

AEON di EASTVARA Lengkapi Pilihan Destinasi Berbelanja Penghuni dan Pengunjung BSD City



EASTVARA MALL DAN AEON INDONESIA: (KI-KA) Sudarmadi Salim (General Manager Operation & Business Development PT AEON Indonesia), Takahiro Osugi (Presiden Director PT AEON Indonesia), Surya Adil Wijaya (Direktur Utama EASTVARA Mall) dan Anna Budiman (CEO Commercial BSD Sinar Mas Land) saat penandatanganan kesepakatan antara EASTVARA Mall dan AEON Indonesia, Jumat (7/6) di Marketing Office BSD City.

"Kami memilih EASTVARA Mall karena proyek ini memiliki lokasi dan daya tarik yang sangat menjanjikan. Kami yakin kehadiran kami di EASTVARA Mall dengan rangkaian produk dan layanan berkualitas, dapat membuat EASTVARA Mall menjadi destinasi utama bagi keluarga, pengunjung yang gemar berbelanja, dan pecinta kuliner khususnya makanan khas Jepang yang menjadi ciri khas AEON selama ini," kata Takahiro Osugi.

BSD CITY (IM) - EASTVARA Mall BSD City menggandeng PT AEON Indonesia (AEON) untuk menghadirkan operator ritel terbesar di Jepang tersebut, bergabung di EASTVARA Mall pada akhir tahun 2024.

Kerja sama itu direstui dengan penandatanganan kesepakatan antara EASTVARA Mall dan AEON Indonesia Jumat (7/6) di Marketing Office BSD City. Prosesi dilakukan oleh Surya Adil Wijaya (Direktur Utama EASTVARA Mall) dan Takahiro Osugi (Presiden Direktur PT AEON Indonesia).

Direktur Utama EASTVARA Mall Surya Adil Wijaya

menyampaikan, pihaknya sangat senang bekerja sama dengan AEON Indonesia. Kolaborasi ini sejalan dengan komitmen pihaknya untuk meningkatkan pengalaman belanja dan kenyamanan para pelanggan.

"EASTVARA Mall akan menjadi pusat ritel dan komunitas yang dinamis khususnya di area BSD City bagian barat. Kami harap dengan bergabungnya AEON Supermarket akan memberikan warna, semangat baru, maupun ketertarikan tersendiri bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan belanja produk bahan makanan, produk kesehatan, juga kecantikan

di EASTVARA Mall," kata Surya.

Presiden Direktur PT AEON Indonesia Takahiro Osugi mengatakan pihaknya akan berdedikasi untuk memberikan pengalaman berbelanja yang berkualitas kepada pelanggan. Ia mengatakan pihaknya melihat permintaan yang sangat tinggi pada AEON Supermarket di BSD City, sehingga mempertimbangkan sudah saatnya menambah titik lokasi kawasan ini.

"Kami memilih EASTVARA Mall karena proyek ini memiliki lokasi dan daya tarik yang sangat menjanjikan. Kami yakin kehadiran kami di EASTVARA Mall dengan rangkaian produk dan layanan berkualitas, dapat membuat EASTVARA Mall menjadi destinasi utama bagi keluarga, pengunjung yang gemar berbelanja, dan pecinta kuliner khususnya makanan khas Jepang yang menjadi ciri khas AEON selama ini," kata Takahiro.

EASTVARA Mall akan menjadi lokasi AEON kedua yang beroperasi di BSD City, setelah AEON Mall BSD City, yang merupakan lokasi pertama dari ekspansi operator perbelanjaan Negeri Sakura itu ke Indonesia. Selain lokasi yang strategis, kemudahan akses

yang menjanjikan, membuat AEON Supermarket memilih EASTVARA Mall sebagai mitra yang tepat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Kehadiran AEON Supermarket di lingkungan Eastvara Mall akan membawa konsep yang berbeda dibandingkan dengan toko-toko sebelumnya. AEON Supermarket akan dibuka dengan luas area ± 5.221 meter persegi, ditunjukkan menjadi destinasi keluarga yang gemar mencari barang-barang aksesoris, bahan makanan segar, perlengkapan rumah tangga, produk kesehatan, kecantikan, hingga makanan khas Jepang.

