

SENIOR

MEDIA KOMUNIKASI PENSIUNAN KANTOR PUSAT

PENERBIT

IKPLN CABANG KANTOR PUSAT

SUSUNAN REDAKSI
MEDIA KOMUNIKASI SENIOR

PENANGGUNG JAWAB

Wahidin Sitompul

PEMIMPIN REDAKSI

Dodoh Rahmat

REDAKSI

Dharma Bakti, Mugiyono,
Bambang Heru Karyono, Wahyuti M.

PENERBITAN

Bambang Heru Karyono, Wahyuti M.

SIRKULASI

Sutji Rahayu, Tri Esti S.

ALAMAT REDAKSI

PT PLN (Persero) Gedung I Lantai-4
Jl. Trunojoyo Blok MI/135
Kebayoran Baru, Jakarta
Telpon: 7261122 ext.1715,

BERITA UTAMA

Pelayanan Sepenuh Hati Untuk Senyum Pelanggan Kian Benderang



Dahulu setelah matahari tenggelam, desa mereka gelap gulita, aktivitas hanya terjadi saat ada cahaya matahari.

Setelah listrik masuk ke desa, rumah menjadi terang, orang tua bisa bekerja dan anak-anak bisa belajar di malam hari.

Senyum kebahagiaan mereka menjadi semangat kami untuk menjadikan Indonesia benderang

Listrik untuk Kehidupan yang Lebih Baik

www.pln.co.id

Dalam rangka Hari Pelanggan Nasional (HPN) 2018 yang jatuh setiap tanggal 4 September, PLN kembali menyapa pelanggan dan stakeholders yang tersebar di seluruh Indonesia. Hal ini dilakukan untuk menjalin hubungan yang baik sekaligus mengapresiasi para pelanggan yang selama ini menggunakan layanan PLN.

DARI REDAKSI

Para Pembaca Senior yang budiman.

Kita jumpa lagi dalam Edisi yang ke 78 dalam Berita Utama ditampilkan Berita dari PLN mengenai Hari Pelanggan Nasional yang memberikan Layanan Satu Pintu Seperti biasa Dana Pensiun PLN menyampaikan infokunjungan kepada Pensiunan yang berusia diatas 85 tahun dan penerima MP yang belum melakukan data ulang.

Dalam Edisi ini kami tampilkan Pensiunan PLN yang Berkarya di masa Pensiun dan juga yang tidak kalah pentingnya Rubrik Kesehatan dan info lain yang perlu diketahui

Semoga apa yang kami sajikan dalam dalam Edisi ini menambah pengetahuan dan memperkaya pengetahuan para pembaca Untuk kemajuan dan perbaikan Senior, Redaksi menerima kritik dan saran dari pembaca.

Kami ucapkan terima kasih atas perhatiannya selama ini.

Selamat Membaca !!

Mengusung tema “Senyum Pelanggan Indonesia Benderang”, kegiatan “Sapa Pelanggan” tahun ini antara lain dilakukan dengan mendengar suara pelanggan dan mengunjungi serta mensosialisasikan keselamatan instalasi listrik pelanggan.

Masih dalam semangat Asian Games 2018, PLN juga melakukan kunjungan dan sosialisasi ke rumah-rumah atlet dan mantan atlet nasional maupun internasional sekaligus memperbaiki instalasi listrik mereka. “Momen yang sangat baik ini merupakan kesempatan bagi PLN untuk

meningkatkan kedekatan atau *engagement* perusahaan dengan pelanggan. Dengan mendengarkan suara pelanggan, diharapkan PLN dapat lebih memahami kebutuhan pelanggan dan meningkatkan pelayanan,” jelas Kepala Satuan Komunikasi Korporat PLN I Made Suprateka.

Pada HPN kali ini, PLN juga memiliki dua program menarik untuk pelanggan, yakni Promo Gebyar Kemerdekaan 2018 dan Gratis Biaya Balik Nama. Keduanya berlaku hingga 31 Oktober.

Promo Gebyar Kemerdekaan 2018 memberikan diskon Biaya

Penyambungan (BP) Tambah Daya untuk semua golongan tarif tegangan rendah. Diskon BP 50% (maksimum potongan Rp 10 juta) diberikan bagi pelanggan yang bermohon dan membayar dari tanggal 17 Agustus s.d 31 Oktober 2018).

Sementara Program Gratis Biaya Balik Nama ditujukan untuk pelanggan dengan daya < 41.500 VA (syarat dan ketentuan berlaku). Layanan ini dapat dimanfaatkan misalnya, bagi pelanggan-pelanggan perumahan yang ingin balik nama dari nama developer ke nama pribadi.

Layanan Satu Pintu (LSP)

Salah satu bentuk apresiasi PLN dalam rangka Hari Pelanggan Nasional 2018 adalah membuka Layanan Satu Pintu (LSP) untuk semua pelanggan tegangan rendah (TR). LSP merupakan suatu aplikasi sistem layanan terintegrasi yang menggabungkan layanan permohonan penyambungan baru/tambah daya dan layanan permohonan Sertifikat Laik Operasi (SLO). Layanan ini disediakan oleh PLN yang bekerja sama dengan Pemerintah dan Lembaga Inspeksi Teknik-Tegangan Rendah (LIT-TR).

Kemudahan-kemudahan yang diberikan melalui LSP antara lain:

1. Prosedur yang praktis dan tidak rumit,
2. Jaminan waktu pelayanan dengan SLA,
3. Keringanan biaya melalui sarana cicilan Biaya Penyambungan hingga 24 kali.

LSP sudah diimplementasikan sejak tahun 2016 pada Konsumen Bisnis dan Industri daya 100-200 kVA (kilo Volt Ampere) untuk Layanan Pasang Baru dan Tambah Daya. Kini LSP untuk layanan Pasang Baru diimplementasikan untuk seluruh Konsumen TR mulai

450 VA sampai dengan 197 kVA (diluar tarif Bisnis dan Industri daya 100-200 kVA), khusus di Sumatera, Jawa, Bali dan Kalimantan.

Selanjutnya, LSP akan diimplementasikan di Sulawesi, Nusa Tenggara, Maluku dan Papua. Made menambahkan, LSP sebagai bentuk reformasi pelayanan mampu membawa rapor Getting Electricity (GE) Indonesia naik ke peringkat 38, dari yang sebelumnya 49. (*)

Sumber : PLN Kita Newsletter Edisi 509



Home Visit

KUNJUNGAN KE RUMAH PENERIMA MANFAAT PENSIUN

Oleh :-DPPLN

Dana Pensiun PT PLN (Persero) atau DPPLN mempunyai misi “*Tepat Sasaran, Tepat Jumlah, dan Tepat Waktu*” dalam pembayaran Manfaat Pensiun (MP) kepada para Pensiunan PLN.

Salah satu upaya untuk mencapai Misi Pembayaran MP Tepat Sasaran adalah dengan melaksanakan program kunjungan ke rumah Penerima MP atau *Home Visit*.

Kegiatan yang dicanangkan sejak tahun 2015 sekaligus dijadikan *sarana dan momen* untuk menjalin Tali Silaturahmi dengan Penerima MP.

Home Visit 2018 dilaksanakan selama 4 (empat) hari mulai tanggal 13 Agustus 2018 sampai dengan tanggal 16 Agustus 2018 di wilayah DKI Jakarta.

