EDISI JULI 2017

ICON+ NEWS

COMMUNICATING OUR WORLD

Nothing is Impossible

Atraksi Budaya di Atas Awan

Dunia Kerja Tak Membatasi Mereka Melancong

Disrupsi yang Optimalkan Efisiensi

Koneksi Fiber Optic untuk GH/GD PLN

PLN Distribusi terus melakukan *improvement* dalam pelayanan kepada pelanggannya. Salah satunya adalah melakukan pengoneksian Gardu Hubung/Gardu Distribusi (GH/GD) dengan jaringan *fiber optic* (FO-nisasi) yang memberikan banyak benefit dalam pelayanan distribusi listrik kepada pelanggan.

Benefit:

1. Real Time

Informasi pengukuran kuantitatif dan pemantauan tren dari proses yang penting dan kompleks dalam pendistribusian listrik dapat dilakukan secara *real time*.

2. Monitoring

Mendeteksi dan memperbaiki kesalahan secara cepat dan tepat.

3. Efficient

Sanggup menemukan dan menghilangkan *bottleneck* dan pemborosan (*inefficiency*) pada sistem distribusi listrik.

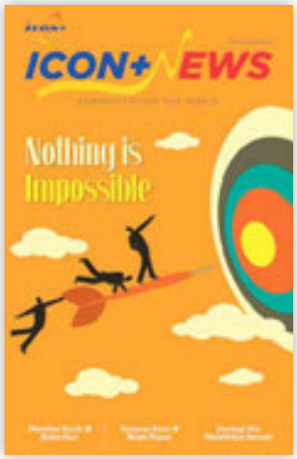
GH/GD Terkoneksi

Saat ini sejumlah PLN Distribusi telah mengimplementasikan FO-nisasi yang dilakukan oleh ICON+. Mereka ialah PLN Distribusi Jakarta Raya, PLN Distribusi Bali, PLN Wilayah Sumatera Selatan, Jambi, dan Bengkulu (WS2JB).

Ke depan, FO-nisasi akan diimplementasikan di PLN Distribusi atau PLN Wilayah lainnya di penjuru Indonesia.

We Speak
Beyond Connectivity

EDITORIAL



Pertama-tama, izinkanlah kami seluruh tim redaksi ICON+NEWS mengucapkan selamat hari raya Idulfitri 1438 H kepada seluruh rekan-rekan ICONers dan pembaca budiman lainnya yang merayakannya. Tentu, selama perjalanan kami mengelola majalah kecintaan kita ini, sangat mungkin ada kesalahan-kesalahan yang kami lakukan, baik sengaja maupun tidak sengaja. Untuk itu kami mohon maaf lahir dan batin.

Pada edisi kali ini ICON+NEWS menyajikan kepada Anda laporan utama mengenai pencapaian kinerja sejumlah SBU ICON+. Pada awal Mei lalu, ICON+ menggelar Rapat Dewan Direksi Plus yang dihadiri oleh jajaran Senior Leader. Dalam ajang ini, SBU-SBU ICON+ dari berbagai wilayah di Indonesia menyampaikan laporan kinerjanya. Dalam ajang itu pula tiga SBU, yakni SBU Jakarta, SBU Pekanbaru, dan SBU Bandung diganjar penghargaan untuk keberhasilannya menorehkan kinerja terbaik.

Selain itu, kami juga menyajikan kepada Anda laporan penting mengenai *fiber optic*-isasi yang dilakukan PLN bersama ICON+. Ini merupakan langkah PLN dalam upayanya meningkatkan layanan pelanggan agar jauh lebih baik lagi.

Jangan lewatkan pula sajian-sajian khas kami. Kali ini kami mengulas mengenai *Artificial Inteligence* (AI) yang saat ini mulai semakin mendapat tempat di berbagai ranah industri.

Selamat membaca.

3 **FOKUS** Optimistis Capai Target Fantastis
ICONers terus berupaya memberikan kinerja terbaik agar bisa memenuhi target pendapatan korporat sepanjang tahun ini.

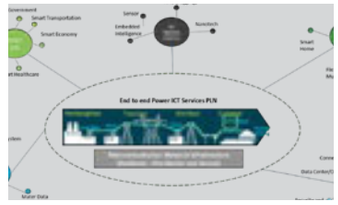
14 **TEROPONG** Disrupsi yang Optimalkan Efisiensi

16 **AGENDA** Galeri Kegiatan ICON+

6 **SDM** Lejitkan Kinerja, Tinggalkan Business as Usual

10 **JELAJAH** Atraksi Budaya di Atas Awan

19 **RESENSI** Dunia Kerja Tak Membatasi Mereka Melancong



8 **PRODUK & LAYANAN** Pemantauan Mudah untuk Pelayanan Megah

12 **ICONERS** Lebih Inovatif, Lebih Semangat

20 **KOMIK** CERITA NICO

EDISI LALU
https://www.iconpln.net.id/id/berita/beritamagz?id=1&slug=iconews

Penanggung Jawab Heni Utari **(Sekretaris Perusahaan)** • **Pemimpin Redaksi** Budi Rusdiana **(Manajer Bidang Hubungan Kelembagaan)** • **Koordinator Liputan** Erna Pardede • **Kontributor** Agustina Masito, Lita Kusumaning Ayu, Afifah Aini • **Sirkulasi** Khasbullah, Arief Santoso • **Alamat Redaksi** Bidang Hubungan Kelembagaan ICON+ Kawasan PLN Cawang, Jl. Mayjend Sutoyo No. 1, Cililitan, Jakarta Timur, 13640, Telp. 021-525 3019, Fax. 021-525 3659, Email: humas@iconpln.co.id • **Konsultan Media** MEDIAVISTA Publishing Services, PT Tanair Media Seruni, Telp: 021 – 22806080, www.mediavista.id

Redaksi ICON+ menerima kontribusi tulisan dan foto dari pembaca. Redaksi berhak menyunting kontribusi yang masuk.

Kinerja Kantor Regional

Optimistis Capai Target Fantastis

ICONers terus berupaya memberikan kinerja terbaik agar bisa memenuhi target pendapatan korporat sepanjang tahun ini.

Semester pertama 2017 telah berlalu. Sebagai bentuk evaluasi dan *monitoring* terhadap kinerja Perusahaan, ICON+ menggelar Rapat Dewan Direksi Plus yang dihadiri oleh Direksi dan jajaran Senior Leader, 8-9 Mei 2017. Dalam kesempatan ini, setiap GM Kantor Regional (SBU) menyampaikan laporan kinerjanya, sekaligus meramu solusi terbaik untuk mengejar target semester kedua.

