PLN perlu mempertimbangkan keseimbangan pertumbuhan kelistrikan dengan kebutuhan pembangkit EBT dan berbasis energi fosil.

Arthur Simatupang, Ketua Umum APLSI

Gerai

Pembangkit EBT Prioritas dalam RUPTL 2020-2029

JAKARTA. PT Perusahaan Listrik Negara atau PLN tengah menghitung proyeksi kebutuhan listrik dalam 10 tahun ke depan. Ini dilakukan sebagai bagian dalam penyusunan Rencana Usaha Penyediaan Tenaga Listrik (RUPTL) yang baru untuk periode 2020-2029.

Vice President Public Relations PLN Arsyadany Ghana Akmalaputri mengatakan, PLN masih berkoordinasi dengan berbagai *stakeholders* di lintas sektor untuk memetakan proyeksi kebutuhan dan pasokan listrik yang dibutuhkan. Pemetaan tersebut juga melibatkan potensi konsumsi listrik dari Kawasan Ekonomi Khusus (KEK), Kawasan Industri (KI), *smelter*, destinasi wisata prioritas, konsumsi dari penggunaan kendaraan bermotor listrik, serta sektor potensial lainnya. "Saat ini masih proses pembahasan, masih koordinasi permintaan kebutuhan tenaga listrik untuk semua sektor," katanya saat dihubungi KONTAN, Rabu (19/8).

Direktur Pembinaan Program Ketenagalistrikan Kementerian ESDM Jisman Hutajulu menuturkan, pihaknya memang belum memberikan tenggat waktu bagi PLN untuk mengajukan RUPTL 2020-2029. "Masih ada RUTPL 2019-2028 yang berlaku. Apabila PLN melihat perlu revisi, pemerintah menunggu dari PLN," ungkapnya. Jisman menegaskan, target bauran listrik dari sumber energi baru dan terbarukan (EBT) sebesar 23% di tahun 2025 harus menjadi prioritas dalam RUPTL. "Targetkan 23% di 2025, ini yang perlu dipenuhi oleh PLN," imbuh Jisman.

Ketua Umum Asosiasi Produsen Listrik Swasta Indonesia (APLSI) Arthur Simatupang juga mengamini poin yang sama. Arthur menekankan bahwa PLN perlu mempertimbangkan keberimbangan pertumbuhan kelistrikan dengan kebutuhan pembangkit EBT dan berbasis energi fosil.

RIdwan Mulyana

Pelni Mencatat Kenaikan Muatan Barang 300%

JAKARTA. PT Pelayaran Nasional Indonesia (Persero) atau Pelni mencatatkan pertumbuhan muatan barang kapal tol laut pada semester pertama tahun ini, yakni mencapai 2.869 TEUs.

Kepala Kesekretariatan PT Pelni, Yahya Kuncoro menjelaskan, pencapaian tersebut meningkat signifikan ketimbang realisasi selama semester I 2019 sebesar 941 TEUs.

"Kenaikan muatan kapal barang yang mencapai 300% ini karena kontribusi besar dari trayek kapal tujuan Morotai. Ada dua trayek yang padat muatan, yaitu T-10 dengan rute Tidore-Morotai-Buli-Maba-Puau Gebe-Tidore dan T-15 rute Tanjung Perak-Makassar-Morotai-Surabaya, yang berkontribusi 406 TEUs pada Juli 2020," ujar dia saat konferensi pers secara virtual, Rabu (20/8).

Yahya menyebutkan, meski di tengah pandemi Covid-19, Pelni mampu menjaga kinerja bisnis tetap positif dalam penugasan tol laut. Salah satu upaya Pelni untuk meningkatkan muatan kapal tol laut adalah bekerja sama dengan pemerintah daerah setempat untuk mengisi muatan balik.

