

saham ANTM ini juga akan membuka empat butik lain yang berada di Kota Jakarta, Bandung, Surabaya dan Palembang. Tahun depan, Antam juga akan membuka lima hingga 10 butik lagi. Berapa nilai investasi yang dibenamkan Antam? Meski tak mau menyebutkan angkanya, Djaja mengaku tidak besar.

Di sisi lain, pelayanan butik yang lebih nyaman ini tentu membawa konsekuensi. Antam membanderol harga jual emas di butik lebih mahal ketimbang di gerai Pulogadung. Selisih harganya tergantung pada pergerakan harga emas di pasar.

Sedangkan untuk memperkenalkan butik ini, Antam tidak mengusung strategi khusus.

Djaja sangat percaya diri nama Antam sudah sangat lekat dengan emas.

Pasalnya, Djaja percaya diri bahwa para konsumen yang menyukai emas sudah mengenal Antam. Lagipula, dia yakin kabar pendirian butik ini akan tersiar cepat di kalangan investor lantaran mereka selalu memantau perkembangan harga emas di pasaran.

Karena itu, Antam hanya mempromosikan butik logam mulia ini melalui iklan di media cetak dan digital saja. Perusahaan plat merah ini tak ingin berpromosi di televisi karena biayanya mahal.

Selain iklan, Antam menawarkan harga khusus saat butik emas ini pertama beroperasi. Promosi ini berupa penawaran harga khusus bagi 100 pembeli emas pertama dengan harga

jual emas sama dengan di Pulogadung. Promosi ini hanya berlaku selama 10 hari sejak pembukaan butik perdana.

Perusahaan penambang emas ini juga akan menggelar acara peluncuran butik emas bersamaan dengan kemasan baru. Kemasan baru ini diklaim lebih aman karena mempunyai segel sehingga emasnya tidak bisa ditukar dengan yang palsu.

Dengan memasuki pasar ritel, Antam tak serta-merta meninggalkan pasar korporasi. Sebab, selama ini, Antam juga memasok emas ke beberapa perusahaan seperti PT Pegadaian dan bank-bank syariah.

Yang pasti, pendirian butik logam mulia ini bisa menjadikan persaingan secara tidak langsung dengan pelanggan korporasi Antam. Ini lantaran Pegadaian dan bank-bank syariah juga turut menjual emas pasokan Antam ke masyarakat secara ritel. Perbedaannya terletak pada mekanisme penjualannya saja. Bila Antam menjual secara tunai, Pegadaian dan bank-bank syariah bisa dengan cara mencicil.

Djaja mengaku Pegadaian dan bank-bank syariah bukanlah kompetitor mereka. Menurut Djaja, segmen yang disasar Pegadaian berbeda dengan Antam. Pegadaian membidik golongan menengah ke bawah dengan lebih banyak menjual emas berukuran kecil seperti 1 gram, 5 gram dan 10 gram. "Sementara emas yang kami jual lebih besar," katanya.

Tantangan ke depan bagi Antam adalah memastikan pasokan emas batangan itu. Kapasitas produksi emas Antam hanya mencapai 3.000 kilogram per tahun. Sementara permintaan emas per tahun bisa mencapai 8.000 kilogram. Nah, untuk menambal kekurangan itu, Antam akan mengambil bijih emas dari penambang lain. □

Harus Konsisten

Membeli emas di gerai Antam yang terletak Pulogadung membutuhkan perjuangan berat. Ini yang dirasakan oleh Tedy. Dari rumahnya yang terletak di Tangerang, karyawan swasta ini harus menempuh perjalanan panjang dari ujung ke ujung menuju Pulogadung. Setidaknya membutuhkan waktu dua jam untuk sampai ke tujuan. Sesampainya di sana, dia masih harus mengantre. "Waktunya sangat lama," ucapnya.

Tak heran kehadiran butik emas Logam Mulia Antam ini merupakan kabar gembira bagi Tedy dan para pembeli emas yang lain. Menurutnya, kehadiran butik ini mempermudah orang membeli emas dengan kualitas yang bagus. "Ngapain beli di toko lain kalau sudah ada butik emas," katanya. Tedy mengaku akan segera menyambangi butik itu.