Direksi menyampaikan kabar gembira terkait kesempatan ICON+ yang kini mendapat kepercayaan sebagai *IT Enabler of BUMN*. Dengan demikian, ICON+ tentu akan semakin menggenjot kinerjanya ke depan.

Untuk mengapresiasi dan memotivasi kinerja SBU, ICON+ memberikan penghargaan kepada tiga SBU dengan kinerja terbaik selama triwulan pertama (Januari–April 2017). Penilaian berdasarkan hasil *key performance indicators* (KPI) Kantor Regional yang di antaranya berupa durasi aktivasi, *collection period* (COP), *new revenue*, dan *service level agreement* (SLA).

Peringkat pertama diraih oleh SBU Jakarta, lalu diikuti SBU Pekanbaru, dan SBU Bandung. Lalu, seperti apa pencapaian kinerja masing-masing? Berikut selengkapnya.

SBU Jakarta

Klusterisasi Jadi Solusi

Selama semester pertama 2017, SBU Jakarta memperoleh *new revenue* hampir Rp 100 miliar sedangkan *carry over* yang berhasil dicapai hampir Rp 600 miliar.

Menurut GM SBU Jakarta Dehotman Purba, ada beberapa indikator yang perlu diperbaiki agar kinerja regionalnya semakin baik, yakni *delivery time* untuk meningkatkan kemampuan produksi/aktivasi.

"Sejak awal tahun kami secara intensif mencari solusi perbaikan

"Klusterisasi jaringan dibutuhkan untuk menangani gempuran *Sales Order* yang terus meningkat."

Dehotman Purba, GM SBU Jakarta

produktivitas aktivasi di Jakarta. Jumlah sales order yang masuk jauh tidak seimbang dengan kemampuan produksi, sehingga kalau hanya mengandalkan cara aktivasi konvensional, maka gap sales vs aktivasi akan semakin besar. Setidaknya kami mengidentifikasi empat hal yang sangat berpengaruh terhadap kinerja aktvasi, yakni ketersediaan material, ketersediaan dan kualitas jasa (mitra aktivasi), *People* dan *Process*, serta *Network*," ujarnya.

Solusi seluruh kendala tersebut telah dikoordinasikan dengan ICON+ Pusat. Dehotman menuturkan, perihal ketersediaan material dan mitra aktivasi berhasil diatasi di triwulan 2. Sementara kendala *process* ditangani dengan memasukkan perencanaan jaringan aktivasi sebagai bagian penting dari proses, sehingga proses implementasi di lapangan bisa fokus pada eksekusi dan yang paling penting perubahan jaringan pun dapat terdokumentasikan dengan baik. Terkait *people*, penambahan jumlah *engineer* sebagai Project Team Leader (PTL) akan kami lakukan. "Idealnya, kami membutuhkan 20-24 PTL," kata Dehotman.

Di sisi lain, perbaikan *network* juga cukup krusial agar jaringan ICON+ mampu menampung jumlah aktivasi yang lebih besar. Solusinya tak lain klusterisasi jaringan dengan mengikuti sebaran pelanggan di seluruh Jabodetabek harus dilakukan, yang menggunakan teknologi Gigabit Passive Optical Networks (GPON) dan Coarse Wavelength Division Multiplexing (CWDM).

"Kami telah membentuk *task force* untuk mempersiapkan prosesnya dalam waktu tiga minggu." ujar Dehotman.

Dehotman terus memompa semangat dan membangun *hope* agar ICONers SBU Jakarta siap berubah. "Sudah saatnya cara aktivasi yang bersifat konvensional ditinggalkan. Semua ini untuk "Jakarta lebih baik dan hidup normal" sesuai *tagline* SBU Jakarta," kata Dehotman.

Jurus 4R untuk mencapai target pendapatan regional; *report*, *review*, *remind*, dan *result*."

Irawan Hernanda, PLT GM SBU Pekanbaru

SBU Pekanbaru

Bigger, Sooner, Longer

Kinerja SBU Pekanbaru selama triwulan pertama tercatat 24% dari total target untuk *new revenue* dan 90% persen dari target untuk *carry over*. PLT GM SBU Pekanbaru Irawan Hernanda mengungkapkan, selain fokus memperbaiki indikator performa yang belum optimal seperti COP, pihaknya juga terus menggali potensi pendapatan *new revenue*, terutama dari sektor pemerintahan.

"Berbicara soal jualan, tak terlepas dari momentum dan *resources*. Keputusan bisnis pun harus cepat diambil ketika ada masalah karena berdampak besar pada jumlah *revenue*, khususnya terkait angka pengali sewa.

Jurus 4R diterapkan Irawan di SBU Pekanbaru sebagai bentuk *improvement*, yakni *report* secara berkala, *review* pencapaian, *remind* soal target, dan *result* terukur dengan target pendapatan yang ditetapkan perusahaan.

"Pada intinya, saya berupaya menanamkan konsep *bigger* untuk *revenue*, *sooner* untuk aktivasi, dan *longer* untuk masa sewa. Semua divisi, mulai dari Penjualan, Aktivasi dan Pembangunan, serta Operasional dan Pemeliharaan juga saling berkolaborasi untuk memberikan solusi di kesempatan pertama," terang Irawan.

SBU Bandung

Jalin Kerja Sama Lebih Intensif

Pada kuartal pertama 2017, SBU Bandung berhasil membukukan pendapatan *carry over* melebih target. Selain itu, COP tercapai 22 hari dari target 45 hari, serta durasi aktivasi terpenuhi 14 hari dari target 24 hari.

Manajer Bidang Pendapatan SBU Bandung Yanto Trisno optimistis dapat meraih *new revenue* yang dicanangkan hampir 100 miliar selama tahun 2017. Saat ini, SBU Bandung terus mengejar potensi *revenue* dari sektor pemerintahan, pendidikan (SMK), dan PLN.

"Kami bekerja sama secara intensif dengan Diskominfo Jawa Barat untuk menggaet pendapatan dari SMK dan Dispenda. Sementara itu, optimalisasi pendapatan dari PLN dilakukan dengan memenuhi kebutuhan unit transmisi Jawa Barat Bagian Tengah, PLN Pusharlis, dan Unit Pembangkit Jawa Bagian Barat," ujar Yanto.

