Mengenai komponen lokal, masih ada gap terkait kualitas dan standardisasi.

Rudi Satwiko, Plt Deputi Pengendalian Pengadaan SKK Migas

Produk Lokal Digenjot

Produksi minyak 1 juta barel harus didukung komponen lokal sesuai standar industri hulu migas

Azis Husaini, Filemon A Hadiwardoyo

JAKARTA. Pasokan komponen lokal infrastruktur migas berperan penting dalam memenuhi target produksi 1 juta barel pada tahun 2030. Hal itu juga sejalan dengan SK Dirjen Migas Nomor 0013.K/73/DJM.S/2019 tentang Tim Optimalisasi Pemanfaatan Produk Dalam Negeri dan Pengendalian Impor Barang Operasi pada Kegiatan Usaha Hulu Migas.

Plt Deputi Pengendalian Pengadaan SKK Migas, Rudi Satwiko mengatakan, saat ini perusahan lokal yang sudah bisa memproduksi kebutuhan peralatan hulu migas sudah ada seperti jenis kapal, EPC dan rig. "Produksi rig di Bogor sudah ada, bahkan sudah ekspor," ungkap dia dalam forum Persiapan Kapasitas Nasional 2021, Kamis (14/10).

Rudi bilang, pihaknya juga terus meningkatkan kapasitas nasional dalam industri hulu migas. Nilai kontrak untuk komoditas utama dan penunjang migas mencapai Rp 85 triliun dari periode tahun lalu hingga kuartal III-2021. Dari nilai itu, sebesar 52% sudah memenuhi tingkat komponen dalam negeri (TKDN). "Kami berharap bisa naik 2%-3% tahun ini," kata dia.

Meski begitu, masih banyak tantangan yang dihadapi produsen lokal agar produknya bisa digunakan kontraktor migas (KKKS). Misalnya terkait spesifikasi produk, standardisasi, kualitas dan produk yang sesuai konsep *health safety environment* (HSE). "Paling sulit memang produk yang HSE, jadi masih ada *gap* antara kualitas, HSE, standardisasi. Tetapi kami akan memperkecil *gap* itu agar produk nasional bisa digunakan KKKS," ujar Rudi.

Kepala Divisi Pengelolaan Rantai Suplai dan Analisis Biaya SKK Migas, Erwin Suryadi menambahkan, sampai kuartal III-2021 penggunaan TKDN sudah mencapai Rp 39 triliun. "Kami belum ada data siapa saja KKKS yang paling banyak memakai TKDN. Tetapi setiap bulan mereka melaporkan," ungkap dia.

Direktur Pembinaan Program Migas Kementerian ESDM, Dwi Anggoro Ismukurnianto menyatakan, tantangan lain bagi produsen lokal adalah masalah harga dan pengiriman peralatan yang masih lambat. "Maka untuk mendukung 1 juta barel, maka kapasitas nasional TKDN harus ditingkatkan," kata dia.

Kementerian ESDM sudah membuat klasifikasi kategori untuk produsen lokal. "Tantangan TKDN adalah, bahan baku hulu masih sulit diperoleh. Kemudian spesifikasi produk belum standar, modal menjadi masalah, peralatan masih impor, dan pajak mahal," urai Dwi.

Kontribusi Industri Migas Terhadap Industri Lain

Kategori Industri	Nilai Kontrak	TKDN
Komoditas Utama & Penunjang Migas	Rp 87 triliun	52%
Perhotelan/Akomodasi/Jasa Boga	Rp 1,8 triliun	92%
Tenaga Kerja	Rp 6,4 triliun	86%
Asuransi	Rp 55 miliar	46%
Kesehatan	Rp 296 miliar	86%
Transportasi	Rp 6,8 triliun	78%

*Periode 2020-kuartal III 2021; Sumber: Kementerian ESDM, SKK Migas

Sementara itu PT Elnusa Tbk (ELSA) berkomitmen memenuhi TKDN dalam upaya mendorong sektor migas.

Sekretaris Perusahaan ELSA, Ari Wijaya bilang, salah satu upaya mereka adalah melakukan fabrikasi peralatan yang sebelumnya dipenuhi melalui impor.

