

Kami tumbuh karena ada kenaikan permintaan domestik dan ekspor.

**Antonius,**  
Direktur Keuangan Perum Peruri

# Martina Beli Merek Rudy Hadisuwarno

PT Martina Berto membeli merek seharga Rp 58 miliar

Mimi Silvia

JAKARTA. Produsen kosmetik PT Martina Berto Tbk akuisisi merek perawatan rambut Rudy Hadisuwarno Cosmetics alias RHC untuk mengembangkan sayap bisnis. Sebelum akuisisi merek, Martina Berto sudah menggunakan merek RHC dengan konsep pembayaran royalti.

Desril Muchtar, Sekretaris Perusahaan PT Martina Berto Tbk menyatakan, kesepakatan jual beli merek tersebut telah dilakukan pada 25 Januari 2016. Nilai akuisisi itu sekitar Rp 58 miliar.

Selama ini, penjualan produk RHC yang dilakukan MBTO dinikmati oleh kedua pihak, baik Rudy Hadisuwarno sebagai pemilik merek RHC dan MBTO. Martina Berto membayar royalti 5% dari penjualan produk RHC. "Usai pembelian merek, kami tak lagi membayar royalti," kata Desril kepada KONTAN, Kamis (28/1).

Karena tak lagi membayar royalti, akuisisi merek ini diproyeksikan bisa mendukung kinerja keuangan MBTO tahun ini. Maklum, seluruh hasil penjualan dari RHC masuk ke kantong MBTO.

Perusahaan kosmetik itu juga berniat mengembangkan

produk RHC supaya kontribusinya bisa lebih optimal. Sebagai gambaran, selama ini produk perawatan tubuh menopang sekitar 10% terhadap penjualan MBTO.

Desril berharap, pasca akuisisi, MBTO bisa leluasa mengembangkan produk RHC termasuk mengembangkan pasar penjualannya. "Tidak hanya pasar domestik, produk ini bisa diekspor yang pasarnya sedang kami jajaki," tandasnya.

Terkait dengan target pertumbuhan dari penjualan RHC ini, Desril tak menyebutkannya secara spesifik. Desril berharap, pertumbuhan penjualan untuk semua merek bisa naik 10% tahun ini ketimbang tahun 2015.

Sebagai gambaran, manajemen MBTO menargetkan pendapatan Rp 770 miliar dan laba bersih Rp 21 miliar di tahun 2015. Target pendapatan terbesar atau 95% berasal dari dalam negeri, sisanya sekitar 5% dari pasar ekspor. Sampai

dengan kuartal III-2015, MBTO baru mencatatkan penjualan Rp 483,3 miliar atau naik 10,27% ketimbang penjualan pada kuartal III-2014 dengan nilai Rp 438,2 miliar.

Selain memasarkan merek RHC, MBTO saat ini menaungi merek kosmetik dan perawatan kecantikan lain seperti; Belia, Biokos, Caring Colours, Cempaka, Dewi Sri Spa, Mirabella, PAC Profesional Artist Cosmetics dan Sariayu Martha Tilaar. Selain memasarkan sendiri, MBTO juga menggunakan jaringan distributor untuk memasarkan produk-produknya di 42 cabang dan empat agen di daerah.

Adapun pemasaran lewat perusahaan sendiri dilakukan melalui gerai Martha Tilaar. Saat ini, perusahaan tersebut memiliki gerai yang tersebar di 22 lokasi di Indonesia dan dua lokasi di Singapura. MBTO mengandalkan produksi dari tiga pabriknya di Puloagung, Bekasi dan di Bogor Jawa Barat.

## Ponsel Pintar Baru



KONTAN/Fransiskus Simbolon

Model menunjukkan produk telepon pintar Samsung Galaxy A5 saat peluncurannya di Jakarta, Kamis (28/1). Samsung Electronics Indonesia meluncurkan tiga produk baru dengan desain dan fitur yang lebih baik.

## PERCETAKAN

# Perum Peruri Mengincar Pertumbuhan 10%

KARAWANG. Perusahaan Umum Percetakan Uang Republik Indonesia (Perum Peruri) menargetkan pertumbuhan pendapatan 10% tahun ini. Tahun 2015 lalu, perusahaan yang mencetak uang dan dokumen berharga ini mencatat pendapatan Rp 3,05 triliun.

