Saat penjualan sepeda motor turun, pasokan komponen untuk Original Equipment Manufacturer (OEM) juga ikut turun.

Robby Sani, Direktur Astra Otoparts.

Wismilak Fokus Menyalakan Pasar Lokal

Penambahan personel dan promosi gerus laba Wismilak

Fransisca Berha Vistika

JAKARTA. Kenaikan penjualan tak menjamin laba sebuah perusahaan ikut naik. Seperti yang dialami PT Wismilak Inti Makmur Tbk. Tahun 2014, produsen rokok ini mencatat laba turun 14,8%, padahal penjualan naik 4,4%.

Sekretaris Perusahaan Wismilak Surjanto Yasaputera, menjelaskan, dua faktor utama penyebab laba Wismilak turun. "*Pertama*, kenaikan ongkos distribusi karena penambahan personel di divisi penjualan. *Kedua*, kenaikan biaya promosi," katanya kepada KONTAN, Selasa (16/4).

Penambahan personel membuat biaya tetap untuk gaji bertambah 44% menjadi Rp 49 miliar di tahun 2014. Adapun beban gaji Wismilak tahun 2013 hanya Rp 34 miliar. Sampai akhir 2014, Wismilak menambah tenaga kerja menjadi 4.019 orang, naik 17% ketimbang 2013 yakni 3.428 orang.

Suryanto berharap investasi sumberdaya manusia yang dilakukan pada tahun lalu bisa mendongkrak penjualan dan laba tahun ini. Dalam perkiraan Suryanto, tahun ini penjualan rokok Wismilak bisa naik 25%, sehingga laba naik 20%.

Proyeksi kenaikan penjualan dan laba terjadi karena Wismilak telah menaikkan harga jual pada kuartal I-2015. "Selain ada karena harga naik, kami memproyeksikan ada kenaikan volume penjualan tahun ini," katanya.

Manajemen emiten dengan kode WIIM ini telah menaikkan harga jual produk secara bertahap sepanjang kuartal-I 2015. Adapun kenaikan harga rokoknya berkisar antara 1%-1,5% per bulan. Selain karena kenaikan biaya produksi, harga jual rokok Wismilak tersebut dilakukan karena adanya tambahan beban dari kenaikan tarif cukai rokok.

Perusahaan ini justru lebih tertarik menggarap pasar rokok di dalam negeri. Manajemen Wismilak belum tertarik mengikuti industri rokok Indonesia, yang mencicipi pasar ekspor rokok. "Fokus kami pada di pasar domestik," terang Suryanto.

Walaupun tidak mengekspor rokok secara langsung, namun Suryanto menyatakan, rokok Wismilak tetap bisa melanglang buana ke negara lain. Akan tetapi, peredaran produk Wismilak di luar negeri itu karena dibawa oleh pedagang yang datang ke Indonesia. "Ada pedagang kopi dari Singapura membeli produk kami. Entah dijualnya di Singapura atau negara lainnya itu terserah mereka," kata Suryanto.

Sebagai catatan saja, sepanjang tahun 2014 lalu, volume penjualan rokok Wismilak untuk sigaret kretek mesin (SKM) mencapai 1,66 miliar batang. Adapun untuk penjualan sigaret kretek tangan (SKT) tercatat sebanyak 671 juta batang. Sehingga, total rokok Wismilak yang terjual tahun 2014 tercatat sebanyak 2,3 miliar batang. ■

Kinerja Keuangan PT Wismilak Inti Makmur Tbk (WIIM)

Keterangan	2014	2013
Penjualan	1.661	1.588
Beban pokok penjualan	1.178	1.118
Total laba komprehensif	112,3	132,3
Liabilitas	478,5	447,7
Ekuitas	854	781
Kas dan setara kas	72	135

Sumber: Laporan Keuangan WIIM

Semen Indonesia Bagikan Dividen

KONTAN/Fransiskus Simbolon

Direktur Utama PT Semen Indonesia Tbk Suparni (tengah) bersama jajaran direksi (dari kiri), Amat Pria Darma, Aunur Rosyidi, Ahyanizzaman dan Rizkan Chandra usai Rapat Umum Pemegang Saham di Jakarta, Kamis (16/4). Emiten pelat merah ini membagikan dividen tunai senilai Rp 2,22 triliun atau 40% dari laba bersih tahun buku 2014.

