Tahun ini, kami mengincar ekspor mobil ke Filipina dan Vietnam.

Stephanus Ardianto, Presiden Direktur mobil PT Nissan Motor Indonesia

Industri Sambut Insentif Pusat Logistik Berikat

PT Cikarang Dry Port gandeng Asosiasi Pertekstilan Indonesia untuk memperluas gudang kapas

Mimi Silvia

JAKARTA. Gerak cepat, itulah yang dilakukan perusahaan yang masuk dalam daftar Pusat Logistik Berikat (PLB), salah satu kebijakan insentif yang ditawarkan pemerintah Joko Widodo. Salah satu perusahaan yang telah menyusun strategi untuk menyambut PLB tersebut adalah PT Cikarang Dry Port.

Anak usaha PT Kawasan Industri Jababeka Tbk yang melayani jasa ekspor impor tersebut sudah melirik peluang bisnis dari PLB. Sebagaimana diketahui, ada 12 perusahaan yang dipastikan mendapat insentif fiskal karena masuk daftar PLB.

Kebijakan PLB merupakan bagian dari paket kebijakan pemerintah jilid pertama. Lewat kebijakan ini, pemerintah berharap keperluan barang modal untuk industri bisa tersedia lebih mudah.

Selain PT Cikarang Dry Port, beberapa perusahaan manufaktur yang masuk dalam PLB adalah PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMI), PT Pelabuhan Panajam Banua Taka, dan lainnya.

Benny Woenardi, *Managing Director* PT Cikarang Inland Port, menyatakan, perusahaan ini menjalin kerjasama dengan Asosiasi Pertekstilan Indonesia (API) untuk memfasilitasi akses masuk barang modal itu. Kerjasama bertujuan mendukung industri tekstil dan produk tekstil (TPT). Untuk kerjasama ini, Cikarang Dry Port menyiagakan fasilitas gudang penyimpanan siap pakai seluas 11.960 meter persegi (m^2).

Gudang tersebut akan beroperasi setelah pemerintah merilis seluruh aturan teknis insentif PLB. Tahap selanjutnya, perusahaan tersebut menyiapkan pembangunan gudang baru untuk kapas.

Area yang akan dibangun seluas 4 hektare (ha) di atas lahan 8 ha. "Tahap pertama kami bangun 1 ha dulu, kami berharap selesai Agustus 2016 dengan investasi Rp 160 miliar," kata Benny kepada KONTAN, Kamis (4/2).

Banyak manfaat

Benny memperkirakan, beroperasinya PLB akan mendorong ekspor tekstil dan produk tekstil 10%. Berbeda dengan pengelola Cikarang Dry Port, manajemen PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN) yang dipastikan mendapatkan insentif ini belum mau membeberkan rencana bisnis setelah masuk daftar PLB. "Status PLB masih dibahas, dan kami mesti mempelajari bersama Direktorat Jenderal Bea Cukai dan Kementerian dan lembaga terkait," kata I Made Dana Tangkas, Direktur Korporasi dan Hubungan Eksternal TMMIN kepada KONTAN.

Namun yang pasti, menurut Made, insentif PLB mendatangkan banyak manfaat bagi perusahaannya. Di antaranya adalah akan memperlancar masuknya pasokan logam ke pabrik mereka. Selain itu, akan ada koordinasi yang lebih untuk memperlancar produksi yang bisa menjadi nilai tambah bagi mereka.

Made menyatakan akan berusaha meningkatkan ekspansi bisnis, jika permintaan mobil bisa naik. "Kami berharap tahun ini penjualan lebih baik dibandingkan dengan tahun lalu," kata Made.

Selama ini, TMMIN menjual produk ke pasar domestik maupun ekspor. Tahun 2015, TMMIN ekspor 176.700 unit, atau meningkat sekitar 10,4% ketimbang ekspor 2014 sebanyak 160.000 unit.

Negara tujuan ekspor TMMIN ke-70 negara di Asia, Timur Tengah, Afrika, Karibia dan Amerika Latin. Merek mobil yang diekspor adalah Vios, Fortuner, Innova Yaris, Rush, Avanza, dan Agya. ■

Industri Mebel

KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Pekerja menyelesaikan pembuatan mebel di sentra industri mebel Klender, Jakarta (4/2). Kalangan pengusaha mebel memperkirakan pasar mebel domestik tahun 2016 bakal lebih bergairah seiring sektor properti yang sempat melambat pada tahun 2015 lalu.

