

sus untuk AMDK akan di bawah perusahaan yang membidangi *consumer goods*,” katanya.

Selain digunakan untuk bisnis air kemasan, rencananya sumberdaya air yang dimiliki dan dikelola oleh Perhutani akan dimanfaatkan untuk terjun ke bisnis energi alternatif. Saat ini ada sekitar 1.100 titik air terjun yang bisa didayagunakan menjadi energi alternatif melalui teknologi mikrohidro.

“Kami membuka peluang kepada siapa saja yang ingin bermitra dengan Perhutani untuk menggarap bisnis tersebut,” ujar Bambang.

Masuk hingga ke hilir

Daftar bisnis ‘sampingan’ Perhutani lumayan panjang. Selain membesarkan bisnis AMDK, Perhutani juga akan memperluas bisnis getah pinus. Jika selama ini getah pinus hanya dijual dalam kondisi mentah, ke depan, getah itu akan diolah dulu menjadi gondorukem dan terpinin.

Perusahaan ini telah mengalokasikan dana investasi sebesar Rp 208,7 miliar untuk pendirian pabrik derivatif gondorukem dan terpinin. Pabrik yang akan dibangun di atas lahan seluas 2,5 ha di Pematang Jawa Tengah, itu akan mengolah getah pinus dengan kapasitas produksi 24.500 ton per tahun. Pabrik tersebut akan selesai dibangun dalam 18 bulan atau pertengahan 2013.

Perum Perhutani berharap pada tahun 2014 bisnis non-kayu bisa berkontribusi sekitar 50% dari total pendapatan.

“Ini merupakan langkah kami untuk memperbesar bisnis di hilir,” ujar Bambang. Pendirian pabrik gondorukem dan terpinin pertama di Indonesia itu akan memenuhi kebutuhan pasar luar negeri. Kedua produk derivatif ini merupakan bahan baku untuk pembuatan ban, kertas, keramik, plastik, cat, batik, sabun, dan tinta cetak. Produk yang sama juga dibutuhkan dalam pembuatan pelitur, farmasi, dan kosmetik.

Menurut Bambang, salah satu perusahaan lokal yang akan menggunakan gondorukem dan terpinin produksi Perhutani adalah PT Multistrada Arah Sarana Tbk. Produsen ban merek Achilles ini bakal mengekspor ban mereka ke Amerika Serikat. “Jadi kami harus bisa memasok bahan baku ban sesuai standar negara tersebut,” katanya.

Demi memaksimalkan kapasitas pabrik, Perhutani juga akan menaikkan produksi getah pinus. Caranya adalah dengan memberikan insentif kepada para pengumpul getah pinus agar mau mengumpulkan getah pinus hingga ke puncak gunung.

Selama ini, para pengumpul getah pinus cenderung malas jika harus memetik getah di dataran tinggi yang medannya

sulit. Padahal potensi volume getah pinus di lereng gunung cukup banyak. “Solusinya, kami hargai getah pinus yang di lereng lebih mahal dari getah pinus yang ada di bawah. Sehingga, pengumpul menjadi termotivasi untuk mengambilnya,” kata Bambang.

Hasil pabrik pengolahan tersebut, tentu saja, akan memperbesar pendapatan Perhutani. Menurut Heru Siswanto, Direktur Industri Perhutani, perusahaannya memetik nilai tambah dengan mengolah gondorukem dan terpinin menjadi produk turunan dibandingkan hanya menjual getah pinus dalam bentuk gondorukem dan terpinin. Produk turunan itu antara lain *glycerol rosin ester, alpha pinene, beta pinene, limonene, cineol, dan alpha terpineol*. “Kenaikan harga jualnya bisa 1,3 hingga 1,7 kali lebih mahal,” kata dia.

Strategi lain yang ditempuh Perhutani untuk meningkatkan kinerjanya adalah melakukan penyertaan modal asing (PMA) senilai Rp 99 miliar pada salah satu perusahaan furnitur di Belgia. Perusahaan tersebut mereka harapkan bisa menyerap 22.000 ton kayu jati Perhutani senilai Rp 15 miliar per bulan.

