

Proyek infrastruktur akan menggenjot konsumsi semen nasional.

Widodo Santoso,
Ketua Umum Asosiasi Semen Indonesia

Produsen Semen Kerek Kapasitas Produksi

Tambahan kapasitas produksi tahun ini bisa 8 juta ton

Fitri Nur Arifenie

JAKARTA. Ceruk pasar yang semakin menggiurkan membuat produsen semen beramai-ramai meningkatkan kapasitas produksinya. Tahun ini, akan ada tambahan kapasitas produksi semen sebanyak 7 juta ton hingga 8 juta ton. Dus, total kapasitas terpasang produksi semen dalam negeri tahun ini bisa mencapai 68 juta ton.

Adapun beberapa perusahaan semen yang mengerek kapasitas produksinya adalah PT Holcim Indonesia yang berencana untuk menambah kapasitas 1,7 juta ton pada Februari 2014. Selain itu, PT Semen Gresik juga akan menambah kapasitas produksinya sebesar 1,5 juta ton.

Di tahun ini, pabrik baru milik Bosowa Group di Maros juga mulai beroperasi. Pabrik ini memiliki kapasitas 1,5 juta ton. Lalu, PT Semen Padang juga akan menaikkan kapasitas produksi semennya sebesar 1 juta ton. Selain itu ada perusahaan asal Taiwan yang mendirikan pabrik semen di Karawang dengan kapasitas 1 juta sampai 1,5 juta ton.

Dengan tambahan kapasitas produksi ini, produksi semen tahun 2014 diproyeksikan menjadi 65 juta ton, naik

12,07% dibandingkan tahun lalu yang sebesar 58 juta ton. "Dari produksi itu, untuk pasar dalam negeri sekitar 63 juta ton, sedangkan pasar ekspor 2 juta ton," ujar Widodo Santoso, Ketua Umum Asosiasi Semen Indonesia (ASI) pada KONTAN.

Tumbuh cukup tinggi

Produsen memang memproyeksikan pertumbuhan penjualan semen di dalam negeri tahun ini akan lebih tinggi. Tahun lalu, penjualan semen di dalam negeri hanya naik 5,46% dari tahun 2012 yang sebanyak 55 juta ton. "Tahun lalu musim hujannya panjang, jadi berpengaruh ke penjualan," kata Widodo.

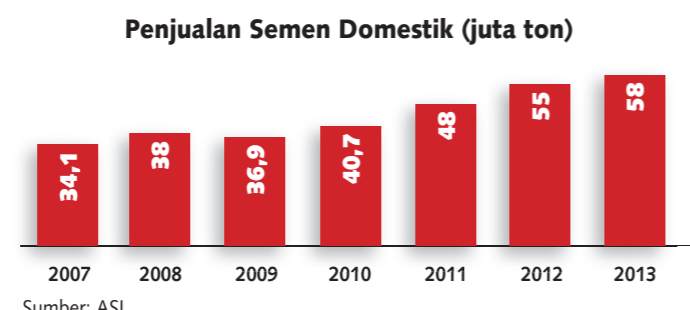
Widodo menambahkan, pertumbuhan konsumsi semen tertinggi terjadi tahun 2012 dibandingkan tahun 2011 yakni sekitar 14,58%. Tahun 2011, penjualan semen di da-

lam negeri sebesar 48 juta ton. "Tapi konsumsi kita masih lebih tinggi dari Malaysia dan Thailand yang rata-rata hanya 20 juta ton - 25 juta ton setahun," kata Widodo.

Menurut Widodo, penurunan pertumbuhan konsumsi semen tahun lalu banyak terjadi di kawasan Indonesia Timur. Di wilayah itu, pertumbuhan konsumsi semen tak lebih dari 10%.

Selain faktor cuaca, pembangunan infrastruktur di luar Jawa masih sedikit. Makanya, Widodo meminta pemerintah fokus membangun infrastruktur di luar Jawa. "Proyek infrastruktur akan menggenjot konsumsi semen," katanya.

Selama ini, sekitar 25% hingga 30%, penjualan semen memang terasor di proyek infrastruktur pemerintah. Sisanya, sebesar 70% hingga 75%, untuk proyek swasta, seperti perumahan, hotel, dan apartemen.



Tinta Printer



Tinta printer produksi PT Sinar Asia Perkasa (SAP) saat perkenalan ke media di Jakarta, Kamis (16/1). SAP mengandalkan produk tinta merek e-Print dengan pangsa pasar 30% usaha kecil menengah, 20% mahasiswa dan pelajar, 20% keperluan kantor, dan 20% sisanya untuk segmen lainnya.

