Kami berharap lokalisasi komponen bisa semakin meningkat.

Hamdani Dzulkarnaen Salim, Ketua Umum GIAMM

Mengandalkan Purna Jual

Tren lesu penjualan kendaraan tidak mempengaruhi proyeksi pasar komponen 2020

Agung Hidayat, Arfyana Citra Rahayu

JAKARTA. Pasar kendaraan sepanjang tahun 2019 yang lunglai, tak membuat pelaku industri komponen *jiper*. Mereka masih tetap optimistis dengan peluang pasar komponen pada tahun depan.

Pasalnya, penjualan kendaraan baru hanya mencerminkan pasar komponen *original equipment manufacturer* (OEM). Sementara pasar komonen juga mencakup *replacement equipment manufacturer* (REM) atau komponen purna jual. "Kami lebih fokus pada penjualan komponen otomotif *replacement*," kata Lidiana Widjojo, Sekretaris Perusahaan PT Selamat Sempurna Tbk kepada KONTAN, Kamis (19/12).

Besarnya populasi kendaraan yang beroperasi di dalam negeri menjadi ceruk pasar PT Selamat Sempurna Tbk. Perusahaan berkode saham SMSM di Bursa Efek Indonesia (BEI) tersebut juga tak pilih-pilih spesfikasi kendaraan. Seluruh mobil baik keluaran Jepang, Amerika maupun Eropa, mereka garap.

Yakin dengan potensi pasar komponen purna jual, tahun depan Selamat Sempurna akan kembali mengangarkan dana belanja modal atau *capital expenditure* (capex) sebesar Rp 100 miliar-Rp 150 miliar. Alokasi anggaran tersebut sama dengan alokasi pada tahun 2019 ini.

Selain mengembangkan bisnis komponen kendaraan, perlahan Selamat Sempurna mulai memperkuat komponen alat berat. Sejumlah mesin komponen otomotif pun mereka alih fungsikan menjadi mesin komponen alat berat.

Makanya, utilitas mesin komponen otomotif tidak penuh. Utilitas pabrik filter dan radiator di Tangerang dan Jakarta kini mencapai 50%. Sementara utilitas pabrik filter di Malaysia sekitar 60%.

Sebelumnya Direktur Keuangan PT Selamat Sempurna Tbk Ang Andri Pribadi menyatakan, target kontribusi penjualan komponen alat berat dalam lima tahun hingga 10 tahun ke depan sebesar 90% terhadap total penjualan konsolidasi. Upaya peningkatan bisnis komponen alat berat berjalan sejak 2013.

Nada optimisme juga terucap dari PT ZF Aftermarket Indonesia. Perusahaan yang menginduk pada ZF Aftermarket di Jerman itu, ingin melebarkan pasar ke segmen kendaraan bikinan pabrikan Asia yang ada di Indonesia. Maklum, mobil besutan agen pemegang merek (APM) Jepang, Korea dan China mendominasi pasar hingga 90%.

Strategi ZF Aftermarket yakni memperluas jangkauan pemasaran mulai tahun 2020. "Kami sadar kue di mobil Eropa tidak sebesar *brand* tersebut, maka kami pelajari kebutuhan-kebutuhan mobil *brand* Asia," tutur Donny Kurniawan, *Managing Director* PT ZF Aftermarket Indonesia ditemui dalam jumpa wartawan, Kamis (19/12).

Selama ini, ZF Aftermarket menyuplai komponen untuk kendaraan Eropa seperti Mercedes-Benz, Scania dan Volvo. Karena belum memiliki fasilitas produksi di Indonesia, mereka antara lain mengimpor *chassis*, kopling, konverter torsi, peredam kejut, pegas dan lainnya.

Sejauh ini, ZF Aftermarket sudah mempunyai jaringan distribusi di area Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi (Jabodatek), Balikpapan (Kalimantan Timur) dan Manado (Sulawesi Utara). Luar Jawa menjadi perhatian utama karena sebelumnya mereka banyak memperoleh pelanggan mobil komersial dari Luar Jawa.

Komposisi pasar saat ini terdiri dari 50% kendaraan komersial dan 50% kendaraan penumpang. Segemn kendaraan komersialnya tak cuma memasok komponen truk. Sekitar 70% bus Transjakarta menggunakan transmisi otomatis ZF Aftermarket.

