Tahun ini ada empat hingga lima investor masuk, jumlahnya sama seperti tahun lalu.

Poernomo Siswoprasetijo, Direktur Utama PT BWJ

Menolong Bisnis Tekstil

API mengusulkan sejumlah poin dalam revisi UU Nomor 13/2013 tentang Ketenagakerjaan

M. Krisna Prana Julian, Kenia Intan Nareriska

JAKARTA. Industri tekstil dan produk tekstil (TPT) masuk lima besar industri dengan kontribusi tertinggi terhadap produk domestik bruto (PDB) di kuartal II 2019, yakni sebesar 1,3%. Namun pertumbuhan pangsa pasar TPT di pasar global masih stagnan, yakni sebesar 1,6% pada 2018. Angka ini tertinggal jauh dibandingkan dengan Tiongkok yang sebesar 31,8%.

Atas persolan tersebut, awal pekan lalu, Presiden Joko Widodo mengundang dan meminta para pelaku usaha di sektor tekstil untuk menyampaikan saran dan masukan. Presiden mengharapkan daya saing industri tekstil nasional meningkat. Alhasil, ekspor tekstil terus menanjak dan sebaliknya impor menurun.

Mereka yang diundang ke istana adalah perwakilan dari Asosiasi Pertekstilan Indonesia (API) dan Asosiasi Produsen Serat dan Benang Filamen Indonesia (APSFI). Dalam pertemuan tersebut, API menyampaikan beberapa fokus perhatian. Salah satunya, pengusaha mengusulkan revisi Undang-Undang (UU) Nomor 13 tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan. Pasalnya, beleid tersebut memberatkan dan mengganjal daya saing TPT di kancah internasional.

API menyoroti sejumlah poin di UU No. 13/2003. *Pertama*, pengusaha ingin jam kerja dalam seminggu menjadi 45 jam hingga 48 jam. Selama ini jam kerja hanya 40 jam. *Kedua*, pesangon seharusnya sudah masuk dalam BPJS. *Ketiga*, biaya lembur yang dinilai lebih tinggi dibandingkan berbagai negara pesaing Indonesia. *Keempat*, usia minimum pekerja rata-rata lulusan SMA dan SMK adalah 17 tahun, sementara usia minimal yang tertulis dalam UU No. 13/2003 adalah 18 tahun.

API memberikan perhatian terhadap UU No. 13/2003 karena industri TPT menyerap hampir 2 juta pekerja formal. "Kalau ditelusuri, undang-undang kita baik ketenagakerjaan, energi, undang-undang segala macem membelenggu kaki kita supaya tidak bisa lari," ungkap Ketua Umum API, Ade Sudrajat Usman, kepada KONTAN, Kamis (19/9).

Aspirasi yang disuarakan API mendapatkan dukungan dari sebagian besar pelaku industri TPT. Misalnya, PT Asia Pacific Fibers Tbk (POLY) yang lebih menyoroti aturan lembur. "Kami mengusulkan agar ketentuan lembur tidak semata-mata berdasarkan pada lamanya waktu bekerja, tapi juga aspek produktivitas," sebut *Assistant President Director Corporate Communications* POLY, Prama Yudha Amdhan.

Sementara manajemen PT Sri Rejeki Isman Tbk (SRIL) menekankan aspek jam kerja. "Ketentuan jumlah jam kerja di Indonesia menyebabkan industri TPT dalam negeri kurang kompetitif ketimbang negara pesaing," ungkap *Head Communication* SRIL, Joy Citra Dewi.

Dia membandingkan dengan Vietnam yang rata-rata sebanyak 48 jam dalam sepekan, sedangkan Indonesia sekitar 40 jam per minggu. "Jadi kita harus menyesuaikan diri agar bisa bersaing," ujar dia.