Penerima MP yang dikunjungi berusia lebih dari 85 tahun dan sesuai data yang ada, di Wilayah DKI Jakarta terdapat 12 orang, 6 orang diantaranya adalah Penerima MP Unit Kantor Pusat.

Dari 6 orang yang dikunjungi, 4 orang dalam keadaan sehat, 1 orang rumahnya tidak ditemukan dan 1 orang sudah meninggal dunia.

Berikut disampaikan hasil kunjungan ke rumah Penerima MP PLN Kantor Pusat, mereka adalah:

1. **AMIR HOESEIN DK** Nipen : 2758017Z (usia 91 Tahun 4 Bulan), alamat di Jalan Hang Lekiu II Nomor 56 Kebayoran Baru JAKARTA SELATAN

Perjalanan mencari alamat pak Amir tidak sulit karena alamatnya jelas dan lokasinya tidak jauh dari Taman Leuser Jakarta, sekitar 150 meter.

Ketika DPPLN berkunjung, diterima oleh Ibu Siti Almaidar (istr pak Amir), karena beliau sedang mandi. Mereka baru saja pulang dari

dokter untuk cek kesehatan rutin setiap bulan. Sambil menunggu beliau selesai bersih-bersih, DPPLN berbincang dengan Ibu Siti Almaidar yang bercerita tentang keluarga, kebiasaan dan aktivitas pak Amir, beliau mantan pimpinan PLN, sampai saat ini masih aktif memimpin sebuah perusahaan .

Kondisi pak Amir dan ibu masih sehat, bahkan untuk seusia beliau berdua dapat dibilang sangat sehat, Ibu Siti Almaidar mengatakan karena sejak muda sampai dengan saat ini

rutin melakukan olahraga jalan kaki.

Setiap pagi, beliau berdua pasti menyempatkan waktu untuk olahraga keliling taman di dekat rumah.

Setelah cukup bersilaturahmi dengan pak Amir dan menyampaikan maksud dan tujuan kunjungan tersebut. Namun sayang beliau berdua keberatan untuk berfoto karena kondisi penampilan yang kurang rapi.

Setelah selesai DPPLN berpamitan untuk melanjutkan kunjungan ke pensiunan Berikutnya.

2. **IR. SOETJIPTO SOENTORO** Nipen : 3261001K (usia 85 Tahun 8 Bulan), alamat di Jalan Tulodong Bawah Nomer A 11 Kelurahan Selong Kebayoran Baru JAKARTA SELATAN

Kediaman pak Soetjipto tidak sulit dicari selain alamat lengkap juga berada tidak jauh dari kawasan SCBD.

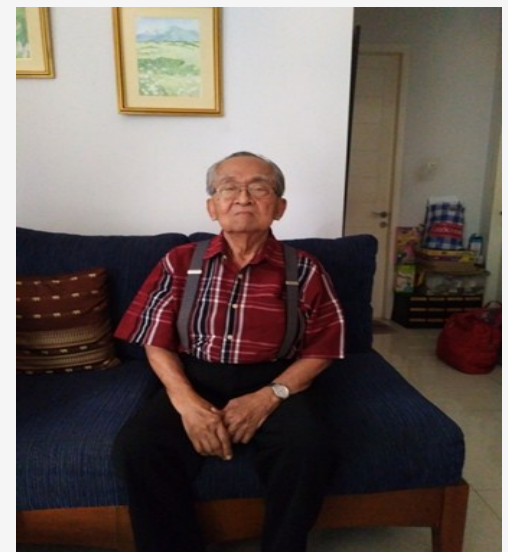
Ketika DPPLN sampai di rumah beliau, saat itu di rumah sedang ramai dengan berkumpulnya anggota keluarga yang sedang menonton televisi. Dengan didampingi Ibu Koesmidiati istri beliau, kami pindah ke ruang tamu untuk berbincang.

DPPLN menyampaikan maksud dan tujuan

kunjungan tersebut, yang diterima dengan senang hati, beliau juga mengizinkan DPPLN mengambil gambar beliau, bahkan bersemangat dan meminta DPPLN menunggu sebentar untuk memberi waktu kepada beliau untuk mempersiapkan diri dan berganti pakaian yang lebih formal.

Ibu Koesmidiati bercerita, bahwa pak Soetjipto sempat dirawat di rumah sakit cukup lama karena penyakit jantung, alhamdulillah kondisi kesehatan beliau sekarang semakin membaik.

Karena masih ada Penerima MP yang harus dikunjungi, dengan berat hati DPPLN berpamitan untuk melanjutkan perjalanan kunjungan berikutnya.



3. **SUTJININGSIH** Janda dari Almamrhum JOS SIDARTO Nipen : 2656010Z (usia 92 Tahun 4 Bulan), alamat di Jl. Brawijaya Raya Nomer 23 RT 002/RW 002 Kebayoran Baru JAKARTA SELATAN

Rumah bu Sutjningsih tidak sulit dicari karena berada di pinggir jalan raya dan dekat dengan alamat kunjungan sebelumnya.

DPPLN diterima asisten rumah tangga, karena Ibu Sutjningsih dalam kesehariannya tinggal bersama beberapa pegawai yang bekerja di rumah tersebut.

Kondisinya dalam keadaan sehat, walaupun sudah kesulitan berjalan dan dibantu dengan kursi roda, setiap bulan masih rutin melakukan

cek kesehatan.

Beliau sudah mengalami penurunan kemampuan berkomunikasi, bahkan cenderung malas berbicara. Ketika DPPLN melakukan komunikasi, beliau menyimak, hanya beberapa kata yang terucap dan kadang direspon dengan gerakan tubuh.

Namun dengan kondisi tersebut, tidak menyurutkan semangat beliau untuk tetap mengikuti kegiatan kursus bahasa Perancis yang dilakukan sekali dalam seminggu.

DPPLN sempat mengambil foto bersama beliau sebelum berpamitan melanjutkan perjalanan mengunjungi Penerima MP selanjutnya.



4. **TIARA F. TAMBUNAN** Janda almarhum DR. IR. FIRMAN TAMBUNAN Nipen : 2160076Z (usia 90 Tahun 8 Bulan), alamat di Jalan Brawijaya Raya Blok P III/3A RT 004/RW 003 Kebayoran Baru JAKARTA SELATAN

Lokasi rumah Ibu Tiara bersebelahan dengan rumah Ibu Sutjningsih.

Karena kondisi rumah bu Tiara tertutup, DPPLN dibantu oleh asisten rumah tangga Ibu Sutjningsih untuk berkomunikasi dengan asisten rumah tangga Ibu Tiara, hal itu dilakukan karena untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan, bagi tamu yang tidak dikenal jarang dibukakan pintu.

Kondisi Ibu Tiara masih sangat sehat, walaupun dalam keseharian dibantu kruk (tongkat/penyangga) untuk berjalan, meskipun demikian setiap pagi masih rutin melakukan olahraga jalan kaki keliling

taman di dekat rumah.

Beliau banyak bercerita tentang pengalaman ketika almarhum pak Firman masih aktif bekerja sering ditugaskan ke luar negeri dalam jangka waktu tahunan, Ibu Tiara selalu menemani suaminya.

Karena cukup sering berada di luar negeri, dalam kesehariannya beliau berkomunikasi dicampur dengan bahasa Inggris.

Beliau sangat senang dikunjungi, bahkan ketika DPPLN pamit untuk melanjutkan kunjungan berikutnya, DPPLN diantar Ibu Tiara sampai DPPLN masuk mobil.