BAJA

Lionmesh Tunda Lagi Pabrik Sidoarjo

lionmesh.com

Lionmesh menegaskan penundaan tidak akan berlarut-larut.

JAKARTA. Produsen baja *wire rod* PT Lionmesh Prima Tbk (LMSH) kembali menunda pembangunan pabrik di Sidoardjo Jawa Timur. Ini adalah kali kedua, anak usaha Lion Group ini menunda pembangunan pabrik.

Dalam catatan KONTAN, semula pabrik ini akan dibangun di akhir 2015. Namun, manajemen manajemen Lionmesh Prima bilang, pembangunan pabrik menjadi kuartal I tahun 2016.

Hanya, penundaan kali ini terjadi saat Lionmesh Prima telah menunjuk kontraktor. Sukmawati Syarif, *Corporate Secretary* Lionmesh Prima enggan memberikan penjelasan terperinci soal alasan penundaan pabrik oleh emiten berkode saham LMSH tersebut. "Ada hal yang belum kami selesaikan, jadi kami selesaikan dulu," terang Sukmawati memberikan alasan kepada KONTAN, Kamis (4/2).

Meski pembangunan pabrik tertunda, produsen produk baja konstruksi tersebut menegaskan, penundaan pembangunan ini tidak akan berlarut-larut. "Pembangunan tetap akan dilakukan tahun ini, setidaknya semester I-2016 kami sudah bisa mulai bangun," terang Sukmawati.

Pabrik milik Lionmesh Prima tersebut dipersiapkan sebagai pabrik pengganti dari pabrik yang sudah tutup awal tahun 2014 lantaran terendam semburan lumpur Lapindo.

Untuk membuat pabrik baru, Lionmesh Prima menyediakan lahan seluas hektare (ha). Adapun dana investasi yang dikeluarkan sebanyak Rp 60 miliar–Rp 75 miliar. Sebagian dana diambil dari belanja modal tahun ini.

Menurut hitungan perusahaan ini, pembangunan pabrik membutuhkan waktu 6 bulan sampai 9 bulan. Dengan begiti, pabrik bisa kelar akhir tahun ini atau awal tahun depan. Dalam skenario, pabrik ini memiliki kemampuan produksi 18.000 ton–24.000 ton *wire rod* per tahun.

Saat ini, Lionmesh mengoperasikan pabrik di Bekasi dengan kapasitas 35.000 ton *wire rod* per tahun. Sukwamati bilang, meski ada perlambatan pertumbuhan properti, produksi *wire rod* normal.

Tahun ini, Sukmawati optimistis bisnisnya bisa tumbuh 10%. "Pertumbuhan permintaan akan terjadi Maret 2016 nanti," kata Sukmawati .

Mimi Silvia

Siasat Bisnis

Ted Leonsis, Aol Groupon dan NHL

Pengalaman menjadi guru terbaik untuk perubahan. Seperti yang dialami oleh Mantan Chief Executive Officer (CEO) America Online (AOL) internet provider di era Web 1.0 Ted Leonsis pada masa kemunduran AOL setelah merger dengan Time Warner. Keruntuhan kerajaan AOL sesungguhnya mengundang tanda tanya: bagaimana bisa?

Dalam beberapa wawancara, Leonsis menyampaikan bahwa penyebab utama keruntuhan AOL pasca merger adalah perbedaan kultur antara AOL dan Time Warner. Ide untuk merger itu sendiri benar, menurut Leonsis. Namun, pelaksanaannya kurang tepat. Ide konvergensi sangat jenius, sayang eksekusinya tidak sesuai dengan kultur.

Padahal, valuasi AOL saat itu adalah US$ 350 miliar. Merger secara legal dilakukan pada 10 Januari 2000. Culture determines the future. *Kultur menentukan masa depan, demikian pelajaran yang paling berharga. Kultur dalam perusahaan maupun kultur eksternal menentukan bagaimana masa depan bisnis.*

Membangun kultur yang produktif dan kondusif terhadap inovasi merupakan pekerjaan rumah bagi setiap manajer dan tim, dan ternyata bahkan perusahaan sebesar Time Warner sekalipun gagal mengambil inti sari spirit AOL yang membawanya kepada sukses di awal berdiri.

Dengan berbekal kegagalan AOL, Ted Leonsis kini memimpin Groupon bersama dengan pendirinya Andrew Mason. Gelembung dotcom yang pecah di tahun 2001 merupakan pelajaran berharga bagi industri dotcom dan terutama Leonsis.