KONTAN/Cheppy A. Muchlis

OTOMOTIF

Penjualan Motor Suzuki 2013 Turun 13,95%

JAKARTA. PT Suzuki Indomobil Sales (SIS) mencatat penurunan penjualan sepeda motor sebesar 13,95% pada tahun 2013 jika dibandingkan dengan tahun 2012. Berdasarkan data Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISD), penjualan sepeda motor milik Suzuki hanya 400.675 unit.

Yohan Yahya, General Marketing 2W PT Suzuki Indomobil Sales, mengatakan ada beberapa alasan penjualan motor Suzuki turun. Pertama, ada permasalahan teknis pendistribusian motor bebek di pertengahan tahun lalu. "Namun, mulai Desember lalu,

kondisi sudah kembali normal," kata Yohan.

Kedua, Suzuki kurang jeli menangkap peluang pasar. Menurut Yohan, tahun lalu, Suzuki lebih memfokuskan diri pada penjualan pada motor bebek. Padahal, permintaan motor pasar yang paling besar adalah motor matik. Penjualan motor matik Suzuki tahun 2013 mencapai 79.436 unit atau hanya 1,6% dari penjualan motor matik secara nasional.

Tahun lalu, penjualan sepeda motor Suzuki tertinggi terjadi pada bulan Juni mencapai 45.320 unit. Lalu, pada bulan Juli, penjualan turun menjadi 42.070 unit. Menjelang akhir tahun, penjualan Suzuki terus menurun. Pada November

lalu, penjualan Suzuki hanya 27.447 unit. Bahkan, di bulan Desember, penjualan Suzuki merosot menjadi 26.262 unit. Belajar dari kesalahan tahun lalu, di tahun kuda kayu

Penjualan sepeda motor Suzuki pada tahun 2013 mencapai 400.675 unit.

ini, Suzuki akan lebih memfokuskan penjualan untuk motor matik. Tahun lalu, penjualan motor Suzuki paling besar adalah bebek mencapai 60% dari seluruh total penjualan

Suzuki. "Tahun ini, kami usahakan porsi penjualan bebek sekitar 50% dan matik sekitar 40%," kata Yohan.

Pada semester pertama tahun ini, Yohan bilang, Suzuki akan meluncurkan motor besar. Sayangnya, Yohan tak merinci soal rencana Suzuki ini.

Tahun 2014 ini, Suzuki menargetkan penjualan motor Suzuki sebanyak 450.000 unit. Menurut Yohan, penjualan motor baru akan marak pada semester II-2014. "Semester pertama tahun ini penjualan akan stagnan, baru setelah pemilu kembali normal," kata Yohan. Sampai awal Januari ini, Suzuki belum menaikkan harga jual motornya.

Francisca Bertha Vistika

Siasat Bisnis

Ancaman sebagai Motivator

Ketika komputer Apple belum menyentuh pasar, komputer-komputer berbasis Windows alias PC masih alon-alon asal kelakon. Para produsen PC tidak merasa urgen untuk terus menerus berinovasi. Bahkan, pengenalan fitur-fitur baru dilakukan dalam ukuran tahun, bukan bulan atau minggu, bahkan hari seperti sekarang. Dalam analisis SWOT, produk-produk kompetitor merupakan "ancaman" alias threat.

Setiap ancaman merupakan kesempatan untuk memperbaiki diri, berinovasi, dan menjadi jauh lebih baik daripada hari kemarin. Setiap ancaman merupakan guru yang mengajarkan kita untuk lebih mawas diri dan membekali diri dengan berbagai keterampilan dan keahlian yang bisa memperbaiki produk maupun manajemen bisnis yang bersangkutan. Dalam kerangka positive thinking, setiap ancaman bukan sesuatu yang perlu ditakuti.

Setiap ancaman merupakan kesempatan untuk memacu dan memotivasi diri. Setiap ancaman merupakan kesempatan untuk mengoptimalkan research and development guna melahirkan inovasi-inovasi baru.

Setiap ancaman merupakan kesempatan untuk memenangkan pertarungan dalam menghadapi kompetitor-kompetitor.