Selain kunjungan ke Penerima MP yang berusia lebih dari 85 tahun, DPPLN juga melakukan kunjungan ke rumah Penerima MP yang ditangguhkan pembayaran MP-nya karena belum melakukan Pendataan Ulang.

Salah satu Penerima MP yang ditangguhkan pembayaran MP-nya adalah **SITI MUNAWARTI** Nipen : 3557038Z yang sudah berusia 80 Tahun 6 bulan, alamat di Jalan Petojo Binatu V Nomer 38 RT 009/RW008 Petojo Utara Gambir JAKARTA PUSAT.

Mencari alamat tersebut, DPPLN sedikit mengalami kesulitan karena penomoran rumah tidak beraturan, daerahnya padat dan harus masuk ke gang sempit.

Alhamdulillah dengan bantuan penduduk setempat, rumah Ibu Siti Munawarti yang biasa dipanggil ibu Mumun dapat ditemukan.

Kondisinya dalam keadaan sehat, kesehariannya tinggal bersama anak angkatnya. Menurut penjelasan bu Mumun,

yang biasa mengurus pensiun adalah adiknya yang sekarang sudah meninggal dunia.

Bu Mumun juga tidak mengetahui jika MP-nya ditangguhkan sudah lama, karena yang bersangkutan tidak pernah mengecek rekening tabungan untuk MP. dan kehidupan sehari hari

dari penghasilan lain yaitu usaha kontrakan yang dimilikinya.

Beliau senang dengan perhatian dan kunjungan DPPLN yang bertujuan untuk silaturahmi juga untuk memastikan hak hak sebagai Penerima MP dari DPPLN. (*)



Data Ulang

Sebentar lagi akan dilaksanakan Pendataan Ulang (Datul) Tahun 2018, pengiriman formulir dijadwalkan akhir bulan September 2018 dan paling lambat awal bulan Oktober 2018.

Pengembalian formulirnya paling lambat diterima DPPLN akhir Nopember 2018.

Informasi pelaksanaan Datul 2018 segera disampaikan kepada Unit PLN Kantor Pusat serta IKPLN.

Harapan DPPLN agar pengembalian formulir Datul 2018 dapat dikembalikan sebelum batas waktu yang telah ditetapkan, yaitu pada akhir bulan November 2018 agar terhindar dari penangguhan pembayaran MP.

Penerima MP yang belum mengembalikan Form Data Ulang 2017

Penerima MP di lingkungan PLN Kantor Pusat yang belum mengembalikan Form Data Ulang dan ditangguhkan pembayarannya sejak Februari 2018 sebanyak 24 orang Penerima MP (data per 12/09/18) terdiri atas 13 orang Pensiun Peserta, 10 orang Pensiun Janda/Duda dan 1 orang Pensiun Anak. Mereka adalah :

A. Pensiun Peserta

- | | | |
|----------------------------|---------------------------|-----------------------|
| 1 AGUS DARMADI, MM, SE, IR | 5 INDRA SOFNIL, Ir | 9 RUSTAM EFFENDI, DRS |
| 2 BUSMIN SIMANJUNTAK, IR | 6 MOCH HASAN | 10 SAWIYO |
| 3 CHAIRUL MUWAFFAQI | 7 MOELYO PRABOWO, Drs, Ak | 11 SITI MUNAWARTI |
| 4 HARRY SATRIA, IR | 8 PRIYONO, DRS | 12 TAHIR HARAHAP, IR |
| | | 13 YONTI AZER NURSAL |

B. Pensiun Janda/Duda/Anak

- | | | | |
|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| 1 CORRY SANGGUL E. M, SE, NY | : Jd. BINTATAR HUTABARAT, IR | 7 SULASTRI JD, NY | : Jd. ROESTAM ACHMAD, BC.KN |
| 2 DAMIRI | : Dd. DARA LONGGOM SIREGAR | 8 ROSMIA HUTAPEA, NY | : Jd. SILABAN |
| 3 SURATINAH, NY | : Jd. KASBI B. SUTA | 9 YAYAH SOBARIAH, HJ, NY | : Jd. SOLEH EFFENDI, BE, SE |
| 4 ZAKIJAH, HJ, NY | : Jd. MURDIH, H | 10 SITI SARWINI, HJ, NY | : Jd. TOESIRAN, BE |
| 5 HIKMAH, NY | : Jd. NURHASAN B. MOH. SALEH | 11 RIZKA SEPTIANI | : An. SRI SUHARSIH, B.Ac |
| 6 JOHANA FRANSINA TALAHATU, NY | : Jd. PIETER FREDERIK TALAHATU | | |



Membangun Perusahaan Dimasa Pensiun

Masa paling sulit dalam membangun usaha adalah pada saat akan memulai. Sulit karena kita harus mampu menilai diri sendiri tentang sifat dasar, pengetahuan, pengalaman, kompetensi, kemampuan manajerial, keberanian dan sebagainya. Yang kedua mampukah kita melakukan, adakah waktu dan kesempatan. Yang ketiga adalah apakah bidang bisnis itu cocok untuk kita. Kalau semua sudah sesuai yang kemudian harus dijawab adalah apakah bisnis itu layak (Feasible)? Kemudian yang terakhir adalah beranikah kita memulai? Acapkali setelah bisnis seseorang berjalan dengan baik nampaknya semua seperti berjalan tanpa masalah. Dalam tulisan singkat ini saya sampaikan pengalaman kami memulai usaha Penggemukan sapi ketika kami mencapai usia pensiun. Semoga bermanfaat

Oleh : Abimanyu Suyoso, Komisaris Utama PT Catur Mitra Taruma

Pada saat seseorang mulai memilih bergabung dengan suatu perusahaan sesungguhnya mereka sudah tahu pada usia berapa akan berhenti bekerja di tempat itu dan mulai pensiun.

Tetapi kemudian sebagian besar dari mereka karena besarnya semangat untuk bekerja, menjadi "mabuk" dengan pekerjaan sehingga ketika usia pensiun itu sudah dekat mereka baru sadar bahwa tidak lama lagi mereka akan kehilangan pekerjaan, kehilangan kekuasaan dan kehilangan sebagian besar dari penghasilannya

Beruntung pada awal karier saya di PLN, setelah ditempatkan di Surabaya selama 4 tahun kemudian ditugaskan di Padang selama 8 tahun dalam jabatan dan pekerjaan yang sama.

Terlalu lama dengan pekerjaan yang sama tentu mengakibatkan pekerjaan terasa rutin, jenuh, ibarat mesin hanya beroperasi dengan beban minimal yang sudah barang tentu jauh dari "mabuk" pekerjaan.

Akibatnya kejenuhan itu diisi dengan kegiatan lain berupa penyaluran hobby dan mempelajari hal hal baru untuk pengembangan pribadi.

Kondisi itu masih ditambah lagi dengan kesempatan emas yang timbul berupa

kesempatan untuk belajar langsung dari masyarakat Minangkabau yang dikenal sebagai gudangnya pebisnis ulung.

Berbekal gabungan budaya Jawa dengan budaya Minangkabau itu, tahun 1990, pada usia 36 tahun saya dialih tugaskan lagi dengan jabatan yang sama tetapi di unit yang lebih besar di Jakarta.