Pengamat Ketenagakerjaan Wahyu Widodo menilai secara umum UU Ketenagakerjaan yang berlaku saat ini sudah usang dan tidak lagi sesuai bagi industri tekstil maupun bidang lainnya. "Dengan adanya faktor teknologi, perlu ada perubahan paradigma di bidang ketenagakerjaan," ungkap dia.

Khusus pesangon, Wahyu bilang, perlu ada harmonisasi antara UU Jaminan Sosial dan UU Ketenagakerjaan, mengingat perusahaan yang patuh memberikan pesangon masih terhitung kecil. "Dari data World Bank hanya 38% yang patuh memberikan pesangon," ucap dia.

Namun Ketua Asosiasi Serikat Pekerja Indonesia (Aspek) Mirah Sumirat menganggap usulan API terkait revisi UU No. 13/2013 tidak bisa menambah daya saing industri TPT lokal. "Enggak ada hubungan antara revisi UU Ketenagakerjaan dan meningkatkan daya saing tekstil, tapi hanya akan mengurangi kualitas hidup pekerja," ujar dia.

Mirah justru mengkritik, kebijakan membuka impor TPT menjadi pemicu utama memlemahnya daya saing TPT lokal. Alhasil, banjir produk impor tak terbendung. ■

Pengembangan Riset Industri

ANTARA/Andreas Fitri Atmoko

Rektor Universitas Gadjah Mada (UGM) Panut Mulyono (kiri) memberikan cenderamata kepada Presiden Direktur Toyota Manufacturing Indonesia (TMMIN) Warih Andang Tjahjono (kanan) saat penandatanganan MOU kerja sama UGM dan TMMIN di Balairung UGM, Sleman, DI Yogyakarta, Kamis (19/9). TMMIN dan UGM bekerja sama mengembangkan riset industri yang menjembatani sisi industri dan akademik dengan kemitraan yang mencakup topik-topik yang menjadi perhatian industri seperti energi baru dan terbarukan, lingkungan hidup, produktivitas dan efisiensi serta peningkatan sumber daya manusia.

■ PARIWISATA

Investor Melirik Tanjung Lesung

KONTAN/Muradi

Meski sempat porak-poranda dihantam gelombang tsunami Selat Sunda, kawasan wisata Tanjung Lesung masih diminati investor.

JAKARTA. Sempat porak-poranda diterjang gelombang tsunami Selat Sunda, kawasan wisata Tanjung Lesung kini menggeliat lagi. Para investor pun mulai melirik. Setidaknya sudah ada lima investor yang masuk Tanjung Lesung di sepanjang tahun ini.

Poernomo Siswoprasetijo, Direktur Utama PT Banten West Java Tourism Development (BWJ), pengelola Tanjung Lesung menyebutkan, minat investor belum surut setelah bencana yang menimpa kawasan Tanjung Lesung. "Tahun ini ada empat hingga lima investor masuk, jumlahnya sama seperti tahun lalu," ujar dia kepada KONTAN, Kamis (19/9).

Ada pula investor asing yang membentuk perusahaan *joint venture* dengan perusahaan lokal. Namun Poernomo tak memaparkan lebih jauh soal skema ini.

Adapun investor yang sudah masuk Tanjung Lesung antara lain PT Pelindo II, Pigeon Barels Ltd UK. Kemudian, PT Telekomunikasi Indonesia, Eastern Latitudes Ltd, President University, Mongolian Culture Centre, Daewoo Development Ltd, dan Korea Teddy Bear Assc.

Memasuki semester II 2019, sudah ada beberapa pemodal yang menyatakan minatnya untuk berinvestasi di Tanjung Lesung. Mereka antara lain berasal dari China, Jepang dan Australia. "Investor banyak yang datang, tapi tidak langsung berinvestasi sekarang," sebut Poernomo.

Biasanya, realisasi investasi butuh waktu setahun setelah nota kesepahaman atau MoU. Kemudian masuk tahap *feasibility study* dan tahap pembangunan jika semua berjalan sesuai harapan. Tahun ini, BWJ masih fokus menggarap lahan 300 hektare (ha) dari total lahan seluas 1.500 ha.

