

untuk menyiapkan bisnis semen di sini.

Selain melakukan penelitian terkait produk yang akan kami produksi yaitu untuk menghasilkan semen berstandar baik, proses akuisisi lahan untuk lokasi pabrik itulah yang memakan waktu lama. Masalah itu bisa diselesaikan karena pendekatan dengan masyarakat sekitar bisa berjalan secara baik.

Setelah proses akuisisi lahan rampung, tantangan yang harus dihadapi adalah ketepatan waktu dalam menyelesaikan proyek. Kami menargetkan pembangunan tahap pertama pabrik yang dimulai kuartal II tahun 2013 ini bisa selesai pada kuartal III tahun 2015. Kapasitas produksi pabrik ini sebesar 1,8 juta ton per tahun.

Persoalan lainnya adalah ketika harus mendistribusikan semen ini keluar Sukabumi atau ke daerah yang jaraknya dari pabrik lebih dari 300 kilometer. Jika jarak pengirimannya jauh, tentu akan memakan ongkos transportasi lebih besar. Ujung-ujungnya dapat mempengaruhi harga semen sehingga harganya akan melambung.

Agar tidak menimbulkan masalah seperti itu, kami membuat strategi yakni produk semen tersebut dikonsentrasikan untuk memenuhi area domestik. Jadi untuk memenuhi kebutuhan sekitar Sukabumi, misalnya di Bogor dan Jakarta.

Pembangunan tahap kedua pabrik semen sedang dibicarakan. Lokasinya belum bisa dipastikan. Semoga kami bisa mendapatkan kepastian pada akhir 2014 atau awal 2015.

#### Kontribusi 4%

Agar target bisnis SCG di Indonesia dapat tercapai, saya selalu mengadakan pertemuan dengan pemimpin-pemimpin perusahaan di bawah SCG di Indonesia. Saya menanyakan mengenai perkembangan dan kemajuan bisnis selama ini. Terbukti, hingga sejauh ini SCG

berekspansi di Indonesia, langkah kami tidak salah.

Perkembangan bisnis kami cukup pesat. Kontribusi bisnis di ASEAN, selain Thailand, terhadap perusahaan sebesar 8%. Dari jumlah itu, separuhnya merupakan kontribusi dari anak usaha di Indonesia. Pada semester I-2013 pendapatan SCG di Indonesia mencapai US\$ 214 juta atau meningkat 17% ketimbang tahun lalu.

Dalam berekspansi, kami tidak hanya mengejar bisnis. Ketika akan membangun perusahaan di suatu lokasi tertentu, saya pertama kali akan melihat lingkungan masyarakat dan alamnya. Sebab, di mana pun kita membuat perusahaan, tempat terbaik adalah memiliki lingkungan masyarakat yang baik. Indonesia memiliki sumberdaya yang melimpah.

Meski begitu, saya tidak asal membuat perusahaan di Indonesia. Kami juga harus peduli terhadap kondisi masyarakatnya. Untuk itu kami membuat konsep *green environment* agar perusahaan dapat bertanggungjawabkan sesuatu yang telah diambil dari lingkungan. Jadi tidak hanya mengambil secara sepihak, namun juga memperhatikan kondisi alamnya. Sebab, bagaimanapun, yang membuat kami besar, semuanya berasal dari alam. Jadi penting melakukan timbal balik terhadap lingkungan agar sumberdaya dapat diperbarui tanpa merusak sumbernya.

Begitu juga dengan konsep *society* atau kemasyarakatan. Kami membangun kedekatan karena menyadari kesuksesan terwujud jika lingkungan masyarakat mendukung penuh.

Maka, pabrik SCG di Sukabumi dibangun dengan konsep melindungi lingkungan hidup. Penggunaan *bag filter* sangat efektif mengontrol emisi debu hingga 99,9%. Kami juga memakai mesin *surface mining* pada proses penambangan untuk mengurangi debu, getaran, dan kebisingan. □

## Push Up dan Sit Up 100 Kali

Bagaimana rasanya bergantung tubuh kita hanya pada sepasang kaki? Sebentar saja, tentu kepala kita yang tergantung di bawah akan merasa pusing. Namun, itulah aktivitas rutin yang dilakoni Kan Trakulhoon.

Bagi CEO Siam Cement Group ini, posisi menggantung ala kelelawar itu adalah salah satu aktivitas untuk menjaga kebugaran tubuhnya. Maklum, sebagai nakhoda kelompok usaha yang menggurita, pria berpotongan rambut klimis ini kerap meninggalkan Thailand untuk mengontrol berbagai anak usahanya di negara-negara lain. Alhasil, tubuh yang fit dan stamina prima merupakan sebuah keharusan.

