lintasarta
An Indosat Company

PREMIUM CONNECTION

EDISI 25

INDEX

6 UPDATE
Anggito Abimanyu
Belanja IT Tetap Dibutuhkan untuk Meraih Potensi

10 FOCUS
Nukman Luthfie
Work Hard, Play Hard

14 FOCUS
Yuswohady
Internet: Oksigen Baru Kelas Menengah

34 STRATEGY
Dido Priadi
Data Com Lintasarta
Lintasarta Juara Umum ke-2 dengan Menyabet Berbagai Penghargaan

Wiwie Kurnia
Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembayaran Indonesia

"Industri Multifinance Akan Tumbuh Lebih Baik"

Galeri Seminar Multifinance Hotel Mulia Senayan, 23 November 2011

Diadakan oleh Warta Ekonomi & Lintasarta

Avi Yunawan, VAS Marketing Manager PT. Aplikanusa Lintasarta, memberikan materi presentasi tentang "ICT Solutions in Multifinance Industry."

Wiwie Kurnia, Ketua Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) membuka acara dengan presentasinya mengenai "Prospek Multifinance 2012."

Lintasarta siap mendukung pertumbuhan Industri Multifinance di tahun 2012

Hotel Mulia Senayan Jakarta. 23 November 2011. PT Aplikanusa Lintasarta (Lintasarta) menawarkan jasa konsultasi dan berbagai solusi untuk mendukung kebutuhan Information and Communications Technology (ICT) perusahaan di berbagai industri, khususnya Industri Multifinance. Hal ini disampaikan oleh Avi Yunawan, VAS Marketing Manager Lintasarta pada seminar bertema "Business Outlook 2012: The Future of Multifinance Industry" yang diadakan oleh Warta Ekonomi bekerjasama dengan Lintasarta.

Seminar ini dibuka dengan penjelasan outlook Industri Multifinance oleh Wiwie Kurnia, Ketua Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI). "Industri Multifnance di tahun 2012 diprediksi mengalami pertumbuhan hampir mencapai 20% dari sisi total aset", tutur Wiwie. "Aset multifinance 2012 akan mencapai Rp 330 triliun sampai Rp 350 triliun", tambahnya.

Menurut Wiwie, Industri Multifinance di tahun 2012 memiliki peluang besar untuk terus maju karena tiga faktor utama. Pertama, kemampuan Indonesia bertahan di tengah badai krisis Amerika dan Eropa dengan perkiraan pertumbuhan ekonomi Indonesia di tahun 2012 sebesar 6,3% dan tingkat inflasi sebesar 5,7%. Kedua, penduduk Indonesia yang berada pada usia produktif (20-50 tahun) memiliki jumlah yang sangat besar, ini merupakan pasar bagi perusahaan pembiayaan. Terakhir, kurangnya infrastruktur angkutan massal, mengakibatkan masyarakat lebih memilih untuk membeli mobil dan motor daripada menggunakan angkutan umum.

Selain itu pada seminar ini juga dibahas mengenai ICT outlook untuk Industri Multifinance yang memberikan berbagai knowledge solusi ICT yang tepat untuk industri ini. ICT dibutuhkan oleh para pemain Industri Multifinance sebagai solusi untuk menghadapi berbagai tantangan di industri ini, seperti persaingan yang cukup ketat di antara para pelaku Industri Multifinance yang sudah cukup lama berada di Indonesia dengan para pemain baru. Selain adanya para pemain baru, tantangan lainnya yang dihadapi Industri Multifinance juga berkaitan dengan tidak berimbangnya sumber pendanaan dengan pertumbuhan pembiayaan yang besar, rumitnya birokrasi administrasi, dan kurang baiknya sistem transportasi khususnya di luar pulau Jawa yang menghambat pemberian pelayanan kepada masyarakat.

Disinilah ICT hadir sebagai solusi yang dapat memberikan nilai kompetitif, membantu mengurangi cost, mempermudah proses birokrasi administrasi dan memperbaiki kualitas pelayanan kepada masyarakat meskipun transportasi di luar Pulau Jawa, khususnya, kurang baik.

Dalam presentasinya, Avi memaparkan bahwa Industri Multifinance dapat memanfaatkan berbagai ICT seperti Corporate Mailer, Managed Service, Metro Ethernet, IPVPN, Mobile Connectivity, Frame Relay, Internet, SMS Broadcast, SMS Interactive, Contact Center, Cloud Computing, Data Center dan DRC. Semua teknologi tersebut dapat di-outsource-kan kepada IT outsourcing partner berpengalaman yang tepat seperti Lintasarta. "Cost reduction adalah faktor utama perusahaan melakukan outsourcing," jelas beliau.

Salah satu contoh teknologi baru yang sedang tren untuk di-outsource-kan adalah Cloud Computing. "Dengan Cloud Computing outsourcing, perusahaan dapat memperoleh keuntungan karena tidak perlu melakukan investasi, merubah complexity menjadi simplicity, fast development, dan pay as you go atau perusahaan hanya membayar berdasarkan penggunaan," papar Avi.

Lebih lanjut Avi menjelaskan bahwa Lintasarta juga memiliki jasa Cloud Computing dengan opsi layanan yang terdiri atas Private Cloud yang menawarkan eksklusivitas dengan on-demand cloud service, Hybrid Cloud yang menawarkan fleksibilitas layanan atau Public Cloud yang memungkinan IaaS hingga aplikasi bisnis dapat diakses melalui jaringan internet dalam bentuk service on demand.

Contoh lain solusi ICT yang dijelaskan oleh Avi untuk Industri Multifinance adalah credit approval online menggunakan teknologi SMS Broadcast dan SMS Interactive. Teknologi ini dapat mempermudah sekaligus mempercepat birokrasi administrasi persetujuan pengajuan kredit dalam waktu kurang dari 1 jam.

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]

Sambut Tahun Naga Air dengan Aneka Trend ICT Di Tahun 2012

Dido Priadi
Data Com Director
PT Aplikanusa Lintasarta

Menyambut tahun 2012, perkembangan dunia IT tanah air boleh dibilang memang mengalami pertumbuhan yang kian pesat. Salah satu buktinya dengan lahirnya berbagai *trend* seputar *Information and Communication Technology (ICT)* dari mulai tren Gadget hingga teknologi-teknologi pendukung bisnis bagi korporasi.

Pakar ekonomi, Anggito Abimanyu dalam Economic Outlook 2012 memperkirakan anggaran belanja IT di tahun 2012 cenderung naik, dikarenakan untuk menopang efisiensi produktivitas dan menjangkau pasar.

Dari sisi pemasaran, pakar marketing Yuswohady, melihat perkembangan teknologi informasi dan *demand* kelas menengah terhadap teknologi informasi saling berkejaran. Ada kalanya TI yang berpengaruh terhadap kelompok ini, namun ada kalanya juga *demand* kelompok kelas menengah yang mendorong munculnya inovasi.

Lebih lanjut, *Online Strategist Virtual Consulting*,

Nukman Luthfie berpendapat, beberapa bidang profesi, salah satunya pekerjaan dibidang IT kedepannya bisa dilakukan secara *remote*. Artinya, tidak harus datang ke kantor setiap harinya. Namun, tetap bekerja secara profesional. Semua ini dibahas dalam Rubrik Focus secara *in-depth-report* dalam Premium Connection di edisi akhir tahun 2011.

Di lini tengah *content,* tepatnya di Rubrik Potrait, IT Infrastructure & Database Manager PT Elnusa Tbk, Iwan Irawan Jaya Putra berbagi cerita tentang peran perangkat TI yang memiliki fungsi vital bagi Elnusa dalam menyokong *core business* nya. Begitu juga dengan H. Santoso, Ketua BP3TI yang berkomentar tentang peran ICT untuk mempercepat pemerataan informasi hingga ke *remote area.*

Sedangkan di Rubrik Start-Up, layanan *e-commerce* yang sedang digandrungi oleh para pebisnis nampaknya menghiasi liputan kali ini. Salah satunya Blibli.com yang menciptakan *e-commerce ecosystem*.

Sebagai pelepas kepenatan, pembaca akan dibawa ke Sail Wakatobi – Belitung untuk melihat keindahan pulau tersebut dengan layanan teknologi VSAT internet. Pembahasan tentang berbagai gadget yang sedang menjadi *trend* dikalangan penghobi nya turut memberikan informasi tambahan yang pastinya bermanfaat.

Di ujung halaman, Redaksi kembali mengupas peran serta Lintasarta dalam mendukung berbagai perusahan agar lebih fokus pada *core business*nya melalui *Value Added Services.* Layanan ini menjadi sebuah solusi tepat untuk kemajuan bisnis berbagai perusahaan di Indonesia. Peran lainnya adalah, kepedulian Lintasarta terhadap alam melalui agenda CSR – Manfaat Ekosistem Mangrove bagi Manusia turut di sosialisasikan.

Dengan berbagai layanan nan inovatif ini, wajar saja jika Lintasarta menyabet juara umum ke-2 dalam ajang bergengsi yang bertajuk The 7-th Customer Service Championship - Service Star Awards 2011.

Akhir kata, semoga artikel pembahasan yang kami tuangkan dalam edisi kali ini bisa menambah pengetahuan dan memberikan manfaat bagi para pembaca setia.

Saya mewakili jajaran Direksi dan segenap karyawan Lintasarta mengucapkan selamat Natal dan Tahun Baru 2012.

Salam Redaksi.

lintasarta
PREMIUM CONNECTION

Pelindung:
Samsriyono Nugroho

Penasehat:
Dido Priadi

Penanggung Jawab/ Pengarah:
Herry Waldi Wilmar
Lista Dewi

Redaktur Pelaksana:
Artini Rachman

Tim Redaksi:
Sonik Primiarti
Dody Indrawijaya
Doru Roberto
Hendrawan Jatnika
Wira Lilia
Aryani Kusumadewi
Budi Wiyono
Etti Setyowati
Nita Wahyuni

Tim Kreatif:
Inmark Comm.

Alamat Redaksi:
PT APLIKANUSA LINTASARTA
Menara Thamrin Lt.19
JL.M.H. Thamrin Kav.3,
Jakarta 10250
Telp. 021-2302345
ext. 15122, 41060
Fax. 021-2303567
Email:
redaksi@lintasarta.co.id

contents

EDITORIAL 4
UPDATE 6
FOCUS
- Mengadopsi Perkembangan TI Melalui Cloud Computing 7
- Kehidupan Para Profesional Work Hard Play Hard 10
- Mendobrak Kultur Pendidikan Konvensional 12
- Internet: Oksigen Baru Kelas Menengah 14

INVASION
- **Near Field Communication (NFC)** Menyatukan Semua Perangkat Hanya Dengan Sentuhan 16

INNOVATION
- **Remote Order System:** Tak Sekadar Memesan Jarak Jauh 18
- **Contact Center** Cara Jitu Perusahaan Pembiayaan Tingkatkan Layanan ke Pelanggan 21
- **XSYS – EXPRESS NETWORK " MURI dan Cloud Computing "** PT Expressindo System Network : Perusahaan Logistik Domestik pertama yang menerapkan Cloud Computing di Indonesia 23

POTRAIT
- **Iwan Irawan Jaya Putra** Memilih Yang Berpengalaman 24
- **H. Santoso, Ketua BP3TI** Satuan Kerja Khusus Dalam Penyediaan Infrastruktur Layanan Umum 26

START-UP
- Online Shopping Experience 29
- A Gadget Website 30

STRATEGY
- **Yudi Rulanto** Lintasarta Mendukung Industri Untuk Fokus Pada Core Business 32
- Lintasarta Juara Umum Ke-2 Dengan Menyabet Berbagai Penghargaan 34

HOBBY
- "Karena Kami Suka Memotret" 36

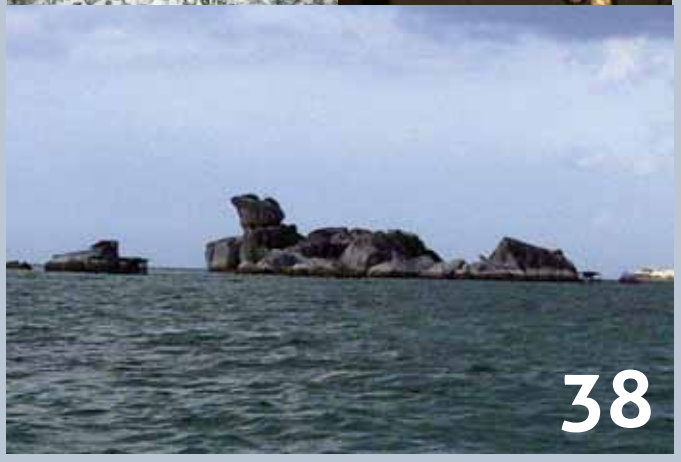
LEISURE
- **Sail Wakatobi - Belitung** 38

GADGET 41
INDUSTRI MULTIFINANCE
- Memaintain Konsumen Lewat 42

TIPS
- Android 4.0: Ice Cream Sandwich yang Menggiurkan dari Google 44
- Pilah-Pilih Prosesor PC yang Tepat 45

EVENTS
- Kegigihan "Petambak" dari Bumi Telur Asin 46

QUIZ 49



Economic Outlook 2012

Belanja IT tetap Dibutuhkan untuk Meraih Potensi

Dalam rangkaian Knowledge Cafe ke-18, Lintasarta menghadirkan Anggito Abimanyu untuk memaparkan tema "Economic Outlook 2012" yang diselenggarakan pada Selasa (6/12) lalu di kantor Lintasarta, Jalan TB Simatupang, Jakarta.

Sebagai pakar ekonomi yang didapuk menjadi narasumber acara tersebut, Anggito memaparkan banyak hal mengenai prospek ekonomi Indonesia di tahun 2012. Seperti diketahui, saat ini dunia belum benar-benar pulih dari krisis global. Namun, jika dibandingkan negara lain tidak seserius negara lain.

"Memang harus diakui dari sisi pertumbuhan ekonomi dan sektoral, krisis global ada dampaknya. Tapi saya perkirakan sampai hari ini kita bisa tumbuh sampai 6%, sementara kondisi tanpa krisis bisa sampai 6,5%. Untuk pertumbuhan di tahun 2012 tentunya akan jauh lebih baik dari pada kondisi di tahun 2008, dimana saat itu koreksinya dari 6% ke 4,7%," ujarnya ketika dijumpai *Premium Connection*.

Sekalipun dunia diterjang krisis global, industri nasional menurut Anggito tetap dapat tumbuh, sejauh ekspor produk primer maupun manufaktur dilakukan di pasar-pasar yang masih tumbuh seperti India dan Cina. Agar ekonomi dalam negeri tumbuh, pemerintah diharapkan melakukan re-orientasi pada pasar domestik yang masih tumbuh dan cukup luas.

"Memang reorientasi masih menyulitkan mereka yang berorientasi pada ekspor karena harga ekspor itu lebih mahal dari pada harga dalam negeri, sehingga harus ada intervensi dalam bentuk APBN-nya lebih ekspansif atau diberikan kemudahan untuk perbankan, akses keuangan, akses pasar, dan diberikan upaya-upaya untuk mengurangi biaya sehingga mereka bisa menjual di dalam negeri dengan keuntungan yang tidak jauh dibandingkan mengekspor ke Eropa," saran pria yang juga berprofesi sebagai pengajar di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Gadjah Mada ini.

Kemudian, mengingat efisiensi merupakan harga mati agar industri tetap bertahan di dalam krisis, Anggito menyakini belanja IT akan cenderung naik. Bagaimanapun juga, menurutnya, di balik krisis tetap ada *opportunity* untuk tumbuh. Dalam hal ini, perusahaan membutuhkan belanja IT untuk menopang efisiensi dalam produktivitas dan menjangkau pasar.

"Industri manufaktur mungkin bisa tumbuh 5%. Pertumbuhan akan sulit juga perusahaan masih menggunakan mesin-mesin yang sudah tua. Untuk itu diperlukan *overhaul* dari mesin-mesin tersebut agar bisa menggenjot potensi dalam menjangkau pasar dan bersaing dengan negara-negara lain," tandas mantan Kepala Badan Kebijakan Fiskal (BKF) Kementerian Keuangan Republik Indonesia ini.

Mengadopsi Perkembangan TI Melalui

Cloud Computing

Pesatnya pemanfaatan komputer dan internet telah mendorong munculnya *cloud computing* atau komputasi awan.

Secara umum penggunaan istilah *cloud computing* ini mengacu pada sebuah abstraksi dari metode komputasi, di mana kapabilitas terkait teknologi informasi disajikan sebagai sebuah layanan (*as a service*). Pengguna dapat mengakses berbagai data yang dimilikinya melalui internet tanpa harus mengetahui di mana servernya, siapa teknisi yang mengerjakannya, hingga infrastruktur teknologi yang membantunya.

Cloud computing adalah suatu paradigma di mana informasi secara permanen tersimpan di server internet dan tersimpan secara sementara di komputer pengguna *(client)* termasuk di dalamnya adalah desktop, komputer tablet, notebook, sensor-sensor, monitor dan sebagainya.

Menurut Teguh Prasetya praktisi teknologi, munculnya *cloud computing* tidak terlepas dari semakin berkembangnya Teknologi Informasi (TI) dan cepatnya permintaan untuk mengadopsi perkembangan tersebut.

"Dulu orang senang diberi email gratis dengan kapasitas 1 MB, Kemudian dikasih 10 MB juga senang. Pada perkembangannya jika diberi 1 GB kurang. Untuk sekarang, kalau ukurannya tidak GB dirasa kurang. Hal ini muncul karena pertumbuhan teknologi," ujarnya.

Kondisi lain yang juga mendorong cloud computing adalah munculnya kebutuhan dari para individu untuk fokus pada bidang yang digeluti, apakah itu profesional, maupun pelaku bisnis. Di sisi lain, para individu tersebut membutuhkan TI, yang bukan merupakan keahliannya.

"Ini menyebabkan para individu tersebut berpikir bahwa ada pihak yang bisa menangani kebutuhan TI, sedangkan mereka hanya menggunakan saja tanpa harus repot-repot mengurus TI yang bukan menjadi keahlian mereka," lanjut Teguh.

Benefit yang bisa diperoleh saat menggunakan *cloud computing*, salah satunya adalah memiliki *storage* secara *online* dengan kapasitas besar, meskipun *storage* fisik yang dimiliki hanya memiliki kapasitas penyimpanan yang kecil. Dimana fasilitas penyimpanan itu bisa diatur akses dan keamanannya.

