Kenaikan harga kertas untuk menyesuaikan perubahan kurs dan harga di pasar.

Marco Hadi, Finance Manager PT Fajar Surya Wisesa Tbk

Perkuat Kinerja, PBRX Bangun Pabrik Anyar

Empat unit pabrik baru ditargetkan kelar di akhir tahun

Benediktus Krisna

JAKARTA. PT Pan Brothers Tbk siap mencuatkan empat pabrik baru. Dengan belanja modal atau *capital expenditure* (capex) Rp 400 miliar, dana ini akan dibelanjakan untuk membangun pabrik baru, menjalin kerjasama dengan perusahaan Vietnam dan memperkuat penjualan ritel di pasar lokal.

Anne Patricia Sutanto, Wakil Direktur PT Pan Brothers Tbk memerinci, sebanyak Rp 300 miliar dipakai untuk membangun pabrik. Sisanya, untuk biaya operasional pabrik di Vietnam dan bisnis garmen domestik. "Sampai dengan 2016, kami akan membangun tujuh pabrik," ujar Anne.

Fasilitas produksi yang baru dibangun sebenarnya merupakan ekspansi dari salah satu anak usaha produsen garmen berkode saham PBRX ini. Pan Brothers mengikat tali kerjasama dengan Mitsubishi Corporation Jepang untuk membentuk PT Eco Smart Garment Indonesia (ESGI).

Menurut cerita Anne, empat unit pabrik baru ini ditargetkan kelar di akhir tahun ini. Kemudian tahun 2015, perusahaan menargetkan ada dua pabrik baru beroperasi dan satu unit pabrik lagi pada 2016. Sehingga, dalam waktu dua tahun mendatang, kapasitas produsi garmen *polo shirt* mencapai 92 juta potong. Saat ini, kapasitas produksi *polo shirt* perusahaan masih 42 juta potong dengan tingkat utilitas 80% hingga 85%.

Di sektor ritel, Pan Brothers makin gencar memasarkan garmen merek sendiri, yaitu ZOE, dan memasarkan merek asal Thailand Greyhound Original dan Flynow.

Tahun ini, perusahaan siap membuka 30 gerai *shop in shop*. Dengan demikian, di Desember 2014, jumlah *shop in shop* mencapai 36 gerai.

Kuartal dua membaik

Meski memiliki agenda ekspansi seabrek, pendapatan Pan Brothers di kuartal pertama tahun ini stagnan. Pada triwulan pertama tahun lalu, pendapatan perusahaan US$ 63,96 juta. Per Maret 2014, penjualan perusahaan hanya US$ 63,99 juta.

"Penjualan kami 99% itu ekspor," terang Anne. Ekspor paling besar adalah ke pasar Asia sekitar 40%. Selain Asia, ekspor perusahaan ke Amerika Serikat cukup besar. Porsinya sekitar 32%–33%.

Di periode April–Juni, Anne bilang, kondisinya lebih baik dari kuartal pertama. Menurut taksiran perusahaan, pada kuartal dua, pendapatan Pan Brothers bisa tumbuh antara 10%–15%. ■

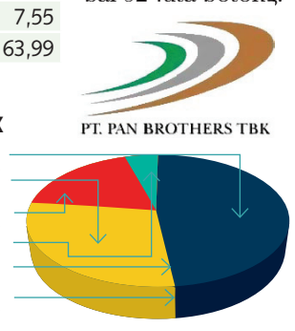
Kinerja Penjualan PT Pan Brothers Tbk
(US$ juta)

	2012	2013	Q1-2014
Penjualan Ekspor	285,11	323,29	56,44
Penjualan Lokal	1,51	16,44	7,55
Total	286,62	339,73	63,99