Dengan acuan kinerja tahun lalu, artinya Perum Peruri mengincar pendapatan Rp 3,36 triliun tahun ini. "Kami tumbuh karena ada kenaikan permintaan domestik dan ekspor," kata Antonius, Direktur Keuangan Perum Peruri kepada KONTAN, Kamis (28/1).

Begitu pula dengan laba, manajemen Perum Peruri optimistis mengejar kenaikan laba 10% dari laba tahun lalu Rp 284 miliar. Mengacu target

ini, Perum Peruri membidik laba Rp 297 miliar tahun ini.

Antonius bilang, tahun lalu pesanan cetak dari luar negeri naik 16%. Pesanan terbanyak berasal Nepal, Sri Lanka dan Filipina. Selain itu, Peruri juga menggarap pasar Argentina. Adapun negara tujuan ekspor yang kini dibidik adalah; Bangladesh serta negara-negara di kawasan Afrika.

Khusus Nepal, Perum Peruri mencetak uang kertas dan logam. Untuk Sri Lanka, Peruri terima pesanan paspor 500.000-1,6 juta paspor dalam setahun. Untuk Filipina, Peruri menerima pesanan 32,8 juta keping prangko.

Selain soal pasar, Peruri tahun ini berencana memperkuat jaringan bisnis dengan menja-

lin kerjasama dengan perusahaan sejenis dari Amerika Serikat (AS), yaitu Crane & Co dan Jarden Zinc Product. Kedua perusahaan ini berencana bikin pabrik di Karawang dengan investasi US\$ 30 juta.

**Perum Peruri remajakan mesin modal Rp 500 miliar.**

Namun rencana ini belum bisa terealisasi dalam waktu dekat. "Kami masih tahap kajian. Dalam tahap ini, perjanjian kami baru sebatas *joint*

*marketing*, saling mencari proyek di regional masing-masing," kata Antonius.

Direktur Utama Peruri, Prasetyo menambahkan, saat ini Peruri fokus memperkuat pasar ekspor serta restrukturisasi bisnis serta melakukan reorganisasi. "Tujuan utama pengembangan pasar dan peningkatan reputasi bisnis," kata Prasetyo.

Untuk mendukung bisnis, Perum Peruri akan melakukan peremajaan mesin dengan belanja modal Rp 500 miliar yang diperoleh dari pinjaman perbankan dan kas internal. 60% dana untuk ganti mesin, sisanya untuk renovasi gedung," tambah Prasetyo.

Emir Yanwardhana

## Kinerja Keuangan PT Martina Berto Tbk (MBTO)

Kriteria (miliar rupiah)	Q3-2015	Q3-2014
Penjualan	483,3	438,4
Royalti & jasa manajemen	(11,6)	(10,4)
Laba Bersih	2,76	2,62

Sumber: Laporan Keuangan Publikasi di Bursa Efek Indonesia

## Siasat Bisnis

# Bahagia itu Kunci Produktivitas dan Uang

Mungkin Anda belum mengenal merek Gore-Tex, namun kemungkinan besar Anda pernah menggunakan produk-produk yang menggunakan materi atau bahan milik merek Gore-Tex ini. Nah, Gore-Tex merupakan perusahaan yang didirikan Wilbert L (Bill) dan Genevieve Gore tahun 1958.

Gore adalah salah satu dari 200 perusahaan privat terbesar di Amerika Serikat (AS) dengan omzet per tahun mencapai US\$ 3 miliar dan memiliki lebih dari 10.000 pegawai di 25 negara dan seluruh dunia. Gore telah membuat paten lebih dari 2000 produk di seluruh dunia dan juga punya 40 juta unit alat kesehatan yang telah membantu memperpanjang hidup manusia.

Bill Gore memulai bisnisnya ketika bekerja di DuPont yang dikenal dengan Teflonnya. Di sanalah, ia menemukan materi produk yang luar biasa potensinya ini. Namun sayang, ide ini ditolak secara sistematis. Frustrasi, ia kemudian keluar dari DuPont dan memulai bisnis sendiri.