Aktivitas olah tubuh lain yang dilakoni Pi Kan, panggilan akrab Trakulhoon, adalah melakukan *push up* dan *sit up*. Saban hari, dua jenis gerakan itu dilakukannya masing-masing sebanyak 100 kali.

Setelah melakoni beragam aktivitas tersebut, Pi Kan kini

bisa memetik hasilnya. Selain staminanya selalu terjaga, berat badan pria murah senyum itu pun turun drastis. "Kebetulan saya dan istri memiliki masalah kegemukan, jadi kami melakukan olahraga bersama untuk mendapatkan berat badan ideal," kata Pi Kan.

Selain kesibukan memimpin SCG, Pi Kan juga memiliki aktivitas di sejumlah organisasi profesional, misalnya menjadi anggota World Business Council for Sustainable Development, anggota Board of Trustees, dan Council Member of Asia Business Council and Member of East Asia Council, INSEAD.

Pi Kan merupakan lulusan teknik elektro dari Chulalongkorn University. Dia meraih dua gelar pascasarjana, M.S. Engineering dan M. S. Management dari Georgia Institute of Technology. Ayah tiga anak ini juga dianugerahi gelar kehormatan oleh Kerajaan Thailand, yaitu *Knight Grand Cross of The Most Admirable Order of The Direkgunabhorn*. □

## Refleksi

# Belajar dari Raja dan Ratu Startup

Siapa di antara Anda yang tidak pernah menonton video-video presentasi TED? Mungkin yang tidak pernah menontonnya adalah mereka yang tidak mempunyai akses internet.

Siapa di antara para eksekutif dan sosialita perempuan yang tidak mengenal Spanx? Mungkin yang tidak mengenalnya adalah mereka yang tidak pernah memakai stoking dan korset pelangsing tubuh. Nah, siapa yang tidak kenal LinkedIn? Mungkin yang tidak mengenal jejaring sosial itu hanya mereka yang tidak memiliki kepentingan mengunggah resume profesionalnya di dunia maya.

Pertanyaan lainnya adalah, siapa yang tidak kenal PayPal dan Tesla? Mungkin hanya mereka yang tidak pernah belanja *online* dan tidak tertarik dengan mobil sport ramah lingkungan. Siapa pula yang tidak kenal Jawbone? Mungkin hanya mereka yang tidak pernah menggunakan *bluetooth earphone* untuk ponsel pintar mereka.

Chris Anderson (TED), Sara Blakely (Spanx), Reid Hoffman (LinkedIn), Elon Musk (PayPal dan Tesla), dan Hosain Rahman (Jawbone) adalah para raja dan ratu *startup*. Organisasi bisnis dan nirlaba yang telah dibangun sejak bayi oleh mereka, kini, menjelma menjadi raja dan ratu di industrinya. Mereka dengan usahanya tersebut saat ini sangat berjaya.

Apa saja rahasia keberhasilan mereka? Dalam buku berjudul *The Startup Playbook*, David S. Kidder mencoba memaparkan rahasia mereka.

Chris Anderson, pendiri TED ini, bukanlah Chris Anderson yang menulis buku berjudul *The Long Tail*. Chris-nya TED ini berasal dari Inggris namun kelahiran Pakistan. Sedangkan pendidikannya dari Universitas Oxford. Pada tahun 2002, ia mengakuisisi TED melalui Sapling Foundation yang merupakan organisasi nirlaba.

Ada beberapa contoh terbaik dari pengalaman TED yang bisa kita terapkan. *Pertama*, minat (*passion*) merupakan potensi utama kita dalam membangun usaha. *Kedua*, membangun dan membangkitkan komunitas untuk pertumbuhan usaha.

*Ketiga*, membangun ceruk pasar (*niche*) yang mencakup potensi pasar secara masif. Satu tip dari Chris adalah: Jangan membuat keputusan besar ketika dalam keadaan lemah atau tidak siap.