Melihat peluang pasar komponen otomotif yang menjanjikan, ZF Aftermarket ingin membangun fasilitas produksi di Indonesia. "Hanya saja, kami memang perlu melihat waktu yang tepat yakni ketika volume kami meningkat maka itu saat yang tepat," tutur Sonny Tandy, *Head of Sales Independent* PT ZF Aftermarket Indonesia.

Untuk kawasan Asia Tenggara, ZF global telah memiliki pabrik di Thailand dan Vietnam. Sampai akhir tahun 2018 mereka mencetak penjualan sebesar € 36,9 miliar dan menjangkau 40 negara.

Lokalisasi komponen

Sementara PT Garuda Metalindo Tbk atau yang tercatat dengan kode saham BOLT di Bursa Efek Indonesia (BEI), lebih memilih strategi memperkuat posisi di pasar global. Mereka menargetkan bisa mengekspor komponen ke Amerika Serikat (AS) mulai Januari atau Februari 2020.

Hamdani Dzulkarnaen Salim, Ketua Umum Gabungan Industri Alat Mobil dan Motor (GIAMM) mengakui, pasar komponen purna jual memang menjadi sumber pertumbuhan bisnis pelaku industri.

Namun begitu, pasar komponen OEM juga sangat menjanjikan. Peluangnnya bisa datang dari ekspansi para Agen Pemegang Merek atau APM.

Dalam catatan GIAMM, beberapa APM bakal membangun pabrik di Indonesia. Sebut saja perusahaan asal Korea Selatan yakni Hyundai yang berniat membuka lini produksi di tanah air.

Namun GIAMM tetap mewanti-wanti skenario lain dari ekspansi para APM. Bisa jadi para APM yang membuka pabrik di Indonesia, sekaligus menghadirkan pemasok komponen sendiri yang berasal dari negara si pabrikan. "Untuk itu, kami berharap lokalisasi komponen dari waktu ke waktu dapat ditingkatkan," kata Hamdani.

Tak ketahuan nilai pasar komponen secara nasional. Namun kalau mengacu pada catatan kinerja sembilan bulan tahun 2019 dari 10 emiten yang bergerak dalam industri komponen, akumulasi total nilai penjualan kurang lebih sebesar Rp 33,75 triliun. Adapun, PT Astra Otoparts Tbk (AUTO) dan PT Gajah Tunggal Tbk (GJTL) masih menjadi dua pencetak penjualan terbesar dalam bisnis penjualan komponen (*lihat tabel*). ■

Sejumlah Produsen Komponen Kendaraan di Indonesia

PT Astra Otoparts Tbk	PT Gajah Tunggal Tbk	PT Indo Kordsa Tbk	PT Multi Prima Sejahtera Tbk	PT Prima Alloy Steel Universal Tbk
Penjualan: Rp 11,63 triliun	Penjualan: Rp 11,94 triliun	Penjualan: US$ 189,49 juta	Penjualan: Rp 63,71 miliar	Penjualan: Rp 300,28 miliar
Laba bersih: Rp 512,26 miliar	Laba bersih: Rp 139,53 miliar	Laba bersih: US$ 10,73 juta	Laba bersih: Rp 22,83 miliar	Laba bersih: Rp 1,57 miliar
Produk: mesin, *body & chassis*, elektronik dan kemudi	Produk: ban	Produk: ban	Produk: busi dan suku cadang	Produk: *velg, stabilizer* dan peralatan lain

PT Garuda Metalindo Tbk	PT Goodyear Indonesia Tbk	PT Indospring Tbk	PT Multistrada Arah Sarana	PT Selamat Sempurna Tbk
Penjualan: Rp 911,57 miliar	Penjualan: US$ 103,22 juta	Penjualan: Rp 1,58 triliun	Penjualan: US$ 250,02 juta	Penjualan: Rp 2,79 triliun
Laba bersih: Rp 49,25 miliar	Rugi bersih: US$ 2,14 juta	Laba bersih: Rp 40,22 miliar	Rugi bersih: US$ 13,53 juta	Laba bersih: Rp 407,66 miliar
Produk: mur, baut, *frame & chassis*, mesin, suspensi	Produk: ban	Produk: pegas	Produk: ban	Produk: filter, radiator, *oil coolers*, kondensor, pipa rem, aneka pipa, sistem pembuangan