Selain untuk meningkatkan ekspor kayu jati, langkah ekspansi tersebut dilakukan Perhutani untuk pencitraan produk perusahaan ini di luar negeri. Maklum, perusahaan furnitur di Belgia tersebut bukan perusahaan furnitur yang memproduksi massal. Mereka memproduksi produk furnitur etnik.

Melalui sederet strategi usaha anyar tersebut, Perhutani berharap lini bisnis non-kayu menyumbang 50% dari total pendapatan pada tahun 2014.

Andre Vincent Wenas, pakar manajemen sekaligus dosen IPMI Business School, menilai, langkah yang ditempuh oleh Perum Perhutani masuk ke bisnis non-kayu sudah tepat. Sebagai perusahaan, Perhutani memang harus memaksimalkan aset yang dimiliki untuk meningkatkan pendapatan.

“Saya kira, Perhutani sudah mulai melihat *value chain* dari *asset base* yang dimiliki. Jadi, mereka sudah memetakan dari hulu ke hilir aset yang dimiliki dan menciptakan nilai tambah apa yang bisa diambil,” kata dia.

Langkah berikutnya yang harus dilakukan Perhutani adalah menjaga bisnis non-kayu tersebut agar berjalan baik. Selain itu, perusahaan ini juga harus mulai memikirkan cara agar produk yang mereka hasilkan dapat bersaing dan berkompetisi di dalam pasar bebas.

Misalnya bisnis AMDK. Perhutani harus bisa mengamankan pasokan, distribusi produk, dan mereknya agar mampu berkompetisi dengan pemain lain.

Yang terpenting, lanjut Andre, Perhutani harus menjaga agar bisnis-bisnis baru yang mereka lakoni itu tetap stabil dan berkelanjutan. Salah satu caranya adalah dengan menjaga kondisi keuangan perusahaan agar tetap untung. Apalagi, saat ini, jumlah aksi korporasi yang dijalankan oleh manajemen Perhutani cukup banyak. □

Refleksi

Indonesia, Ban Serep yang Laris



Jennie S. Bev
Pengusaha, pengajar dan penulis prolif yang bermukim di California, Amerika Serikat (AS)



slvgott

Kita baru saja memasuki tahun 2012. Awan kegelapan masih menaungi Amerika Serikat (AS) dan mengintai Eropa. Beberapa negara Asia mulai terkena imbas krisis ekonomi global, seperti China dan India. Bagaimana dengan prospek Indonesia? Benarkah pertumbuhan akan tinggi atau malah terseret ke dalam pusaran krisis?

Saya tercenung ketika para analis dan ekonom penuh optimistis memandang *Black Friday* yang jatuh pada 25 November 2011 atau sehari setelah *Thanksgiving*. Sebab, sebagai pemilik bisnis, ‘Hari Belanja’ itu tidak membawa *revenue* ekstra. Saya mencoba menghibur diri dengan berpikir, mungkin jenis usaha yang saya jalankan sedang lesu di akhir tahun.

Terbukti, beberapa hari setelah data-data yang masuk via POS (*Point of Sale*) dianalisis secara nasional, pertumbuhan bulan November di AS hanya 0,2% atau lebih rendah dari Oktober yang 0,6%. Padahal, *Black Friday, Cyber Monday*, dan musim belanja menjelang Natal sudah lama dijadikan barometer tingkat kepercayaan konsumen yang mempengaruhi pergerakan ekonomi sektor riil.

Di sisi lain, angka pengangguran nasional AS bulan November 8,6% atau turun dari 0,4% pada Oktober. Namun, ini bukan angka sebenarnya, karena tidak menghitung orang yang sudah habis masa pengambilan *unemployment benefit* bulanan (semacam pesangon) serta tidak menghitung para *underemployed* (pekerja paruh waktu). Termasuk tidak menghitung para wirausahawan yang membayar *self-employed tax*.