Keuntungan lainnya adalah memiliki aplikasi produktivitas melalui aplikasi pengolahan dokumen *online*, mensinkronisasikan isi komputer secara *online*, hingga mengintegrasikan semua perangkat genggam, laptop, tablet, desktop secara *online*

Untuk bisa disebut *cloud computing*, ada sejumlah persyaratan yang harus dipenuhi. Persyaratan itu mencakup:

On-Demand Self-Service. User mengaktifkan suatu layanan tanpa minta bantuan orang lain ke suatu portal. Tentunya diperlukan layanan pendaftaran melalui portal yang sangat mudah, sehingga orang awam bisa melakukan proses pendaftaran sendiri tanpa bantuan orang lain.

Measured service. Semua layanan bisa diukur penggunaannya, dan dapat dipergunakan untuk keperluan penagihan biaya atau keperluan lain. Di sini dibutuhkan kemampuan pengukuran layanan terkait penggunaan CPU maupun memory dalam *cloud computing* ini.

Resource pooling. Semua daya komputer/penyimpanan/jaringan digunakan bersama-sama supaya lebih efisien. Di sini diperlukan kemampuan sistem operasi *cloud* yang mampu mendayagunakan

semua sumber yang ada, dan melakukan pembagian beban yang terbaik demi memenuhi SLA (service level agreement) dan mencapai skala ekonomis.

Rapid elasticity. Semua layanan bisa diciptakan secara instan, dan kapasitas bisa diperbesar atau diperkecil sesuai dengan kebutuhan. Jika layanan hanya bisa diperbesar melalui penambahan perangkat keras, maka kriteria ini belum bisa dipenuhi. Di sini diperlukan kemampuan sistem operasi *cloud* yang memungkinkan beban komputasi bisa diubah-ubah dari satu perangkat keras ke perangkat keras lain sehingga dicapai kemapuan komputasi yang elastis.

Broad network access. Layanan bisa diakses dari mana pun. Untuk itu diperlukan adanya sambungan fasilitas *cloud computing* ke jaringan Internet.

Dari Individu ke Korporasi

Cloud computing muncul karena permintaan dari individu untuk memperoleh berbagai layanan aplikasi, platform serta infrastruktur TI untuk menunjang profesi mereka. Sejauh ini demand layanan *cloud computing* di Indonesia masih landai.

Menurut Teguh, permintaan cloud computing ke depannya akan naik secara eksponensial. Pendorongnya adalah semakin bertambahnya kelompok masyarakat yang mengenyam pendidikan dan melakukan interaksi sosial melalui internet.

"Individu-individu yang melakukan interaksi sosial melalui internet semakin bertambah, dan itu yang menurut kami potensial. Selain itu juga akan bertambah orang-orang yang berjiwa *entrepreneur*, yang ujung-ujungnya mereka melakukan hubungan bisnis," ujarnya.

Teguh memperkirakan *cloud computing* akan merambah ke segmen korporasi, dari selama ini yang lebih banyak digunakan oleh individu. Pertimbangannya, bahwa saat ini muncul tren di kalangan korporasi melakukan *outsourcing* terhadap pekerjaan yang tidak menjadi *core business* mereka.

Salah satunya adalah perangkat

"Individu-individu yang melakukan interaksi sosial melalui internet semakin bertambah, dan itu yang menurut kami potensial."

TI. Ke depan akan semakin besar pangsa pasar *cloud computing* karena korporasi akan melakukan *outsource* atas layanan aplikasi dan infrastruktur TI. Dengan demikian, sebuah perusahaan bisa fokus untuk menjalankan bisnis intinya.

"Untuk individual saja merasa nyaman apalagi nantinya korporasi yang menggunakan layanan ini. Kami melihat banyak perusahaan nantinya akan merasa nyaman dengan *cloud computing*," kata Teguh.

Apabila penggunaan *cloud computing* telah merambah korporasi, tentunya akan berpengaruh terhadap paradigma dalam memandang investasi TI. Nantinya belanja investasi untuk TI akan berubah menjadi biaya operasional dengan besaran yang jauh lebih efisien karena perusahaan tidak lagi bersentuhan langsung dengan TI, melainkan hanya menggunakannya.

Perusahaan akan jauh lebih efisien dan memungkinkan untuk meningkatkan margin usaha mereka.

"*Cloud server, cloud data, cloud storage, security* untuk kemanan. *Cloud learning* untuk pendidikan, *cloud health, cloud business, call center*, dan sebagainya. Kemudian ada di *cloud social network* untuk kalangan *youth*."

Beberapa Kendala

Meskipun menawarkan berbagai kemudahan, pengembangan *cloud computing* di Indonesia masih menghadapi sejumlah kendala. Salah satunya adalah akses internet yang lambat. Masalah ini menyebabkan data yang tersimpan tidak bisa diakses.

Rendahnya pemahaman mengenai keamanan data yang tersimpan di internet. Sebagian besar orang menilai bahwa keamanan data yang tersimpan di internet tidak terjamin. Padahal, kenyataannya data di *cloud* bisa jadi jauh lebih aman daripada data tersimpan di komputer sendiri. Sertifikasi ISO tentang Information Security Management System (ISMS) merupakan standar praktik terbaik pada keamanan informasi yang bisa juga digunakan untuk menilai standard keamanan tersebut.

Hal yang lain adalah adanya persyaratan bagi institusi tertentu untuk menyimpan data di negaranya sendiri. Seperti halnya institusi perbankan, finansial, energi, maupun kependudukan, mensyaratkan data harus berada di dalam batas wilayah Indonesia.

Namun persyaratan tersebut tidak menghalangi perkembangan berkembangnya *cloud computing*, karena layanan komputasi ini tidak lagi mengenal tempat dan batasan negara.

Untuk mengatasi berbagai kendala tersebut, menurut Teguh, terdapat komunitas *cloud* yang terus menerus menyediakan forum untuk berbagi, sehingga pemahaman mengenai komputasi awan bisa dibangun.

"Untuk layanan internet, kami melihat PT Aplikanusa Lintasarta adalah yang tepat untuk mengembangkan *cloud computing* ini. PT Aplikanusa Lintasarta juga cukup aktif untuk membantu mengembangkan *cloud business*. Saat kami lempar ide Indonesia Cloud Forum, PT Aplikanusa Lintasarta serta merta menyambut, karena bisa melihat *opportunity* dan kebutuhan *user* di sana. Terutama untuk edukasi, dan sama-sama mengembangkan di negara ini," kata Teguh.

Work Hard Play Hard

Bekerja dan bersenang senang saat ini bisa dilakukan dalam satu waktu. Itulah yang terjadi ketika kantor tidak lagi menjadi sebuah tempat utama melakukan pekerjaan, karena seluruh aktivitas telah berpindah ke gadget yang telah terkoneksi internet untuk menunjang segala aktivitas para profesional.

Ya, kehadiran berbagai gadget memunculkan sebuah tren bekerja secara fleksibel, yang memungkinkan seseorang bekerja secara maksimal tanpa harus terikat tempat. Tak ada waktu yang terbuang gara-gara kemacetan lalu lintas ketika seseorang bisa menyelesaikan berbagai pekerjaannya melalui perangkat yang dimilikinya.

Online Strategist Virtual Consulting Nukman Luthfie mengatakan saat ini para profesional dari beragam bidang pekerjaan semakin tidak bisa lepas dari *gadget*. Perangkat tersebut saat ini telah menjadi "nyawa" untuk tetap bisa melakukan pekerjaan, ketimbang harus datang ke kantor dan trend ini akan terus berkembang di tahun 2012.

"Ketika seseorang telah terikat dengan *gadget*, mereka tak hanya terikat dengan ruang, akan tetapi juga waktu. Setiap saat seseorang bisa bekerja dengan *handset* yang ada dalam genggaman mereka. Yang penting adalah seluruh target pekerjaan bisa terselesaikan, meskipun mereka tak masuk kantor," tuturnya.

Nukman mencontohkan hanya dengan menggunakan iPhone dan iPad, seseorang bisa merampungkan berbagai pekerjaannya, karena dalam gadget tersebut tersedia banyak sekali aplikasi yang menunjang pekerjaan.

Demikian pula ketika seseorang akan melakukan interaksi, lewat *gadget* yang dimilikinya seseorang bisa tetap menjalin hubungan sosial dengan orang lain. Hal ini yang menyebabkan mengapa situs jejaring sosial seperti Twitter, Facebook dan yang lain begitu populer di kalangan pengguna gadget.

"Di rumah membawa gadget, di kantor bawa gadget, sehingga mereka tidak bisa lepas dari gadget selama 24 jam sehari. Kecenderungan itu sudah mulai kelihatan sekarang. Ada orang-orang yang sudah tidak bisa jauh dari gadget, mereka kecanduan itu," lanjut Nukman.

Di level eksekutif, tren tersebut juga berpengaruh terhadap kemampuan dalam bersaing. Eksekutif yang tidak *friendly* dengan gadget, mereka akan jauh tertinggal dengan yang terbiasa menggunakan gadget.

Mau tak mau, kecanduan *gadget* di kalangan profesional akan berdampak secara luas hingga tataran korporasi. Munculnya tren bekerja secara fleksibel akan berpengaruh terhadap belanja perusahaan, yang dalam hal ini perusahaan akan lebih efisien dalam membelanjakan dananya.

Beberapa hal yang berpengaruh terhadap hal itu adalah sebuah perusahaan tidak lagi memerlukan *space* kantor yang besar, karena karyawan bisa tetap bekerja melalui gadgetnya di mana pun: di jalan, rumah, kafe, dan sebagainya.

Mereka tetap bisa bersenang-senang dan mencari kenyamanan sembari merampungkan berbagai pekerjaannya, tanpa harus melakoni rutinitas harian yang membosankan.

Justru dengan pola kerja

tersebut, produktifitas karyawan bisa lebih baik karena mereka tidak lagi harus "berjuang" untuk bisa sampai di kantor melalui jalanan yang macet dan angkutan umum yang berjejal.

"*Remote business process* saat ini akan terjadi. Coba lihat, orang-orang di Jakarta kebanyakan berasal dari wilayah sekitarnya. Kalau pola kerja yang fleksibel ini diadopsi, pekerjaan akan beres dan ini akan mengubah sistem. Kalau sekarang pekerjaan akan beres kalau diawasi, ke depan pekerjaan akan beres jika tidak ada yan mengawasi," ujar Nukman.

Menurut Nukman, perusahaan ke depan kemungkinan perusahaan hanya mewajibkan karyawan yang berkaitan dengan administrasi untuk selalu hadir di kantor. Hal ini lantaran pekerjaan administrasi tetap mewajibkan kehadiran seseorang. Selebihnya, pekerjaan bisa dilakukan secara remote.

Perubahan Besar

Salah satu perubahan besar dari tren pekerja yang fleksibel adalah munculnya para profesional yang tidak lagi terikat dengan sebuah perusahaan. Hal ini berbarengan dengan banyaknya perusahaan yang memilih melakukan alih daya (*outsourcing*) untuk menangani berbagai pekerjaan yang tidak masuk dalam bisnis intinya (*core business*).

Beberapa bidang profesi yang para profesionalnya banyak memilih sebagai pekerja independen di antaranya konsultan, pekerja kreatif, bidang IT, trainer dan sebagainya.

"Kalau kita lihat, bidang-bidang profesi tersebut saat ini banyak para pekerjanya yang berstatus sebagai pekerja lepas. Mereka tak lagi terikat dengan sebuah perusahaan, namun mereka terikat dengan profesi dan gadget yang dimilikinya," kata Nukman.

Banyaknya bidang pekerjaan yang bisa ditangani oleh pekerja lepas memungkinkan sebuah perusahaan fokus pada bisnisnya. Seperti halnya industri perbankan, mereka tidak perlu lagi memusingkan infrastruktur IT ketika urusan itu sudah bisa dikerjakan oleh pihak lain.

Bidang lainnya adalah pemasaran jarak jauh (*telemarketing*) dan call center. Banyak perusahaan yang sudah menyerahkan dua urusan tersebut kepada pihak luar. Dengan demikian, perusahaan bisa memaksimalkan bisnis inti yang dijalankan.

Di sisi lain, perusahaan juga tidak perlu melakukan investasi besar-besaran untuk menyediakan fasilitas *telemarketing* dan *call center*. Ketika kebutuhan investasi dialihkan menjadi biaya operasional, sebuah perusahaan bisa melakukan efisiensi yang cukup besar.

"Kami melihat munculnya tren pekerja yang fleksibel semakin menguat. Saat ini ada gejalanya. Penjualan handset yang smart itu akan makin tinggi terutama disukai eksekutif. Kedua adalah akan banyak profesi-profesi yang bisa dijalankan secara *remote*," pungkas Nukman.

MENDOBRAK KULTUR PENDIDIKAN KONVENSIONAL

Efektivitas dalam pembelajaran menjadi tujuan utama penerapan *multi channel learning* oleh Binus University. Melalui teknologi informasi dan komunikasi (ICT) pusat pembelajaran digeser dari dosen kepada mahasiswa sendiri.

Sebagai universitas swasta terkemuka, Binus University sangat memahami pola belajar yang efektif. Dosen bukanlah satu-satunya yang paling menentukan dalam kegiatan perkuliahan, akan tetapi inisiatif mahasiswa-lah yang menjadi penentu.

Diakui oleh Rektor Binus University Harjanto Prabowo, bahwa universitas yang dipimpinnya memang unik. Hal ini karena Binus telah berhasil "mendobrak" kultur pendidikan yang konvensional, sebagaimana yang masih banyak diterapkan oleh perguruan tinggi di Indonesia.

"Kami sadar, bahwa kalau kegiatan pembelajaran menggunakan IT, bukan hanya dosen dan mahasiswanya yang harus berubah, tapi sistem dan metode pembelajarannya yang juga harus diubah. *Multi channel learning* itu artinya kami jalankan sistem pembelajaran tidak hanya berbasis pada mahasiswa dan dosen di dalam kelas saja," ujarnya memulai perbincangan.

Ya, Binus memang telah menerapkan pola pembelajaran yang tidak melulu terikat oleh ruang kelas dan dosen. Justru ketika

pendidikan tidak terikat oleh ruang kelas, proses pembelajaran yang sesunggunya bisa berjalan.

Multi Channel Learning yang dijalankan melalui *Learning Management System* adalah sebuah jawaban untuk menjalankan sistem pendidikan yang tidak lagi yang mengandalkan interaksi langsung antara dosen dan mahasiswa dalam ruang kelas. Ratusan konten mata kuliah telah disediakan Binus untuk melayani sekitar 24.000 mahasiswanya lewat Binus Maya..

Menurut Harjanto, pemanfaatan ICT sebagai metode pembelajaran tidak semata terpaku pada materi kuliah yang tersaji secara elektronik. Akan tetapi lebih dari itu, bahwa perangkat ICT menjadi media untuk berinteraksi antara dosen dan mahasiswa, serta antara mahasiswa dengan mahasiswa lainnya.

Ada banyak sumber keilmuan yang juga bisa diambil ketika interaksi tersebut telah menggunakan internet sebagai media utamanya. Dengan demikian, mahasiswa bisa mendapatkan referensi yang lengkap untuk menunjang perkuliahannya.

Melalui *Learning Management System*, terdapat tiga saluran pendidikan di Binus, yaitu *channel* berbasis kelas, *channel* berbasis maya, dan *self study*. Sehingga pendidikan tidak lagi terikat dalam ruang kelas, dan memungkinkan mahasiswa untuk selalu belajar meskipun tidak dalam ruang kelas.

"*Multi Channel Learning* dan *Learning Management System* itu berkembang terus. Pada tahap awal implementasi sistem ini, mungkin hanya untuk mengunduh teks. Namun sekarang bisa pakai streaming. Di Binus, 100% mata kuliah telah menggunakan sistem ini," lanjut Harjanto.

Sebuah Proses Panjang

Upaya Binus University untuk menjadi perguruan tinggi terkemuka dengan memanfaatkan ICT sebagai penunjang pendidikan, tidak dilakukan dalam waktu singkat. Ada proses yang panjang, yang telah dilalui universitas ini.

Pada tahun 1998. internet hanya digunakan sebagai media komunikasi melalui *e-mail*. Pada tahun tersebut, Binus University mulai meluncurkan e-Layanan untuk mahasiswa dan dosen.

Memasuki tahun 2002, Binus mulai merintis dan menawarkan program e-Manajemen yang dilaksanakan secara *online*. Sementara itu pada tahun 2005 Binus University membentuk e-Learning Center (ELC) yang kemudian berubah menjadi Excellent Center in E-Learning (XCEL) dengan tujuan untuk mengimplementasikan program *Online Learning* dengan kualitas yang dapat dibanggakan.

"Akan tetapi, pada periode 2000—2005, itu materi untuk perkuliahan sudah beres dan sudah mulai memanfaatkan ICT. Kemudian yang terus dikembangkan adalah teknologi informasinya, monitoringnya, supaya belajar itu bisa lebih bagus," kata Harjanto.

Menurut Harjanto, pemanfaatan ICT di bidang pendidikan berbeda dengan di korporasi. Jika di korporasi pemanfaatan teknologi informasi lebih berorientasi pada efisiensi, di bidang pendidikan tujuan utamanya adalah efektivitas.

Tak dimungkiri bahwa langkah untuk mencapai efektivitas pendidikan membutuhkan dana yang tidak sedikit. Hal ini lantaran ada upaya mengubah kultur, di samping juga investasi untuk perangkat ICT.

"Tapi kami ingin efektivitas dalam pembelajaran. Di sisi lain, ICT digunakan juga untuk keperluan administrasi, dan untuk keperluan tersebut efisiensi memang ditekankan. Dengan demikian, implementasi ICT di Binus telah mampu mewujudkan pola pembelajaran yang efektif dan administrasi yang efisien. Itu lengkap semua," kata Harjanto.

Untuk menunjang berbagai kegiatan perkuliahan tersebut, seluruh kampus Binus telah terhubung oleh serat optik. Selain itu, di berbagai sudut kampus juga terdapat fasilitas *WiFi* yang memungkinkan mahasiswa mengakses internet dan data yang dibutuhkan untuk perkuliahan.