Keterangan: kinerja periode 30 September 2019 — Sumber: Riset KONTAN

Dampak Makro Ekonomi

KONTAN/Fransiskus Simbolon

Direktur Utama PT Riau Andalan *Pulp & Paper* (RAPP) Sihol Aritonang (kanan) berbincang dengan Kepala Grup Kajian Ekonomi Regional dan Kebijakan Sumber Daya Energi LPEM FEB UI Uka Wikarya di sela-sela acara jumpa pers Hasil Riset Analisis Dampak Makro Ekonomi dan Fiskal Grup April di Jakarta, Kamis (19/12). Dalam hasil riset tersebut Grup APRIL telah berkontribusi dalam pembentukan nilai tambah bruto atau PDB nasional sebesar Rp368,51 triliun, dimana diantaranya sekitar 93,68% (Rp345,68 triliun) muncul sebagai Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) di Provinsi Riau.

Kilas Industri

Industri Gas Hilir Terganjal Harga

Ridwan Nanda Mulyana

Pemanfaatan hilir gas bumi menjadi salah satu kunci penggerak ekonomi. Baik untuk sektor industri maupun rumah tangga. Selain menjadi sumber energi yang efisien dan ramah lingkungan, produksi gas bumi dalam negeri pun sebenarnya melimpah. Tak heran jika energi dari gas bumi kian diminati.

SELAIN menjaga ketahanan energi, gas bumi bermanfaat meminimalisasi impor bahan bakar minyak (BBM) dan *liquified petroleum gas* (LPG). Menurut Jugi Prajogio, Anggota Komite Badan Pengatur Hilir Minyak dan Gas Bumi (BPH Migas), penggunaan gas bumi dapat menekan defisit neraca perdagangan dan lebih efisien dibandingkan energi lain.

Sebagai gambaran, harga acuan minyak mentah Indonesia atau Indonesia Crude Price (ICP) saat ini sekitar US$ 60 per barel. Sementara harga gas pipa berada di kisaran antara US$ 8 per mmbtu-US$ 10 per mmbtu.

Dengan asumsi ICP yang sama, harga *compressed natural gas* (CNG) misalnya, seharga US$ 11 per mmbtu-US$ 15 per mmbtu. Lalu harga *liquefied natural gas* (LNG) ritel seharga US$ 16 per mmbtu-US$ 20 per mmbtu.

Sementara harga solar dan *liquified petroleum gas* (LPG) lebih mahal, yakni sekitar US$ 23 per mmbtu. Seperti diketahui, bahan baku LPG adalah minyak bumi.

Sementara tingkat ketergantungan industri pada gas cukup tinggi. Sektor-sektor penyerap gas terbesar seperti pupuk, petrokimia, keramik, kaca, semen, sarung tangan karet, makanan dan minuman, tekstil dan produk tekstil, kertas, ban dan otomotif.

Achmad Widjaja, Wakil Ketua Komite Industri Hulu dan Petrokimia Kamar Dagang dan Industri (Kadin) mencatat, total kebutuhan gas bumi untuk industri pada tahun ini mencapai 2.985,94 mmscfd. Tahun depan kemungkinan naik menjadi 2.993,23 mmscfd. Lalu tahun 2025 meningkat hingga di atas 3.000 mmscfd.

Tak heran jika para pelaku industri getol memperkuat infrastruktur demi mengembangkan bisnis. "Sehubungan dengan program pemerintah untuk menekan defisit neraca migas dan perdagangan, diharapkan pemanfaatan gas bumi akan meningkat termasuk secara kinerja keuangan kami," harap Rachmat Hutama, Sekretaris Perusahaan PT Perusahaan Gas NegaraTbk (PGN).

Tahun depan, PGN menargetkan pembangunan 50.000 sambungan rumah tangga (SR). Selain itu, mereka yakin bakal ada tambahan sekitar 100 calon pelanggan komersial dengan potensi volume sebesar 25 bbtud-30 bbtud.

PT Aneka Gas Industri Tbk tak mau ketinggalan. Sejalan dengan pengembangan bisnis, tahun depan mereka menargetkan pertumbuhan pendapatan sekitar 10% *year on year* (yoy). Rachmat Harsono, Direktur Utama PT Aneka Gas Industri Tbk mengatakan, sektor ritel masih akan menjadi target pasar utama.

