

kan keuntungan lebih. Para pengguna XL yang mengakses situs Elevenia tidak akan dikenakan biaya alias gratis, baik jika membuka situs Elevenia melalui jaringan Internet maupun dari aplikasi di gadget. Dengan begitu, meski situs ini terbuka untuk seluruh pelanggan operator telekomunikasi, ada nilai lebih yang diperoleh pelanggan layanan paket data XL.

Tingkatkan kontribusi digital services

Langkah XL merambah bisnis *e-commerce* ini sebetulnya merupakan salah satu cara untuk mendongkrak lini usaha *digital services*. Beberapa tahun terakhir ini, menurut Dian, XL memang sudah melirik lini bisnis lain untuk meningkatkan pendapatan dari bidang non-telekomunikasi. "Kami mulai fokus meningkatkan *digital services* sejak akhir 2011 dengan membentuk direktorat khusus *digital services*," katanya.

Latar belakangnya adalah manajemen XL menyadari bisnis telekomunikasi di Indonesia sudah memasuki tahapan *maturity*. Penetrasi penjualan SIM card pun sudah lebih dari 100%. Dus, pertumbuhan pendapatan dari bisnis telekomunikasi tradisional tentu tak lagi setinggi dan secepat tahun-tahun lampau.

XL memperkirakan pertumbuhan bisnis telekomunikasi ini akan kian melambat di masa depan. Karena itu, XL perlu mencari sumber pendapatan baru yang masih berhubungan dengan telekomunikasi. Pilihannya adalah *digital services*, yakni layanan jasa yang terkait dengan internet dan media digital sehingga jaringan yang sudah dibangun XL, khususnya layanan data, bisa lebih dioptimalkan.

Sebelum Elevenia, XL sudah mengembangkan usaha lain

terkait layanan digital. Antara lain *AdReach* yang melayani *digital advertising*, *Digital Entertainment* yang mengembangkan musik, *games*, jejaring sosial, dan video di internet. Ada pula layanan uang elektronik dan transaksi pembayaran, seperti *Mobile Payment* (XL Tunai), *Mobile Banking* (M-Banking), dan *Machine to Machine* (M2M), hingga layanan *Cloud* atau penyimpanan data dengan sistem komputasi.

Barulah sejak tahun 2012, XL tertarik masuk ke bisnis *e-commerce* yang tengah *booming* di dunia maupun di Indonesia. "Sekarang ini zamannya digital, memang trennya ke arah sana. Kalau tidak mulai sekarang ikut terjun, nanti kami ketinggalan," imbuh Dian.

Ia mencontohkan, negara-negara seperti Amerika Serikat, China, dan Korea sudah sangat maju dalam bidang *e-commerce*. Rasio *e-commerce* terhadap total industri perdagangan di AS sekitar 7%, sementara di Korea rasionya 10% hingga 11%. Ini menunjukkan masyarakat di negara itu makin terbiasa dengan budaya belanja *online*.

Sementara, rasio *e-commerce* terhadap total perdagangan di Indonesia cuma sekitar 1%. Namun, ini merupakan potensi bisnis yang besar seiring meningkatnya penggunaan internet di negara ini.

Memang, XL belum mau memasang target muluk-muluk. Pada tahun 2016 mendatang, mereka menargetkan lini *data services* bisa berkontribusi 7% hingga 8% dari total pendapatan XL. Sementara, kontribusinya saat ini baru sekitar 3%-4%. "Ini target jangka panjang. Kami ingin pertumbuhan pendapatan dari sumber yang baru, yang diharapkan mulai signifikan tahun 2016," ujar Dian.

Jika banyak orang seperti Vicky yang berbelanja *tongsis* di Elevenia, harapan tersebut tentu bisa segera terwujud. □

Refleksi

Proksimitas & Kompleksitas

Proksimitas alias faktor kedekatan bukanlah alasan untuk menggunakan sesuatu, walaupun hal tersebut tampak paling dekat dan "besar" di pandangan mata kita. Sementara, kompleksitas bukanlah bukti kehebatan, walaupun hal itu mungkin membuat Anda "kagum" atas keruwetannya yang sulit dipahami.