Ari mencontohkan, *hydraulic rig* yang sebelumnya impor penuh kini sebagian besar dapat difabrikasi secara mandiri oleh PT Elnusa Fabrikasi Konstruksi, anak usaha ELSA. "TKDN Hydraulic Rig bisa mencapai 70%," kata dia kepada KONTAN, kemarin.

ELSA pun melirik peluang potensial dari program 1 juta barel per hari dan 12 miliar standar kaki kubik per hari gas di 2030. Dengan mayoritas lapangan migas di isi sumur-sumur tua, maka ada peluang untuk mengimplementasikan metode *enhanced oil recovery* (EOR), *operations & maintenance* serta perbaikan fasilitas penunjang migas.

ELSA pun berkomitmen memenuhi TKDN melalui implementasi metode EOR. "Kami mengembangkan produk kimia yang diformulasikan secara mandiri dengan salah satu sumber atau komponen produk jadinya adalah dari produk samping *refinery*," ucap Ari.

Pengamat migas dari Reforminer Institute, Komaidi Notonegoro berharap SKK Migas dapat terus melakukan pembinaan kepada industri dalam negeri agar mampu meningkatkan kompetensi dari aspek teknologi.

Bukan hanya itu, dukungan insentif juga diperlukan agar industri yang baru dibangun dengan nilai depresiasi yang tinggi dapat bersaing. ■

Pembiayaan Distributor

ANTARA/Hafidz Mubarak

(kiri-kanan) Direktur Finance & Business Support PT Pertamina Lubricants, Catur Dermawan berbincang dengan Pemimpin Divisi Bisnis Korporasi 2 BNI Ditya Maharhani Harninda usai menandatangani Perjanjian Kerjasama Distributor Financing di Jakarta, Rabu (13/10). Kerjasama tersebut untuk memudahkan para mitra PT Pertamina Lubricants dalam mengajukan fasilitas kredit sehingga mendapatkan *approval* yang cepat.

KINERJA MENTERI

Catatan Dua Tahun Menteri ESDM

JAKARTA. Pada 23 Oktober 2021 nanti, Arifin Tasrif genap dua tahun menjabat sebagai Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM). Ada sejumlah tantangan dalam pengembangan energi yang masih mengadang Indonesia.

Direktur Eksekutif Asosiasi Perusahaan Migas Nasional (Aspermigas), Moshe Rizal menilai, sudah banyak upaya Kementerian ESDM dalam dua tahun terakhir, khususnya untuk memperbaiki iklim investasi hulu migas. "Dari sisi kemudahan perizinan sampai dengan insentif yang diberikan," ucap dia kepada KONTAN, Kamis (14/10).

Namun, upaya perbaikan yang dilakukan pemerintah terbentur kondisi global seperti dampak pandemi Covid-19 dan sejumlah faktor. Sederat kendala itu, seperti kesulitan negara anggota OPEC dan non OPEC dalam mencapai kesepakatan dalam stabilisasi harga minyak. Industri migas pun dihadapkan tantangan transisi menuju energi baru terbarukan (EBT).

Di sisi lain, pemerintah Indonesia mencanangkan produksi migas 1 juta barel per hari (bopd) dan 12 miliar standar kaki kubik per hari (MMscfd) gas di tahun 2030. Kondisi ini diakui tak mudah mengingat investor cenderung memilih *wait and see*. "Investor masih sangat berhati-hati dalam menjalani portfolionya maupun masuk ke *venture* baru," ujar Moshe.

Kondisi sedikit berbeda terjadi pada sektor hilir migas, dimana lebih banyak kepastian investasi. hal ini pun cenderung lebih menarik bagi investor. Kendati demikian, sektor hilir menghadapi tantangan ketersediaan infrastruktur migas. "Maksimalkan pembangunan infrastruktur migas agar mengurangi biaya distribusi," ucap Moshe.

Selain itu, pemerintah perlu menekan beban impor migas, salah satunya melalui pengembangan *processing plant* migas dalam negeri. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat, impor migas pada Agustus 2021 sebesar US$ 2,06 miliar. Dibandingkan dengan impor migas pada bulan Juli 2021 yang tercatat US$ 1,78 miliar, angka tersebut meningkat 14,74% *month-on-month* (mom). Dibandingkan impor migas Agustus 2020 yang sebesar US$ 950 juta, maka jumlah itu melesat 115,75% yoy.

