

Cikarang, Jawa Barat. Perakitannya pun di pabrik tersebut. Pada pabrik yang sama, selama ini Panasonic Healthcare memproduksi alat kesehatan. "Tapi, kami juga memproduksi beberapa komponen untuk produk lain seperti *handycam* di pabrik itu," tambah Chasri.

Mengacu ke Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 38/M-Dag/PER/8/2013 tentang Ketentuan Impor Telepon Seluler, Komputer Genggam (*Handheld*), dan Komputer Tablet, importir terdaftar (IT) wajib menanamkan investasi kalau mau menjual produk di Indonesia. Investasi yang dimaksud bisa berupa parik perakitan atau pusat penelitian dan pengembangan (R&D).

"Selama ini *smarthpone*, kan, mayoritas untuk daerah perkotaan, tapi Toughpad beda."

Sekalipun biaya produksi perangkat komunikasi di dalam negeri tergolong mahal ketimbang mengimpor, Panasonic Healthcare bakal memenuhi aturan main tersebut. Chasri mengatakan, bahan baku yang tetap diimpor membuat biaya produksi jadi mahal. Impor ponsel dalam bentuk jadi atau *completely build up* (CBU) bebas bea masuk. Sementara impor komponen kena pajak perdagangan luar negeri. Bila dihitung-hitung, biaya impor produk lebih murah hingga 10% daripada

produksi langsung.

Pemasaran Gobel

Untuk memasarkan Toughpad FZ-NI, Panasonic Healthcare menggandeng PT Panasonic Gobel Indonesia, tepatnya Divisi Sales and Networking sebagai distributor. Chasri menerangkan, jalur pemasaran produk ini sama dengan perangkat elektronik Panasonic Gobel. "Mereka sudah punya jaringan pemasaran, jadi rencananya akan pendekatan pada perusahaan yang butuh piranti Toughpad," ujar Chasri.

Jalur yang sama juga dilakukan untuk membangun kesadaran merek alias *brand awareness* Toughpad FZ-NI. Dengan demikian, Panasonic Healthcare bisa fokus dalam urusan produksi. "Berdasarkan pengalaman di Panasonic Gobel, jalur ini yang efektif dalam memperkenalkan produk-produk kami," tambah Chasri.

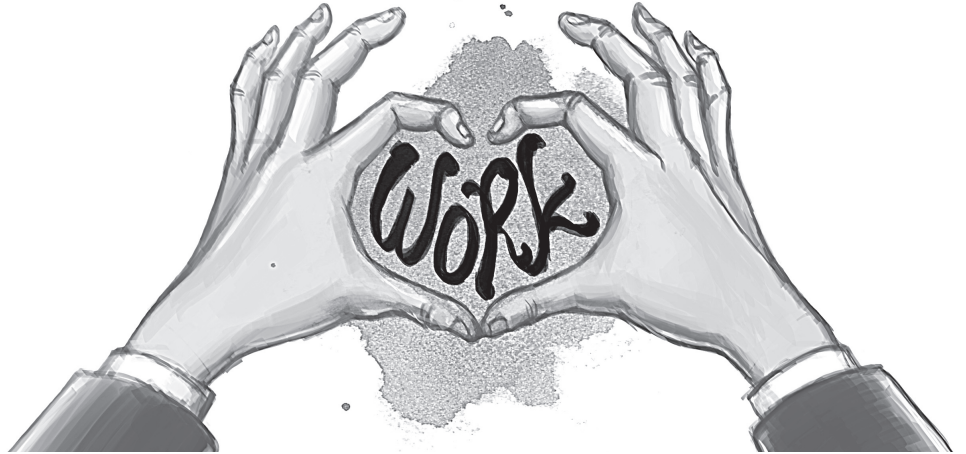
Namun, Panasonic Healthcare tidak menutup kemungkinan untuk distributor lain yang tertarik memasarkan Toughpad FZ-NI. Dengan begitu, distributor yang disebut level dua ini akan mengambil stok produk dari Panasonic Gobel untuk kemudian dipasarkan di gerai mereka atau jalur lain.

Untuk tahun ini, Panasonic Healthcare tidak memasang target terlalu muluk. "Tahun pertama target kami menjual ratusan unit saja karena kami sadar pasar Toughpad terbatas," kata Chasri tanpa mau menyebut angka pasti.