Jika Anda memerlukan sesuatu dalam proksimitas tertentu dan kelihatannya kompleks, maka Anda bukanlah sedang menatap sesuatu yang luar biasa. Bisa jadi malah sebaliknya.

Seorang *entrepreneur* perlu menyadari anomali tersebut. Tampaknya, para pelaku usaha yang sukses memang sudah menyadari dua hal itu yang seringkali malah menjerat usahanya. Pasalnya, hanya karena kita bisa dengan mudah menggapai sesuatu, bukanlah berarti hal itu yang terbaik untuk pasar dan kita sebagai produsen atau penyedia produk dan jasa. Sedangkan suatu produk atau layanan jasa yang kelihatannya kompleks atau rumit mungkin bukanlah jaminan produk atau jasa itu akan laku di pasar.

Gerai burger In-N-Out misalnya. Gerai itu hanya menyediakan tiga item di dalam menunya, yaitu hamburger, *cheese burger*, dan *double-double*. *Double-double* memakai dua lapisan daging dan dua lapisan keju. Sejak dibuka di Baldwin Park, California, Amerika Serikat, tahun 1948 silam, gerai ini hanya menjual tiga macam burger tersebut sampai saat ini alias 66 tahun kemudian.

In-N-Out Burger menawarkan kesederhanaan menu dan penyajian. Istilah dalam bahasa Jawa-nya: "Tidak neko-neko." Kentang gorengnya pun bukan yang *frozen* berstandar gerai-gerai cepat saji papan atas, seperti McDonald's. Panganan itu bisa

langsung diamati oleh konsumen di balik kaca dapur mereka yang berada di belakang meja kasir. Kentang segar dikuliti dan dipotong-potong dahulu sebelum dicelupkan ke dalam minyak goreng nabati yang telah mendidih. Kesederhanaan di sini membawa rasa "aman" bagi konsumen, bahwa apa yang disajikan tersebut dijamin segar, bersih, dan tidak mengandung pengawet.

Proksimitas atawa "terlihat dekat" seringkali menjadi pilihan bagi para *entrepreneur*. Melihat tetangga cukup berhasil sebagai penjual bakmi, misalnya, kita ikut-ikutan membuka usaha yang sama. Dalihnya adalah usaha itu kelihatan "bisa dilakukan" karena "dia saja berhasil, saya juga pasti bisa berhasil". Masalahnya, proksimitas sebagai pola



Jennie M. Xue
Penulis buku-buku best-seller,
pebisnis dan pengajar di Silicon
Valley, California, Amerika Serikat

Hanya lantaran lingkungan kita berhasil di bidang tertentu, tidak berarti kita juga pasti akan berhasil.

apalagi keluarga". Nah, untuk membuktikan bahwa hal itu adalah mitos belaka, penulis berkelana dan merantau hingga ke Silicon Valley, Amerika Serikat.

Melawan mitos

Di negara Paman Sam itu, saya berhasil membuktikan bahwa menulis adalah suatu keterampilan yang luar biasa berharga. Banyak sekali produk yang bisa dihasilkan dari menulis, mulai menulis laporan, buku, *e-book*, skenario film, hingga berbagai analisis finansial dan hukum. Bayangkan, apa jadinya saya apabila mempercayai mitos bahwa menulis adalah suatu keterampilan yang sia-sia dan tidak berharga, hanya karena di sekitar lingkungan saya tidak ada yang berhasil sebagai penulis profesional?

Untungnya, sekarang kita bisa menggunakan Internet sebagai jendela dunia untuk mengetahui segala hal. Dunia ini demikian luas. Bagi yang terkungkung di satu wilayah saja, baik kota, kabupaten, provinsi, atau bahkan negara, sebaiknya segera bangun dari tidurnya.

Dunia ini begitu luas dan beragam pilihan-pilihannya. Anda bisa mengikuti idaman hati, bahkan hingga ke planet lain. Aspirasi apa pun yang kelihatannya "jauh dari mata" kini bisa saja dicapai dengan bantuan perangkat teknologi.