Dari sisi kebijakan EBT, Ketua Asosiasi PLTMH, Riza Husni menilai, kinerja Kementerian ESDM di masa kepemimpinan Arifin cukup baik. Hal ini dibuktikan dengan terbitnya sejumlah kebijakan yang dinilai berpihak kepada pemanfaatan EBT, mulai dari Peraturan Menteri ESDM No. 20 Tahun 2020 mengenai aturan jaringan sistem tenaga listrik *(grid code)*, penambahan porsi pembangkit EBT sebesar 51,6% dalam Rencana Usaha Penyediaan Tenaga Listrik (RUPTL) PLN hingga Peraturan Menteri (Permen) ESDM mengenai Pembangkit Listrik Tenaga Surya (PLTS) Atap.

Infrastruktur di hilir migas jadi pekerjaan rumah yang perlu dibenahi.

"Kalau saya pikir *milestone* yang ditunjukkan Kementerian ESDM sudah merupakan satu pesan kepada siapapun di PLN, pembuat kebijakan, dan di Kementerian BUMN selaku yang menentukan KPI PLN bahwa EBT itu merupakan *policy* negara," kata Riza kepada KONTAN, Kamis (14/10).

Ketua Dewan Pakar Asosiasi Energi Surya Indonesia (AESI), Arya Rezavidi menilai perubahan skema tarif ekspor-impor listrik *net-metering* dari semula 0,65:1 menjadi 1:1 yang diatur dalam Permen PLTS Atap sangat positif bagi konsumen pengguna PLTS Atap. "RUPTL PLN periode 2021-2030 itu kita sebut *green energy* RUPTL. Target untuk energi surya pun cukup tinggi," ungkap Arya kepada KONTAN, Kamis (14/10).

Filemon Agung Hadiwardoyo

Siasat Bisnis

Kisah Sukses Gudang Suplemen Kesehatan iHerb

Para health conscious people *yang menggemari suplemen kesehatan berkualitas dari luar negeri kini telah kenal dekat dengan iHerb. Didirikan tahun 1996 di Pasadena, California, situs* e-commerce *spesialis ini awalnya hanya menjual suplemen St John's Wort.*

Kini, 36.000 jenis produk mereka tawarkan dan distribusikan ke 180 negara di dunia, termasuk Indonesia. Dengan omzet pada tahun 2020 mencapai US$ 1,3 miliar, iHerb Holdings Inc sedang dalam proses review *oleh U.S. Securities and Exchange Committee untuk rencana* go public.

Mereka mempekerjakan 1.600 pegawai yang memproses sekitar 50.000 order per hari. Kategori produk semakin banyak, termasuk personal care, baby and kids, beauty, *dan* sports nutrition.

Sebenarnya apa sih kelebihan iHerb dibandingkan situs-situs e-commerce *lainnya? Selain kelengkapan jenis dan merek produk, mereka juga menjamin tibanya pesanan dalam hitungan hari dengan ongkos kirim (ongkir) minimal atau bahkan gratis.*

Di era pandemi ini, servis cepat dan ongkir minimal sangat membantu konsumen. Banyaknya suplemen-suplemen palsu yang beredar di marketplace-marketplace *domestik juga menyebabkan keberadaan iHerb semakin diminati.*

Jadi, dengan kemudahan berbelanja, pilihan super banyak, dan kenyamanan keseluruhan, posisi iHerb sebagai situs e-commerce *asal AS ini sangat kompetitif di Indonesia dan lebih dari 100 negara lainnya di dunia. Apa kunci suksesnya?*

Dengan warehouse *distribusi di Korea Selatan dan Jepang, serta kerja sama yang baik dengan kurir lokal seperti JNE Express dan biaya bea cukai yang telah dibayarkan di muka, konsumen Indonesia dapat menikmati* hassle-free *penerimaan paket di rumah dalam hitungan hari. Bahkan dengan pembelian hanya US$ 40, iHerb memberikan* free *ongkir dengan JNE Express.*

iHerb punya mekanisme fulfillment, handling *dan distribusi super efisien di* back office. *Sedangkan strategi* consumer facing*-nya juga jelas-jelas tidak dapat diragukan lagi.*

CMO Steve Cho yang pernah berkarya di Yahoo!, Samsung dan Coupang menggunakan strategi pemasaran yang khusus untuk setiap pasar (negara) yang ditargetkan.

