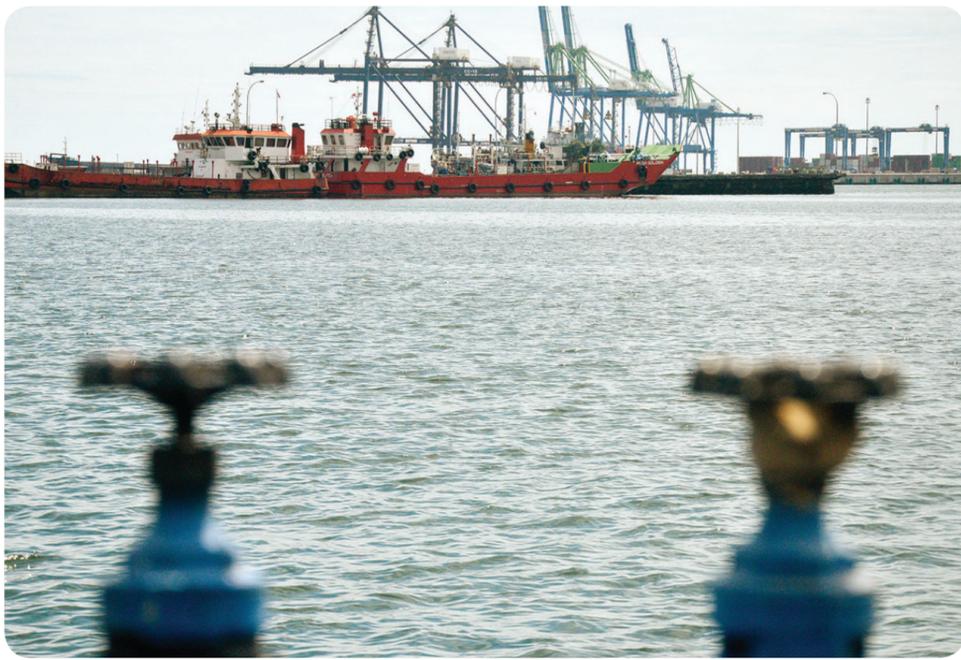


PERKEMBANGAN PEMBANGUNAN MAKASSAR NEW PORT

Suasana proyek pembangunan Makassar New Port (MNP) di Makassar, Sulawesi Selatan, Senin (1/8). Pembangunan MNP pada 2022 telah mencapai 86,9 persen dengan tahap penyiapan "sideway" dan pendalaman dermaga sehingga PT Pelabuhan Indonesia (Persero) menargetkan proyek strategis nasional tersebut dapat beroperasi secara penuh pada pertengahan tahun 2023.



Peringati 100 Tahun Kebangkitan Industri Tekstil, Kemenperin Bangun Ekosistem Terpadu

"Tren tekstil fungsional akan terus meningkat seiring perkembangan gaya hidup, serta didorong pula melalui kebijakan peningkatan penggunaan produk dalam negeri (P3DN) dan substitusi impor," kata Doddy Rahadi.

JAKARTA (IM) - Ekosistem industri tekstil yang utuh perlu dibangun dalam rangka menjawab tantangan global di sektor tekstil dan produk tekstil (TPKT). Salah satunya adalah pengembangan pusat pelayanan terpadu yang memberikan informasi dan layanan jasa bagi industri.

Pada peringatan 100 tahun industri tekstil Indonesia yang dilaksanakan di Bandung beberapa waktu lalu, Kementerian Perindustrian (Kemenperin) membangun ekosistem tekstil dalam rangka memperkuat industri TPKT dengan melibatkan berbagai stakeholder di

dalamnya.

Kemenperin membentuk ekosistem tekstil berupa fasilitas *Industrial Services and Solution Center* (ISSC) di Balai Besar Standardisasi dan Pelayanan Jasa Industri Tekstil (BBSPJIT). Fasilitas tersebut sudah mulai dimanfaatkan industri TPKT sejak semester akhir 2021. "Salah satu ekosistem yang dibentuk adalah *Sustainable Synergy Center* untuk tekstil otomotif," kata Kepala Badan Standardisasi dan Kebijakan Jasa Industri (BSKJI) Kementerian Perindustrian, Doddy Rahadi di Jakarta, Senin (1/8).