Valuasi Groupon ketika IPO di November 2012 mencapai US$ 17 miliar, sedangkan kini hanya US$ 3 miliar. Tidak seberapa besar penurunannya, dibandingkan dengan AOL yang bervaluasi awal US$ 350 miliar. Groupon kini fokuskan pada pasar-pasar tertentu dan membatasi diri agar tidak terlalu besar terlalu cepat.

Gebrakan Leonsis terbaru adalah didirikannya Monumental Sports and Entertainment, yang memegang saham terbesar National Hockey League's Washington Capitals (NHL), National Basketball Association's Washington Wizards (NBA), the Women's National Basketball Association's Washington Mystics (WNBA) dan stadium olah raga Verizon Center di Washington, D.C.

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

Selain bisnis olah raga, ia juga berbisnis film. Satu film yang diproduserinya melalui SnagLim adalah Nanking dokumenter berdasarkan buku The Rape of Nanking yang ditulis oleh almarhumah Iris Chang. Film ini memenangkan 2009 News and Documentary Emmy Award.

Leonsis dikenal sebagai pemimpin yang ringan tangan, alias bersedia membantu secara fisik dengan tangan sendiri. Dalam buku memoarnya The Business of Happiness, ia menyarankan tiap orang berbahagia (alias mempunyai positivitas tinggi), karena positivitas merupakan motor untuk sukses.

Jadi, bukan karena seseorang sukses baru menjadi bahagia. Hipotesis ini sejalan dengan pemikiran Martin Seligman, Shawn Achor, dan pakar Psikologi Positif lain. Prinsip ini merupakan basis dalam kultur organisasi-organisasi yang didirikannya.

Salah satu bukti kesungguhan Leonsis dalam menjalankan hidup dan bisnis dengan prinsip positivitas adalah ketika seorang tunawisma menghabiskan malam hari di luar stadium Verizon Center. Berempati, Leonsis mempekerjakannya sebagai staf dapur paruh waktu.

Tunawisma ini dibayar standar upah, serta diberikan tempat tinggal dan kaki prostetik. Sebagai staf, ia diberikan akses untuk menonton pertandingan Capitals. Pria tunawisma ini sebagai balas budi berjanji untuk tetap hidup sehat tanpa alkohol.

Leonsis mempunyai prinsip hidup yang mempengaruhi bisnisnya, di mana ia juga mempunyai scorecard *bagi gol-gol pribadinya. Memiliki keluarga yang berbahagia dan perusahaan yang go public merupakan gol-gol penting dalam hidupnya.*

Sepak terjang Leonsis sangat menarik untuk dijadikan studi kasus kepemimpinan. Bagaimana seorang pemimpin perusahaan dotcom terbesar di dunia terpuruk, dan bangkit secara gemilang.

Kini ia bukan hanya seorang teknokrat, namun juga seorang pebisnis yang mempunyai interes dalam bidang olah raga, perfilman, dan berbagai dotcom lainnya.

Sebagai pribadi dan pemimpin, ia percaya akan kekuatan kultur sebagai jiwa organisasi. Dengan kultur yang tepat, masa depan bisa diraih. Kultur itu berbasis positivitas dan empati. Dan scorecard merupakan basis refleksi masa depan berdasarkan evaluasi masa lampau.

Semangatnya dalam berkontribusi bagi publik, tampak jelas dengan pilihan-pilihan topik film yang diproduksinya. Kesiapannya membantu dengan empati yang tulus, dan kesungguhan bangkit setelah gagal. ■

OTOMOTIF

Nissan Targetkan Penjualan Naik 10%

REUTERS/Maki Shiraki

Tahun ini segmen pasar yang bisa mendongkrak penjualan adalah SUV dan Crossover.

JAKARTA. Agen pemegang merek (APM) mobil PT Nissan Motor Indonesia (NMI) menargetkan penjualan tahun ini bisa meningkat 10% dibandingkan pencapaian 2015. Target Nissan ini lebih tinggi dari target penjualan rata-rata industri sebesar 5%.

Stephanus Ardianto, Presiden Direktur PT NMI bilang, optimisme kenaikan penjualan ini mengacu proyeksi perbaikan ekonomi Indonesia. "Secara angka kami targetkan naik sekitar 50.000 unit tahun ini," kata Stephanus kepada KONTAN, Kamis (4/2).

