Kami mengubah lini bisnis jadi pergudangan karena prospeknya bagus.

Wiwi Novianti, Sekretaris Perusahaan PT Evergreen Invesco Tbk

Ponsel 4G Wajib Isi Lokal

Investor ponsel 4G bisa memilih bentuk TKDN, berupa *hardware* atau *software*

Pamela Sarnia

JAKARTA. Selesai sudah tarik ulur penentuan Tingkat Kandungan Dalam Negeri (TKDN) telepon seluler 4G yang beredar di dalam negeri. Kemarin, Menteri Perindustrian, Menteri Komunikasi dan Informatika, serta Menteri Perdagangan telah menyepakati formula wajib TKDN ponsel 4G.

Sebagai gambaran, pemerintah menetapkan ketentuan bahwa ponsel 4G di dalam negeri minimal harus menggunakan minimal 30% kandungan lokal. Namun selama ini bentuk kandungan lokalnya masih menjadi perdebatan dan tarik ulur, baik di kalangan industrialis maupun kalangan pemerintah.

Nah, dalam pertemuan yang diselenggarakan di Kementerian Perdagangan, kemarin, ketiga instansi tersebut telah menyetujui dua pilihan skema perhitungan TKDN untuk memenuhi 30% batas minimal kandungan lokal. *Pertama*, produsen boleh memenuhi seluruh batas minimal itu dalam bentuk kandungan perangkat keras (*hardware*).

Pilihan *kedua*, produsen boleh memenuhi seluruh batas minimal itu dalam bentuk kandungan peranti lunak (*software*). "Sudah *fixed* hanya skema 100% *hardware* dan 100% *software*. Itu saja," kata I Gusti Putu Suryawirawan, Direktur Jenderal Industri Logam, Mesin, Alat Transportasi, dan Elektronika Kementerian Perindustrian usai hadir dalam pertemuan di Kementerian Perdagangan, Kamis (30/6).

Setelah tiga menteri mencapai kata mufakat, selanjutnya keputusan itu akan dituangkan dalam Peraturan Menteri Perindustrian. "Peraturan Menteri tentang Tata Cara Perhitungan TKDN tersebut kami harapkan segera diteken sebelum Lebaran," kata Bambang Suseno, Direktur Standardisasi Perangkat Pos dan Informatika Kementerian Komunikasi dan Informatika.

Pelaku usaha tampak pasrah menerima keputusan pemerintah. "Ya, mau bagaimana lagi. Kami tetap harus mengikuti aturan pemerintah," kata Lee Kang Hyun, *Vice President* PT Samsung Electronic Indonesia kepada KONTAN, Kamis (30/6).

Lee berharap, pemerintah tidak gampang memberi sertifikat TKDN kepada perusahaan yang memilih memenuhi batas minimal itu, semuanya dalam bentuk *software*. Pemerintah harus memastikan si perusahaan sudah memiliki *design center*, karyawan, aplikasi, dan sudah menginjeksikan aplikasi ke ponsel. "Setelah itu baru kasih sertifikat TKDN. Jangan hanya memberikan proposal investasi saja bisa mendapat sertifikat. Itu curang," ujar Lee.

Selain perwakilan Samsung, Lee menyatakan ada perwakilan Apple yang turut hadir dalam pertemuan tersebut. "Apple kasih *statement* akan investasi di sini," jelas Lee. ■

Perusahaan Ponsel Dalam Negeri dengan TKDN di Atas 20%

Nama	Merek	Produksi*
PT Hartono Istana Teknologi	Polytron	500.000
PT Aries Indo Global	Evercoss	1.200.000
PT Arga Mas Lestari	Advan	500.000
PT Tera Data Indonesia	Axioo	300.000
PT Maju Express Indonesia	Mito	625.000
PT Sinar Bintang Nusantara	Gosco	400.000
PT Supertone	SPC	600.000
PT Zhou Internasional	Asiafone	500.000
PT Samsung Indonesia	Samsung	14.400.000
PT Indonesia Oppo Electronics	Oppo	1.200.000
PT Hair Electronic Appliances Indonesia	Haier	1.000.000
PT HuaweiTech Investment dengan PT Panggung Electric Citra Buana	Huawei	500.000
PT Smartfren Telecom	Smartfren	350.000
PT Panggung Electric Citra Buana dengan ZTE Indonesia	Bolt	350.000
PT Tridharma Kencana dengan PT Lenovo Indonesia	Lenovo	350.000
PT Satnusa Persada dengan PT Tata Sarana Mandiri	Ivo	250.000