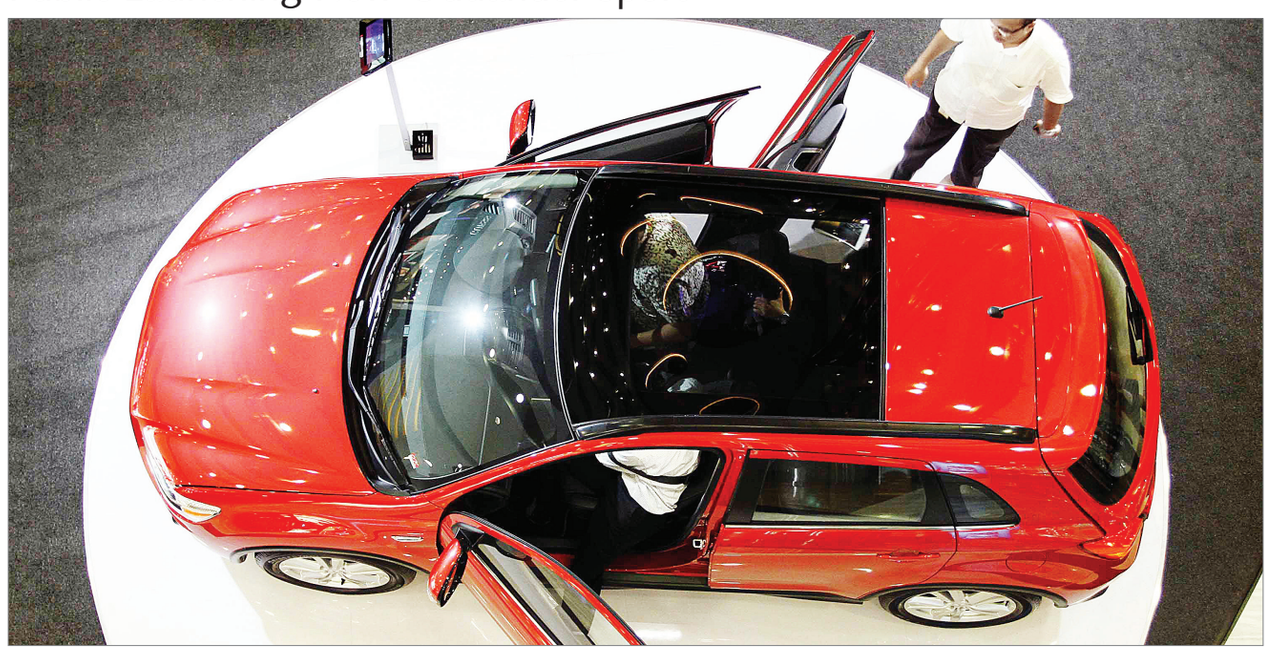
Pemegang Saham PT Pan Brothers Tbk

Masyarakat	48,38%
PT Ganda Sawit Utama	19,86%
PT Trisetijo Manunggal Utama	26,32%
Eveline Listijosuputro	5,41%
Ludijanto Setijo	0,09%
Lilik Setijo	0,09%

Sumber: Bursa Efek Indonesia



Public Launching New Outlander Sport



KONTAN/Fransiskus Simbolon

Suasana *public launching* New Outlander Sport di Mall Central Park, Kamis (22/5). PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) memperkenalkan tiga varian Outlander Sport, yaitu PX (matik), GLS (matik), dan GLX (manual) dan enam pilihan warna. Ketiga varian tersebut dibanderol seharga Rp 302 juta hingga Rp 342 juta.

INDUSTRI KERTAS

Kerek Harga Jual, Pendapatan FASW Naik

JAKARTA. Langkah PT Fajar Surya Wisesa Tbk menaikkan harga jual kertas hingga 5% di awal tahun berdampak positif bagi kinerja perusahaan. Secara *year on year* (yoy), dalam tiga bulan pertama 2014, pendapatan produsen kertas berkode emiten FASW ini melonjak hingga 19,83%.

Sesuai dengan laporan keuangan yang dirilis perusahaan ini periode Januari-Maret 2014, pendapatan Fajar Surya tercatat Rp 1,45 triliun. Sementara, untuk periode yang sama tahun lalu, FASW meraup penjualan sebesar Rp 1,21 triliun.

Marco Hadi, *Finance Manager* PT Fajar Surya Wisesa Tbk, menjelaskan, strategi menaikkan harga kertas karena nilai tukar rupiah terhadap dollar AS melemah. "Kenaikan untuk menyesuaikan perubahan kurs dan harga kertas di pasaran juga naik," kata Marco belum lama ini.

Sekadar informasi, sebelumnya harga jual kertas Fajar Surya sebesar US$ 423 per ton. Kini, perusahaan ini mematok harga jualnya di level US$ 460 per ton.

Faktor lainnya yang juga membantu pendapatan perusahaan ini adalah volume produksi. Sampai dengan triwulan pertama tahun ini, perusahaan itu memproduksi 300.000 ton kertas atau tumbuh 13,3% dari tahun lalu yang sebesar 270.000 ton kertas.