Meski awal tahun 2016 ini Nissan belum merasakan kenaikan penjualan mobil yang berarti, namun Stephanus yakin, pasar otomotif sepanjang tahun ini bisa positif. Adapun segmen mobil yang menjadi andalan Nissan tahun ini adalah, mobil *multi purpose vehicle* (MPV) yakni Grand Livina, setelah itu *sport utility vehicle* (SUV) X-Trail dan city *car* Nissan March.

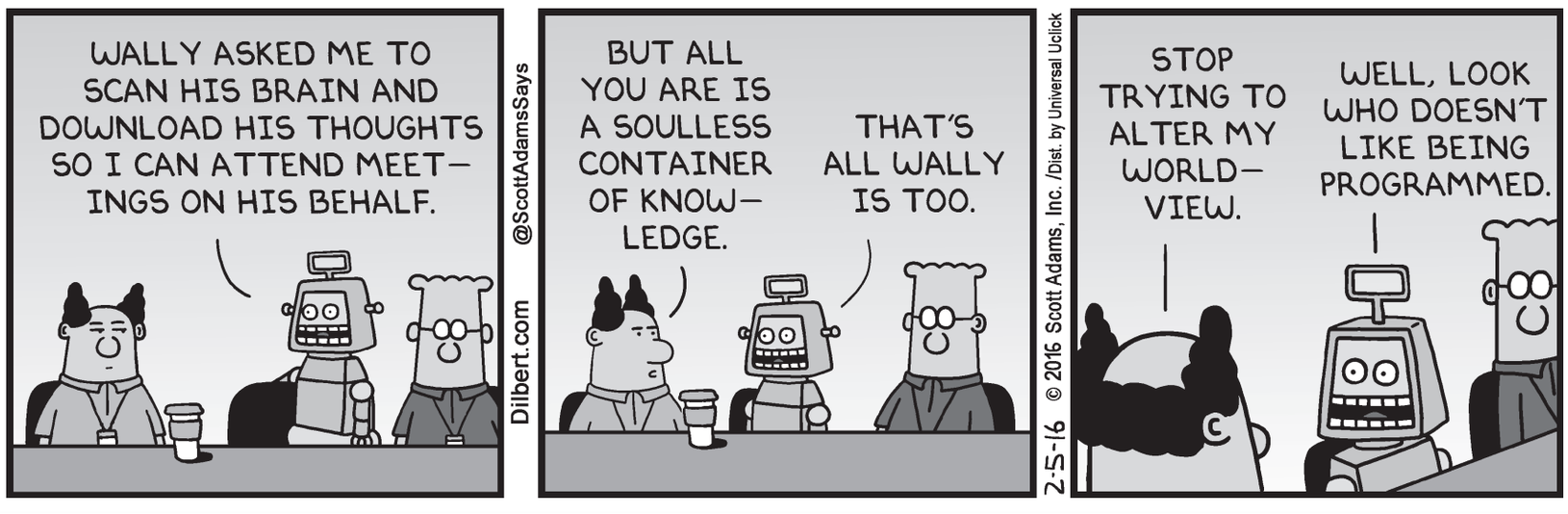
Merujuk data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), sepanjang 2015, Nissan mencatat penurunan penjualan 24% jadi 25.108 unit ketimbang angka penjualan periode tahun 2014 sebanyak 33.286 unit.

Grand Livina masih menjadi tulang punggung dengan penjualan 8.283 unit. Angka ini turun 47% dari penjualan tahun 2014 sebanyak 15.716 unit. Sedangkan X-Trail terjual 7.705 unit, naik 87% dari penjualan tahun 2014 sebanyak 4.112 unit. Sementara penjualan March turun 25% menjadi 4.564 unit di 2015.

Beruntung, Nissan masih punya saudara di Indonesia, yakni Datsun yang mendongkrak penjualan dengan kenaikan 43% menjadi 29.358 unit ketimbang penjualan tahun 2014 sebanyak 20.520 unit.

Stephanus bilang, tahun ini segmen pasar mobil yang bisa mendongkrak kinerja penjualan adalah mobil SUV dan Crossover. Adapun di segmen *low cost green car* (LCGC), Nissan berencana memperluas ekspor ke ASEAN. "Tahun ini kami incar Filipina dan Vietnam," katanya.

Sebelumnya, Datsun sudah ekspor ke Thailand dan Malaysia. Sebagai informasi, porsi ekspor berkontribusi 5% ke pendapatan NMI. Penjualan terbesar masih dari penjualan mobil di pasar domestik.

Emir Yanwardhana

DILBERT