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

*Misalnya, untuk Indonesia, situsnya adalah https://id.iherb.com/ yang di-*redirect *begitu* visitor *Indonesia mengetik iherb.com di browser.*

Selain itu, ru.iherb.com menargetkan Rusia, ae.iherb.com untuk UAE, fr.iherb.com untuk Prancis, dan sa.iherb.com untuk Saudi Arabia.

Bisa dibayangkan betapa besar effort *yang digunakan untuk memastikan setiap situs berjalan dengan baik untuk target pasarnya.*

Namun ini juga meraup keuntungan melimpah mengingat setiap konsumen merasa nyaman dengan lokalisasi tersebut, misalnya diskon-diskon spesifik untuk konsumen dari negara target.

Free shipping *ini sangat penting bagi para konsumen* online *karena 53%-nya memilih untuk meninggalkan keranjang belanja apabila ongkirnya terlalu tinggi. Dari segi UX, iHerb langsung memperlihatkan biaya* shipping *sejak awal keranjang diisi, sehingga konsumen tidak merasa diperdaya karena membuang waktu.*

Hebatnya, pengiriman internasional iHerb memungkinkan deliveri ekspres dalam hitungan hari. Jadi, konsumen merasa berbelanja di marketplace *lokal dengan harga produk versi AS yang dikenal relatif lebih rendah dibandingkan dengan membeli produk suplemen asal luar negeri di Indonesia.*

Aplikasi Android dan iOS juga memungkinkan komunikasi cepat dan m-shopping *dengan UX tanpa berpikir* (don't make them think). *Aplikasi Android mereka telah diunduh lebih dari 10 juta kali dan iOS lebih dari 5 juta kali.*

Back-end *iHerb dengan menggunakan Opex Perfect Pick with ibot robots memungkinkan pengambilan produk di* warehouse *secara seketika begitu order diterima dengan* latency *(jeda) waktu minimal. Jadi,* processing order *hanya dalam 15 menit setelah order diterima, bukan beberapa jam apalagi hari.*

Setiap Perfect Pick system *dapat menyimpan 3 juta produk dalam satu saat. Penyimpanan dibagi dalam beberapa baris dan setiap baris ada beberapa sel.*

Ini memungkinkan robot mengambil produk secara tepat dan seketika tanpa eror dan jeda minimal. Bandingkan dengan processing *dengan tenaga manusia yang dibatasi oleh waktu, tenaga, sudut kemiringan, fokus, kekuatan otot, kecepatan berjalan dan sebagainya.*

Situs-situs e-commerce *raksasa macam iHerb yang menggurita di 180 negara memanfaatkan sistem* front-end, back-end, *w*arehouse/fulfillment, *dan* shipping *yang super efisien dan* targetted. *Sungguh sumber inspirasi bagi semua pebisnis* online *di mana pun ber-nexus.* ■

BISNIS PERHOTELAN

Bukit Uluwatu Yakin Okupansi Membaik

Dok. BUVA

BUVA sudah secara terus menerus dan konsisten melaksanakan protokol kesehatan di segala area.

JAKARTA. PT Bukit Uluwatu Villa Tbk (BUVA) mendukung kebijakan pemerintah yang membuka kembali Bandara Ngurah Rai Bali untuk perjalanan internasional, mulai Kamis (14/10).