"Kami bermitra dengan Lintasarta untuk mendukung berbagai fasilitas ICT di kampus. Kami berharap kerjasama bisa ditingkatkan ke depannya," ujar Harjanto

Guna memonitor efektivitas pendidikan, Binus selalu melakukan observasi dan evaluasi. Salah satunya adalah melalui kuisioner, sehingga bisa diketahui hasil pelaksanaan perkuliahan dengan menggunakan ICT. Hal lain yang juga dilakukan adalah melalui grup diskusi untuk mengukur sejauh mana konsep multi *channel learning*.

Dengan melakukan pengembangan ICT dan selalu mengontrol pelaksanaan perkuliahan, Binus memastikan bahwa seluruh proses kegiatan perkuliahan berjalan efektif.

"*Multi Channel Learning* dan *Learning Management System* itu berkembang terus. Pada tahap awal implementasi sistem ini, mungkin hanya untuk mengunduh teks. Namun sekarang bisa pakai *streaming*. Di Binus, 100% mata kuliah telah menggunakan sistem ini."

Internet: Oksigen Baru Kelas Menengah

Berbicara mengenai kelas menengah, selalu diidentikkan dengan *income* atau pendapatan. Di Indonesia, munculnya golongan masyarakat tersebut terjadi seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang selalu naik setiap tahunnya, pasca-krisis 1998.

Orang-orang yang berada di dalam golongan ini umumnya relatif mapan kondisi finansialnya, meskipun tidak terlalu berlebih. Mereka sudah mampu untuk mencicil rumah, membeli mobil, membiayai pendidikan anak, dan sesekali berlibur ke luar kota.

Beberapa definisi menyebutkan kelas menengah memiliki pendapatan per hari sekitar US$2-10$ per orang. Sebuah keluarga yang memiliki 2 anak atau 4 anggota keluarga akan disebut sebagai kelas menengah jika pendapatannya berada di kisaran Rp2 juta sampai dengan Rp11 juta per bulan.

Di Indonesia, munculnya kelas menengah bisa dilihat dari berjejalnya pusat perbelanjaan, jalanan yang macet oleh kendaraan pribadi, hingga semakin banyaknya orang bepergian dengan pesawat terutama yang kelas *low cost*.

Sebuah survei yang dilakukan oleh satu media asing pernah menyebutkan bahwa jumlah rumah tangga di Indonesia dengan konsumsi rata-rata U$5.000 – U$15.000 per tahun (sekitar Rp45 juta – Rp135 juta)

akan naik dari 36% dari saat ini, menjadi 58% dari keseluruhan populasi pada tahun 2020.

Sebuah pertumbuhan yang cukup signifikan dan menjadi kekuatan ekonomi tentunya bagi Indonesia.

Memang, kelas menengah selalu identik dengan kemampuan konsumsi mereka. Bahkan, besarnya golongan ini menjadi "berkah" tersendiri bagi Indonesia. Ketika negara-negara maju terbelit krisis ekonomi, justru Indonesia tampil dengan pertumbuhan ekonomi di atas 6%.

Salah satu penopang pertumbuhan ekonomi nasional sejauh ini adalah kuatnya konsumsi domestik, bahkan menjadi mesin utama pendorong pertumbuhan ekonomi. Dan, di balik besarnya konsumsi itu adalah golongan kelas menengah.

Internet Sebagai Oksigen

Di balik kencangnya perilaku konsumtif kelas menengah, sebenarnya ada kultur yang juga turut merebak, "menjangkit" golongan tersebut. Kultur yang dimaksud adalah *knowledgeable*, dan *highly connected*.

Menurut pakar marketing Yuswohady, *knowledgeable* lebih mengacu kepada seseorang yang secara rutin mengakses informasi dari berbagai sumber, entah itu surat kabar, majalah hingga ke internet. Dengan mengakses informasi, seseorang akan memperoleh informasi yang diinginkannya dengan mudah.

Sementara itu, *highly connected* adalah seseorang yang setiap saat terhubung dengan orang lain melalui jejaring social: *Blackberry Messenger (BBM), Twitter, FB,* dan sebagainya.

"Dua kultur tersebut telah menjadi bagian dari gaya hidup kelompok kelas menengah, di samping kemampuan konsumsi yang tinggi," ujarnya memulai perbincangan.

Menurut Yuswohady, *knowledgeable* memungkinkan seseorang bisa mengambil keputusan secara tepat mengenai cara untuk memenuhi kebutuhannya. Berbagai referensi menjadi acuan bagi seseorang untuk menentukan pilihannya.

Seseorang akan dihadapkan pada informasi yang selalu berhamburan setiap saat. Baik informasi yang dibutuhkan maupun yang tidak.

Kultur *highly connected* membuat seseorang selalu memiliki relasi dengan orang lain, dan tidak

ada batasan jarak dan waktu. Akibatnya, ada *network effect* yang terjadi : konsumen menjadi salesman. Promosi dari mulut ke mulut menjadi sebuah tren, yang mendorong seseorang semakin gencar melakukan konsumsi.

"Ada seseorang, misalnya, telah menonton film Tintin. Kemudian dia memberitahu yang lain mengenai bagusnya film itu melalui jejaring sosial. Orang lain kemudian ikut-ikutan melihat film yang diceritakan itu," kata Yuswohady.

Berjejalnya informasi, serta semakin tingginya keterhubungan seseorang dengan orang lain menjadikan kelompok kelas menengah menghadapi kompleksitas yang tinggi. Akibatnya, kelompok ini sangat tergantung dengan gadget, aplikasi, dan tentunya koneksi internet.

Tiga hal tersebut seolah telah menjadi oksigen untuk menunjang berbagai aktivitas dan gaya hidup masyarakat kelas menengah.

Terdapat pola yang saling mempengaruhi antara perkembangan gadget dan aplikasi dengan kebutuhan masyarakat golongan tersebut. Di satu sisi, teknologi baru akan berpengaruh terhadap pola hidup kelompok kelas menegah.

Sementara itu di sisi lain, demand kelas menegah akan mendorong lahirnya teknologi baru untuk memuaskan kebutuhan kelompok itu.

"Perkembangan teknologi informasi dan demand kelas menengah terhadap teknologi informasi saling berkejaran. Ada kalanya TI yang berpengaruh terhadap kelompok ini, namun ada kalanya juga demand kelompok kelas menengah yang mendorong munculnya inovasi," ujarnya.

"Perkembangan Teknologi Informasi dan demand kelas menengah terhadap Teknologi Informasi saling berkejaran. Ada kalanya TI yang berpengaruh terhadap kelompok ini, namun ada kalanya juga *demand* kelompok kelas menengah yang mendorong munculnya inovasi."

Industri kreatif

Meski identik dengan konsumsi, munculnya kelas menengah juga akan berdampak terhadap

tumbuhnya industri kreatif dengan memanfaatkan jejaring dunia maya. Industri *game*, konten, hingga aplikasi akan semakin membludak berbarengan dengan semakin intensifnya relasi masyarakat dengan internet.

Munculnya *technopreneur* menjadi tidak terelakkan untuk ketika permintaan konten dan aplikasi juga semakin membesar.

Menurut Yuswohady, pertumbuhan technopreneur tidak terlepas dari demand yang muncul dari golongan kelas menengah untuk memudahkan berbagai urusannya. Diperkirakan industri konten dan aplikasi akan ikut tumbuh berbarengan dengan munculnya kelas menengah.

"Industri aplikasi dan konten akan tumbuh pesat ke depannya, sementara itu jaringan internet telah menjadi oksigen bagi kelas menengah. Mereka tidak akan bisa lepas dari jaringan internet," lanjutnya.

Near Field Communication (NFC)

Menyatukan Semua Perangkat Hanya Dengan Sentuhan

Telepon selular atau ponsel tampaknya terus mengalami lompatan inovasi yang melebihi jaman. Jika dulu hanya sekedar untuk menelpon, SMS, dan *browsing internet*, kini perangkat telekomunikasi ini nantinya akan menjadi pengganti dompet kita. Untuk bertransaksi apapun, bisa dilakukan hanya dengan menyentuhkan bagian tubuhnya.

Terdengar seperti sulap-sulapan? Ya, adalah teknologi Near Field Communication (NFC) yang memungkinkan ponsel menjadi lebih pintar dari hanya sekedar telekomunikasi konvensional. Teknologi ini pada awal pengembangannya digunakan oleh perusahaan-perusahaan atau hotel untuk mengoneksikan ID card karyawan ke alat absensi atau ke perangkat lift. Kemudian, teknologi ini berkembang ke ponsel setelah dimulai oleh Nokia yang memproduksi ponsel pertama yang memiliki teknologi NFC pada tahun 2006 yang disusul oleh beberapa vendor seperti Samsung, HTC, dan RIM.

Dari definisinya, NFC adalah seperangkat teknologi dengan konektivitas nirkabel berbasis teknologi Radio Frequency Identification (RFID) yang menggunakan induksi medan magnet untuk memungkinkan komunikasi antar perangkat elektronik dalam jarak dekat. Komunikasi ini tentunya dimungkinkan dengan perangkat yang saling bersentuhan.

NFC menyediakan mendia terbaik untuk identifikasi protokol yang memungkinkan transfer data secara aman. Sehingga hanya dengan saling berdekatan atau bersentuhan, pengguna ponsel dapat mengakses konten digital dan terhubung dengan perangkat elektonik lainnya yang mengadopsi teknologi ini.

Dari kajian radio, NFC beroperasi pada pita frekuensi dengan standar berlisensi 13.56MHz dengan jarak lebih dari sekitar 20 cm. Teknologi ini menawarkan kecepatan transfer data 106kbit/s, 212kbit/s dan 424kbit/s. Untuk dua perangkat yang berkomunikasi menggunakan NFC, satu perangkat harus memiliki alat pembaca NFC, yang pada dasarnya adalah sirkuit terintegrasi yang berisi data, terhubung ke antena, dapat dibaca dan ditulis oleh pembaca. Ada dua mode operasi yang dicakup oleh protokol NFC, yaitu aktif dan pasif.

Dalam modus aktif kedua perangkat NFC akan menghasilkan bagian sendiri untuk mengirimkan data, sedangkan pada modus pasif, hanya satu perangkat saja yang menghasilkan bidang radio. Untuk modulasi lainnya, menggunakan beban lain untuk mentransfer data semisal *Bluetooth*.

Sebagai teknologi komunikasi masa depan, NFC memang telah dipersiapkan untuk berbagai perangkat elektronik, seperti kamera, printer, mesin pembayaran, hingga transportasi. Jika sudah mapan, nantinya pengguna ponsel bisa dengan mudah langsung mencetak foto yang diambil hanya dengan mendekatkan perangkat tersebut ke printer.

Bagaimana bisa? Tentu saja bisa! NFC memang diciptakan dengan kemampuan untuk mengaktifkan komunikasi antara dua perangkat sehingga data dapat dikirim secara lokal di antara keduanya. Metode *peer-to-peer* seperti ini digunakan untuk menentukan metode koneksi ketika menggunakan nirkabel lain, seperti *Bluetooth* atau *WiFi* ketika membawa informasi yang akan dibagikan.

Salah satu contoh dari jenis aplikasi ini adalah ketika pengguna telah

mengambil serangkaian foto dengan menggunakan kamera ponsel atau kamera digital, dan ingin mencetaknya. Pengguna hanya menyentuh perangkat NFC pada printer yang telah diaktifkan, dan menghidupkan koneksi *bluetooth* untuk mengirimkan foto digital dari perangkat yang akan dicetak pada printer.

Komunikasi secara *peer-to-peer* pada NFC juga bisa digunakan di kafe internet untuk memperoleh pengaturan yang benar dalam pemakaian *WiFi*, tanpa harus memasukkan kunci secara manual. Pengguna bisa menyentuh telepon seluler yang sudah disediakan di meja untuk mengunduh pengaturan, lalu hubungkan ponsel tersebut dengan laptop agar koneksi WiFi dapat dibangun secara otomatis.

Semua itu memang sangat memungkinkan, mengingat NFC didukung oleh vendor elektronik, ponsel, produsen semikonduktor, jaringan operator, perusahaan jasa, perusahaan teknologi, dan lembaga keuangan.

Pada tahun 2004, perusahaan komunikasi seluler dan elektronik membentuk industri atau asosiasi non-profit yang bernama forum NFC yang saat ini telah memiliki lebih dari 80 organisasi anggota di seluruh dunia (tercatat akhir Juni 2006). Lapisan yang mendasari teknologi NFC adalah ISO dan ETSI dengan standar ECMA.

Selain itu, NFC telah memenuhi persyaratan standar internasional utama untuk interoperabilitas *smartcard*, sedangkan ISO 14443 sudah kompatibel dengan jutaan smartcard dan telah digunakan di seluruh dunia.

> **“NFC telah memenuhi persyaratan standar internasional utama untuk interoperabilitas *smartcard*, sedangkan ISO 14443 sudah kompatibel dengan jutaan *smartcard* dan telah digunakan di seluruh dunia.**

Transaksi Digital

Mengenai perkembangan teknologi NFC, sebuah studi yang dilakukan oleh ABI Research mengatakan bahwa untuk saat ini dan di masa yang akan datang, perangkat NFC akan lebih kompatibel dan dekat dengan kehidupan manusia, seperti munculnya ponsel khususnya smartphone yang memiliki teknologi NFC di dalamnya.

Dengan teknologi NFC yang benamkan, sebuah ponsel bisa digunakan untuk melakukan registrasi tunai, pembayaran di tempat umum atau pusat perbelanjaan, bisa menjadi mesin kas, membantu pembayaran di sarana transportasi seperti halte bus dan tempat menarik lainnya, bisa terhubung dengan sebuah poster yang juga memiliki teknologi NFC, bisa menjadi mesin penjual dan meter parkir, sebagai entri sistem dan pembuka pintu.

Pembayaran dan aplikasi *ticketing* adalah salah satu alat untuk menciptakan standar penggunaan NFC. Bank dan operator jaringan sangat tertarik untuk bergerak di bidang ini, dengan menempatkan pembayaran dan pembelian atau pembayaran tiket dengan menggunakan aplikasi teknologi NFC pada ponsel.

Penelitian yang dilakukan oleh Visa International menemukan bahwa 89% dari mereka yang mencoba transaksi berbasis telepon banyak disukai karena kenyamanannya dalam metode pembayaran yang lebih alternatif. Pada akhirnya kecanggihan yang dimiliki oleh teknologi NFC ini akan menggantikan berbagai kartu kredit, kartu debit, pra-bayar dan kartu lain yang biasa digunakan oleh orang-orang dalam bertransaksi, bahkan tidak perlu melakukan pembayaran atau bertransaksi dengan menggunakan uang tunai.

Dukungan Global

Manfaat NFC tentunya sangat bergantung dari banyaknya perangkat yang mengadopsi teknologi ini. Selain itu, juga merchant yang menyediakan fitur NFC untuk kemudahan memberikan layanan transaksi. Selain itu, tentunya juga harus ada keinginan dari konsumen atau pengguna untuk menggunakan teknologi ini.

Pasalnya, teknologi NFC menempatkan semua pihak dalam satu satu lingkaran. Mereka tidak hanya terlibat tetapi juga harus memberikan edukasi untuk adopsi teknologi ini secara relevan. Modus ini tentunya tak hanya berlaku bagi pengguna tetapi juga edukasinya harus menyentuh ke pelaku bisnis dalam hal ini merchant agar nantinya ada kesinambungan antara ketersediaan teknologi dengan mekanisme transaksi.

Salah satu gebrakan dalam peranan NFC untuk transaksi keuangan bisa dilihat dari dukungan PayPal terhadap sistem operasi Android. Ya, perusahaan pembayaran global ini telah menghadirkan aplikasi yang mendukung pembayaran melalui NFC.

Dengan adanya dukungan pembayaran melalui perangkat NFC, pengguna Android yang ingin mengakses layanan PayPal mereka bisa merequest uang atau saldo PayPal untuk digunakan secara langsung dalam pembayaran.

Berhubung Indonesia belum mengadopsi teknologi NFC untuk pembayaran, tentu saja aplikasi ini belum berarti banyak mengingat hanya mendukung beberapa wilayah yang sudah menerapkan NFC. Namun, dengan ada dorongan jaman dan kebutuhan, tentunya tak lama lagi beberapa operator dan lembaga keuangan dipastikan bakal mengimplementasikan teknologi ini.

Seperti dilansir sumber Digitimes, teknologi NFC telah dipromosikan oleh GSM Association dan banyak 45 operator telekomunikasi di seluruh dunia telah mengikrarkan ketersediaan simcard berbasis NFC. Bahkan, beberapa operator seperti AT&T, Verizon Wireless, Orange, Vodafone, Telefonica, Deutshe Telekom, Korea Telecom, Bharti Airtel, China Mobile dan China United Network Communication, akan menjadi standar utama NFC.

Dari sisi sistem operasi, Microsoft dan Apple berencana membenamkan teknologi NFC pada smartphone mereka tahun depan, menyusul inisiatif yang sudah dilakoni Android, Symbian, BlackBerry, dan Bada. Diramalkan, proporsi teknologi NFC akan meningkat penetrasinya hingga lebih 50% dalam dua atau tiga tahun mendatang, lebih agresif dibandingkan saat ini yang baru mencapai 10% dari total produksi ponsel yang ada. Jadi, siapkah Anda dengan penetrasi NFC di Indonesia?

Remote Order System:

Tak Sekadar Untuk Pemesanan Jarak Jauh

Perkembangan teknologi selalu membawa dampak atau perubahan pada dunia bisnis. Perubahan itu tentunya harus berdampak pada peningkatan *performance* atau *revenue* dari perusahaan.

Pada perusahaan yang bergerak di bidang distribusi, apakah itu makanan atau obat-obatan, awalnya pemesanan dilakukan dengan cara manual, konvensional. Para sales akan mendatangi *outlet* dan melakukan pencatatan terkait pemesanan dan stok barang. Catatan ini kemudian diberikan ke bagian gudang untuk kemudian ditentukan pengiriman barang, termasuk rute. Model seperti ini banyak sekali kelemahannya.

"Sekarang dengan teknologi *cloud computing* dan aplikasi *mobile*, pemesanan bisa dilakukan dengan *remote order system*, sebuah sistem pemesanan jarak jauh yang memiliki banyak kelebihan dibanding cara manual," kata Presiden Direktur PT Lintas Media Danawa (LMD) Arief R. Yulianto.