Pengembangan lahan tersebut mencakup perluasan Ladda Bay Village sebanyak 35 unit *cottage* yang mulai bergulir bulan ini. Kemudian penyelesaian desain proyek *convention*, pengembangan hotel menggandeng Aston, dan perluasan Mongolian Centre.

Pemerintah memberikan sejumlah insentif bagi investor objek wisata.

Untuk menarik minat investor, pemerintah menjanjikan kemudahan terutama soal perpajakan. Kepala Bagian Pengendalian Pembangunan dan Pengelolaan Sekretariat Dewan Nasional Kawasan Ekonomi Khusus (KEK), Bambang Wijanarko, mengatakan pemerintah mendukung perkembangan Tanjung Lesung. "Baik secara fiskal maupun nonfiskal," kata dia.

Salah satu aspek non-fiskal adalah akses jalan tol Serang-Panimbang. Adapun aspek fiskal lewat insentif seperti *tax holiday*, *tax allowance*, pajak atas dividen 10%.

Sugeng Adji Soenarso

Siasat Bisnis

Rame-Rame Bikin Startup dalam Tujuh Langkah

Lama merantau di Tanah Seberang, tepatnya di San Francisco Bay Area alias Silicon Valley dan Sacramento, penulis sering mendapatkan pertanyaan via WA, "Jen, gimana sih bikin startup *itu?" Mengingat saya telah berkali-kali diwawancara oleh media mainstream Indonesia dan USA untuk beberapa* startup, *jadilah penulis "tempat bertanya."*

Walaupun startup *penulis barulah berskala kecil menengah (UKM) dan belum berstatus* unicorn, *mungkin ada beberapa pengalaman dan pengamatan yang dapat dibagikan kepada para pembaca. Minimal, dari fase ide hingga operasional tahap awal bisa dianggap cukup sahih.*

Pertama, *kenali berbagai problem yang dapat dibuatkan solusinya dengan aplikasi web dan* mobile. *Ini bisa saja sesuatu yang Anda kuasai betul atau cukup* make sense *apabila solusinya berefek cukup kolosal.*

Apa yang Anda pikirkan, bisa jadi sedang dipikirkan oleh ratusan orang. Yang membedakan pemilik startup *dengan "pemimpi" adalah ide yang diekseskusi.*

Kedua, *kenali* business model *dari perspektif* user. *Sebagai pencetus ide, seringkali kita "tergoda" untuk "menerapkan ide-ide kita" ala "tiran." Hindari ini dan berpikirlah dari perspektif* user. *Idealnya, gunakan* support group *untuk mengenali selera dan harapan para* user *akan produk yang sedang dirancang.*

Ketiga, *kenali* revenue model *yang* scalable. *Beberapa* revenue model *populer antara lain:* membership, *iklan*, pay-per-use, pay-per-download, pay-per-product, *komisi atau royalti, dan barter.*

Pilihlah yang scalable. *Dengan kata lain, dapat digeber untuk jumlah* user *tidak terbatas. Setiap* startup unicorn *mempunyai unsur ini yang sangat jelas.*

Keempat, *fase ide poin pertama sampai ketiga perlu digodok secara matang namun memberikan ruang untuk bertumbuh dari kesalahan.*

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

Ketiga poin ide di atas hendaknya digodok hingga matang. Jika ada partner, *semakin berseberangan ide-idenya, semakin ada* check and balance.

Jadi, berbagai perbedaan bukanlah sumber perpecahan, namun merupakan masukan perspektif berbeda sebagai bahan pembelajaran. Idealnya, startup founders *bukan hanya mereka yang mampu bekerja sama dengan baik, namun juga mempunyai* skills *dan MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) berbeda, sehingga dapat saling melengkapi.*

Kelima, *buatkan* business flow *untuk estimasi harga* web development.