Adapun kapasitas produksi perusahaan ini adalah 1,2 juta ton kertas setiap tahun.

Senasib dengan pendapatan, laba perusahaan ini pada kuartal pertama tahun ini meroket hingga 200%. Sampai Maret tahun ini, Fajar Surya bisa menjaring laba sebanyak Rp 202,35 miliar. Padahal, triwulan pertama tahun lalu, laba perusahaan tercatat hanya Rp 67,30 miliar.

Sepanjang kuartal I–2014, laba FASW naik hingga 200% *year on year*.

Perusahaan, kata Marco berhasil menekan ongkos produksi. Makanya laba di tahun ini bisa tumbuh berkali lipat. Caranya adalah tidak lagi mengandalkan bahan baku impor. Sepanjang tahun 2013, sebanyak 50% bahan baku didatangkan dari negara lain.

Pada tahun ini, Fajar Surya akan mengurangi porsi impor hanya menjadi 30%. Sehingga pasokan bahan baku lokal bisa mencapai 70%. "Dari segi kualitas bahan baku impor dan lokal sama saja," kata Marco. Perusahaan ini masih membutuhkan impor karena terdapat spesifikasi bahan baku yang belum bisa dipenuhi oleh industri lokal.

Benediktus Krisna

Siasat Bisnis

Menjadi Satu Persen

Dunia terbagi atas mereka yang berada di papan teratas dengan komposisi 1% secara finansial dan mereka yang menempati 99% sisanya. Di Amerika Serikat (AS), ada gerakan Occupy Wall Street *dan* occupy-occupy *lainnya yang merupakan protes sosial akan struktur masyarakat yang sudah banyak berubah. Kesenjangan sosial di negara-negara maju juga tidak kalah dengan di negara-negara berkembang seperti Indonesia.*

Idealnya, struktur sosial memberikan keleluasaan mobilitas status ekonomi, namun plutokrasi memang merupakan ancaman setiap demokrasi. Plutokrasi merupakan penumpukan kekuasaan ekonomi di tangan segelintir orang, yaitu mereka yang tergabung dalam satu persen teratas secara ekonomi. Daftar orang-orang terkaya dunia Majalah Forbes *memperjelas hal ini.*

*Mereka yang teratas secara ekonomi juga menikmati kesempatan-kesempatan emas sebagai "*outlier*" dengan privilese "aristokrat" zaman modern, yaitu mempunyai akses terbaik dalam hal pekerjaan, pendidikan, pergaulan, dan bepergian. Mereka yang menempati posisi satu persen teratas suatu masyarakat biasanya juga menikmati posisi teratas secara intelektual. Sebab, mereka mempunyai akses pendidikan terbaik dunia.*

Joseph Stiglitz berargumen bahwa mereka yang menempati posisi satu persen teratas di AS berpenghasilan per tahun minimal US$ 1,5 juta per individu. Mengingat angka pengangguran sebenarnya yang luar biasa tinggi, sesungguhnya AS masih mengalami fase perbaikan resesi yang cukup memprihatinkan. Masyarakat AS yang semakin menurun kesejahteraannya menemukan berbagai cara untuk bertahan hidup, termasuk mendirikan komunitas-komunitas hidup bersama dengan beberapa keluarga.

Menjadi satu persen teratas merupakan impian di dalam masyarakat yang sudah semakin berkurang kesejahteraannya. Mengingat pendakian menjadi semakin sulit, kebanyakan yang 99% berusaha dengan berbagai cara. Coaching *dan seminar motivasi menjadi pilihan yang masuk akal. Fokus merupakan instrumennya, apa pun jalan yang diambil.*

Psikologi Positif memberikan alternatif dengan menumbuhkan positivitas di dalam diri, mencari titik temu antara kesempatan dan kemampuan. Ketika dua elemen ini bertemu di suatu waktu, akan dirasakan seperti "mengalir" alias flow.

Jennie M. Xue,
Digital Entrepreneur dan Penulis Internasional Berbasis di Amerika Serikat dan Jakarta

Jalan menjadi satu persen bisa dibuka dengan optimasi diri dan lingkungan.