Tapi, siapa tahu kalangan pekerja yang lain juga tertarik membeli Toughpad FZ-NI. □

Refleksi

Bekerja Meaningful



Meaningful work alias pekerjaan yang berarti bagi diri sendiri sebagai individu spiritual. Dalam tradisi Kristiani, ada istilah panggilan hidup, yaitu vokasi yang menjadi pilihan hati terdalam. Tentu ini membutuhkan waktu untuk dicerna, bukan hanya ditunjuk secara random dan dalam sekejap. Juga bukan kerja apa saja asal menghasilkan uang.

Idealnya, setiap individu bekerja berdasarkan panggilan hati terdalam sehingga ada kepuasan batin lalu kualitas kerja bisa dipertahankan sedemikian rupa. Bahkan, hingga melegenda. Sayangnya, dalam iklim kapitalisme, ini sering kali dijadikan nomor kesekian.

Filsuf Alain de Botton, pendiri The School of Life di London, Inggris, pernah berujar, untuk mencari dan menetapkan panggilan hidup akan karier diperlukan waktu kontemplasi yang cukup panjang. *Fulfillment* alias kepuasan batin merupakan inti dari pekerjaan yang terbaik bagi diri Anda.

Studi mengenai *meaningful work* oleh J. Stuart Bunderson dan Jeffery A. Thompson dalam *Administrative Science Quarterly* (2009) berjudul *The Call of the Wild: Zookeepers, Callings, and the Double-Edged Sword of Deeply Meaningful Work* menyimpulkan, bahwa penjaga kebun binatang (*zookeeper*) merupakan salah satu pekerjaan yang paling memuaskan secara batin.

Apa indikator pekerjaan yang memuaskan secara batin? Tingkat stres dan depresi. Semakin tinggi tingkat stres suatu pekerjaan bagi seseorang, semakin tidak memuaskan secara batin pekerjaan tersebut. Tentu, ada beberapa pengecualian seperti dalam situasi-situasi tertentu.

Dalam tradisi Ignasius de Loyola, Ignatian Discernment merupakan salah satu metode dalam menentukan keputusan penting dalam hidup.

Ada 11 tahap yang perlu dijalankan, mulai identifikasi, formulasi masalah, membebaskan diri dari praduga, mengumpulkan data, membuat daftar pro dan kontra, evaluasi input, observasi suara hati, berdoa untuk kebijakan, sampai mengambil keputusan final. Botton merangkumnya dalam enam tahap.

Pertama, paradox of choice. Ketika sedemikian banyak pi-



Jennie M. Xue,
Kolumnis Internasional dan Pengajar
Bisnis, tinggal di California, AS,
www.jennixue.com

lihatan karier dan pekerjaan, terdapat paradoks akan pilihan-pilihan yang menyebabkan kelumpuhan akibat analisis (*analysis paralysis*). Tugas Anda adalah menyisirnya secara sistematis dan komprehensif. Tetap jelas dalam memandang tujuan dalam setiap langkah yang Anda ambil.

Mengawinkan kebutuhan hidup dengan kepuasan batin dalam satu karier merupakan tantangan.

Kedua, know yourself. Kenali diri Anda, luar dalam, pikiran, dan hati, inventarisasi berbagai atribut diri. Ini bukan perkara mudah. Uniknya, kita selalu tahu apa yang ingin kita makan. "Saya ingin makan gado-gado" atau "Yuk, kita makan siang di KFC." Namun, apa yang kita inginkan dalam hidup sesungguhnya dan sejujurnya?

Ketiga, think a lot. Berpikirlah dalam dan luas. Ketika memilih mobil atau properti memerlukan waktu beberapa minggu atau bulan, mengapa Anda hanya menggunakan waktu beberapa hari saja untuk menentukan karier, jurusan kuliah, dan pekerjaan.

Tanpa perlu meninggalkan kegiatan sehari-hari, sediakan waktu beberapa bulan untuk memilih jalan hidup yang tepat.

Fleksibilitas

Keempat, try something. Cobalah dulu, jangan cepat mengatakan tidak. Gunakan data untuk mengenal apa saja pilihan-pilihan dan kemampuan diri berdasarkan apa yang berhasil Anda kumpulkan.

Kelima, reflect on what make people unhappy. Ketika mencoba sesuatu, perhatikan apa yang membuat seseorang tidak bahagia. Apa saja yang membuat kolega kerja, partner, konsumen, dan *stakeholder* lainnya tidak puas. Apa yang membuat seseorang tidak bahagia atau tidak puas merupakan kesempatan untuk melakukan sesuatu secara proaktif.

Keenam, be confident. Beranikan diri untuk memulai dengan pengertian tepat soal bagaimana dunia bekerja. Bagaimana dunia bekerja tentu subjektif karena setiap individu punya persepsi berbeda akan satu situasi yang sama, mengingat *programming* masa kecil yang berbeda serta nilai-nilai yang membentuk praduga.