Buatlah business flow *berdasarkan persona pengguna. Setiap persona hendaknya jelas usia, gender, jumlah penghasilan, kelas sosial dan minatnya. Ini penting untuk menentukan login aplikasi dan bagaimana* business model *dapat dijalankan.*

Keenam, *bangun jaringan pembiayaan. Bisa saja dari kocek sendiri apabila biaya* development *masih terjangkau. Jika perlu, lakukan* fund raising *dan* networking *ke* angel investors.

Financial statement *dua tahun pertama*, pitch deck, *dan* business flow *dapat digunakan sebagai "proposal" ke calon investor. Gunakan* best practices *terbaik sebagai* benchmark. *Jika perlu, kenali preferensi calon investor, sehingga* pitch *lebih mengena.*

Ketujuh, *launching dan promosikan secara* online *dengan agresif.*

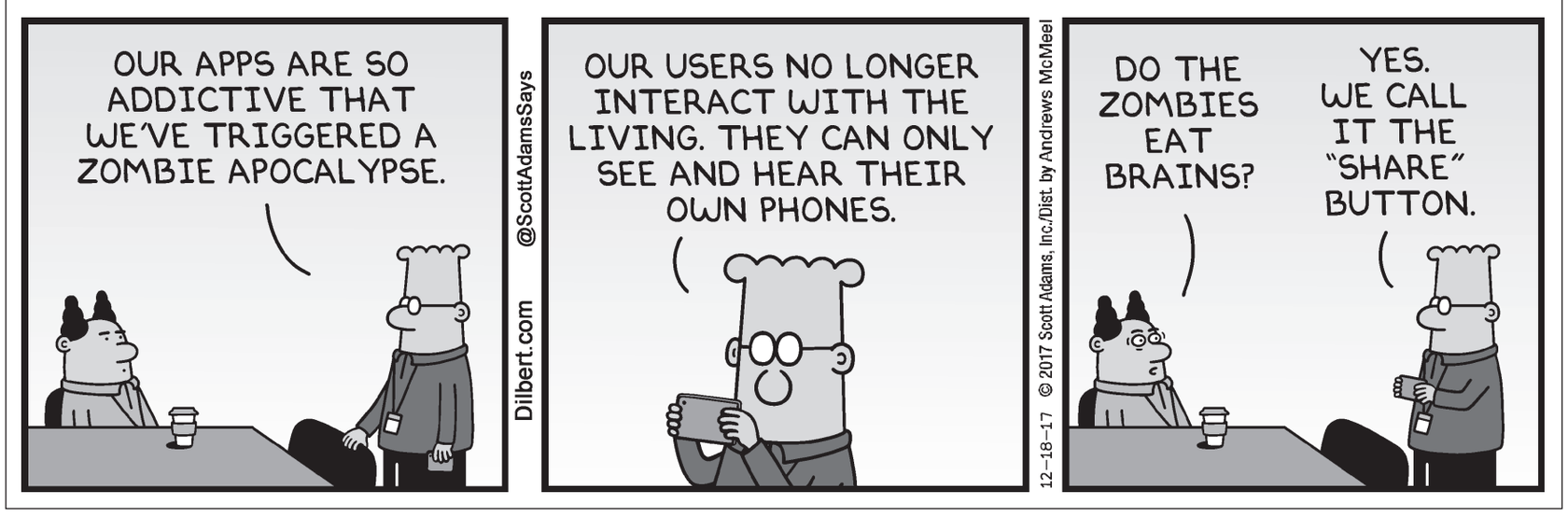
Begitu aplikasi web dan mobile startup *Anda selesai, lakukan* offline *dan* online launching *serta promosikan secara agresif. Ini tentu tergantung dengan bujet Anda.*

Minimal, aplikasi web punya SEO (search engine optimization) *yang kuat, sehingga trafik organik mengalir secara otomatis. Untuk hal tersebut, tim SEO yang kompeten adalah kunci sukses tahap awal dalam mengumpulkan trafik dan* member.

