Sesuai Kempen No 634, tak ada badan usaha, selain PLN yang berhak kegiatan listrik di Blok Rokan.

Bob Saril, Direktur Niaga PLN

Industri Tolak Listrik Naik

Rencana kenaikan tarif listrik untuk industri kontraproduktif dengan upaya pemulihan ekonomi

M. Krishna Prana Julian

JAKARTA. Rencana pemerintah lewat Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) menaikkan tarif listrik di 2022 memantik protes. Industri menolak rencana kenaikan tarif listrik yang diklaim sebagai *adjustment*, setelah empat tahun tak naik.

Ketua Umum Asosiasi Kaca Lembaran dan Pengaman (AKLP) Yustinus Gunawan menilai, opsi menaikkan tarif listrik bisa kontraproduktif dengan usaha pemerintah untuk mendorong pemulihan ekonomi. "Pemerintah habis-habisan memulihkan ekonomi nasional melalui program PEN (Pemulihan Ekonomi Nasional), termasuk sektor industri manufaktur sebagai tolak ukur utama geliat PEN," kata Yustinus kepada KONTAN, Kamis (8/4).

Jika tetap naik, ini bisa memukul industri yang terpapar pandemi. Apalagi, jika merujuk simulasi perhitungan Kementerian ESDM, kenaikan tarif terbesar pada kelompok pelanggan industri I-4 di atas 30.000 kVA. Kenaikannya bisa Rp 2,9 miliar per bulan.

Kata Yustinus, porsi biaya listrik dalam struktur biaya produksi industri kaca lembaran dan pengaman sendiri besar. Untuk industri kaca pengaman otomotif misalnya, porsi kontribusi biaya listrik mencapai 28% dari total biaya produksi.

Makanya, usulan kenaikan tarif listrik bagi industri berpotensi menghambat pemulihan industri kaca lembaran dan pengaman. Saat ini, kata Yustinus, utilisasi produksi kaca pengaman baru 35% dari total kapasitas terpasang.

Sementara utilisasi produksi industri kaca lembaran berkisar 80% saat ini.

Normalnya, utilisasi keduanya bisa mencapai 95% . Proyeksi AKLP, pemulihan industri kaca lembaran baru pada pertengahan 2022 jika tidak ada kenaikan tarif listrik.

Sementara itu, pemulihan industri kaca pengaman a diharapkan tercapai dalam 3-4 tahun ke depan, tanpa ada kenaikan tarif listrik. "Tapi ini bergantung pada pemulihan pada sektor industri otomotif," ujarnya.

Kata Yustinus, kenaikan tarif listrik bagi pelanggan industri juga bisa memacu penurunan daya saing industri kaca lembaran dan pengaman dalam negeri. Walhasil, kenaikannya juga diprediksi bisa menyulut kenaikan impor.

Menurutnya, hal yang paling menakutkan adalahh kenaikan tarif listrik akan mengendurkan minat investor melakukan penanaman modal/berinvestasi. "Jika energi Indonesia enggak kompetitif, investor kaca bisa lari ke Malaysia, seperti 6 tahun lalu," ujarnya. Alhasil, investor kaca lembaran Cina berbondong-bondong meroketkan kapasitas produksinya di Malaysia menjadi lebih dari 2 juta ton per tahun. "Padahal permintaan dalam negeri cuma 450.000 ton per tahun," ungkap Yustinus.

Ketua Umum ASAKI, Edy Suyanto bilang usulan kenaikan tarif listrik akan mendistorsi efektivitas kebijakan stimulus harga gas industri 6 US$ per mmbtu yang diberikan pemerintah sejak April 2020 lalu. "Komponen biaya produksi terbesar dari industri keramik adalah biaya energi yang berkisar 40% dari total biaya produksi," ujarnya.

Perinciannya: biaya gas 30% dan biaya listrik 10%.

Ketua Umum Gapmmi Adhi S. Lukman menjelaskan, biaya energi secara keseluruhan memiliki porsi kontribusi sekitar 5%-10% dalam biaya produksi industri makanan dan minuman (mamin).