Definisi-definisi entrepreneurship telah bergerak dari yang sangat kuantitatif hingga versi yang sangat "sosial" seperti social entrepreneurship. Versi ini tidak mengutamakan return of investment (ROI), namun memperhatikan fungsi sosial bagi komunitas, masyarakat, dan sesama. Dengan definisi ini, "inovasi" merupakan "saudara kembar" entrepreneurship. Ini juga membuatnya semakin fleksibel dan tidak semata-mata merupakan sarana untuk mencapai ROI setinggi mungkin.

Inovasi merupakan respon dari "ancaman" sehingga berfungsi sebagai motivator dalam perkembangan bisnis. Semakin jelas "ancaman" dari kompetitor, semakin besar pula peran dalam mendorong semangat berinovasi.

Mungkin definisi entrepreneurship yang lebih fleksibel adalah "usaha dan kekayaan dalam mengejar kesempatan tanpa meragukan sumber daya yang dikuasainya maupun tidak." Para usahawan sejati memperhatikan dan berani mengam-



Jennie Maria Xue, Penulis buku-buku bisnis dan pengajar di California

fungsinya yang berbeda. Kegagalan visi awal ternyata membeberatkan dengan fungsi yang merupakan bentuk-bentuk inovasi yang "tidak inovatif" ternyata "sangat inovatif" hasil akhirnya, bahkan menjadi sangat populer di seluruh dunia.

Andrie Wongso dan istri Lenny Wongso yang dulu dikenal sebagai pengusaha kartu-kartu ucapan Harvest menikmati sukses besar semasa dunia analog dan kirim-mengirim ucapan via pos masih ngetren. Namun, seiring perkembangan teknologi HP dan internet, kartu-kartu ucapan semakin sulit terjual. Perkembangan digitalisasi berbagai segi kehidupan dan komunikasi "memaksa" Harvest untuk bergulir dari gaya analog ke gaya digital.

Kini, dengan berbagai produk terbitan buku, CD, DVD, serta program-program motivasi dan inspirasi bisnis yang merupakan bentuk-bentuk kekayaan intelektual, Andrie Wongso menjelma menjadi seorang motivator dan trainer tangguh yang menggunakan gabungan dunia analog dengan dunia digital. Ini adalah bentuk inovasi juga yang lahir dari adanya "ancaman" perubahan kebiasaan

konsumen.

Amazon.com yang memimpin revolusi buku-buku elektronik kini membentuk kebiasaan baru dalam berbelanja buku. Kini, para penerbit buku cetak semakin merambah dunia e-book dengan naskah-naskah yang lebih pendek dan diformat khusus untuk dibaca dengan nyaman dengan menggunakan tablet maupun Kindle reader. "Ancaman" konsumen yang lebih suka berinteraksi dengan komputer tablet merupakan kesempatan bagi para penerbit buku untuk berinovasi thinking outside-the-box dengan berbagai proses digitalisasi.

Singkat kata, ada berbagai cara untuk berinovasi dan berbagai alasan untuk meniti tangga sukses dalam bisnis. Salah satu yang cukup efektif dalam mendorong berinovasi adalah dengan menyadari "ancaman" alias threat dari luar. Bentuknya termasuk: perubahan kebiasaan konsumen, inovasi kompetitor, produk-produk substitusi yang serupa namun tidak persis, serta perubahan-perubahan iklim bisnis dan iklim politik.

"Ancaman" adalah mitra kita dalam sukses dan berinovasi. Undanglah dengan terbuka dan kesiapan.

DILBERT



Info Tender & Lelang

Pekerjaan di Jawa Timur

■ Pekerjaan: paket peningkatan struktur jalan Kamal - Perbatasan Kota Bangkalan, Halim Perdana Kusuma dan Soekarno-Hatta (Bangkalan)
Satuan kerja: Pelaksanaan Jalan Nasional Metropolitan I Surabaya Nama Sub Satuan Kerja/PPK: PPK Kamal - Bangkalan - Kota - Sampang
Bidang/sub. bidang: sipil/jalan raya
Nilai HPS: Rp 20.480.000.000

■ Pekerjaan: paket pembangunan jalan Bangkalan - Socah
Satuan kerja: Pelaksanaan Jalan Nasional Metropolitan I Surabaya Sub satuan kerja/PPK: PPK Kamal - Bangkalan - Kota - Sampang
Bidang/sub. bidang: sipil/jalan raya
Nilai HPS paket: Rp 7.480.000.000

■ Pendaftaran dan pengunduhan dokumen pengadaan:
Selasa, 7 Januari - Rabu, 29 Januari 2014 melalui website: <http://www.pu.go.id/site/view/67>