Sekalipun terkendala *resources*, SBU Bandung tetap *fight* dalam mengeksplorasi pendapatan dari sektor swasta, seperti manufaktur dan *retail*. *Performance review meeting*, *sharing knowledge*, dan kolaborasi antardivisi menjadi kunci yang memperkuat solidaritas internal.

Di sisi lain, relasi dengan pelanggan besar diupayakan terjaga baik lewat komunikasi dan upaya peningkatan kualitas. "Selain harga yang kompetitif, kualitas juga memengaruhi pelanggan untuk memperpanjang layanan. Sementara inovasi berupa *product bundling* dapat pula menjadi pilihan untuk menarik pelanggan baru," kata Yanto.

Pada kuartal pertama 2017, SBU Bandung berhasil membukukan pendapatan carry over melebih target sebesar 114,2 persen."

Yanto Trisno, Manajer Bidang Pendapatan SBU Bandung

ICON+ Way

Lejitkan Kinerja, Tinggalkan Business as Usual

Synergy, Speed, dan Strive (3S); itulah "ICON+ Way". Standar perilaku ini menjadi pedoman bagi ICONers untuk mencapai target bisnis Perusahaan yang terus meningkat setiap tahun.

Sesuai Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP), ICON+ ditargetkan meraih pendapatan sebesar Rp 5 triliun pada tahun 2021 nanti. Tantangan bisnis pun semakin besar, di antaranya menjadi Enabler Business Process PLN, Sinergi BUMN, Business Retail Project, dan APAC Disjaya.

Tentu terasa mustahil mencapai target tersebut dengan cara kerja yang sama (*business as usual*), karena itu "ICON+ Way" dirumuskan sebagai standar perilaku bagi ICONers.

"ICON+ Way" terdiri dari Synergy, Speed, dan Strive (3S), di mana masing-masing memayungi dua *values* Perusahaan. Synergy berhubungan dengan *values* Care dan Teamwork, yang menyelaraskan seluruh kemampuan ICONers untuk membangun kolaborasi antardivisi, serta saling percaya dan peduli dalam memberikan layanan terbaik kepada seluruh pelanggan.

Sementara Speed berkaitan dengan *values* Open Mind dan Innovation, yang berarti tanggap dalam merespons dan menyelesaikan pekerjaan, serta aktif meningkatkan kompetensi diri untuk bisa beradaptasi dengan perkembangan bisnis Perusahaan.

Terakhir, Strive berhubungan dengan *values* Excellence dan Integrity, yang menunjukkan bahwa ICONers termotivasi untuk berjuang melebihi target kerja, berkomitmen penuh untuk mencapai kesuksesan Perusahaan, dan bertindak sesuai *values* ICON+.

Pentingnya Peran Agent of Change

Menurut PLT Manajer Perencanaan Sumber Daya Bisnis & Organisasi ICON+ Ernest Sibuea, "ICON+ Way" merupakan pengejawantahan dari enam *values* ICON+ yang selama ini dinilai belum terinternalisasi secara optimal dalam diri ICONers.

"Dengan kata lain, 3S adalah *way of act* untuk menerapkan *values* secara konkret. Implementasinya diarahkan untuk melejitkan produktivitas ICONers, sehingga pada akhirnya berdampak pada peningkatan kinerja Perusahaan," terang Ernest.

Perumusan "ICON+ Way" memakan waktu sekitar empat bulan sejak Januari 2017, dan melibatkan akademisi dari Universitas Indonesia. Konsep 3S pun diperoleh berdasarkan hasil pengumpulan data melalui *focus group discussion* (FGD) dengan ICONers dari berbagai unit, wawancara Sekretaris Perusahaan, serta analisis BoD Notes sepanjang tahun 2014–2017.

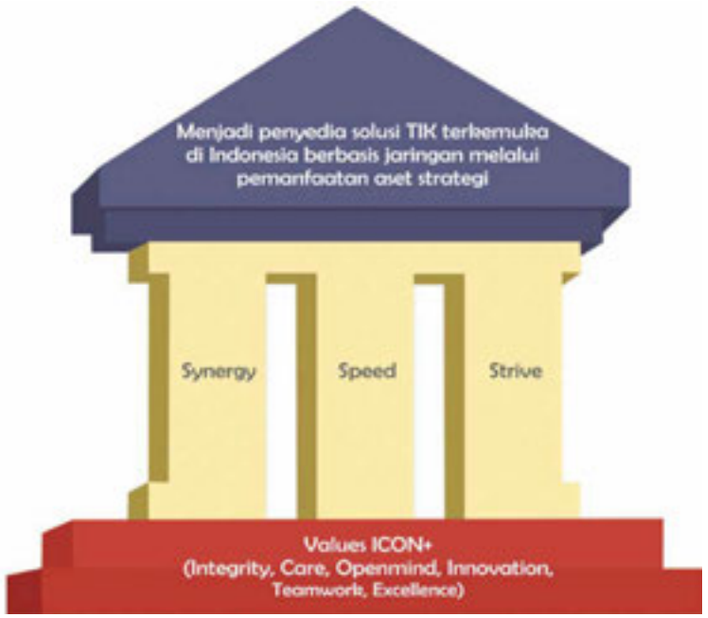
Sosialisasi "ICON+ Way" kepada seluruh ICONers tidak terlepas dari peran *agent of change* (AoC). Sebelumnya, keberadaan AoC juga sangat membantu sosialisasi Branding & Corporate Values (2014) dan ICON+ Berintegritas (2015). Sesuai ketentuan *holding*, AoC harus berjumlah 10 persen dari total karyawan, *multilayer* (representatif dari setiap level jabatan), berprestasi, dan memiliki loyalitas tinggi.

"Kami menunjuk 59 AoC untuk sosialisasi 'ICON+ Way'. Mereka diminta membuat *action plan* yang akan dievaluasi setiap tiga bulan sekali. *Action plan* itu di-*drive* berdasarkan kebutuhan di unit kerjanya agar tidak menambah beban pekerjaan," kata Ernest.

Ernest berharap implementasi "ICON+ Way" sebagai *corporate values* dapat mendongkrak pencapaian Perusahaan, sekaligus mendorong munculnya beragam inovasi di ICON+. "Perusahaan maju umumnya memiliki *intangible assets* yang lebih besar daripada *tangible assets*, dan inilah yang menjadi cita-cita ICON+," pungkas Ernest.

