

PEMBUKAAN POS BLOC MEDAN

Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Teten Masduki (tengah) didampingi Wali Kota Medan Bobby Nasution (kanan) meninjau sejumlah toko saat pembukaan Pos Bloc Medan di Kota Medan, Sumatera Utara, Sabtu (29/10). PT Pos Indonesia berkolaborasi dengan PT Ruang Kreatif Pos merevitalisasi dan mengalihfungsikan gedung Kantor Pos Medan menjadi ruang kreativitas bagi masyarakat setempat maupun pelaku UMKM sehingga diharapkan dapat berkontribusi dalam pemulihan ekonomi di daerah tersebut.



FOTO: ANTARA

Kemenperin Poles Industri Kulit dan Alas Kaki Nasional Bersaing di Pasar Global

Reni Yanita mengemukakan, BPIPI yang berlokasi di Sidoarjo, Jawa Timur, secara konsisten menggelar beragam program untuk memperkuat ekosistem industri alas kaki nasional agar lebih berdaya saing global.

JAKARTA (IM) - Kementerian Perindustrian (Kemenperin) mendorong industri persepataan nasional untuk naik kelas dan masuk ke dalam ekosistem industri global. Salah satu upayanya adalah Balai Pemberdayaan Industri Persepataan Indonesia (BPIPI), unit kerja di bawah Direktorat Jenderal Industri Kecil, Menengah dan Aneka (IKMA) Kemenperin, terus mendukung para desainer industri kulit dan alas kaki nasional untuk ikut serta dalam pameran internasional *Asia Pacific Leather Fair (APLF)* di Bangkok, Thailand pada 19-21 Oktober 2022.

“BPIPI sebagai mitra pen-ting APLF di Indonesia, bersama dengan Asosiasi Penyamak Kulit Indonesia (APKI) melihat pentingnya penguatan supply chain dalam skala yang lebih besar, yakni ASEAN. Sebagai produsen industri alas kaki terbesar keempat di dunia, Indonesia memainkan peran penting dalam rantai nilai industri kulit dan alas kaki dalam skala global maupun ASEAN,” kata Direktur Jenderal IKMA Kemenperin, Reni Yanita, di Jakarta, Minggu (30/10).

Reni mengemukakan, BPIPI yang berlokasi di Sidoarjo, Jawa Timur, secara konsisten menggelar beragam program untuk memperkuat ekosistem industri alas kaki nasional agar

lebih berdaya saing global. Apalagi, berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), kontribusi industri alas kaki terhadap PDB meningkat sepanjang tahun 2021 menjadi Rp28,169 triliun dari Rp26,14 triliun pada 2020.

“Adapun investasi dalam negeri (PMDN) juga terus tumbuh dari Rp394,8 miliar pada tahun 2020 menjadi Rp461,5 miliar pada 2021. Sementara itu, capaian kinerja ekspor industri alas kaki nasional pada 2021 menyentuh Rp6,165 miliar dibandingkan tahun sebelumnya sebesar Rp4,8 miliar,” ungkapnya.

BPIPI pun terus melakukan peningkatan kapasitas kelembagaan dan sentra industri, membantu industri mengembangkan produk, penguatan industri dan kreativitas, memberikan bantuan informasi pasar, serta membantu promosi dan pemasaran serta penguatan hubungan kemitraan.

Hingga saat ini, BPIPI mencatat sebanyak 9.633

pelaku IKM atau sekitar 16,8% telah bermitra dengan industri lain dan sebagian besar telah mendapatkan manfaat dari kemitraan usaha. “Kemitraan ini penting untuk menghubungkan IKM alas kaki dengan industri besar, asosiasi dan komunitas, produsen material, organisasi, investor, eksperti, trader dan sebagainya agar IKM terus tumbuh,” tutur Reni.

Lebih jauh Reni menjelaskan, APLF merupakan salah satu pameran kulit, material dan aksesoris fesyen ternama tingkat internasional, di mana pemasok kulit dapat bertemu langsung dengan desainer dan pembeli. APLF Bangkok menjadi pameran dagang kedua yang digelar di luar Hong Kong.

Sejak tahun 2018, BPIPI bekerja sama dengan APLF dalam gelaran *Design of Bag*. Kompetisi desain produk tas skala internasional ini melibatkan banyak potensi generasi muda, termasuk dari Indonesia. “Dalam perjalanan kerja sama tersebut, BPIPI dan APLF juga membuka potensi kemitraan antara industri kulit nasional dan global khususnya ASEAN yang tahun ini akhirnya dapat dilaksanakan di Bangkok,” ujar Reni.