Pengalaman kerja selama 8 tahun membuat pelaksanaan tugas2 di Jakarta pun terasa tidak terlalu sulit sehingga mesin yang berbeban rendah tadi tetap merasa kurang beban dan harus mencari akal untuk mendapat beban tambahan..

Di Jakarta, kesempatan terbuka lebar bagi orang yang bersemangat, termasuk kesempatan untuk berbisnis.

Bidang property, pada awal tahun 90 an adalah bidang bisnis yang sangat menguntungkan karena itu bersama dengan beberapa teman saya mulai membeli rumah2 berukuran kecil, di lokasi padat Kawasan "pecinan" Jakarta Barat dan Utara, kemudian memperbaikinya dengan biaya minimal tapi meningkatkan tampilan, kemudian sesegera mungkin menjualnya kepada yang membutuhkan.

Pada masa itu rumah dan ruko ukuran kecil di kawasan padat Jakarta Utara dan Jakarta

Barat sedang laris sehingga turn over nya sangat tinggi dan kenaikan harganya dapat mencapai lebih dari 20 % per tahun.

Ketika itu yang sangat membantu adalah masih adanya aturan bahwa rumah/tanah yang dibeli, untuk jangka waktu tertentu, tidak harus segera di balik nama.

Usaha ini berjalan lebih dari 6 tahun dan dengan pengawasan yg baik hasilnya sangat memuaskan.

Ketika itu yang sangat membantu adalah masih adanya aturan bahwa rumah/tanah yang dibeli, untuk jangka waktu tertentu, tidak harus segera di balik nama. Usaha ini berjalan lebih dari 6 tahun dan dengan pengawasan yang baik hasilnya sangat memuaskan.

Pengetahuan teknis dalam bisnis ini adalah arsitektur, teknik memperbaiki bangunan, perhitungan biaya dan karena pasarnya sebagian besar adalah etnis china maka kita juga harus belajar "Feng shui" agar bangunan dipercaya membawa nasib baik.

Bangunan yang "Feng Shui" nya salah pasti tidak diminati.

Dengan terjadinya krisis ekonomi tahun 1998, usaha itu terpaksa dihentikan karena menjadi tidak menguntungkan bahkan merugikan.



Berhenti "main bangunan" saya mulai cari cari bidang bisnis apa yg menarik dan dapat dilakukan secara "sambilan".

Kebetulan saat itu bisnis software sedang booming, sangat menarik dan ada beberapa anak muda pintar yang kompeten dan bersemangat tinggi menyatakan mau bergabung.

Usaha ini diawali dengan membuat program2 pengelolaan perusahaan kecil seperti salon kecantikan, retail, koperasi, Rumah Sakit dan sebagainya, kemudian berkembang menjadi program pengelolaan Perguruan Tinggi.

Pada tahun 2007-2008 Program Pengelolaan Perguruan Tinggi yang dinamakan SISFOCAMPUS telah dipakai oleh lebih dari 70 Perguruan Tinggi Swasta seluruh Nusantara.

Bisnis pembuatan software ini seperti perusahaan follower lain pada awalnya berkembang sangat baik dan menciptakan keuntungan tetapi kemudian mengalami kemunduran.

Kelemahan Perusahaan ini adalah pada pengembangan produk dan kemampuan perusahaan untuk mencegah pembajakan. Akhirnya Perusahaan kalah bersaing, turn over tenaga ahli sangat tinggi, terutama yang berasal dari perguruan tinggi terkemuka.

Kelemahan yang paling utama sesungguhnya adalah kurangnya pengawasan, karena saat itu saya sendiri sangat sibuk dan tidak mungkin dapat melakukan pengawasan dengan baik, sedangkan anak saya yang semula ditugaskan mengawasi perusahaan melanjutkan sekolah keluar negeri

Akhirnya karena merasa tidak mampu memperbaiki dan mengembangkan Perusahaan maka saya memutuskan untuk menutupnya. Tepat sekali pepatah China yang mengatakan : " Yang menggemukakan Babi mu adalah Mata mu".

Tidak mungkin perusahaan akan berjalan dengan baik apabila pengawasan tidak dilakukan dengan baik. Memilih bidang bisnis yang akan kita masuki merupakan masalah

utama dalam berbisnis. Tahap awal yang harus dilakukan adalah menilai kemampuan diri sendiri, mampukah kita melakukan sendiri untuk usaha kecil atau mampukah kita melakukan pengawasan yang baik bila bisnis itu dilakukan pada skala yang lebih besar.

Tahun 2008 bagi saya adalah tahun yang paling mendebarkan. Dua tahun lagi (2010) saya akan pensiun sedangkan usaha2 yang telah dibangun semuanya runtuh.

Jauh sebelum usaha Software itu ditutup sudah beberapa bidang bisnis yang mulai saya pelajari, salah satu diantaranya adalah bisnis penggemukan sapi.

Bisnis Penggemukan sapi sama sekali baru bagi saya, bahkan sejak kecil saya hanya tahu bahwa di pedesaan, di Jawa Timur, para petani selalu memiliki beberapa ekor sapi dan sapi sapi itu merupakan binatang kesayangan, sebagai tabungan yang menguntungkan, likuid dan sekaligus menunjukkan status sosial.

Ketika itu secara kebetulan teman saya, Pak Farouk, seorang pengusaha sukses di bidang Asuransi sedang memulai bisnis baru dengan membangun *Feedlot* (Fasilitas untuk menggemukkan sapi) di daerah Jateng di Kabupaten Pacitan.

Bersambung ke hal 5....

Membangun Perusahaan Dimasa Pensiun

Pak Farouk ini seorang penyayang binatang, hobby memelihara binatang terutama Sapi, perhatian dan pengetahuan praktis tentang beternak Sapi sangat baik. Dari Pak Farouk inilah saya banyak belajar tentang rantai bisnis Penggemukan sapi, bagaimana memperoleh keuntungan, bagaimana membangun Feedlot, memilih sapi yang baik, memelihara sapi, membuat pakan dan pengetahuan praktis lain.

Sambil belajar dari Pak Farouk, saya terus menggali informasi dari internet dan membaca buku buku praktis tentang peternakan dan penggemukan sapi.

Pengetahuan tentang bagaimana membangun Feedlot banyak sekali tersedia di Internet, sehingga digabungkan dengan pengalaman saya membangun dan merenovasi rumah, saya yakin dapat membangun sendiri Feedlot yang baik.

Saya juga mempelajari lebih jauh teknis pemilihan sapi bakalan, pemeliharaan, handling sapi, pembuatan pakan, kesehatan hewan dan sebagainya, tetapi tentu hanya garis besarnya saja karena pada dasarnya saya adalah orang PLN bidang Pembangkitan dan Pendidikan dasar saya adalah teknik mesin yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan Sapi

Sambil berlibur, saya sempatkan juga untuk melihat lihat peternakan modern di Australia serta mempelajari rantai bisnis sapi potong disana.

Dari rantai bisnis daging sapi, mulai dari Pengembang biakan, penggemukan, pemotongan, dan distribusi daging sapi, yang secara bisnis paling menarik sesungguhnya adalah pemotongan dan distribusi daging sapi. Tetapi bisnis ini perlu penanganan dan pengawasan yang sangat ketat serta jam kerja yang panjang sehingga tidak cocok bila dilaksanakan oleh seorang pensiunan.

Bisnis pengembang biakan sapi memerlukan modal yang amat besar karena diperlukan 1 hektar tanah per ekor sapi dan sapi harus dipelihara selama lebih dari 4 tahun.