Neta Sjafei, pengamat manajemen, menilai kehadiran butik emas Logam Mulia Antam sebuah langkah yang wajar. Kehadiran butik ini tentu akan

mempermudah konsumen kendati harga jual yang ditawarkan lebih tinggi ketimbang gerai biasa. Antam bisa memasang harga lebih tinggi asalkan pelayanannya lebih baik daripada gerai biasa.

Yang terpenting, menurut Neta, Antam harus konsisten menjaga pelayanannya kepada konsumen agar tak mengecewakan. "Pelayanan itu harus memberi manfaat dan dirasakan konsumen," imbuhnya.

Butik yang menyasar segmen berbeda dengan gerai juga sah-sah saja. Neta memperkirakan Antam ingin tetap menguasai pasar ritel emas di segala segmen, baik di golongan menengah ke bawah dan menengah ke atas.

Kendati demikian, dia melihat, ada risiko dari penerapan segmen yang berbeda ini. Risikonya mulai dari persaingan hingga kanibalisme. Menurutnya, bisa saja suatu waktu gerai emas di Pulogadung tutup akibat kehadiran butik tersebut. "Mungkin Antam sudah tahu risiko itu," ujarnya. □

Refleksi

Krisis dan Proyek Mercusuar



Jennie S. Bev
Penulis, pengajar, dan pengusaha yang bermukim di Santa Clara, Amerika Serikat

Ada sebuah pertanyaan yang kembali relevan diutarakan saat ini, yaitu: akan kembali terulang krisis finansial Asia 1997? Menurut saya, jawaban singkat dari pertanyaan tersebut adalah: ya. Pertanyaan selanjutnya adalah, kapan krisis finansial seperti itu bakal terulang lagi? Apakah akan seberat 1997? Jawabannya adalah: segera tapi tidak akan separah tahun 1997.

Krisis finansial Asia 1997 dan krisis-krisis ekonomi lainnya selalu mempunyai satu unsur utama yaitu uang murah alias kredit yang gampang. Salah satu indikator kasat mata fenomena tersebut adalah bermunculan gedung-gedung pencakar langit. Selain itu, booming properti gila-gilaan serta banyak niat dan rencana untuk mendirikan bangunan atau proyek-proyek mercusuar.

Sekarang, mari kita tengok kondisi perekonomian di Indonesia. Niat pemerintah Indonesia untuk menggenapkan pembangunan Jembatan Selat Sunda sebagai penghubung antara Pulau Jawa dan Sumatra akan memakan biaya investasi sekitar US\$ 10 miliar atau setara dengan Rp 100 triliun. Jembatan tersebut merupakan bangunan "mercusuar" dengan panjang 31 kilometer (km) dan lebar 60 meter. Jika berjalan lancar, jembatan antarpulau itu ditargetkan akan beroperasi tahun 2020 mendatang.

Saya menyebut Jembatan Selat Sunda sebagai "mercusuar" dengan meminjam istilah dari Orde Lama (Orla) yang digunakan terhadap Jembatan Semanggi di Jakarta dan beberapa bangunan karya mending Presiden Soekarno. Jika melihat situasi saat ini, sesungguhnya karya-karya Soekarno tersebut tidak berlebihan, malah merupakan bukti kevisioneran Sang Proklamator.

Di sisi lain, proyek atau bangunan itu tergolong "mercusuar" karena ini sesungguhnya membebani rakyat dengan utang yang luarbiasa besar. Terlepas dari kapan investasi itu kembali atau *return on investment* (ROD), perhatikanlah bahwa uang hasil pinjaman tersebut merupakan bentuk kulminasi "kredit gampang" alias "uang murah".

Di level korporasi swasta, perhatikanlah bahwa perusahaan-perusahaan properti mengeruk profit luar biasa besar. Hal ini bisa dibaca di dalam laporan keuangan tahunan mereka. Beberapa publikasi yang pro-perusahaan properti malah berusa-

kat? Tahukah Anda bahwa "Great Recession 2008" dimotori oleh kredit pemilikan rumah (KPR) subprima yang merupakan efek dari penyatuan bank komersial dan bank investasi pada tahun 1999?