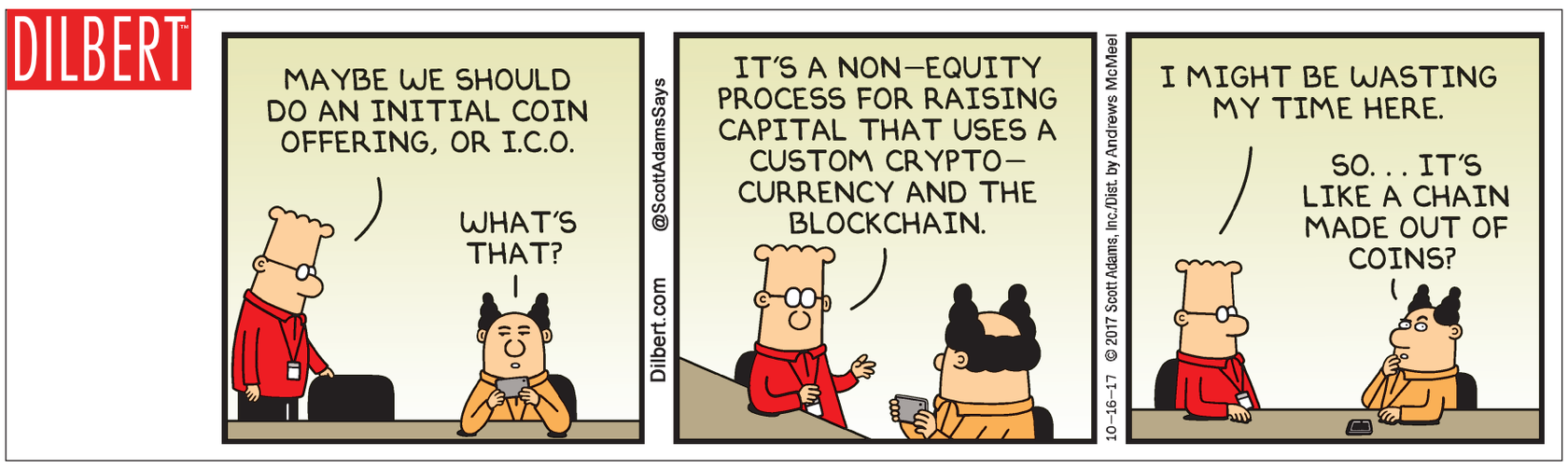
Pemerintah membolehkan turis dari negara seperti Korea Selatan, China, Jepang, Abu Dhabi, Dubai, dan Selandia Baru masuk Indonesia. "Tentu saja, kami berharap kebijakan ini akan membawa tamu wisatawan negara-negara tersebut datang kembali ke hotel. Hal ini diharapkan mempercepat *recovery*," ujar Sekretaris Perusahaan PT Bukit Uluwatu Villa Tbk Benita Sofia kepada KONTAN, kemarin.

Manajemen BUVA tidak menyiapkan strategi khusus dalam menyambut kedatangan para turis mancanegara. Pasalnya, mereka sudah secara terus-menerus dan konsisten melaksanakan protokol kesehatan di segala area, baik pelayanan hingga kegiatan pemasaran.

Sejalan dengan hal tersebut, Bukit Uluwatu juga terus menghadirkan inovasi dalam pelayanannya. Dengan langkah ini, BUVA berharap dapat menuai pertumbuhan kinerja pada akhir tahun 2021. "Dengan usaha kami tersebut dan kebijakan pemerintah, kami berharap pertumbuhan kinerja hingga akhir tahun membaik dibandingkan dengan kuartal I sampai kuartal III–2021," ujar Benita.

Namun demikian, BUVA enggan memerinci pertumbuhan pada tahun ini. Pihaknya hanya berharap kinerja tahun ini lebih baik dibandingkan dengan realisasi di sepanjang tahun lalu.

Kinerja Bukit Uluwatu memang masih tertekan sepanjang semester pertama tahun ini. BUVA mencatatkan pendapatan sebesar Rp 24,86 miliar atau menyusut 48,02% dibandingkan semester I–2020 sebesar Rp 47,83 miliar.

Semua lini bisnis Bukit Uluwatu menurun pada semester I–2021. Pendapatan dari sewa kamar menyumbang Rp 15,28 miliar, pendapatan dari makanan dan minuman berkontribusi Rp 7,27 miliar, spa sebesar Rp 900,32 juta, dan pendapatan lainnya tercatat senilai Rp 1,39 miliar.

Amalia Nur Fitri