> **Kami menunjuk 59 *agent of change* untuk sosialisasi 'ICON+ Way'."**

Ernest Sibuea, PLT Manajer Perencanaan Sumber Daya Bisnis dan Organisasi ICON+



PRODUK & LAYANAN

Fiber Optic GH/GD PLN

PEMANTAUAN MUDAH UNTUK PELAYANAN MEGAH

ICON+ menyediakan jaringan fiber optic untuk infrastruktur penting PLN. Aspek penting untuk menghadirkan pelayanan prima.

Gardu Hubung dan Gardu Distribusi (GH/GD) merupakan infrastruktur penting bagi bisnis PLN, terutama untuk memastikan pengoperasian jaringan distribusi tenaga listrik yang efisien, andal, dan berkualitas.

Sesuai dengan Visi dan Misi PLN dalam meningkatkan pelayanan kepada pelanggannya, maka PLN Unit Distribusi/Wilayah terus melakukan *improvement* di sisi jaringan distribusi listrik. *Improvement* ini salah satunya dilakukan dengan mengimplementasikan *Supervisory Control and Data Acquisition* (SCADA) pada seluruh perangkat GH/GD PLN. Melalui SCADA, *performance monitoring* jarak jauh dapat dilakukan secara *real time* pada masing-masing perangkat GH/GD dengan menggunakan *fiber optic*.

Terkait hal itu, PLN menggandeng ICON+ yang memiliki kompetensi di bidang Telekomunikasi Informasi Komunikasi (TIK) dan siap mendukung program *improvement* tersebut. Demikian dipaparkan oleh Iwan Sofyan Sory, Manajer Perencanaan Korporat ICON+.

Menurut Iwan, proses awal pekerjaan ini berangkat dari adanya kebutuhan dan permintaan dari PLN Unit Distribusi/Wilayah yang disampaikan kepada DIV STI PLN Pusat. “Melalui DIV STI karena saat ini *policy* pengelolaan Sistem Teknology Informasi dilakukan secara terpusat,” terang Iwan.

DIV STI selanjutnya menugaskan ICON+ untuk melakukan tahapan diskusi desain konfigurasi, RAB (Rencana Anggaran Biaya), dan *time schedule* termasuk daftar prioritas pembangunan sebagai dasar untuk persiapan implementasi.

Menuju Pelayanan Prima

Seperti telah disebutkan, jaringan komunikasi SCADA untuk GH/GD PLN dengan menggunakan *fiber optic*, pada gilirannya memang mampu memberikan sejumlah benefit positif bagi pelayanan PLN kepada pelanggan.

Melalui kegiatan *monitoring* secara *real time*, PLN semakin mudah dalam mendapatkan informasi pengukuran kuantitatif, sekaligus memantau tren proses-proses yang penting dan kompleks. Dengan demikian, kesalahan-kesalahan dapat dideteksi dengan cepat, *real time*, yang berdampak pada tindak pencegahan atau waktu perbaikan yang semakin singkat.

Terkait hal efisiensi, koneksi *fiber optic* jaringan komunikasi SCADA GH/GD tersebut juga dapat meningkatkan kontrol atas pemborosan (*inefficiency*) pada sistem distribusi listrik.

Dengan benefit-benefit tersebut, Iwan menyebut proyek ini tergolong proyek yang strategis. Melalui proyek ini ICON+ telah memberikan kontribusinya dalam mendukung PLN sebagai *business process enabler*.

“Selain itu, pekerjaan FO-nisasi GH/GD ini juga selaras dengan arahan strategis RJP ICON+ terkait revitalisasi jaringan melalui program kerja *All Power System Aparatus Connected* (APAC), dalam rangka peningkatan keandalan jaringan dan penguatan layanan menuju *operation excelent.* Sehingga perlu awareness lebih dari seluruh iconers untuk men-sukses-kan program kerja tersebut” papar Iwan.

Iwan melanjutkan, saat ini sejumlah PLN Distribusi/Wilayah sedang melakukan implementasi FO-nisasi GH/GD, antara lain PLN Disjaya, PLN Disbali, dan PLN Wilayah WS2JB. “Ke depan, *row model* ini akan direplikasikan di PLN Distribusi atau PLN wilayah lainnya di Indonesia.

Mereduksi Biaya

Dengan menggunakan *single core FO*, teknologi GPON (Gigabit Capable Passive Optical Network) juga mampu menghemat penggunaan kebutuhan *core FO* bila dibandingkan dengan menggunakan arsitektur *point to point* dan juga terkait dengan pengelolaan data core (termasuk tracing core) dapat lebih mudah di *manage*. Sementara alokasi *bandwidth* yang dapat di-*deliver* cukup besar dan teruji mampu mendukung layanan *triple play* (*audio, data, video*) yang akan diimplementasi oleh PLN, seperti dalam hal layanan online CCTV.

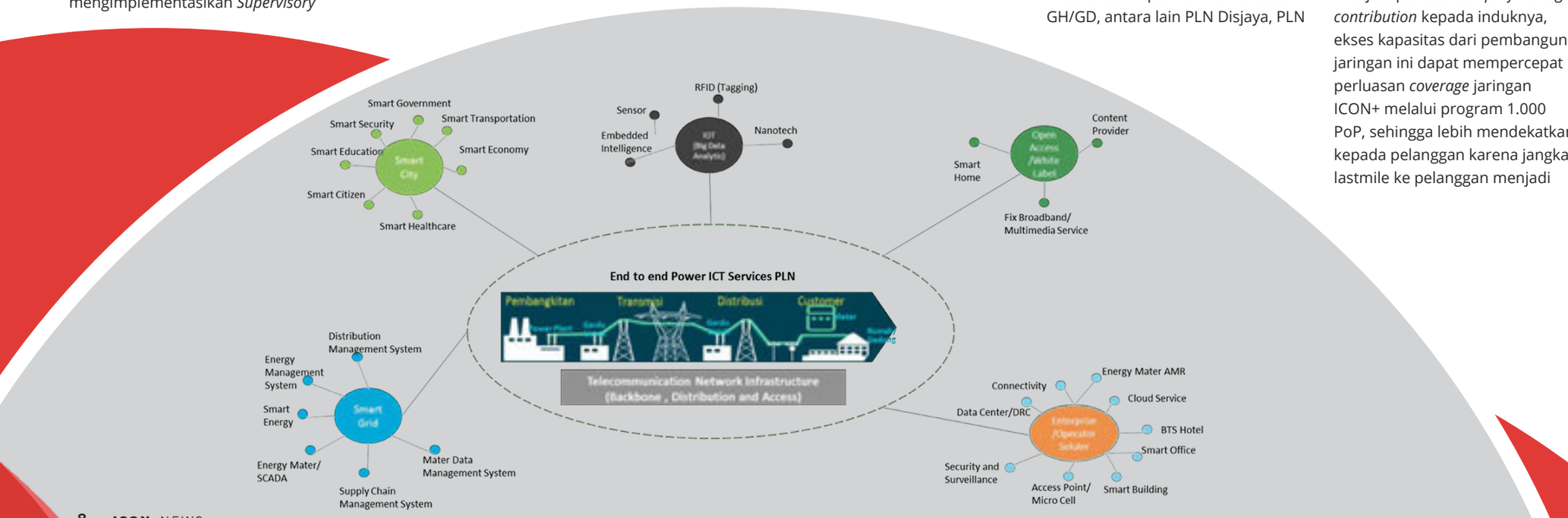
Iwan mengatakan, melalui program FO-nisasi GH/GD ini, ICON+ telah membuat suatu ekosistem baru layanan TIK, utamanya untuk PLN selaku perusahaan induk, dalam mendukung sistem *smart grid* maupun untuk layanan publik (*smart city*).