EASTVARA Mall merupakan proyek yang dikembangkan dalam kerja sama Sinar Mas Land dengan Ararasa. Mall ini akan menjadi pusat lifestyle commercial terbaru yang memenuhi kebutuhan entertainment terkini di BSD City. EASTVARA Mall berdiri di atas lahan seluas 4,8 hektare, dengan luas bangunan 2,3 hektare serta area parkir seluas 1,6 hektare, dan ruang terbuka hijau seluas 1 hektare.

All(Zone), arsitek dari Thailand, mendesain mall ini dengan konsep terbuka bergaya arsitektur modern. Mengusung tagline "The Light of

Asia", EASTVARA didesain dengan tampilan fresh, modern, dan estetik, terinspirasi dari eksotisme kemegahan arsitektur Asia.

Selain AEON Supermarket, EASTVARA Mall akan dilengkapi dengan Chien Khang Thang Thai Reflexology yang terbesar di Indonesia, Funtasia by Minitopia dengan konsep museum dan playground interaktif pertama di Indonesia, Pet Family Entertainment by Dog Ministry dengan konsep terbesar dan termewah di area Serpong, serta beberapa tenant F&B ternama seperti Sushi Hiro, Hakata Ikkousha, Joe & Dough, Bebek Tepi Sawah, dan lainnya.

EASTVARA berada di lokasi strategis dan dapat diakses melalui sejumlah ruas tol, di antaranya Tol Serpong-Balaraja Seksi 1A, Tol Jakarta-Merak (Tol Kebon Jeruk), dan Tol Jakarta-Serpong yang terintegrasi dengan Tol Kunciran-Serpong, JORR 2, Tol Bandara Soekarno-Hatta, Tol Serpong-Cinere, dan Tol Jagorawi. Nantinya, EASTVARA juga akan terintegrasi dengan beragam pilihan transportasi umum mulai dari feeder bus BSD City, Shuttle BSD City, dan kereta Commuter Line melalui stasiun Cisauk. ● vit

Produksi Minyak Pertamina pada 2023 Naik 10 Persen

JAKARTA (IM) - Produksi minyak Pertamina tahun 2023 tercatat mengalami peningkatan sebesar 10% dibanding produksi minyak tahun 2022. Produksi minyak Pertamina naik dari 514.000 Barel per Hari (BOPD) pada 2022 menjadi 566.000 BOPD pada tahun 2023.

Wakil Direktur Utama PT Pertamina (Persero) Wiko Migantoro mengatakan produksi minyak Pertamina tahun 2023 ditopang oleh produksi domestik sebesar 415 MBOPD dan 151 MBOPD dari internasional.

Produksi minyak domestik tahun 2023 memang mengalami fluktuatif dari 417 MBOPD menjadi 415 MBOPD, namun untuk blok di mana Pertamina sebagai operator produksinya mengalami kenaikan dari 337 MBOPD menjadi 339 MBOPD. Pertamina pun berhasil mengelola decline rate minyak dari 19% menjadi 2% melalui program kerja yang produktif.

"Produksi gas domestik mengalami peningkatan 3% dari 2.241 MMSCFD pada tahun 2022 menjadi 2.388 MMSCFD pada tahun 2023," ujar Wiko dalam keterangan tertulis, Jumat (7/6).

Dalam Rapat Dengar Pendapat (RDP) dengan Komisi VII DPR RI, sehari sebelumnya, Wiko men-

gatakan, sepanjang 2023 Pertamina telah melakukan pemboran sumur secara massif sebanyak 799 sumur, lebih tinggi 16 persen dibanding tahun 2022. Pertamina juga melakukan kerja ulang sebanyak 835 pekerjaan atau 31 persen lebih tinggi dibanding 2022 dan perawatan sumur sebanyak 32.589 pekerjaan atau 11 persen lebih tinggi dibanding 2022. "Saat ini Pertamina berkontribusi sebesar 69% lifting nasional untuk minyak dan gas sebesar 34% nasional," ungkap Wiko.