"Selama ini muatan berangkat penuh dan muatan balik kosong. Oleh karena itu, kami kerjasama dengan pihak-pihak yang akan mengisi muatan tersebut, yaitu Kementerian Perdagangan dan Kementerian Perindustrian pada dinas setempat," jelas dia.

Selain itu, upaya lainnya adalah mengoptimalkan aplikasi Informasi Muat Ruang Kapal (IMRK) untuk memantau tingkat keterisian armada tol laut di seluruh trayek. "Kami optimistis, dengan upaya ini kinerja operasional tol laut hingga akhir tahun akan sebaik pada semester pertama ini," Yahya berharap. Selain pertumbuhan muatan barang, Pelni optimistis hingga akhir tahun ini jumlah penumpang akan meningkat drastis.

Selvi Mayasari

Pemasaran Produk Kelautan

Dok. Gojek

(kiri-kanan) Menteri Kelautan dan Perikanan Edhy Prabowo dan *Vice President Public Policy & Government Relations* Gojek Berni Kusumahatmaja Moestafa saat peluncuran program Pasar Laut Indonesia. Kedua belah pihak menjalin kesepakatan untuk memfasilitasi pemasaran produk kelautan dan perikanan dari para UMKM melalui layanan pemesanan dan pengantaran via platform digital.

Proyek Bernilai Kecil Bukan Ladang BUMN

Kementerian BUMN akan melarang BUMN menggarap proyek di bawah Rp 15 miliar

Selvi Mayasari, Sugeng Adji Soenarso

JAKARTA. Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN) akan melarang perusahaan pelat merah untuk mengikuti tender proyek di bawah Rp 15 miliar. Kebijakan ini demi memberi kesempatan kepada pebisnis UMKM untuk menggarap pengadaan barang dan jasa atau proyek dengan nilai yang relatif kecil.

Hal serupa pernah dilontarkan Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR), pada tahun lalu. Bahkan Menteri PUPR Basuki Hadimuljono mengimbau BUMN tidak menggarap proyek di bawah Rp 100 miliar.

Sejumlah emiten konstruksi swasta menanggapi datar kebijakan Kementerian BUMN. Mereka menganggap hal tersebut tidak akan berdampak apapun bagi bisnis mereka.

PT Acset Indonusa Tbk (ACST), misalnya, selama ini banyak menggarap proyek dengan skala besar. "Saat ini tidak ada pengaruhnya untuk proses tender yang sedang berlangsung," ujar Maria Cesilia Hapsari, *Corporate Secretary* ACST kepada KONTAN, Rabu (19/8). Kini ACST sedang mengerjakan sejumlah proyek yang nilainya puluhan miliar hingga triliunan rupiah.

Sebelumnya, Menteri BUMN Erick Thohir mengumumkan akan membatasi perusahaan pelat merah mengikuti tender proyek dengan nilai Rp 250 juta hingga Rp 14 miliar. Untuk tahap awal, ada sembilan BUMN yang akan disertakan dalam program ini. Ke depan, seluruh BUMN akan mengikuti program tersebut.

Sejumlah Proyek Emiten Konstruksi Swasta

Nama Perusahaan	Nilai Kontrak Baru	Nama Proyek
PT Totalindo Eka Persada Tbk	Rp 426,1 miliar	Klapa Village, Apartemen South Hills, Lido Extention, Sky House Alam Sutera
PT Total Bangun Persada Tbk	Rp 404 miliar	Apartemen Garden Residences Tower Cattleya dan Dahlia, Graha Paramita II, dan Surabaya Future Education Center
PT Acset Indonusa Tbk	Rp 1 miliar	Graha Pertamina, Jakarta-Cikampek II

Sumber: Riset KONTAN

Maria bilang, ACST memilih proyek bukan berdasarkan nilai kontrak, melainkan melalui proses *know your customer*. Oleh sebab itu, mereka selektif memilih proyek dengan memperhatikan kemampuan dan keahlian Acset Indonusa. "Sebagai informasi tambahan, ada proyek fondasi yang masih dikerjakan dan dalam proses tender. Ada beberapa proyek yang nilainya kurang dari Rp 14 miliar," sebut Maria.