Di sisi lain, sebagai anak perusahaan PLN yang ditugaskan untuk menjadi perusahaan *profit/margin contribution* kepada induknya, ekses kapasitas dari pembangunan jaringan ini dapat mempercepat perluasan *coverage* jaringan ICON+ melalui program 1.000 PoP, sehingga lebih mendekatkan kepada pelanggan karena jangkauan lastmile ke pelanggan menjadi semakin dekat dan juga time delivery layanan kepada pelanggan menjadi semakin cepat.

“Dengan demikian, ke depannya ICON+ akan mampu lebih *sustain* lagi dalam menghadapi bisnis yang semakin dinamis dan kompetitif. Apalagi ditambah dengan maraknya *technology desruption* di era digital akhir-akhir ini.” tutup Iwan.

“Melalui program FO-nisasi GH/GD ini, ICON+ telah membuat suatu ekosistem baru layanan TIK, utamanya untuk PLN selaku perusahaan induk, dalam mendukung sistem *smart grid* maupun untuk layanan publik (*smart city*).”

Iwan Sofyan Sory, Manajer Perencanaan Korporat



JELAJAH

Dieng Culture Festival 2017

Atraksi Budaya di Atas Awan

Selain pesona alam yang memukau bak 'negeri kahyangan', Dieng memiliki festival budaya yang romantis dan sayang untuk dilewatkan

Dieng tentu sudah tidak asing lagi di telinga para *travellers*. Dataran tinggi yang berada di Kabupaten Banjarnegara, Jawa Tengah ini sering disebut 'Di Hyang' yang artinya taman dewa atau negeri para dewa. Keindahan alam Dieng bak surga tersembunyi di bumi Jawa.

Dieng tak hanya menyuguhkan panorama yang indah, situs bersejarah dan ragam fenomena alam berupa telaga dan kawah vulkanik. Melalui tangan-tangan kreatif pelaku seni dan pariwisata Dieng, serta dukungan pemerintah Kabupaten Banjarnegara terselenggara sebuah festival budaya yang bertajuk Festival Budaya Dieng (Dieng Culture Festival).

Dieng Culture Festival (DCF) merupakan ajang pertunjukan dan pelestarian tradisi lokal, sekaligus sebagai promosi potensi wisata alam dan kebudayaan di Dataran Tinggi Dieng. Tahun 2017 merupakan edisi ke-8 penyelenggaraannya.

Penyelenggaraan DCF tak semata mementingkan aspek komersial, tapi juga sebagai tempat belajar serta ajang reuni para pelaku kreatif di bidang pariwisata dari seluruh Indonesia.

Festival ini berlangsung selama tiga hari, 4-6 Agustus 2017, berpusat di timur kompleks Candi Arjuna, Dataran Tinggi Dieng. Beragam atraksi dan berbagai seni pertunjukan menarik tersaji di sini.

Atraksi Musik dan Budaya

Misalnya, akan ada gelaran "Jazz Atas Awan" sebagai ruang kreativitas musisi muda lokal. Disebut jazz di atas awan karena pagelaran musik akbar ini diselenggarakan di atas ketinggian 2.100 meter di atas permukaan laut.

Sebuah sensasi berbeda menyaksikan atraksi musik jazz di atas ketinggian di tengah hawa dingin yang ekstrem, yakni minus 4 di bawah nol derajat celcius. Penonton akan duduk di rerumputan ditemani anglo atau tungku tanah liat yang berisi bara api.

Akan ada juga festival caping di mana ribuan orang menggunakan caping atau topi petani.

Atraksi lain yang tak kalah meriah adalah penerbangan lampion yang juga diikuti oleh ribuan orang. Sebelum lampion diterbangkan, DCF akan menyuguhkan sendratari yang dilakoni oleh remaja penduduk asli Dieng.

Acara puncak yang paling ditunggu *travellers* adalah acara ruwat rambut gimbal. Fenomena langka ini hanya bisa di temui di Dataran Tinggi Dieng. Anak dengan rambut gembel (gimbal) yang dipercaya sebagai titisan leluhur Dieng akan dicukur rambutnya melalui ruwatan sakral. Tradisi leluhur Dieng ini masih dipertahankan hingga saat ini.

Jadi, tunggu apa lagi?

Festival ini berlangsung selama tiga hari, 4-6 Agustus 2017, berpusat di timur kompleks Candi Arjuna, Dataran Tinggi Dieng."

akangirwan.wordpress.com

Suara ICONers

Lebih Inovatif, Lebih Semangat

Untuk mencapai sejumlah target yang telah ditetapkan, kiprah para ICONers di berbagai SBU memiliki faktor penting. Merekalah garda terdepan ICON+ dalam menghadapi pasar ICON+. Bagaimana para ICONers di sejumlah SBU menilai tantangan ini?