Produk yang ditemukan itu adalah materi tahan api yang kini sangat penting dalam penanggulangan bencana api, tahan salju,

dan kini banyak digunakan untuk produk industri. Materi ini diberi nama Gore-Tex, materi berbasis membran tahan api dan tahan air namun punya pori-pori untuk sirkulasi udara pada kulit. Ini kemudian dipatenkan WL Gore and Associates.

Yang menarik dari Bill Gore bukan saja pada produk luar biasa ini. Namun bagaimana ia ditolak di DuPont dan menginspirasi dia mendirikan perusahaan tanpa hirarki, teamwork-oriented, dan make money and have fun doing it.

Ya, tanpa hirarki. Manajemen Gore-Tex tidak punya manajer dan team leader, namun para pekerjalahan yang memilikinya. Dan setiap pekerja mendapatkan saham di dalam perusahaan privat ini, sehingga mereka punya rasa memiliki yang besar.

Kebahagiaan pekerja adalah filosofi utama Gore-Tex. Setiap individu yang bekerja disebut associate. Suasana kerjanya dikenal memberi rasa tenteram ala zen. Salah satu posisi penting dalam organisasinya adalah Diversity Champion, yaitu seorang pembuka potensi baru. Seseorang yang memfasilitasi diversitas dan pelatihan-pelatihan ala zen yang mengembang-



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

kitkan potensi diri. Ia mendengarkan ide dari para associates mengenai potensi kepemimpinan dari para kolega mereka. Kemudian mereka diberikan kesempatan memoles kepemimpinan mereka.

Bagi yang tertarik bekerja di Gore-Tex, kembangkan daya inovasi dan kreativitas, karena mereka mencari individu-individu yang mempunyai potensi mengembangkan bisnis dengan berbagai ide-ide kesegaran. Sungguh menarik, bahwa para kandidat dipilih bukan karena kualifikasi mereka, namun kemampuan untuk menularkan ide-ide baru yang pasti akan diberi reward yang setimpal.

Misalnya, ada salah satu associate dulunya adalah jagal hewan ternak tanpa kualifikasi dan gelar universitas yang andal dalam hal pembauran manufacturing process. Namun kini ia menjadi leader dalam manufaktur. Ekspejagal tersebut berhasil berkarya di Gore-Tex dengan mengabdikan bakat dan etos kerja yang luar biasa.

Satu lagi ide Bill Gore yang sangat efektif adalah, membangun kerja sama tim. Posisi sponsor yaitu seorang associate senior yang membimbing associate baru sehingga ada keertan hubungan personal membangun keertan kerjasama dalam tim. Seorang sponsor sebenarnya seorang mentor yang berlaku sebagai sahabat tempat bertanyanya, sehingga si junior bisa berkembang potensinya secara individu tanpa dipengaruhi oleh team leader.

Misalnya, ketika si junior mempunyai ide segar, sang sponsor akan menunjukkan jalan yang perlu diambil agar dikenal oleh tim manajemen. Sebagai seorang senior, sang sponsor jelas mengenal banyak orang di dalam perusahaan. Tentu saja, ini semua perlu dijalankan dalam suasana ala zen yang mengutamakan ketenangan batin sehingga office politics bisa dihindari.

Setiap associate di Gore-Tex juga harus memiliki personal project namun tetap having fun dalam prosesnya. Kebahagiaan associate merupakan filosofi utama yang dijalankan dengan sangat serius-ramah. Inlinya, begitu ada titik temu antara bakat, interest, dan kebutuhan perusahaan, maka associate dipastikan melesat.

Kultur bahagia dan having fun membuat para associate sangat betah bekerja dan produktivitas luar biasa tinggi. Bisa dimengerti bagaimana Gore memiliki lebih dari 2000 paten produk dan mampu mendiversifikasi di beberapa bidang, termasuk tekstil, industri penerbangan angkasa luar, teknologi jalan, kabel, mechanical engineering, senjata berat, kedokteran, dan industri musik.