Jadi, sesungguhnya dua krisis mahabesar di Amerika Serikat itu terjadi gara-gara merebaknya KPR murah.

Bangunan tertinggi

Krisis finansial 1997 juga dimotori oleh dana murah dari bank-bank di Asia. Saat itu, perbankan di Asia terlenu oleh berbagai *bailout* dari IMF sehingga "risiko rugi" sudah tidak lagi mengusik para penjamin dalam mengabulkan permohonan kredit. Toh, akhirnya ada yang mem-*bailout* kok. Uang murah, lagi-lagi adalah momok bagi ekonomi makro.

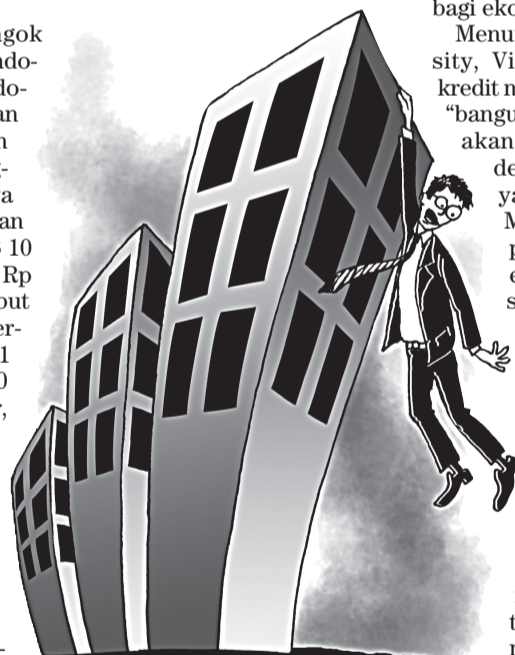
Menurut Dosen Yale University, Vikram Mansharamani, kredit murah membentuk spirit "bangun saja dulu, konsumen akan datang". Jadi, bukan dengan perhitungan ROI yang matang. Ekonom Mark Thorton menyimpulkan bahwa ekspansi ekonomi luarbiasa besar dan booming pasar saham memotori peningkatan belanja modal yang digunakan untuk mendirikan bangunan-bangunan yang tergolong luarbiasa.

Belum percaya? Burj Dubai dibangun tahun 2008 dengan spirit menjadi bangunan tertinggi dunia yaitu 828 meter. Tahun itulah merupakan tahun dimulainya *The Great Recession*

dengan kejatuhan Lehmann Brothers. Taipei 101 setinggi 509 meter menandai *bubble* teknologi. Petronas Tower di Kuala Lumpur setinggi 452 meter menandai Krisis Asia 1997. Sears Tower di Chicago setinggi 527 meter dan WTC di New York (526 meter) menandai stagflasi era 1970-an.

Lalu, Empire State Building (443 meter) dan Chrysler Building (319 meter) menandai *The Great Depression*. Sedangkan Metropolitan Life Building (247 meter) dan Singer Building (187 meter) di New York menandai Panic 1907.

Kini, di China sedang dibangun bangunan tertinggi di dunia nomor 2, 3, 5, 9, dan 10 yang akan selesai tahun 2015. Di Indonesia, Jembatan Selat Sunda akan selesai 2020. Krisis di Asia sudah jelas terbaca. Kita siap mengantisipasi dengan kerja keras, cerdas, dan cermat. □



Tahukah Anda, The Great Depression dimulai oleh maraknya kredit murah di Florida?

Padahal, ketika para pembeli riuh dengan mitos "harga properti tidak akan turun" dan saat pameran-pameran properti menawarkan iming-iming: "KPR cepat," itulah sebenarnya momentum gelembung sudah sangat besar dan menjadi raksasa. Hati-hati, optimistis boleh-boleh saja. Namun, realistis lebih masuk akal.

Tahukah Anda bahwa "The Great Depression" dimulai oleh maraknya kredit murah dan harga properti yang naik gila-gilaan di Florida, Amerika Seri-