Pakar Psikologi Positif Mihaly Csikszentmihalyi berpendapat bahwa titik temu ini merupakan titik optimal seseorang. Jadi, semakin sering situasi flow *ini tercapai, semakin baik pula hasil suatu karya yang diproses dalam situasi tersebut.*

Jalan menuju menjadi satu persen bisa dibuka dengan optimasi diri dan optimasi lingkungan. Optimasi diri bisa dimulai dengan inventarisasi keterampilan dan peningkatan kemampuan networking *dan* branding *diri. Optimasi lingkungan berarti mencari lingkungan eksternal yang mendukung perkembangan diri yang optimal. Lingkungan yang positif dan kondusif akan sangat membantu dibandingkan dengan lingkungan yang tidak terarah dan apatis.*

*Menjadi "*outlier*" bukan suatu pilihan, mengingat banyak hal berada di luar kekuasaan kita. Misalnya, di mana Anda dilahirkan, serta tanggal dan di era apa juga menentukan tingkat kesuksesan kita. Siapa orangtua kita sudah jelas akan menentukan status sosial dan ekonomi keluarga. Juga di mana kita bersekolah dan tempat tinggal menentukan persahabatan yang dibangun dan masa depan karier atau bisnis kita.*

Namun kita bisa memilih untuk memperdalam keterampilan dengan belajar dan bekerja sebanyak 8 jam per hari selama 5 tahun, sehingga menjadi second nature. *Memperhitungkan* opportunity cost *dan produk-produk substitusi juga sangat menentukan apakah Anda sudi membuang banyak uang hanya untuk satu helai kertas yang menyatakan bahwa Anda seorang lulusan universitas tertentu.*

Kemampuan belajar formal di bangku sekolah sangat berbeda dengan kemampuan belajar dari pengalaman dan teladan di lapangan. Ini menjawab mengapa cukup banyak dari "satu persen" yang dropout *kuliah, seperti para pendiri Google, Bill Gates, Mark Zuckerberg, dan Steve Jobs. Para "satu persen" lainnya yang bukan supermiliarder sekalipun cukup banyak yang bukan "kutu buku".*

Kesempatan untuk menjadi "satu persen" selalu terbuka, namun perlu usaha terpadu untuk mencapainya. Diperlukan pertemuan antara kesempatan, keterampilan, keinginan, dan kemampuan untuk menggabungkan semuanya dalam suatu karya yang memberikan nilai luar biasa dengan skalabilitas tinggi. Niscaya dengan bekal itu, impian tercapai. ■

Gerai

Penjualan Oli Pertamina Kurang Licin

JAKARTA. Dagangan pelumas PT Pertamina (Persero) sepi. Buktinya, pada kuartal pertama tahun ini, perusahaan minyak dan gas (migas) pelat merah ini tak bisa mencapai target yang diharapkan.

Redesmon Munir, *Manager Overseas Marketing Lubricant Business Unit* Pertamina, memperkirakan, volume penjualan hanya sekitar 20%-25% dari target. "Target kami tahun ini 600.000 kiloliter (kl)," kata Redesmon kepada KONTAN, belum lama ini.

Meski tak mencapai target, Redesmon mengklaim, pelumas Pertamina masih memimpin pasar pelumas nasional dengan memegang di atas 60% pangsa pasar. Pertamina akan mempertahankan pangsa pasar ini sampai akhir tahun. "Strateginya meningkatkan kualitas, menentukan harga yang kompetitif, dan mendatangkan produk baru," kata Redesmon.

Lesunya bisnis pelumas di triwulan pertama tahun ini, kata Redesmon, dipengaruhi oleh nilai tukar rupiah terhadap dollar AS dan hilirisasi produk kimia yang berjalan lambat. Bahan baku pelumas yang didapatkan dari luar negeri, mau tidak mau memaksa Pertamina menaikkan harga jual antara 5% sampai 15% supaya tidak rugi.

Pada kuartal kedua tahun ini, Redesmon masih yakin pasar oli kembali pulih. Periode April sampai Juni, Pertamina menargetkan bisa menjual pelumas 30% dari target atau sekitar 180.000 kl. "Pada triwulan kedua mulai bergairah lagi karena ada izin ekspor mineral dan mendekati Lebaran," jelas Redesmon.