Moto make money and have fun doing so benar-benar merupakan kultur yang perlu kita jadikan teladan. Kebahagiaan merupakan syarat sukses, demikian kata para Psikolog Positif seperti Martin Seligman dan Shawn Achor. Maka, jadilah individu, tim, dan bisnis yang berbahagia sehingga sukses bisa menjadi default state.

## Gerai

# Penjualan Semen Topang Penjualan SCG Indonesia

JAKARTA. Konglomerasi asal Thailand, SCG melaporkan kenaikan penjualan di Indonesia. Perusahaan yang berbisnis semen, bahan bangunan, kimia dan kertas ini melaporkan kenaikan penjualan 5% menjadi US\$ 393 juta, sepanjang tahun 2015.

Kenaikan penjualan SCG ditopang oleh penjualan semen siap pakai SCG yang naik menyusul bergulirnya proyek infrastruktur. Tahun ini, manajemen SCG memproyeksikan, permintaan semen di Indonesia akan lebih baik dibandingkan dengan tahun 2015. SCG juga telah mengantisipasi potensi peningkatan penjualan semen dengan membangun pabrik di Jawa Barat. "Pabrik semen kami di Indonesia mulai beroperasi November 2015," kata Roongrote Rangsiyopash, Presiden dan Chief Executive Officer (CEO) SCG dalam siaran pers yang diterima KONTAN, Kamis (28/1).

Meski penjualan di Indonesia naik, penjualan SCG global tahun 2015 justru turun 10% menjadi US\$ 12,8 miliar. Rangsiyopash menjelaskan, penurunan penjualan secara global terjadi karena penurunan harga minyak dunia. Sebagai gambaran, salah satu lini bisnis SCG adalah kimia yang mengandalkan bahan baku dari minyak dunia. Saat harga minyak dunia turun, maka imbasnya bisa menurunkan harga produk kimia. Meski penjualan turun, namun laba SCG secara global naik 35% menjadi US\$ 1,32 miliar. Meski saat ini ada banyak tantangan, namun SCG menyatakan komitmennya meneruskan rencana bisnis sebelumnya. "Kami tetap menjalankan sesuai dengan rencana (investasi di ASEAN) dan mampu mengakomodasi dinamika permintaan pasar," kata Rangsiyopash.

Asnil Bambang Amri

# Pertambahan Lesu, Dahana Pangkas Target

SUBANG. Penurunan harga komoditas tambang rupanya berdampak ke bisnis penjualan bahan peledak milik PT Dahana. Sebab, selain menjual bahan peledak untuk sektor tambang, perusahaan pelat merah ini belakangan ikut berbisnis jasa penggalian tambang.

Harry Sampurno, Direktur Utama PT Dahana menyatakan, saat ini mayoritas pendapatan mereka sudah ditopang bisnis jasa pertambangan. Sekitar 60% pendapatan PT Dahana tahun 2015 berasal dari sektor jasa tambang ini. "Perusahaan kami belakangan memang lebih fokus pada jasa *drilling* atau pengeboran," kata Harry kepada KONTAN, Kamis (28/1).

Untuk itu, Harry memproyeksikan pendapatan mereka tahun ini bisa terkoreksi menjadi Rp 1,3 triliun atau turun 7% ketimbang pendapatan tahun lalu dengan realisasi senilai Rp 1,4 triliun. "Ini target realistis kami melihat kondisi bisnis tambang yang lesu," jelas Harry.

Agar kinerja tak turun lebih dalam, Harry berusaha untuk mempercepat pembangunan pabrik salah satu bahan peledak propelan, yang kini sedang dalam proses pembangunan. Harry bilang, untuk yang tahap pertama pabrik ini akan rampung pada Maret 2016. "Fasilitas produksi bahan peledak nitroglicerina kami rampungkan dulu, setelah itu baru fasilitas produksi propelan," jelas Harry.

Adapun, pembangunan pabrik propelan ini ditargetkan rampung empat tahun atau sekitar tahun 2020. Pabrik ini berdiri di atas lahan 25 hektare dan ditargetkan memproduksi 800 ton propelan per tahun. "Cita-cita kami nanti propelan tak perlu impor lagi," kata Harry.

Emir Yanwardhana

## DILBERT