Dibandingkan di Australia dimana lahan untuk padang penggembalaan tersedia sangat luas dan kepadatan penduduknya rendah maka dalam bisnis pengembang biakan sapi kita akan kalah bersaing dengan Australia.

Sampai saat ini yang paling efektif dan efisien adalah mengimpor sapi bakalan dari Australia dan menggemukkan sapi di Indonesia ditempat yang sedekat mungkin dengan pasar. Jarak antara tempat penggemukan dengan pasar ini sangat penting karena selain biaya transport yang lebih murah, pengiriman jarak

jauh menyebabkan susut berat sapi yang besar. Yang acapkali menyulitkan dalam bisnis penggemukan sapi impor skala besar adalah adanya peraturan yang membatasi kuota impor tiap perusahaan. Selain penetapan jumlah kuota yang tidak menentu, keluarnya ijin impor juga secara triwulanan dan acapkali terlambat.

Hal ini menyebabkan harga beli sapi bakalan menjadi tidak menentu dan lebih mahal dibandingkan apabila kita dapat membuat perjanjian pembelian dengan eksportir secara tahunan.

Terlintas dalam pikiran saya untuk bergabung saja dengan pak Farouk membuat Perusahaan penggemukan sapi, kompetensi pak Farouk sangat mumpuni di bidang ini dan saya tinggal jadi partner bisnisnya saja. Sangat mudah dan mendatangkan keuntungan. Tapi kemudian Pak Farouk juga tidak lagi melanjutkan bisnis penggemukan sapi tetapi beralih ke bisnis Tambak Udang dan saat ini telah memiliki usaha tambak udang yang sukses.

Pernah juga terpikir untuk membuat peternakan sapi kapasitas puluhan ekor dengan cara tradisional tetapi setelah dilakukan perhitungan lebih cermat ternyata usaha seperti itu secara ekonomis tidak layak, kecuali untuk mengembangkan hobby, bertujuan sosial atau mengisi waktu luang.



Keterangan Foto: Dari kiri ke kanan Syahban Sinuraya, Ifyandri, Abimanyu Suyoso, Djoko Suwono

Karena sering ke Pacitan, saya berkenalan dengan Bapak Suyono, Bupati Pacitan waktu itu, yang karena beliau mudah bergaul dan masih ada hubungan keluarga dengan pak Farouk maka dalam waktu singkat kami menjadi akrab.

Bersama pak Suyono dan pak Farouk berkembang gagasan untuk mengajak investor besar membangun Perusahaan Penggemukan sapi berkapasitas besar di Pacitan. Sapi bakalan diimpor dari Australia kemudian digemukkan di Pacitan dan selanjutnya diekspor ke Singapura, Hongkong dan Malaysia yang kebutuhan daging sapi yang tinggi.

Dengan cara itu jumlah sapi bakalan yang diimpor tidak terikat pada pembatasan kuota impor karena sapi impor tersebut setelah digemukkan akan diekspor lagi ke negara lain.

Bahan pakan di Jawa Timur cukup tersedia dan harganya ekonomis sehingga biaya penggemukan sapi di Pacitan lebih murah daripada penggemukan sapi di Australia.

Biaya transportasi untuk pengiriman ke

pasar pun pasti lebih rendah karena jarak yang lebih dekat. Namun gagasan ini tidak terlaksana karena kesehatan pak Suyono yang kemudian memburuk dan akhirnya beliau wafat pada akhir 2010.

Pada akhir tahun 2009, masih dalam suasana lebaran di kota Malang, adik saya bertemu dengan sahabat lamanya ketika kuliah di Bandung, namanya pak Sunandar, bekerja sebagai Manajer Produksi di sebuah perusahaan perdagangan dan penggemukan sapi impor dari Australia.

Dari sekedar ngobrol ringan layaknya sahabat lama yang telah lama berpisah akhirnya pembicaraan mereka sampai pada bisnis perdagangan dan penggemukan sapi yang sudah lama digeluti oleh pak Sunandar.

Mendapat informasi tersebut saya sangat tertarik untuk mengajak bertemu dan ngobrol ngobrol dengan Pak Sunandar dengan harapan akan mendapat banyak pelajaran langsung dari pelaku yang sudah berpengalaman dalam mengelola bisnis Perdagangan dan Penggemukan sapi potong.

Pertemuan saya dengan pak Sunandar

berlangsung beberapa kali di Jakarta, bahkan kemudian pak Sunandar mengajak rekan kerjanya yaitu pak Moch Reza Zulfikar, Manajer Trading dan pak Marsono yang Manajer Keuangan dari perusahaan yang sama.

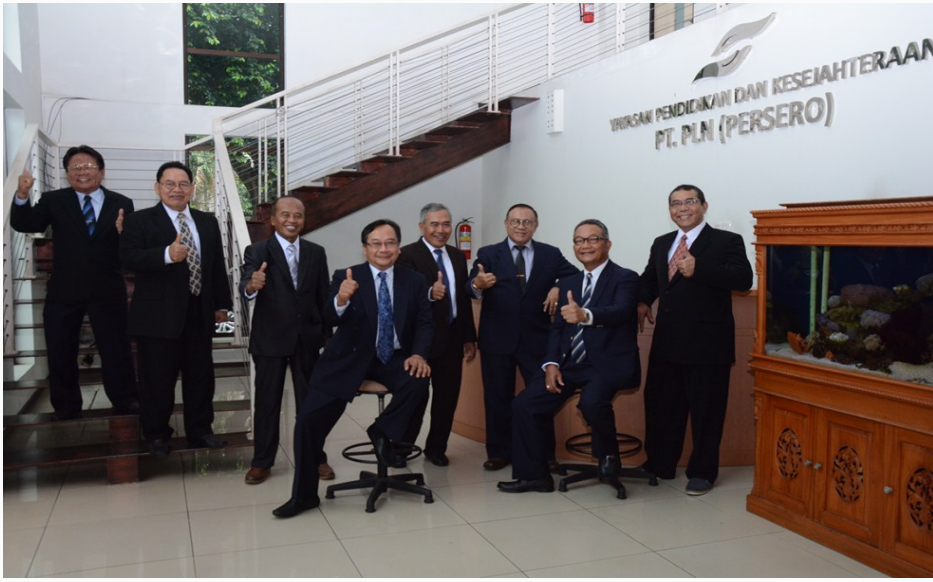
Perusahaan yang saat ini sedang dikelola adalah suatu perusahaan perdagangan dan Penggemukan sapi yang sudah beroperasi beberapa tahun, tetapi saat ini pemiliknya sedang berkonsentrasi pada bisnis lain yang lebih menarik sehingga bisnisnya di bidang ini kurang mendapat perhatian.

Selain itu perusahaan yang saat ini lebih banyak melakukan perdagangan sapi siap potong (karena menghasilkan keuntungan lebih besar) saat ini terpaksa harus berubah.

Hal ini sehubungan dengan diterapkannya aturan baru dimana Pemerintah melarang impor sapi siap potong.

Dengan diterapkannya peraturan itu maka Perusahaan tidak diijinkan untuk memperdagangkan sapi impor siap potong.

Bersambung ke hal 8....