Namun *affordability* atau keterjangkauan harga masih menjadi momok dalam pengembangan industri gas di dalam negeri. Masalahnya, industri hilir gas tergantung dengan industri gas di hulu. "Jadi butuh kebijakan pemerintah agar harga gas di hilir tidak terlalu mahal dan ekonomis bagi *end user*," kata Mamit Setiawan, Direktur Eksekutif EnergyWatch.

BPH Migas sependapat. Mestinya, pemerintah harus mampu menciptakan iklim usaha yang kondusif di hilir gas supaya bisa menjaga keekonomian badan usaha. Khususnya dalam penetapan *internal rate of return* (IRR) yang wajar. ■

Siasat Bisnis

Tren Perusahaan Bionik

Tahun 2020 tinggal beberapa hari lagi. Mungkin Anda pernah menonton serial televisi Star Trek jadul tahun 1966-1969 yang cukup mengagumkan di eranya. William Shatner sebagai Kapten Kirk dan Leonard Nimoy sebagai Mr.Spock.

Dalam serial itu, dapat dijumpai teknologi-teknologi "masa depan" seperti berkomunikasi nirkabel mirip smartphone *zaman now*, scan *medis, kendaraan terbang antar planet dan ruang hologram. Hampir semua teknologi tersebut ada di abad ke-20 akhir dan awal hingga pertengahan abad 21.*

Jadi, kita sudah cukup lama hidup "di masa depan". Hal ini membutuhkan adaptasi luar dalam karena masa depan masih akan terus berlanjut dengan segala keunikan dan kehebatannya.

Nah, menurut tim direktur Boston Consulting Group Rich Hutchinson, Lionel Aré , Justin Rose, dan Allison Bailey, dalam dunia keorganisasian, sekarang telah tiba era"bioniccompany" atau "perusahaan bionik". Perusahaan bionik (PB) merupakan bentukan termutakhir peradaban manusia di mana suatu organisasi menggunakan tenaga manusia dan mesin dalam menjalankan bisnis dan berbagai tugas.

Dapat diprediksi bahwa perusahaan-perusahaan yang bertahan untuk jangka panjang adalah perusahaan-perusahaan bionik tadi. Lalu bagaimana perusahaan bionik mempengaruhi strategi dan gaya berbisnis tahun 2020 dan seterusnya? Mari kita simak.

Satu, setiap bisnis mempunyai kans *yang sama untuk menggunakan teknologi digital dan mesin Revolusi Industri 4.0 dalam operasional dan manajemen. Teknologi yang dimaksud termasuk* artificial intelligence *(AI)*, machine learning, robotics, data sensors, computing power, data storage *dan* mobile connectivity.

Berbagai teknologi gabungan menciptakan generasi digital terbaru yang sangat powerful. *Bahkan, dapat melampaui inteligensi manusia, sehingga kualitas hidup peradaban manusia akan naik berkali-kali lipat hanya dalam kurun waktu kurang dari sepuluh tahun.*

Jika Anda perhatikan, saat ini juga kita telah menggunakan hampir semua teknologi tersebut dalam berbagai kapasitas. Ruang dan jarak sudah bukan lagi

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

halangan untuk bergerak, berkarier, berbisnis dan mengeruk keuntungan. Faktor pembeda pemenang dan pecundang adalah pola pikir digital dan inovasi berkesinambungan.

Dua, batas antara manusia dan teknologi semakin kabur dalam kemampuan melayani dan menyenangkan konsumen. Hal ini juga sangat jelas terbaca dengan berbagai chatbot *dan robot-robot pelayan* housekeeping *hotel dan sebagainya.*

Ambil contoh di Jepang dan China, telah ada hotel yang dilayani 100% oleh robot tanpa penjaga dan pekerja manusia sama sekali. Kondisi tanpa manusia dalam front end *suatu bisnis akan menjadi lumrah. Terutama di negara-negara dengan populasi tua, seperti di Eropa, Taiwan, Jepang dan Korea.*

Tiga, manusia pemenang kompetisi di akhir abad ke-21 adalah mereka yang mampu bertransisi ke berbagai ketrampilan dan keahlian digital. Hal ini merupakan keharusan dan kepastian.