Sustainable Synergy Cen-

ter (SSC) *Textile Automotive* yang diresmikan oleh Kepala BSKJI Kemenperin merupakan salah satu rantai ekosistem industri tekstil. Industri otomotif membutuhkan produk TPKT yang tergolong sebagai tekstil fungsional. Produk-produk tersebut memiliki banyak fungsi, seperti perendam suara, *sunvisor*, tekstil anti bakteri yang dapat digunakan untuk bahan jok dan karpet mobil.

"Tren tekstil fungsional akan terus meningkat seiring perkembangan gaya hidup, serta didorong pula melalui kebijakan peningkatan penggunaan produk dalam negeri (P3DN) dan substitusi impor," kata Doddy.

Selain SSC, BBSPJIT sebelumnya telah berkolaborasi dengan Islamic Fashion Institute Bandung untuk membangun ekosistem tekstil halal sebagai forum diskusi pengembangan tekstil dan fesyen halal bersama dengan industri TPKT dan asosiasi desainer busana.

Kemudian, berkolaborasi dengan Dewan Serat Indonesia untuk membangun kembali ekosistem pengembangan serat alam sebagai alternatif pengganti bahan baku tekstil yang ramah lingkungan dan berkelanjutan.

Satuan kerja Kemenperin tersebut merupakan cikal bakal pelayanan industri tekstil di Indonesia. BBSPJIT telah mengemban tugas dalam upaya pengembangan industri TPKT sejak 100 tahun silam. Tugasnya antara lain memberikan layanan informasi, pengujian, kalibrasi, sertifikasi produk dan sistem mutu, pelatihan dan konsultasi teknis, merumuskan standar-standar di lingkup tekstil, serta pendampingan bagi industri secara inklusif dan profesional.

Pembentukan Djawatan Kerajinan di bawah *Departement van Landbouw, Nijverheid en Handel* tahun 1918, yang kemudian tergabung dalam *Departement van Economische*

Zaken merupakan awal lahirnya Balai-balai yang saat ini di bawah BSKJI Kemenperin sebagai pusat-pusat pelayanan pengujian mutu bahan baku industri dan kajian teknologis dan ekonomis pembangunan industri. Dalam hal ini, BBSPJIT adalah Balai yang khusus menangani komoditas TPKT yang berdiri sejak tahun 1922.

Doddy mengemukakan, langkah sinergis dapat berdampak pada peningkatan daya saing produk, peningkatan kontribusi Produk Domestik Bruto, peningkatan nilai ekspor serta penyerapan tenaga kerja baik pada sektor pakaian jadi maupun produk tekstil fungsional. "Industri TPKT terus memberikan kontribusi yang besar terhadap perekonomian nasional sebagai jaring pengaman sosial dan penghasil devisa," tuturnya. • **dro**

Modernland Realty Raih 3 Penghargaan dalam Human Capital on Resilience Excellence Award 2022



Vice Presdir Modernland Realty Dharma Mitra Sigamani (ketiga kiri) berfoto bersama saat menerima penghargaan HCREA 2022.

JAKARTA (IM) - PT Modernland Realty Tbk. berhasil membawa pulang 3 penghargaan sekaligus dalam Human Capital on Resilience Excellence Award (HCREA) 2022 yang merupakan gelaran *corporate rating* di bidang *human capital* (HC) yang diselenggarakan secara tahunan dan bertujuan untuk memetakan persoalan dan tantangan yang dihadapi oleh beragam institusi di Indonesia.

Ada pun penilaian dan penentuan pemenang, dilakukan berdasarkan wawancara penjurian di beberapa kategori.

Antara lain Ketajaman

Rencana Strategi SDM, Transformasi Digital dalam pengembangan HC, Peningkatan Skill dan Kompetensi SDM Menghadapi Crisis, Competency Modelling, Business Survival, dan Upaya Membangun Ketahanan Bisnis.

Keputusan penentuan pemenang, dilakukan secara obyektif dan independen oleh Dewan Juri yang kredibel.

Berdasarkan hasil penilaian yang dilakukan secara obyektif dan independen oleh tim penilai yang menjadi Dewan Juri, PT Modernland Realty Tbk. dinobatkan sebagai *The Best Recruitment* dan *The Best Organization Structure*.

Selain itu *Vice President Director* PT Modernland Realty Tbk., Dharma Mitra Sigamani juga berhasil meraih penghargaan sebagai *The Best Leadership Development Focus on HC*.