Dijelaskan Wiko, kegiatan di hulu migas Pertamina memberikan kontribusi terhadap penerimaan negara baik secara nasional maupun daerah. Hulu Migas Pertamina berkontribusi sebesar USD 3 miliar yang berasal dari pajak dan sebesar USD 4,2 miliar dari Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP).

Sementara itu Vice President Corporate Communication Pertamina Fadjar Djoko Santoso mengatakan

Pertamina mengalokasikan investasi yang besar di hulu migas untuk menjaga decline rate dan sekaligus meningkatkan produksi migas. "Capex Pertamina sekitar 60 persen difokuskan di hulu migas untuk mendukung ketahanan dan kemandirian energi nasional," kata Fadjar. ● pan



CAPAIAN SUBSIDI MOTOR LISTRIK NASIONAL TAHUN 2024

Seorang pekerja menata kendaraan motor listrik di sebuah diler, Jalan Fatmawati, Semarang, Jawa Tengah, Jumat (7/6). Kementerian Perindustrian (Kemenperin) mencatat pada periode Januari-Mei 2024 capaian bantuan pembelian subsidi Kendaraan Bermotor Listrik Berbasis Baterai (KBLBB) senilai Rp7 juta pada tahun anggaran 2024 telah disalurkan sebanyak 30.083 unit atau setara 60,1 persen dari total target penjualan motor listrik bersubsidi yakni sebesar 50.000 unit.

RIU Connect Pacu Efektivitas Transaksi Bisnis Reasuransi

JAKARTA (IM) - Badan Usaha Milik Negara PT Reasuransi Indonesia Utama (Persero) atau "Indonesia Re" mengembangkan platform digital terintegrasi bernama RIU Connect, untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi transaksi bisnis serta pertukaran data antara perusahaan asuransi mitra.

RIU Connect mengatasi kendala dalam penyelesaian administrasi bisnis reasuransi yang selama ini dilakukan melalui surel atau surat-surat yang melibatkan banyak proses manual.

"RIU Connect membuat waktu kita menjadi lebih efisien juga membangun kepercayaan yang lebih kuat bagi dua belah pihak, karena bisa dipas-tikan minim risiko terjadi perbedaan data," kata Direktur Pengembangan dan Teknologi Informasi Indonesia Re Beatrix Santi Anugrah dalam siaran pers di Jakarta, dikutip dari Antara, Jumat (7/6).

Sosialisasi host-to-host RIU Connect telah dilakukan pada Selasa (4/6) bersama 70 perusahaan asuransi umum, diikuti dengan lokakarya dan uji coba modul reasuransi, treaty dan fakultatif.

Kepala Divisi Teknologi Informasi Indonesia Re Allan Prakosa menjelaskan, host-to-host RIU Connect ditujukan untuk menyempurnakan tahapan pengembangan layanan depan (front service) untuk penerimaan, penyampaian klaim bisnis, dan proses pembayaran keuan-

gan dengan menggunakan sistem digital, payment gateway.

"Melalui digitalisasi model bisnis ini, proses administrasi jadi lebih mulus (seamless), kualitas data meningkat, dan kualitas layanan pun meningkat," kata Allan.

Pengembangan RIU Connect dimulai sejak 2021 dan pada 2023, saat sembilan perusahaan asuransi umum bergabung dalam proyek percontohan untuk pengembangan dan penguatan platform ini.

Saat diluncurkan awal Juni, RIU Connect resmi merilis versi Beta 1 yang memiliki peningkatan pada antarmuka atau pengalaman pengguna (User Interface/User Experience) serta modul untuk reasuransi umum.

Fitur pembayaran langsung dalam aplikasi pun akan diluncurkan pada September 2024 dan pada Desember 2024, sehingga keseluruhan aplikasi akan saling terhubung dan siap digunakan.