Dalam *remote order,* setiap sales akan dibekali ponsel dengan aplikasi khusus dan sudah memiliki fitur GPS. Masing-masing sales akan diberi ID tersendiri. Ponsel itu terhubung dengan sistem *back*

office yang ada di kantor pusat, baik yang masih *on-premise* ataupun sudah menggunakan *cloud computing*, dan bisa memberikan semua data yang diperlukan oleh sales saat mendatangi outlet. Posisi outlet pun sudah ditandai melalui GPS. "Dengan *remote order*, semuanya terpantau dan tercatat *real time*," tukas Arief yang kelahiran Yogyakarta 42 tahun lalu itu.

Arief menyebutkan, keuntungan pertama dengan *remote order* adalah efisiensi waktu. Untuk mengetahui kondisi di *outlet* tertentu, perusahaan tidak perlu menunggu sales kembali ke kantor dan memberikan catatannya. Perusahaan bisa tahu ketika sales memasukkan data ke ponsel kemudian dikirim ke kantor pusat. Manfaatnya proses pengiriman bisa lebih cepat dan tentunya akan meningkatkan nilai penjualan.

"Bahkan, bisa juga ketika sales mengirimkan pesanan, hari itu juga bagian pengiriman melakukan pengiriman barang ke *outlet* yang dituju," kata Arief.

Kelebihan kedua adalah remote order meningkatkan produktivitas sales. GPS yang ada di ponsel akan memberikan lokasi di mana sales berada, apakah dia benar-benar mengunjugi *outlet*/toko atau kah dia berada di tempat lain. GPS itu juga bisa melihat rute yang diambil sales. Dengan demikian akan terlihat seberapa banyak waktu yang digunakan sales untuk penjualan di toko, berapa waktu untuk perjalanan dan berapa waktu yang tidak produktif. Ini dapat menjadi masukan untuk pengembangan SDM.-

Keuntungan ketiga, papar lelaki yang memulai karir di Lintasarta sejak 1994 ini adalah meningkatkan *collection*/pembayaran. *Remote order* tidak hanya untuk pemesanan semata, tetapi juga bisa untuk melakukan pembayaran oleh *outlet* atau setidaknya menanyakan status tagihan masing-masing toko/*outlet*.

Keempat, dengan *remote order* sales dapat meng-*update* jumlah stok masing-masing barang di toko/*outlet*. Dengan demikian perusahaan dapat membuat perencanaan penjualan dan perencanaan

produksi yang lebih akurat.

Remote order juga bisa menjadi pemantau pergerakan kompetitor di lapangan. Para sales bisa mengirimkan foto jika kompetitor meluncurkan produk baru atau membuat program yang menarik bagi para konsumen.

Dan yang terakhir dan paling strategis, jelas alumni ITB dan MM UNAIR ini adalah data yang berasal dari *remote order* bisa digunakan untuk melihat *trend*, performa produk dan bisa menentukan pelatihan yang tepat bagi sales. Pada prinsipnya, data yang dikumpulkan dari *remote order* bisa digunakan untuk menentukan strategi manajemen dan bisnis di masa mendatang.

Harus Dimulai dari Bos

Pada prinsipnya, tukas Arief, semua perusahaan bisa menerapkan *remote order system.* Salah satu syarat utamanya adalah kantor pusat memiliki *system* yang baik, terutama memiliki ERP dan CRM. "Kalau pun tidak ada, kami juga menyediakan layanan itu. Kami juga memiliki produk lain yang berbasis cloud untuk sistem ERP dan CRM, yaitu Netsuite," kata Arief.

Bagi perusahaan yang ingin menerapkan *remote order*, investasi yang ditanamkan juga tidak sebesar dahulu. Dahulu, remote order menggunakan PDA yang harganya mahal dan mengandalkan jaringan *WiFi*. Kini bisa dengan makin murahnya ponsel dan munculnya *cloud computing* membuat perusahaan tidak harus mengeluarkan dana yang besar.

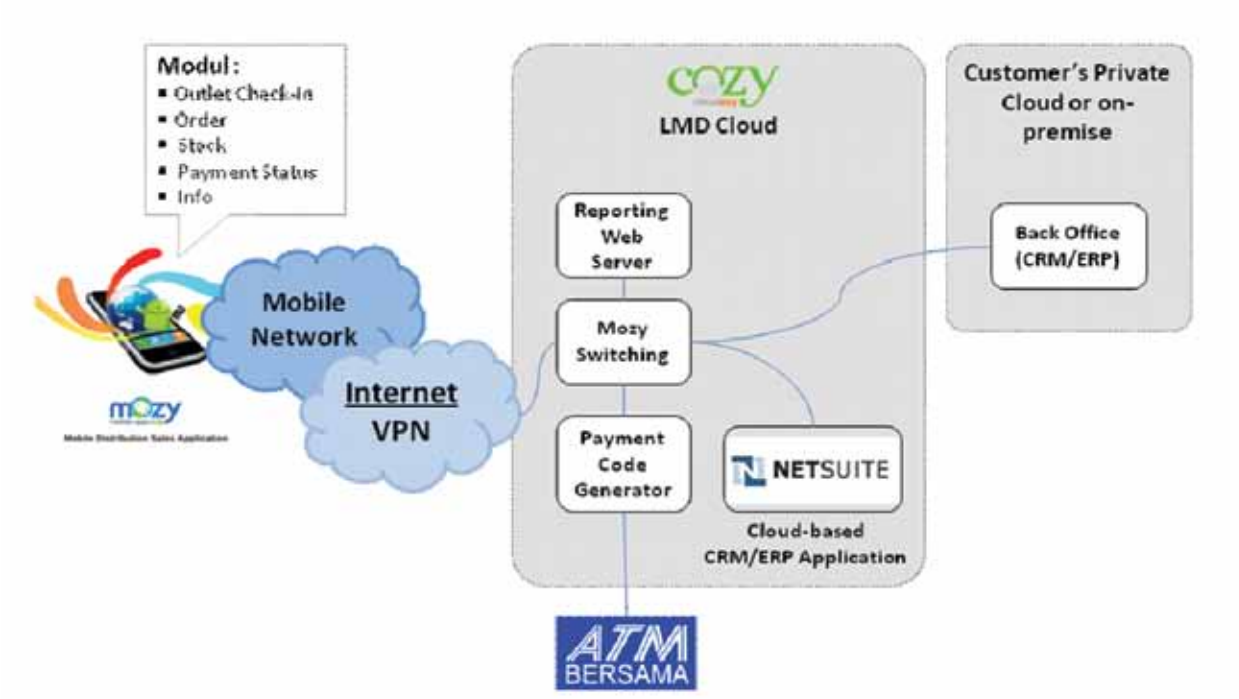
Kalau perusahaan tidak ingin membeli ponsel, mereka bisa menyewa, demikian juga dengan jaringannya. LMD juga memberikan layanan sewa dengan ongkos tiap bulan. "Mungkin hitungan saya, sekarang biaya menerapkan *remote order* itu tinggal 1/7 dari biaya awal waktu jaman PDA," ujarnya.

Menurut Arief, menerapkan *remote order* pada perusahaan sekarang akan memberikan hasil yang berlipat. Selain bisa meningkatkan produktivitas, yang utama adalah remote order bisa melihat *trend*, pola dan data lain yang bisa digunakan untuk menentukan strategi bisnis yang tepat di masa mendatang.

Meski *remote order* memberikan keuntungan yang beraneka macam, bukan berarti menerapkannya menjadi lebih mudah. Tantangan terbesar, jelas Arief, bukanlah berasal dari sisi teknologi, tetapi justru dari sisi manusianya. Para sales umumnya tidak ingin kerjanya terus menerus dipantau. Untuk itu, Arief menyarankan, jika ingin menerapkan *remote order system*, haruslah berasal dari keinginan pemilik usaha atau pimpinan di perusahaan itu, serta seluruhnya berkomitmen untuk menjalankan itu.

"Karena pada akhirnya, *remote order* itu bukan hanya sekadar untuk pemesanan saja, tetapi akan mengubah cara kerja, strategi dan mungkin karakter bisnis yang digeluti sekarang ini," tutupnya.

KONFIGURASI REMOTE ORDER SYSTEM:



Contact Center

Cara Jitu Perusahaan Pembiayaan Tingkatkan Layanan ke Pelanggan

Pangsa pasar kendaraan bermotor di Indonesia cukup besar, dan akan terus berkembang seiring dengan kenaikan pendapatan per kapita masyarakat. Hal ini membuka peluang bagi industri pembiayaan *(multifinance)* untuk meningkatkan bisnisnya.

Belakangan ini, industri *multifinance* telah begitu banyak hadir di tengah-tengah masyarakat, dengan berbagai produk pembiayaan yang ditawarkan. Mulai dari pembiayaan sepeda motor, mobil bekas, hingga mobil baru.

Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) mengungkapkan bahwa perusahaan *multifinance* memiliki peluang besar untuk tumbuh, lantaran tiga faktor pendorong utama.

Pertama, kemampuan Indonesia bertahan di tengah badai krisis Amerika dan Eropa dengan perkiraan pertumbuhan ekonomi Indonesia di tahun 2012 sebesar 6,3% dan inflasi sebesar 5,7%.

Faktor pendorong *kedua* adalah jumlah penduduk Indonesia yang berada pada usia produktif (20 tahun-50 tahun) sangat besar, dan mereka membutuhkan sarana yang bisa menunjang mobilitas keseharian. Hal ini mendorong *demand* pembiayaan cukup besar.

Ketiga adalah kurangnya infrastruktur angkutan massal, yang mengakibatkan masyarakat lebih memilih untuk membeli mobil dan motor daripada menggunakan angkutan umum.

Faktor-faktor tersebut akan mendorong industri pembiayaan tetap terjaga pertumbuhannya hingga hampir mencapai 20% dari

sisi total asset dibandingkan pada tahun 2011, atau setara Rp 330 triliun sampai Rp 350 triliun.

Tentu saja, kuatnya permintaan kendaraan membuat persaingan di antara industri pembiayaan semakin ketat. Perusahaan yang mampu memberikan pelayanan yang memuaskan, tentu akan diminati oleh banyak nasabah. Termasuk dalam hal ini *approval* pembiayaan bisa dilakukan dalam waktu yang singkat.

Layanan yang baik tentunya harus didukung oleh infrastruktur pendukung yang prima. Salah satu infrastruktur yang sangat menentukan adalah Teknologi Informasi (TI). Dukungan TI dibutuhkan oleh para pemain industri pembiayaan sebagai solusi untuk menghadapi berbagai tantangan yang ada.

Selain masalah persaingan, tantangan yang dihadapi industri pembiayaan saat ini adalah kurang berimbangnya sumber pendanaan dengan permintaan pembiayaan yang besar. Kondisi tersebut akan sangat mempengaruhi kinerja industri pembiayaan, apabila dana yang akan disalurkan mengalami ketersendatan.

Di samping faktor likuiditas, masalah teknis operasional seperti halnya rumitnya birokrasi, administrasi, dan sistem transportasi-logistik, khususnya di luar Jawa juga turut memengaruhi layanan industri pembiayaan kepada nasabahnya. Hal ini juga akan sangat berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

Di sinilah keberadaan TI menjadi sangat *urgent* bagi industri pembiayaan. Hal ini lantaran teknologi informasi mampu memberikan nilai tambah melalui peningkatan *competitiveness* sebuah perusahaan *multifinance.* Selain itu juga membantu mengurangi *cost*, mempermudah

proses birokrasi administrasi dan memperbaiki kualitas pelayanan kepada masyarakat meskipun transportasi di luar Pulau Jawa, khususnya, kurang baik.

Salah satu layanan yang disediakan Lintasarta sebagai solusi korporasi untuk perusahaan multifinance adalah *contact center*. Berbeda dengan menggunakan metode suara (*call center*), metode *contact center* lebih efektif dan canggih karena menggunakan model teks pada multimedia seperti halnya *email, chat, sms* dan status update. Dengan demikian bisa lebih memberikan kenyamanan dan kemudahan bertransaksi.

Business Development Manager Rinawati Daulay mengungkapkan keberadaan *contact center* bagi industri multifinance sangat penting sebagai pusat layanan pelanggan. Berbagai layanan bisa dilakukan secara efisien. Dalam lingkup internal perusahaan, layanan *contact center* bisa digunakan untuk menyediakan informasi produk, informasi kredit, *renewal* kredit, hingga informasi status kredit dari seorang pelanggan.

Sementara untuk keperluan eksternal, layanan ini bisa digunakan sebagai *telemarketing* untuk menawarkan produk baru *multifinance*, riset kebutuhan pasar dan juga bisa memberikan informasi program kredit baru untuk target *new customer*.

"Produk *Contact Center* Lintasarta menawarkan solusi multimedia *contact center*, yang bisa diakses melalui *sms, email,* maupun *facsimile*. Dengan menggunakan *contact center* ini, berbagai informasi yang diterima dari perangkat tersebut bisa diketahui secara *real time.* Perusahaan *multifinance* bisa melihat status dan menanggapi pertanyaan atau keluhan pelanggan," tuturnya.

Sebagai perusahaan terkemuka penyedia solusi korporat, Lintasarta menyediakan berbagai fitur yang memungkinkan *contact center* memberikan dukungan maksimal bagi industri *multifinance*. Salah satunya adalah *recording* dan *reporting*.

Fitur reporting diberikan untuk bisa memperoleh gambaran mengenai *abandon call*, produktifitas agen, *distribution call*, dan sebagainya. Sementara itu fitur *recording* akan mengotimalkan cara kerja *agent call center*. Dengan demikian bisa diketahui apakah agent sudah bisa melayani pelanggan sesuai dengan kualitas layanan yang ditetapkan oleh perusahaan.

Bagi perusahaan *multifinance*, keberadaan *contact center* tentunya akan sangat membantu dalam meningkatkan efisiensi perusahaan. Kompetisi bisnis *multifinance* sangat tinggi, setiap perusahan *multifinance* menawarkan tingkat bunga yang rendah dan program promosi yang saling bersaing.

"Produk Contact Center Lintasarta menawarkan solusi multimedia *contact center*, yang bisa diakses melalui *sms, email*, maupun *facsimile*. Dengan menggunakan *contact center* ini, berbagai informasi yang diterima dari perangkat tersebut bisa diketahui secara *real time*. Perusahaan *multifinance* bisa melihat status dan menanggapi pertanyaan atau keluhan pelanggan."

"Hal ini membutuhkan kecepatan pelayanan kepada pelanggan atau target pelanggan. *Contact center* sebagai sarana yang dapat meningkatkan *revenue* melalui kecepatan untuk *survey targeting customer*, dan penawaran produk," ujar Rinawati.

XSYS – EXPRESS NETWORK " MURI dan Cloud Computing "

PT Expressindo System Network : Perusahaan Logistik Domestik pertama yang menerapkan *Cloud Computing* di Indonesia

Sejak awal didirikannya pada tanggal 1 Oktober 2010 lalu, PT Expressindo System Network sudah menyadari inovasi adalah kunci untuk memenangkan persaingan. Dengan *branding*-nya XSYS, perusahaan jasa titipan domestik ini langsung membuka cabang di 43 kota di Indonesia secara serempak.

Menurut Direktur PT XSYS, Siswandi, cara unik yang membuat perusahaan ini masuk dalam rekor Museum Rekor Indonesia (MURI) pada 20 Oktober 2010 adalah karena mereka menyadari inovasi itu penting dan harus terus dipikirkan jika ingin kompetitif sehingga mereka dapat membuka Kantor cabang secara serempak di 43 kota di Indonesia dengan sistem yang terintegrasi dan *online* antar cabang. Salah satu alasan mengapa inovasi itu penting bisa ditilik dari cerita terbentuknya PT Expressindo System Network. Perusahaan ini terbentuk sebagai respon atas krisis ekonomi global pada 2008 yang telah menjatuhkan usaha mereka, yang bergerak di bidang *freight forwarder* dan *customs broker* baik untuk ekspor dan impor. Maka dibentuklah XSYS yang berfokus ke pasar domestik untuk menopang bisnis internasional mereka.

Kekuatan perusahaan ini, jelas Siswandi, adalah menggabungkan tiga sumber, yaitu manusia yang berkualitas, pengalaman dalam bisnis transportasi international dan penerapan teknologi informasi tepat guna. "Dalam rangka menerapkan teknologi informasi yang tepat guna ini, kami menggunakan *cloud computing* dalam menjalankan bisnis kami," tukas Siswandi. Sampai saat ini, XSYS merupakan perusahaan logistik domestik pertama yang menerapkan *cloud computing* di Indonesia, dan saat ini mereka sedang berusaha memecahkan rekor MURI untuk kategori ini.

Siswandi mengaku tidak menemukan kesulitan berarti dalam menerapkan *cloud computing* di bisnis pengiriman. "Penerapan *cloud computing* tentunya sama dengan penerapan di bisnis yang lain, yaitu dengan menempatkan data dalam wahana *data server* yang dikelola oleh PT Aplikanusa Lintasarta (Lintasarta). Kita tinggal menggunakannya saja," jelasnya. Siswandi mengaku memilih Lintasarta karena Lintasarta adalah penyedia infrastruktur komunikasi data yang telah lebih dari 20 tahun dipercaya oleh berbagai industri, khususnya industri perbankan.

Salah satu keuntungan yang dirasakan ketika menerapkan *cloud computing*, ungkap Siswandi, adalah efisiensi biaya. Dengan *cloud computing*, ada biaya tetap yang jumlahnya bisa diubah menjadi biaya *variable*. Artinya, biaya tersebut dapat disesuaikan dengan konteks dan keperluan. "Kelebihannya adalah kami dapat mengubah dari investasi, berupa *server* dan tenaga spesial, yang merupakan biaya tetap menjadi biaya *variable*," paparnya.

Siswandi menegaskan bahwa XSYS terus membangun sistem *software* yang terintegrasi dan *online* di seluruh cabang maupun agennya. Ini adalah bagian dari inovasi yang harus terus dilakukan agar bisa memenangkan persaingan. Selain itu, XSYS juga terus meningkatkan kualitas sumber daya dengan melakukan pelatihan dan penambahan pengetahuan secara rutin dan berkala.