Jika tarif listrik naik, kata dia, opsi menaikkan harga jual produk untuk mengimbangi kenaikan tarif PLN juga belum tentu bisa dilakukan, mengingat keputusannya perlu mempertimbangkan banyak faktor. "Industri kini masih berjuang untuk *survive*," ujar Adhi, Kamis (8/4). ■

Inovasi Saat Pandemi

Dok. YDBA

Pemilik UD Aneka Loyang, UMKM binaan Yayasan Dharma Bhakti Astra (YDBA) di Tarikolot Bogor, H. Nuryaman (kanan) menunjukkan produk loyang yang telah dijual di pasar *online* melalui *merchant* Toko Pasti Puas dalam kegiatan Jelajah Virtual UMKM yang diselenggarakan oleh YDBA, Kamis (8/4). Jelajah Virtual UMKM yang dilakukan kedua UMKM, yaitu UD Aneka Loyang dan Bonles Frozen Food dengan tema *Industri Manufaktur dan Kuliner Tetap Eksis Sepanjang Pandemi* ini diselenggarakan YDBA untuk mengetahui kondisi bisnis dan penerapan inovasi serta kolaborasi yang dilakukan UMKM di sepanjang periode pandemi Covid-19.

■ ENERGI

PLTGU Rokan Masih di Tangan Chevron

ANTARA/FB Anggoro

Pertamina akan bekerja keras untuk melakukan proses transisi Blok Rokan.

JAKARTA. Alih kelola Blok Rokan dari Chevron ke PT Pertamina masih tersendat. Hingga kini, pembangkit listrik tenaga uap (PLTGU) bekapasitas 300 Megawatt untuk operasi produksi Blok Rokan masih dikuasai PT Cipta Tenaga Nusantara (MCTN), yang mayoritas sahamnya dimiliki Chevron Standar Ltd (CSL).

Jika merujuk Keputusan Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral No 634 12/20/600.3/2011, alih kelola Blok Rokan harus terjadi pada 9 Agustus 2021.

Hanya, kabar yang masuk ke KONTAN, Chevron masih menenderkan PLTGU ini. Sayang, upaya KONTAN menghubungi *Manager Corporate Communications* Chevron Sonitha Poernomo tak berbalas terkait PLTGU ini.

Tapi, kata John Simamora, Direktur Perencanaan Strategis dan Pengembangan Bisnis PT Pertamina Hulu Energi, induk usaha PT Pertamina Hulu Rokan mengatakan, Pertamina dan PLN telah meneken Surat Perjanjian Jual Beli Tenaga Listrik dan Uap (SPJBTLU) 1 Februari 2021. "Kami sudah mempercayakan pasokan listrik Blok Rokan ke PLN," ujar dia, Kamis (8/4).

John mengatakan, Pertamina akan bekerja keras untuk melakukan proses transisi Blok Rokan, apalagi Rokan merupakan blok alih kelola yang terbesar. "Kami sudah ada pengalaman. Ini contoh baik ekosistem BUMN saling bekerja sama dengan baik, sinergi BUMN untuk menciptakan nilai paling maksimal untuk negara," tegas John.

Bob Saril, Direktur Niaga dan Layanan Pelanggan PLN menamahkan, PLN siap *business to business* melakukan negosiasi dengan Chveron terkait pembangkit Blok Rokan. "Masalah B2B, *yes we do*, tentu saja ini harus dilandasi dengan *fairness*. Yang ditawarkan itu harus sesuatu yang wajar," tegas Bob. Makanya, Chevron harus segera melakukan komunikasi dengan PLN jelang pengalihan.

Fataryani Abdurahman, Wakil Kepala SKK Migas, mengatakan SKK Migas telah mengirimkan surat ke Chevron soal pembangkit di Rokan. "Kami bilang keuntungannya sudah banyak, selama 20 tahun (CPI) sudah dapat. Tapi kadang kita lupa, mereka juga me-*maintenance*," kata dia.

Filemon Agung

Siasat Bisnis

Harry, Pangeran Influencer Silicon Valley

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

Di Silicon Valley, sesekali, kita bisa berpapasan dengan mobil hybrid *yang dikendarai Mark Zuckerberg di lampu merah Palo Alto. Jika beruntung, pengemudi mobil di lampu merah di samping Anda bisa saja si rambut* ginger *Pangeran Harry.*

The Duke of Sussex suami dari Meghan Markle ini ternyata telah menerima posisi sebagai tech executive *di* startup unicorn *BetterUp yang berkantor di* downtown *San Francisco. BetterUp Inc divaluasi senilai US$ 1,73 miliar setelah mendapatkan suntikan dana segar US$ 125 juta di* Series D financing round. *Jadi, ini bukan* startup *abal-abal yang tidak jelas masa depannya.*