Pada semester I 2020, pencapaian kontrak baru ACST masih di angka Rp 1 miliar dari pekerjaan fondasi. Jumlah itu anjlok signifikan ketimbang semester I 2019 senilai Rp 110,72 miliar. Tahun lalu, ACST juga meraih kontrak baru pekerjaan infrastruktur senilai Rp 1,32 triliun.

Dengan kondisi ini, ACST fokus menyelesaikan kontrak proyek berjalan, walau sebagian besar proyek masih dalam penghentian sementara karena pandemi. ACST mencatat, nilai *order book* saat ini mencapai Rp 4 triliun.

Setali tiga uang. Sekretaris Perusahaan PT Totalindo Eka Persada Tbk (TOPS) Novita Frestia mengungkapkan, pihaknya tidak mengambil proyek senilai Rp 14 miliar, sehingga kebijakan Kementerian BUMN tak berpengaruh apa-apa. "Kalaupun ada yang di bawah Rp 100 miliar, biasanya pekerjaan struktur atau *finishing*," ujar dia kepada KONTAN, Rabu (19/8).

Sepanjang semester I-2020 TOPS mengantongi kontrak baru Rp 426,1 miliar, masih jauh dari target sebesar Rp 3 triliun pada tahun ini. Selain itu, TOPS memiliki *pipeline* tender Rp 8,08 triliun dari 26 proyek. Totalindo juga memastikan protokol kesehatan untuk pengerjaan proyek.

Sementara manajemen PT Total Bangun Persada Tbk juga menganggap pembatasan tender kurang dari Rp 14 miliar bagi BUMN tak akan menguntungkan mereka. Hal itu karena spesifikasi proyek yang dibidik berbeda.

"Spesialisasi perusahaan pada konstruksi gedung bertingkat tinggi dan berkelas premium. Nilai proyek yang dibidik di atas Rp 10 miliar, bahkan sebagaian besar nilai proyek yang dikerjakan di atas Rp 50 miliar," ungkap Mahmilan Sugiyo, Sekretaris Perusahaan Total Bangun Persada Tbk, kepada KONTAN, Rabu (19/8).

Mahmilan menambahkan, aturan pembatasan proyek senilai Rp 14 miliar bagi BUMN lebih mengutamakan kontraktor swasta di level usaha mikro, kecil dan menengah. "Tidak ada proyek di bawah Rp 14 miliar yang kami kerjakan," jelas dia. ■

Siasat Bisnis

Strategi Zumba di Era Pandemi

Didirikan oleh tiga Alberto, yaitu Alberto Perlman, Alberto Perez dan Alberto Aghion, Zumba Fitness adalah program fitness *yang menggabungkan dansa Latin dan aerobik. Di 186 negara, ada 15 juta orang di 200.000 lokasi yang membugarkan diri lewat latihan Zumba secara berkala.*

Perlman mendefinisikan Zumba sebagai komunitas fitness *terbesar di dunia dengan merek yang distingtif. Selain itu, Zumba merupakan komunitas kultural dan musikal. Setiap peserta menikmati kebersamaan dan vitalitas yang dirasakan setiap latihan.*

Model bisnis Zumba sesungguhnya sangat sederhana. Zumba Pusat mengajarkan para instruktur dengan skill *yang dibutuhkan sehingga mereka dapat lulus dalam ujian sebagai instruktur Zumba. Setelah itu, mereka dapat berbisnis independen maupun bekerja di klub-klub* fitness *sebagai instruktur bersertifikat.*

Perlman sebagai co-founder *yang memegang sisi bisnis mengenali tiga isu utama di era pandemi ini, mengingat klub-klub* fitness *dan aktivitas berolah raga dalam komunitas telah dilarang sebagai bagian dari social distancing.*