Diperkirakan, 20% sampai 30% warga AS tidak berpenghasilan memadai untuk hidup minimal dengan standar optimal wajar. Tak mengherankan jika lebih dari 45 juta warga AS sekarang hidup dari voucher makanan (*food stamp*) dan dapur umum Food Bank (organisasi nirlaba

yang membagi-bagikan makanan gratis). Saya menyaksikan sendiri para kelas menengah yang masih bekerja ikut mengantre makanan karena menyusutnya penghasilan mereka.

Lantas bisakah 2012 lebih baik bagi AS? Kelihatannya sulit untuk membangunkan ‘gajah’ yang punya produk domestik bruto (PDB) US\$ 14,58 triliun itu. Bandingkan dengan PDB Indonesia yang US\$ 796,56 miliar atau Kuba US\$ 62,8 miliar. Pertolongan dari bank sentral *The Fed* untuk memperbaiki *mortgage industry* tidak berefek positif setelah dua tahun.

Penyitaan properti oleh bank karena kredit macet akan berlangsung minimal sampai 2014. Saya yang mempunyai lisensi broker properti California meramal, kondisi itu akan berlangsung hingga 2015.

Ekonomi Indonesia di 2012 bisa tumbuh 8%, sedangkan pertumbuhan di China menurun di bawah 9%.

Sedangkan sejumlah kebijakan ekonomi AS tidak mampu meningkatkan lapangan kerja. *Dodd-Frank Act* yang bertujuan mencegah perbankan melakukan *loan fraud* menyebabkan mencabutnya pemberian kredit kepada pengusaha kecil. Padahal, mereka tulang punggung kelas menengah AS. Modifikasi kredit kepada para pemegang KPR juga tidak berdampak positif karena implementasinya masih di tangan para bankir.

Peluang Indonesia

Sementara itu, Bank Dunia memprediksi pertumbuhan Indonesia tahun 2012 sebesar 6,2%. Bahkan, beberapa eko-

nom memprediksi lebih dari 7% sampai 8%. Sedangkan pertumbuhan China diprediksi turun di bawah 9% dan India di bawah 7%. Kesadaran hak asasi manusia (HAM) yang meningkat mendorong para buruh di China semakin sadar haknya atas gaji sesuai standar hidup.

Sebagai contoh, pabrik *Electrolux* di Michigan tutup karena gaji di AS terlalu tinggi sehingga biaya produksi membengkak. Bandingkan upah pekerja di sana US\$ 15 per jam tidak sebanding dengan gaji US\$ 1,8 per jam di Meksiko.

Kesadaran inilah yang sedang mewabah di China. Kosekuensinya, semakin banyak investasi yang pindah ke Indonesia, Burma, dan Meksiko. Dengan upah pekerja hanya US\$ 0,70 per jam, Indonesia merupakan ban serep yang laris manis.

Bubble properti di China juga mulai mengempis seiring penguasaan pajak untuk kepemilikan properti lebih dari satu. Ini akan mempengaruhi ekonomi makro Negeri Panda tersebut. Alhasil, China seperti sedang menggali keterpurukannya sendiri lantaran kesadaran HAM dan pertumbuhan ekonomi itu berbanding terbalik.

Jadi wajar jika Nouriel “Dr. Doom” Roubini optimistis dengan masa depan Indonesia. Kunci analisis akar rumput yang dikombinasikan dengan pandangan makro dan tingkah laku menunjukkan kesadaran HAM dan pertumbuhan ekonomi berbanding terbalik. Ketika upah di AS sudah 30 kali lipat dari upah minimum buruh di Indonesia, para kapitalis tentu memilih buat pabrik di Indonesia.

Pertanyaannya, maukah Indonesia menjadi negara yang tumbuh pesat ekonomi di atas penderitaan kaum buruh? Ingat, semakin pesat ekonomi, semakin tinggi pula kesadaran HAM para buruh. Siklus seperti ini akan terus berulang dengan para pelaku ekonomi yang berbeda namun dengan pola yang identik. □