* Unit/tahun

Sumber: Paparan Kemperin, Kemdag dan Kominfo soal sinkronisasi TKDN ponsel tahun 2015

Bengkel Siaga Mudik

KONTAN/Cheppy A. Muchlis

Suasana di posko mudik Toyota 2016 di Cikampek, Jawa Barat, Kamis (30/6). Toyota Astra Motor membuka 279 Posko Mudik di sejumlah kawasan untuk membantu pemudik yang mengalami gangguan. Posko ini beroperasi 1-10 Juli 2016.

PERDA KAWASAN TANPA ROKOK

Produsen Rokok Tak Gentar Beleid Daerah

JAKARTA. Bisnis industri rokok kian terdesak. Pemerintah Daerah berbondong-bondong menyusun Peraturan Daerah tentang zona larangan merokok. Terbaru, Badan Legislasi Daerah (Balegda) DPRD DKI Jakarta sedang membahas peraturan daerah (perda) kawasan tanpa rokok (KTR).

Tak hanya Jakarta, ada beberapa daerah lain yang kini juga menyusun kebijakan yang hampir sama, seperti Malang di Jawa Timur. Aturan -aturan anti rokok ini ditargetkan rampung tahun ini akan membatasi ruang gerak perokok dan penjual rokok.

Namun kebijakan Pemda ini tak mengagetkan lagi bagi pebisnis rokok. Surjanto Yasaputera, Sekretaris Perusahaan PT Wismilak Inti Makmur Tbk bilang, industri sudah terbiasa dengan kebijakan zona larangan merokok yang dibikin oleh pemerintah daerah. "Khusus rencana (Perda di Jakarta) itu, mungkin hanya dipertegas saja, karena selama ini sudah diterapkan," kata Surjanto kepada KONTAN, Rabu (29/06).

Sementara itu, Budi Darmawan, *Manager Communication* PT Djarum tidak bersedia berkomentar soal lahirnya Perda tentang lokasi larangan merokok. "Tanya ke asosiasi saja yang mewakili kami," kata Budi kepada KONTAN, Rabu (29/6).

Selain Jakarta, kota besar seperti Semarang dan Surabaya telah menerapkan kawasan dilarang merokok. Meski zona larangan merokok berlaku, namun aturan tersebut tak serta merta mengganggu penjualan produsen rokok.

Seperti penjualan Wismilak yang masih naik 5% pada kuartal I-2016 menjadi Rp 440 miliar. Meski terlihat naik, penjualan ini masih di bawah target internal perusahaan. "Sebenarnya kami berharap penjualan bisa naik lebih tinggi," tambah Surjanto.

Surjanto optimistis penjualan hingga akhir tahun juga terus naik. Dalam hitungannya, kontribusi penjualan rokok semester kedua biasanya lebih tinggi ketimbang semester satu yakni di kisaran 55% .

Tahun ini Wismilak membidik kenaikan penjualan 15%.

Tahun ini, Wismilak membidik kenaikan penjualan 15% dari realisasi penjualan tahun lalu senilai Rp 1,83 triliun. Untuk mencapai target, manajemen Wismilak akan berupaya menggenjot iklan.

Pada kuartal kedua, Wismilak mengalokasikan biaya promosi Rp 19 miliar, naik ketimbang biaya promosi kuartal pertama senilai Rp 5,5 miliar. "Anggaran promosi *above the line*," ujar Surjanto.

Juwita Aldiani

Sosialisasi Perlindungan Merek

KONTAN/Cheppy A. Muchlis

Direktur Utama Peruri, Prasetio (kanan) bersama Direktur Utama Bio Farma Arief Budiman usai Sosialisasi Sistem Perlindungan Merek dengan Track and Trace di Jakarta, Rabu (29/6). Sosialisasi ini merupakan sinergi BUMN mengantisipasi tindakan pemalsuan produk-produk farmasi.