Mungkin memang tidak mudah. Namun, apakah yang mudah bagi orang lain, ternyata mudah pula bagi Anda? Jawabannya: Tidak!

Proksimitas seringkali menipu. Hanya lantaran lingkungan kita berhasil di dalam bidang-bidang tertentu, tidak berarti atau bukan jaminan kita juga pasti berhasil. Kompleksi-

tas seringkali juga menipu.

Kita tidak perlu menyajikan 101 macam menu, namun cukup beberapa saja yang memang bisa dipertahankan kualitasnya sehingga usaha tersebut berhasil merangkul konsumen yang banyak.

Yang penting adalah yakin terhadap kemampuan diri sendiri yang telah diasah lebih dari 10.000 jam untuk mencapai tahap "maestro" versi Outliers-nya Malcolm Gladwell. Cara lainnya adalah pergilah merantau atau pilihlah bidang-bidang yang langka. Maklum, seringkali kombinasi antara keyakinan yang besar dengan bidang-bidang langka merupakan kunci kesuksesan yang luar biasa.

Kata kuncinya: "Jadilah berbeda", "Simpel", "Tidak ragu keluar dari zona nyaman". □

Perlu Membereskan Tiga Masalah

Di tengah era teknologi dan digital, langkah PT XL Axiata Tbk merambah bisnis *e-commerce* dinilai sudah tepat oleh pengamat manajemen, Goenardjoadi Goenawan. Pasalnya, seluruh sektor industri kini memanfaatkan teknologi dan digital. Apalagi, telekomunikasi terkait erat dengan teknologi. "Mau tidak mau, industri ini harus menjangkau dan terlibat dalam pasar *online*," katanya.

Alhasil, perusahaan telekomunikasi harus fleksibel mengikuti perkembangan zaman agar dapat mengatasi pertumbuhan pendapatan yang kian melambat. Nah, masuk ke bidang *e-commerce* merupakan langkah yang bagus. Apalagi, di luar negeri, bisnis *e-commerce* dan digital service menunjukkan tren yang baik. Penggunaan perangkat digital elektronik pun kian meluas.

Meski begitu, Goenawan mengingatkan, XL harus berhati-hati menggarap bisnis tersebut. Maklum, XL masih 'anak baru' di lini bisnis ini. Menggandeng pihak luar yang sudah berpengalaman juga bukan jaminan bakal meraih kesuksesan. Pasalnya, Indonesia memiliki karakteristik berbeda dengan luar negeri.

Menurut dia, ada tiga poin agar bisnis *e-commerce* XL bisa berkembang. *Pertama*, dari sisi security alias keamanan bertransaksi. "Orang Indonesia itu terkenal pengguna *online*-nya banyak yang fiktif," imbuh Goenawan. Jadi, Elevenia harus menjaga keamanan transaksi dengan menyeleksi penjual maupun pembeli.

Kedua, dari sisi pembayaran. Ia menyarankan agar XL bekerjasama dengan sebanyak mungkin perbankan. Bisa pula disediakan layanan bayar tunai atau gesek kartu kredit dan debit di tempat. Layanan pembayaran ini akan menunjang kenyamanan berbelanja para pelanggannya.

Ketiga, masalah pengantaran barang yang terkait dengan logistik. Maklum, masih banyak situs belanja *online* yang lambat mengirimkan barang belanjaan para konsumennya.

Menurut Goenawan, ketiga faktor tersebut juga menjadi penghalang sehingga perkembangan *e-commerce* di Indonesia tidak sepesat di luar negeri. Padahal, pasar di Tanah Air ini sangat menjanjikan. "Kalau Elevenia bisa membereskan ketiga hal itu, tentu mereka bisa menjalankan bisnis *e-commerce* ini dengan baik," ungkapnya. □



pikir seperti itu cukup berbahaya.

Penulis sendiri mempunyai keyakinan yang tidak lazim bagi seseorang yang dilahirkan dan dibesarkan di Indonesia. Di tanah ini, profesi penulis dipandang sebelah mata alias dan dianggap "tak akan mampu membiayai diri sendiri