#### Eksekusi ide-ide besar

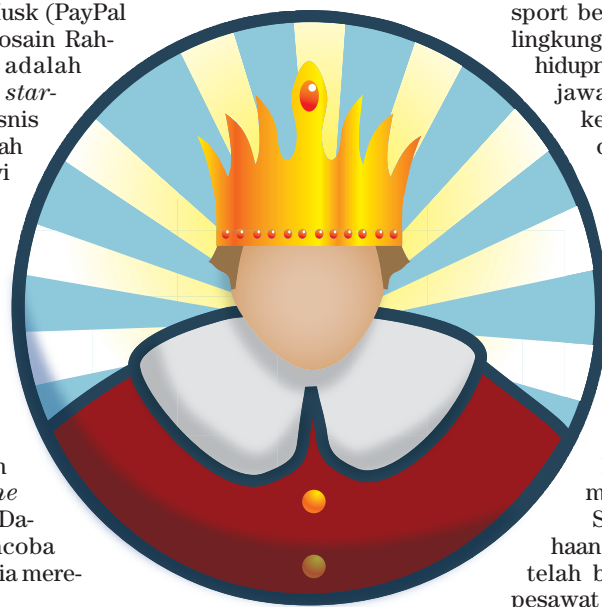


**Jennie S. Bev**

Penulis, pengajar dan pengusaha yang bermukim di Santa Clara, Amerika Serikat

Di sisi lain, Sara Blakely adalah pencipta stoking pelangsing bermerek Spanx. Ia dididik oleh ayah yang luar biasa. Setiap hari ia ditanya, "Apa kegagalanmu hari ini?" Ini artinya sang ayah mengharapkan Sara kecil mencoba sesuatu yang baru hari itu.

Penghargaan ayah diberikan atas usahanya, bukan terhadap hasilnya. Ini merupakan filosofi dasar Sara ketika tumbuh dewasa dan membangun bisnis Spanx. Bisnis ini bermula keti-



**Reid Hoffman mendirikan LinkedIn dengan satu visi: Setiap individu merupakan CEO bagi kariernya.**

ka ia menggantung stoking yang dipakainya dan seketika itu pula muncul *epifani* (bahasa Yunani yang artinya: penampakan).

Spanx dimulai tahun 2000 dan sekarang sudah beromzet lebih dari US\$ 350 juta. Spanx juga telah dipatenkan dengan tujuannya lebih sebagai alat pemasaran mengingat label "*patent pending*" memberikan citra kebaruan dan kecanggihannya. Sara sendiri sangat menghargai rekreasi dan visi tanpa

batas. Ia juga sangat menghargai kegagalan sebagai proses belajar. Baginya, uang adalah magnifikasi segala sesuatu, baik hal-hal baik maupun buruk.

Reid Hoffman mendirikan LinkedIn dengan satu visi, yaitu setiap individu merupakan CEO bagi kariernya sendiri. Bagi para eksekutif dan profesional, dengan adanya jaringan media sosial maka semakin besar kesempatan bernavigasi di berbagai industri dan profesi.

LinkedIn dibangun pada akhir 2002 dengan nol anggota. Namun, tak sampai 10 tahun berselang, data tahun 2011 menunjukkan 120 juta anggota LinkedIn dengan valuasi nilai penawaran saham perdana ke publik (IPO) mencapai US\$ 9 miliar.

Dari perjalanan bisnis LinkedIn itu kita bisa belajar: eksekusikan ide-ide besar, membangun bisnis dengan diferensiasi kompetitif yang jelas, dan menjadi pionir pasar.

Elon Musk adalah pendiri PayPal dan Tesla. PayPal adalah prosesor pembayaran *online* dan Tesla adalah merek mobil sport bertenaga listrik ramah lingkungan. Sejak kecil, tujuan hidupnya adalah memberikan jawaban atas kebutuhan kemanusiaan dalam bidang Internet, energi terbarukan, dan memberi kesempatan bagi kehidupan manusia di planet lain. Tentu, Elon memulai dengan Internet melalui PayPal, lantas dengan Tesla Motors, dan sekarang ia merambah ke eksplorasi luar angkasa melalui SpaceX yang dimulai tahun 2010.

SpaceX adalah perusahaan swasta pertama yang telah berhasil mengirimkan pesawat luar angkasa ke orbit dan kembali ke bumi. Tahun itu pula, SpaceX memenangkan kontrak dengan NASA untuk memasok stasiun luar angkasa hingga ia berhasil disubstitusi. Mei 2012, pesawat luar angkasa Dragon merupakan pesawat komersial pertama yang bergabung dengan International Space Station. Jelas bahwa Elon mempunyai filosofi: Membangun umat manusia dengan ide-ide genial.

Hosain Rahman adalah pendiri Jawbone, alat pendengar *bluetooth* yang merealisasikan impian Star Trek terhadap kualitas prima *noise-cancellation headphone* seperti produksi Bose. Jambox adalah pelantang *bluetooth* yang portabel. Keduanya bermula tahun 1997 ketika telepon genggam masih teknologi baru dan diwujudkan dengan sukses tahun 2006.

Dua tip penting dari Hosain. *Pertama*, kemenangan kemarin bukan berarti kemenangan hari ini. *Kedua*, hitunglah skalabilitas dengan seksama. □