Siasat Bisnis

Strategi dan Eksekusi Startup Gumroad

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

Jika Anda tengah menggandrungi dunia startup, ada baiknya mengenal Sahil Lavingia. Ia salah satu bintang di bisnis ini.

Di usia 18 tahun, Sahil Lavingia sudah dropout *dari University of Southern California (USC) di semester pertama. Lalu ia bergabung dengan Pinterest sebagai web designer.*

Satu tahun kemudian, ia mendirikan Gumroad. Ia sendiri telah mendesain web sejak usia 13 tahun dan menjadi Founder dan Chief Executive Officer *(CEO) Gumroad di usia 20.*

Gumroad mempermudah penjual produk digital dan pembeli dengan hanya beberapa klik saja. Berbeda dengan PayPal yang memerlukan integrasi lebih mendalam dengan website penjual dan distribusi produk digital, Gumroad jauh lebih sederhana dengan distribusi dan penyimpanan produk di cloud *yang* secure.

Founder *dan* CEO *Sahil Lavingia mempunyai visi yang kuat tentang* "helping people selling stuff" *setelah ia berhasil membangun prototipe Gumroad yang digunakan untuk menjual ikon digital Photoshopnya. Ikon tersebut ternyata menarik 50.000 peminat, sehingga timbullah epifani* "aha moment" *untuk diluncurkan secara serius.*

Kini, siapapun bisa menggunakan Gumroad sebagai penjual (merchant/vendor) atau pembeli. Gumroad sendiri tidak menjual produk, namun merupakan sarana penjualan produk digital yang sangat simpel, intuitif, dan mudah digunakan oleh siapa saja.

Gumroad merupakan salah satu primadona dotcom *berhasil yang belum* go public. *Potensinya sangat besar dan telah mendapatkan total US$ 8,1 juta, yang merupakan investasi dari Kleiner Perkins Caulfield & Byers venture capital.*

Filosofi bisnis Lavingia sangat menarik dan jenius. Ia pelajarinya dari Derek Sivers: "Ide tidak mempunyai arti apa-apa jika tidak dieksekusi. Ide hanyalah multiplier (faktor perkalian), sedangkan eksekusi yang sangat baik bernilai jutaan dollar."

Semakin baik and jenius eksekusi, semakin tinggi nilai suatu ide. Dalam kasus Gumroad, prototipe hanya dibuat dalam satu akhir pekan saja, dan kini telah menerima investasi lebih dari US" 8 juta. Ide sederhana ternyata bukan hanya suatu ide belaka, sepanjang eksekusinya mampu mendetil dan dilaksanakan sangat baik.

Salah satu tip menarik dari Lavingia bagi mereka yang hendak mencari investor dari venture capitalist*: Diantaranya, para investor akan memberikan kepercayaan penuh kepada Anda, namun kepercayaan akan berkurang apabila eksekusi tidak sesuai dengan apa yang diajukan. Bagaikan bak air yang penuh, kepercayaan 100% perlu selalu diisi kembali, supaya tidak berkurang tingkat kepenuhannya.*

Apa yang bisa kita pelajari dari keberhasilan Gumroad?

Pertama, *kuasai bahasa* programming *dengan sangat baik, sehingga mampu memproduksi suatu program atau aplikasi yang profesional.* Ruby on Rails *merupakan bahasa* programming backend *yang fleksibel dan dipakai oleh situs-situs populer. Skalabilitas setiap situs sangat luar biasa, apabila digarap dengan sungguh-sungguh.*

Kedua, *kemampuan eksekusi sering kali tidak dipandang penting. Padahal eksekusi ini merupakan inti dari segala bentuk keberhasilan.*

Sementara ide hanyalah merupakan multiplier, ingat ini. Eksekusi yang luar biasa baik dan rapi akan memberi jutaan kali nilai bagi suatu ide. Ide dan eksekusi Gumroad mungkin hanya terbilang beberapa hari saja, namun kini telah membuahkan investasi ventura capital *melebihi US$ 8 juta.*