Direktur Teknik Operasi Indonesia Re Delil Khairat menyatakan bahwa Indonesia Re ingin memfokuskan transformasi di tiga area, yaitu kualitas portofolio, proses bisnis, dan data, dengan teknologi digital sebagai pendorong transformasi.

Delil mengharapkan digitalisasi melalui RIU Connect dapat membuat transaksi dan administrasi reasuransi dapat dilakukan saat itu juga (real time) melalui berbagai perangkat, sehingga meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses bisnis dalam industri reasuransi. ● hen

BNI Beri Fasilitas Pembiayaan kepada Distributor Ritel Mitra PIHC

JAKARTA (IM) - PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk atau BNI memberikan fasilitas pembiayaan kepada distributor ritel mitra Pupuk Indonesia Holding Company (PIHC) sebagai bagian dari upaya mendorong pertumbuhan UMKM di Indonesia.

Langkah strategis ini diharapkan dapat mengakselerasi pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di sektor pertanian yang merupakan salah satu sektor dengan potensi besar untuk berkembang di Indonesia.

"Dengan pemberian fasilitas pembiayaan distributor financing kepada mitra PIHC, BNI telah memberikan kon-

tribusi yang signifikan dalam mengakselerasi pertumbuhan UMKM di sektor pertanian," kata Corporate Secretary BNI Okki Rushartomo melalui keterangan tertulisnya yang diterima di Jakarta, dikutip dari Antara, Jumat (8/6).

Sebagai salah satu bank terkemuka di Indonesia, Okki mengatakan bahwa BNI memiliki komitmen yang kuat untuk mendukung pertumbuhan ekonomi nasional melalui pemberian berbagai layanan finansial kepada UMKM.

Menurutnya, fokus BNI tidak hanya terpaku pada sektor-sektor yang sudah mapan melainkan juga pada sektor-sektor yang memiliki potensi besar untuk berkembang seperti sektor pertanian. Direktur Pemasaran Pu-

puk Indonesia Tri Wahyudi Saleh menilai bahwa pemberian fasilitas pembiayaan berupa distributor financing dan retail financing kepada mitra PIHC merupakan bentuk konkret dari komitmen BNI untuk mendukung pengembangan UMKM di sektor pertanian.

"Melalui fasilitas ini, PIHC dapat memperluas jangkauan distribusi produknya, meningkatkan efisiensi operasional, serta mendukung pertumbuhan UMKM di sekitarnya," kata Tri.

Selain kemudahan akses permodalan, BNI turut menyediakan ekosistem finansial digital bagi distributor mitra melalui Financial Supply Chain Management (FSCM) BNI yang dapat digunakan untuk segala kebutuhan tran-

saksi operasional dan pembayaran berbagai kewajiban.

Perseroan mencatat, langkah tersebut bukan sekadar transaksi finansial tetapi juga merupakan investasi jangka panjang dalam membangun ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan di Indonesia.

Sebelumnya pada 13 Mei lalu, BNI berpartisipasi dalam acara "Reward Benefit Model Retail Management Tahun 2023 Pupuk Indonesia" di Surabaya, Jawa Timur. Dalam acara tersebut, BNI memperkenalkan produk dan dukungannya bagi ekosistem bisnis PIHC dan distributor.

Acara "Reward Benefit Model Retail Management 2023" turut dihadiri oleh distributor ritel dari seluruh anak perusahaan PIHC, termasuk PT Petrokimia Gresik (PKG), PT Pupuk Sriwidjaja Palembang (PUSRI), PT Pupuk Kalimantan Timur (PKT), PT Pupuk Iskandar Muda (PIM), dan PT Pupuk Kujang Cikampek (PKC).