Acara puncak penghargaan HCREA 2022 dengan tema "HC's Role in Employment to Recover Together" digelar di El Royale - Bandung, Jawa Barat, Jumat (29/7) lalu.

Penghargaan HCREA 2022 diserahkan Elviandi Rusdi, S.E., M.HUM., PhD selaku Biro Perencanaan Kementerian Republik Indonesia sekaligus bertindak

sebagai Ketua Dewan juri HCREA 2022 dan diterima oleh *Vice President Director* PT Modernland Realty Tbk., Dharma Mitra Sigamani.

Vice President Director PT Modernland Realty Tbk., Dharma Mitra Sigamani mengatakan, penghargaan HCREA 2022 tentunya sangat membanggakan bagi Modernland Realty yang hingga saat ini selalu semangat memberikan yang terbaik di Industri properti Indonesia.

"Seluruh pencapaian tersebut tentu tidak lepas dari beragam inisiatif strategis yang telah diciptakan oleh

manajemen," ujar Dharma Mitra Sigamani, dalam siaran pers tertulis.

Menurutnya, tantangan yang cukup tinggi di industri properti Indonesia, terutama akibat dari Pandemi Covid-19, bisa dihadapi PT Modernland Realty Tbk. karena memiliki sumber daya manusia yang berkualitas, yang selalu melakukan inovasi menjawab kebutuhan masyarakat akan produk properti yang berkualitas tinggi dan menguntungkan.

Pada tahun 2021 lalu, Perseroan berhasil membukukan penjualan pemasaran sebesar Rp1,4 triliun. • **kris**



Kawasan JGC2.

SAMF Catat Pertumbuhan Penjualan 103 Persen

JAKARTA (IM) - Emiten produsen pupuk PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk mencatatkan pertumbuhan penjualan sebesar 103 persen pada semester I 2022 seiring dengan permintaan pupuk yang masih tinggi.

Perusahaan berkode saham SAMF di Bursa Efek Indonesia (BEI) itu mencatatkan penjualan Rp1,45

triliun dibandingkan periode yang sama tahun lalu sebesar Rp711,88 miliar.

"Kami bersyukur kinerja semester pertama 2022 sangat baik. Hal ini ditunjang permintaan pasar untuk pupuk NPK, khususnya dari kalangan perkebunan sawit yang masih sangat tinggi," kata Direktur Utama PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk Yahya

Taufik dalam keterangan di Jakarta, Senin (1/8).

Seperti dilansir dari *Antara*, Yahya menyampaikan peningkatan penjualan pupuk perseroan tidak hanya didukung oleh adanya kenaikan harga, tapi juga karena naiknya volume pupuk yang terjual.

Ia menambahkan selain karena permintaan yang masih

tinggi, kebijakan pemerintah juga ikut menambah positif iklim industri pupuk, seperti kebijakan pemerintah yang menghapuskan pajak ekspor (PE) CPO sampai 31 Agustus 2022.

Menurut Yahya, kebijakan tersebut tentunya akan mendorong harga minyak sawit mentah atau CPO dalam negeri yang berimbas pada ke-

mampuan belanja pupuk untuk meningkatkan produktivitas sawit. "Kami optimistis hingga akhir tahun bisnis pupuk di Indonesia masih potensial," ujar Yahya.

Dijelaskan Yahya, permintaan pupuk saat ini terus meningkat, bahkan perseroan sudah mengantongi pesanan hingga Oktober 2022. Oleh karena itu, manajemen Saras-

wanti merevisi target penjualan untuk tahun 2022.

"Kami melakukan peningkatan proyeksi penjualan tahun 2022, awalnya Rp2,4 triliun menjadi Rp2,88 triliun," kata Yahya.

Sementara itu, dari sisi bahan baku, perseroan juga telah mampu mengamankan pasokan hingga akhir tahun ini. Per akhir Juni 2022, laba sebelum

pajak Saraswanti melonjak 152 persen menjadi Rp174,69 miliar dibandingkan semester I 2021 sebesar Rp69,31 miliar.

Di sisi lain, perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan distribusi pupuk NPK itu mencatatkan aset sebesar Rp2,46 triliun dengan liabilitas Rp1,54 triliun, serta ekuitas sebesar Rp918 miliar. • **dot**



Terus Tumbuh Positif, Pinhome Berinovasi Hadirkan #CicilDiPinhome



Tim Pinhome memberikan keterangan pers saat media gathering.