MANUFAKTUR

Penjualan Komponen Motor Melambat

JAKARTA. Melorotnya penjualan sepeda motor pada kuartal I-2015 berpengaruh ke industri pendukung roda dua. Jika penjualan sepeda motor turun 19% jadi 1,66 juta unit, secara tak langsung penjualan industri komponen sepeda motor ini juga ikut turun.

Robby Sani, Direktur PT Astra Otoparts Tbk, salah satu perusahaan komponen sepeda motor bilang, penurunan penjualan komponen sudah terasa sejak awal tahun, seiring penurunan penjualan sepeda motor.

"Saat penjualan sepeda motor turun, maka pasokan komponen roda doa untuk *original equipment manufacturer* (OEM) juga turun. Apalagi komponen kami dipakai hampir semua pabrikan motor," kata Robby kepada KONTAN, Kamis (16/4).

Sayang, Robby belum mengetahui besar penurunan penjualan komponen tersebut. Akan tetapi, dalam perkiraannya, penurunan penjualan itu kurang dari 19%. Sebab, Astra Otoparts kebanyakan memasok komponen untuk sepeda motor skuter otomatik (skutik) yang masih laris.

Sekitar 70%-80% komponen Astra Otoparts untuk memenuhi kebutuhan skutik. Sekitar 20%-30% komponen untuk kebutuhan sepeda motor bebek. Sekadar informasi saja, penjualan skutik kuartal I-2015 tercatat 1,21 juta unit, turun 4% ketimbang tahun lalu 1,27 juta unit. Namun, untuk penjualan sepeda motor bebek turun sampai 50% menjadi 212.246 unit ketimbang tahun 2013 sebanyak 424.926 unit.

Merujuk angka ini, Robby yakin penurunan penjualan komponen tak separah penurunan penjualan sepeda motor. "Walaupun penjualan OEM turun, kami masih dibantu pasar ritel," katanya.

Astra Otoparts memperkirakan penjualan komponen turun dibawah 19%.

Sebagai catatan, komponen Astra Otoparts untuk pasar OEM adalah; *plastic part*, *aluminium part*, *rubber part*, baterai serta produk lain.

Tak hanya Astra Otoparts yang mencatat penurunan penjualan komponen. PT Multistrada Arah Sarana Tbk, salah satu produsen ban sepeda motor juga mencatat penurunan penjualan. Walaupun tak memasok ban ke pasar OEM, tapi Multistrada memperkirakan penurunan penjualan sekitar 4% di kuartal I-2015. "Permintaan sepi," kata Cindyanto Tjong, *General Manager International Business* Multistrada. Sampai akhir tahun, Cindy memproyeksikan penjualan ban akan stagnan.

Fransisca Bertha Vistika

Siasat Bisnis

The Beatles Hampir Tidak Ada

Anda pasti kenal siapa itu The Beatles. Band paling terkenal di dunia yang terdiri dari para anak muda asal Inggris yang jaya di tahun 1960-an. Band ini beranggotakan John Lennon, Paul McCartney, Ringo Starr, George Harrison, Pete Best, dan Stuart Sutcliffe. John dan Paul adalah penyanyi utama yang suaranya masih sering berkumandang di tempat-tempat publik.

Bisakah Anda bayangkan dunia tanpa The Beatles? Tiada lagu-lagu terkenal seperti "Hey Jude," "Imagine," dan "Let It Be." *Betapa sunyinya dunia ini.*

Mari kita sedikit menengok ke belakang, tepatnya pada bulan Januari 1962 yang dingin. Band anak muda ini beraudisi di Decca Records, North London. Setelah menyanyikan 15 lagu, mereka ditolak dengan kalimat ini: "The Beatles have no future in show business."

Wow. Dahsyat benar vonisnya. Dan ternyata salah besar. The Beatles memang bukan band yang baik. The Beatles adalah band jenius yang luar biasa baik. Lantas, mengapa Decca Records tidak bisa mengenali sebuah kelompok band yang "terbaik" dari yang "baik"?

Menurut Profesor Psikologi di Cornell University David A. Dunning, manusia dengan kemampuan rata-rata mempunyai keterbatasan dalam mengenali kompetensi mereka, terutama yang memiliki kemampuan luar biasa.