Pekerjaan di BNP2TKI

■ Pekerjaan: jasa pelayanan hotline service 24 jam bebas pulsa tahun 2014
Agensi: BNP2TKI
Satuan kerja: Deputi Bidang Perlindungan
Bidang/sub. bidang: jasa lainnya/jasa konsultasi manajemen (sumber daya manusia) yang masih berlaku
Nilai pagu paket: Rp 2.720.040.000
Nilai HPS paket: Rp 2.720.032.304
Sumber dana: APBN

■ Pendaftaran dan pengunduhan dokumen pengadaan:
Rabu, 8 Januari - Senin, 20 Januari 2014 melalui <http://pse.bnp2tki.go.id/eproc/>

Pekerjaan di Badan Informasi Geospasial

■ Pekerjaan: pemetaan rupabumi skala 1:25.000 menggunakan data radar wilayah Aceh paket 1
Agensi: Badan Informasi Geospasial (kode lelang: 411399)
Satuan kerja: Sekretariat Utama
Bidang/sub. bidang: jasa lainnya/jasa survei dan pembuatan peta yang masih berlaku
Nilai pagu paket: Rp 2.756.650.000
Nilai HPS paket: Rp 2.756.625.000
Sumber dana: APBN

■ Pekerjaan: pemetaan rupabumi skala 1:25.000 menggunakan data radar wilayah Aceh paket 2
Agensi: Badan Informasi Geospasial
Satuan kerja: Sekretariat Utama
Bidang/sub. bidang: jasa lainnya/jasa survei dan pembuatan peta yang masih berlaku
Nilai pagu paket: Rp 2.756.650.000
Nilai HPS paket: Rp 2.756.625.000

■ Pendaftaran dan pengunduhan dokumen pengadaan:
Sumber: <http://inaproc.lkpp.go.id/v3/pselinks> dan sumber lainnya

Jumat, 10 Januari - Senin, 20 Januari 2014 melalui <http://pse.big.go.id/eproc/>

Pekerjaan di BMKG

■ Pekerjaan: belanja biaya pemeliharaan peralatan dan mesin untuk kegiatan pemeliharaan AWS
Agensi: BMKG
Satuan kerja: Deputi Bidang Instrumentasi, Kalibrasi, Rekayasa dan Jaringan Komunikasi
Bidang/sub. bidang: pengadaan barang/elektro dan meteorologi yang masih berlaku
Nilai pagu paket: Rp 4.244.800.000
Nilai HPS paket: Rp 4.239.500.000
Sumber dana: APBN

■ Pekerjaan: belanja biaya pemeliharaan peralatan dan mesin untuk kegiatan pemeliharaan AAWs Merk Casella
Agensi: BMKG
Satuan kerja: Deputi Bidang Instrumentasi, Kalibrasi, Rekayasa dan Jaringan Komunikasi
Bidang/sub. bidang: pengadaan barang/elektro dan meteorologi yang masih berlaku
Nilai pagu paket: Rp 1.811.850.000
Nilai HPS paket: Rp 1.610.000.000

■ Pendaftaran dan pengunduhan dokumen pengadaan:
Senin, 13 Januari - Jumat, 17 Januari 2014 melalui <http://pse.bmkg.go.id/eproc/>

Pekerjaan di ITS

■ Pekerjaan: langganan internet
Agensi: Politeknik Elektronika Negeri Surabaya
Satuan kerja: Politeknik Elektronika Negeri Surabaya
Bidang/sub. bidang: jasa lainnya/ sesuai bidang pekerjaan yang masih berlaku
Nilai pagu paket: Rp 2.510.000.000
Nilai HPS paket: Rp 2.508.000.000
Sumber dana: APBN

■ Pendaftaran dan pengunduhan dokumen pengadaan:
Senin, 13 Januari - Selasa, 21 Januari 2014 melalui <http://pse.its.ac.id/eproc/>

Pekerjaan di Basernas

■ Pekerjaan: pengadaan digilog communication system
Agensi: Badan SAR Nasional
Satuan kerja: Kantor Pusat Basernas
Bidang/sub. bidang: pengadaan barang/telekomunikasi yang masih berlaku
Nilai pagu: Rp 18.000.000.000
Nilai HPS: Rp 17.997.650.000
Sumber dana: APBN

■ Pendaftaran dan pengunduhan dokumen pengadaan:
Jumat, 10 Januari - Senin, 20 Januari 2014 melalui <http://pse.basernas.go.id/eproc/>