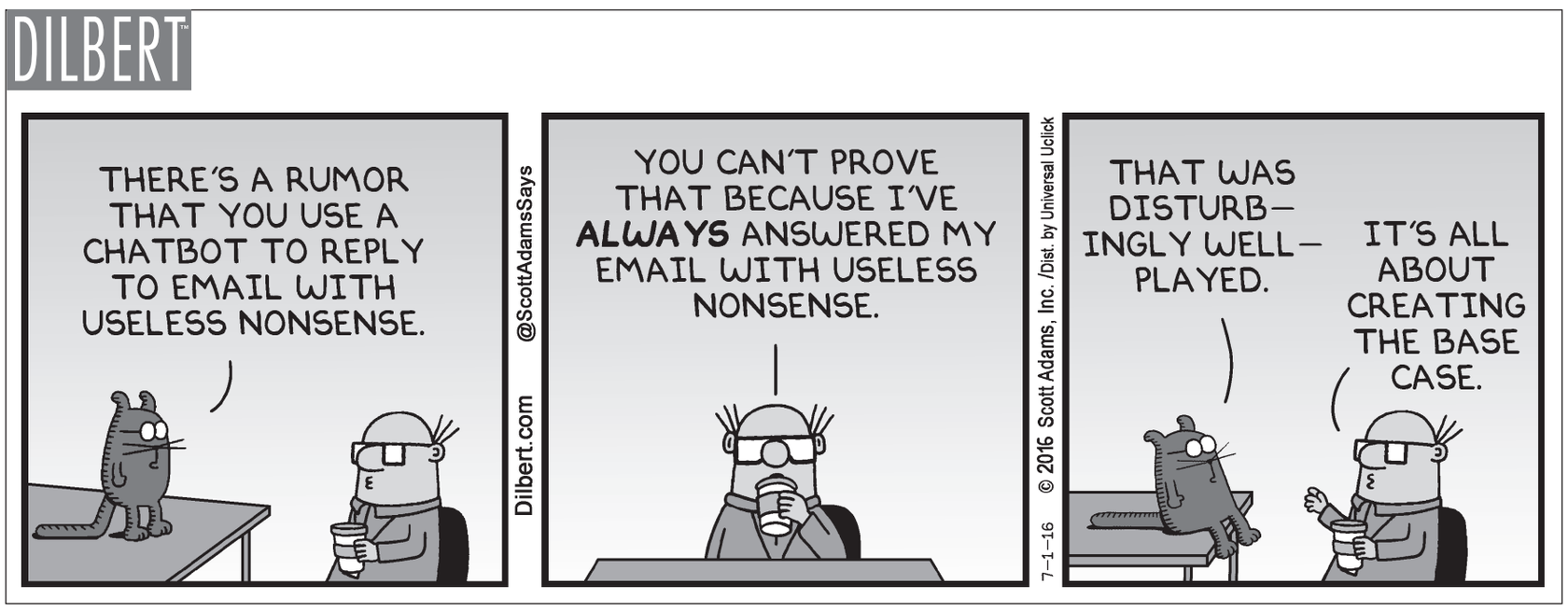
Ketiga, *buatlah perubahan kecil, mikro, atau bahkan nano dari suatu produk yang telah ada. Gumroad merupakan gabungan antara PayPal (payment gateway) dengan E-Junkie (digital product secure distribution), tanpa repot.* Add incremental value. *Perbaiki sesuatu sehingga lebih baik, karena Anda tidak perlu menjadi seorang Thomas Edison yang menciptakan lampu pijar dari nol, untuk berinovasi soal lampu.*

Keempat, *kesempatan eksponensial sangat dimungkinkan di era internet seperti sekarang ini.* Start walking and think about it while you're walking. *Artinya, Anda tidak perlu menunggu hingga Anda sudah mencapai level* advanced *untuk memulai suatu bisnis. Anda bisa berjalan dan berkembang bersamaan.*

Akhir kata, CEO muda belia Sahil Lavingia memberi masukan berharga bagi kita semua. Ia berpandangan, kita hidup di era yang luar biasa, di mana taraf hidup telah sangat tinggi. Bahkan jauh lebih baik dari lima tahun yang lalu. Apa yang bisa kita nikmati sekarang, mungkin belum eksis satu dekade yang lampau. Inilah hasil dari demokratisasi informasi dan produk-produk digital.