Coba Anda pikirkan, seseorang dengan kemampuan terbatas mengenai batu permata, apakah bisa mengenali kualitas intan berlian asli dengan yang buatan manusia (man-made diamond yang dikenal sebagai HPHT diamond or CVD diamond)? Tentu tidak. Dengan kata lain, seseorang yang tidak tahu, akan tidak tahu bahwa ia tidak tahu.

Dunning melakukan eksperimen mengenai estimasi diri. Ternyata, sekitar 40 % dari total responden di survei itu menganggap diri mereka termasuk 5% tercerdas dalam populasi. Sementara, responden yang sama juga menganggap remeh para kolega mereka. Padahal beberapa di antara sampel kolega mereka ada yang termasuk kategori jenius.

Dalam masyarakat, mereka yang luar biasa bertalenta alias jenius sering kali malah diberi label agak gila. Bahkan produk-produk temuan baru di masanya seperti telepon, radio, mobil, dan televisi pernah sangat diremehkan oleh para pakar.

Jennie M. Xue,
Kolumnis internasional serial entrepreneur dan pengajar,
bisnis, berbasis di California, aktif di blog JennieXue.com

Terobosan layanan *one night delivery* hanya mendapat nilai C.

Pendiri FedEx Fred Smith pernah mempresentasikan ide bisnis "one night delivery service" *kepada profesor manajemen di Yale Amerika Serikat. Namun persentasi itu hanya diberikan nilai "C" saja. Apa alasan sang profesor? Tidak feasible.*

Contoh lain, seorang Chief Executive Officer *(CEO Digital Equipment Corp Ken Olson pada tahun 1977 pernah berpendapat, bahwa tidak akan ada yang mau beli personal computer untuk digunakan di rumah. Kini kita baru mengetahui, betapa ngawur pendapat mereka.*

Pendiri Y-Combinator dan esais bisnis Paul Graham di Silicon Valley juga menyatakan hal yang sama. Dengan kesadaran ini, ia malah dengan jeli mencari startup-startup *luar biasa yang "tersingkirkan" seperti AirBnB dan DropBox yang kini sudah bernilai miliaran dollar Amerika Serikat.*

Berbagai startup *yang sebelumnya dipandang "remeh" dan "agak gila" seperti Uber, karena hanya bertindak sebagai konsolidator yang mempertemukan para pengemudi dengan para penumpang belaka, sepintas tampak mustahil untuk berhasil. Bukankah setiap kota sudah punya transportasi publik? Untuk apa aplikasi pemanggil pengemudi asing untuk menjemput kita? Ternyata dunia menunjukkan bahwa ada pasar untuk ini.*

Kelebihan para jenius tersebut adalah kemampuan mereka untuk mempertanyakan status quo. Mereka juga mempertanyakan pertanyaan-pertanyaan yang menjadi acuan berbagai hipotesis. Bagaimana apabila pertanyaannya sendiri salah atau bisa diganti dengan pertanyaan dari sudut lain?

Albert Einstein pernah menjawab pertanyaan tentang perbedaan dirinya dengan orang pada umumnya. Jawabnya, "Orang lain akan berhenti setelah menemukan satu jarum di dalam tumpukan jerami. Saya akan terus mencari setiap kemungkinan jarum yang ada di dalam tumpukan jerami tersebut."

Dengan kata lain, seorang yang tergolong tidak jenius biasanya berhenti begitu telah menemukan sesuatu yang dia anggap sebagai jawaban. Padahal, bisa saja jawaban tersebut hanya satu dari berbagai jawaban yang ada alias bisa saja ada lebih dari satu jawaban.

Jadi, bagaimana kita bisa mengenali kejeniusan seseorang? Pertama, *jangan berprasangka bahwa yang berbeda itu salah atau buruk.* Kedua, *lihatlah apa yang tidak terlihat. Gunakan pikiran, bukan hanya mata dan telinga saja.* ■

DILBERT

Info Tender & Lelang

Pekerjaan di BPOM

■ Pekerjaan: konstruksi fisik pembangunan gedung laboratorium BBPOM di Yogyakarta TA 2015
Agensi: Badan Pengawas Obat dan Makanan (Kode Lelang: 1396191)
Satuan kerja: Balai Besar POM di Yogyakarta
Bidang/sub. bidang: pekerjaan konstruksi/ jasa pelaksana untuk konstruksi bangunan kesehatan (BG008), dan atau jasa pelaksana untuk konstruksi bangunan gedung lainnya (BG009) yang masih berlaku
Klasifikasi: kecil dan non kecil
Nilai pagu paket: Rp 11.502.714.000
Nilai HPS paket: Rp 11.501.575.000
Sumber dana: APBN