Francisca Bertha Vistika

Ecosport Akan Memperkuat Penjualan Ford Indonesia

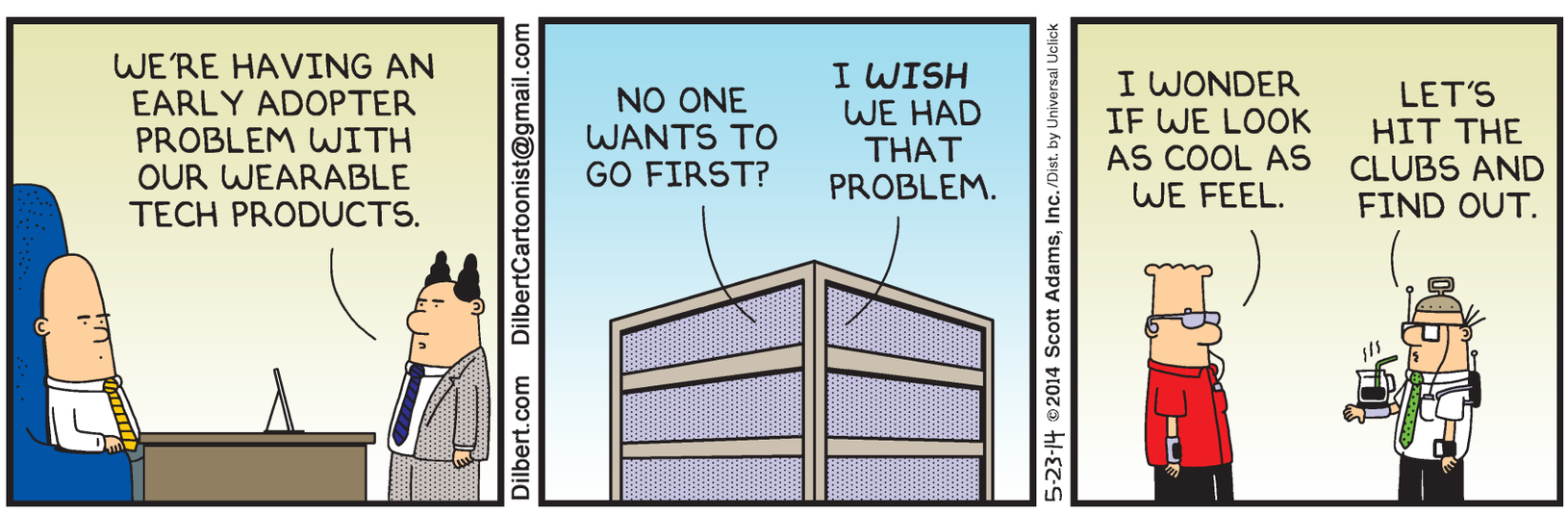
JAKARTA. Ford Indonesia resmi merilis All New Ecosport pada Kamis (22/5). Mobil yang dibanderol mulai dari harga Rp 195 juta hingga Rp 240 juta per unit tersebut sudah dipesan sebanyak 2.100 unit.

Bagus Susanto, *Managing Director* Ford Indonesia, mengatakan, varian anyar ini diharapkan bisa mendongkrak penjualan Ford secara keseluruhan. "Responsnya luar biasa, yang mendaftar hingga 19.000, pangsa pasarnya cukup besar," kata Bagus, Kamis (22/5).

All New Ecosport melengkapi koleksi Ford di segmen *sport utility vehicle* (SUV). Selain Ecosport, Ford juga memiliki Everest dan Fiesta. Walau belum dirilis resmi, sejatinya Ford sudah mulai menjual produk Ecosport ini sejak awal Januari lalu. Produk yang baru didistribusikan kepada konsumen di awal Maret lalu sudah berhasil terjual sebanyak 560 unit dalam dua bulan. "Produknya diimpor dari Thailand," ungkap Bagus.

Selain menambah varian anyar, demi menggenjot penjualan, strategi lain yang dipasang oleh Ford adalah memperkuat layanan *after sales*. Bagus bilang, Ford menyediakan 44 gerai yang menyediakan *sparepart* orisinal dan teknisi terampil untuk layanan purnajual kendaraan.

Data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor (Gaikindo) menunjukkan, dalam empat bulan pertama tahun ini, penjualan Ford turun 30,51% *year on year* (yoy). Sebagai gambaran, pada Januari–April 2013, penjualan Ford bisa mencapai 3.291 unit. Namun, di periode yang sama tahun ini, Ford hanya berhasil menjual sebanyak 2.287 unit. "Penurunan terjadi karena tahun ini ada keterlambatan pasokan Fiesta," jelas Bagus.

Benediktus Krisna

DILBERT