Oleh : Sigit Prasetyo -PT AE

Diusia Senja Tetap Semangat “Melangkah Maju Bersama” PT ANDIKA ENERGINDO

PT Andika Energindo (PT AE) didirikan pada tahun 1994, berstatus sebagai Holding & Operating Company yang berafiliasi kepada Yayasan Pendidikan dan Kesejahteraan (YPK) PT PLN (Persero) merupakan salah satu unit Bisnis dari Yayasan Dana Pensiun PT PLN (Persero) yang menangani peningkatan kesejahteraan para pensiunan PT PLN (Persero).

Tujuan pembentukan PT AE yang utama dan terutama adalah ikut berperan serta menunjang kebutuhan dana YPK PLN, yang berarti Perusahaan harus dapat memberikan *share dividen* yang cukup signifikan ke pemilik saham.

Dan yang tidak kalah pentingnya adalah dapat memberikan sarana pengabdian di Bidang Ketenagalistrikan bagi pensiunan yang masih mempunyai potensi dan semangat bekerja walaupun usia telah di atas 56 tahun.

Adapun Visi dari PT AE secara korporasi adalah: “Menjadi *market leader* kemitraan di bidang Ketenagalistrikan”. dengan Misi perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Menghimpun dan memanfaatkan potensi sumberdaya lokal sebesar-besarnya dengan membangun dan membina kemitrausahaan untuk maju bersama yang berdasarkan kepercayaan dan profesionalisme.

2. Membangun kemitraan yang sinergi dengan Operator Ketenagalistrikan khususnya dilingkungan PT PLN (Persero) sehingga dapat ikut berperan serta dalam upaya peningkatan pelayanan dibidang ketenagalistrikan kepada masyarakat.

3. Memberikan keuntungan kepada Share Holder.

Dari uraian visi dan misi tersebut di atas, disamping keberadaan PT AE diharapkan dapat berkontribusi meningkatkan kesejahteraan Pensiunan PLN, juga dituntut untuk mengelolah bisnis secara professional.

Karyawan PT AE terdiri dari:

1. Karyawan Reguler, merupakan Gabungan tenaga kerja muda yang bersemangat, cerdas dan punya jiwa pembaru; dan
2. Karyawan Non Reguler, merupakan tenaga pensiunan PLN yang telah berpengalaman dibidangnya

Komposisi karyawan

Nonreguler Organik hanya 17,78% dari total pegawai organik sebanyak 45 personil atau 0,73% dari total seluruh tenaga kerja PT AE termasuk tenaga kerja proyek (Yantek, P2TL dan Pemeliharaan Gedung} yang pada saat ini berjumlah 1786 personil.

Untuk menyatukan langkah hampir dua ribu tenaga kerja dari berbagai latar belakang serta lokasi keberadaan yang tersebar di beberapa Propinsi, maka manajemen tak henti-hentinya menginternalisasikan moto kerja: “**Melangkah maju bersama**” yang merupakan nilai-nilai kebersamaan dalam melaksanakan pekerjaan

Dari tahun ke tahun Manajemen PT AE telah berhasil meningkatkan deviden yang dibagikan ke pemilik saham, hal tersebut menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam berkompetisi dipasar bebas dan diharapkan kontribusi PT AE terhadap kesejahteraan pensiunan PLN semakin meningkat lagi.

Dengan dukungan dari manajemen dan staf yang Profesional, serta apabila diperlukan dapat bekerjasama dengan mitra kerja yang handal dan terpercaya, PT AE menawarkan produk jasa yang pernah dilaksanakannya dengan hasil baik antara lain:

- Rental Kendaraan;
- Penyediaan peralatan dan pembangunan Instalasi Tenaga Listrik;
- Sewa mesin Pembangkit;
- Perbaikan Operasi dan Pemeliharaan Bergaransi (O&MB) PLTD;
- Pemeliharaan / Perawatan Gedung Perkantoran;
- Pemeriksaan & Penertiban Pemakaian Tenaga Listrik (P2TL);
- Pekerjaan Pelayanan Teknik (Yantek);
- Pekerjaan Penyedia Jasa Tenaga Kerja (PJTK);
- Pemeliharaan Gardu Distribusi Terpadu (Yandu);
- Konsultansi di Bidang Ketenagalistrikan.

Dalam mengelola PT AE banyak hambatan dan kendala yang dihadapi manajemen, yang dapat dikelompokkan menurut sumber penyebabnya antara lain: faktor internal dan faktor external.

Faktor-faktor tersebut harus dikelolah agar tidak menjadi hambatan tetapi malahan dapat menjadi kekuatan khususnya dalam upaya menjaga perusahaan tetap exist serta menghadapi perubahan lingkungan bisnis yang sangat cepat.

Faktor penyebab internal antara lain:

1. Pegawai ex Pensiunan PLN sudah mengalami kemunduran fisik (usia di atas 56 tahun), untuk itu perlu dilakukan pembatasan jenis pekerjaan dengan memperbanyak pekerjaan yang bersifat manajerial serta membatasi usia pengabdian pada usia maksimum 66 tahun.
2. Untuk menghadapi lingkungan bisnis yang semakin kompetitif, PT AE harus tetap

profesionalisme, dengan menerima tenaga kerja baru yang *fresh graduate* serta memberikan kesempatan pengembangan karier bagi tenaga kerja regular hingga ke tingkat jabatan Manejer Bidang.

3. Memelihara keberadaan tenaga Ahli yang dibutuhkan Perusahaan karena untuk memenuhi klasifikasi dan tidak hanya on call tetapi menjadi beban rutin bulanan. Insentip setiap tenaga ahli sama besar tanpa memandang kontribusi terhadap proyek yang ditangani, sehingga dipandang perlu pengaturan kembali *system hire* tenaga ahli yang besarnya dikaitkan dengan kontribusi keahliannya terhadap proyek disamping biaya tetap bulanan.

4. Sulit untuk membangun kerjasama tim (*team work*) antar anggota perusahaan yang berbeda generasi sangat jauh, namun dengan melakukan *family gathering* secara berkala manajemen PT AE berhasil mendobrak hambatan tersebut.

5. Keterbatasan modal kerja proyek, perusahaan tidak mempunyai asset yang dapat dijadikan jaminan. Proses pinjaman yang panjang dan apabila dapat pinjamanpun biaya pengadaan dana menjadi sangat tinggi, hal tersebut merupakan kendala terbesar dalam berexpansi. Bercermin dari pengalaman tersebut, manajemen berupaya untuk memiliki Aset yang Bankable.

Faktor external:

1. Sikap beberapa manajemen milenial pemilik pekerjaan yang untuk menunjukkan eksistensinya pada saat ada pergantian

manajemen dengan mudahnya merubah klasaul kontrak jangka panjang menjadi sesuai presepsi masing-masing individu. Untuk itu manajemen PT AE selalu meningkatkan komunikasi dengan pihak manajemen pemilik pekerjaan secara profesional.

2. Adanya gap vendor dengan Pejabat PLN yang aktif sebagai owner pekerjaan dengan budaya saat dahulu yang bersangkutan masih sebagai pejabat. Serta adanya beban psikologis hubungan kerja yang professional antara Senior dan Yuniornya yang sekarang bertukar peran antara sebagai pelaksana dengan penentu kebijakan. Untuk menghilangkan faktor psikologis ini manajemen PT AE berusaha melibatkan pihak ketiga yang netral dengan cara membentuk konsorsium dalam upaya mendapatkan peluang pekerjaan baru.