Marjan, AM Bidang Pendapatan Government, SBU Regional Jakarta

Harmen, SPV Fasilitas dan Supporting, SBU Pekanbaru

Isye Hoerunisa, Junior Officer Administrasi dan Fasilitas, SBU Regional Bandung

Target itu Menjadi Penyemangat

Sejak bergabung di ICON+ pada Desember 2015, saya bertugas di Divisi Penjualan Bidang Pendapatan Government. Tugas saya mulai dari mencari pelanggan baru, mempertahankan *revenue* dengan cara *maintenance* pelanggan, hingga memonitoring aktivasi dan penagihan. Bagi saya, target yang telah ditetapkan perusahaan menjadi penyemangat untuk mengembangkan ide dan kreativitas dalam membuat strategi penjualan. Sering kali dibutuhkan langkah-langkah atau cara-cara baru yang tidak biasa untuk mencapai *revenue* yang ditargetkan. Tantangan memang tidak mudah, terutama dalam hal persaingan dengan kompetitor. Untuk itu, kita perlu untuk terus mampu memberikan *added value* kepada *customers* ICON+, yang melampaui apa yang bisa diberikan oleh para kompetitor kita.

Komitmen Memenuhi KPI

Bagi saya, target yang telah ditetapkan oleh manajemen sangat menantang dan belum pernah saya rasakan sebelumnya. Saya bergabung di ICON+ sejak 2010. Bagi saya, target yang menantang ini memiliki dampak positif untuk memacu kinerja kita. Terlebih bagi kami yang bertugas di SBU-SBU, yang bersentuhan langsung dengan para *customers*. Saat ini, kami di SBU Pekanbaru terus berfokus mengembangkan unit usaha dengan profit *center* terbaik sesuai dengan KPI yang diarahkan. Untuk itu, kita perlu untuk selalu mendukung dan berkomitmen melaksanakan fungsi-fungsi terkait demi pencapaian KPI. Untuk semakin dapat memaksimalkan pencapaian target. Semoga kami yang berada di SBU Pekanbaru dapat menjadi SBU terbaik dan menjadi teladan bagi SBU lainnya.

Tidak Bosan Berinovasi dan Terus Belajar

Tingginya target yang ditetapkan tahun ini sangat menantang, namun ICON+ masih memiliki banyak potensi dan inovasi yang bisa kita maksimalkan untuk dapat mencapai target tersebut. Kita bisa meningkatkan lagi teknik pemasaran sehingga semakin banyak yang mengenal produk ICON+. Kita juga bisa semakin lagi meningkatkan teknik *maintenance* sehingga pelanggan selalu merasa puas. Yang pasti, kita harus terus meningkatkan kinerja kita, bekerja lebih fokus, cepat tanggap, tidak cepat puas, jangan bosan untuk terus belajar dan berinovasi untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Sebagai karyawan di SBU, kita siap mendukung seluruh kebutuhan operasional SBU.

Artificial Intelligence

Disrupsi yang Optimalkan Efisiensi

Dekade ini, warga dunia menghadapi revolusi industri 4.0 yang ditandai dengan era digital. Semua mesin terkoneksi melalui internet dan artificial intelligence menjadi terobosan yang menjanjikan bagi pertumbuhan bisnis.

Keberadaan *artificial intelligence* (AI) kian populer dalam beberapa tahun terakhir, tetapi sesungguhnya bukanlah hal yang baru. John McCarthy, seorang ilmuwan komputer asal Stanford University, pertama kali melontarkan istilah tersebut pada tahun 1956. Menurutnya, AI merupakan program perangkat lunak (*software*) yang mengadopsi kecerdasan manusia.

Implementasi AI kini telah hadir di sekitar kita, mulai dari mobil tanpa pengemudi, *humanoid robot*, *drone*, hingga *virtual assistant.* Dalam persepektif bisnis, pemanfaatan teknologi AI dapat mendorong efektivitas dan efisiensi proses kerja, sekaligus meningkatkan *customer experience*.

Hasil survei Accenture pada awal tahun ini yang melibatkan 5.400 pelaku bisnis teknologi dari 16 industri di 31 negara menunjukkan, 87 persen responden Indonesia dan 79 persen responden global sepakat bahwa AI akan merevolusi cara berbisnis, khususnya dalam memperoleh informasi dan berinteraksi dengan pelanggan.

Meski demikian, pemanfaatan AI di banyak industri tidak bermaksud untuk menggantikan peran karyawan yang sebelumnya mengerjakan tugas tersebut. Sebaliknya, AI justru membantu karyawan untuk fokus menangani bidang pekerjaan yang bernilai strategis dan *skill* lebih kompleks, seperti *quality control* atau *research and development*.

Tak Berarti Tanpa *Big Data*

Teknologi AI memang telah hadir sejak beberapa dekade lalu, tetapi perkembangannya kini jauh lebih pesat berkat semakin banyaknya *big data* yang diolah dengan bantuan *cloud computing* dan interkoneksi fiber optik –keduanya merupakan bisnis inti ICON+.

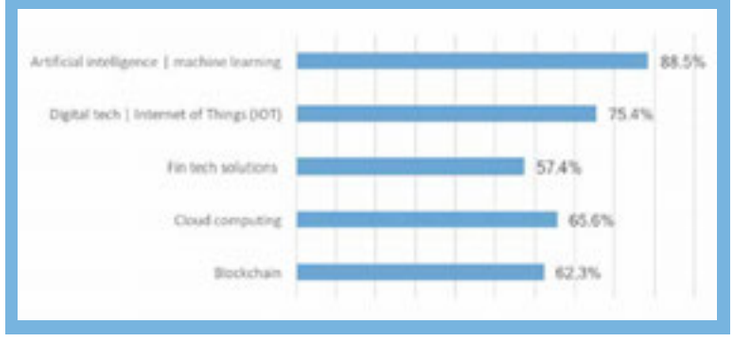
Menurut Bernard Marr, seorang pakar di bidang *big data*, jumlah data yang diproduksi setiap tahun selalu naik dua kali lipat dari tahun sebelumnya, sehingga memungkinkan AI untuk tampil lebih akurat. Dengan kata lain, AI akan semakin baik dalam menyajikan prediksi bila semakin banyak data yang diolah melalui algoritma.

Dalam industri tertentu, data-data ini membantu mengurangi risiko kerugian bisnis. Sebagai contoh, *Mastercard telah meluncurkan solusi risk assessment berbasis AI, yaitu Decision Intelligence (DI).* *Penggunaan algoritma canggih dalam DI membantu bank penerbit untuk mendeteksi transaksi fraud dan pengeluaran di luar kebiasaan nasabah, sehingga pada akhirnya dapat meminimalkan risiko penipuan. Sementara itu, EasyJet* (*low-cost carrier* asal Inggris) telah memanfaatkan AI antara lain untuk meminimalkan jumlah makanan yang terbuang selama penerbangan.