Sebelumnya, APLF juga menyelenggarakan pameran di World Trade Dubai pada 30 Maret-1 April 2022. Dari pameran tersebut, muncul permintaan peserta untuk disediakan lebih banyak buyer dari Asia Tenggara. Hasilnya, penyelenggara mengambil keputusan untuk mengadakan APLF kembali di Asia, tepatnya di jantung ASEAN, yaitu di kota Bangkok, Thailand. • pan

Pulihkan UMKM Pasca Pandemi, HR Path Ajak UMKM Go Digital

JAKARTA (IM) - UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dan perusahaan yang sedang berkembang dan memiliki peran penting dalam perkembangan perekonomian Indonesia merasakan berbagai dampak dari pandemi Covid-19.

Perlu strategi khusus berupa transformasi digital guna memulihkan ekonomi pasca pandemi.

Salah satu tantangan yang dihadapi para pebisnis ini dalam operasional bisnis adalah manajemen SDM (Sumber Daya Manusia).

Dengan banyaknya perusahaan yang mulai terbiasa menerapkan situasi kerja hybrid, kebutuhan akan transformasi digital dan menjaga kualitas yang baik menjadi sesuatu yang urgen.

Banyak pekerjaan saat ini yang beralih untuk dikerjakan di mana saja dan kapan saja atau disebut dengan remote working.

Tim SDM perusahaan menghadapi tantangan untuk mengelola perubahan organisasi. Mereka membutuhkan solusi yang tepat untuk menyediakan apa yang dibutuhkan oleh perusahaan



Marcelany, Direktur HR Path Indonesia.

guna memperkuat dan meningkatkan strategi bisnis mereka.

HR Path, perusahaan konsultan HRIS (human resources information system), menjawab kebutuhan transformasi digital UMKM dan perusahaan yang sedang berkembang dengan menghadirkan NUBO, Sistem HR terkonfigurasi dan efisien dengan kualitas berkelas

bertransformasi ke digital namun terkendala masalah finansial dan keterbatasan waktu,” ujar Marcelany, Direktur HR Path Indonesia, dalam siaran pers tertulis, Minggu (30/10).

NUBO adalah solusi HRIS berbasis SAP SuccessFactors yang memberikan keleluasaan bagi pengguna untuk memilih sendiri aplikasi sesuai kebutuhan dan keinginan bisnis mereka dengan teknologi terstandarisasi (pre-configured). Dengan NUBO, pengguna dapat memiliki kemampuan untuk menggunakan sistem ERP HR terbaik. SAP SuccessFactors adalah penyedia cloud human experience management (HXM) terkemuka berfokus pada SDM untuk Human Capital Management (HCM).

HXM memungkinkan perusahaan untuk memberikan karyawan pengalaman yang menghargai nilai individu mereka dan secara konsisten memotivasi mereka untuk mencapai tingkat kinerja terbaik.

HR Path memahami bahwa banyak UMKM ataupun perusahaan yang sedang berkembang tidak memiliki

bandwidth untuk memiliki sistem yang mumpuni. Tetapi dengan NUBO, mereka dapat memiliki dan menerapkan SuccessFactors dengan harga yang terjangkau. Dengan biaya implementasi yang rendah memungkinkan mereka untuk fokus dan berinvestasi dalam meningkatkan jumlah pelanggan mereka.

“Pendekatan modular NUBO memungkinkan untuk bekerja dimanapun dan kapanpun. Modul yang digunakan tergantung kebutuhan. Tidak masalah jika hanya satu modul saja, tidak harus ambil semua modul,” jelas Marcelany.

HR Path memberikan perhatian penuh terhadap kebutuhan perusahaan keuangan tersebut. Setelah melakukan analisa, HR Path terpilih berkat kemampuannya menghadirkan solusi HR yang sesuai dengan detail kebutuhan bisnis perusahaan tersebut. HR Path berhasil mengimplementasikan solusi NUBO dengan waktu on-boarding yang cepat hanya dalam waktu 4,5 pekan sesuai ekspektasi customer. • kris

Perkuat Kinerja, OMed Siap Gandeng Mitra Global

JAKARTA (IM) - PT Jayamas Medica Industri Tbk (OMED) telah menyelesaikan periode penawaran awal/ bookbuilding sebagai salah satu tahapan dalam penawaran umum perdana saham atau initial public offering (IPO).

Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk memperkuat posisi, salah satunya dengan menggandeng mitra global maupun nasional.

