligation (USO) Internet Kecamatan yang dicanangkan pemerintah pusat," jelasnya. (*)

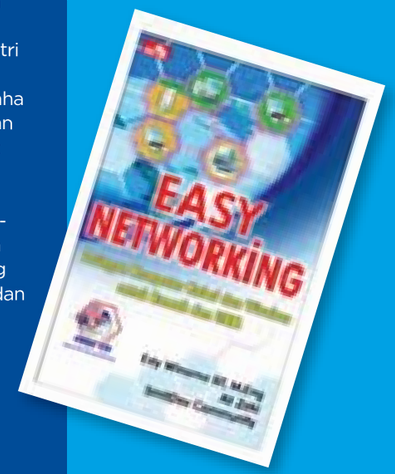
> "Sampai saat ini, pelanggan Lintasarta di industri trading/distributor telah mencapai lebih dari 250 pelanggan, dan dengan adanya solusi ini kami targetkan akan terus bertambah."

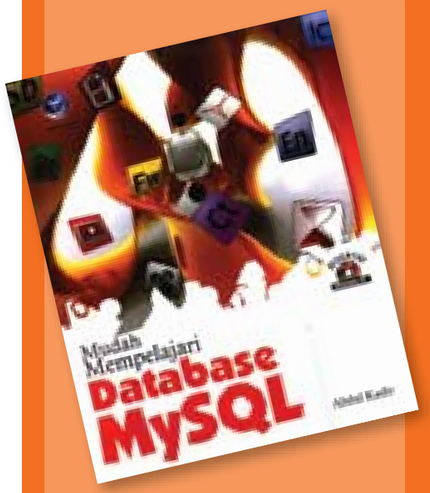
EASY NETWORKING
JARINGAN KOMPUTER KABEL DAN WIRELESS UNTUK RUMAH DAN UKM

Komputer kini telah menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan modern manusia. Maka tak mengherankan kalau perangkat yang pada awalnya merupakan fasilitas penunjang pekerjaan di kantor kini telah masuk ke kamar di dalam rumah dan menjadi penyokong utama industri skala kecil dan menengah. Penggunaan lebih dari satu komputer serta gadget lainnya di dalam rumah dan terlebih untuk pengembangan usaha kecil akan sangat terbantu jika menggunakan sistem jaringan yang akan memungkinkan beberapa perangkat tersebut tersambung ke intermet melalui satu koneksi saja.

Bagaimana membangun jaringan komputer baik berbasis kabel maupun wireless bisa dipelajari dari buku ini. Anda bisa mendapat tips-tips dan tutorial membangun jaringan dengan modal minimalis namun memberikan hasil maksimal. Dan tahukah Anda kalau ada tekhnik yang memungkinkan membuat jaringan tanpa harus mengeluarkan rupiah dan hanya bermodal satu laptop saja?

Penulis : **Edi Winarno, Ali Zaki, Smitdev Community**
Penerbit : **Elex Media**
Tahun : **2011**
Tebal : **194 halaman**
Bahasa : **Indonesia**
Harga : **Rp 44.800**





MUDAH MEMPELAJARI
DATABASE MYSQL

Buat Anda yang tengah mempelajari database dengan menggunakan perangkat lunak MYSQL maka buku ini bisa menjadi panduan yang tepat untuk memahami lebih jauh lagi. Dalam buku setebal 220 halama ini dibahas mengenai beragam topik pembuatan dan pemanfaatan database, jangan khawatir kesulitan memahami karena semua dipaparkan dengan bahasan yang sederhana dan mudah dipahami.

Hal lain yang juga dibahas di dalam buku ini adalah kemampuan SQL untuk mengakses data yang bertujuan menyiapkan pondasi dalam menangani database. Di kemudian hari hal tersebut akan sangat berguna jika Anda ingin membuat program yang berhubungan dengan database.

Penulis : **Abdul Kadir**
Penerbit : **Andi Publisher**
Tahun : **2010**
Tebal : **220 halaman**
Bahasa : **Indonesia**
Harga : **Rp 59.900**

[quiz]

Sebutkan 2 (dua) Solusi ICT Lintasarta untuk industri perkebunan

Berhadiah 2 buah USB Flashdisk Gelang bagi 2 pemenang

Jawaban dikirimkan ke Redaksi via

No. Fax : (021) 230 3567 atau email : redaksi@lintasarta.co.id

Pemenang Quiz edisi 23 :

PT Inter Pan Pasifik Futures - Medan Branch Office

PREMIUM CONNECTION

It's our 23rd anniversary. Join us as we raise the flag and celebrate a new look for Lintasarta

Over the past 23 years, Lintasarta has been connecting businesses throughout the length and breadth of the archipelago, bringing data communication, business information services and Internet to people who need to manage their vital information.

Lintasarta's role has evolved and now it is focused on providing total information and communications solutions tailored to the specific business needs of its customers.

That's why we are launching a new look for Lintasarta ... one that combines all the values that have brought us so far with a distinctively different visual identity that reflects our commitment to providing total solutions that really do make business easier.

PT Aplikanusa Lintasarta
Menara Thamrin 12th Floor
Jl. MH Thamrin Kav. 3
Jakarta 10230
Indonesia

T +6221 230 2345
F +6221 230 3883
E info@lintasarta.co.id
www.lintasarta.net

Keluarga Besar PT Aplikanusa Lintasarta mengucapkan:

Selamat Hari Raya Idul Fitri 1432 H

Mohon Maaf Lahir & Bathin

lintasarta
An Indosat Company

Warna-warninya kehidupan,
Tak lepas dari amarah dan kesalahan,
Hanya tulus dan ikhlas yang membedakannya,
Setiap simpul di dalamnya akan terurai
bersama hembusan angin maaf . . .

PT Aplikanusa Lintasarta
Menara Thamrin 12th Floor
Jl. MH Thamrin Kav. 3
Jakarta 10230
Indonesia

T +6221 230 2345
F +6221 230 3883
E info@lintasarta.co.id
www.lintasarta.net