Tepatnya, jabatan Pangeran Harry adalah Chief Impact Officer *(CIO). Beda dengan CIO yang satunya lagi yaitu* Chief Information Officer. *Sebagai CIO, tugasnya adalah mengakselerasi ekspansi ke komunitas-komunitas global dengan menjangkau dan mempengaruhi berbagai organisasi dan perusahaan yang sinergis.*

Selain itu, bersama istrinya, mereka telah menandatangani kontrak partnership *distribusi* podcast *Archewell Audio via Spotify dan konten Archewell Production video dengan Netflix. Diduga, mereka mendapat bayaran US$ 25 juta oleh Spotify dan US$ 100 juta oleh Netflix.*

Spotify sendiri punya 144 juta pelanggan berbayar Premium dan 320 juta pengguna aktif setiap bulan. Adapun Netflix mempunyai 203,67 juta pengguna di seluruh dunia dengan pengguna AS mencakup 73%.

BetterUp adalah platform untuk professional coaching *dengan tujuan membangkitkan* personal growth *dengan* coaching *yang dirancang khusus. Pangeran Harry ini dikenal sebagai seorang tokoh penerus berbagai aktivisme mendiang ibundanya Putri Diana Spencer, mantan Princess of Wales.*

Sejak usia dini, Harry telah diperkenalkan dengan advokasi kesehatan mental (mental health) *oleh almarhumah ibunya. Sebagai salah satu komandan dalam angkatan Royal Marine Inggris Raya, Harry tahu betul bahwa kesehatan dan resiliensi fisik harus sejalan dengan kesehatan dan resiliensi mental. Keduanya adalah dua sisi dari mata uang yang sama.*

Diharapkan, keberadaan Pangeran Harry sebagai a true citizen of the world, *berbagai isu kesehatan mental* (mental health) *dan isu-isu sosial lainnya dapat lebih banyak diangkat dan lebih dalam didiseminasikan kepada publik. Bagi semua perusahaan yang bekerja sama dengan pasangan Windsor ini, ekspektasinya adalah menjangkau miliaran orang.*

Walaupun sebagai PR influencer *hanyalah "bonus," menurut CEO BetterUp Alexi Robinchaux. Pangeran Harry memang punya peran besar di organisasi* non-profit *Heads Together dan Invictus Games. Dan hebatnya, ia akan dikenal sebagai COO Harry Windsor saja, bukan sebagai Pangeran Harry atau Duke of Sussex.*

Kepindahan Harry dan Meghan ke lokasi residensi Montecito, California yang merupakan bagian dari kota Metro Los Angeles adalah langkah berani mengingat gaya hidup yang super kompetitif. Yang menarik, kesempatan-kesempatan di AS terutama di California Selatan dan Silicon Valley terbuka lebar bagi siapapun yang inovatif dan mempunyai kemampuan mendistilasi informasi, data, berbagai skill dan inteligensi.

Dengan pengalaman hidup yang kaya dan tidak umum, Pangeran Harry dan Meghan tentu mempunyai upper hand *alias "nilai lebih" yang tidak dimiliki oleh orang lain. Dan ini merupakan "bahan baku" kekayaan intelektual yang tidak ternilai harganya.*

Konklusinya, siapapun Anda, sepanjang mempunyai sesuatu yang unik, pasti Anda dapat me-monetize-nya secara optimal. Nah, mungkinkah Anda tidak mempunyai sesuatu yang "unik"? Tidak mungkin.

Mengapa? Karena pada dasarnya tiap individu adalah istimewa. Dan jika Anda mempunyai demikian besar positivitas di dalam hati dan pikiran, Anda tinggal memonetize-kannya saja.

PR Anda sekarang tinggal mencari ceruk alias niche *yang mewakili diri Anda dan kendaraan yang dapat digunakan. Kalau mereka menggunakan* startup e-commerce, podcast *dan* streaming video *sebagai kendaraannya, bagaimana dengan Anda?*

Menjadi influencer *itu gampang kok. Yang sulit adalah mengkristalisasikan konsep-konsepnya sehingga punya* value added *yang tidak tersubstitusi.* ■

■ MANUFAKTUR

NIKL Bidik Segmen Pasar Susu

JAKARTA. PT Pelat Timah Nusantara Tbk (NIKL) atau Latinusa optimistis masih bisa mencatatkan pertumbuhan laba bersih tahun ini. Produsen *tinplate* itu memproyeksikan pertumbuhan laba *single digit* sepanjang tahun 2021.

"Kemungkinan laba tumbuh di bawah 10% tahun 2021," ungkap Jetrinaldi, Direktur Utama NIKL, dalam paparan publik yang disiarkan secara virtual, Kamis (8/4).