Direktur Operasi OMed (OneMed), Leonard Hartanto menjelaskan OneMed akan menjelajahi peluang merger dan akuisisi di tengah industri peralatan medis Indonesia yang sangat terfragmentasi. Perseroan juga mencari kemitraan strategis dan menjalin kerja sama dengan pemain peralatan dan pasokan medis global.

“OneMed terus mencari peluang-peluang baru dalam pasar industri alat kesehatan di Indonesia yang sangat beragam. Tentu saja strategi ini juga mempertimbangkan sejumlah kriteria, seperti teknologi yang digunakan, paten & tingkat keahlian, kemitraan & aliansi serta peluang akuisisi. Pertengahan November ini kami akan ikut serta pameran alat kesehatan di Jerman untuk menggali peluang-peluang baru,” kata Leonard di Surabaya, Sabtu (29/10).

Dijelaskan Leonard, sejalan dengan mencari kemitraan strategis, perseroan juga berupaya untuk membuat kontrak lisensi dengan pemegang paten alat kesehatan yang dapat dapat memungkinkan untuk melakukan produksi produk tersebut di Indonesia.

“Meski demikian, kami juga tetap membangun kemampuan internal kami melalui perekrutan tenaga profesional dan berpengalaman untuk mengembangkan dan meningkatkan produk Perseroan sendiri, termasuk produk perawatan luka, jarum suntik dan jarum serta tabung pengumpul darah/ Blood Collection Tube. Kedua, menambah jaringan distribusi dan memperkuat saluran online,” ujarnya.

Ketiga, OneMed juga mengeksplorasi peluang untuk meningkatkan pendapatan dan profitabilitas, termasuk melakukan merger dan akuisisi strategis dengan fokus pada perusahaan yang memiliki teknologi atau kemampuan

produksi dalam kategori-kategori produk yang berdekatan. Selain mengincar kemitraan di tingkat global, OneMed juga membangun kemitraan di tingkat nasional yang difokuskan untuk mengembangkan jalur distribusi dan memperkuat saluran saluran digital.

Sementara Direktur Pemasaran OneMed Louis Hartanto menjelaskan, ada dua strategi yang digunakan oleh perseroan, yaitu strategi inti dan strategi digital. Melalui strategi inti, OneMed akan terus menambah fasilitas penyimpanan dan pusat distribusi serta gerai-gerai penjualan.

“Dalam 5 tahun ke depan, kami berencana membuka 25 gerai baru dan 15 gudang penyimpanan serta 1 pusat distribusi nasional. Lokasinya

ada di wilayah-wilayah utama, seperti Jakarta, Bogor, Tangerang, Bandung hingga Ibu Kota Negara (IKN) Nusantara,” ujar Louis.

Sebagai catatan, per tanggal 31 Maret 2022 perseroan memiliki 1 pusat distribusi nasional yang terletak di Gresik, Jawa Timur, 20 kantor cabang dan fasilitas logistik, dan 11 kantor penjualan yang tersebar di Pulau Jawa dan Sumatera.

Sementara itu, secara digital, OneMed tengah mengembangkan aplikasi penjualan serta pembelian serta memperkuat kemitraan dan kolaborasi digital dengan sejumlah platform startup, ecommerce dan pembayaran. • hen

BPR SUPRA

PULAUINTAN
General Contractor

PT. INDOCHEMICAL CITRA KIMIA
Solvents, Industrial and Specialty Chemicals

Tingkatkan TKDN, Industri Ponsel Berhasil Tekan Angka Impor

JAKARTA (IM) - Salah satu produk yang didorong dalam program substitusi impor 35% oleh Kementerian Perindustrian (Kemenperin) adalah telepon seluler. Seiring pemberlakuan Tingkat Komponen Dalam Negeri (TKDN), kinerja industri produk telepon seluler, komputer genggam, dan komputer tablet (HKT) terus mengalami tren positif. Selain program substitusi impor, Kemenperin juga tengah melakukan penyusunan Neraca Komoditas untuk 25 produk elektronika dengan nilai impor tertinggi, termasuk telepon seluler beserta komponennya.

“Berdasarkan roadmap yang telah disusun, Kemenperin menargetkan perakitan produk HKT dapat dilakukan secara *completely knocked down* (CKD) mulai tahun ini hingga 2025,” ujar Menteri Perindustrian Agus Gumiwang Kartasasmita, Minggu (30/10).

Upaya lainnya yang sedang dipacu adalah menciptakan ekosistem untuk industri casing, baterai, antena, dan peripheral. Kemenperin melihat bahwa masih besar peluang untuk meningkatkan nilai TKDN melalui pendalaman struktur.