Pertama, bagaimana mendukung para instruktur Zumba untuk terus menghasilkan revenue *bagi bisnis-bisnis mereka.*

Zumba.com kini telah diubah menjadi platform ZIN bagi para instruktur Zumba di seluruh dunia untuk mengkoneksikan kelas-kelas mereka dengan video yang disiarkan secara live *maupun* on demand. *Hanya dalam enam minggu, platform ini berhasil dibangun dengan menyertakan berbagai fitur seperti* chatroom, paywall *dan donasi bagi para instruktur yang terinfeksi Covid-19.*

Para instruktur dapat mendaftarkan (listing) kelas-kelas daring mereka di platform tersebut dan tetap mendapatkan bayaran dari para peserta. Jadi, kondisi lockdown *dan PSBB yang menyebabkan para peserta berdiam di rumah bukan lagi alasan untuk tidak dibayar.*

Kedua, bagaimana terus memberikan pelatihan terbaik bagi para instruktur Zumba yang telah ada dan yang baru mengingat hampir seluruh kegiatan aerobik dan fitness *kini dipindahkan ke dunia virtual.*

Tim Manajemen Zumba.com memberikan pelatihan melalui Zoom maupun e-learning *berbasis video dan kelas-kelas* online *bagi para instruktur yang belum begitu profesional dalam hal penyampaian pelatihan* fitness *secara daring.*

Dalam 1,5 bulan, ternyata ada satu juta peserta kelas Zumba secara virtual dari seluruh dunia. Animo luar biasa ini sangat mendorong para instruktur untuk terus berkarya, apalagi semua revenue *dari kelas-kelas daring dinikmati oleh para instruktur sepenuhnya.*

Jennie M. Xue,
Kolumnis Internasional Serial *Entrepreneur* dan Pengajar Bisnis, Berbasis di California

Ketiga, bagaimana Zumba dapat terus menjalankan misinya yaitu berkontribusi aktif dalam menciptakan dunia yang sehat dan gembira. Zumba.com tidak mengambil komisi atau biaya sepeser pun. Uniknya, mereka menyumbangkan satu porsi makanan ke Food Bank untuk setiap peserta kelas yang mendaftarkan diri. Jadilah 1,1 juta porsi pernah disumbangkan dalam satu bulan oleh Zumba.com.

Lantas, revenue *model Zumba.com itu seperti apa? Dari penjualan* merchandise *dan pelatihan* skill *aerobik Zumba para calon instruktur* (instructor classes) *yang bersertifikat. Biaya lisensi bulanan para instruktur sendiri adalah US$ 30 dan biaya sertifikasi berkisar US$ 200an hingga US$ 300-an.*

Cukup banyak instruktur yang kini telah "go online" *via Zumba.com malah mengantongi omzet lebih besar daripada ketika mengajar secara tatap muka. Kreativitas para instruktur Zumba semakin diuji di sini.*

Berdasarkan survei Zumba.com atas 100.000 peserta kelas virtual, mereka tidak hanya bertujuan membugarkan tubuh, namun juga sebagai penghilang rasa stres selama work from home *dan* lockdown. *Bisa dipahami program Strong Nation yang merupakan aerobik dengan* music conditioning *merupakan pilihan favorit.*

Apa sih "music conditioning" *itu? Dalam Ilmu Psikologi, ada anjing Pavlov yang mengeluarkan saliva ketika mendengar bunyi lonceng. Dengan prinsip yang sama, program Strong Nation mengondisikan pikiran dan gerakan fisik kita dengan ritme dan bunyi-bunyian tertentu.*

Konklusinya, Zumba dapat lebih dari sekadar bertahan di era pandemi ini. Dengan revenue *dari kelas-kelas pelatihan para instruktur, sertifikasi dan lisensi, serta* merchandise, *mereka dapat memperluas jangkauan virtual melalui komunitas.*

Komunitas bukan hanya captive market. *Namun mereka adalah penggerak utama setiap bisnis.* ■