Demi pertumbuhan laba, NIKL bakal memacu penjualan. Jetrinaldi menyatakan, NIKL menargetkan bisa menguasai pangsa pasar atau *market share* di atas 64% untuk pasar *tinplate* domestik pada tahun ini, naik dari *market share* mereka pada tahun-tahun sebelumnya.

Berdasarkan catatan perusahaan, NIKL menguasai 63% *market share* pasar *tinplate* domestik pada 2019, sementara sisanya dikuasai produk *tinplate* impor. Komposisi tersebut sedikit berubah di tahun 2020. Tercatat *market share* NIKL naik menjadi 64%, sementara porsi *tinplate* impor turun menjadi 36%.

Demi memacu kinerja, NIKL berencana memperluas dan memperkuat segmen pasar yang dirasa menjanjikan, seperti sektor industri susu.

Direktur Komersial NIKL, Yulia Heryati mengatakan, masih ada ceruk pasar *tinplate* di industri susu yang belum tergarap dan bisa dikejar.

Di samping itu, segmen pasar industri susu dinilai memberi margin yang baik. "Susu adalah target *market* yang sangat baik dengan keuntungan yang lumayan baik," tutur dia di acara yang sama.

Industri susu memang tercatat sebagai segmen pasar dengan kontribusi paling besar terhadap total penjualan *tinplate* perusahaan. Porsinya dalam total penjualan juga meningkat selama dua tahun terakhir ini.

Pada tahun 2020, porsi kontribusi industri susu dalam penjualan NIKL meningkat menjadi 31,55%.

Dengan porsi tersebut, industri susu masih tercatat sebagai segmen pasar yang memiliki kontribusi paling besar dalam penjualan Pelat Timah Nusantara.

M. Krishna Prana Julian

Kontan WEBINAR | SANDLER TRAINING

(VIRTUAL) NEGOTIATION FOR EVERYONE

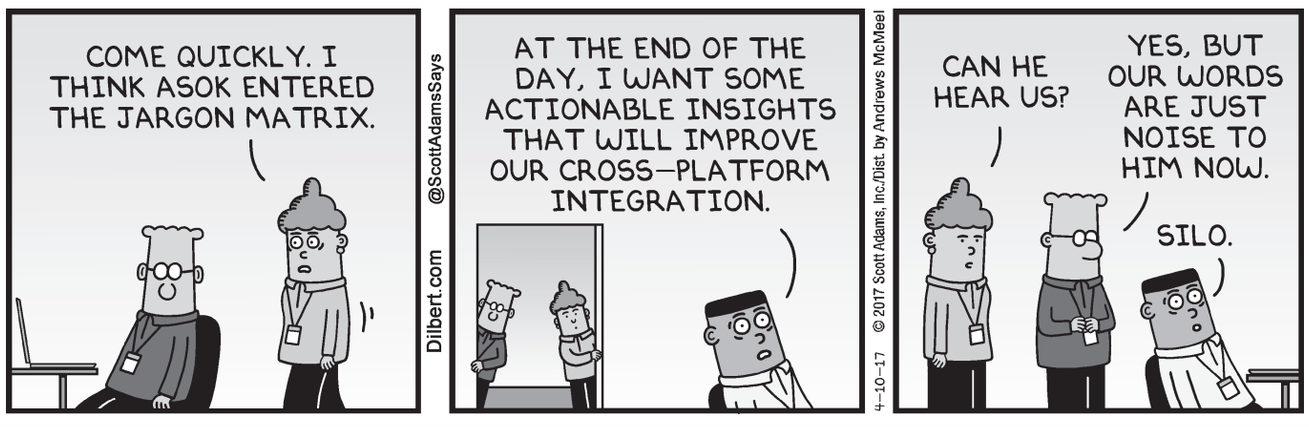
Webinar ini memberikan prinsip fundamental negosiasi, persiapan agar matang, tips, dan *best practice* melakukan negosiasi secara virtual – untuk menjadi seorang negosiator handal yang bisa memberikan hasil maksimal bagi perusahaan. Peserta juga diberikan kesempatan untuk berlatih negosiasi melalui studi kasus. Webinar ini wajib diikuti oleh siapa pun yang ingin menjadi lebih berhasil dalam negosiasi.

LIVE ON ZOOM

10.00-12.00 WiB
28 APRIL 2021

TIKET
350.000

POWERED BY
KontanAcademy

PENDAFTARAN
http://bit.ly/KA-NFE2
0899 0261 992

DILBERT