IT Infrastructure & Database Manager
PT Elnusa Tbk

Iwan Irawan Jaya Putra

Memilih Yang Berpengalaman

Sebagai perusahaan yang bergerak dalam sektor jasa penunjang industri minyak dan gas, PT Elnusa Tbk tidak lepas dari perangkat Teknologi Informasi (TI) untuk menyokong *business process* yang dijalankan.

Perangkat TI memang begitu vital bagi Elnusa. Hal ini tidak terlepas dari banyaknya unit kerja yang berada di *remote area*, baik yang *off shore* (lepas pantai) maupun yang *on shore* (darat).

Elnusa sangat memahami pentingnya dukungan infrastruktur TI. Dukungan tersebut memungkinkan perseroan untuk bisa memberikan layanan yang terbaik bagi para klien melalui proses bisnis yang efisien, cepat dan akurat.

IT Infrastructure & Database Manager PT Elnusa Tbk Iwan Irawan Jaya Putra menuturkan dukungan TI sudah menjadi bagian perusahaan sejak 2008, tepatnya ketika Elnusa *go public* melalui penawaran publik perdana (*Initial Public Offering/* IPO).

Hingga saat ini beberapa *business process* Elnusa yang sepenuhnya telah memanfaatkan dukungan TI mencakup keuangan, pengelolaan aset , hingga kegiatan pengadaan barang dan jasa melalui *e-procurement*.

"Tanpa dukungan TI, proses bisnis tersebut bisa terhenti. Hal itu yang harus kita jaga agar proses bisnis yang ada pada perusahaan tetap bisa berjalan," ujarnya.

Menurut Iwan, penggunaan TI akan menghemat biaya komunikasi antara kantor pusat dengan *remote office*. Hal ini karena komunikasi bisa dilakukan melalui *voice phone, email* hingga *chatting*. Bisa dibayangkan, betapa tingginya biaya komunikasi jika dilakukan melalui cara yang konvensional seperti telepon.

Hal lain yang juga lebih penting adalah TI akan semakin mengurangi *human error* saat input data, baik yang terkait keuangan maupun *procurement*. Melalui dukungan TI, laporan keuangan bisa dilakukan secara langsung pada aplikasi yang tersedia. Termasuk laporan keuangan dari unit kerja di lapangan.

Kondisi ini akan sangat berbeda jika dilakukan secara manual dan terpusat di kantor Jakarta. Selain akan memakan waktu lama, tingkat *human error* juga tinggi.

"Jika yang melakukan input data adalah orang yang bersangkutan dan mengerti tentang proses, kegiatannya, itu lebih mengurangi

risiko kesalahan. Termasuk dalam hal kebutuhan pengadaan barang, kalau terjadi salah input, nanti barang yang disediakan tidak sesuai dengan yang diinginkan," lanjut Iwan.

Lintasarta Mitra Terpercaya

Data yang akurat memungkinkan manajemen bisa mengambil keputusan yang tepat. Sehingga, akan sangat mendukung perusahaan untuk mencapai target yang ditetapkan dan rencana bisnis yang akan disusun ke depannya.

Elnusa juga memanfaatkan dukungan TI untuk melakukan *support* data kepada anak-anak perusahaan, seperti halnya PT Patra Niaga, dan PT Sigma Cipta Utama, melalui aplikasi SAP (*System Application and Production*).

Aplikasi tersebut merupakan paket aplikasi dan *database* yang digunakan untuk otomatisasi kegiatan dan proses bisnis perusahaan.

Sebagai perusahaan yang terkemuka di bidangnya, Elnusa senantiasa mengembangkan pemanfaatan TI untuk mendukung kegiatan usaha yang dilaksanakan. Dalam beberapa waktu ke depan, perseroan akan mengembangkan *coverage* dan aplikasi yang sudah ada.

Iwan mengungkapkan untuk *coverage* akan dikembangkan hingga ke daerah terpencil. Termasuk pengembangan dari sisi teknologinya.

"Misalnya dari lapangan, kalau unit kerja kami perlu bantuan, nantinya mereka bisa segera memberikan laporan kepada kami dengan cepat. Jadi tidak harus menunggu lama lagi. Kami akan coba membuat titik-titik *online* di daerah terpencil, sehingga ketika mereka *input*, bisa langsung masuk ke *database*," lanjut Iwan.

Guna menopang infrastruktur TI, Elnusa mempercayakan seluruhnya kepada Lintasarta. Iwan mengakui bahwa perseroan membutuhkan *partner* yang kuat dan terpercaya untuk memenuhi kebutuhan layanan TI.

"Tanpa *partner* yang berpengalaman, kami yang repot. Kami ingin ber*partner* dengan perusahaan yang bagus, dan Lintasarta yang kami pilih," ujarnya

IPO dan TI

Momentum IPO pada tahun 2008 mendorong Elnusa mengintensifkan pemanfaatan TI untuk mendukung peningkatan performa perusahaan.

Hal itu diawali dengan penggabungan empat anak usaha ke Elnusa. Perusahaan-perusahaan yang digabungkan itu adalah PT Elnusa Geosains, PT Elnusa Drilling Services, PT EWS Oilfield Services, dan PT Sinar Riau Drillindo.

PT Elnusa Geosains bergerak di bidang pengolahan data geofisika (survei data seismic), pengeboran seismik, dan reservoir (interpretasi data). Sementara itu PT Elnusa Drilling Services bergerak di bidang pengeboran migas di darat dan pemasangan instalasi pengeboran di lepas pantai.

PT Sinar Riau Drillindo menjalankan usaha pengadaan alat-alat pengeboran minyak. PT EWS Oilfield Services memberikan jasa kerja ulang sumur migas dan kegiatan penunjang lainnya.

Penggabungan anak-anak usaha tersebut menjadikan Elnusa sebagai perusahaan terkemuka yang bergerak di bisnis jasa pengeboran minyak dan gas bumi (migas).

Penggabungan anak usaha ke Elnusa berimplikasi pada format TI yang digunakan. Sebelum digabung, masing-masing anak usaha memiliki format yang berbeda-beda. Akan tetapi setelah merger, format yang dipakai juga disesuaikan.

"Sejak itu kami selalu bermitra dengan Lintasarta untuk memberikan *support* atas *business process* yang ada pada perusahaan," ujar Iwan.

Proses bisnis yang efisien akan sangat berpengaruh terhadap perusahaan. Karena itu, berbagai langkah strategis tersebut akhirnya berhasil mengantarkan Elnusa sebagai perusahaan nasional yang terkemuka.

Hal ini sesuai dengan visi perusahaan untuk menjadi perusahaan kelas dunia dan kebanggaan nasional dalam bidang penyediaan layanan minyak dan gas, dan memberikan nilai investasi yang optimal kepada *stakeholder*.

"Kami akan coba membuat titik-titik *online* di daerah terpencil, sehingga ketika mereka input, bisa langsung masuk ke *database*."

H. Santoso, Ketua BP3TI
(Balai Penyedia dan Pengelola Pembiayaan Telekomunikasi Informatika)

Satuan Kerja Khusus Dalam Penyediaan Infrastruktur Layanan Umum

Di tengah agenda *meeting* yang super padat, akhirnya redaksi Premium Connection berhasil menemui H. Santoso untuk berbincang seputar peran BP3TI, terutama perkembangan dunia ICT di Indonesia.

Sebelum menjabat sebagai Kepala BP3TI (Balai Penyedia dan Pengelola Pembiayaan Telekomunikasi Informatika), H. Santoso sempat bekerja sebagai kepala bagian hukum di Ditjen Postel selama hampir 10 tahun.

Sesuai dengan posisinya, H. Santoso harus menjalankan sejumlah fungsi yang berkaitan dengan legal, seperti halnya mengkaji berbagai regulasi yang akan dijalankan. Tentu saja, posisi tersebut membuat beliau cukup paham dengan seluk-beluk aspek hukum dalam dunia telekomunikasi

"Per Oktober 2008, saya ditugasi pemerintah untuk memimpin lembaga USO (Universal Service Obligation), yang katanya banyak aspek hukumnya. Ternyata benar, khususnya, masalah tender yang pastinya terkait dengan aspek hukum," ujarnya saat menemui *Premium Connection*.

Sejak itulah, beliau mulai berkecimpung di BP3TI, sebuah kesatuan kerja operasional yang menerapkan pola Pembinaan Pengelolaan Keuangan Badan Layanan Umum (PPK-BLU).

H. Santoso menjelaskan lembaga yang dipimpinnya itu merupakan bagian dari Kementerian Komunikasi dan Informatika RI (Kementerian Kominfo) untuk masalah teknis industri telekomunikasi nasional.

Sementara itu yang berkaitan dengan PPK-BLU, lembaga yang dipimpinnya itu juga menjadi bagian dari Kementerian Keuangan.

Beberapa tugas yang diemban lembaga ini adalah menyediakan berbagai infrastruktur telekomunikasi yang bersifat umum. Dalam pelaksanaannya, BP3TI memberikan izin kepada pihak swasta dan BUMN.

Beberapa masalah yang selanjutnya timbul adalah swasta dan BUMN hanya mengincar wilayah yang "gemuk" alias yang bisa memberikan keuntungan finansial semata. Padahal, wilayah Indonesia cukup luas dan tidak semuanya memiliki potensi pasar yang menguntungkan.

Kondisi ini menyebabkan munculnya kesenjangan dalam penyediaan infrastruktur telekomunikasi dan informatika. Wilayah yang tidak "gemuk" ketersediaan infrastruktur telekomunikasi dan informatika kurang memadai.

"Akhirnya timbul pertanyaan, apakah penyediaan infrastruktur telekomunikasi dan informatika sudah adil dan merata?" jelasnya.

Untuk memastikan ketersediaan infrastruktur telekomunikasi dan informatika bisa merata di seluruh wilayah Indonesia, kata H. Santoso, tentunya diperlukan pendanaan yang tidak sedikit jumlahnya.

"Dalam hal ini, dananya berasal dari APBN yang termasuk kedalam kategori PNBP (Penerimaan Negara Bukan Pajak), yang sejarahnya berasal dari para operator telekomunikasi," urainya.

Universal Service Obligation (USO)

H. Santoso menuturkan untuk menjamin infrastruktur tersebut tersedia merata di seluruh wilayah Indonesia, pemerintah menggulirkan program *Universal Service Obligation* (USO), atau layanan umum.

Layanan tersebut meliputi penyediaan infrastruktur telekomunikasi dan informatika untuk publik di berbagai wilayah. Salah satu contohnya adalah penyediaan telepon umum di perdesaan melalui program Desa Dering.

Hingga saat ini, program desa dering telah menyentuh berbagai wilayah di Indonesia.

Berdasarkan data BP3TI, ada sekitar 6.000 desa dering yang telah terbangun oleh operator seiring dengan bergulirnya USO.

Selain Desa Dering, pemerintah melalui BP3TI juga menjalankan program pemberdayaan masyarakat lewat Pusat Layanan Internet Kecamatan (PLIK). Dalam hal ini, PLIK adalah warung internet publik yang ada di perdesaan. Hingga saat ini, PLIK yang sudah berdiri mencapai 5.748 unit.

Guna mendukung program tersebut, pemerintah menyediakan mobil internet yang melayani akses internet warga secara bergiliran dari desa ke desa. Sejauh ini sudah tersedia 1.907 mobil internet. Rata-rata setiap 3 kecamatan dilayani oleh 1 kendaraan.

Pemerintah melalui BP3TI juga menjalankan program *National Internet Exchange*. Program ini dilaksanakan di level provinsi untuk meng*cover* seluruh kabupaten yang ada di bawahnya.

Sejauh ini, sudah ada 8 provinsi yang merampungkan program ini, di antaranya Medan, Palembang, Surabaya, Balikpapan, Denpasar, Makas-

”Selama ini konten yang banyak diakses oleh masyarakat banyak yang dari luar negeri. Tapi jika dilihat, berbagai konten tersebut juga bisa dibuat oleh Indonesia. Contohnya Upin dan Ipin, yang katanya dari Malaysia, padahal yang mengembangkan juga dari Indonesia.”

sar, Ternate, dan Papua.

H. Santoso mengakui dalam menjalankan berbagai program tersebut, ada banyak kendala yang dihadapi. Faktor dominan yang menjadi penghambat adalah masalah lokasi.

“Namun, berkat bantuan dari berbagai pihak yang terkait di lokasi pemasangan akhirnya secara bertahap semua program tersebut dapat dirampungkan,” tuturnya.

Sejauh ini pemerintah menargetkan seluruh Indonesia bisa menikmati layanan telepon dan internet pada 2015. Akan tetapi, target tersebut diupayakan bisa dipercepat dan terealisasi pada 2013.

Kendala lain yang juga menjadi tantangan adalah dari sisi pengawasan. H. Santoso mengungkapkan jika dilihat secara geografis, yang paling tepat melakukan pengawasan dalam program ini adalah pemerintah daerah setempat. Akan tetapi, karena kurangnya sosialisi, maka ada sedikit kendala dalam hal pengawasan.

ICT Bermartabat

Internet merupakan sebuah perpustakaan yang menampung berbagai macam informasi dan pengetahuan. Agar masyarakat bisa memperoleh manfaat positif dari internet, pemerintah menggagas program ICT Bermartabat.

Menurut H. Santoso, program ini dilaksanakan dengan berangkat pada kesadaran bahwa Indonesia bisa mandiri, di tengah gempuran informasi dan konten dari luar negeri.

”Selama ini konten yang banyak diakses oleh masyarakat banyak yang dari luar negeri. Tapi jika dilihat, berbagai konten tersebut juga bisa dibuat oleh Indonesia. Contohnya Upin dan Ipin, yang katanya dari Malaysia, padahal yang mengembangkan juga dari Indonesia,” ujarnya.

H. Santoso menuturkan jika infrastuktur telekomunikasi dan informatika sudah tergelar, setiap orang bisa mengakses informasi yang bermartabat dan aman bagi bangsa masyarakat.

Pemerintah mengakui program ICT bermartabat berangkat dari keprihatinan bahwa Indonesia bukan merupakan bangsa produsen, tapi lebih kearah konsumen.

Online Shopping Experience

Blibli.com *menciptakan e-commerce ecosystem*, suatu ekosistem yang terbentuk dari kerjasama dengan IBM, Bank Mandiri, BCA, mitra logistik terpercaya, serta merchant partners untuk menghasilkan *system back-end* yang kuat, terpercaya dan kredibel.

Kusumo Martanto, CEO Blibli.com, menjelaskan "Teknologi merupakan kunci yang berperan penting dalam membantu kami menghantarkan pengalaman berbelanja sesuai visi Blibli.com. Kami memutuskan untuk menggunakan *IBM WebSphere Commerce Solutions* karena lebih kredibel sehingga konsumen mendapatkan benefit pengalaman berbelanja yang terjamin dan terpercaya," ujarnya.

Piranti lunak IBM WebSphere Commerce membantunya dalam menggunakan strategi pemasaran media social untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan lebih memahami tren terbaru. Melalui sarana analisa informasi yang difasilitasi fitur IBM, Blibli.com bisa lebih merencanakan promosi yang tepat sesuai dengan market yang disasarnya.

Hal ini turut dibenarkan oleh Suryo Suwignjo, Presiden Direktur IBM Indonesia, " IBM telah mempelopori upaya transformasi bisnis dan masyarakat di setiap industri. Solusi piranti lunak IBM akan membantu dalam mewujudkan visi 'belanja pintar'.

Bring a better life

Lewat spirit *'Bring a better life',* Blibli.com berharap menjadi online mall yang menjawab semua kebutuhan para next generation shopper yang menggunakan internet tidak hanya untuk berbelanja, namun juga untuk bersosialisasi, menggali informasi dan mengekspresikan dirinya.

Untuk konsumen yang tertarik untuk bertransaksi, kini tak perlu khawatir dengan system pembayaran yang ada, hal ini dikarenakan sertifikasi *VeriSign* dengan menggandeng *trusted banking partners* untuk membebaskan konsumen dari rasa tersebut.

Keep it Simple

Tampil dengan desain web yang clean & simple, konsumen pun akan terbebas dari kerumitan yang membingungkan mereka. Sistem kategorisasi produk pun disesuaikan dengan aktivitas serta gaya hidup konsumen, sehingga semua produk dapat dicari dan ditemukan dengan mudah. Proses transaksi di sinipun cukup dilakukan dengan tiga langkah mudah: add to cart, pilih metode pengiriman dan pembayaran, dan selesaikan transaksi sesuai dengan pilihan pembayaran.

Create fun experience

Memahami bahwa berbelanja adalah kegiatan personal yang lebih seru jika di lakukan bersama sahabat dan keluarga, Blibli.com pun menawarkan kemudahan personalisasi dan sharing pengalaman belanja lewat fitur My Blibli, sebuah fitur berupa profil belanja pribadi, wishlist, poin dan bonus belanja khusus yang memberikan kebebasan bagi konsumen untuk sharing produk favorit lewat berbagai situs social media. Blibli.com juga hadir dalam bentuk Facebook store dan Mobil store yang memungkinkan konsumen untuk berbelanja di mana dan kapan saja dengan media yang sesuai dengan kebutuhan dan situasi konsumen.

Set you free

Dengan hadirnya Customer Care Centre, semua pertanyaan, feedback, usulan, hingga proses retur dapat terafiliasi. Konsumen pun tak hanya bisa asik berbelanja saja, karena Blibli.com juga menyediakan artikel – artikel yang informatif dan bermanfaat serta review produk dari para expert untuk membantu mereka dalam membuat keputusan yang smart dan tepat saat berbelanja.

Blibli.com menghadirkan produk-produk yang lengkap dan relevan dengan kebutuhan dan aktivitas konsumen, mulai dari kategori *fashion, beauty, gadget, kids and baby, electronics, culinary,* juga *interest* dan *entertainment* dari *merchant – merchant* terpercaya dari seluruh nusantara yang mengusung brand – brand lokal, baik brand indie maupun nasional dan brand internasional. Semua produk yang tampil di Blibli.com adalah produk orisinal dan bergaransi resmi, sehingga konsumen terbebas dari produk tiruan ataupun *black market.* (*)

A Gadget, Website

Kehadiran era digital beberapa tahun belakangan ini, memang sedikit banyak menyebabkan terjadinya pergeseran gaya hidup masyarakat Indonesia dari yang sifatnya *teksbook*/cetak (manual) menjadi lebih terkoneksi secara *online*. Era digitalisasi pun memudahkan masyarakat untuk beraktivitas dan mendapatkan informasi tanpa terkendala jarak, waktu ataupun tempat. Salah satu dampak positif dari kehadiran media digital dinilai menjadi cara efektif untuk tetap bersosialisasi di dunia maya.