Kombinasi *big data* dan AI akan melahirkan inovasi yang lebih cepat, sekaligus memberikan efek disruptif bagi perkembangan bisnis. Karena itu keberadaan AI perlu dipikirkan oleh pelaku industri sebagai bentuk investasi di bidang teknologi.

Disrupsi Bisnis Masa Depan

Berdasarkan hasil survei NewVantage Partners tahun 2017, sebanyak 88,5 persen eksekutif meyakini bahwa AI akan memberikan efek disruptif bagi perusahaannya.



Halalbihalal ICONers: Menuju Kemenangan Sejati

Hari pertama setelah masa cuti bersama Hari Raya Idulfitri, Senin (3/7), jajaran manajemen dan karyawan ICON+ menggelar halalbihalal di Lapangan Parkir Kantor ICON+ Mampang. Acara ini diikuti oleh ICONers yang bertugas di Jabodetabek.

Acara dimulai pukul 08.00. Para ICONers bersalam-salaman untuk saling memaafkan dan mengucapkan selamat hari raya. Tampak turut menghadiri acara halalbihalal Plt. Direktur Utama Hikmat Drajat dan Sekretaris Dewan Komisaris Didi Ali Achmadi, juga jajaran manajemen ICON+ lainnya.

Berbeda dengan halalbihalal tahun-tahun sebelumnya, pada tahun ini sistem absensi halalbihalal menggunakan aplikasi *i-Meeting* yang merupakan karya inovasi ICONers. Melalui aplikasi ini, ICONers tidak lagi menggunakan sistem absen konvensional.

Semangat yang dihadirkan pada acara tersebut ialah menghadirkan kemenangan Idulfitri bersama-sama. Diharapkan, kemenangan itu juga menjadi kemenangan korporasi ICON+ ke depannya.

Seusai bersalam-salaman dan bersilaturahmi, acara halalbihalal dilanjutkan dengan sarapan bersama di Aula ICON+ Mampang.

Change Agent, Siap Mantapkan ICON+ Way

Bertempat di Ruang Meeting iVIP ICON+ Cawang, dan dilengkapi dengan *video conference* yang menghubungkan para *change agent* di kantor-kantor SBU, pada Rabu (12/7) lalu dihelat sosialisasi budaya perusahaan ICON+ Way. ICON+ Way merupakan *Way of Act 3-S* ICONers, yakni *Synergi, Speed, and Strive*, yang dilandaskan pada *values* ICON+ (*Integrity, Care, Openmind, Innovation, Teamwork & Excellence*).

Acara sosialisasi dibuka oleh Plt. Sekretaris Perusahaan Heni Utari Ambarwati dan Plt. VP SDM & Umum Wisnu Cahyono, selaku penanggung jawab pelaksana program Budaya Perusahaan ICON+. Plt Direktur Keuangan & SDM Kuswowo yang turut menghadiri acara tersebut berharap agar program sosialisasi ini dapat menjadi pendongkrak motivasi dan kinerja ICONers dalam mencapai tujuan bisnis perusahaan.

ICON+ Berpartisipasi dalam Sosialisasi Kebijakan Pelayanan Dirjen Ketenagalistrikan

ICON+ SBU Surabaya bersama dengan PLN Distribusi Jawa Timur mengikuti sosialisasi kebijakan yang digelar Dirjen Ketenagalistrikan Kementerian ESDM. Acara berlangsung di Hotel JW Marriott Surabaya, Selasa (11/7).

Dalam acara ini, ICON+ SBU Surabaya melakukan *direct selling* dengan membuka *booth* sepanjang acara. Sebagai tindak lancut, seusai kegiatan SBU Surabaya mem-*follow up* sejumlah calon pelanggan potensial yang menunjukkan ketertarikan bekerja sama pada ICON+ sepanjang acara berlangsung.

ICON+ Mampang Gelar Simulasi Tanggap Darurat

Senin (10/7), ICONers yang bertugas di ICON+ Mampang melakukan simulasi tanggap darurat. Simulasi ini merupakan bentuk komitmen implementasi Sistem Manajemen Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3), serta sebagai bentuk antisipasi datangnya bencana atau kecelakaan kerja.

Simulasi ini diikuti oleh seluruh ICONers yang bertugas di ICON+ Mampang, termasuk Sekretaris Dewan Komisaris Didi Ali Achmadi yang tampak berada di lokasi. Manajer Pelayanan SDM & K3 Purnamajati mengapresiasi partisipasi para ICONers dalam simulasi tersebut. Purnamajati menekankan bahwa simulasi tanggap darurat merupakan langkah penting untuk mengedukasi ICONers dalam menghadapi situasi darurat.

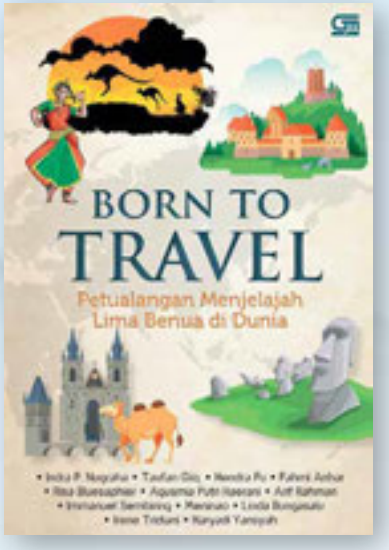
ICON+ Buka Puasa Bersama 3.000 Yatim dan Dhuafa

Pada Ramadan lalu, ICON+ mengikuti kegiatan buka puasa bersama PT PLN (Persero) yang menghadirkan 3.000 anak yatim dan dhuafa. Acara dihelat di Jakarta Convention Center, Senin (19/6). Selain seluruh jajaran Direksi PLN dan ICON+, hadir pula Wakil Presiden RI Jusuf Kalla.

Dalam kesempatan tersebut, PLN menyerahkan santunan simbolis sebesar Rp2,65 miliar kepada yatim dan dhuafa, yang diserahkan secara simbolis oleh Dirut PLN Sofyan Basir. Dalam kesempatan ini ICON+ mengirimkan dua perwakilan yayasan yatim piatu, yakni Yayasan Miftahul Jannah dan Yayasan Pendidikan Islam Attabi'iyah.