Sesuai peta jalan yang disusun Kemenperin, saat ini industri baterai packing dan kabel telah tersedia di dalam negeri. Artinya komponen tersebut sudah diproduksi di dalam negeri. “Kami percaya, dengan bantuan dan kolaborasi dari para stakeholder industri HKT, kita dapat bersama-sama mewujudkan roadmap tersebut,” kata Agus.

Kemenperin memberikan apresiasi kepada Xiaomi Indonesia atas capaian nilai TKDN sebesar 40,3% untuk smartphone Redmi A1. “Smart pencapaian TKDN dengan skema manufaktur yang tertinggi di industri saat ini, Xiaomi telah melampaui ketentuan TKDN sebesar 35% untuk perangkat telekomunikasi

berbasis 4G dan 5G sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Kominform No 13 Tahun 2021,” ujar Staf Ahli Menteri Bidang Iklim Usaha dan Investasi Andi Rizaldi saat mewakili Menteri Perindustrian menghadiri peluncuran Xiaomi Redmi A1 beberapa waktu lalu.

Sebagai smartphone yang memiliki TKDN 40,3%, Redmi A1 memiliki berbagai aspek seperti manufaktur (penyediaan mesin produksi, penggunaan tenaga kerja lokal, penambahan proses SMT untuk perakitan PCB), pengembangan produk untuk software secara lokal, serta pengembangan aplikasi yang bekerja sama dengan mitra lokal.

“Kemenperin menaruh harapan kepada Xiaomi Indonesia untuk semakin aktif berkontribusi dalam menciptakan inovasi melalui perangkat seluler yang dapat mendukung program pemerintah dalam pemerataan jaringan 4G bagi masyarakat khususnya masyarakat 3T (terdepan, terluar dan tertinggal),” seru Agus.

Direktur Xiaomi Technology Indonesia Manish Dang menyampaikan, pihaknya meyakini bahwa semua masyarakat di dunia berhak menikmati inovasi teknologi. Oleh karena itu, Redmi A1 hadir di Indonesia guna memberikan akses bagi seluruh lapisan masyarakat dalam mengakses teknologi yang dapat memengaruhi kehidupannya sehari-hari menjadi lebih baik.

Perangkat tersebut menggunakan prosesor *octacore* serta sistem operasi Android 12. Redmi A1 hadir dengan baterai berkapasitas besar 5000mAh yang memungkinkan penggunaannya untuk dapat tetap aktif seharian tanpa kehabisan daya. Selain itu, smartphone ini juga telah mendukung 10W *fast charging* dan 10W *in-box charger* dalam paket penjualan. • dro

Labas Hasnur Internasional Shipping Melesat 171,3%

JAKARTA (IM) - PT Hasnur Internasional Shipping Tbk (HAIS) membukukan laba bersih sebesar Rp78,5 miliar pada kuartal III-2022, naik 171,3% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya Rp28,92 miliar.

Direktur Utama HAIS Jayanti Sari mengatakan, selama Januari hingga September 2022 armada perseroan telah mengangkut 6,8 juta metrik ton (MT) kargo.

“Perseroan membukukan pendapatan konsolidasian neto sebesar Rp541,3 miliar dan laba bersih sebesar Rp78,5 miliar. Bila dibandingkan dengan pencapaian periode yang sama tahun 2021, maka pendapatan perseroan meningkat 82,6 persen dan laba bersih naik 171,3 persen,” ujar Jayanti dalam keterangan di Jakarta, Sabtu (29/10).

Total aset perseroan per September 2022 mencapai Rp618,11 miliar, Return on Assets (RoA) 12,7%, dan Return on Equity (RoE) 15,68%.

HAIS memiliki dan mengoperasikan 12 set kapal

tunda dan tongkang dengan kapasitas angkut bervariasi mulai dari 7.500 – 10.000 MT. HAIS merupakan salah satu perusahaan logistik terintegrasi di Indonesia yang berada di bawah naungan Hasnur Group dan telah mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada 1 September 2021.

Sementara sepanjang 2021, HAIS memperoleh total 7,4 juta MT kargo yang merupakan pencapaian tertinggi sejak perusahaan asal Kalimantan Selatan tersebut memulai operasinya.

Selain itu HAIS mengembangkan bisnisnya dengan mulai melayani pengangkutan kargo melalui pelayaran internasional yang ditandai dengan dimulainya pembongkaran kargo batu bara di Pelabuhan Go Dau, Vietnam, akhir pekan lalu.

Perseroan berupaya terus berkembang dan memantapkan langkah sebagai perusahaan pelayaran dan logistik nasional maupun internasional. • dot