Geri Fertino, Business Director Tekno Up dalam kesempatan wawancaranya bersama redaksi Premium Connection di kantor pusatnya, Ruko Permata Regency, Jakarta Barat, menjelaskan tentang portalnya ini.

Berkembangnya penggunaan media *online* sebagai media informasi tersebut, setidaknya disikapi oleh berbagai pelaku bisnis untuk dijadikan media pembawa informasi yang sekiranya bisa diterima oleh masyarakat pada awalnya terlebih dahulu. Setelah itu, barulah secara tidak langsung bisa dijadikan alat penghasil pundi-pundi rupiah. Di bawah asuhan AJITA Creative Company (Digital Agency), Tekno Up hadir sebagai salah satu *media online* yang mengupas secara mendalam dan mendetail kelebihan dan kekurangan berbagai *gadget* terbaru.

"Tekno up dengan *media online* lainnya mungkin hampir sama. Perbedaannya pada spesialis *review gadget*-nya. Dalam hal ini kita membahasnya sangat mendetail hingga ke *user experience*. Kita bekerjasama dengan *principal* atau para pemilik *gadget* yang ada. Semua gadget yang baru, sudah kita bisa dapat. Sehingga, sebelum mereka melempar produknya kepasaran, kita *review* terlebih dahulu," ujar Geri.

Dalam kesempatan yang sama, CEO Tekno Up, Citra Purnawijaya, menambahkan, "Informasi yang disajikan bersifat *up-to-date* dan detail. Informasi yang didapat ini berasal dari komunitas yang kita miliki dengan forum yang *track record*-nya sudah tinggi, jadi hasilnya bisa membuat pembaca lebih mengerti hal-hal yang sebelumnya kurang dipahami. Tidak hanya menampilkan berita, kita me-*review*-nya dengan *mengoprek*, buka, install secara mendalam. Seperti diukur, ditimbang, *standby*-nya berapa jam .... Hasilnya sesuai dengan *review* produk tanpa ditambah atau dikurangi, jadi tidak harus membagus-bagusi produk yang sedang di-*review*, sehingga tidak berpihak ke *user*," tandasnya.

Masih menurut Citra, " Di Tekno Up, *engagement* nya lebih men-

dalam. Orang saling bantu, saling memberi tips. Tak hanya itu, di kita ada *compare gadget* juga. Ada *comment* juga di dalamnya yang berisi pendapat positif atau negatif. Di portal ini juga menyediakan sistem penilaian yang menyatakan produk itu bagus atau kurang bagus. Kita *open* dengan berbagai komentar yang masuk." ucapnya.

Untuk mendapatkan penilaian yang objektif, Tekno Up menyediakan sumber daya manusia yang *experts*, sehingga, penilaian tersebut benar-benar terpercaya ataupun kredibel. Jika mereka ingin menyaksikan langsung tentang proses *review* produk, bisa juga disaksikan dalam tayangan videonya, hasil kerjasama dengan Kompas TV.

Agar portalnya ini tetap menjadi referensi bagi para pembacanya, berbagai strategi khusus dijalankan, salah satunya dengan *create content* agar lebih *custome*. "Kita selalu meng*update content* atau *fitur* yang ada untuk memberikan informasi yang terakurat bagi para pembaca. Di tambah dengan berbagai infrastruktur yang mengikuti berbagai kebutuhan dalam sebuah portal, seperti SDM yang kreatif, software terkini, semua harus kita sesuaikan," ungkapnya.

Lebih lanjut, selama portal ini beroperasi, berdasarkan data per Agustus 2010, terlihat angka yang cukup menarik, seperti angka *unique visitor* yang mencapai 298.940, 3.72 (page/visit), 39.58% (new visit). Angka-angka inilah yang sekiranya bisa dijadikan acuan bagi tekno up untuk lebih tumbuh berkembang kedepannya.

Tekno Up hadir dengan menyasar 82% kaum pria dan 18 kaum wanita sebagai segmen *market*nya dengan rentan usia antara 21- 30 tahun (70%), 31-40 tahun (14%) dan 15 – 20 tahun (16%). Portal ini membagi persentase posisinya ke Indonesia 95.4%, USA 1.3%, dan 3.3% terbagi kedalam negara-negara lainnya.

Nah, jika anda salah satu orang yang 'haus' akan informasi seputar gadget, tak ada salahnya 'mampir' ke portal ini. Di sini, para penyambangnya bisa memberikan komentar untuk saling berbagi informasi dalam sebuah forum yang tersedia. Jika kalian menemukan hal-hal yang tidak dimengerti atau sekedar ingin bertanya, anda juga bisa mengajukan pertanyaan ke ASK TEKNO LADY yang tersedia dalam halaman portalnya. Jadi, selamat mencoba ya! (*)

Yudi Rulanto
VAS & IT Director Lintasarta

Value Added Services

Lintasarta Mendukung Industri Untuk Fokus Pada

Core Business

Untuk mendukung perusahaan fokus pada *core business*-nya, Lintasarta hadir dengan solusi bisnis Value Added Services. Layanan tersebut menjadi sebuah solusi tepat untuk kemajuan bisnis berbagai perusahaan di Indonesia.

VAS & IT Director Lintasarta Yudi Rulanto mengatakan, Value Added Services (VAS) merupakan solusi layanan data komunikasi dari Lintasarta. Secara umum layanan ini dibagi menjadi empat kategori yaitu Lintasarta Managed Service, Lintasarta Data Center, Lintasarta Mobility Access, dan Lintasarta Content Services.

Lintasarta Managed Service umumnya ditujukan untuk segmen perbankan sebagai *support* untuk jaringan komunikasi data. Layanan ini mencakup Lintasarta Managed Router, Lintasarta Managed LAN, Lintasarta Manage Branch.

Sementara itu, Lintasarta Data Center merupakan layanan yang ditujukan untuk berbagai sektor industri, baik yang membutuhkan data center fisik maupun virtual. Layanan yang disediakan berupa *data center*, DRC, serta *cloud services*.

Layanan Lintasarta Mobility Access disediakan untuk berbagai segmen industri yang membutuhkan solusi *link* komunikasi di lokasi remote. Layanan bisa berupa *link* komunikasi data untuk cabang maupun *mobile report/sales*, yang saat ini banyak digunakan oleh industri keuangan. Dalam hal ini layanan yang diberikan adalah Lintasarta VPN Ezy.

Terakhir, Lintasarta Content Services merupakan solusi *mobile & customer service* yang pada umumnya digunakan di segmen industri keuangan, telekomunikasi dan ritel. Untuk solusi komunikasi jarak jauh melalui video *conference*, banyak digunakan di industri finance, pertambangan, serta manufaktur yang pada umumnya memiliki banyak cabang dan lokasi yang terpencar.

Layanan yang diberikan meliputi *SMS Corporate*, *Contact Center*, *Hosted IP PBX, Corporate Mailer, serta Video Conference*.

"Jasa VAS Lintasarta dikembangkan berdasarkan kebutuhan pelanggan, sehingga diharapkan pelanggan bisa lebih fokus pada *core* bisnisnya. Selain itu pelanggan juga dapat meningkatkan produktivitas dan efisiensi biaya terutama belanja modal," terang Yudi Rulanto.

Saat ini jumlah pelanggan Lintasarta yang menggunakan jasa VAS telah mencapai ratusan. Hal itu menunjukkan bahwa semakin banyak perusahaan yang memilih fokus untuk mengembangkan bisnis intinya, dan melakukan alih daya *(outsourcing)* terkait masalah Teknologi Informasi (IT).

Dari segi jangkauan, VAS Lintasarta sudah dapat meng*cover* seluruh Nusantara, dan keunggulan itu menempatkan Lintasarta sebagai pemain utama untuk penyedia solusi VAS di Indonesia.

Untuk menjamin kualitas layanan, Lintasarta menerapkan standardisasi ISO 9001:2008 tentang manajemen kualitas, serta ISO 27001:2008 tentang jaminan keamanan data. Dengan demikian secara prosedural kualitas jasa VAS Lintasarta terjamin.

Kemampuan SDM Lintasarta secara berkala juga selalu ditingkatkan kompetensinya sehingga, mampu memberi layanan yang lebih maksimal kepada pelanggan. Demikian juga dengan infrastruktur untuk menopang jasa VAS, dipilih yang memiliki kualitas terbaik.

"Lintasarta juga selalu berinovasi untuk mengembangkan jasa VAS, sehingga bisa lebih memberikan solusi kepada pelanggannya. Kami terus berinovasi dan berkreasi untuk menghasilkan jasa-jasa VAS baru yang *high tech* dan tepat guna," ujar Yudi.

Lintasarta Juara Umum Ke-2 Dengan Menyabet Berbagai Penghargaan

Sebuah ajang bergengsi bertajuk The 7-th Customer Service Championship - Service Star Awards 2011 telah usai dilaksanakan Agustus lalu. Hasilnya, bagi Lintasarta boleh dibilang sangat membanggakan. Pasalnya, dari 10 kandidat yang dikirimkan, hampir semuanya dipastikan meraih 2 penghargaan. Hal ini menjadikan Lintasarta sebagai Juara Umum ke-2 di ajang ini.

Customer Service Championship adalah pendekatan *bottom-up* dalam meningkatkan dan men-stimulasi *service knowledge, attitude,* dan *skill* para frontliners. CSC adalah *service learning experience*. Setiap *frontliner* punya kesempatan langsung untuk bersiap, berinteraksi, belajar, bicara, mengamati, dan melakukan *benchmarking* dengan *frontliners* dari berbagai industri. CSC adalah *training* yang membuka wawasan dan sangat menantang dan *fun*. CSC adalah sebuah *benchmarking* di mana para *frontliners* akan diuji, dilatih, dan didorong untuk tampil, belajar, dan berinteraksi dengan kelompok peserta lain. CSC juga merupakan experience yang bermanfaat dan tak terlupakan seumur hidup karena mereka akan merasa dihargai, dihormati, dan bangga akan tugas mereka sebagai *frontliners*. *(www.cschampionship.com).*

Hal senada turut dijelaskan oleh Dido Priadi, Data Com Director Lintasarta, "Customer Service Championship (CS Championship) adalah sebuah ajang *benchmarking* bagi para *Frontliners* perusahaan mulai dari staf sampai manajer di bidang *Customer Service* di Indonesia, yang berupa kompetisi tingkat nasional yang diikuti berbagai perusahaan dari berbagai industri di Indonesia, termasuk telekomunikasi dan perbankan," jelasnya.

Masih menurutnya, kegiatan ini dilaksanakan oleh Carre – Center for Customer Satisfaction & Loyalty (Carre – CCSL), sebuah perusahaan konsultasi terdepan di bidang retensi dan loyalitas pelanggan. CS Championship ini adalah turunan dari metodologi Frontliners Contest ™ untuk internal perusahaan. Jadi, ini merupakan ajang *benchmarking,* dimana penilaiannya dilihat dari sisi pelayanan sebuah perusahaan yang dibandingkan dengan pihak-pihak lain yang di kompetisikan.

Dalam ajang ini, Lintasarta mengirimkan sepuluh orang kandidat dan hampir dari semua kandidat berhasil meraih dua penghargaan. Untuk Kurniawan D. Prasetyo meraih penghargaan *Gold Achievement Award* untuk *level Frontliner* dengan kategori *Back Office*, dan juga meraih *The Most Valuables Service Star Frontliner*. Di kategori *Call Center*, Septa Setiadi (Customer Assistant Representative Lintasarta) meraih penghargaan *The Most Improve Service Star Frontliner.*

"Penghargaan yang diraih dimulai dari level manager hingga ke level staff yang dibagi dalam 4 kategori, yaitu Gold sampai ke Silver. Dalam hal ini, penilaian yang diukur adalah bagaimana kita berupaya meningkatkan kualitas pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan"

Sedangkan, Kadek Agus Yudhana (Assistant Manager Customer Representative Group 3 Lintasarta) meraih dua penghargaan sekaligus yaitu *The Most Constructive Service Star Team Leader* dan *The Most*

"Di tahun 2011, kita menjadi juara umum ke-2, mengalahkan perusahaan-perusahaan di bidang perbankan, telekomunikasi selular, transportasi. Hal ini merupakan pencapaian luar biasa bagi kita."

Constructive Service Star Team Leader. Untuk kategori *Walk In Center* Dwi Eko Joko Lelono, (Assistant Manager Customer Representative Group 2 Lintasarta) meraih *The Most Dependable Service Star Team Leader*. Gunung Kartiko (Manager Corporate Customer Relations 1 Lintasarta) meraih dua penghargaan sekaligus yaitu Juara 1 *Service Star Manager dan The Best Study Case Manager Level*. (juara 1).

Di ajang tahun ini, Lintasarta juga mengirimkan kandidat untuk program CRM Talent. Untuk kategori Silver, Novita Sari meraih Juara 2 CRM *Talent dan The Most Dependable CRM Talent*. Didit Rachmadi meraih Juara 2 *CRM Talent* untuk kategori Gold.

Kategori peserta yang ikut di Customer Service Championship dibagi menjadi 2 yaitu kategori CRM talent dan pimpinan (team leader dan manager). Penilaian untuk kategori CRM talent lebih menitikberatkan di *skill & knowledge* di bidang *customer service* dan attitude sebagai seorang *customer service*.

Sedangkan untuk level pimpinan *customer service*, mereka harus mempresentasikan studi kasus yang berkaitan dengan pemecahan masalah di bidang *customer service*. Titik penilaiannya adalah inovasi yang harus dirasakan langsung oleh pelanggan dan memiliki faktor kesulitan yang cukup tinggi. Dari semua kategori penilaian tersebut, para peserta Lintasarta berhasil melewati titik-titik penilaian tersebut, sehingga Lintasarta berhasil meraih Juara Umum ke 2 di ajang ini.

"Di tahun 2011, kita menjadi juara umum ke-2, mengalahkan perusahaan-perusahaan di bidang perbankan, telekomunikasi selular, transportasi. Hal ini merupakan pencapaian luar biasa bagi kita"

Bagi Lintasarta, keberhasilan ini merupakan hasil kerja keras seluruh personel di Lintasarta dalam memberikan pelayanan yang terbaik bagi pelanggan. Pengalaman di bidang ICT Solutions selama 23 tahun membuat Lintasarta mengenal semua kebutuhan pelanggan. Sehingga bisa langsung merespon apa yang harus diberikan dari mulai layanan pra jual sampai ke layanan purna jual.

Keberhasilan Lintasarta di ajang ini juga menyempurnakan proses transformasi yang dilakukannya pada awal tahun 2011. Dimana, Lintasarta telah mengganti bajunya dari Data Communications Provider menjadi Informations Communications Solutions Provider. Ditandai dengan proses penyesuaian visi misi perusahaan, diikuti pergantian logo, tagline, re-organisasi. Semua hal ini dilakukan guna memberikan komitmen yang lebih kepada pelanggan dibidang perkembangan teknologi yang sedang pesat saat ini. Serta memberikan pelayanan yang terbaik dan menyeluruh di bidang ICT.

"Otomatis, keberhasilan ini menjadi sebuah kebanggaan bagi kita, karena penilaian ini langsung diberikan oleh lembaga independen. Hal ini merupakan bukti dari *service excellence* Lintasarta yang sangat bisa diandalkan untuk mencapai pada kepuasan pelanggan," ujar Dido.

Di bisnis ICT, *service excellence* merupakan faktor yang sangat penting. Respon cepat dan multi solusi sangat krusial dalam me-maintain ribuan jaringan dengan *mission critical applications*. Dimana gangguan sekecil apapun berpengaruh terhadap kelangsungan bisnis pelanggan. Oleh karena itu, dalam men*deliver service* masalah *quality* menjadi hal utama yang harus diperhatikan.

Selama 23 tahun, Lintasarta telah memiliki pengalaman yang kian teruji dalam mendeliver *service*. Pencapaian ini merupakan hasil kerjasama seluruh karyawan Lintasarta yang telah berjuang sebagai pejuang-pejuang *service excellence*. Ditambah dengan peran dari 1600 pelanggan yang telah setia dan memberikan kepercayaannya kepada kami dalam men*deliver* solusi ICT mereka. Akan tetapi, pencapaian ini dijadikan cambuk untuk selalu mempertahankan *Service Excellence* terbaik yang dimiliki Lintasarta ke pelanggannya

"Saat ini posisi kami di ajang ini sudah menjadi perusahaan dengan *Service Excellence* terbaik terhadap seluruh perusahaan telekomunikasi di Indonesia, termasuk kami mengalahkan perusahaan seluler dan operator besar nasional. Khususnya yang mengikuti ajang *Customer Service Championship* 2011. Bagaimana cara utk mempertahankannya? Kami punya ukuran parameter *service excellence* yang kami jadikan patokan ukuran layanan kami. Seperti *customer satisfaction* survey tahunan, pengukuran *response time*, SLA (Service Level Agreement) dll. Inilah yang selalu kami tingkatkan setiap tahun. Inilah yang selalu kami tingkatkan setiap tahun," paparnya.

Setelah terbukti sukses dalam *service excellence*, Dido menambahkan, di tahun depan Lintasarta juga berharap dapat mengembangkan sayap di segmen lain *non finance* seperti *manufacturing, resources & government*. Tentunya dengan variasi layanan *Information & communications solutions* seperti *datacom, internet & Value Added Solutions*. (*)

"Karena KAMI SUKA Memotret"

Komunitas terbentuk karena didasarkan pada sebuah kesamaan. Termasuk komunitas Iphonesia

"Mengapa kemudian terbentuk komunitas Iphonesia, karena pada dasarnya kami suka memotret dan alat untuk memotret itu bukan kamera, tapi Iphone," jelas Aries Lukman, Ketua Iphonesia.

Lelaki 31 tahun Direktur PT.Cennix Enviro Sunijaya ini becerita, semua perkenalan sehingga terbentuk komunitas Iphonesia pada November 2010 ini bermula dari dunia kicauan di Twitter. Saat itu, lagi booming iphone 3GS dan mulai ramai sharing foto dari Iphone ke jejaring sosial tersebut melalui *hastag* Iphonografi atau Iphonografer.