Akhir kata, tarik setiap pengunjung situs untuk menjadi anggota aplikasi Anda dengan berbagai cara, termasuk gated content *berharga, tidak hanya berbagai bentuk diskon dan* cashback. *Di era* startup online *ini, jumlah* member *adalah* currency *alias mata uang yang sangat diperhitungkan oleh para investor.*

Jumlah member *merupakan salah satu barometer kesuksesan suatu* startup, *walaupun* churn rate *pada akhirnya merupakan penentu terakhir. Selamat berstartup ria.* ■

DILBERT™



■ OTOMOTIF

Jaminan Beli Kembali dari BMW Astra

JAKARTA. BMW Astra menggandeng PT BRI Multifinance Indonesia (BRI Finance) untuk menggelar program kerjasama penawaran jaminan beli kembali atau *buy back guarantee* untuk BMW 320i Sport Shadow Edition.

Fredy Handjaja, *Chief Executive* BMW Astra menyampaikan, melalui program ini pelanggan akan meraih manfaat beli satu dapat dua. Artinya, pelanggan mendapatkan BMW 320i Sport Shadow Edition dan digunakan hingga satu tahun ke depan. "Lalu pada tahun depan akan ditukar dengan All-New BMW 320i," kata dia, Kamis (19/9).

Lewat program ini, pelanggan memiliki kesempatan untuk mencoba mobil baru dengan warna suka-suka tanpa perlu khawatir terhadap nilai jual kembali. Sebab, warna apapun pasti akan diterima oleh BMW Astra Used Car.

Direktur Bisnis BRI Finance, Handayatni Ariefiana Harjanti, mengemukakan program seperti ini merupakan yang pertama kali bagi BRI Finance, khususnya terkait bisnis pembiayaan mobil.

BRI Finance juga berinisiatif untuk lebih memanjakan debitur mereka agar memiliki lebih banyak alternatif pilihan dalam menikmati fasilitas pembiayaan kendaraan mobil premium.

"Kerjasama antara BRI Finance dan BMW Astra juga dilatarbelakangi oleh menariknya pasar otomotif, khususnya untuk penyaluran pembiayaan secara kredit," terang Handayatni.

Adapun program jaminan beli kembali ini bisa diperoleh di seluruh jaringan BRI Finance dan BMW Astra di seluruh Indonesia.

Martha Andhyka Maharani, *Marketing & CRM Departement Head* BMW Astra menilai program tersebut bakal atraktif bagi para pelanggan mobil. Apalagi kontribusi dari *leasing* masih mendominasi 60%-70% dari total penjualan BMW Astra.

Menurut Martha, karakter pelanggan yang mengajukan kredit seperti ini jamak di dunia mobil premium. Mengenai target kerjasama tersebut, manajemen BMW Astra berharap semua *leasing* mempunyai posisi yang *fair* dalam menarik pelanggan.

"Jadi biarkan saja *customer* yang memilih program *leasing* mana yang dipakai," sebut Martha.

Saat ini rata-rata tenor pembiayaan yang diperoleh BMW Astra sekitar tiga tahun. Manajemen BMW Astra mengklaim menguasai *market share* distribusi BMW di Indonesia di kisaran 37%-38%. Namun Martha enggan menyebutkan secara detail.

Berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) per 2019, total penjualan ritel merek BMW mencapai 1.310 unit, maka diperkirakan unit yang telah dijual BMW Astra sekitar 484 unit sampai 497 unit.

Saat ini, BMW Astra memiliki delapan diler yang tersebar di wilayah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang (Jabodetabek) dan Pulau Jawa. "Belum ada rencana menambah diler. Soal prospek tahun ini, kami masih optimistis tumbuh secara baik," imbuh Martha.

Agung Hidayat