Resensi Buku

Dunia Kerja Tak Membatasi Mereka Melancong



Judul Buku	: Born to Travel: Petualangan Menjelajah Lima Benua di Dunia
Penulis	: Hendra Fu, Indra P. Nugraha, Taufan Gio, dkk
Tahun Terbit	: 2017
Penerbit	: Gramedia Pustaka Utama
Halaman	: 272 halaman
ISBN	: 9786020356655

Membaca catatan perjalanan kerap menghadirkan keasyikan tersendiri. Bila kebetulan yang kita baca nyaman untuk dibaca, tak jarang kita merasa turut pula melakukan perjalanan tersebut.

Salah satu yang terbaru dan nyaman untuk dibaca itu ialah *Born to Travel*, sebuah buku yang memuat kumpulan tulisan para pejalan yang sepakat beranggapan bahwa kewajiban bekerja sehari-hari sama sekali tidak membatasi hasrat bertualang. Buku ini memuat sebelas kisah perjalanan luar biasa.

Buku menarik ini bisa menjadi inspirasi kita untuk merencanakan perjalanan yang menyenangkan.

Resensi Film

Yang Layak Ditunggu

War for the Planet of the Apes

Pemain: Andy Serkis, Woody Harrelson, Steve Zahn
Sutradara: Matt Reeves

Film seri ketiga *Planet of the Apes* ini masih menyajikan perseteruan kaum kera dan manusia. Film ini bergerak menceritakan perjalanan Caesar (Andy Serkis) yang membalas dendam atas kematian anggota kelompoknya.

Dunkirk

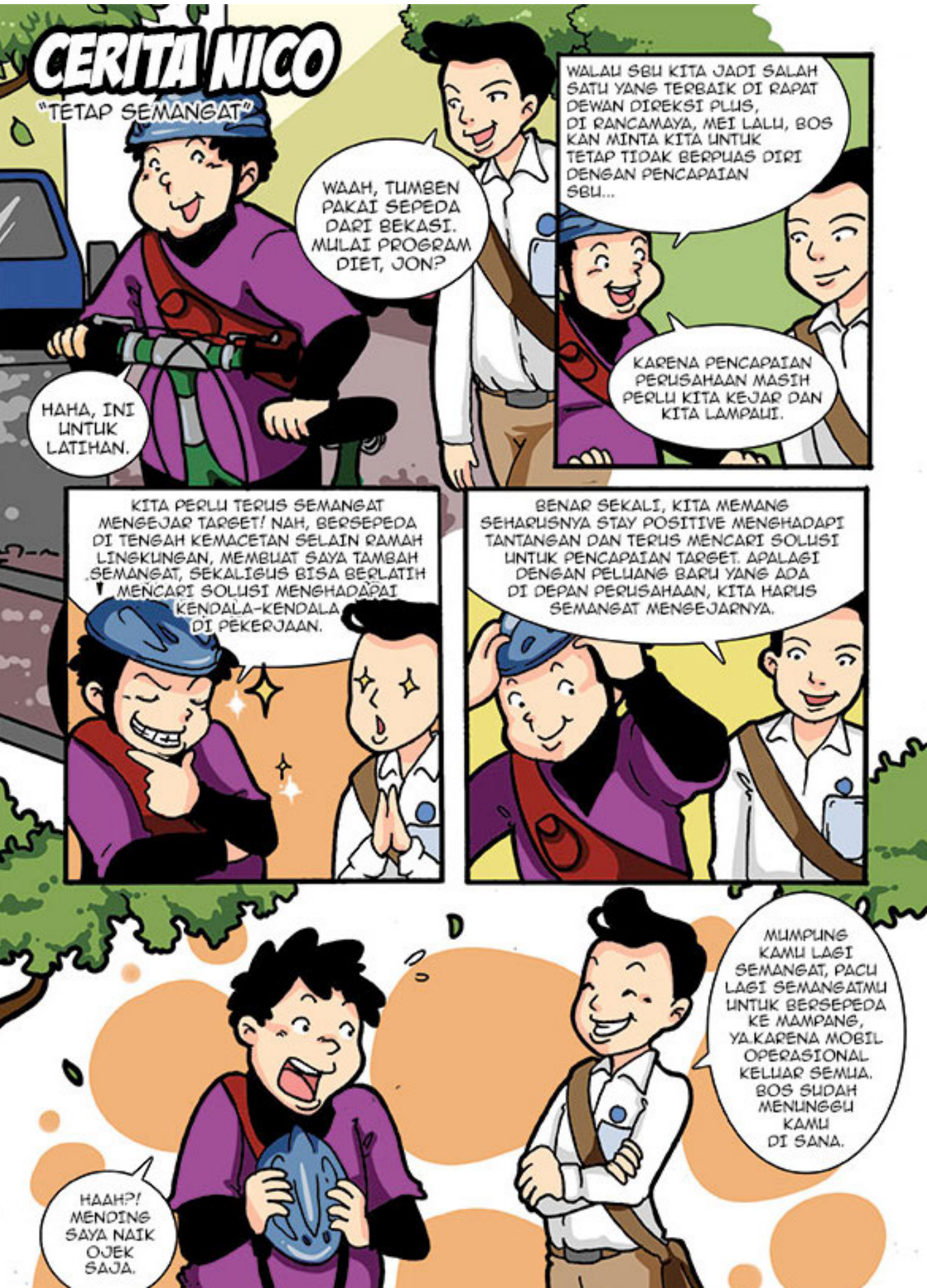
Pemain: Tom Hardy, Cillian Murphy, Mark Rylance
Sutradara: Christopher Nolan

Film ini menceritakan kisah ratusan ribu tentara sekutu (Inggris, Belgia dan Kanada) yang terperangkap di Dunkirk, Perancis, dan dikepung oleh pasukan NAZI. Di Dunkirk, NAZI tidak hanya mengepung kota, melainkan juga melakukan pembantaian.

Colossal

Pemain: Anne Hathway, Dan Steven, Jasson Sudeikis
Sutradara: Nacho Vigalondo

Apa jadinya bila pikiran kita terkoneksi dengan monster perusak? Gloria (Anne Hathway), menemukan situasi aneh tersebut. Semakin pikirannya kacau—dan ia memang kacau lantaran ditinggal kekasih—monster itu akan semakin buas.

CERITA NICO

"TETAP SEMANGAT"