Dari sana kemudian Aries berkenalan dengan Ivan Sutanto alias Ipong yang kemudian menjadi moderator Iphonesia. Selain itu, dia juga berkenalan dengan Gunawan HP yang aktif di berbagai milis. Berawal dari situ, selanjutnya dibentuk *mailing list* Iphonesia pada Januari 2011.

Perbincangan di dunia maya itu kemudian berlanjut dengan kopi darat. Dalam pertemuan itu, selain saling berkenalan juga berbagi cerita dan tips-tips memotret dengan Iphone.

"Sampai saat ini, jumlah anggota kami sudah mencapai 1.400 orang dengan foto yang sudah di-*upload* dengan *hastag* Iphonesia berjumlah 1,4 juta foto," kata Aries yang alumnus Macquarie University Australia ini.

Acara rutin yang digelar komunitas ini adalah *foto walk*, sebuah acara bulanan yang digelar dengan melakukan *hunting* foto beramai-ramai. Terakhir, acara tersebut dilaksanakan di kawasan Tanah Abang.

"Seru sekali. Kami masuk kampung ke gang-gang kecil. Memotret kehidupan orang-orang yang tinggal di sana. Kami jadi tahu wajah asli Jakarta dan kami membaginya dengan banyak orang," paparnya.

Sambutan orang-orang saat fotowalk di Tanah Abang pun hangat. Menurut Aries, pada awalnya warga terlihat heran saat melihat segerombolan orang mengambil foto di perkampungan dengan ponsel.

Tapi setelah tahu, banyak dari orang-orang itu yang penasaran dan malah senang difoto. "Mungkin karena kami pakai Iphone, bukan pakai kamera, apalagi kamera SLR," tukasnya.

Iphonesia juga menggelar Exhibition Iphonesia yang pertama pada 29 September -- 2 Oktober 2011 di Plaza Indonesia. Selain memamerkan foto-foto karya anggota Iphonesia, pameran itu juga berisi diskusi-diskusi soal teknik memotret dengan Iphone.

Selain itu, iphonesia juga diundang oleh Kesultanan Yogyakarta untuk mengabadikan proses *royal wedding* putri bungsu Sultan Hamengkubuwono X. "Kami waktu itu berempat. Ya berpakaian seperti abdi dalem begitu, terus momotret pernikahan, bersama banyak sekali fotografer. Seru dan menyenangkan," cerita Aries yang suka street fotografi ini.

Untuk menjadi seorang Iphonografer yang baik, Aries menyarankan agar pengguna iPhone sering memotret apa saja. Intensitas memotret ini, sebut Aries, akan membentuk jati diri atau karakter foto masing-masing.

"Sekarang sudah ada pengelompokan secara alami, mana yang suka street fotografi, suka noir, atau portrait dan yang lainnya," urainya.

Sejauh ini anggota komunitas ini sangat beragam. Mulai dari ibu rumah tangga, mahasiswa, pegawai, wirausahawan, politisi sampai pekerja bidang kreatif. Beberapa nama terkenal yang menjadi anggota iphonesia adalah pengamat politik Eep Saefullah Fatah, pembuat iklan terkenal Ipang Wahid sampai Pimred majalah Rolling Stone Indonesia Adib Hidayat.

"Mudah kok jadi anggota. Tinggal join milis aja. Kami juga tidak pakai iuran-iuran segala," jelasnya.

Sail Wakatobi-Belitung

Berlayar Hingga Jauh dengan Internet VSAT

Sail Wakotobi – Belitung dihadiri oleh para pelayar dari hampir seluruh belahan dunia. Pertukaran informasi tentu menjadi krusial dalam acara sebesar ini. Perlu ada penyediaan jasa teknologi informasi khususnya internet yang mumpuni.

Di Belitung dan Wakatobi, belum ada infrastruktur jaringan internet yang memadai. Tetapi itu bukan jadi persoalan karena Lintasarta menyediakan jaringan internet VSAT dalam acara itu.

Deden Agus Partomo, South Sumatera Area *Manager* Lintasarta menjelaskan, dengan menggunakan jaringan internet VSAT, tidak perlu infrastruktur kabel atau *fiber optic* untuk membangun jaringan internet yang mumpuni. Pasalnya, jaringan internet VSAT ini menggunakan satelit.

"Prinsipnya, menggunakan jaringan internet VSAT,

kita hanya perlu peralatan VSAT *mobile* yang bisa di pasang di mana saja asal mengarah ke langit, maka jaringan internet bisa dibangun. Tentu harus ada listrik juga," katanya sambil tersenyum.

Kemudahan itu membuat kegiatan Sail Wakatobi—Belitung tidak menghadapi kendala teknis dalam mengakses internet. Bahkan, Deden menegaskan, pemasangan jaringan internetVSAT ini bisa dilakukan di mana pun.

Pengguna jaringan internet VSAT juga tidak perlu khawatir. Jaringan ini mempunyai *bandwith* hingga 1 *megabyte per second* (mbps). Ini tentu memadai untuk

"Prinsipnya, menggunakan jaringan internet VSAT, kita hanya perlu peralatan VSAT mobile yang bisa di pasang di mana saja asal mengarah ke langit, maka jaringan internet bisa dibangun. Tentu harus ada listrik juga."

mengunduh (*download*) atau mengunggah (*upload*) ke internet. Apalagi untuk sekadar berselancar (*browsing*) atau melakukan aktivitas internet lainnya.

Kondisi jaringan internet VSAT ini pun terus terpantau karena Lintasarta memiliki *Network Operation Control* (NOC) yang berada di Jatiluhur. Dari sini, semua persoalan terkait jaringan akan terpantau dan bisa segera dilakukan perbaikan dengan teknisi yang handal.

Deden menilai, jaringan internet VSAT merupakan solusi yang tepat untuk membangun jaringan internet di Indonesia yang merupakan negara kepulauan. Para

pelaku bisnis atau pemerintah tidak terlalu dipusingkan dengan keharusan untuk membangun infrastruktur kabel atau *fiber optic* untuk mendapatkan teknologi informasi terutama jaringan internet yang baik.

Melalui jaringan internet VSAT, para pelaku bisnis bisa langsung fokus menjalankan bisnis mereka, sementara pemerintah bisa langsung menjalankan program-programnya.

"Lintasarta memiliki teknologi ini dan memiliki tenaga teknis yang handal. Kami bisa memasangnya di mana pun. Dan ini *cost*nya lebih murah dari pada membangun infrastruktur kabel atau *fiber optic*," tukasnya.

Lintasarta terus melakukan optimalisasi jaringan internet VSAT, karena prinsip teknologi informasi yang terus berkembang untuk mendapatkan hasil yang terbaik. Beberapa langkah yang dilakukan di antaranya menyediakan peralatan VSAT yang lebih canggih dan melakukan manajemen *band with* agar kapasitas bisa lebih optimal.

"Lintasarta memiliki teknologi ini dan memiliki tenaga teknis yang handal. Kami bisa memasangnya di mana pun. Dan ini costnya lebih murah dari pada membangun infrastruktur kabel atau fiber optic."

HP Envy Beats Edition

Laptop dengan Kualitas Suara Prima

Tidak seperti laptop lain yang mengabaikan keluaran suaranya, HP Envy Beats Edition besutan Hewlett-Pakcard ini justru mengadopsi teknologi Beats by Dr Dre, rapper ternama kelas dunia. Pengguna dapat menikmati sensasi tata suara berkualitas studio, baik itu lewat speaker eksternal maupun headphone Beats Solo.

Di sisi perangkat keras, HP Envy Beats Edition mengusung prosesor Intel Quad-Core dan grafis ATI Mobility Radeon HD 5650. Dengan dukungan 'jantung' tersebut, tentu saja laptop ini dapat dipacu untuk pekerjaan komputasi berat dan sarat *multitasking* dengan cepat.

BlackBerry Curve 9380

Pelopor Layar Sentuh Keluarga Curve

Diluncurkan pertama kali di Indonesia, smartphone ini mendobrak tradisi tipe BlackBerry Curve dengan menggunakan *full touch screen* yang sebelumnya hanya diusung untuk tipe Storm dan Torch. Dengan meniadakan tombol ketiknya, tentu saja ponsel berlayar 3,2 ini ini nyaris mirip dengan BlackBerry Storm 2.

Selain mendobrak tradisi, BlackBerry Curve 9380 juga memiliki spesifikasi lebih tinggi dibandingkan tipe Curve lainnya, yakni menggunakan prosesor bertenaga 800Mhz yang didukung dengan 512 DDR SRAM dan 512MB eMMC serta kapasitas penyimpanan yang bisa dimaksimalkan hingga 32 GB lewat *hot swappable* MicroSD card.

Untuk *browsing* lebih cepat, smartphone yang memiliki *codename* Orlando ini sudah menggunakan OS BlackBerry 7 dan mendukung teknologi NFC (Near Field Communications).

iPhone 4S

Pelengkap Kecanggihan Seri Sebelumnya

iPhone 4S adalah produk pertama yang dirilis Apple dibawah komando CEO terbaru Tim Cook yang menggantikan mendiang Steve Jobs. Dari sisi tampilan, iPhone 4S memang tidak ada perubahan signifikan dengan iPhone 4.

Hanya saja, smartphone ini menggunakan prosesor dan kartu grafis dual-core dengan chipset Apple A5 seperti yang digunakan iPad 2. Dengan begitu, kinerjanya dua kali lebih cepat dan akses multimedia diklaim tujuh kali lebih kencang.

iPhone 4S hadir dengan OS teranyar Apple, yakni iOS 5 dan hadir dengan fitur koneksi jaringan GSM dan CDMA sekaligus yang memungkinkan pengguna lebih fleksibel memilih layanan operator telekomunikasi yang diinginkan. Yang paling mencolok, smartphone ini memiliki fitur *voice recognition* Siri, yang memungkinkan pengguna memberikan perintah ke berbagai fitur hanya dengan suara seperi berbicara langsung kepada asisten pribadi.

LG Optimus Pad

Tablet Pertama Berkamera 3D

Demam PC tablet tampaknya terus bergulir melahirkan inovasi-inovasi brilian. LG Optimus Pad adalah tablet Android yang dilengkapi dengan perekam dan pemutar video 3D lewat kamera utama 5 Mp dan kamera sekunder 2 MP. Teknologi ini memungkinkan objek yang ditampilkan dalam gambar berformat 3D di permukaan layarnya yang sebesar 8,9 inci dengan kedalaman 16 juta warna.

Selain mengedepankan inovasi, LG Optimus Pad juga tidak melupakan perangkat keras di dalamnya. Didukung dengan prosesor dual-core 1GHz, ULP GeForce GPU, Tegra 2 T20 Chipset, membuat berbagai aplikasi begitu lancar digunakan. Untuk menikmati sensasi gambar 3D yang ditampilkan, pengguna harus memakai kacamata 3D Red-cyan yang tidak disertakan dalam paket pembelian.

Maintain Konsumen Lewat TI

Pertumbuhan industri *multifinance* (pembiayaan) diperkirakan akan tumbuh lebih baik dari pada tahun ini. Upaya yang penting dilakukan adalah bagaimana mencari konsumen baru sembari mempertahankan konsumen yang sudah ada.

Tahun 2011 ini, banyak yang menyebut sebagai tahun emas bagi industri *multifinance*. Menurut Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembayaran Indonesia, Wiwie Kurnia, tahun ini, pendapatan perusahaan-perusahaan *multifinance* mencapai Rp300 triliun. "Ini sudah melampaui target," katanya.

Wiwie menambahkan, tingginya angka pendapatan itu disertai dengan menurunnya angka kredit yang bermasalah (NPL/Non Performing Loan) yang bisa ditekan hingga 1,3%. Ini menunjukkan keberhasilan perusahaan multifinance dalam menggarap konsumen. Juga membuktikan bahwa kondisi industri *multifinance* yang sehat dan tidak terancam masalah.

Tahun depan, Wiwie menilai pertumbuhan industri *multifinance* masih bagus. Krisis yang melanda Amerika Serikat dan Eropa diyakini tidak berdampak signifikan pada Indonesia. Pemerintah telah menyiapkan APBN 2012 yang lebih responsif terhadap krisis.

Wiwie juga meyakini, *bubble kredit* kendaraan bermotor masih belum terjadi, meski kini banyak perusahaan *multifinance* berperang dengan menurunkan angka uang muka. Meski Bank Indonesia (BI) menyarankan untuk meningkatkan uang muka, namun Wiwie menilai

itu belum perlu dilakukan. "Ekonomi kita tumbuh dan kredit yang diambil masih sejalan dengan kemampuan daya beli," jelasnya.

Wiwie meminta pendekatan pemerintah, terutama Bank Indonesia terhadap perusahaan multifinance berbeda dengan bank. *Multifinance* perlu diberi kelonggaran lebih banyak dari pada bank, karena lebih menyentuh ke konsumen secara lebih langsung dan cepat. "Tetapi kita dipengaruhi oleh bunga bank. Kalau bunga bank naik, maka kita akan naik, begitu

"Salah satu yang paling penting dalam multifinance adalah TI. Dengan jumlah konsumen yang banyak, otomatis pemanfaatan TI menjadi faktor utama. Melalui TI ini, perusahaan multifinance me maintain konsumen-konsumen kita,"

sebaliknya," jelasnya.

Pertumbuhan industri *multifinance* yang lebih baik, tukas Wiwie akan membuat persaingan antar perusahaan akan makin ketat. Wiwie melihat, salah satu untuk memenangkan persaingan itu dengan memanfaatkan Teknologi Informasi (TI) sebaik dan seoptimal mungkin.

"Salah satu yang paling penting dalam *multifinance* adalah TI. Dengan jumlah konsumen yang banyak, otomatis pemanfaatan TI menjadi faktor utama. Melalui TI ini, perusahaan *multifinance* me maintain konsumen-konsumen kita," jelasnya.

Wiwie melihat kesadaran pentingnya TI pada perusahaan *multifinance* sudah mulai tumbuh. Setiap perusahaan kini sudah memberikan porsi anggaran khusus untuk pemanfaatan TI. "Hanya saja, anggaran tiap perusahaan berbeda-beda. Tergantung pada kondisi keuangan masing-masing dan konsumen yang akan disasar," katanya.

Pemanfaatan TI ke depan di industri *multifinance*, diyakini Wiwie tidak berhenti sebagai cara untuk me*maintain* konsumen. TI, akan dimanfaatkan lebih besar dan lebih optimal. Perusahaan *multifinance* akan menggunakan TI untuk mengelola bisnisnya, juga untuk mengetahui resiko-resiko yang mungkin harus dihadapi. "Pemanfaatan TI ke depan prinsipnya haruslah mempercepat semua proses di *multifinance* tanpa menghilangkan kecermatan. Itu akan penting sekali," ujarnya.

Salah satu dampak yang bisa dilihat dari pemanfaatan TI dengan baik dan optimal adalah jumlah NPL bisa ditekan lebih kecil dan *line of business* dari perusahaan *multifinance* akan terus tumbuh.

Wiwie melihat, Lintasarta sebagai perusahaan penyedia layanan TI, terutama bagi perusahaan-perusahaan multifinance juga terus tumbuh. "Lintasarta selama ini banyak menyediakan TI perusahaan *multifinance* dengan baik. Lintasarta membuat operasional cabang-cabang dan kantor pusat menjadi jauh lebih baik," katanya.

Wiwie hanya mengingatkan agar Lintasarta terus meningkatkan pelayanan agar lebih baik, terus menjaga orientasi pada kebutuhan konsumen dan lebih canggih, lebih mudah dalam mengoperasionalkan layanan jasa yang diberikan.

Android 4.0

Ice Cream Sandwich yang Menggiurkan dari Google

Setelah meluncurkan sistem operasi Android Honeycomb untuk perangkat tablet, Google akhirnya melakukan peningkatan varian sistem operasi (OS) ini untuk smartphone yakni Android 4.0 dengan *codename* Ice Cream Sandwich.

Menggiurkan bukan? Tentu saja! Pasalnya, sistem operasi ini menawarkan berbagai kelebihan dibandingkan pendahulunya. Perbedaaan paling mencolok, Ice Cream Sandwich memberikan pengguna kemudahan *multitasking* pada aplikasi yang sedang berjalan. Adapun fitur-fitur andalan dari keluarga terbaru si robot hijau ini antara lain:

Face Unlock

Pengguna dapat *log-in* hanya dengan melihat handset dan menekan fitur tap kamera. Jadi, Anda hanya menggunakan wajah Anda sebagai kunci untuk membuka ponsel, sehingga tidak memerlukan kode angka dalam bentuk PIN, *password*, ataupun *pattern*.

Android Beam

Fitur ini memanfaatkan teknologi NFC (*Near Field Communication*) untuk berbagi aplikasi, data, dan arah hanya dengan menekan dua ponsel yang menggunakan OS ini secara bersamaan. Fitur ini mirip dengan Bump It yang dimiliki iOS Apple.

Interface Baru

Tampilan antarmuka menyelaraskan desain futuristik handset dan OS ini. Pada bagian ini terdapat pula ikon multitasking panggilan.

Manajemen Data

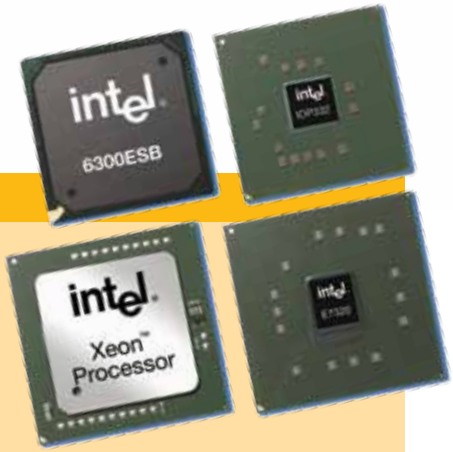
Fitur informasi penggunaan data lebih detil, sehingga sangat berguna bagi Anda yang selalu memantau penggunaan kuota internet. Disajikan dalam bentuk grafik, fitur ini memberikan peringatan kepada Anda apabila penggunaan internet sudah mencapai kuota.

Live Effects

Fitur ini menjadi sangat penting bagi Anda yang suka merekam momen dengan kamera. Dengan demikian, memungkinkan Anda mengubah bentuk foto secara langsung saat melakukan pengambilan gambar. Terdapat pula *editor filter* untuk memperindah gambar yang diambil.