3. Khusus untuk pekerjaan borongan yang terkait dengan penyediaan tenaga kerja *Out sourcing* merupakan kontrak jangka menengah yang dapat memberikan kepastian pendapatan perusahaan, namun apabila terjadi keterlambatan pembayaran tagihan oleh pihak pemberi pekerjaan dapat berbalik menjadi masalah ketenagakerjaan di perusahaan (upah bulanan terlambat), langkah perbaikannya adalah berupaya untuk membuat kesepakatan dengan owner pekerjaan tentang kepastian realisasi tanggal pembayaran.

Syukur Alhamdulillah, kita masih diberikan kesempatan untuk berkarya diusia pensiun membantu sesama paling tidak berkontribusi sedikit menyiapkan lapangan kerja bagi tenaga kerja *out sourcing*(*)



DIMENSIA

Demensia bukanlah sebuah penyakit namun merupakan suatu gejala yang disebabkan oleh penyakit atau kelainan pada otak.

Demensia ditandai dengan terganggunya mental seseorang yang menyebabkan gangguan berpikir dan hilang ingatan.

Oleh: dr Irdawati Oemar

Demensia juga dapat menyebabkan perubahan sifat dan perilaku seseorang. Jika tidak ditangani, gejala demensia akan menjadi semakin buruk dan mengganggu kegiatan keseharian seseorang.

Demensia hanya dapat disembuhkan jika penyakit penyebabnya dapat disembuhkan. Sebagai contoh, apabila terjadi akibat penyalahgunaan zat terlarang, demensia dapat dipulihkan pasien berhenti mengonsumsi obat terlarang atau alkohol.

Demensia dibedakan menjadi dua kategori, yaitu:

- Kategori pertama adalah demensia yang dapat disembuhkan dengan obat dan penanganan yang baik, sedangkan
- kategori kedua adalah demensia yang tidak dapat disembuhkan yang terus memburuk dan tidak dapat dicegah atau disembuhkan.

Penyebab Demensia

Demensia yang dapat disembuhkan:

1. Penyalahgunaan konsumsi zat terlarang dalam jangka panjang;
2. Tumor otak yang dapat diangkat;
3. Hematoma subdural (pendarahan di kepala pada rongga subdural);
4. Gangguan kelenjar tiroid;
5. Hipoglikemia atau gula darah rendah;
6. Hidrosefalus tekanan normal (membesarnya ventrikel otak yang dapat menyebabkan hilangnya ingatan).

Demensia yang tidak dapat disembuhkan:

1. **Penyakit Alzheimer**
Penyakit Alzheimer adalah penyebab demensia yang paling umum. Walaupun biasanya terjadi pada usia 65 tahun ke atas, namun Alzheimer juga dapat terjadi pada umur di bawah itu. Penyebab Alzheimer masih belum diketahui dengan pasti, namun hasil pencitraan otak menggambarkan bahwa adanya plak (timbunan protein beta-amyloid) dan masa jaringan protein tau. Memburuknya penyakit alzheimer berlangsung secara perlahan, 8-10 tahun. Para penderita alzheimer biasanya menunjukkan gejala seperti kesulitan untuk mencari kata-kata yang tepat ketika ingin berbicara dan mudah lupa.
2. **Demensia Vaskular**
Kondisi ini terjadi karena adanya kerusakan otak akibat kurangnya aliran darah menuju otak yang juga menyebabkan kematian beberapa sel otak dan stroke. Demensia biasa terjadi pada penderita tekanan darah tinggi dan pasien yang mempunyai riwayat stroke atau serangan jantung.
3. **Demensia Lewy Body**
Ini merupakan salah satu jenis demensia

yang tidak dapat disembuhkan.

Gejala utama yang timbul adalah halusinasi visual dan gejala penyakit Parkinson seperti getaran pada tangan (tremor) dan otot kaku. Penderita demensia Lewy Body dapat mengalami gangguan tidur, termasuk melakukan kegiatan saat bermimpi.

4. Demensia Frontotemporal (temporal bagian depan)

Pada penderita demensia frontotemporal, sel-sel otak yang berada pada lobus temporal dan frontal (daerah depan) mengalami penurunan fungsi, yang berakibat pada kelainan perilaku, bahasa, serta kesulitan dalam berpikir, berkonsentrasi dan bergerak.

Gejala Demensia

Demensia adalah kondisi yang lama-kelamaan semakin memburuk. Penurunan fungsi dapat terjadi dalam kurun waktu yang lama sebelum gejala demensia muncul dan ditemukan.

Berikut adalah tanda-tanda demensia:

1. **Hilangnya ingatan**
Gejala yang paling umum dari demensia adalah hilangnya ingatan, kepikunan dan penuaan. Gejala awal yang sering ditemukan adalah pelupa, seperti lupa meletakkan kunci atau dompet. Gejala ini dapat menjadi semakin buruk seiring berjalannya waktu.
2. **Kesulitan berkomunikasi dan mencari kata-kata yang tepat**
Penderita demensia sering kali kesulitan dalam mencari kata-kata yang tepat untuk menyampaikan keinginannya. Ketika hal ini bertambah parah, terkadang pasien menjadi mudah frustrasi dan mudah marah.
3. **Kesulitan dalam membuat perencanaan dan mengatur suatu hal**
Penderita demensia kadang sangat sulit untuk mengerjakan tugas-tugas yang rumit. Hal ini dapat terlihat dari hal-hal yang sederhana seperti mencuci baju atau menyiapkan makanan.
3. **Disorientasi atau kebingungan**
Selain hilangnya ingatan, penderita demensia sering kali mengalami kebingungan
4. **Perubahan psikis**
Selain adanya perubahan dari sisi kognitif pasien seperti yang telah disebutkan, penderita demensia juga mengalami perubahan psikis atau mental karena berkurangnya kemampuan otak untuk berpikir, beralasan, dan mengingat secara jelas.
Untuk mendiagnosa seseorang terkena demensia atau tidak, dibutuhkan waktu untuk benar-benar mempelajari gejala yang timbul.

Hal pertama yang dapat dilakukan adalah berkonsultasi dengan dokter keluarga atau dokter umum. Pemeriksaan meliputi penyelidikan terhadap kegiatan keseharian pasien, dan kapan gejala-gejala tersebut timbul. Pemeriksaan fisik, laboratorium, dan kemampuan mental juga dibutuhkan untuk mendiagnosa demensia.

Ketika demensia sudah terdiagnosis, dokter umum dapat merujuk pasien kepada dokter spesialis, tergantung pada umur dan gejala yang dirasakan pasien. Dokter spesialis yang mungkin ditemui adalah ahli geriatrik (khusus pasien lanjut usia) atau dokter spesialis saraf.

Salah satu tahap penting dari pengobatan demensia adalah menentukan jenisnya. Ada demensia yang dapat disembuhkan asalkan penyebab demensia ini dapat dihilangkan. Namun jika pasien mengidap demensia yang tidak dapat disembuhkan, maka satu-satunya cara adalah mengendalikan gejala demensia.

Pengobatan yang tersedia adalah sebagai berikut:

1. **Penghambat Kolinesterase**
adalah sebuah terapi yang mengaktifkan beberapa zat kimia yang dapat meningkatkan kemampuan mengingat dan berpikir pasien.
2. **Memantine**
bila digabungkan bersama dengan penghambat kolinesterase akan memberikan hasil yang lebih baik.
3. **Terapi pekerjaan**
Penderita demensia membutuhkan bantuan untuk menjalankan kehidupan kesehariannya dan perawatan yang teratur.