Internet merupakan ladang emas dengan itik-itik bertelur emas yang dapat dengan sekejap mengubah nasib seseorang. Dengan strategi dan eksekusi yang baik dan cermat, satu perubahan kecil incremental *dapat melambungkan produk digital.*

So, start walking. *Selamat mencoba.* ■



TEKSTIL

Evergreen Hengkang dari Bisnis Benang

JAKARTA. Perusahaan benang PT Evergreen Invesco Tbk tak mau lama-lama merana dalam keterpurukan. Usai menghentikan kegiatan operasi pabrik pemintalan kapas di Pandaan, Pasuruan, Jawa Timur pada April 2016 lalu, kini Evergreen mencari sumber pendapatan lain.

Salah satu sumber pendapatan yang digarap Evergreen adalah bisnis pergudangan. "Kami mengubah lini bisnis jadi pergudangan karena prospeknya bagus," kata Wiwi Novianti, Sekretaris Perusahaan Evergreen Invesco kepada KONTAN, Kamis (30/6).

Di bisnis gudang, Evergreen mempercayakan ke anak usaha PT Tristate Indonesia. "Revenue kami pasti turun, tapi bisnis pergudangan biayanya rendah dengan profitnya tinggi. Berbeda dengan benang revenuenya besar tapi profitnya kecil," tambah Franklin William Kayhatu, Komisaris Utama Evergreen Invesco.

Sejak November 2015, Evergreen telah menyewakan gudang seluas 13.000 meter persegi (m^2) kepada PT Coca-Cola Amatil Indonesia. Gudang tersebut mereka sewakan seharga Rp 35.200 per m^2 per bulan. Adapun saat ini, perusahaan memiliki bangunan seluas 42.000 m^2 di atas lahan 10 hektare (ha). Sekitar 50% dari bangunan tersebut berupa kompleks gudang.

Supaya kontribusi bisnis gudang bisa mendulang lebih banyak, Evergreen berencana merenovasi gudang. "Kalau ada biaya, kami akan mempertinggi gudang," jelasnya.

Meski di bisnis benang, Evergreen tak lagi mengoperasikan pabrik, namun Evergreen masih memiliki stok benang sebanyak 11.000 bal senilai Rp 53 miliar.

Evergreen memiliki dua anak usaha yakni PT Tristate Indonesia dan PT Pacific Multi Industri. PT Tristate Indonesia berbisnis pergudangan, sementara PT Pacific Multi Industri berbisnis benang yang tak lagi beroperasi.

Saat ini Franklin belum bisa memastikan, apakah akan melanjutkan bisnis benangnya atau tidak. "September nanti kami ambil keputusan, apakah berhenti operasi atau dilanjutkan lagi," jelas dia.

Seandainya operasional PT Pacific Multi Industri dioperasikan lagi, bakal ada pergantian jenis benang yang diproduksi. Pertimbangannya adalah, memproduksi benang yang bisa laris di pasaran.

Merujuk laporan keuangan , Evergreen rugi Rp 11,06 miliar sepanjang 2015. Pendapatannya juga turun 9,15% menjadi Rp 113,8 miliar ketimbang tahun sebelumnya Rp 125,27 miliar. Penurunan pendapatan karena turunnya penjualan kapas 40% dari Rp 24, 99 miliar tahun 2014 menjadi Rp 97,42 miliar di 2015.

Selain tertekan ekonomi global dan maraknya produk China, masalah Evergreen diperparah dengan kenaikan tarif listrik. Di samping itu, permintaan benang juga menyusut. Krisis tersebut membuat Evergreen memangkas pekerja dari 500 orang menjadi 13 orang. "Karyawan kami rumahkan bertahap sejak September 2015," kata Wiwi Novianti, Sekretaris Perusahaan Evergreen Invesco.

Pamela Sarnia