Speech

Fitur ini memudahkan Anda untuk membuat email, mengetik pesan, dan melakukan pekerjaan lainnya hanya dengan berbicara.



Pilah-Pilih Prosesor PC yang Tepat

Prosesor atau yang biasa disebut Central Prossesing Unit (CPU) adalah otak dari sebuah komputer dan menjadi komponen yang mengeksekusi perhitungan kompleks untuk melakukan aktivitas komputasi seperti jelajah internet, memutar musik, mengetik pekerjaan, presentasi, desain, bermain game, dan sebagainya.

Sebelum memilih prosesor yang tepat, pastikan Anda sudah menyesuaikannya dengan kebutuhan: apakah untuk keperluan rumahan seperti administrasi perkantoran, desain, atau membangun sebuah teknologi informasi tingkat tinggi?

Jangan paksakan diri membeli prosesor kelas tinggi jika pekerjaan komputasi Anda tergolong ringan.

Pastikan pemilihan prosesor disesuaikan antara kebutuhan dan ketersediaan finansial. Berikut ini adalah hal-hal yang patut Anda pertimbangkan sebelum memilih prosesor yang tepat bagi PC Anda:

Clock Speed

Semua prosesor memiliki *clock speed* dalam hitungan megahertz (MHz) atau gigahertz (GHz). Semakin cepat *clock speed*, semakin cepat juga kinerja PC Anda.

Cores

Saat ini prosesor yang beredar di pasaran adalah *single core, dual-core*, dan *quad-core*. Sesuai namanya, *single core* berarti sebuah CPU tunggal yang hanya memungkinkan untuk komputasi ringan. *Dual-core* menggabungkan dua prosesor independen ke satu chipset fisik untuk kekuatan pemrosesan komputasi yang lebih kuat dan *quad-core* menggabungkan empat prosesor ke dalam satu paket CPU.

Task

Untuk keperluan komputasi ringan seperti mengetik dan browsing internet, prosesor *single core* sudah dapat diandalkan. Namun, jika Anda ingin melakukan komputasi yang berat seperti desain, mengedit musik atau video, tentunya harus memilih prosesor *dual-core* atau *quad-core*. Kedua prosesor ini juga memungkinkan Anda menyelesaikan banyak pekerjaan (*multitasking*) secara bersamaan.

Kegigihan "Petambak" dari Bumi Telur Asin

Sengatan terik matahari di siang bolong bukan halangan bagi mereka untuk terus menanam. Hujan, badai dan ombak menurutnya adalah cara alam gegap gempita menyambut kedatangan mereka. Kulit terbakar matahari bukan masalah bagi mereka, yang penting hamparan hijau yang tumbuh subur di pesisir untuk menghambat abrasi. "Kalau bukan kita yang menyelamatkan pesisir, siapa lagi?" tutur Rusjan, 54 tahun Ketua kelompok Tani Mangrove Sari, Desa Pandan Sari, Kec. Kaliwilingi, Brebes, Jawa Tengah.

Kiprah kelompok tani ini patut diacungi dua jempol. Mereka berhasil "menyulap" pesisir yang abrasi menjadi hamparan hijau mangrove seluas 25 hektare. Ketika itu masyarakat prihatin atas abrasi yang terjadi akibat pembukaan untuk tambak. Asal muasal pembukaan tambak besar-besaran, kala itu harga komoditas undang sangat tinggi di pasaran, tergiur dengan bayangan mendapat untung besar, lantas masyarakat ramai-ramai merubah fungsi ekosistem, dari hutan mangrove menjadi tambak udang. Di tahun awal memang mereka menampuk laba cukup besar, namun tahun berikutnya sengsara tak kunjung padam pun menghampiri masyarakat petambak. Mulai dari harga udang yang kian menurun, penyakit udang yang menyebar, dan setiap terjadi rob (air pasang yang terjadi di bulan purnama) tambak mereka terendam karena sudah tidak ada penghalang ombak, lama kelamaan rumah mereka juga ikut terendam. Lebih sengsara lagi, sawah mereka juga tidak efektif lagi karena salinitas atau kandungan garamnya terlalu tinggi untuk ditanami padi, jadi hasil panen sedikit, tidak maksimal. Desa menjadi kehilangan mata pencaharian, hasil laut pun tak dapat diandalkan, ikan semakin menjauh hingga butuh lebih banyak bahan bakar. Akhirnya, usia produktif dari desa, merantau ke kota sebab tak banyak sumber mata pencaharian.

Awalnya mereka tidak tahu, hal itu terjadi karena pembukaan tambak besar-besaran di awal tahun 90an. "Sekarang mereka sudah sadar, dan langsung aksi menanam bakau" tutur Mas Hadi, IPPHTI yang selama ini mendampingi mereka dalam proses rehabilitasi pesisir. Lanjut Mas Hadi "Awalnya, abrasi mencapai 890 hektar, sekarang baru 25 hektare tertanami".

"Perjuangan" ini dimulai pada akhir 2007, mereka mendatangi KEHATI untuk bermitra dalam proses rehabilitasi pesisir Brebes. Setelah melihat keseriusan mereka, KEHATI pun antusias mendukung usaha Kelompok Tani ini. Proses penanaman dilakukan secara swadaya dengan mengajak berbagai pihak termasuk anak sekolah untuk menanam. Dana yang didapat hanya digunakan untuk membeli bibit bakau. Keseriusan ini dibuktikan dengan adanya Kelompok Penjaga Mangrove yang kerap melakukan patroli malam hari, sebab masih ada saja pencurian bakau dari daerah lain.

Tak hanya itu, KEHATI juga mengajak mitra lain untuk membantu, seperti GEF-SGP, Hotel Bidakara, Sekolah Citra Buana, termasuk juga PT Aplikanusa Lintasarta (Lintasarta) yang sudah kali ketiga membantu penanaman bakau dan mengembalikan ekosistem mangrove di wilayah ini, total bakau yang ditanam atas bantuan Lintasarta adalah 100 ribu pohon. Bantuan yang terakhir disertakan pula untuk perbaikan ekonomi kelompok dengan program pemeliharaan kambing bergulir, dengan pembelian beberapa pasang kambing, kemudian anak hasil kambing tersebut akan digulirkan kepada anggota kelompok secara merata dan penanaman kepiting

Manfaat Ekosistem Mangrove bagi Manusia

Banyak manusia yang tak sadar dan berkata: untuk apa menanam mangrove, apa hubungannya dengan dirinya, dan apa untungnya. Mereka tidak mengetahui bahwa di dunia ini semuanya berhubungan, hanya saja ada hubungan yang bersifat langsung ada yang tidak. Contoh hubungan tak langsung adalah manusia dengan bakau atau ekosistem mangrove. Ekosistem mangrove dapat melindungi pesisir dari hantaman ombak sehingga mencegah abrasi (jika abrasi terjadi intrusi air laut, air tanah bercampur air laut, hingga tidak bisa dikonsumsi), mangrove juga berfungsi sebagai tempat pemijahan ikan dan hewan lainnya, juga menjadi tempat menyerap racun-racun dari darat sehingga satwa laut yang kita makan tidak tercemar, juga penyedia makanan bagi satwa-satwa lainnya sehingga mencegah satwa tersebut mencari makan di darat (co: ular, biawak, monyet ekor panjang dll) dan mencegah penyakit dari satwa tersebut menular ke manusia, dan masih banyak manfaat lainnya.

Sedangkan manfaat pohon bakaunya sendiri dapat digunakan sebagai sumber obat-obatan. Kulit batang pohonnya dapat dipakai untuk bahan pengawet dan obat-obatan. Macam-macam obat dapat dihasilkan dari tanaman bakau. Campuran kulit batang beberapa spesies bakau tertentu dapat dijadikan obat penyakit gatal atau peradangan pada kulit. Secara tradisional tanaman bakau dipakai sebagai obat penawar gigitan ular, rematik, gangguan alat pencernaan dan lain-lain. Getah sejenis pohon yang berasosiasi dengan bakau atau Excoecaria agallocha dapat menyebabkan kebutaan sementara bila kena mata, akan tetapi cairan getah ini mengandung cairan kimia yang dapat berguna untuk mengobati sakit akibat sengatan hewan laut.

Air buah dan kulit akar bakau muda dapat dipakai mengusir nyamuk. Air buah tancang dapat dipakai sebagai pembersih mata. Kulit pohon tancang digunakan secara tradisional sebagai obat sakit perut dan menurunkan panas. Di Kambodia bahan ini dipakai sebagai penawar racun ikan, buah tancang dapat membersihkan mata, obat sakit kulit dan di India dipakai menghentikan pendarahan. Daun bakau bila di masukkan dalam air bisa dipakai dalam penangkapan ikan sebagai bahan pembius yang memabukkan ikan (stupefied), fungsi lainnya adalah sebagai bahan makanan (tepung bakau), bahan pewarna alam dan bahan pengawet.

Event Agustus – Oktober 2011

1. Penyerahan MPLIK Lintasarta Kepada Kemenkominfo

Samsriyono Nugroho – President Director Lintasarta, Bambang Priantono – Operations Director Lintasarta, Yudi Rulanto – Planning And Development Director, Tim Lintasarta Bandung dan Tim USO Lintasarta hadir dalam acara penyerahan enam unit Mobil Pusat Layanan Internet Kecamatan (MPLIK) kepada perwakilan dari seluruh provinsi pada, 8 Agustus 2011. Acara penyerahan MPLIK ini secara simbolis dilakukan oleh Tifatul Sembiring – Menteri Komunikasi dan Informasi di halaman Gedung Sate Bandung.

2. Lintasarta Hadir Dalam Dialog Interaktif Di TV One

Yudi Rulanto Subyakto - Planning and Development Director Lintasarta dan Santoso - Kepala BP3TI menjadi narasumber dialog interaktif dengan tema "Peranan Perusahaan Penyedia Layanan TI Bagi Pembangunan Telekomunikasi dan Informatika di Kawasan Pedesaan" di TV One pada 27 Juli 2011.

3. Lintasarta Raih Juara di Ajang The 7th Customer Service Championship - Service Star Award 2011

PT Aplikanusa Lintasarta (Lintasarta) mendapat penghargaan dan merebut Juara Umum ke-2 dalam ajang bergengsi The 7th Customer Service Championship-Service Star Awards 2011 di di Balai Sarbini Jakarta pada 16/8/2011. Lintasarta mengirimkan sepuluh orang kandidat dan hampir dari semua kandidat berhasil meraih dua penghargaan.

4. Kolaborasi Cloud Computing Lintasarta dan NetApp Tingkatkan Performa Bisnis Perusahaan

PT Aplikanusa Lintasarta berkolaborasi dengan NetApp lewat solusi Lintasarta Cloud Services yang dibangun di atas layanan NetApp, pada 27 September, 2011. Layanan ini terdiri dari penawaran Infrastructure-as-a-Service (IaaS) dan Software-as-a-Service (SaaS).

5. Welcome Forum Pelanggan - Medan

Assistant Vice President North Sumatra Commercial Lintasarta Rakhmat Junaidi membuka Welcome Forum yang bertempat di Kantor Lintasarta, Jl. Abdullah Lubis No. 59 Medan, 28 September 2011. Event ini ditujukan kepada pelanggan yang baru berlangganan jasa Lintasarta ini

6. Berbagi Ceria Belanja Bareng Yatim Surabaya

Acara Belanja Bersama Anak Yatim (BBY) di Carrefour Dukuh Kupang Surabaya yang disponsori oleh Lintasarta pada Ramadhan lalu pada Selasa, 14 Agustus 2011. Pada acara ini jumlah anak yatim yang ikut BBY tersebut sebanyak 100 anak yatim.

7. Indonesia Bermain - Bandung

Wakil Gubernur Jabar Dede Yusuf mengunjungi salah satu booth peserta Indonesia Bermain. Event berkumpulnya para game developer ini dilaksanakan di Sabuga Bandung 22-23 Oktober 2011. Event yang didukung Lintasarta ini memberikan kesempatan para game developer memamerkan produknya.

[quiz]

PREMIUM CONNECTION

1. Sebutkan 2 fitur utama Lintasarta Contact Center?

2. Lintasarta menjadi juara umum keberapa pada ajang 7th Customer Service Championship - Service Star Award 2011, pada bulan Agustus yang lalu?

Berhadiah 5 buah UNIVERSAL SWITCH bagi 5 pemenang

Jawaban dikirimkan ke Redaksi via

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

Lintasarta Raih Juara Umum Ke-2 di Ajang Customer Service Championship - Service Star Award 2011

lintasarta
Innovative Information Communications Solutions

Jakarta, 18 Agustus 2011. Karyawan berprestasi dengan sejuta bakat dan ide brilian dari PT Aplikanusa Lintasarta (Lintasarta) kembali borong penghargaan dan merebut Juara Umum ke-2 dalam ajang bergengsi The 7th Customer Service Championship-Service Star Awards 2011 tahun ini (16/08), bertempat di Balai Sarbini, Jakarta.

Ini merupakan tahun ketiga Lintasarta berpartisipasi dan borong penghargaan di ajang ini. Ajang ini diikuti oleh berbagai bidang industri, antara lain Banking, Telekomunikasi, Finance dan lain-lain. Lintasarta mengirimkan sepuluh orang kandidat dan hampir dari semua kandidat berhasil meraih dua penghargaan.

Kurniawan D. Prasetyo merupakan satu-satunya peraih penghargaan Gold Achievement Award untuk level Frontliner dengan kategori Back Office, dan juga meraih The Most Valuables Service Star Frontliner. Untuk kategori Call Center, Septa Setiadi-Customer Assistant Representative, meraih penghargaan The Most Improve Service Star Frontliner. Kadek Agus Yudhana-Assistant Manager Customer Representative Group 3 sabet dua penghargaan sekaligus, yaitu The Most Constructive Service Star Team Leader dan The Most Constructive Service Star Team Leader. Untuk kategori Walk In Center, Dwi Eko Joko Lelono-Assistant Manager Customer Representative Group 2 meraih The Most Dependable Service Star Team Leader. Gunung Kartiko, Manager Corporate Customer Relations 1, meraih dua penghargaan sekaligus, yaitu Juara 1 Service Star Manager dan The Best Study Case Manager level.

Pada ajang tahun ini Lintasarta juga mengirimkan kandidat untuk program CRM Talent. Untuk kategori Silver, Novita Sari meraih Juara 2 CRM Talent dan The Most Dependable CRM Talent. Didit Rachmadi meraih Juara 2 CRM Talent untuk kategori Gold.

Bukanlah sebuah langkah mudah bagi mereka untuk dapat menelurkan prestasi-prestasi seperti ini, proses karantina yang intensif selama beberapa hari dilalui demi memperoleh pembelajaran dan menggapai prestasi gemilang yang dapat membanggakan bagi perusahaan.

"Ini pertama kali Lintasarta mengirimkan peserta kategori manager, sehingga terus terang beban yang cukup besar ada di pundak saya untuk memberikan yang terbaik bagi perusahaan. Alhamdulillah hasilnya cukup membanggakan, selain tentunya ilmu dan pengetahuan serta pengalaman benchmarking dengan peserta perusahaan lain. Tugas selanjutnya adalah bagaimana kita bisa menularkan pengalaman ini dan memperkuat LA menjadi perusahaan yang customer centric di segala lini," ungkap Gunung Kartiko-peraih 1st Winner Service Star Manager.

Prestasi yang di raih pada ajang bergengsi kemarin menjadi penghargaan yang sangat berarti bagi Lintasarta, karena apa yang telah diraih itu merupakan pengalaman dan evaluasi atas penanganan berbagai kasus yang telah terjadi dan ditangani oleh tim Lintasarta. Senyum bangga tidak pernah berhenti terukir dari wajah President Director Lintasarta, Samsriyono Nugroho dan Business Director, Dido Priadi, selama acara berlangsung.

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

Galeri Prestasi Lintasarta di Ajang Customer Service Championship - Service Star Award 2011

Kurniawan D. Prasetyo, satu-satunya peraih penghargaan Gold Achievement Award untuk level Frontliner dengan kategori Back Office, dan juga meraih The Most Valuables Service Star Frontliner sedang diberikan piagam penghargaan oleh Ibu Yuliana Agung, CEO Carre-CCSL.

Dido Priadi, Business Director PT Aplikanusa Lintasarta menerima piala sebagai Juara Umum ke-2 di ajang The 7th Customer Service Championship-Service Star Awards 2011, dari Handi Irawan, konsultan pemasaran dan pakar riset pemasaran.

Para Pemenang Berfoto bersama dengan Dido Priadi, Business Director, serta para General Manager dan Manager PT Aplikanusa Lintasarta .

lintasarta
Innovative Information Communications Solutions

lintasartadedicated Internet

Fast & Stable Internet Access with Seamless Network Coverage

Lintasarta Dedicated Internet is a domestic and international Internet access service using a dedicated connection. This service is available in a range of packages, each of which is adjustable to suit customers' specific needs.

Corporate Packages

A range of service levels, from Lite through to Premium, offering 24-hour Internet access service designated for large-scale customers or corporations requiring Internet connection using a dedicated line.

The different service levels offer:

- Access to international, with international port ratio of 1:1 with 100% guarantee ranging for 25% to 100%
- Domestic peering IIX access sharing bandwidth 1 Gbps
- Routing protocol using Static Routing Protocol
- Public IP Addresses ranging from 8 to 16
- Registration of and subscription for 1 domain name during subscription for Lintasarta Dedicated Internet
- Hosting with various capacity to meet customer needs
- Homepage space with various capacity to meet customer needs
- 24/7 Customer Service
- Multi Router Traffic Graph (MRTG) for bandwidth utilization monitoring

VSAT Xpress

VSAT Xpress is an Internet service using satellite, which is able to reach each and every part of the nation, designated for small and medium customers or corporate requiring Internet connection using dedicated line.

- Access to international, with international port ratio of 1:1 with 25% guarantee
- Domestic peering IIX access sharing bandwidth 1 Gbps
- Routing protocol using Static Routing Protocol
- 4 Public IP Address
- Registration of and subscription for 1 domain name during subscription for Lintasarta Dedicated Internet
- Hosting capacity up to 250 MB
- Homepage space up to 100 MB
- 24/7 Customer Service
- Multi Router Traffic Graph (MRTG) for bandwidth utilization monitoring

IIX Package

24-hour domestic Internet service restricted to accessing the national network and designated for customers whose business activities only require national access.

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