Ketika terdapat kecurigaan timbulnya gejala dari demensia pada anggota keluarga, pasien dianjurkan untuk berkonsultasi dengan seorang spesialis.

Gejala yang sering ditemukan:

1. Bermasalah dengan ingatan sehari-hari atau pikun;
2. Bermasalah dalam memusatkan perhatian, membuat sebuah perencanaan atau pengaturan;
3. Bermasalah dalam menemukan kata-kata untuk dalam berkomunikasi;
4. Bermasalah mengenai gambar dan ruang;
5. Bermasalah mengenai arah.

Demikianlah penjelasan mengenai demensia, semoga bermanfaat.





Ayoo Pensiunan PLN Semangat!!!! (2)

Pensiun bukan akhir dari segalanya, justru pensiun adalah saatnya untuk memulai karier baru karena Pensiunan sudah memiliki kebebasan waktu.

Oleh: Dodoh Rahmat

Ada 2 (dua) hal yang penting kita miliki dalam hidup ini yaitu : **Kebebasan Waktu** dan **Kebebasan Keuangan**, artinya kita tidak lagi kesulitan untuk melakukan sesuatu yang kita inginkan kapanpun dan dengan biaya berapapun.

Umumnya sebagai seorang Pensiunan sudah memiliki Kebebasan Waktu, namun untuk Kebebasan Keuangan tidak semua Pensiunan memilikinya.

Sebagaimana dalam tulisan saya di SENIOR edisi ke 77 yang lalu saya sebutkan bahwa “HIDUP HARUS DIRENCANAKAN”.

Usia hanyalah bilangan angka, hidup harus tetap direncanakan untuk bertumbuh. Kita harus tetap menjadi pribadi yang punya keinginan untuk bertumbuh dan menjadi lebih baik dari kita saat ini.

Spesifikasi pertumbuhan berbeda untuk masing-masing orang, namun prinsipnya sama untuk semua orang. Untuk menemukan maksud hidup, kita perlu tumbuh dalam kesadaran pribadi.

Untuk menjadi manusia yang lebih baik kita perlu bertumbuh dalam karakter. Untuk menjadi pasangan atau orang tua yang lebih baik kita perlu bertumbuh dalam hubungan

Untuk bertumbuh dalam hal keuangan kita perlu bertumbuh dalam hal bagaimana cara kerja uang. Untuk memperkaya jiwa kita, kita perlu bertumbuh secara rohani.

John C. Maxwell merumuskan pertumbuhan ini dalam 15 Hukum Pertumbuhan sebagai berikut:

1. Hukum Kesengajaan, Pertumbuhan tidak terjadi dengan sendirinya;
2. Hukum Kesadaran, Kita harus mengenal diri kita sendiri supaya dapat menumbuhkannya;
3. Hukum Cermin, Kita harus melihat nilai dalam diri kita supaya dapat memberi nilai tambah pada diri sendiri;
4. Hukum Perenungan, Belajar berdiam diri sejenak memberi kesempatan pada pertumbuhan untuk dapat mengejar kita;
5. Hukum Konsistensi, Motivasi membuat kita bergerak, Disiplin membuat kita bertumbuh;
6. Hukum Lingkungan, Pertumbuhan terjadi dengan cepat di lingkungan yang kondusif.;
7. Hukum Desain, Untuk memaksimalkan pertumbuhan perlu mengembangkan Strategi;
8. Hukum Rasa Sakit, Mengelola pengalaman buruk dengan baik akan menghasilkan

9. pertumbuhan yang Luar Biasa;
9. Hukum Tangga, Pertumbuhan karakter menentukan seberapa tingginya pertumbuhan pribadi kita;
10. Hukum Karet Gelang, Pertumbuhan berhenti saat kita kehilangan tegangan antara posisi kita saat ini dengan posisi yang seharusnya dapat kita raih;
11. Hukum Pertukaran, Kita harus berani melepaskan supaya dapat bertumbuh;
12. Hukum Ke-ingin tahaun, Pertumbuhan dirangsang dengan mengajukan pertanyaan “MENGAPA?”
13. Hukum Keteladanan, Sulit untuk bertumbuh jika kita tidak mempunyai seseorang untuk diteladani kecuali diri sendiri;
14. Hukum Perluasan, Pertumbuhan selalu meningkatkan kapasitas kita;
15. Hukum Kontribusi, Menumbuhkan diri sendiri memampukan kita untuk menumbuhkan orang lain.

Inilah Hukum Pertumbuhan Yang Tak Ternilai.

Masing-masing Hukum Pertumbuhan akan dikupas lebih rinci dalam penerbitan SENIOR berikutnya.

(to be continued)

Sambungan dari hal 5...



Karena pergeseran portofolio bisnis dari menitik beratkan perdagangan sambil melakukan penggemukan, menjadi hanya fokus di bidang penggemukan saja maka Perusahaan harus melakukan banyak perubahan; oleh sebab itu pemilik perusahaan menjadi kurang tertarik dan mengurangi kegiatan perusahaan untuk kemudian keluar dari bisnis ini.

Saat itu saya masih aktif bekerja di PLN Pusat tetapi sudah memperoleh partner yang cocok dan bersedia bergabung sebagai pemegang saham di perusahaan penggemukan sapi yang akan dibentuk yaitu

Pak Ifyandri, Pak Djoko Suwono dan Pak Syahban Sinuraya. Partner yang cocok ini diperlukan karena untuk usaha yang direncanakan akan menjadi besar tidak mungkin mampu ditangani sendiri, terlampau berat terutama karena kita semua sudah pada usia pensiun. Pembicaraan saya dengan Pak Sunandar cs itu saya sampaikan kepada para calon pemegang saham dan akhirnya kita sepakat untuk berusaha mengajak Pak Sunandar cs untuk bergabung membentuk Perusahaan yang bisnis utamanya adalah Penggemukan sapi.

Pada pertemuan berikutnya Pak Sunandar, Pak Reza dan Pak Marsono menyatakan setuju

untuk bergabung dan dipersiapkan untuk menjadi Direksi Perusahaan. Pak Ifyandri menjadi pemegang saham merangkap sebagai Direktur Utama, sedangkan kami bertiga sebagai pemegang saham merangkap menjadi Komisaris Perusahaan.

Sampai tahap ini ibarat akan menanam tanaman, kita telah menemukan bibit apa yang telah kita miliki tetapi sebelum benar benar ditanam, dipelihara agar tumbuh dan memberikan manfaat masih banyak hal yang harus dipertimbangkan. Secara cepat kami membuat studi kelayakan bisnis Penggemukan sapi. Pengetahuan dan pengalaman kami berempat dalam mengelola perusahaan ditambah dengan pengetahuan dan pengalaman ketiga calon Direksi Perusahaan menjadi modal yang amat penting dalam penyusunan study kelayakan.

Dalam waktu singkat Studi kelayakan telah tersusun dan menunjukkan bahwa perusahaan yang akan dibentuk sangat menarik. Berdasarkan Studi kelayakan tersebut kami mulai bergerak membentuk Perusahaan yang diberi nama PT. CATUR MITRA TARUMA.

“Catur Mitra” berarti empat sahabat sedangkan nama “Taruma” diambil dari nama Kerajaan di Jawa Barat yang menurut catatan sejarah merupakan kerajaan pertama di Indonesia yang sudah mengembangkan peternakan berskala besar. (*)