Mengawinkan kebutuhan hidup dengan kepuasan batin dalam satu karier merupakan tantangan. Sering kali, apa yang memuaskan secara batin tidak cukup memuaskan secara ekonomi. Penulis sendiri tidak melihat ini sebagai masalah besar. Kuncinya adalah fleksibilitas dan adaptabilitas.

Bila Anda menyukai seni, kenali berbagai media yang bisa digunakan untuk menyalurkan seni itu. Misalnya, jika Anda pandai melukis, pelajari berbagai jenis aliran dan alat, termasuk *digital painting*. Ini berarti, Anda perlu *update* diri secara teknologi. Adaptif terhadap teknologi dan instrumen, sehingga siap menghadapi setiap perubahan. Kenali juga bagaimana suatu karya seni dihargai. Jadi, kenali sisi bisnisnya, tak hanya segi artistik belaka.

Setiap individu punya tempat tersendiri di dunia. Dan, ini merupakan kelebihan dan keunikan Anda. Yang penting Anda lakukan adalah meningkatkan kompetensi dan kepercayaan diri, sehingga dua elemen ini sama kadarnya, tidak berat sebelah. Kenali secara mendetail apa yang jadi bidikan karier Anda. Luar dalam. Sampai ke ujung rambutnya. *Work meaningfully.* Anda adalah arsitek kebahagiaan hidup Anda. □

Memperluas Target Pasar

Kehadiran perangkat komunikasi Panasonic cukup mendinginkan kejutan. Pasalnya, sudah sekitar sepuluh tahun produk pabrikan asal Jepang itu hilang dari pasar Indonesia. Kali ini, Panasonic hadir dengan tablet bergaya *smartphone* dengan pasar terbatas lantaran ditujukan untuk pekerja profesional di lapangan, seperti area tambang atau perkebunan.

Asnan Furinto, pengamat *marketing management* dari Binus University, menilai, pasar yang disasar Panasonic terbilang cukup berat. Sebab, jejak rekam mereka di pasar perangkat komunikasi masih minim. Selama ini Panasonic dikenal dengan perangkat elektronik untuk keperluan rumah tangga. Bila ada produk baru di segmen tersebut, masyarakat tentu akan mudah percaya dengan kredibilitas Panasonic. Sementara, untuk ponsel atau tablet, maka orang akan berpikir dua kali.

Menurut Asnan, tablet bergaya *smartphone* dengan harga belasan juta rupiah harus punya nilai lebih dari sekadar tahan banting dan tahan debu. Lantaran, banyak *gadget* yang juga menggaungkan keunggulan serupa dengan harga yang lebih murah. "Kalau bisa, Panasonic menambahkan aplikasi atau *software* yang bisa diatur untuk memenuhi kebutuhan spesifik untuk *niche* market yang ditujunya, atau kelebihan bisa koneksi Wi-Fi di *remote area*," kata dosen Program Doctoral of Research in Management Binus University, Jakarta, ini.

Karena itu, Asnan menyarankan, pemasaran *business to business* (B2B) untuk produk Toughpad. Selain korporasi swasta, ia melihat peluang untuk bekerjasama dengan BUMN yang menempatkan banyak karyawannya di daerah terpencil. Sebab, bila dijual secara ritel di toko, kemungkinan pemasarannya tidak efektif. "Panasonic juga harus menggandeng asosiasi. Jadi, ketika asosiasi mengadakan ujian sertifikasi, Panasonic bisa jual secara *bundling* dengan tablet ini," saran dia.

Yuswohady, pakar *marketing management*, menambahkan, Panasonic Healthcare Indonesia tak boleh terlalu kaku dalam memasarkan produk yang sudah laku secara global. "Di dunia *marketing* dikenal *customize by market*. Jadi, pasar untuk produk ini sebenarnya bisa diperluas, bukan hanya profesi tertentu," ucapnya. Ia menyebutkan, batasan pengguna untuk produk ini terlalu sempit. Sementara kekuatan Panasonic dalam memasarkan perangkat komunikasi belum begitu besar.

Padahal, menurut Yuswohady, banyak juga karyawan kantor yang butuh tablet apalagi bergaya *smartphone* dengan fitur seperti yang dimiliki Toughpad FZ-N1. "Ada juga karyawan yang pasti mau beli, karena tablet ini tahan lama, jadi tidak harus ganti selama satu atau dua tahun," tambah dia. □