JAKARTA (IM) - Pinhome, pionir e-commerce jual, beli, sewa properti, dan layanan jasa rumah tangga terus tumbuh dengan misi untuk memberikan akses luas bagi masyarakat untuk memiliki hunian.

Pinhome telah meluncurkan berbagai program utama yang menasar berbagai kalangan di Indonesia untuk mempermudah akses masyarakat ke perumahan dan properti impian.

Dani Budiarto, Head of Marcomm & PR, Pinhome mengungkapkan saat ini, Pinhome memiliki 250.000 pengguna aplikasi Pinhome dan 4,8 juta pengguna di seluruh ekosistem Pinhome.

"Dalam menyediakan properti untuk berbagai kalangan, Pinhome bekerja sama dengan berbagai agen dan penyedia layanan terpercaya, dan saat ini Pinhome dalam perjalanan untuk melampaui 1 juta total listings, dengan beragam harga sesuai dengan kebutuhan pelanggan di dalam platform Pinhome pada akhir tahun 2022," ungkap Dani Budiarto, dalam media gathering di Pinhome, 18 Parc Place, SCBD, Jakarta Selatan, Senin (1/8).

Untuk mendukung kinerjanya, imbuhnya, saat ini Pinhome telah bekerja sama dengan lebih dari 50 bank dan platform keuangan di Indonesia, dengan didukung oleh berbagai developer dan agen properti di seluruh Indonesia.

Ada pun layanan Pinhome properti kini sudah menjangkau 80 kota yang tersebar di 18 provinsi di Indonesia, dan rencananya akan terus diperluas untuk dapat memenuhi kebutuhan pembelian properti di seluruh Indonesia, sehingga membantu memajukan industri properti.

"Tersedia dalam format website dan aplikasi, Pinhome menyediakan beragam fitur bagi konsumen untuk menemukan aset properti yang diinginkan, mengetahui harga pasar properti impian melalui Pinvalue, akses komunikasi chatting dengan konsultan dan agen properti Pinhome, serta penjadwalan survei properti bagi konsumen," Dani menambahkan.

Kemudian, untuk mempermudah akses properti bagi masyarakat, Pinhome ber-

inovasi dengan menghadirkan program-program utama.

Sebut saja Program #CicilDiPinhome, untuk memfasilitasi masyarakat berpenghasilan rendah dan masyarakat berpenghasilan tidak tetap (Non-fixed Income/NFI) agar dapat memiliki rumah.

#CicilDiPinhome hadir untuk mengatasi persoalan pembelian rumah bagi calon pembeli yang belum bisa masuk kriteria perbankan dalam pengajuan KPR, yang seringkali menghambat konsumen untuk memiliki rumah yang terjangkau, dengan cara skema pembelian rumah yang dapat dicicil selama 1-20 tahun sambil menempati rumah tersebut.

Di program ini, calon pembeli tidak perlu lagi melakukan pengecekan SLIK OJK dan profiling pendapatan, mereka cukup menyetor uang muka sebesar 5% dari harga rumah dengan bunga cicilan di bawah 12%, dan skema cicilan yang lebih fleksibel hingga 50%.

Selain itu ada program Pinhome Townhouse Co-Development, yang program terbaru Pinhome yang bekerja sama dengan pengembang untuk membangun perumahan.

Kemudian Pinhome Home Service, yang menyediakan kebutuhan jasa rumah tangga dan gaya hidup.

Layanan ini mencakup berbagai jasa, mulai dari home cleaning, cuci mobil, cuci AC, perbaikan AC, hingga jasa relaksasi massage dalam satu aplikasi, yakni dalam aplikasi Pinhome - Properti, KPR & Jasa.

Didukung lebih dari 10.000 tenaga kerja yang biasa disapa Rekan Jasa Pinhome (RJP), layanan ini telah menjangkau 34 kota di Indonesia dan masih akan terus bertambah, dan telah melayani lebih dari 135 ribu transaksi.

"Di Pinhome Home Service, keamanan dan kenyamanan pelanggan adalah hal yang penting untuk kami. Oleh karena itu, Pinhome Home Service memiliki jaminan layanan customer happiness program, di antaranya garansi layanan, asuransi layanan, dan memastikan hanya rekan jasa yang terlatih yang dapat memberikan pelayanan kepada pelanggan," kata Chika Ratu Devina, Senior Associate Product Marketing. • **kris**