Tanpa ketrampilan dan keahlian digital, para pekerja manusia akan menjadi kadaluwarsa hanya dalam waktu beberapa tahun saja. Kondisi ini akan terjadi di semua industri. Tidak hanya industri manufaktur, e-commerce *dan hospitalitas.*

Empat, salah satu unsur paling kompetitif bagi manusia pekerja di era mendatang adalah mereka yang lancar berorganisasi dalam struktur digital. Hard skills *seperti kemampuan menggunakan dan memprogram komputer tentu penting. Namun yang lebih penting lagi adalah* soft skills *yang menggabungkan antara* hard skills *dengan* emotional skills *dan* intellectual skills.

Menerjemahkan logika manusia dalam berbagai algoritma yang sahih dan organik bagi teknologi merupakan tantangan berat. Mereka yang menguasai ini, merupakan seorang teknologis-humanis atau humanis-teknologis pemimpin besar manusia di masa depan.

*Lima, inovasi dalam berbagai dimensi dapat dipastikan menjadi makanan sehari-hari. Artinya, setiap hari merupakan hari baru dengan inovasi-inovasi terkini. Mengingat semakin parahnya kondisi ekologi manusia yang kemungkinan tidak lagi dapat dikembalikan ke era pra*climate change, *berbagai indikator makro semakin mengkhawatirkan. Namun, ini bukan akhir dari semua. Uniknya, berbagai indikator petaka seringkali rancu dan tidak dapat dipercaya.*

Jadi manusia perlu berinovasi setiap hari untuk mencari celah yang sahih bagi jangka pendek dan panjang. Hal ini tentu didukung oleh data. Sayangnya, data masa lampau tidak mampu mendeteksi 100% masa depan. Karena itu, berbagai inovasi perlu dijalankan terus-menerus dengan berani.

Perubahan ultra cepat telah menjadi sesuatu yang konstan. Mari kita beradaptasi dan menyiapkan diri untuk mengejar ketinggalan-ketinggalan kita. ■

BAJA

Realisasi Pabrik Baru PICO Mundur 2020

JAKARTA. PT Pelangi Indah Canindo Tbk terpaksa memundurkan jadwal penyelesaian pembangunan drum pabrik baru di Marunda, Jakarta Utara. Target penyelesaian awal pada akhir semester II tahun ini, bergeser menjadi tahun depan.

Jadwal penyelesaian proyek mundur karena kucuran kredit dari perbankan molor. Mestinya, bank mencairkan pinjaman mereka pada November 2019 lalu. "Satu masalah terbesarnya adalah keterlambatan dari bank untuk pencairan 60% dana pembangunan sehingga proyek jadi tertunda," terang Anton Hidayat, Sekretaris Perusahaan PT Pelangi Indah Canindo Tbk saat dihubungi KONTAN, Kamis (19/12).

Sementara pinjaman perbankan mendominasi sumber pendanaan pabrik. Dari total biaya investasi Rp 40 miliar-Rp 50 miliar, sekitar 60%-70% di antaranya adalah pinjaman perbankan. Sisa 30%-40% berasal dari kas internal.

Manajemen Pelangi Indah Canindo meyakinkan, tak ada alasan khusus atas keterlambatan pencairan dana tersebut. Menurut hasil konfirmasi mereka kepada bank, proses pencairan dana terlambat karena terganjal proses yang agak panjang.

Adapun sejauh ini, tahap pembangunan pabrik baru di Marunda sudah sampai 75%. Pelangi Indah Canindo atau yang tercatat dengan kode saham PICO di Bursa Efek Indonesia (BEI) perlu menyelesaikan tahap akhir atau proses *finishing*.

Menurut rancang bangun, pabrik Marunda menempati lahan 1 hektare (ha). Kapasitas pabrik tersebut setara dengan 10% dari total produksi yang terpasang.

Jika sudah beroperasi, Pelangi Indah Canindo akan memanfaatkan produksi pabrik Marunda untuk menyokong pesanan depo minyak milik Pertamina di Plumpang dan sekitarnya. Potensi pendapatan dari pabrik baru sekitar Rp 50 miliar-Rp 60 miliar.

Tahap pembangunan pabrik di Marunda kini sampai 75%.

Selain menambah pendapatan, pabrik Marunda bisa menekan biaya distribusi drum dari Rp 10.000 per unit menjadi Rp 4.000 per unit. Sebab pabrik itu lebih dekat dengan lokasi Pertamina.

Arfyana Clitra Rahayu