Pendaftaran dan pengunduhan dokumen secara elektronik:
Selasa, 31 Maret – Minggu, 19 April 2015 melalui http://lpse.pom.go.id/eproc/

Pekerjaan di Brebes

■ Pekerjaan: rehabilitasi bangunan Rumah Sakit tahap I
Agensi: ULP Kabupaten Brebes (Kode Lelang: 1356148)
Satuan kerja: Rumah Sakit Umum Daerah Kab. Brebes
Bidang/sub. bidang: bangunan gedung/jasa pelaksana konstruksi bangunan kesehatan (BG008) yang masih berlaku
Klasifikasi: non kecil
Nilai pagu paket: Rp 60.000.000.000
Nilai HPS paket: Rp 59.564.300.000
Sumber dana: APBD dan BLU

Pendaftaran dan pengunduhan dokumen secara elektronik:
Jumat, 10 April – Senin, 20 April 2015 melalui http://lpse.brebeskab.go.id/eproc/

Pekerjaan di BMKG

■ Pekerjaan: pengembangan Regional Climate Centre (RCC) portal
Agensi: BMKG (Kode Lelang: 1101524)
Satker: Sekretariat Utama
Bidang/sub. bidang: pengadaan barang/ meteorologi / klimatologi dan komputer/teknologi informasi yang masih berlaku
Klasifikasi: non kecil
Nilai pagu paket: Rp 4.920.000.000
Nilai HPS paket: Rp 4.918.691.250
Sumber dana: APBN

Pendaftaran dan pengunduhan dokumen secara elektronik:
Jumat, 10 April – Minggu, 19 April 2015 melalui http://lpse.bmkg.go.id/eproc/

Pekerjaan di Polda Jabar

■ Pekerjaan: pemeliharaan dan perawatan kendaraan roda 4/6/10 Polres Indramayu dan Polsek Jajaran T.A 2015
Agensi: Polres Indramayu (Kode Lelang: 387569)
Satuan kerja: Kepolisian Resor Indramayu
Bidang/sub. bidang: jasa lainnya/ sesuai paket pekerjaan yang masih berlaku
Klasifikasi: kecil dan non kecil
Nilai pagu paket: Rp 1.172.236.000
Nilai HPS paket: Rp 1.172.236.000
Sumber dana: APBN

Pendaftaran dan pengunduhan dokumen secara elektronik:
Selasa, 14 April – Minggu, 19 April 2015 melalui http://110.136.158.51/eproc/

Pekerjaan di Banjarnegara

■ Pekerjaan: pembangunan gedung kantor permanen/ pembangunan gedung Dinas Kesehatan
Agensi: LPSE Banjarnegara (Kode Lelang: 1164129)
Satuan kerja: DPU Banjarnegara
Bidang/sub. bidang: arsitektur/ BG009 (jasa pelaksana untuk konstruksi bangunan gedung lainnya) yang masih berlaku
Klasifikasi: non kecil
Nilai pagu paket: Rp 5.901.680.000
Nilai HPS paket: Rp 5.901.680.000
Sumber dana: APBD

Pendaftaran dan pengunduhan dokumen secara elektronik:
Senin, 13 April – Jumat, 24 April 2015 melalui http://lpse.banjarnegarakab.go.id/eproc/

Pekerjaan di Airnav Indonesia

■ Pekerjaan: pengadaan teleconference system tahap I
Agensi: Perum Lembaga Penyelenggara Pelayanan Navigasi Penerbangan Indonesia (Kode Lelang: 4700)
Satuan kerja: Kantor Pusat
Bidang/sub. bidang: pengadaan barang/sesuai bidang pekerjaan yang masih berlaku
Klasifikasi: non kecil
Nilai pagu paket: Rp 6.500.000.000
Nilai HPS paket: Rp 6.496.780.176
Sumber dana: BUMN

Pendaftaran dan pengunduhan dokumen secara elektronik:
Senin, 13 April – Rabu, 22 April 2015 melalui http://eproc.airnavindonesia.co.id/eproc/

Sumber: http://inaproc.lkpp.go.id/v3/lpselinks dan sumber lainya