Pada kesempatan tersebut juga dilaksanakan penandatanganan kerja sama pengembangan bisnis ritel toko Pe-i (Pupuk Indonesia) dengan BNI. Penandatanganan kerja sama diwakili oleh Wholesale Transaction Product & Partnership Division Head BNI I Gede Widya Anantayoga serta SVP Strategi Penjualan dan Pelayanan Pelanggan PT Pupuk Indonesia Holding Company Deni Dwiguna. ● dot

Produksi Meningkat, Industri Alat Berat Butuh Pasokan SDM Hebat

JAKARTA (IM) - Kementerian Perindustrian (Kemenperin) terus mendorong peningkatan produksi industri alat berat seiring dengan tumbuhnya permintaan di berbagai sektor, antara lain dalam mendukung pembangunan infrastruktur serta pengolahan bidang pertambangan dan perkebunan. Guna memacu produk alat berat yang inovatif dan berdaya saing, diperlukan sumber daya manusia (SDM) industri yang kompeten.

Berdasarkan data Himpunan Industri Alat Berat Indonesia (Hinabi), produksi alat berat dalam negeri mencapai 8.066 unit pada tahun 2023. Produksi tahun lalu menjadi capaian kedua terbanyak sepanjang sejarah, setelah tahun 2022 yang menghasilkan

tingkat 8.826 unit.

"Industri alat berat merupakan salah satu sektor industri yang mendukung pertumbuhan ekonomi, di mana produk industri ini dibutuhkan oleh sektor pertambangan, infrastruktur, serta sektor perkebunan dan pertanian. Hal ini sejalan dengan upaya dalam menjalankan kebijakan hilirisasi," kata Menteri Perindustrian Agus Gumiwang Kartasasmita dalam keterangannya, dikutip dari laman Kemenperin, Jumat (7/6).

Guna memenuhi kebutuhan SDM industri alat berat yang terampil, Kemenperin terus memperkuat dan mengembangkan program pendidikan vokasi melalui kerja sama dengan industri. Peran ini dilaksanakan oleh Badan

Pengembangan Sumber Daya Manusia Industri (BPSDMI).

"Kami terus berupaya untuk memaksimalkan peran dalam menyusun peraturan dan kebijakan yang mendukung ekosistem vokasi berjalan dengan baik," ujar Kepala BPSDMI, Masrokhah.

Industri diharapkan membuka diri dan terlibat dalam penyelenggaraan pendidikan vokasi. "Unit pendidikan yang kami miliki juga berkomitmen untuk melakukan perbaikan dan pengembangan berkelanjutan dalam penyelenggaraan pendidikan vokasi, sesuai dengan tuntutan pasar kerja di sektor industri," imbuhnya.

Politeknik STMI Jakarta misalnya, unit pendidikan Kemenperin yang telah menyelenggarakan program setara Di-

ploma 1 untuk program studi manufaktur alat berat, dari hasil kerja sama antara BPSDMI Kemenperin dengan PT Komatsu Indonesia. Ini merupakan wujud nyata penyelenggaraan pendidikan vokasi Kemenperin yang berkolaborasi dengan pelaku industri dalam negeri.

"Program tersebut akan diikuti sebanyak 19 mahasiswa. Kurikulum atas program studi ini tentunya disesuaikan dengan kebutuhan industri alat berat, sehingga lulusannya nanti bisa menjadi tenaga-tenaga terampil yang akan berkontribusi pada peningkatan kinerja industri alat berat nasional," papar Masrokhah.

Menurutnya, penandatanganan MoU BPSDMI Kemenperin dan PT Komatsu Indonesia juga diharapkan

dapat memperkecil competency gap antara dunia industri dengan dunia pendidikan yang akhirnya tercipta SDM industri kompeten tanpa adanya program retraining oleh industri. "Inilah link and match yang harus di bangun antara dunia pendidikan vokasi dengan industri," tandasnya.

Politeknik STMI Jakarta menawarkan program Diploma 4 di bidang otomotif, antara lain program studi Administrasi Bisnis Otomotif, Sistem Informasi Industri Otomotif, Teknik Kimia Polimer, Teknik Industri Otomotif, dan Teknologi Rekayasa Otomotif. Selain program studi tersebut, politeknik tersebut juga membuka kelas kerja sama seperti yang akan diselenggarakan bersama PT Komatsu Indonesia. ● dro